



# Khẩn trương mở thêm lối vào cao tốc

Vừa qua, TPHCM và nhiều địa phương phía Nam đã kiến nghị cần xây dựng thêm nhiều nút ra/vào để kết nối vào các tuyến đường cao tốc hiện hữu nhằm tăng hiệu quả khai thác.

Cụ thể, với tuyến cao tốc TPHCM - Long Thành - Dầu Giây, ngoài các nút giao đang hiện hữu, Sở Giao thông vận tải TPHCM kiến nghị được mở thêm một nút ra/vào kết nối với Long Phước (TP Thủ Đức) nhằm tăng hiệu quả khai thác. Đặc biệt, trên tuyến đường cao tốc Bến Lức - Long Thành đang xây dựng, TPHCM mong muốn mở thêm nút ra/vào nối với đường Rừng Sác đi qua huyện đảo Cồn Giẽ. Tuyến cao tốc này dài gần 55km với gần một nửa đi qua địa bàn huyện Cồn Giẽ nên nhu cầu có thêm đường dẫn tới Cồn Giẽ là vô cùng cần thiết, bên cạnh 2 nút ra/vào đã được xây dựng nằm trên quốc lộ 50 và đường Nguyễn Văn Tạo (huyện Bình Chánh, Nhà Bè). Nhiều ý kiến cho rằng, huyện Cồn Giẽ hiện chưa có đường bộ nên khi tuyến đường cao tốc Bến Lức - Long Thành đi qua, việc xây dựng đường nối vào là điều cần thiết, quan trọng, giúp ích rất nhiều trong giao thông đi lại.



Nhiều địa phương phía Nam kiến nghị mở thêm nút ra/vào trên cao tốc

Không chỉ có TPHCM, nhiều địa phương phía Nam cũng mong muốn được mở thêm các nút ra/vào đường cao tốc, nhất là khi trục cao tốc Bắc - Nam dần hình thành, kết nối rất nhiều tỉnh, thành phố khắp cả nước. Cụ thể, trên tuyến cao tốc TPHCM - Trung Lương đi qua địa bàn tỉnh Long An cũng được đề xuất mở thêm nút ra/vào tại huyện Thủ Thừa, nằm ở khu vực trạm dừng chân Châu Thành. Hiện nay, đoạn cao tốc đi qua địa bàn Long An dài hơn 30km với 2 nút ra/vào nằm ở huyện Bến Lức và TP

Tân An. Ngoài kiến nghị mở thêm nút ở Thủ Thừa, sắp tới một nút khác nằm trên địa bàn huyện Bến Lức cũng được xây dựng để kết nối cao tốc này và đường Vành đai 3 TPHCM (cũng có quy mô đường cao tốc). Được biết, sau nhiều năm đưa vào sử dụng, nhu cầu của người dân quanh tuyến cao tốc này đã thay đổi rất nhiều và việc mở thêm nút ra/vào được cho là rất hợp lý.

Tương tự, tại tuyến cao tốc Mỹ Thuận - Cần Thơ (thuộc trục cao tốc Bắc - Nam) vừa mới đưa vào khai thác ít ngày, tỉnh Vĩnh Long cũng kiến nghị được mở thêm nút ra/vào nối với đường Võ Văn Kiệt (TP Vĩnh Long) nhằm tạo thuận lợi cho phương tiện ra/vào cao tốc từ địa phương này. Hiện trục cao tốc Bắc - Nam có đường dẫn nối tới TP Vĩnh Long nhưng khá xa trung tâm, bất tiện cho phương tiện đi lại và dễ ùn tắc, kẹt xe.

