



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 49 (1089) NGÀY 19.12.2024



Phản thảo luận diễn ra sôi nổi, nghiêm túc với các câu hỏi đi vào trọng tâm từ đại diện các sở, ban, ngành và địa phương tại Hội nghị ngày 13/12/2024.

Hội nghị tập huấn chương trình khảo sát, đánh giá năng lực cạnh tranh cấp sở, ban, ngành và địa phương (DDCI) Thành phố Hồ Chí Minh năm 2024 (trang 7)

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 (*)

“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.

“Tuần lễ sách và các hoạt động chào mừng kỷ niệm 80 năm Ngày thành lập Quân đội nhân dân Việt Nam và 35 năm Ngày hội Quốc phòng toàn dân” diễn ra từ 15 đến 22/12/2024 tại Đường sách TP.HCM.

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

City Sale đợt 2 năm 2024 diễn ra từ ngày 18 - 25/12/2024 tại Trung tâm thương mại Union Square và

Trung tâm thương mại Menas; từ ngày 27/12/2024 đến ngày 1/1/2025 tại Trung tâm thương mại Gigamall; Trung tâm thương mại SC VivoCity; Riêng Trung tâm Vincom Đồng Khởi diễn ra từ 20/12/2024 đến 29/12/2024.

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, Q.12, 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.

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

Chợ hoa xuân “Trên bến dưới thuyền” Tết Ất Tỵ 2025 sẽ diễn ra tại tuyến đường Nguyễn Văn Cừ và Bến Bình Đông (quận 8) từ 14 đến 28/01/2025 (từ ngày 15 đến 29 tháng Chạp). Chương trình khai mạc sẽ bắt đầu vào lúc 19 giờ ngày 24/01/2025.

Hội nghị Tổng kết hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư năm 2024 và Triển khai Kế hoạch, nhiệm vụ năm 2025 của ITPC ngày 17/01/2025.

Đoàn giao dịch thương mại và đầu tư tại Cộng hòa Ba Lan, Cộng hòa Séc và Thụy Sĩ do Bộ Công Thương chủ trì, Cục XTTM thực hiện từ 14 đến ngày 24/01/2025.

Hội Hoa Xuân Tết Ất Tỵ năm 2025 chủ đề Non sông gấm hoa, vui xuân thái hòa diễn ra từ ngày 24/01/2025 (tức 25 tháng Chạp năm Giáp Thìn) đến ngày 02/02/2025 (tức mừng 5 tháng Giêng năm Ất Tỵ), tại Công viên Tao Đàn (Quận 1, TP.HCM).

ĐỌC GÌ TRONG SỐ NÀY?

04 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Mời Tham gia Triển lãm Quốc tế ngành Lương thực thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 4 năm 2025 (HCMC FOODEX 2025)

06. Mời tham gia Giải thưởng Sáng tạo Thành phố Hồ Chí Minh lần 4 - năm 2025, lĩnh vực Phát triển Kinh tế

07. Hội nghị tập huấn chương trình khảo sát, đánh giá năng lực

cạnh tranh cấp sở, ban, ngành và địa phương (DDCI) Thành phố Hồ Chí Minh năm 2024

08. Hội nghị kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam với các hệ thống phân phối hiện đại

10 THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

Cơ hội thị trường và thuế nhập khẩu hàng vào Ai Cập

11 ENGLISH FOR YOU

Chuyển đổi số - digital transformation

12 TƯ VẤN

Nghiên cứu thị trường hiệu quả mà ít tốn kém

14 ĐỐI THOẠI

Thắc mắc về nhóm thuốc có nhu cầu điều trị đặc biệt?

TRIỂN LÃM QUỐC TẾ NGÀNH LƯƠNG THỰC THỰC PHẨM
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH LẦN THỨ 4 NĂM 2025

**HCMC 2025
FOODEX**

*Kết nối giá trị
Cùng phát triển*

16 - 19/04/2025

TRUNG TÂM HỘI CHỢ & TRIỂN LÃM SÀI GÒN
(SECC), QUẬN 7, TP. HỒ CHÍ MINH

ỦY BAN NHÂN DÂN
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Đơn vị chỉ đạo: Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh
Đơn vị chủ trì: Trung tâm Xúc tiến Thương mại & Đầu tư TP. HCM (ITPC)
Đơn vị phối hợp: Hội Lương thực Thực phẩm TP. HCM

hcmcfoodex.com



Mời Tham gia Triển lãm Quốc tế ngành Lương thực thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 4 năm 2025 (HCMC FOODEX 2025)

Triển lãm Quốc tế ngành lương thực thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 3 năm 2024 (HCMC FOODEX 2024) ghi nhận những kết quả ấn tượng với 18.568 lượt khách tham quan đến từ 50 quốc gia và vùng lãnh thổ, hơn 600 lượt kết nối giao thương trực tiếp. Với sự chuẩn bị chu đáo, chương trình Triển lãm thu hút được sự quan tâm và gây được

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4565

Liên hệ chuyên viên Kim Oanh (0934 626 039, oanhhtk@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn



Tham gia Foodex, doanh nghiệp có nhiều cơ hội được kết nối với hệ thống phân phối, bạn hàng. Trong ảnh là hoạt động kết nối doanh nghiệp do ITPC tổ chức tại Foodex 2024.

ấn tượng tốt đối với đông đảo doanh nghiệp, các cơ quan quản lý nhà nước, công chúng và quốc tế với hơn 90% các

đơn vị tham gia triển lãm phản hồi tích cực về hiệu quả chương trình và hơn 600 tin bài truyền thông được các cơ quan thông tấn báo chí, đài truyền hình đưa tin.

Tiếp nối thành công của HCMC FOODEX 2024, Triển lãm Quốc tế ngành Lương thực thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 4 năm 2025 (**HCMC FOODEX 2025**) được kỳ vọng sẽ tiếp tục là chương trình mang tầm quốc tế, chuyên nghiệp và tạo động lực giúp doanh nghiệp ngành lương thực thực phẩm thực hiện thành công mục tiêu tham gia sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu, phát triển thị trường, xây dựng thương hiệu và sản phẩm có uy tín, đủ sức cạnh tranh trên thị trường trong nước và xuất khẩu.

