



**BẢN TIN**

www.itpc.gov.vn

# XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 35 (975) NGÀY 10.10.2022



## Triển lãm METALEX Vietnam 2022 và Công nghiệp hỗ trợ năm 2022 (trang 8 - 9)

Thư mời tham dự Diễn đàn Kinh tế Bang Styria (Cộng hoà Áo) – Thành phố Hồ Chí Minh (trang 3)

Chiến lược chuyển đổi số hiệu năng & giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp (trang 4)

Các chiến lược về định giá xuất khẩu (trang 10)

Xuất khẩu cao su 9 tháng năm 2022 ước đạt 2,32 tỷ USD (trang 12)



Hội thảo Những thay đổi trong xu hướng tiêu dùng thực phẩm và đồ uống sau đại dịch trên thế giới (trang 5 - 6 - 7)



BẢN TIN  
**XÚC TIẾN  
THƯƠNG MẠI  
& ĐẦU TƯ**

**TRỤ SỞ**

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

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

**Điện thoại:** (028) 3823 6738

**Fax:** (028) 3824 2391

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

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



**TRANG FACEBOOK CHÍNH THỨC  
CỦA ITPC**

[https://www.facebook.com/ITPC.  
HOCHIMINH](https://www.facebook.com/ITPC.HOCHIMINH)



**GIẤY PHÉP XUẤT BẢN**

Số 25/GP - XBTT - STTTT, ngày  
23/11/2021 của Sở Thông tin  
Truyền thông Tp.HCM

# SỐ 35

## 10.2022



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

Thư mời tham dự Diễn đàn Kinh tế  
Bang Styria (Cộng hoà Áo) - Thành  
phố Hồ Chí Minh

Lễ hội tinh hoa làng nghề và đặc sản  
Việt Nam lần 1 năm 2022

**04.** Chiến lược chuyển đổi số hiệu năng  
& giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp

**05.** Những thay đổi trong xu hướng  
tiêu dùng thực phẩm và đồ uống  
sau đại dịch trên thế giới. Người tiêu  
dùng Việt Nam nên thích ứng như  
thế nào?

**08.** Triển lãm METALEX Vietnam  
2022 và Công nghiệp hỗ trợ năm 2022

### **10 TƯ VẤN**

Các chiến lược về định giá xuất khẩu

### **11 ENGLISH FOR YOU**

Finance and Banking



### **12 TIN VEXA**

Xuất khẩu cao su 9 tháng năm 2022  
ước đạt 2,32 tỷ USD

### **13 DOANH NGHIỆP THÀNH VIÊN VEXA TỰ GIỚI THIỆU**

Công ty TNHH Khoa học Dinh  
dưỡng Orgalife



# Thư mời tham dự Diễn đàn Kinh tế Bang Styria (Cộng hoà Áo) – Thành phố Hồ Chí Minh

Căn cứ Công văn số 2022/KOOKOQG của Thương vụ Đại sứ quán Áo về việc phối hợp tổ chức “Diễn đàn Kinh tế Bang Styria (Cộng hoà Áo) - Thành phố Hồ Chí Minh”;

Nhân kỷ niệm 50 năm thiết lập quan hệ ngoại giao giữa nước Cộng hòa Áo và nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam (1972 - 2022), bà Barbara Eibinger-Miedl - Bộ trưởng về Kinh tế, Du lịch, Khoa học và Nghiên cứu của Cộng hoà Áo, dẫn đầu đoàn doanh nghiệp đến từ bang Styria (Cộng hoà Áo) có chuyến thăm và làm việc tại Việt Nam;

Nhằm thúc đẩy quan hệ thương mại song phương, tăng cường cơ hội cho các nhà đầu tư tại bang Styria, Cộng hoà Áo tìm kiếm cơ hội hợp tác, đầu tư kinh doanh tại Việt Nam; Trung tâm Xúc tiến Thương

## Phòng Xúc tiến Đầu tư – ITPC

Điện thoại: (028) 3910 1026 (207)  
Liên hệ chuyên viên Phương Anh  
(0932 167916, anhlp@itpc.gov.vn)

mại và Đầu tư TP.HCM phối hợp với Thương vụ Đại sứ quán Áo tổ chức “Diễn đàn Kinh tế Bang Styria (Cộng hoà Áo) - Thành phố Hồ Chí Minh”:

❖ **Thời gian:** từ 08g30 đến 13g00, ngày 19/10/2022.

❖ **Địa điểm:** khách sạn Caravelle Sài Gòn, 19-23 Công Trường Lam Sơn, phường Bến Nghé, Quận 1.

### ❖ Chủ trì:

- Đại diện chính quyền TP.HCM;  
- Bà Barbara Eibinger-Miedl, Bộ Trưởng Kinh tế, Du lịch, Khoa học và Nghiên cứu của Bang Styria, Cộng hoà Áo.

### ❖ Nội dung:

Nhằm trao đổi thông tin và kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp Áo.

### ❖ Các lĩnh vực kết nối:

Lĩnh vực công nghệ thông tin, sản xuất lắp ráp ô tô và phụ tùng ô tô, năng lượng - khí đốt, năng lượng tái tạo, công nghệ môi trường và xử lý chất thải, công nghệ y khoa, các ngành công nghiệp sáng tạo, công nghệ tự động hoá, máy móc và thiết bị điện tử, lĩnh vực xây dựng và các dịch vụ liên quan đến xây dựng, dịch vụ du lịch, lĩnh vực tư vấn tài chính, các dịch vụ tư vấn pháp lý - nhân sự, bất động sản.

❖ **Ngôn ngữ:** song ngữ Anh - Việt (hình thức phiên dịch cabin).

❖ **Chi phí tham dự:** miễn phí.

Hạn chót đăng ký ngày 12/10/2022.

# Lễ hội tinh hoa làng nghề và đặc sản Việt Nam lần 1 năm 2022

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) tổ chức “Lễ hội tinh hoa làng nghề và đặc sản Việt Nam lần 1 năm 2022”, với nội dung cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** từ ngày 15/11 - 21/11/2022 (khai mạc vào ngày thứ Tư, 15/11/2022).

❖ **Địa điểm:** khu B - công viên 23/9, Quận 1, TP.HCM.