Trong khi đó, có mạng lưới đường cao tốc đi qua khá nhiều là tỉnh Bình Thuận (với tuyến cao tốc Dầu Giây - Phan Thiết, Phan Thiết-Vinh Hảo đang khai thác và Dầu Giây - Tân Phú khởi công trong năm nay) cũng đề xuất mở thêm nút ra/vào, đường dẫn vào cao tốc. Cụ thể là trục cao tốc Dầu Giây - Phan Thiết - Vinh Hảo (dài 200km) với 150km đi qua địa bàn tỉnh Bình Thuận. Theo địa phương này, hiện nút ra/vào TP Phan Thiết, trung tâm của tỉnh có lượng phương tiện rất lớn nhưng tồn tại một số bất cập với 2 nút ra chủ yếu là tại Ba Bàu và Ma Lâm. Tuy nhiên, từ 2 nút ra này dẫn tới trung tâm TP Phan Thiết đều khá xa, lên đến hàng chục cây số. Vì vậy, tỉnh Bình Thuận đề nghị bổ sung một nút ra khác kèm theo tuyến đường dẫn thẳng vào trung tâm TP Phan Thiết để rút ngắn lộ trình cho phương tiện di chuyển trên cao tốc có nhu cầu xuống TP Phan Thiết. Điểm đặc biệt của tuyến đường này là sẽ đi qua ga đường sắt, tăng thêm kết nối cho các hạ tầng trong khu vực. Ngoài ra, Bình Thuận cũng đề xuất xây dựng thêm một nút ra/vào của tuyến cao tốc Dầu Giây - Tân Phú tại huyện Tân Linh.

Có thể nói, việc quy hoạch, xây dựng và đưa vào khai thác các tuyến đường cao tốc sau một thời gian dài phát sinh nhiều vấn đề mới về nhu cầu đi lại. Trong đó chủ yếu là nhu cầu của người dân tăng lên khiến cho việc mở thêm nút ra/vào, đường nối liên kết với các trục cao tốc là cần thiết và quan trọng, giúp tăng tốc độ hiệu quả khai thác.

ĐOÀN XÁ

## Báo Đại đoàn kết

### MỜI ĐẶT MUA ÁN PHẨM QUÝ 2/2024

Kính mời Mặt trận Tổ quốc các Tỉnh, Thành phố, bộ thống Mặt trận các cấp, khu dân cư, các cơ quan, đoàn thể và bạn đọc trong cả nước đặt mua ấn phẩm Đại Đoàn Kết Quý 2 năm 2024 tại:

- Hà Nội: 66 Bà Triệu - Q. Hoàn Kiếm. ĐT: (024) 39431943, Fax: (024) 39447011.
- TP Hồ Chí Minh: số 176 Võ Thị Sáu - Q3. ĐT: (028) 39326703.
- Quảng Ninh: tầng 3 Liên cơ quan số 4, P.Hồng Hà, TP Hà Long. ĐT: (0236) 918918.
- Nam Định: số 2 Máy To, TP. Nam Định. ĐT: (0228) 3866299.
- Thanh Hóa: 16 Học Thành, TP. Thanh Hóa. ĐT: (0237) 3854310.
- Hà Tĩnh: số 1, ngõ 1 Phan Đình Phùng, TP Hà Tĩnh. ĐT: 0946178678.
- Đà Nẵng: 12 Trần Phú, Q. Hải Châu. ĐT: (0236) 3700929.
- Quảng Nam: 2 đường Phan Tôn, P.Trường Xuân, TP. Tam Kỳ. ĐT: (0235) 6255124.
- Khánh Hòa: A4 Chung cư 2 Lê Hồng Phong, TP. Nha Trang. ĐT/Fax: (0258) 3730634.
- Cần Thơ: 5A đường 30 - 4, TP Cần Thơ. ĐT: (0292) 3839444.
- Và các điểm Bưu điện gần nhất, các Công ty phát hành trên toàn quốc.

Mã đặt mua tại Bưu điện: - Đại Đoàn Kết : B17  
- Tinh Hoa Việt : B17.1

Bảng giá báo trong quý 2/2024 cụ thể như sau:

Tên báo chí	Giá báo (đ)	Số kỳ xuất bản trong quý 2/2024	Tổng tiền thu quý 2/2024 (đ)
Đại Đoàn Kết	7.500	91	682.500
Tinh Hoa Việt	11.800	6	70.800
<b>Tổng cộng</b>			<b>753.300</b>



### BƯU ĐIỆN VIỆT NAM TRẦN TRỌNG THÔNG BÁO

Trong tháng 3 - 2024, Bưu điện Việt Nam tổ chức nhận đặt mua tập trung các loại báo chí xuất bản quý 2 - 2024. Kính mời quý độc giả đến các cơ sở Bưu điện nơi gần nhất để đặt mua báo chí.