HCMC Foodex 2025 do Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) chủ trì phối hợp cùng Hội Lương thực thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh (FFA) tổ chức thực hiện theo chỉ đạo của Ủy ban nhân dân Thành phố tại Kế hoạch số 6123/KH-UBND ngày 10 tháng 10 năm 2024 với các thông tin cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** Từ ngày 16 đến ngày 19/4/2025.

❖ **Địa điểm:** Trung tâm Hội chợ Triển lãm Sài Gòn (SECC), Số 799 đường Nguyễn Văn Linh, phường Tân Phú, quận 7, TP.HCM.

❖ **Đối tượng tham gia:** Các doanh nghiệp Việt Nam và quốc tế hoạt động nghiên cứu, sản xuất, kinh doanh trong



Tham gia Foodex, doanh nghiệp có nhiều cơ hội tiếp cận với người tiêu dùng. Trong ảnh là cảnh khách tham quan tại Foodex 2024.

linh vực sản xuất nông nghiệp; sản xuất chế biến lương thực thực phẩm; sản xuất máy móc, thiết bị, công nghệ chế biến, đóng gói và bảo quản nông sản, thực phẩm; các hiệp hội doanh nghiệp, hiệp hội ngành hàng và các tổ chức, chuyên gia chuyên ngành sản xuất lương thực, thực phẩm trong nước và quốc tế.

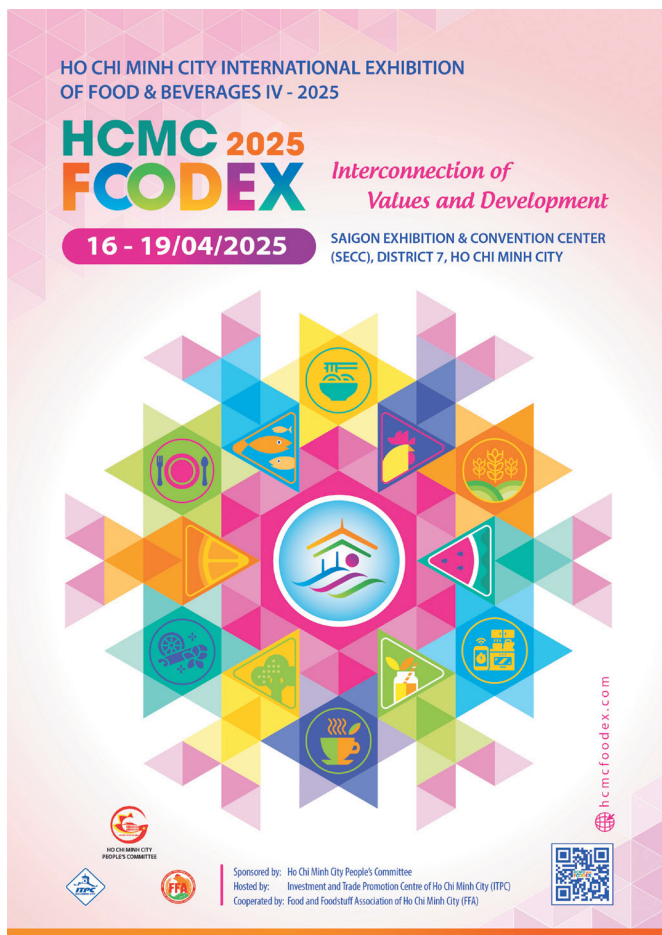
❖ **Các hoạt động trong triển lãm: HCMC FOODEX 2025** có quy mô dự kiến 500 gian hàng, với sự tham gia của 380 doanh nghiệp Việt Nam và quốc tế. Trong khuôn khổ chương trình sẽ có nhiều hoạt động hấp dẫn như: hội thảo chuyên ngành, hội nghị kết nối giao thương, hoạt động biểu diễn, giao lưu, quảng bá văn hóa ẩm thực Việt Nam và quốc tế.

Với mục tiêu hỗ trợ doanh nghiệp ngành lương thực thực phẩm giới thiệu sản phẩm, mang thương hiệu Việt và có chất lượng ra thị trường thế giới, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) trân trọng kính mời Quý đơn vị tham dự, đồng hành với **HCMC FOODEX 2025** và các hoạt động trong khuôn khổ triển lãm. Sự ủng hộ và tham gia của Quý đơn vị là yếu tố quan trọng đóng góp vào sự thành công của Triển lãm và sự phát triển của ngành lương thực thực phẩm.

❖ **Hồ sơ tham gia:** Mời quý doanh nghiệp mã QR Code để nhận hồ sơ tham gia triển lãm **HCMC FOODEX 2025**:



Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC





Mời tham gia Giải thưởng Sáng tạo Thành phố Hồ Chí Minh lần 4 – năm 2025, lĩnh vực Phát triển Kinh tế

Thực hiện chỉ đạo của Chủ tịch Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh giao Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phụ trách Giải thưởng Sáng tạo Thành phố Hồ Chí Minh lần 4 - năm 2025, lĩnh vực Phát triển kinh tế, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố thông báo và kính mời Quý cơ quan, đơn vị, tổ chức, cá nhân tham gia Giải thưởng Sáng tạo Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 4 - năm 2025, lĩnh vực Phát triển kinh tế với nội dung như sau:

❖ **Đối tượng tham dự:** Các doanh nghiệp, hợp tác xã, tác giả (nhóm tác giả) liên quan đến chuyển đổi số, các dự án kinh doanh, các giải pháp công nghệ mới, tiên tiến áp dụng trong các lĩnh vực sản xuất, dịch vụ, công nghiệp, nông nghiệp, y tế... góp phần tăng trưởng doanh số, tạo ra giá trị kinh tế cao, phát triển thị trường mới hoặc cải thiện hiệu quả sản xuất.

Phòng Huấn luyện – ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM.