❖ **Đối tượng tham gia:** các doanh nghiệp Việt Nam, hợp tác xã, cơ sở sản xuất, hộ kinh doanh, làng nghề và các đơn vị (Sở Công Thương, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Trung tâm Xúc tiến Thương mại/Khuyến công...) của các tỉnh, thành phố trong cả nước; các doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ kinh doanh có sản phẩm OCOP, sản phẩm chất lượng cao, sản phẩm đặc sản các vùng miền trong cả nước; các đơn vị nhà hàng, khách sạn, đơn vị kinh doanh đặc sản nổi tiếng.

## Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Đa Kao, Q.1, TP.HCM.  
Liên hệ chuyên viên Thanh Thảo (090 961 9127, thaohtt@itpc.gov.vn)

### ❖ Nội dung:

- Không gian triển lãm và trải nghiệm hoạt động làng nghề các vùng miền Việt Nam.

- Không gian giao thương của doanh nghiệp TP.HCM và doanh nghiệp các tỉnh thành.

- Không gian trải nghiệm đặc sản, ẩm thực vùng miền.

- Các hoạt động sinh hoạt văn hóa cộng đồng và biểu diễn, văn hóa nghệ thuật được công nhận là di sản văn hóa của các vùng miền trên cả nước.

**Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC**



# Chiến lược chuyển đổi số hiệu năng & giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp

**N**gày 29/9/2022 đã diễn ra sự kiện Bàn tròn CEO - Lãnh đạo chuyển đổi số với chủ đề “Chiến lược chuyển đổi số hiệu năng & giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp”. Sự kiện được Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp cùng Liên minh Chuyển đổi số DTS tổ chức nhằm kết nối và hỗ trợ các lãnh đạo doanh nghiệp đang bắt đầu hoặc trong quá trình chuyển đổi số.

Sự kiện đã thu hút gần 40 lãnh đạo doanh nghiệp trong nhiều ngành trọng điểm hiện nay như: lương thực - thực phẩm, dệt may, thủ công mỹ nghệ, hàng gia dụng, đào tạo, phát triển cơ sở hạ tầng và logistics. Các vị lãnh đạo tham dự đã cùng nhau chia sẻ những khó khăn, bài học kinh nghiệm và hướng tiếp cận đúng việc ứng dụng công nghệ để cải tiến và đổi mới doanh nghiệp, nâng cao năng lực cạnh tranh và dẫn đầu thị trường.

Theo ông Nguyễn Tuấn, Phó Giám đốc ITPC, “Chuyển đổi số là một khái niệm rất rộng và phức tạp. Trước nhu cầu của doanh nghiệp phải chuyển đổi nhanh và hiệu quả trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu, chuỗi hoạt động liên quan đến chủ đề chuyển đổi số của ITPC và DTS nhằm mục tiêu mang đến những kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn nhất để hỗ trợ doanh nghiệp đi đúng hướng và hạn chế rủi ro trong việc triển khai chuyển đổi số tại doanh nghiệp”.

Tại sự kiện, những bài học thành công trong chuyển



**Ông Nguyễn Tuấn, Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại sự kiện**

đổi số doanh nghiệp đã được chia sẻ bên cạnh những khó khăn mà các lãnh đạo doanh nghiệp luôn phải đối mặt như cách tiếp cận lộ trình chuyển đổi số doanh nghiệp hiệu quả và phù hợp với nguồn lực của doanh nghiệp; cách xây dựng kiến trúc CNTT và chiến lược chuyển đổi số từ chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp; cách nhận diện các cơ hội chuyển đổi số trong doanh nghiệp, các chọn lựa giải pháp và công nghệ mới, vấn đề nhân sự và văn hóa doanh nghiệp, những rủi ro trong quá trình chuyển đổi số và cách phòng ngừa, giảm thiểu rủi ro,... đã được các chuyên gia và lãnh đạo các doanh nghiệp cùng phân tích, đề xuất.



**Phòng Huấn luyện - ITPC**





**Bà Vũ Kim Hạnh - Chủ tịch Hội Doanh nghiệp hàng Việt Nam chất lượng cao, Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu kinh doanh và Hỗ trợ doanh nghiệp (BSA) phát biểu chào mừng Hội thảo**

## Những thay đổi trong xu hướng tiêu dùng thực phẩm và đồ uống sau đại dịch trên thế giới. Người tiêu dùng Việt Nam nên thích ứng như thế nào?

*Trong khuôn khổ Triển lãm Quốc tế ngành Lương thực thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh 2022 (HCMC FOODEX 2022) từ ngày 19 đến ngày 22 tháng 10 năm 2022 tại Trung tâm Hội chợ và Triển lãm Sài Gòn – SECC, vào ngày 30/9/2022, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Trung tâm Nghiên cứu kinh doanh và Hỗ trợ doanh nghiệp (BSA) tổ chức Hội thảo "Những thay đổi trong xu hướng tiêu dùng thực phẩm và đồ uống sau đại dịch trên thế giới. người tiêu dùng việt nam nên thích ứng như thế nào?".*

**T**ham dự Hội thảo, có sự hiện diện của các vị khách quý và các báo cáo viên gồm: ông Trần Phú Lữ - Phó Giám đốc phụ trách ITPC; bà Vũ Kim Hạnh - Chủ tịch Hội Doanh nghiệp hàng Việt Nam chất lượng cao, Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu kinh doanh và Hỗ trợ doanh

niệp BSA; Tiến sĩ Nguyễn Đức Vương - Chủ nhiệm Bộ môn Công nghệ Thực phẩm, thuộc Viện Công nghệ Sinh học và Thực phẩm, Đại học Công nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh; ông Nguyễn Lâm Viên - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP Vinamit; bà Nguyễn Cao Ngọc Dung - Quản lý cấp cao Công

ty NielsenIQ-Vietnam; bà Hồ Ngọc Phương Thảo - Chuyên gia đánh giá, tư vấn tiêu chuẩn thực phẩm và thẩm tra việc ghi nhãn thực phẩm.

Hội thảo được mở đầu bằng phát biểu chào mừng của bà Vũ Kim Hạnh, Chủ tịch Hội Doanh nghiệp hàng Việt Nam chất lượng cao. (Xem tiếp trang 6)

(Tiếp theo trang 5)

cao, Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu kinh doanh và Hỗ trợ doanh nghiệp (BSA).