Mọi chi tiết xin quý khách vui lòng liên hệ tại các cơ sở Bưu điện trên toàn quốc hoặc số máy điện thoại của bộ phận hỗ trợ khách hàng: 024.38255901 - 024.38254119

Bưu điện Việt Nam đồng hành cùng bạn đọc!

### CÔNG TY ĐẤU GIÁ HỢP DANH MINH PHÁP THÔNG BÁO ĐẤU GIÁ TÀI SẢN

Tài sản 01: Quyền sử dụng đất và quyền sở hữu nhà ở thuộc thửa đất số 529, tờ bản đồ số 8 tại địa chỉ 241/2 Ngô Chí Quốc, khu phố 2, phường Bình Chiểu, quận Thủ Đức (nay là TP. Thủ Đức), TP. Hồ Chí Minh, diện tích đất 264,5 m<sup>2</sup>, đất ở tại đô thị, SD riêng, THSD lâu dài, Nhà ở DTXD: 127,8 m<sup>2</sup>, DT sàn 127,8 m<sup>2</sup>, kết cấu Tường gạch, mái tôn. GKD 4.800.836.000 đồng, đất trước 960.167.200 đồng.

Tài sản 02: Quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất thuộc thửa đất số 309, tờ bản đồ số 32 tại phường Chánh Nghĩa, thành phố Thủ Dầu Một (trước đây là thị xã Thủ Dầu Một), tỉnh Bình Dương, diện tích đất 367,9 m<sup>2</sup>, sử dụng nông, MĐSD: 160 m<sup>2</sup> đất ở tại đô thị THSD lâu dài, 207,9 m<sup>2</sup> đất trồng cây lâu năm THSD đến 07/2060. GKD 3.790.400.000 đồng, đất trước 758.080.000 đồng.

Người có tài sản 01, 02: Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam, Đ/c: 22 Ngô Quyền, P.Tràng Tiền, Q.Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội.

Tài sản 03: Bán nguyên lô gồm:  
Quyền sử dụng đất thuộc thửa đất số 622, tờ bản đồ số 20 tại xã Nhuận Đức, huyện Củ Chi, TP. Hồ Chí Minh, diện tích 464,8 m<sup>2</sup>, MĐSD: đất trồng cây hàng năm khác, THSD đến 01/07/2068.  
Quyền sử dụng đất thuộc thửa đất số 623, tờ bản đồ số 20 tại xã Nhuận Đức, huyện Củ Chi, TP. Hồ Chí Minh, diện tích 553,1 m<sup>2</sup>, MĐSD: đất trồng cây hàng năm khác, THSD đến 2068.  
GKD 3.618.000.000 đồng, đất trước 361.800.000 đồng. Người có tài sản: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thương Tín, Đ/c: 47 Trần Hưng Đạo, Phường 3, TP. Sóc Trăng, tỉnh Sóc Trăng.

Thời gian xem tài sản, bản, tiếp nhận hồ sơ tham gia đấu giá: Từ 08h00 ngày 01/03/2024 đến 17h00 ngày 18/03/2024.  
Điều kiện đăng ký tham gia đấu giá: Các cá nhân, tổ chức ngoại trừ những trường hợp quy định tại khoản 4 Điều 38 Luật đấu giá tài sản.

Địa điểm và cách thức đăng ký: Nộp trực tiếp tại Công ty Đấu giá Hợp danh Minh Pháp, Đ/c: 151 Trần Huy Liệu, P.8, Q.Phủ Nhuận, TP.HCM.

Thời hạn nộp tiền đặt trước: Từ 08h00 ngày 18/03/2024 đến 17h00 ngày 20/03/2024  
Thời gian tổ chức đấu giá: cùng ngày 21/03/2024 tại trụ sở Công ty Đấu giá Hợp danh Minh Pháp, Đ/c: Số 151 Trần Huy Liệu, P.8, Q. Phú Nhuận, TP. HCM.