Điện thoại: (028) 3910 4730

Liên hệ chuyên viên Trọng Lợi (038 267 7367, loiht@itpc.gov.vn)

❖ **Mức giải thưởng:**

- Giải Nhất: 200 triệu đồng. (từ 95 điểm đến 100 điểm)

- Giải Nhì: 150 triệu đồng. (từ 90 điểm đến dưới 95 điểm)

- Giải Ba: 100 triệu đồng. (từ 80 điểm đến dưới 90 điểm)

Bên cạnh việc nhận được tiền thưởng, tác giả (nhóm tác giả) đạt Giải thưởng sẽ được Chủ tịch Ủy ban nhân dân Thành phố tặng Bằng khen, Giấy chứng nhận và Biểu trưng Giải thưởng.

❖ **Thời gian nộp hồ sơ:** Từ ngày 26/10/2024 đến ngày 31/01/2025.

❖ **Thời gian trao giải:** Nhân dịp kỷ niệm 50 năm ngày Giải phóng hoàn toàn miền Nam thống nhất đất

nước, dự kiến từ ngày 16 tháng 4 đến 30 tháng 4 năm 2025.

❖ **Địa điểm nhận hồ sơ:** Tại Phòng Huấn luyện, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố, số 51 Đinh Tiên Hoàng, phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM (1 file cứng và 1 file mềm).

❖ **Thông tin về hồ sơ và Thể lệ tham dự:** Quét mã QR tại đây



Phòng Huấn luyện - ITPC

Hội nghị tập huấn chương trình khảo sát, đánh giá năng lực cạnh tranh cấp sở, ban, ngành và địa phương (DDCI) Thành phố Hồ Chí Minh năm 2024

Sáng ngày 13/12/2024, tại Thành phố Hồ Chí Minh, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) đã tổ chức Hội nghị tập huấn chương trình khảo sát, đánh giá năng lực cạnh tranh cấp sở, ban, ngành và địa phương (DDCI) Thành phố Hồ Chí Minh 2024. Sự kiện có sự tham dự của các đại biểu: đại diện Ban Tổ chức, bà Hồ Thị Quyên, Phó Giám đốc ITPC, đại diện đơn vị tư vấn, ông Hoàng Mạnh Thắng, Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tư vấn EY Việt Nam, cùng 117 đại biểu là đại diện các sở, ban, ngành, Ủy ban nhân dân thành phố Thủ Đức và các quận, huyện; đại diện các Hiệp hội, Hội doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.



Bà Hồ Thị Quyên, Phó Giám đốc ITPC phát biểu khai mạc hội nghị.



Ông Hoàng Mạnh Thắng, Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tư vấn EY Việt Nam phát biểu tại Hội nghị.

Bà Hồ Thị Quyên, Phó Giám đốc ITPC phát biểu khai mạc hội nghị, việc nêu bật vai trò, trách nhiệm của

các cơ quan, đơn vị trong công tác phối hợp triển khai khảo sát DDCI năm 2024 sao cho đạt hiệu quả cao nhất. Sau đó, các chuyên gia của EY Việt Nam đã trình bày cấu trúc bộ chỉ số và bảng câu hỏi, phương thức triển khai khảo sát, vai trò và sự phối hợp của các địa phương, sở ban ngành, cùng kế hoạch truyền thông để khuyến khích cộng đồng doanh nghiệp tham gia.

Phản thảo luận diễn ra sôi nổi, nghiêm túc với các câu hỏi đi vào trọng tâm từ đại diện các sở, ban, ngành và địa phương xoay quanh các nội dung quan trọng như: vấn đề bảo mật thông tin doanh nghiệp, vấn đề bảo đảm an toàn cho doanh nghiệp khi tham gia khảo sát, vấn đề thông tin, tuyên truyền, vận động sao cho lan toả sâu, rộng và hiệu quả, cùng đề xuất các phương thức khảo sát phù hợp đối với các đơn vị có tính đặc thù.



Toàn cảnh Hội nghị thu hút 117 đại biểu là đại diện các sở, ban, ngành, Ủy ban nhân dân thành phố Thủ Đức và các quận, huyện; đại diện các Hiệp hội, Hội doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.

Phòng Huấn luyện - ITPC

Hội nghị kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam với các hệ thống phân phối hiện đại

Nhằm hỗ trợ, tạo điều kiện cho doanh nghiệp, hợp tác xã, cơ sở sản xuất tìm kiếm cơ hội hợp tác, liên kết kinh doanh, kết nối cung cầu, tiêu thụ hàng hóa, tìm kiếm thị trường và cơ hội phát triển cho sản phẩm làng nghề, sản phẩm đặc sản của các vùng miền Việt Nam, làm tiền đề hướng tới mục tiêu đạt tiêu chuẩn xuất khẩu; Trong khuôn khổ chương trình “**Tinh hoa làng nghề và đặc sản vùng miền năm 2024**”, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Sở Công Thương Thành phố và các Sở ngành, đơn vị xúc tiến của

các tỉnh, thành đã tổ chức Hội nghị kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam với các hệ thống phân phối hiện đại.

- **Hội nghị đã diễn ra từ 08 giờ 00 đến 17 giờ 00, thứ Sáu, ngày 13 tháng 12 năm 2024 tại Showroom Hàng Việt, số 92 - 96, đường Nguyễn Huệ, phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh** thu hút sự tham dự của 137 doanh nghiệp đăng ký tham gia và diễn ra sôi nổi với hơn 300 mẫu sản phẩm được giới thiệu và kết nối giao thương trong khuôn khổ chương trình. Bản tin ITPC giới thiệu một số hình ảnh tại Hội nghị này.



Đại diện Tổng công ty Thương mại Sài Gòn (Satra) và doanh nghiệp thảo luận tại hội nghị kết nối.



Đại diện Công ty cổ phần Tập đoàn OSB (hệ thống Alibaba) đang thảo luận cùng doanh nghiệp.



Đại diện Liên Hiệp Hợp Tác Xã Thương Mại Thành Phố Hồ Chí Minh (Saigon Co.op) đang thảo luận cùng doanh nghiệp.



Bà Hồ Thị Quyên, Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại Hội nghị.



Đại diện Chợ đầu mối Nông sản Thủ Đức quan tâm đến sản phẩm tại “Tinh hoa làng nghề và đặc sản vùng miền năm 2024”.



Toàn cảnh phiên kết nối sáng 13/12/2024 tại Showroom 92 - 96 Nguyễn Huệ.