Trong lời khai mạc, ông Trần Phú Lữ - Phó Giám đốc phụ trách ITPC cho biết trong bối cảnh chuỗi cung ứng lương thực thế giới bị đứt gãy, Việt Nam có thể tận dụng cơ hội này để xuất khẩu lương thực, thực phẩm vào những thị trường tiềm năng, đang có nhu cầu lớn. Theo Bộ Công Thương, kim ngạch xuất khẩu nhóm nông, lâm, thủy sản trong 7 tháng đầu năm 2022 đạt 18,23 tỷ USD, tăng 15% so với cùng kỳ năm 2021, chiếm 8,4% tổng kim ngạch xuất khẩu, trở thành điểm sáng trong xuất khẩu chung của cả nước.

Riêng với Thành phố Hồ Chí Minh thì ngành chế biến lương thực, thực phẩm là một trong bốn ngành công nghiệp trọng điểm ưu tiên phát triển của Thành phố, chiếm 13,78% giá trị sản xuất toàn ngành công



**Ông Trần Phú Lữ, Phó Giám đốc phụ trách ITPC phát biểu tại Hội thảo**

biến chuyển sang phát triển theo chiều sâu, nhiều sản phẩm có chất lượng, thương hiệu uy tín chiếm lĩnh thị trường trong nước, thay thế hàng

Minh cho biết, xu hướng tiêu dùng về thực phẩm và đồ uống trên thế giới sau đại dịch có nhiều thay đổi. Một số xu hướng có thể đề cập đến như sau:

1. Thực phẩm tốt cho sức khỏe. Ví dụ: thực phẩm sử dụng đạm thay thế: plant-based, cell-based, thực phẩm khác.
2. Thực phẩm chứa lợi khuẩn. Vai trò của vi sinh vật có lợi được quan tâm và phát triển mạnh. Đồng thời là thực phẩm có lợi cho sự sinh trưởng của lợi khuẩn. Ví dụ: prebiotic, probiotic, symbiotic trên nền có sữa và không sữa động vật.
3. Thực phẩm từ nguyên liệu trong nước, hoặc thậm chí sản xuất trong nước.
4. Nhu cầu trải nghiệm thực phẩm ngày càng trở nên mạnh hơn, đặc biệt là thực phẩm hỗ trợ sức khỏe, sức đề kháng,...

Người tiêu dùng quan tâm hơn và hiểu biết hơn trong lựa chọn thực phẩm. Do đó doanh nghiệp cần nghiên cứu sâu hơn và toàn diện hơn về người tiêu dùng, để hiểu và đáp ứng nhu cầu, thậm chí phát triển nhu cầu. Đặc biệt doanh nghiệp cần tăng



**Ban Tổ chức tặng hoa các diễn giả tham gia Hội thảo**

nhập khẩu và đã xuất sang nhiều nước trên thế giới. Chỉ số sản xuất công nghiệp ngành chế biến lương thực, thực phẩm giai đoạn 2015 - 2019 tăng trưởng bình quân 7,04%/năm. Ngành chế biến lương thực, thực phẩm TP.HCM đã từng

nhập khẩu và đã xuất sang nhiều nước trên thế giới.

Tại Hội thảo, TS Nguyễn Đức Vượng, Chủ nhiệm Bộ môn Công nghệ Thực phẩm, thuộc Viện Công nghệ Sinh học và Thực phẩm, Đại học Công nghiệp Thành phố Hồ Chí



cường sự minh bạch, trách nhiệm để có thể phát triển bền vững.

Theo doanh nhân Nguyễn Lâm Viên, Chủ tịch & Tổng Giám đốc Công ty Vinamit, nhu cầu ăn uống thay đổi đáng kể sau khi chúng ta trải qua khoảng thời gian khá dài làm việc tại nhà. Mọi người hạn chế ăn ngoài, thay vào đó họ chọn nấu ăn ở nhà với các bữa ăn tiện lợi, nhanh chóng và đảm bảo dưỡng chất. Tuy vậy, trước tình hình thiên tai bệnh dịch khắp nơi, thế giới đứng trước nguy cơ bị thiếu hụt lương thực, thực phẩm. Vì thế xu hướng “plant-based” ra đời nhằm đối phó với nguy cơ khủng hoảng nguồn lương thực ngày càng cao hiện nay. Hiện nay không chỉ những người theo tôn giáo hay những người có nhu cầu giảm cân mới tìm đến các món ăn chay mà ăn chay, ăn thực dưỡng, đang trở thành xu hướng phổ biến trên toàn thế giới với rất nhiều các hình thức khác nhau. Ngoài ra,

thói quen ăn uống lành mạnh đòi hỏi mọi người ăn nhiều trái cây, rau quả hơn, ăn ngũ cốc nguyên hạt, chất béo lành mạnh... và chế độ ăn thô ngày càng được ưa chuộng.

Theo bà Nguyễn Cao Ngọc Dung, Quản lý cấp cao CT NielsenIQ-Vietnam đã cung cấp cái nhìn về tổng quan thị trường bán lẻ, các yếu tố tác động đến người tiêu dùng khi họ thực hiện hành vi mua sắm và đặc biệt là các góc nhìn khác nhau của người tiêu dùng khi họ cân nhắc chọn lựa một sản phẩm, một thương hiệu. Từ góc độ này, doanh nghiệp sẽ nắm bắt được xu hướng trong chọn lựa sản phẩm của người tiêu dùng hiện nay.

Song song đó, bà Hồ Ngọc Phương Thảo, chuyên gia đánh giá, tư vấn tiêu chuẩn thực phẩm và thẩm tra việc ghi nhãn thực phẩm từ BSA đã đưa ra hướng dẫn người tiêu dùng tra cứu, lựa chọn thực phẩm đáng tin tưởng thông qua đọc thông tin tiêu

chuẩn ở nhãn sản phẩm, những chi tiết về thành phần dinh dưỡng, tuyên bố và chứng nhận trên nhãn sản phẩm... nhằm giúp người tiêu dùng chọn lựa sản phẩm an toàn, phù hợp nhu cầu sử dụng.