### CÔNG TY CỔ PHẦN HESTIA Số: 03/2024/HSA-CV



Hà Nội, ngày 01 tháng 03 năm 2024

#### THÔNG BÁO

V/v: Cải chính thông tin theo Quyết định 166/Q-XPHC của UBCKNN

Theo nội dung Quyết định 166/Q-XPHC của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN), Công ty cổ phần Hestia (MCK: HISA) phải thực hiện đính chính các thông tin sai lệch.

Bảng văn bản này Công ty xin đính chính các thông tin sai lệch tại Báo cáo tình hình quản trị công ty bán niên năm 2022 và năm 2023 như sau:

- Trong năm 2022, Công ty đã thực hiện giao dịch với Ông La Giảng/Trung - người nội bộ của Công ty theo Hợp đồng hợp tác kinh doanh số 01/2019/HTKD-HSA-LGT ngày 26/04/2019 và Hợp đồng Hợp tác kinh doanh số 02/2020/HTKD-LGT ngày 28/07/2020 nhưng tại Báo cáo tình hình quản trị công ty bán niên 2022 và năm 2023, Công ty trình bày không có giao dịch giữa công ty với người nội bộ.

- Việc đính chính, giải trình này Công ty đã chủ động thực hiện tại Công văn số: 02/2024/HSA-CV và việc đính chính thông tin Báo cáo tình hình quản trị bán niên 2022 và năm 2023 gửi UBCKNN, Sở Giao dịch Chứng khoán Việt Nam và Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.

Trên đây là những thông tin công bố chưa chuẩn xác trong thời gian vừa qua và thông tin đính chính. Công ty thành thật cáo lỗi cùng quý nhà đầu tư, Cơ quan quản lý và cam kết rút kinh nghiệm, khắc phục để không xảy ra các sai sót trong thời gian tới.

Xin chân thành cảm ơn.

Nơi nhận:

- UBCKNN;

- Sở GDCK VN;

- HNX;

- Lưu VT.

CÔNG TY CỔ PHẦN HESTIA  
CHỦ TỊCH HĐQT

(Đã ký)

Trần Đức Định

# Mở rộng kênh tiêu thụ cho sản phẩm OCOP

Sự phát triển mạnh mẽ của thương mại điện tử đã thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa cho các địa phương, doanh nghiệp. Dù vậy, trong quá trình tiếp cận, các doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh vẫn gặp không ít rào cản từ nhân lực cho đến bài toán chi phí đầu tư, quản lý vận hành, marketing...

## Số lượng hàng hóa lên sàn khiêm tốn

Hơn 10 nghìn sản phẩm OCOP (Mỗi xã một sản phẩm) được chứng nhận từ 3 sao trở lên hiện nay thì có trên 50% số sản phẩm nằm ở những vùng miền núi, vùng sâu vùng xa. Bởi ở đó, những điều kiện đặc thù về sinh thái, tự nhiên đáp ứng được yêu cầu của sản phẩm đặc sản. Tuy nhiên, đầu ra cho các sản phẩm này vẫn còn khó khăn.

Theo bà Lê Việt Nga - Phó Vụ trưởng Vụ Thị trường trong nước (Bộ Công Thương), có rất nhiều mặt hàng nông sản, đặc sản của các địa phương trên cả nước được mùa. Nhiều loại sản phẩm có sản lượng lớn, thời gian thu hoạch ngắn dẫn đến tình trạng cung vượt cầu trong ngắn hạn. Trong khi đó, quy mô sản xuất nhỏ lẻ, không theo quy hoạch, sản lượng hàng hóa thấp, chất lượng mẫu mã không đảm bảo... đang là những yếu tố bất lợi ảnh hưởng đến việc kết nối, tiêu thụ sản phẩm hàng hóa cho bà con nông dân.

Chính bởi vậy, kênh thương mại điện tử (TMĐT) được coi là một kênh quan trọng trong việc thúc đẩy tiêu thụ các sản phẩm hàng hóa của các địa phương, đặc biệt là các hợp tác xã, doanh nghiệp (DN) nhỏ, hộ kinh doanh...