Tại Chương trình **Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm Việt tại hệ thống phân phối hiện đại AEON Việt Nam năm 2024**, vào ngày 13 tháng 12, Chương trình Kết nối giao thương đưa hàng hóa vào Chuỗi siêu thị AEON Việt Nam năm 2024 đã được tổ chức với sự tham gia của hơn 105 doanh nghiệp Việt Nam. Các doanh nghiệp tham gia kết nối đến từ nhiều nhóm ngành hàng khác nhau như Lương thực thực phẩm, thủ công mỹ nghệ, hàng gia dụng, hóa mỹ phẩm và ngành dệt may. Phía AEON có 8 đại diện của 8 nhóm ngành tương ứng

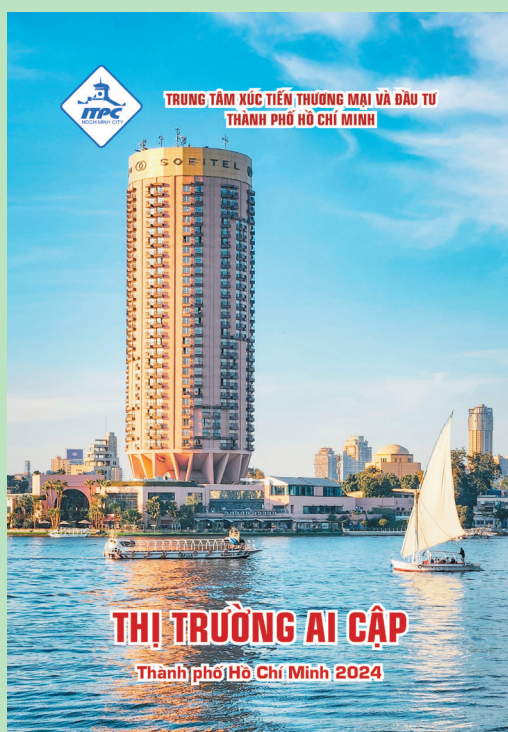
tham gia kết nối với các doanh nghiệp Việt Nam. Thông qua buổi trao đổi, doanh nghiệp đã được nghe tư vấn chi tiết về các yêu cầu và tiêu chuẩn cần thiết để đưa sản phẩm vào chuỗi siêu thị AEON tại Việt Nam và Nhật Bản; kết nối trao đổi trực tiếp giới thiệu sản phẩm của mình đến với các trưởng ngành hàng của AEON, tạo cơ hội cho việc đưa sản phẩm của doanh nghiệp vào chuỗi siêu thị AEON Việt Nam và các nhân hàng riêng của AEON hoặc hợp tác gia công OEM cho nhãn hàng AEON Topvalu, mở ra nhiều cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp.



Phòng Thông tin - ITPC

Cơ hội thị trường và thuế nhập khẩu hàng vào Ai Cập

Phần nội dung “Cơ hội thị trường và thuế nhập khẩu hàng vào Ai Cập” ở đây trích từ ấn phẩm “Thị trường Ai Cập” mà ITPC mới xuất bản. Mời bạn vào trang web <http://itpc.hochiminhcity.gov.vn/-/an-pham-thong-tin-thi-truong-nam-2024> để tải ấn phẩm “Thị trường Ai Cập” và nhiều tài liệu thú vị, bổ ích khác nữa.



Cơ hội thị trường

Ai Cập là quốc gia sản xuất dầu lớn nhất ở Châu Phi bên ngoài Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC) và cũng là quốc gia tiêu thụ dầu, khí đốt tự nhiên lớn nhất ở châu Phi.

Chính phủ Ai Cập đang cải thiện ngành chăm sóc sức khỏe, đặc biệt là liên quan đến thiết bị y tế và công bố kế hoạch phát triển 26 bệnh viện mới. Hiện tại, chính phủ đang triển khai Chương trình bảo hiểm y tế quốc gia và ngân sách đã được chính phủ phân bổ để thực hiện.

Nền kinh tế của Ai Cập rất đa dạng, với nông nghiệp, sản xuất, năng lượng và dịch vụ chiếm phần lớn sản lượng. Nông nghiệp chiếm 40% việc làm và đóng góp 14% GDP.

Thị trường Ai Cập có rất nhiều cơ hội cho hàng hóa của Việt Nam tại thị trường hơn 100 triệu dân này và cửa ngõ vào thị trường châu Phi hơn 1 tỉ dân. Trong bối cảnh châu Phi đang khủng hoảng lương thực và những tác

động hậu Covid-19, nhu cầu về hàng hóa nhất là lương thực, hàng nông sản của thị trường châu Phi là rất lớn.

Thuế nhập khẩu

Nghị định của Tổng thống Ai Cập về các loại thuế hải quan mới, theo đó tăng thuế nhập khẩu đối với hơn 300 mặt hàng thuộc nhiều loại khác nhau. Biểu thuế xem xét việc áp dụng các sửa đổi và bổ sung được thực hiện đối với HS quốc tế trong hơn 275 mặt hàng mới để phù hợp với các hệ thống áp dụng quốc tế và tạo thuận lợi cho thương mại.

Đối với các sản phẩm ô tô, phí hải quan đã được giảm đối với xe có công suất động cơ 1600 CC chạy bằng cả động cơ dầu và điện từ 40% xuống 30% và đối với xe có công suất động cơ cao hơn từ 135% xuống 100%. Việc miễn phí thuế chỉ được áp dụng cho xe chạy bằng điện, trong khi thuế suất trong danh mục thuế quan đối với xe chạy bằng khí đốt tự nhiên đã tăng từ 25% lên 35%.

Phí hải quan cũng đã được giảm đối với các sản phẩm hỗn hợp khác: giảm từ 60% xuống 40% đối với các sản phẩm chăm sóc và vệ sinh cá nhân (ví dụ như kem đánh răng, kem cạo râu, xà phòng y tế) và đồ thể thao; từ 40% xuống 20% đối với đồng phục bảo hộ làm bằng cotton và sợi tổng hợp và từ 30% xuống 20% đối với xe đẩy trẻ em.