Chương trình đã thu hút hơn 100 người tham dự từ các doanh nghiệp ngành lương thực thực phẩm và đề cập với nhiều câu hỏi và giải đáp sâu sắc từ các chuyên gia. Thông qua Hội thảo, doanh nghiệp đã cập nhật thông tin mới nhất về xu hướng trong sản xuất, tiêu dùng và tiềm năng của thị trường cũng như hiểu rõ nhu cầu, thị hiếu của người tiêu dùng trong tương lai. Đồng thời, thông qua chương trình, các doanh nghiệp có thể phát triển và ra mắt các dòng sản phẩm mới, phù hợp xu hướng thị trường tại Triển lãm FOODEX HCM 2022, diễn ra từ ngày 19 đến 22 tháng 10 năm 2022 tại TP Hồ Chí Minh.



Toàn cảnh buổi Hội thảo

Phòng Huấn luyện - ITPC



# Triển lãm METALEX Vietnam 2022 và Công nghiệp hỗ trợ năm 2022

**T**riển lãm “METALEX Vietnam 2022” chính thức diễn ra từ ngày 06 đến ngày 08 tháng 10 năm 2022 tại Trung tâm Hội chợ & Triển lãm Sài Gòn (SECC). Đây là sự kiện đem đến cho thị trường một nền tảng toàn diện giúp kết nối các đơn vị trưng bày và khách tham quan. Đồng hành cùng “METALEX Vietnam 2022” là chương trình triển lãm “Công nghiệp hỗ trợ - Supporting Industry Show 2022” tổ chức bởi Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC), Trung tâm Phát triển Công nghiệp hỗ trợ Thành phố Hồ Chí Minh (CSID) thuộc Sở Công Thương, Tổ chức Xúc tiến ngoại thương Nhật Bản (JETRO) và Công ty RX Tradex.

Phát biểu tại lễ khai mạc, ông Vũ Trọng Tài - Giám đốc Công ty RX Tradex Việt Nam chia sẻ quan điểm về những tiềm năng Việt Nam đang đứng trước vận hội vươn lên thành

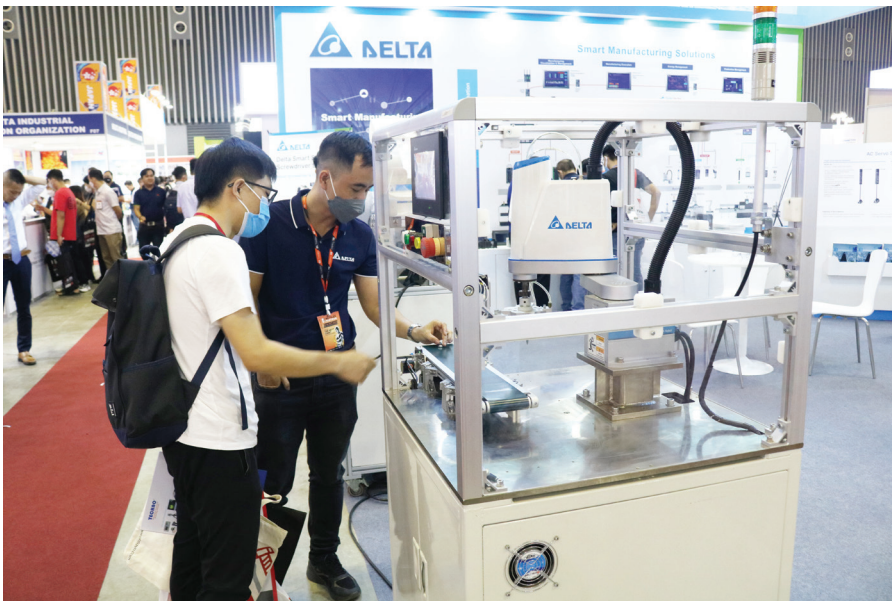


**Bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại Triển lãm**

ơ hội tiếp cận thông tin cập nhật về công nghệ, thị trường, đối tác và đối thủ cạnh tranh. METALEX Vietnam, triển lãm quốc tế của Việt Nam về máy công cụ và giải pháp gia công kim loại để nâng cấp sản xuất, là nơi cộng

ngành gia công kim loại Việt Nam. Năm nay, sự kiện này tạo tiền đề cho 10.000 nhà công nghiệp trực tiếp trao đổi với các nhà cung cấp công nghệ đại diện cho 250 thương hiệu đến từ 20 quốc gia như Accretech, Epson, Mitutoyo, Takamaz, Yamaha, Hiwin, LKM, New Century, Delta, Showadenki, và các công ty từ các gian hàng quốc tế: Đức, Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore, Đài Loan, Ấn Độ, Trung Quốc và Thái Lan, giúp họ nâng cao chất lượng, năng suất, năng lực cạnh tranh và nắm bắt các cơ hội kinh doanh sắp tới.

Tại Lễ khai mạc, bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) cũng chia sẻ thêm từ nhu cầu thực tế, doanh nghiệp cần phải chuyển đổi theo hướng công nghệ cao, gia tăng giá trị sản phẩm, giảm tình trạng thiếu lao động phổ thông, đáp ứng nhu cầu tăng cao của các nhà sản xuất quốc tế tại Việt Nam và từng bước tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu. Thành phố hiện nay đang hết sức nỗ lực để đưa



trung tâm sản xuất toàn cầu. Để nắm bắt và tận dụng cơ hội này, các nhà sản xuất của Việt Nam cần có những

đồng gia công kim loại có cơ hội học hỏi lẫn nhau và khám phá các công nghệ nhằm phát triển tương lai của



ngành công nghiệp hỗ trợ của Thành phố phát triển. Và trong thời gian vừa qua, Trung tâm Xúc Tiến Thương mại và Đầu tư, Sở Công Thương TP.HCM đã phối hợp với các đơn vị trong và ngoài nước tổ chức nhiều hội nghị, hội thảo, khóa đào tạo, cũng như các hội chợ, triển lãm về ngành công nghiệp hỗ trợ tại TP.HCM và tại các nước... nhằm hỗ trợ doanh nghiệp ngành công nghiệp hỗ trợ.

Triển lãm METALEX Vietnam và Triển lãm ngành Công nghiệp hỗ trợ đã luôn mang đến những kinh nghiệm gia công kim loại hoàn chỉnh cho các nhà cung cấp máy công cụ, cùng giải pháp gia công kim loại và những nhà công nghiệp đang tìm cách nâng cao năng lực sản xuất trong môi trường kinh doanh đầy cạnh tranh, khốc liệt.