Lạng Sơn là một trong những địa phương đặc biệt quan tâm đến việc phát triển thị trường sản phẩm chủ lực của tỉnh trên nền tảng TMĐT. Theo ông Nguyễn Trọng Nghĩa -



Sản phẩm địa phương tìm đầu ra qua thương mại điện tử

Ảnh: Vũ Huệ

Phó Giám đốc Sở Công Thương tỉnh Lạng Sơn, thời gian qua, tỉnh đã ban hành các chính sách khuyến khích đầu tư phát triển hợp tác, liên kết sản xuất sản phẩm nông nghiệp, nông thôn, các chương trình phát triển TMĐT, hỗ trợ quảng bá, trưng bày sản phẩm tại các hội chợ, triển lãm quốc tế. Dù vậy, theo ông Nghĩa, việc đưa sản phẩm lên các sàn TMĐT còn gặp khá nhiều khó khăn, thách thức.

"Sở Công Thương Lạng Sơn cùng các đơn vị có liên quan tiếp tục đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại, quảng bá sản phẩm và đẩy mạnh phát triển các thị trường thông qua các kênh TMĐT. Bên cạnh đó, Sở còn xúc tiến tiêu thụ sản phẩm thông qua các hoạt động văn hóa, du lịch và định hướng xây dựng các điểm bán sản phẩm tại các vùng du lịch trọng điểm nhằm phát triển kinh tế du lịch, kinh tế đêm, với phương châm hỗ trợ các DN tham nhập sâu vào thị trường nâng giá trị gia tăng cho sản phẩm, từ đó phát triển kinh tế xã hội địa phương" - ông Nghĩa nói.

Để đưa sản phẩm địa phương lên các sàn TMĐT, ngoài khó khăn vấn đề kho hàng, bảo quản sản phẩm, giao nhận sản phẩm, các quy trình chăm sóc sau bán hàng cũng là bần khoản lớn của không ít DN khi hướng tới kênh phân phối TMĐT. Trên thực tế, ngoài một số thành phố lớn, số lượng DN ở các địa phương có thể tự mình đưa sản phẩm lên các sàn TMĐT không nhiều. Việc phát triển trên kênh TMĐT như website, sàn giao dịch TMĐT đối với các cơ sở sản xuất, DN còn khiêm tốn và không thực sự mang lại giá trị như mong muốn.

Bà Nguyễn Thị Phương Uyên - Giám đốc Marketing Công ty TNHH Alibaba Việt Nam cho biết, thời gian qua DN này đã phối hợp với Cục Xúc tiến thương mại (Bộ Công Thương) tổ chức hàng loạt các khóa đào tạo TMĐT trên toàn Việt Nam. Trong đó tập trung phổ biến kỹ năng bán hàng, kỹ năng livestream trên sàn TMĐT.

"Sàn TMĐT là nơi có thể hỗ trợ DN kinh doanh, xúc tiến xuất khẩu do

vậy bán đầu họ phải được hưởng các chính sách ưu đãi, nhất là những DN có hạn chế về tài chính hoặc quy mô, từ đó giúp DN tăng năng lực cạnh tranh. Alibaba Việt Nam cũng hỗ trợ ưu đãi cho DN có những mặt hàng nhiều tiềm năng xuất khẩu trên sàn TMĐT, như sản phẩm nông sản, đồ nội thất thủ công mỹ nghệ..." - bà Uyên nhận định.

## Đẩy mạnh tiêu thụ qua kênh trực tuyến

Đây là vấn đề được cơ quan quản lý, các địa phương cũng như công đồng DN chú trọng thời gian qua trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 ngày càng phát triển. Theo Trung tâm Tin học và Công nghệ số (Bộ Công Thương), thời gian qua, Trung tâm đã và đang kết nối các sở, ban, ngành địa phương với các nền tảng TMĐT và các đơn vị cung cấp dịch vụ TMĐT để triển khai mô hình Flagship Store - Gian hàng địa phương trên các sàn TMĐT lớn. Mô hình này sẽ

cung cấp các giải pháp đồng bộ, giúp DN ở các địa phương tối ưu quy trình vận hành, quản lý kênh bán hàng để phân phối các sản phẩm của các DN tại địa phương đạt hiệu quả tốt nhất.