Hơn nữa, nhằm mục đích bảo vệ các ngành công nghiệp quốc gia, các khoản thuế suất nhỏ được thực hiện trong biểu thuế quan mới đối với các loại phí áp dụng cho bút. Cụ thể, mức giảm thuế còn là 50% từ mức 60% đối với bút làm bằng nhựa và mức giảm thuế còn 40% từ mức 60% đối với bút mực và bút chì.

Một mức thuế thống nhất là 40% đã được áp dụng cho màn hình TV và màn hình máy tính. Phí cũng đã được giảm đối với hàng nhập khẩu từ Ai Cập từ cửa sổ kính màu và tấm kính được sử dụng trong quá trình sản xuất từ 50% xuống còn 20%. Các loại thuế suất giảm giá 10% mới đã được đưa ra đối với lớp xe Tuk tuk (xe 3 bánh), tủ chống cháy và tủ ngăn kéo và thuế suất được giảm đối với cabin trống được sử dụng trong các thiết bị điện và thiết bị truyền thông, xuống còn 5%.

Ngoài ra, một loại thuế suất hoàn toàn miễn thuế mới đã được đưa ra đối với trứng tầm, bóng đèn LED và các thành phần của chúng là diốt phát sáng, trong khi thuế suất 5% được áp dụng đối với các thành phần bằng nhựa và thủy tinh của chúng. Để cải cách thuế suất nhiều hơn, thuế suất được tăng đối với vòi phun vòi sen làm bằng nhựa lên 60% từ 40% và vòi phun làm bằng kẽm lên 40% từ 30%.

Phòng Thông tin - ITPC

Chuyển đổi số - digital transformation

Generative AI (AI tạo sinh)

GenAI refers to the use of **advanced computer algorithms** to create new content or ideas based on existing data or patterns. This technology utilizes **machine learning and deep learning techniques** to generate original and creative outputs, such as images, music, text, or even entire websites.

GenAI đề cập đến việc sử dụng **các thuật toán máy tính tiên tiến** để tạo ra nội dung hoặc ý tưởng mới dựa trên dữ liệu hoặc mẫu hiện có. Công nghệ này sử dụng **các kỹ thuật học máy và học sâu** để tạo ra các đầu ra sáng tạo và độc đáo, chẳng hạn như hình ảnh, nhạc, văn bản hoặc thậm chí toàn bộ trang web.



Unlike traditional AI that is programmed to perform specific tasks, genAI has the ability to **learn and adapt, constantly improving its outputs over time**. It has the potential **to revolutionize various industries**, such as art, design, advertising and even scientific research, by automating parts of the creative process and **generating novel solutions and ideas**. However, with this power comes ethical concerns, as genAI may also **perpetuate biases** and **perpetrate fake content** if not monitored properly.

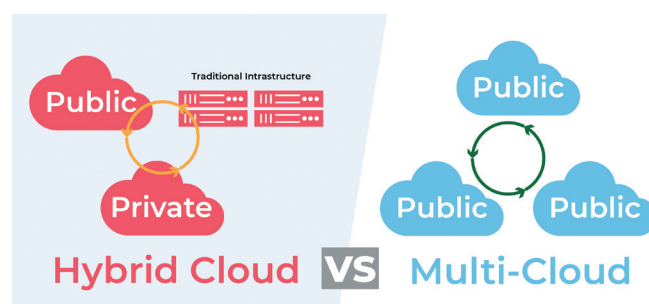
Không giống như AI truyền thống được lập trình để thực hiện các nhiệm vụ cụ thể, genAI có khả năng **học hỏi và thích ứng, liên tục cải thiện đầu ra của mình theo thời gian**. Nó có tiềm năng **cách mạng hóa nhiều ngành công nghiệp khác nhau**, chẳng hạn như nghệ thuật, thiết kế, quảng cáo và thậm chí là nghiên cứu khoa học, bằng cách tự động hóa các phần của quy trình sáng tạo và **tạo ra các giải pháp và ý tưởng mới lạ**. Tuy nhiên, với sức mạnh này đi kèm **những lo ngại về đạo đức**, vì genAI cũng có thể duy

trì sự thiên vị và tạo ra **nội dung giả mạo** nếu không được giám sát đúng cách.

Hybrid cloud and multi-cloud (Đám mây lai và đa đám mây)

Hybrid cloud systems give organizations the flexibility to maintain some applications and data **in-house** or in a private cloud while using public cloud services for other workloads. For example, businesses can keep **sensitive or critical data** within their infrastructure while taking advantage of the **public cloud's scalability and cost-effectiveness** for less sensitive workloads.

Hệ thống đám mây lai cung cấp cho các tổ chức sự linh hoạt để duy trì một số ứng dụng và dữ liệu **nội bộ** hoặc trong đám mây riêng trong khi sử dụng các dịch vụ đám mây công cộng cho các khối lượng công việc khác. Ví dụ: các doanh nghiệp có thể giữ **dữ liệu nhạy cảm hoặc quan trọng** trong cơ sở hạ tầng của họ trong khi tận dụng **khả năng mở rộng và hiệu quả về chi phí của đám mây công cộng** cho các khối lượng công việc ít nhạy cảm hơn.



A multi-cloud strategy involves using services from multiple public cloud providers. This approach helps organizations avoid **vendor lock-in**, optimize costs and **leverage each vendor's unique features and capabilities**. By distributing workloads across multiple clouds, businesses can **improve resilience, downtime and performance**.

Chiến lược đa đám mây bao gồm việc sử dụng các dịch vụ từ nhiều nhà cung cấp đám mây công cộng. Cách tiếp cận này giúp các tổ chức tránh **bị khóa chặt bởi nhà cung cấp**, tối ưu hóa chi phí và **tận dụng các tính năng và khả năng độc đáo của từng nhà cung cấp**. Bằng cách phân phối khối lượng công việc trên nhiều đám mây, các doanh nghiệp có thể **cải thiện khả năng phục hồi, thời gian ngừng hoạt động và hiệu suất**.