Ông Matsumoto, Trưởng Đại diện Tổ chức Xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO) tại TP. Hồ Chí Minh bổ sung thêm, tại triển lãm “Supporting Industry Show”, khách tham quan không chỉ là nhà cung cấp Việt Nam - đối tượng muốn bán, mà còn là những người mua đến từ Nhật Bản. Đây là điểm nổi bật của



triển lãm này. Với phía người mua, có tới 20 nhà sản xuất Nhật Bản, đó là các nhà sản xuất tên tuổi. Trong suốt triển lãm, những người mua đến từ Nhật Bản trưng bày những sản phẩm và bộ phận cơ khí họ muốn giao dịch. “Do đó, chúng tôi hy vọng rằng khách tham quan có thể nắm bắt mặt hàng người mua cần và sản phẩm họ có thể cung cấp”, ông Matsumoto cho biết.

Việc hai triển lãm tổ chức đồng

địa điểm cung cấp cho khách tham quan và các nhà triển lãm cơ hội để kết nối với các chuyên gia trong ngành, khám phá những cải tiến mới, trao đổi kiến thức và củng cố quan hệ đối tác hợp tác, đặc biệt là trở thành nhà cung cấp cho các đối tác Nhật Bản hàng đầu. Ngoài ra, triển lãm cũng có nhiều hoạt động hấp dẫn khác như “Trình diễn công nghệ”, “Hội thảo chuyên ngành” và các chương trình kết nối giao thương.



Phòng Xúc tiến Đầu tư - ITPC

# Các chiến lược về định giá xuất khẩu

**C**hiến lược định giá có thể được định nghĩa là chiến lược được các nhà xuất khẩu chấp nhận đối với việc định giá hàng hoá trong khi tiếp thị chúng cho người tiêu dùng cuối cùng. Một nhà xuất khẩu có thể tính một mức giá thống nhất ở các thị trường khác nhau trên thế giới hoặc có thể thực hiện việc phân biệt giá cả trong các tình huống khác nhau tại các thị trường khác nhau. Các chiến lược định giá khác nhau được sử dụng trên thị trường quốc tế là:

## Chiến lược giá hớt ván:

Một chiến lược định giá mà trong đó nhà xuất khẩu phải đưa ra một mức giá rất cao để thu hồi tiền phát sinh từ chi phí quảng cáo cao, nghiên cứu và phát triển... Sau khi khai thác thị trường, nhà xuất khẩu có thể dần dần giảm giá để tăng thị phần của mình.

## Chiến lược định giá thâm nhập thị trường:

Một chiến lược giá mà trong đó một nhà xuất khẩu tính một mức giá rất thấp để giữ thị trường và chiếm ưu thế so với các đối thủ cạnh tranh được gọi là chiến lược định giá thâm nhập. Đôi khi, chiến lược như vậy được gọi là bán phá giá. Chiến lược này phù hợp với các mặt hàng tiêu dùng.

## Chiến lược định giá chuyển giao nội bộ:

Là mức giá tính theo từng đơn vị đối với hàng hoá hoặc dịch vụ cung cấp cho nhau trong các công ty đa ngành, nhiều văn phòng hoặc đa quốc gia. Do đó, lợi nhuận của công ty con này được chuyển sang công ty con khác hoặc công ty mẹ. Định giá chuyển giao chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố như chênh lệch thuế và thuế suất, hạn chế ngoại hối và hạn chế nhập khẩu. Ví dụ, nếu thuế thu nhập công ty ở quốc gia A là 20% và quốc gia B là 40%, thì chi nhánh ở quốc gia A của một công ty có thể tăng giá chuyển giao hàng hóa và dịch vụ cho chi nhánh ở quốc gia B. Nếu khoản nâng giá là 100.000 USD, thì lợi nhuận báo cáo ở quốc gia A sẽ tăng 100.000 USD và thuế nộp cho chính phủ nước này tăng thêm 20.000 USD. Đồng thời, lợi nhuận báo cáo ở quốc gia B bị giảm đi 100.000 USD, và số thuế phải đóng ở



Ảnh TL

đây giảm 40.000 USD. Tóm lại, công ty tiết kiệm được 20.000 USD tiền thuế.

## Định giá bằng chi phí biên:

Chi phí cận biên là chi phí tăng thêm cần thiết để sản xuất thêm một đơn vị sản lượng. Theo đó, một nhà xuất khẩu chỉ lưu ý đến các chi phí khác hoặc chi phí trực tiếp trong khi mức giá trên thị trường quốc tế và chi phí cố định hoàn toàn được tính từ mức giá thị trường nội địa. Ví dụ: nếu một mặt hàng có chi phí cận biên là 1 USD và giá bán bình thường là 2 USD, công ty bán mặt hàng này có thể hạ giá xuống còn 1,10 USD nếu nhu cầu giảm. Công ty sẽ chọn cách tiếp cận này vì lợi nhuận gia tăng của 0,10 USD từ giao dịch tốt hơn so với không bán được hàng.

## Định giá theo thị trường:

Đây là một phương pháp rất linh hoạt trong việc đưa ra mức giá vì xem xét đến các điều kiện thị trường thay đổi. Mức giá có thể cao hơn khi điều kiện cầu thuận lợi và ngược lại. Đây là phương pháp định giá rất linh hoạt và thực tế.

## Định giá theo đối thủ cạnh tranh:

Theo phương pháp này, chiến lược giá của các đối thủ cạnh tranh được xem xét trong khi đưa ra quyết định định giá. Công ty dẫn đầu về giá là công ty mà tạo ra xu thế giá cả trên thị trường. Tuy nhiên, nếu chính sách giá của đối thủ cạnh tranh bị lỗi, những công ty theo dõi cũng sẽ bị định giá sai.

Phòng Thông tin - ITPC



# FINANCE AND BANKING

**T**ừ vựng tiếng Anh chuyên ngành tài chính ngân hàng là kiến thức mà những người làm việc trong lĩnh vực này cần hiểu rõ và thông thạo để có thể tự tin làm việc trong môi trường quốc tế. Không những vậy, ngân hàng còn là lĩnh vực rất quan trọng trong nền kinh tế, dành được sự quan tâm đặc biệt của đông đảo người dân. Chuyên mục *English for you* xin giới thiệu đến bạn đọc những từ vựng, tình huống giao tiếp liên quan đến lĩnh vực này.