Ông Bùi Huy Hoàng - Phó Giám đốc Trung tâm tin học và Công nghệ số cho biết, mô hình Flagship Store hướng đến tất cả những DN có nhu cầu phát triển bán hàng trên các sàn TMĐT. Ngoài ra, mô hình cũng mong muốn hỗ trợ cho các DN với sản phẩm tiềm năng nhưng khó khăn về nhân sự hoặc chi phí để mở rộng kênh bán hàng qua sàn TMĐT.

"Khi tham gia mô hình này, mô hình thành, địa phương sẽ được thiết lập 1 gian hàng trên các sàn TMĐT lớn, trong đó sẽ tập trung tất cả DN sản xuất và các sản phẩm của tỉnh để thuận tiện cho việc quản lý, vận hành và phân phối sản phẩm trên các sàn TMĐT. DN sẽ được tư vấn những thông tin hữu ích và thực tế về thị trường, chiến lược kinh doanh, các chiến dịch bán hàng... trong suốt thời gian tham gia đồng hành" - ông Hoàng thông tin.

Được biết, Trung tâm Tin học và Công nghệ số đã và đang làm việc với một số DN về công nghệ và dịch vụ, để khi giải pháp này đi vào vận hành sẽ trực tiếp hỗ trợ các DN trong việc thiết lập gian hàng, marketing, PR, livestream bán hàng, quản lý kho vận, chăm sóc phản hồi khách hàng... nhằm tối ưu cả về chi phí và hiệu quả bán hàng.

Với những nỗ lực và sự chung tay phối hợp từ cơ quan nhà nước, DN và cả các nền tảng TMĐT, mô hình Flagship Store - Gian hàng địa phương trên các sàn TMĐT hứa hẹn mang lại nhiều giá trị thiết thực. Về phía DN có cơ hội mở rộng thị trường phân phối TMĐT với nhiều tiềm năng, về phía người tiêu dùng có thể tiếp cận sản phẩm địa phương dễ dàng. Giải pháp công tin tưởng góp phần vào phát triển kinh tế của TMĐT nói riêng và phát triển kinh tế địa phương nói chung. **DUY KHANG**

**CÔNG TY ĐẤU GIÁ HỢP DANH BẾN THÀNH THÔNG BÁO ĐẦU GIẢI SẴN:**

TS1: QSDĐ: 2727/0m2; TD: 272; TBD: 8 tại địa chỉ: Lâm Sơn, Cẩm Mỹ, Đồng Nai; GKĐ: 2.945.160.000đ; TĐT: 15%GKĐ.  
 TS2: 01 xe ô tô tải thùng kín; Nhân hiệu: FOTON, Màu: Trắng; Số loại: THACO; BKS: 51D-487.52; GKĐ: 204.000.000đ; TĐT: 15%GKĐ.  
 TS3: 01 xe ô tô tải (có mui); Nhân hiệu: ISUZU; Màu: Trắng; Biển kiểm soát: 60H-023.73. GKĐ: 367.200.000đ; TĐT: 15%GKĐ.  
 TS4: 01 xe ô tô khách; Nhân hiệu: FORD; Số loại: TRANSIT; Màu: Bạc; BKS: 51B-312.49; TSS: 01 xe ô tô khách; Nhân hiệu: FORD; Số loại: TRANSIT; Màu: Bạc; BKS: 51B-313.26; TSS: 01 xe ô tô khách; Nhân hiệu: FORD; Số loại: TRANSIT; Màu: Bạc; BKS: 51B-313.17; TSS: 01 xe ô tô khách; Nhân hiệu: FORD; Số loại: TRANSIT; Màu: Bạc; BKS: 51B-313.94; GKĐ: 1.483.200.000đ; TĐT: 15%GKĐ.  
 Người có TS: TS1, 2, 3, 4, 5, 6, 7; Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong - Tòa nhà TPBank, Số 57, phố Lý Thường Kiệt, phường Trần Hưng Đạo, quận Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội.  
 Thời hạn đặt mua: TS1, 2, 3, 4, 5, 6, 7; Công ty DGHD Bến Thành: 336 An Dương Vương, P4, Q5, TP HCM;  
 Thời hạn đặt mua, tiếp nhận hồ sơ tham gia đấu giá: TS1, 3: Từ ngày niêm yết việc đấu giá tài sản đến 17h00 ngày 18/03/2024; TS2: Từ ngày niêm yết việc đấu giá tài sản đến

17h00 ngày 11/03/2024; TS4, 5, 6, 7: Từ ngày niêm yết việc đấu giá tài sản đến 17h00 ngày 19/03/2024 tại số 2 Đường 8B, KP5, P. An Phú, TP. Thủ Đức, TP. HCM; Khách hàng có thể đăng ký bằng hình thức gửi thư điện tử (email) tới hòm thư điện tử của Công ty là: benthanhdaugia@gmail.com, tiêu đề thư ghi rõ nội dung: [Tên người tham gia đấu giá, đăng ký tham gia đấu giá theo HD...]. Khách hàng đăng ký tham gia bằng hình thức này phải nộp 01 bộ hồ sơ bán cùng bằng đường bưu điện tới địa chỉ của Công ty - Số 2 Đường 8B, khu phố 5, Phường An Phú, TP. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh.  
 Thời hạn nộp tiền đặt trước (Trong khi hình thành các ngân hàng): TS1, 3: 18, 19, 20/03/2024; TS2: 11, 12, 13/03/2024; TS4, 5, 6, 7: 19, 20, 21/03/2024 trừ trường hợp tổ chức DGTS và người tham gia DG có thỏa thuận khác. Tổ chức, cá nhân đủ điều kiện tham gia DG nộp HS hợp lệ và tiền đặt trước cho Công ty DGHD Bến Thành theo quy định.  
 Môn tiền đấu giá: TS1: Từ lúc 10h00 đến 11h00 ngày 21/03/2024; TS2: Từ lúc 15h30 đến 16h30 ngày 14/03/2024; TS3: Từ lúc 09h00 đến 10h00 ngày 21/03/2024; TS4, 5, 6, 7: Từ lúc 09h00 đến 10h00 ngày 22/03/2024 tại Trang thông tin điện tử đấu giá trực tuyến <https://lacviet.auction.vn>  
 Liên hệ: 028.66820690; 097.300.9390.  
 Website: [daugia.benthanh.com](http://daugia.benthanh.com)

**CÔNG TY CỔ PHẦN HESTIA**  
 Số: 03/2024/HSA-CV  
 Hà Nội, ngày 01 tháng 03 năm 2024

**THÔNG BÁO**

V/v: Cải chính thông tin theo Quyết định 166/Q - XPHC của UBND

Theo nội dung Quyết định 166/Q - XPHC của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN), Công ty cổ phần Hestia (MCK: HSA) phải thực hiện đính chính các thông tin sai lệch.

Bảng vận bản này Công ty xin đính chính các thông tin sai lệch tại Báo cáo tình hình quản trị công ty bán niên năm 2022 và năm 2023 như sau:

- Trong năm 2022, Công ty đã thực hiện giao dịch với Ông Lê Giang Trung - người nội bộ của Công ty theo Hợp đồng hợp tác kinh doanh số 01/2019/HTKD-HSA-LGT ngày 26/04/2019 và Hợp đồng Hợp tác kinh doanh số 02/2020/HTKD-LGT ngày 28/07/2020 nhưng tại Báo cáo tình hình quản trị công ty bán niên 2022 và năm 2022, Công ty trình bày không có giao dịch giữa công ty với người nội bộ.
- Việc đính chính, giải trình này Công ty đã chủ động thực hiện tại Công văn số: 02/2024/HSA-CV về việc điều chỉnh thông tin Báo cáo tình hình quản trị bán niên 2022 và năm 2022 gửi UBCKNN, Sở Giao dịch Chứng khoán Việt Nam và Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.

Trên đây là những thông tin công bố chưa chuẩn xác trong thời gian qua và thông tin đính chính. Công ty thành tâm chào lời cảm ơn quý đầu tư, Cơ quan quản lý và cam kết rút kinh nghiệm, khắc phục để không xảy ra các sai sót trong thời gian tới.

Xin chân thành cảm ơn.

Nơi nhận:  
 - UBCKNN;  
 - Sở GDCKVN;  
 - HNVC;  
 - Lưu VT.

**CÔNG TY CỔ PHẦN HESTIA**  
 CHỦ TỊCH HĐQT  
 (Đã ký)  
 Trần Đức Định