Phòng Thông tin - ITPC



Ảnh TL

Nghiên cứu thị trường hiệu quả mà ít tốn kém

Việc sử dụng nghiên cứu thị trường (NCTT) chuyên nghiệp để nắm rõ thị trường, đối thủ cạnh tranh và khách hàng luôn là yêu cầu cần thiết cho sự phát triển của mỗi doanh nghiệp. Tuy nhiên nhiều doanh nghiệp vẫn cho rằng việc này quá tốn kém, hiệu quả không rõ ràng và thường lo bị các công ty nghiên cứu thị trường “vẽ vời”, và luôn sợ thông tin của doanh nghiệp mình không được bảo mật. Làm sao tránh những điều này?

1. Hiểu đúng về nghiên cứu thị trường

Việc nắm bắt được thông tin chính xác để hiểu rõ khách hàng, người tiêu dùng, hiểu rõ vị trí mình đang tồn tại, hiểu rõ điểm yếu, điểm mạnh của mình cũng như của đối thủ chính là chìa khoá quan trọng để thành công. Trên thực tế, các tập đoàn lớn đã sử dụng bài toán này rất hiệu quả. Họ không chỉ lấy thông tin từ một nguồn mà còn kết hợp với kết quả khảo sát từ nhiều công ty NCTT khác nhau và thậm chí tự xây dựng thêm đội ngũ NCTT để kiểm tra chéo lại thông tin một lần nữa. Trong khi đó, các công ty nhỏ, vốn rất cần những thông tin chính xác, đầy đủ để đưa ra quyết định chiến lược thì hầu như lại rất e dè trong việc chi cho

NCTT, dẫn đến kết quả là ngân sách vốn đã hạn hẹp lại bị sử dụng dàn trải và không hiệu quả.

Sử dụng NCTT ngày nay không còn là của riêng các tập đoàn đa quốc gia hay các công ty lớn, mà ngay cả các công ty vừa và nhỏ cũng có thể sử dụng tùy thuộc vào ngân sách của mình. Các công ty NCTT có thể đưa ra nhiều lựa chọn về giá cho khách hàng tùy thuộc vào lượng thông tin cần thu thập, phương pháp nghiên cứu và độ tin cậy của kết quả (điều chỉnh số mẫu khảo sát). Qua đó, các công ty nhỏ với ngân sách hạn hẹp vẫn hoàn toàn có thể sử dụng NCTT bằng cách xoay sâu tập trung vào những mục tiêu nghiên cứu cụ thể, chấp nhận một mức tin cậy của số liệu vừa phải (như 90% thay vì 95%...).

2. Tiết kiệm ngân sách nghiên cứu thị trường

Nếu doanh nghiệp của bạn không đủ điều kiện và nhân sự để tiến hành NCTT riêng theo nhu cầu của mình, bạn phải thuê một công ty NCTT chuyên nghiệp để thực hiện. Việc đó giống như đi mua một dịch vụ - một món hàng. Hơn ai hết bạn cần hiểu rõ món hàng mình cần mua là gì? Tại sao phải mua? Mua về làm sao dùng? Giá bao nhiêu là vừa với chất lượng (yêu cầu) mình mong muốn. Không có cách nào khác hơn là bạn phải tìm hiểu, trang bị cho mình những kiến thức căn bản về món hàng dự định mua để không phải mua lầm.

Hơn thế nữa sản phẩm NCTT là một thứ hàng hóa vô hình, không thể sờ, nắm... nên bạn phải biết

cách khai thác, đào xới từ nó để có được nhiều điều hữu ích hơn những gì công ty NCTT cung cấp. Các sản phẩm của NCTT ngày càng đa dạng, phương pháp nghiên cứu ngày càng phong phú, phương tiện nghiên cứu thường xuyên được nâng cấp... Nắm được những điều này khi trao đổi với công ty NCTT (đối tác) bạn sẽ luôn là người ở chiều trên! Nhưng nếu bạn chưa am tường hết mọi điều thì hãy lắng nghe và yêu cầu đối tác trình bày thật kỹ cho đến khi bạn hiểu thật rõ vấn đề. Sau khi nghe vài ba đối tác trình bày với tinh thần cầu thị cao thì bạn sẽ trở nên “master” của vấn đề!

Chỉ khi nào bạn tiếp cận được với những phương pháp và lý thuyết NCTT mới hơn, với cách thu thập thông tin, kỹ thuật tổng hợp thông tin mới nhất thì bạn mới có ưu thế trong giải quyết những vấn đề của NCTT

cũng như tạo ra những “rào cản” lớn hơn cho các đối thủ đang nhằm nhe tham gia thị trường.

Những cuộc khảo sát sẽ trở nên vô dụng nếu doanh nghiệp không dành đủ thời gian và công sức đồng hành cùng công ty NCTT, khoán trắng cho họ và chỉ chờ nhận kết quả. Không có gì tồi tệ hơn việc bỏ ra nhiều tiền để thực hiện nghiên cứu thị trường nhưng không hề sử dụng những kết quả thu được chỉ đơn giản vì chúng không đưa ra được những câu trả lời mà công ty chủ quan mong muốn.



Ảnh TL

Chấp nhận những kết quả khách quan dù không tốt để hiểu rõ công ty mình ở đâu trên thị trường và trong lòng NTD mới quan trọng.

Vì vậy bạn đừng quá bận tâm **Tiền đâu để NCTT?** Đó không phải là yếu tố **đầu tiên** quyết định sự thành công của NCTT.

5 điều cần lưu ý giúp bạn tiết kiệm được ngân sách NCTT

1. Xác định rõ mình đang cần gì: để nghiên cứu thị trường đạt hiệu quả cao, doanh nghiệp cần phải xác định rõ những thông tin mà mình cần trước khi bắt đầu tiến hành. Nghiên cứu thị trường phải trả lời cho những câu hỏi rất cụ thể, chẳng hạn khách hàng có những nhu cầu gì, sẽ sẵn sàng bỏ ra bao nhiêu tiền để mua sản phẩm, vì sao họ không chọn mua sản phẩm của bạn?...