## 1. Từ vựng tiếng Anh chuyên ngành tài chính ngân hàng các vị trí trong ngân hàng

Accounting controller: kiểm soát viên kế toán.

Product development specialist: chuyên viên phát triển sản phẩm.

Market development specialist: chuyên viên phát triển thị trường.



Ảnh TL

Big business customer specialist: chuyên viên khách hàng doanh nghiệp lớn.

Personal customer specialist: chuyên viên chăm sóc khách hàng.

Financial accounting specialist: chuyên viên kế toán tài chính.

Marketing staff specialist: chuyên viên quảng bá sản phẩm.

Valuation officer: nhân viên định giá.

Information technology specialist: chuyên viên công nghệ thông tin (IT).

Marketing officer: chuyên viên tiếp thị.

Cashier: thủ quỹ.

## 2. Từ vựng tiếng Anh tài chính ngân hàng bằng tiếng Anh về các loại tài khoản

Bank account: tài khoản ngân hàng



Ảnh TL

Personal account: tài khoản cá nhân

Current account/Checking account: tài khoản vãng lai

Deposit account: tài khoản tiền gửi

Saving account: tài khoản tiết kiệm

Fixed account: tài khoản có kỳ hạn

## 3. Từ vựng tiếng Anh chuyên ngành ngân hàng về các loại thẻ phổ biến

Credit card: thẻ tín dụng

Debit card: thẻ tín dụng

Charge card: thẻ thanh toán

Prepaid card: thẻ trả trước

Check guarantee card: thẻ đảm bảo

Visa/Mastercard: thẻ Visa, Mastercard

## 4. Tên ngân hàng bằng tiếng Anh

Commercial bank: ngân hàng thương mại

Investment bank: ngân hàng đầu tư

Retail bank: ngân hàng bán lẻ

Central bank: ngân hàng Trung ương

Internet bank: ngân hàng trực tuyến

Regional local bank: ngân hàng địa phương ở khu vực/trong vùng

Supermarket bank: ngân hàng siêu thị

“Supermarket bank” hay “financial supermarket” là một loại định chế tài chính cung cấp rất nhiều dịch vụ tài chính, từ các dịch vụ cơ bản như nghiệp vụ ngân hàng và cho vay, cho đến các dịch vụ như môi giới chứng khoán và bảo hiểm.

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

# Xuất khẩu cao su 9 tháng năm 2022 ước đạt 2,32 tỷ USD



Cục Xuất nhập khẩu (Bộ Công Thương) dẫn số liệu Tổng cục Hải quan cho biết, tháng 9/2022, xuất khẩu cao su của Việt Nam đạt khoảng 210 nghìn tấn, trị giá 305 triệu USD, giảm 4,2% về lượng và giảm 8,1% về trị giá so với tháng 8/2022.

Tuy nhiên, so với tháng 9/2021, xuất khẩu cao su tăng 16% về lượng và tăng 2% về trị giá. Giá xuất khẩu bình quân trong tháng 9/2022 đạt 1.455 USD/tấn, giảm 4% so với tháng 8/2022 và giảm 12,1% so với tháng 9/2021.

Lũy kế 9 tháng năm 2022, xuất khẩu cao su đạt khoảng 1,41 triệu tấn, trị giá 2,32 tỷ USD, tăng 9,7% về lượng và tăng 7,8% về trị giá so với cùng kỳ năm 2021.

Trong 8 tháng năm 2022, các chủng loại cao su xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu vẫn là hỗn hợp cao su tự nhiên và cao su tổng hợp (HS: 400280), Latex, SVR 3L, SVR 10, RSS3, SVR CV60...

Trong đó, hỗn hợp cao su tự nhiên và cao su tổng hợp là mặt hàng

được xuất khẩu nhiều nhất, chiếm 56,4% tổng lượng cao su xuất khẩu của cả nước, với 677,86 nghìn tấn, trị giá gần 1,14 tỷ USD, giảm 1,3% về lượng, nhưng tăng 1,1% về trị giá so với cùng kỳ năm 2021.

Trong đó, xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc chiếm tới 99,7% tổng lượng hỗn hợp cao su tự nhiên và cao su tổng hợp xuất khẩu của cả nước, với 676,11 nghìn tấn, trị giá 1,13 tỷ USD, giảm 1,1% về lượng, nhưng tăng 1,3% về trị giá so với cùng kỳ năm 2021.

Trong 8 tháng năm 2022, nhiều chủng loại cao su xuất khẩu đều tăng mạnh cả về lượng và trị giá so với cùng kỳ năm 2021, trong đó đáng chú ý như: Cao su tổng hợp, SVR20, Latex, Skim block, SVR10, cao su tái sinh, RSS3, SVR3L...

Trong tháng 9/2022, giá mủ cao su nguyên liệu trên cả nước tiếp tục xu hướng giảm. Tại Bình Phước, mủ cao su nguyên liệu được Công ty cao su Phú Riềng thu mua ở mức giá từ 260- 270 đồng/TCS, giảm 15 đồng/TCS so với cuối tháng 8/2022.

Tại Bình Dương, giá thu mua mủ cao su nguyên liệu của Công ty cao su Phước Hòa dao động ở mức 273-275 đồng/TSC, giảm 10 đồng/TSC so với cuối tháng 8/2022. Mủ cao su tại Gia Lai được Công ty cao su Mang Yang thu mua với giá 240-250 đồng/TSC, giảm 25 đồng/TSC so với cuối tháng 8/2022.

Trên thị trường thế giới, trong tháng 9/2022, thị trường cao su thế giới bị ảnh hưởng bởi lo ngại về nhu cầu tại Trung Quốc chậm lại, giá đầu thô giảm nên các nhà sản xuất chuyển sang sử dụng cao su tổng hợp có nguồn gốc từ dầu mỏ và lo ngại suy thoái kinh tế toàn cầu gây áp lực thị trường.