2. Không nhất thiết phải chi quá nhiều tiền: có không ít doanh nghiệp chi ra rất nhiều tiền cho các công ty nghiên cứu thị trường vì họ được hứa hẹn sẽ cung cấp bất cứ số liệu nào về khách hàng và thị trường mục tiêu mà doanh nghiệp cần. Trong khi đó, doanh nghiệp thật sự chỉ cần một số ít thông tin. Ngoài ra, khi sử dụng dịch vụ nghiên cứu thị trường của một công ty bên ngoài, nên tìm hiểu tính chuyên nghiệp và giá dịch vụ của nhiều nơi khác nhau để có được hợp đồng tốt nhất.

3. Chọn nguồn tài liệu tham khảo miễn phí: khai thác các báo cáo NCTT thị trường “free” hiện có, sẽ tiết kiệm được một phần chi phí và có cái nhìn tổng quan về vấn đề cần nghiên cứu. Doanh nghiệp cũng

có thể tìm đến các thư viện của các hiệp hội chuyên ngành. Nhưng cho dù lấy dữ liệu từ nguồn nào thì điều quan trọng là bạn cần lưu ý đến tính khách quan và tính cập nhật của nguồn dữ liệu đó.

4. Chọn mẫu: chọn đúng và đủ mẫu giúp tiết kiệm chi phí và thời gian nhưng vẫn có thể yên tâm về độ tin cậy. Nên ưu tiên áp dụng phương pháp chọn mẫu thuận tiện - nghĩa là làm khảo sát nội bộ trước (nhân viên, người nhà nhân viên), nhưng cần đảm bảo những người này không biết về cuộc khảo sát, để đảm bảo tính khách quan. Một yếu tố quan trọng trong nghiên cứu thị trường là xác định số lượng mẫu (sampling size). Mẫu càng lớn độ tin cậy càng cao, tuy nhiên cỡ mẫu có thể giảm xuống mức phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp nhưng vẫn giữ được độ tin cậy từ 85 - 90%, nếu quy trình nghiên cứu khảo sát được kiểm soát tốt.

5. Kết hợp với các trường đại học có khoa marketing, nhờ thầy giáo dùng công ty mình làm case-study (các trường đại học nước ngoài rất khuyến khích điều này), các công ty vào lớp giới thiệu, nói về khó khăn, thị trường,... sau đó thầy giáo hướng dẫn sinh viên “brain-storm”, NCTT và viết bài... Hiện nay các trường ĐH tại Việt Nam có liên kết đào tạo với nước ngoài cũng đã vận dụng điều này phổ biến.



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 nhóm thuốc có nhu cầu điều trị đặc biệt?

Các nhóm thuốc thuộc danh mục thuốc hiếm tại EU nhưng không thuộc danh mục thuốc hiếm do Bộ Y tế quy định thì có thuộc nhóm thuốc có nhu cầu điều trị đặc biệt hay không?

Trả lời:

Thuốc đáp ứng nhu cầu điều trị đặc biệt được cấp phép nhập khẩu khi đáp ứng một trong các tiêu chí sau:

- Thuốc chưa đáp ứng đủ nhu cầu điều trị và thuộc một trong các trường hợp:

+ Thuốc sử dụng cho mục đích cấp cứu, chống độc; chống thải ghép;

+ Thuốc thuộc Danh mục thuốc hiếm;

+ Thuốc có trong hướng dẫn phòng và xử trí sốc phản vệ do Bộ Y tế ban hành hoặc phê duyệt;

+ Thuốc được sử dụng cho người bệnh cụ thể đang điều trị tại cơ sở khám bệnh, chữa bệnh để chẩn đoán, dự phòng hoặc điều trị đối với: bệnh truyền nhiễm nhóm A, bệnh ung thư, HIV/AIDS, bệnh lao, bệnh sốt rét; các bệnh hiếm nghèo khác do Bộ trưởng Bộ Y tế quyết định.

- Vắc xin dùng cho một số trường hợp đặc biệt với số lượng sử dụng hạn chế do Bộ trưởng Bộ Y tế quyết định trên cơ sở có dữ liệu đạt yêu cầu về chất lượng, hiệu quả, độ an toàn.

Nếu một loại thuốc được xếp vào danh mục thuốc hiếm tại EU nhưng không nằm trong danh mục thuốc hiếm do Bộ Y tế Việt Nam ban hành thì thuốc đó không thuộc danh mục thuốc hiếm. Tuy nhiên nếu thuốc phù hợp với các tiêu chí nêu trên thì vẫn thuộc nhóm thuốc đáp ứng nhu cầu điều trị đặc biệt.

Quy định đối với quảng cáo dược phẩm thông qua hình thức hội thảo, hội nghị, tổ chức sự kiện

Theo Nghị định 98/2021/NĐ-CP có quy định doanh nghiệp sẽ công khai nội dung quảng cáo thiết bị y tế theo hình thức hội thảo trên trang thông tin điện tử quản lý thiết bị y tế.

Theo điểm a, khoản 5, Điều 20 Thông tư 09/2015/TT-BYT, trước khi tiến hành Hội thảo doanh nghiệp phải

thông báo Sở Y tế về nơi tổ chức ít nhất 02 ngày trước Hội thảo.

Đề nghị Sở Y tế hướng dẫn là sau khi công khai nội dung quảng cáo thì doanh nghiệp có cần phải nộp Công văn thông báo Sở Y tế trước khi tổ chức Hội thảo không? (Hiện tại Sở Y tế không có quy trình tiếp nhận Công văn thông báo này)

Trả lời:

Theo điểm a, khoản 5, Điều 20 Thông tư 09/2015/TT-BYT ngày 25/05/2015 của Bộ Y tế về ban hành quy định về xác nhận nội dung quảng cáo đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đặc biệt thuộc lĩnh vực quản lý của Bộ Y tế:

“5. Đối với quảng cáo thông qua hình thức hội thảo, hội nghị, tổ chức sự kiện:

a) Trước khi tiến hành việc quảng cáo ít nhất 02 ngày làm việc, tổ chức, cá nhân có sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đặc biệt thuộc lĩnh vực quản lý của Bộ Y tế đã được cơ quan có thẩm quyền của Bộ Y tế cấp giấy xác nhận nội dung quảng cáo đối với hình thức hội thảo, hội nghị, tổ chức sự kiện phải có văn bản thông báo về hình thức, thời gian và địa điểm quảng cáo kèm theo bản sao giấy xác nhận nội dung quảng cáo, mẫu quảng cáo hoặc kịch bản quảng cáo đã được duyệt cho Sở Y tế nơi tổ chức quảng cáo để thanh tra, kiểm tra trong trường hợp cần thiết”.

Đề nghị Công ty/Doanh nghiệp thực hiện theo đúng quy định, hướng dẫn của Bộ Y tế.

Bảo hiểm y tế có chi trả tiền mua thuốc bên ngoài bệnh viện?

Khi đi khám chữa bệnh tại các Bệnh viện, được Bác sĩ điều trị kê đơn nhưng bệnh viện không có thuốc và bệnh nhân phải ra ngoài mua thuốc. Như vậy chi phí này có được Bảo hiểm Y tế chi trả hay không?

Trả lời:

Hiện nay, nhằm đảm bảo quyền lợi của người tham gia bảo hiểm y tế trong trường hợp cơ sở khám bệnh, chữa bệnh có khó khăn trong cung ứng thuốc thuộc phạm vi được hưởng của người tham gia bảo hiểm y tế do nhiều nguyên nhân, Bộ Y tế vừa ban hành Thông tư 22/2024/TT-BYT ngày 18/10/2024 quy định về thanh toán chi phí thuốc, thiết bị y tế trực tiếp cho người có thể bảo hiểm y tế đi khám bệnh, chữa bệnh. Thông tư có hiệu lực kể từ ngày 01/01/2025.

TIN VĂN

❖ Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, trong 11 tháng đầu năm 2024 cả nước xuất khẩu trên 1,57 triệu tấn phân bón các loại, tương đương gần 644,46 triệu USD, giá trung bình 410 USD/tấn, tăng 13,7% về khối lượng, tăng 11,6% về kim ngạch nhưng giảm nhẹ 1,8% về giá so với cùng kỳ năm 2023. Phân bón của Việt Nam xuất khẩu chủ yếu sang thị trường Campuchia, riêng thị trường này đã chiếm trên 34% trong tổng khối lượng và tổng kim ngạch xuất khẩu phân bón của cả nước, đạt 536.161 tấn, tương đương 219,51 triệu USD, giá trung bình 409,4 USD/tấn, tăng 8,4% về lượng, tăng 5,5% kim ngạch nhưng giá giảm 2,7% so với cùng kỳ năm 2023. Đứng sau thị trường Campuchia là thị trường Hàn Quốc đạt 188.258 tấn, tương đương 76,18 triệu USD, giá trung bình 404,7 USD/tấn, tăng mạnh 211,9% về lượng, tăng 230,6% kim ngạch và tăng 6% về giá, chiếm gần 12% trong tổng khối lượng và tổng kim ngạch xuất khẩu phân bón của cả nước.

Xuất khẩu sang thị trường Philippines đạt 96.438 tấn, tương đương 41,33 triệu USD, giá trung bình 428,6 USD/tấn, tăng 83,2% về lượng, tăng 73% kim ngạch và giá giảm 5,6%, chiếm 6,1% trong tổng khối lượng và chiếm 6,4% trong tổng kim ngạch. (Vinanet)

❖ Theo số liệu thống kê của Tổng cục hải quan, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang thị trường Hàn Quốc trong tháng 11/2024 đạt 2,1 tỷ USD, giảm 7,2% so với tháng trước đó, tính chung 11 tháng/2024 đạt hơn 23,3 tỷ USD, tăng 8,6% so với cùng kỳ năm trước. Mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất trong 11 tháng đầu năm 2024 là nhóm mặt hàng máy vi tính, sản phẩm và linh kiện trị giá 5,1 tỷ USD, tăng 16,3%, chiếm 21,8% tỷ trọng. Tiếp đến là điện thoại các loại và linh kiện đạt 3,2 tỷ USD, chiếm 13,9% tỷ trọng xuất khẩu. Một số nhóm mặt hàng xuất khẩu sang Hàn Quốc có kim ngạch xuất khẩu tăng trong 11 tháng/2024: Cà phê tăng 27,3%; phân bón các loại tăng 230,5%; hạt tiêu tăng 90,4%. (Vinanet)

❖ Theo số liệu thống kê của Tổng cục hải quan, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang thị trường Anh trong tháng 11/2024 đạt 576,7 triệu USD, giảm 16% so với tháng trước đó. Tính chung 11 tháng năm 2024 đạt 6,9 tỷ USD, tăng 19,5% so với cùng kỳ năm trước. Mặt hàng dẫn đầu kim ngạch xuất khẩu trong 11 tháng năm 2024 là nhóm mặt hàng máy móc, thiết bị dụng cụ phụ tùng khác đạt 1,24 tỷ USD, tăng 34,5%, chiếm 17,9% tỷ trọng xuất khẩu. Tiếp đến là nhóm mặt hàng điện thoại các loại và linh kiện, đạt hơn 1,08 tỷ USD, giảm 15,6%, chiếm 15,6% tỷ trọng xuất khẩu. Trong 11 tháng năm 2024, một số mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu tăng khá so với năm trước đó: Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện tăng 118,6%; cao su tăng 71,9%. Nhìn chung trong 11 tháng năm 2024, hầu hết các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Anh đều tăng trưởng 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>



- 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.

Showroom Hàng Việt chào đón doanh nghiệp, người tiêu dùng với diện mạo mới, hiện đại



- Diện tích gần 1.000 m² ngay khu downtown của TP.HCM.
- Có hệ thống nghe nhìn hiện đại, phòng livestream đáp ứng nhiều nhu cầu quảng bá, giới thiệu sản phẩm, dịch vụ.
- Đội ngũ làm xúc tiến chuyên nghiệp, tận tâm.

Liên hệ: Phòng dịch vụ - ITPC
Địa chỉ: số 92 - 96 Nguyễn Huệ, Q.1, TP.HCM.
Điện thoại: (028) 39104903
(028) 39104039
(028) 38222 983
(028) 39104947
Email: bizcenter@itpc.gov.vn;
Website: www.itpc.hochiminhcity.gov.vn
vexa.vn