Thời gian tới, giá cao su khó có thể tăng mạnh do nguồn cung cao su tự nhiên toàn cầu dự kiến sẽ tăng do hoạt động khai thác có khả năng tăng tốc và duy trì ở mức tốt cho đến tháng 1 năm tới. Ngoài ra, nhu cầu từ các công ty sản phẩm có thể không mạnh do kinh tế toàn cầu có khả năng suy thoái.

(Nguồn: Báo Công Thương) - VEXA - ITPC





## Công ty TNHH Khoa Học Dinh Dưỡng Orgalife

Địa chỉ  
Số 27 Đường 65, Phường  
Tân Phong, Quận 7, TP.HCM

Số điện thoại  
19006744

Website  
www.orgalife.com.vn

### VỀ ORGALIFE

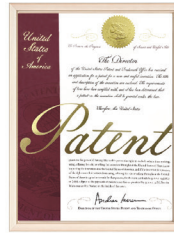
Công ty TNHH Khoa học Dinh Dưỡng Orgalife được thành lập từ năm 2014, chúng tôi tự hào gác vác trên vai hành trình nghiên cứu & cải tiến khoa học dinh dưỡng hơn 7 năm qua với mục tiêu mang đến các giải pháp dinh dưỡng khoa học trọn lành, dựa trên ba nền tảng: **Dinh dưỡng - Y học - Sinh học**, kết hợp với sự thấu hiểu sâu sắc nhu cầu dinh dưỡng của cơ thể ở những giai đoạn phát triển khác nhau trong cuộc sống hiện đại. Tại Orgalife, chúng tôi hiểu rằng **dinh dưỡng hiện đại là quay trở về với thiên nhiên**, bởi đây chính là giải pháp tốt nhất để nuôi dưỡng và chăm sóc sức khỏe toàn diện cho mọi người.

### Sứ mệnh thương hiệu

Cam kết tập trung nguồn lực đầu tư và phát triển Viện nghiên cứu khoa học dinh dưỡng Orgalife theo tiêu chuẩn quốc tế; quy tụ đội ngũ chuyên gia hàng đầu, tâm huyết và giàu kinh nghiệm; tăng cường hợp tác với các tổ chức uy tín ở trong và ngoài nước, cùng nghiên cứu và phát triển các sản phẩm chất lượng cao ứng dụng công nghệ hiện đại bậc nhất thế giới.

### CÁC CHỨNG NHẬN CAM KẾT VỀ CHẤT LƯỢNG

Mỗi sản phẩm của Orgalife được nghiêm túc đầu tư nghiên cứu và phát triển, quy tụ nhiều chuyên gia hàng đầu về y dược, công nghệ sinh học, công nghệ thực phẩm. Nhà máy sản xuất Orgalife với quy mô lớn và hiện đại đạt chứng nhận Hệ thống Quản lý chất lượng An toàn thực phẩm theo tiêu chuẩn Châu Âu FSSC 22000 và HACCP CODEX, quy trình sản xuất sản phẩm được cấp bằng độc quyền sáng chế bởi Cục sở hữu trí tuệ Việt Nam NOIP và Cơ quan sáng chế & Nhãn hiệu Hoa Kỳ USPTO.



Bảng độc quyền sáng chế được cấp bởi Cơ quan Sáng chế và Nhãn hiệu Hoa Kỳ (USPTO).



Bảng độc quyền sáng chế được cấp bởi Cục Sở hữu Trí tuệ Việt Nam (NOIP Vietnam).



Hệ thống quản lý chất lượng an toàn thực phẩm theo tiêu chuẩn Châu Âu FSSC 22000.

### QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH ORGALIFE



### Sản phẩm nổi bật ORGALIFE

#### Kênh Y Tế



#### Kênh Tiêu Dùng



## TIN VĂN

❖ Cục Xuất Nhập khẩu (Bộ Công Thương) dẫn số liệu của Tổng cục Hải quan cho biết, ước tính, xuất khẩu cà phê của Việt Nam trong tháng 9/2022 đạt 100 nghìn tấn, trị giá 240 triệu USD, giảm 11,1% về lượng và giảm 9,8% về trị giá so với tháng 8/2022; so với tháng 9/2021 giảm 3,0% về lượng, nhưng tăng 11,3% về trị giá. Tính chung 9 tháng đầu năm 2022, xuất khẩu cà phê của Việt Nam đạt xấp xỉ 1,35 triệu tấn, trị giá 3,07 tỷ USD, tăng 13,7% về lượng và tăng 37,6% về trị giá so với cùng kỳ năm 2021. (Báo Công Thương, 5/10)

❖ Đã có 55 đề xuất khảo sát điện gió ngoài khơi gửi tới Bộ Tài nguyên và Môi trường và 40 đề xuất gửi tới UBND các tỉnh ở phạm vi vùng biển từ 6 hải lý trở vào. Trong số này, có 6 đề xuất là của nhà đầu tư nước ngoài (10,9%); có 13 đề xuất của tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài (23,6%) và có 36 đề xuất của nhà đầu tư trong nước (65,5%). (Báo Đầu tư, 5/10)

❖ Theo báo cáo của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu nông lâm thủy sản 9 tháng năm 2022 ước đạt 74,7 tỷ USD, tăng 10,7% so với cùng kỳ năm ngoái; trong đó, xuất khẩu ước đạt 40,8 tỷ USD, tăng 15,2% so với cùng kỳ năm ngoái; nhập khẩu ước đạt khoảng 33,9 tỷ USD, tăng 5,7%. Ngành nông nghiệp xuất siêu khoảng 6,9 tỷ USD, gấp 2 lần so với cùng kỳ năm ngoái. Dù đối diện với nhiều khó khăn, nhưng dự kiến cả năm, xuất khẩu vẫn sẽ về đích 50 tỷ USD. (Báo Công Thương, 3/10)

**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](mailto:doithoai@itpc.gov.vn). Thông tin riêng của quý doanh nghiệp được bảo mật hoàn toàn.**

### **Vận chuyển bán nội địa có cần gửi cơ quan Thuế ký lấy mã xác nhận hay không?**

*Khi Công ty làm thủ tục xuất khẩu tại chỗ, người khai Hải quan theo quy định tại khoản 58 Điều 1 Thông tư số 39/2018/TT-BTC ngày 20/4/2018 phải nộp Phiếu xuất kho (P XK) kèm vận chuyển nội bộ (bản chụp) thay hóa đơn GTGT cho cơ quan Hải quan. Phải dùng chữ ký số để ký P XK kèm vận chuyển nội bộ và có mã xác nhận của cơ quan Thuế. Vậy:*

- Khi Công ty lập P XK kèm vận chuyển nội bộ nhằm mục đích chứng từ lưu thông hàng hóa trên đường vận chuyển bán nội địa có phải gửi cơ quan Thuế ký lấy mã xác nhận hay không?

- Khi đăng ký đã được thuế chấp nhận sử dụng thì Công ty hàng tháng/quý/năm có phải khai báo mẫu gì với cơ quan Thuế hay không?

#### **Trả lời:**

Theo hướng dẫn của Bộ Tài chính tại công văn 8042/BTC-TCHQ ngày 12/8/2022 thì:

Khi làm thủ tục xuất khẩu tại chỗ, người khai hải quan thực hiện thủ tục hải quan theo quy định tại khoản 58 Điều 1 Thông tư số 39/2018/TT-BTC ngày 20/4/2018 và nộp Phiếu xuất kho kèm vận chuyển nội bộ (bản chụp) thay hóa đơn GTGT thông qua hệ thống xử lý dữ liệu điện tử hải quan cho cơ quan hải quan theo quy định tại điểm c khoản 3 Điều 13 Nghị định số 123/2020/NĐ-CP.

Ngoài ra các vấn đề công ty nêu đề nghị liên hệ Cục Thuế Thành phố để được biết cụ thể.

### **Cung cấp tờ khai hải quan để chứng minh hàng nhập khẩu**

*Căn cứ theo biểu thuế xuất nhập khẩu năm 2022 (cập nhật ngày 26 tháng 02 năm 2022 giảm thuế GTGT theo Nghị định 15/2022/NĐ-CP) thì nhập khẩu Polyme thuộc mã HS39069099 có VAT là 10%, nhưng khi xuất hóa đơn GTGT bán hàng thì khách hàng chỉ nhận hóa đơn GTGT 8%. Và ngược lại, nhập khẩu 8% nhưng chỉ nhận hóa đơn với GTGT 10%.*

*Vậy, để bán được hàng Công ty cần chứng minh gì về hàng nhập khẩu với thuế suất tại Hải quan như vậy để khách hàng chấp nhận thuế GTGT tương ứng.*

#### **Trả lời:**

Căn cứ Khoản 1 Điều 1 Nghị định số 15/2022/NĐ-CP quy định:

“1. Giảm thuế giá trị gia tăng đối với các nhóm hàng hóa, dịch vụ đang áp dụng mức thuế suất 10%, trừ nhóm hàng hóa, dịch vụ sau:

a) Viễn thông, hoạt động tài chính, ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm, kinh doanh bất động sản, kim loại và sản phẩm từ kim loại đúc sẵn, sản phẩm khai khoáng (không kể khai thác than), than cốc, dầu mỏ tinh chế, sản phẩm hóa chất. Chi tiết tại Phụ lục I ban hành kèm theo Nghị định này.

Căn cứ quy định nêu trên, trường hợp mặt hàng Polyme có mã HS 39069090 được liệt kê tại Phụ lục I Nghị định số 15/2022/NĐ-CP thì không thuộc đối tượng được giảm thuế GTGT theo Nghị định số 15/2022/NĐ-CP.

Vậy, để chứng minh về thuế GTGT hàng nhập khẩu, công ty có thể **cung cấp Tờ khai Hải quan để khách hàng biết.**



**Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (Investment and Trade Promotion Centre – ITPC)** là đơn vị trực thuộc Ủy ban Nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh

**ITPC** có nhiệm vụ tham gia xây dựng và góp phần thực hiện kế hoạch, chương trình xúc tiến thương mại, đầu tư theo chỉ đạo của Ủy ban nhân dân thành phố, tham mưu cho Ủy ban nhân dân thành phố các chính sách hỗ trợ, khuyến khích xuất khẩu và đầu tư, triển khai các giải pháp, chương trình xúc tiến thương mại, thu thập thông tin và nghiên cứu về thị trường, cơ hội đầu tư và thông tin kinh tế.

**Thực hiện** các dịch vụ bồi dưỡng nghiệp vụ, cung cấp các dịch vụ giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp mở các văn phòng đại diện thương mại và đầu tư ở trong nước và nước ngoài, các phòng trưng bày, cửa hàng bán sản phẩm.

**Tổ chức** hoặc hỗ trợ tổ chức các đoàn doanh nghiệp đi khảo sát thị trường, tham dự hội chợ, triển lãm, diễn đàn đầu tư trong nước và nước ngoài.

**Tổ chức** đón tiếp, bố trí chương trình cho các doanh nghiệp, các tổ chức và cơ quan nước ngoài vào thành phố tìm hiểu môi trường đầu tư và thương mại

**Tổ chức** hội thảo, hội nghị chuyên đề.

**Xây dựng** phòng trưng bày giới thiệu sản phẩm xuất khẩu; tổ chức hoặc phối hợp tổ chức các hội chợ và triển lãm hàng xuất khẩu.

**Cung cấp** hoặc giới thiệu cung cấp dịch vụ cho doanh nghiệp nước ngoài và trong nước: phòng hội nghị, văn phòng làm việc; dịch vụ thu ký, phiên dịch và chuyên viên nghiệp vụ; lập dự án đầu tư; tham quan; gặp gỡ doanh nghiệp.

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

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

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

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



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

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

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

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

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

TRIỂN LÃM QUỐC TẾ  
NGÀNH LƯƠNG THỰC THỰC PHẨM  
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH 2022

HCMC 2022  
FCODEX

19 - 22/10/2022

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

*Kết nối giá trị  
Cùng phát triển*



 [hcmcfoodex.com](http://hcmcfoodex.com)



C.I.S vietnam

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  
Đơn vị tổ chức: Công ty Quảng cáo & Hội chợ Triển lãm C.I.S Vietnam

Đơn vị hỗ trợ:



Nhà tài trợ  
Kim cương:



Nhà tài trợ Vàng:



Nhà tài trợ Bạc:



Nhà tài trợ  
Đồng hành:



Bảo trợ thông tin:

