



**BẢN TIN**

[www.itpc.gov.vn](http://www.itpc.gov.vn)

# XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 28 (1018) NGÀY 14.08.2023

## Nhiều tín hiệu tích cực từ thu hút vốn đầu tư nước ngoài (trang 8 - 9)

Quang cảnh Hội nghị Xúc tiến đầu tư Tăng cường thu hút đầu tư và đề xuất giải pháp pháp lý hiệu quả cho nhà đầu tư tại TP.HCM do ITPC phối hợp tổ chức tháng 7/2023.



**Cụm gian hàng TP.HCM tại Hội chợ Triển lãm Việt Nam - Campuchia 2023 (trang 3)**

**Triển lãm sản phẩm, dịch vụ tại Diễn đàn Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 4 năm 2023 (trang 4)**

**Triển lãm sản phẩm Doanh nghiệp Việt và Hội nghị kết nối Doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON năm 2023 (trang 5)**

**Năm lời khuyên để tối ưu hóa hiệu quả của ngân sách tiếp thị (trang 10 - 11)**



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

# SỐ 28

08.2023



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

Cụm gian hàng TP.HCM tại Hội chợ  
Triển lãm Việt Nam - Campuchia 2023  
Tập huấn “Tinh hoa điều hành”

04. Triển lãm sản phẩm, dịch vụ tại  
Diễn đàn Kinh tế Thành phố Hồ Chí  
Minh lần thứ 4 năm 2023

05. Triển lãm sản phẩm doanh  
nghiệp Việt Nam và Hội nghị kết  
nối đưa hàng Việt vào chuỗi siêu thị  
AEON năm 2023

06. Cụm gian hàng chung Thành phố  
Hồ Chí Minh - Hội chợ Triển lãm Nội  
thất và Thủ công mỹ nghệ Maison  
and Objet tại Paris 2023

## 07 GÓC NHÌN

Ngân hàng thế giới dự báo kinh tế  
Việt Nam tăng trưởng mạnh mẽ  
trong 2 năm tới

## 08 TIÊU ĐIỂM

Nhiều tín hiệu tích cực từ thu hút  
vốn đầu tư nước ngoài



## 10 TƯ VẤN

Năm lời khuyên để tối ưu hóa hiệu  
quả của ngân sách tiếp thị

## 12 THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

Kinh nghiệm xâm nhập thị trường  
Nhật Bản đối với doanh nghiệp Việt

## 13 ENGLISH FOR YOU

Career cushioning - đệm nghề nghiệp



# Cụm gian hàng TP.HCM tại Hội chợ Triển lãm Việt Nam - Campuchia 2023

**T**hực hiện Công văn số 3618/UBND-KT ngày 27/07/2023 về tổ chức Cụm gian hàng TP.HCM tại Hội chợ Triển lãm Việt Nam - Campuchia 2023; Đây là hoạt động Kinh tế - Chính trị - Xã hội nhân dịp kỷ niệm 70 năm ngày Quốc khánh và thành lập Quân đội Hoàng gia Campuchia (09/11/1953 - 09/11/2023) nhằm góp phần tăng cường hội nhập kinh tế quốc tế, quảng bá thương hiệu, tạo điều kiện thuận lợi cho các cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp tại TP.HCM gặp gỡ, tiếp xúc với các tổ chức, tập đoàn, doanh nghiệp nước ngoài và các đối tác tiềm năng; qua đó mở rộng thị trường, thúc đẩy liên doanh, liên kết, chuyển giao, ứng dụng tiến bộ khoa học và công nghệ mới vào phát triển sản xuất. Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) trân trọng kính mời Quý Đơn vị tham gia Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ Chí Minh:

❖ **Thời gian:** từ ngày 25 đến ngày 29/10/2023.

❖ **Địa điểm:** Trung tâm Hội nghị và triển lãm đảo Koh Pich (Thủ đô Phnom Penh - Vương quốc Campuchia).

❖ **Hình thức:** Cụm gian hàng TP.HCM 180 m<sup>2</sup> tương đương 20 gian hàng (3m x 3m).

❖ **Sản phẩm trưng bày:** máy tính, sản phẩm điện tử và linh kiện, máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng khác, dệt may, da giày, nông thủy hải sản, gỗ và các sản phẩm gỗ, lương thực thực phẩm và đồ uống, sản phẩm cao su - plastic và hàng tiêu dùng,...

## Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

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

Liên hệ chuyên viên Thành Long (0932 920 930, longhnt@itpc.gov.vn)

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

❖ **Đối tượng doanh nghiệp tham gia:** doanh nghiệp, hợp tác xã, cơ sở sản xuất kinh doanh; Hiệp hội doanh nghiệp, Hội ngành nghề, đơn vị được thành lập theo quy định của pháp luật hiện hành, có ngành hàng, sản phẩm phù hợp và đang hoạt động tại TP.HCM, thành viên Câu lạc bộ Doanh nghiệp xuất khẩu TP.HCM (VEXA).

❖ **Chi phí:** 2.200.000 đ/doanh nghiệp/gian hàng (đã bao gồm VAT). Ngân sách hỗ trợ chi phí trang trí, thiết kế Cụm gian hàng và cử nhân sự hỗ trợ doanh nghiệp trong suốt thời gian diễn ra sự kiện.

- Mỗi doanh nghiệp được hỗ trợ tối đa 01 gian hàng.

- Doanh nghiệp tự túc (chi phí vận chuyển, nhân sự, quảng bá, trang trí riêng,...)

❖ **Thời hạn đăng ký:** ITPC kính mời Quý Đơn vị đăng ký tham gia và hoàn tất hồ sơ trước 30/9/2023. ITPC sẽ dừng nhận hồ sơ trước thời hạn nếu đã đủ doanh nghiệp tham gia.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

## Tập huấn luyện “Tinh hoa điều hành”

**T**rong tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) tiếp tục phối hợp với Tập đoàn Huấn luyện & Tư vấn triển khai Toppion tổ chức Tập huấn “Tinh

hoa điều hành”, nội dung cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** từ 08g00 - 17g00, thứ Năm, ngày 24/8/2023.

❖ **Địa điểm:** Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Nội dung:** Nút thắt Chiến lược và Văn hóa; Nút thắt Hệ thống; Nút thắt Công nghệ và Con người; Chuyển giao thế hệ;

❖ **Đối tượng tham dự tập huấn:** CEO đang gặp khó khăn trong việc xây dựng & phát triển doanh nghiệp; CEO muốn chuyển giao doanh nghiệp cho đội ngũ kế thừa và các nhà quản lý có mục tiêu trở thành CEO.

❖ **Phí đóng góp tham dự:** 600.000đ/người (Đã bao gồm: tài liệu, ăn trưa, giải khát giữa giờ).

Phòng Huấn luyện - ITPC

### 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 (090 827 7455, thyd1@itpc.gov.vn)

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

# Triển lãm sản phẩm, dịch vụ tại Diễn đàn Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 4 năm 2023

**T**hực hiện Kế hoạch số 1557/KH-UBND ngày 19/4/2023 của Ủy ban nhân dân Thành phố về việc tổ chức Diễn đàn Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 4 năm 2023 với chủ đề: “Tăng trưởng xanh - Hành trình hướng tới giảm phát thải bằng không”; thực hiện Thông báo Kết luận số 514/TB-VP ngày 05/7/2023 của Phó Chủ tịch Ủy ban nhân dân Thành phố Võ Văn Hoan về tiến độ tổ chức Diễn đàn Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 4 năm 2023.

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) trân trọng thông báo và kính mời Quý đơn vị tham gia trưng bày quảng bá giới thiệu sản phẩm tại Không gian Triển lãm sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh và các hoạt động bên lề trong khuôn khổ Diễn đàn Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 4 năm 2023 với chủ đề: “Tăng trưởng xanh - Hành trình hướng tới giảm phát thải bằng không”.

Nội dung cụ thể như sau:

## 1. Không gian Triển lãm sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh (gọi tắt là Không gian triển lãm):

❖ **Thời gian:** từ 13 đến 17/9/2023 (05 ngày).

❖ **Địa điểm:** khu vực phố đi bộ Nguyễn Huệ, Quận 1, TP.HCM.

❖ **Phí tham dự:** do ngân sách hỗ trợ đối với doanh nghiệp có sản phẩm phù hợp được lựa chọn tham gia.

❖ **Quy mô:** khoảng 100 doanh nghiệp trong nước và quốc tế tham gia triển lãm sản phẩm dịch vụ tăng trưởng xanh với các gian hàng được thiết kế, trang trí mang màu sắc, thông điệp và câu chuyện chuyển đổi xanh riêng của doanh nghiệp tham gia triển lãm.

❖ **Phân khu chức năng triển lãm:**

+ Không gian triển lãm các sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh của doanh nghiệp chia thành các nhóm sản phẩm, dịch vụ sau: a. Năng lượng xanh; b. Nông nghiệp xanh, hữu cơ; c. Sản xuất xanh; d. Giao thông xanh; e. Đô thị xanh, thông minh; f. Môi trường xanh; g. Tiêu dùng xanh; h. Tài chính xanh; i. Du lịch xanh;

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

+ Không gian giới thiệu thông tin, hình ảnh về các chủ trương, chính sách thu hút đầu tư phát triển kinh tế xanh, kinh tế tuần hoàn và những thành tựu trong thực

## Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P.Đa Kao, Q.1, TP.HCM.  
Liên hệ đăng ký với chuyên viên Minh Nguyệt (0938 036 862, nguyetltm@itpc.gov.vn)  
Website: <http://itpc.hochiminhcity.gov.vn/home>

hiện chiến lược tăng trưởng xanh của Thành phố: tuyên truyền, cung cấp thông tin, đề ra giải pháp nhằm nâng cao nhận thức cho cộng đồng doanh nghiệp và người dân hướng tới phát triển kinh tế bền vững.

+ Không gian triển lãm chung dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo và doanh nghiệp đạt danh hiệu Doanh nghiệp xanh.

❖ **Đối tượng tham gia:** các tập đoàn, doanh nghiệp, cơ sở sản xuất kinh doanh trong nước và nước ngoài; hiệp hội doanh nghiệp, hội ngành nghề trong và ngoài nước có ngành hàng, sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh phù hợp; ưu tiên cho các doanh nghiệp đã xây dựng hệ sinh thái sản xuất xanh, tuần hoàn, có sản phẩm, dịch vụ đạt danh hiệu Doanh nghiệp xanh hoặc thuộc nhóm “Make in Vietnam”.

## 2. Hồ sơ đăng ký:

### 2.1 Hồ sơ bản cứng:

- Thông tin giới thiệu doanh nghiệp và hệ sinh thái sản xuất xanh, tuần hoàn của doanh nghiệp.

- Ý tưởng thiết kế và phương án thiết kế chi tiết gian hàng tham gia triển lãm.

- Phiếu đăng ký: ký tên và đóng dấu (01 bản), ghi rõ diện tích đăng ký tham gia.

- Danh sách sản phẩm: đóng dấu doanh nghiệp.

- Giấy phép đăng ký kinh doanh: đóng dấu doanh nghiệp.

### 2.2. Hồ sơ bản mềm:

- Ảnh chất lượng cao logo, ảnh giới thiệu sản phẩm, video giới thiệu doanh nghiệp, hệ sinh thái sản xuất xanh, tuần hoàn của doanh nghiệp.

- Hồ sơ gửi về địa chỉ email: nguyetltm@itpc.gov.vn/luonghh@itpc.gov.vn hoặc chuyển lên drive theo mã QR sau:



**Thông tin đăng ký xin vui lòng gửi về trước ngày 15/8/2023.**

**Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC**



# Triển lãm sản phẩm doanh nghiệp Việt Nam và Hội nghị kết nối đưa hàng Việt vào chuỗi siêu thị AEON năm 2023

**T**iếp tục chuỗi các hoạt động kết nối cung cầu nhằm hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam nâng cao chất lượng sản phẩm, đạt các tiêu chuẩn của AEON đẩy mạnh tiêu thụ trong nước và hướng đến xuất khẩu ra thị trường quốc tế, nâng cao sức cạnh tranh cho hàng hóa Việt Nam, góp phần phục hồi sản xuất, kinh doanh sau bối cảnh dịch Covid-19; Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp cùng Công ty TNHH AEON Việt Nam tổ chức chương trình: “Tuần lễ triển lãm sản phẩm doanh nghiệp Việt và Chương trình kết nối doanh nghiệp đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON năm 2023”.

## I. CHƯƠNG TRÌNH 1: TUẦN LỄ TRIỂN LÃM SẢN PHẨM DOANH NGHIỆP VIỆT TẠI AEON NĂM 2023

- ❖ **Thời gian:** từ ngày 05 đến ngày 09/10/2023 (05 ngày).
- ❖ **Địa điểm:** sảnh SC1 - AEON Mall Tân Phú Celadon (số 30 Bờ Bao Tân Thắng, phường Sơn Kỳ, quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh).
- ❖ **Nội dung:** trưng bày và giới thiệu sản phẩm mới, các sản phẩm truyền thống, tốt cho sức khỏe, thân thiện môi trường, đem lại giá trị sống mới cho khách hàng.
- ❖ **Đối tượng doanh nghiệp:** doanh nghiệp tham gia triển lãm là doanh nghiệp có giấy phép đăng ký kinh doanh tại Thành phố Hồ Chí Minh, sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thương hiệu Việt Nam.
- ❖ **Hình thức tham gia:** Ban Tổ chức sẽ bố trí quày, kệ trưng bày sản phẩm; doanh nghiệp bố trí nhân sự trực và giới thiệu sản phẩm của mình (ITPC sẽ tiếp nhận hồ sơ đăng ký của doanh nghiệp và AEON Việt Nam là đơn vị lựa chọn cuối cùng chịu trách nhiệm quyết định về danh sách doanh nghiệp tham gia).
- ❖ **Số lượng trưng bày:** 40 - 45 doanh nghiệp.

### Phòng Dịch vụ - ITPC

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

**Chương trình triển lãm:** liên hệ chuyên viên Anh Tuấn (0985 830 850, tuanta@itpc.gov.vn)

**Chương trình kết nối doanh nghiệp:** liên hệ chuyên viên Phi Phượng (0906 803 288, phuonghhp@itpc.gov.vn)

- ❖ **Các nhóm mặt hàng chính tham gia triển lãm gồm:** lương thực - thực phẩm - nông sản - đồ uống đóng gói, chế biến sẵn: trà, cà phê, gia vị, bánh kẹo, hải sản khô đóng hộp/gói, nông sản khô đóng gói, gạo, rau, củ, quả, trái cây, trứng, thịt..., ưu tiên các mặt hàng organic (hữu cơ).

- ❖ **Phí tham dự (miễn phí):** đối với doanh nghiệp được chọn triển lãm.

## II. CHƯƠNG TRÌNH 2: CHƯƠNG TRÌNH KẾT NỐI DOANH NGHIỆP ĐƯA HÀNG VÀO CHUỖI SIÊU THỊ AEON NĂM 2023

- ❖ **Thời gian:** ngày 09/10/2023.
- ❖ **Địa điểm:** AEON Hall, tầng 3 - AEON Mall Tân Phú Celadon (số 30 Bờ Bao Tân Thắng, phường Sơn Kỳ, quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh).
- ❖ **Nội dung:**
  - Hỗ trợ doanh nghiệp giới thiệu, quảng bá sản phẩm, đưa hàng vào chuỗi siêu thị AEON Việt Nam.
  - Đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm doanh nghiệp Việt Nam vào chuỗi AEON toàn cầu.
- ❖ **Đối tượng doanh nghiệp:** Hội viên Câu lạc bộ doanh nghiệp TP.HCM (VEXA), doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thương hiệu Việt Nam và các doanh nghiệp có nhu cầu kết nối, cung cấp hàng cho chuỗi siêu thị AEON tại Việt Nam và xuất khẩu.
- ❖ **Phí tham dự:** miễn phí.

**THỜI HẠN ĐĂNG KÝ:** Quý doanh nghiệp vui lòng gửi đăng ký đến hết ngày 30/8/2023.

## YÊU CẦU CHUNG ĐỐI VỚI CÁC SẢN PHẨM THAM GIA CHO 02 CHƯƠNG TRÌNH

- ❖ **Yêu cầu:** sản phẩm tham gia chương trình phải đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn và tiêu chí đề ra của AEON Việt Nam trong phiếu đăng ký đính kèm.
- ❖ **Tiêu chí:** an toàn, sản phẩm mới, đặc trưng vùng miền - truyền thống. Bao bì có logo công ty, có niêm yết giá cụ thể trên từng sản phẩm.
- ❖ **Các nhóm mặt hàng tham gia kết nối bao gồm:** thực phẩm đóng gói, chế biến sẵn; nông sản; nhựa gia dụng; hóa mỹ phẩm; thời trang may mặc, giày dép; thủ công mỹ nghệ...

Phòng Dịch vụ - ITPC

# Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ Chí Minh - Hội chợ Triển lãm Nội thất và Thủ công mỹ nghệ Maison and Objet tại Paris 2023

**I**TPC phối hợp với Hội Mỹ nghệ và Chế biến gỗ Thành phố Hồ Chí Minh (HAWA) tổ chức Triển lãm với chương trình cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** Từ 07 đến 11/9/2023 (05 ngày).

❖ **Địa điểm:** Trung tâm Triển lãm Paris Nord Villepinte, ZAC Paris Nord 2, 93420 Villepinte, Pháp.

❖ **Quy mô:** Cụm gian hàng TP.HCM diện tích 300 m<sup>2</sup>.

❖ **Ngành hàng:** các sản phẩm và dịch vụ thuộc các nhóm sản phẩm thủ công mỹ nghệ, dệt may, trang trí nội, ngoại thất, phụ kiện thời trang...

❖ **Tiêu chí lựa chọn:** Sản phẩm phải đạt tiêu chuẩn chất lượng, có nguồn gốc xuất xứ, thương hiệu uy tín. Ưu tiên các sản phẩm đã xuất khẩu hoặc có tiềm năng xuất khẩu, có các chứng chỉ như: Better Work, SA8000, ICS, BSCI, SMETA, MAS Certified Green, FSC, FEMB, LEED, ...; sản phẩm hữu cơ.

❖ **Đối tượng tham gia:** Doanh nghiệp TP.HCM có năng lực và có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM cấp. Ưu tiên hỗ trợ nhóm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, doanh



Ms. Diem Quynh: +84 919 697 895 (Call/Zalo/Viber) - quynhhd@itpc.gov.vn  
Ms. Kim Oanh: +84 934 626 039 (Call/Zalo/Viber) - oanhhtk@itpc.gov.vn  
Mr. Hoang Long: +84 909 888 555 (Call/Zalo/Viber) - longth@itpc.gov.vn

niệp chủ lực của Thành phố có năng lực và đáp ứng các yêu cầu của Ban Tổ chức.

❖ **Chi phí tham gia:**

a) **Chi phí doanh nghiệp được hỗ trợ theo quy định Nhà nước:** chi phí thuê mặt bằng đất trống; chi phí thiết kế, thi công, dàn dựng, trang trí tổng thể khu trưng bày và gian hàng của doanh nghiệp Thành phố tại Hội chợ. Mức hỗ trợ tối đa không quá 200.000.000 VNĐ (Hai trăm triệu đồng)/doanh nghiệp (theo Thông tư số 171/2014/TT-BTC ngày 14 tháng 11 năm 2014 của Bộ Tài chính). Trường hợp chi

phí thuê mặt bằng, chi phí thiết kế, thi công, dàn dựng gian hàng và trang trí chung vượt mức hỗ trợ tối đa theo quy định Nhà nước thì doanh nghiệp phải chi trả phần chi phí vượt mức này.

- Doanh nghiệp được hỗ trợ 100% chi phí quảng bá, kết nối B2B.

b) **Chi phí doanh nghiệp chỉ trả khi tham gia chương trình:**

- Chi phí quản lý: 10.000.000 VNĐ (mười triệu đồng chẵn)/vị trí (đã bao gồm 10% VAT) sẽ đóng cho Ban Tổ chức.

❖ **Hồ sơ đăng ký vui lòng gửi về:**

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

- Bản mềm (gửi kèm 01 ảnh logo và 03 ảnh sản phẩm trưng bày tại Hội chợ).

**Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC**

## Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

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

Điện thoại: (028) 3910 4565

Hotline: (+84) 929224942

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

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



# Ngân hàng thế giới dự báo kinh tế Việt Nam tăng trưởng mạnh mẽ trong 2 năm tới

Tăng trưởng GDP năm nay của Việt Nam sẽ đạt 4,7%, trong 2 năm tiếp theo mức tăng trưởng sẽ cao hơn, đạt 5,5% trong năm 2024 và khoảng 6% vào năm 2025.

**D**ự báo được Ngân hàng Thế giới (WB) đưa ra trong báo cáo “Đề đầu tư công thúc đẩy tăng trưởng”, công bố sáng 10/8.

Nền kinh tế tăng tốc trong những tháng cuối năm WB nhận định tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam những tháng đầu năm tuy có chững lại nhưng cầu trong nước mạnh vẫn là động lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong năm 2023.

Theo WB, tăng trưởng GDP toàn cầu sẽ giảm xuống còn 2,1% trong năm 2023, thấp hơn mức 3,1% trong năm 2022 do sức cầu tại các nền kinh tế hàng đầu đang yếu đi.

Bên cạnh đó, tăng trưởng thương mại toàn cầu dự báo sẽ giảm từ 6% năm 2022 xuống còn 1,7% trong năm 2023.

Với nền kinh tế Việt Nam, sau khi đạt tốc độ tăng trưởng cao 8% trong năm 2022, tốc độ tăng trưởng kinh tế giảm mạnh trong nửa đầu năm nay, chỉ tăng 3,7% so với cùng kỳ do sức cầu bên ngoài giảm mạnh.

Tuy nhiên, WB vẫn lạc quan dự báo kinh tế Việt Nam sẽ tăng tốc trong nửa cuối năm nay và những năm tiếp theo.

Cụ thể, tăng trưởng GDP cả năm 2023 sẽ đạt mức 4,7%, sau đó tăng lên

5,5% trong năm 2024 và khoảng 6% vào năm 2025.

Theo WB, các động lực tăng trưởng của kinh tế Việt Nam thời gian tới đến từ chính sách tài khóa chủ động hỗ trợ nhu cầu ngắn hạn, loại bỏ các hạn chế trong giải ngân đầu tư công và giải quyết các điểm nghẽn về cơ sở hạ tầng sẽ thúc đẩy kinh tế tăng trưởng.

## Làm gì để đưa nền kinh tế trở lại quỹ đạo tăng trưởng cao?

Chia sẻ tại buổi ra mắt báo cáo cập nhật kinh tế 8 tháng, bà Carolyn Turk - giám đốc quốc gia WB tại Việt

Nam - cho hay nền kinh tế Việt Nam đang gặp thách thức từ các yếu tố bên trong và bên ngoài. Để thúc đẩy tăng trưởng, Chính phủ có thể hỗ trợ tổng cầu thông qua thúc đẩy đầu tư công hiệu quả, qua đó tạo việc làm và kích thích các hoạt động kinh tế khác.

“Ngoài các biện pháp hỗ trợ ngắn hạn, Chính phủ không nên bỏ qua các cải cách thể chế, bao gồm cả trong lĩnh vực năng lượng và ngân hàng vì những lĩnh vực này là điều bắt buộc đối với tăng trưởng dài hạn”, bà Carolyn Turk cho biết thêm.

Trong báo cáo vừa công bố, WB đã khuyến nghị một số chính sách để đưa nền kinh tế Việt Nam trở lại đúng quỹ đạo tăng trưởng vốn có.

Đó là thực hiện hiệu quả giải ngân đầu tư công năm 2023 nhằm kích thích tổng cầu và tăng trưởng kinh tế.

Đa dạng hóa các sản phẩm và điểm đến xuất khẩu để xây dựng khả năng phục hồi trung hạn trước các cú sốc bên ngoài.

Để đầu tư công thực sự trở thành động lực tăng trưởng quan trọng của kinh tế, WB cho rằng Việt Nam nên duy trì mức đầu tư, thiết lập cơ cấu đầu tư hợp lý, và nâng cao hiệu quả đầu tư.

Bên cạnh đó, WB khuyến nghị Việt Nam nên thực hiện 5 giải pháp để phát huy hiệu quả của đầu tư công, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Đó là cải thiện việc lập kế hoạch và thẩm định dự án đầu tư công; biến chi đầu tư công trở thành công trình hạ tầng hiệu quả; tăng cường quản lý tài sản công, nâng cao hiệu quả thu, chi ngân sách; thiết lập chiến lược, kế hoạch và chương trình đầu tư công phù hợp; cải thiện cơ chế quản lý đầu tư và quan hệ ngân sách giữa các cấp chính quyền theo hướng hiện đại.

(Theo tuoitre.vn) - Phòng Thông tin - ITPC





**TP.HCM luôn lắng nghe các nhà đầu tư để cải thiện môi trường đầu tư. Trong ảnh là Hội nghị đối thoại giữa Lãnh đạo Thành phố và Hiệp hội Thương mại Mỹ tại Việt Nam (Amcham) do ITPC tổ chức tháng 4.2023.**

# Nhiều tín hiệu tích cực từ thu hút vốn đầu tư nước ngoài

7 tháng đầu năm 2023, vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam đã bật tăng trở lại sau nhiều tháng giảm liên tục. Theo đó, tính đến ngày 20/7/2023, tổng vốn đăng ký cấp mới, điều chỉnh và góp vốn mua cổ phần, mua phần vốn góp của nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam đạt gần 16,24 tỷ USD, tăng 4,5% so với cùng kỳ năm 2022 và tăng 8,8% so với 6 tháng đầu năm nay.

**H**à Nội dẫn đầu cả nước với tổng vốn đầu tư đăng ký hơn 2,28 tỷ USD.

Cụ thể, theo Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch và Đầu tư), trong 7 tháng năm 2023, cả nước có 1.627 dự án mới được cấp giấy chứng nhận đăng ký đầu tư, tăng 75,5% so với cùng kỳ, tổng vốn đăng ký đạt gần 7,94 tỷ USD, tăng 38,6% so với cùng kỳ 2022.

Từ đầu năm đến nay, có 736 lượt dự án đăng ký điều chỉnh vốn

đầu tư, tăng 27,1% so với cùng kỳ, tổng vốn đầu tư tăng thêm đạt gần 4,16 tỷ USD, giảm 42,5% so với cùng kỳ năm 2022.

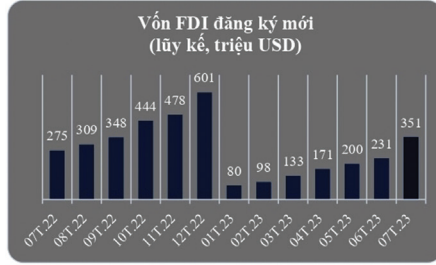
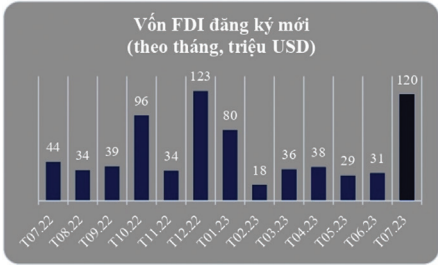
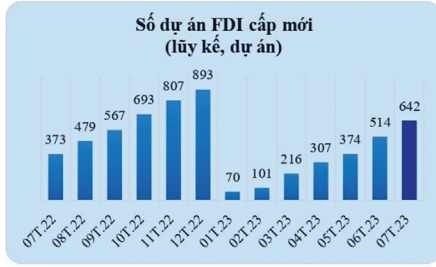
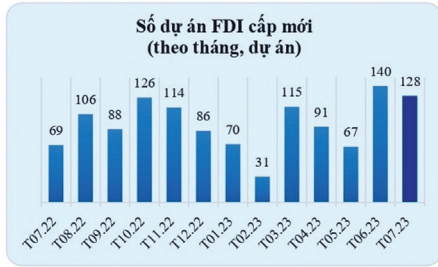
Bên cạnh đó, có 1.627 giao dịch góp vốn mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài, tuy giảm 10,6% so với cùng kỳ nhưng tổng giá trị vốn góp đạt hơn 4,14 tỷ USD, tăng 60,7% so với cùng kỳ năm trước.

Cục Đầu tư nước ngoài nhận định, giữa lúc dòng vốn đầu tư suy giảm do những khó khăn từ suy

thoái kinh tế toàn cầu, nhưng các nhà đầu tư nước ngoài vẫn quyết định rót vốn vào Việt Nam, trong đó có những dự án với quy mô lớn, cho thấy niềm tin của nhà đầu tư về triển vọng tăng trưởng của Việt Nam trong tương lai.

Cụ thể, xét theo lĩnh vực, trong 7 tháng qua, ngành công nghiệp chế biến, chế tạo dẫn đầu trong thu hút vốn ngoại với tổng vốn đầu tư đạt hơn 10,93 tỷ USD, chiếm hơn 67,3% tổng vốn đầu tư đăng ký và tăng 9,3%





Dự án và vốn FDI đăng ký mới tại TP.HCM tháng 7/2023 trích theo Báo cáo KTXH TP.HCM tháng 7/2023 của Cục Thống kê TP.HCM.

so với cùng kỳ năm 2022. Ngành Kinh doanh bất động sản đứng thứ 2 với tổng vốn đầu tư hơn 1,61 tỷ USD, chiếm hơn 9,9% tổng vốn đầu tư đăng ký, giảm 49,8% so với cùng kỳ năm 2022.

Các ngành Tài chính ngân hàng, hoạt động chuyên môn, khoa học công nghệ xếp thứ 3 và 4 với tổng vốn đăng ký đạt lần lượt hơn 1,53 tỷ USD, gấp gần 63,9 lần và gần 737,6 triệu USD, tăng 40,2% so với cùng kỳ năm ngoái.

Xét theo đối tác đầu tư, Cục Đầu tư nước ngoài cho biết, trong 7 tháng đầu năm, có 94 quốc gia và vùng lãnh thổ có đầu tư tại Việt Nam. Trong đó, Singapore dẫn đầu với tổng vốn đầu tư gần 3,64 tỷ USD, chiếm hơn 22,4% tổng vốn đầu tư vào Việt Nam.

Tiếp đến là Hàn Quốc, qua 7 tháng, tổng vốn FDI của quốc gia này tăng lên mức 2,34 tỷ USD, vượt qua cả Nhật Bản, Trung Quốc để trở thành nhà đầu tư FDI lớn thứ hai trong 7 tháng qua. Đứng thứ ba là Trung Quốc với tổng vốn đầu tư đăng ký hơn 2,33 tỷ USD, chiếm gần 14,4% tổng vốn đầu tư, tăng 77,8% so với cùng kỳ năm 2022.

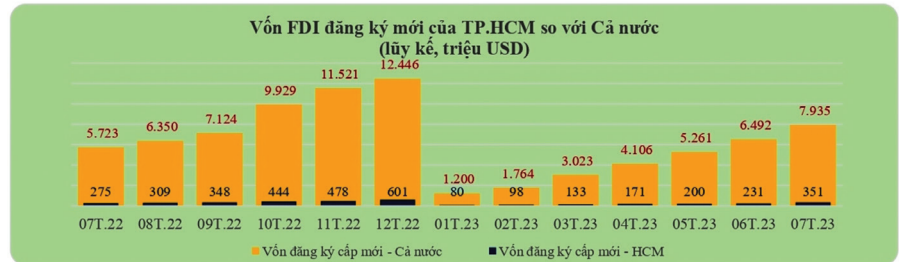
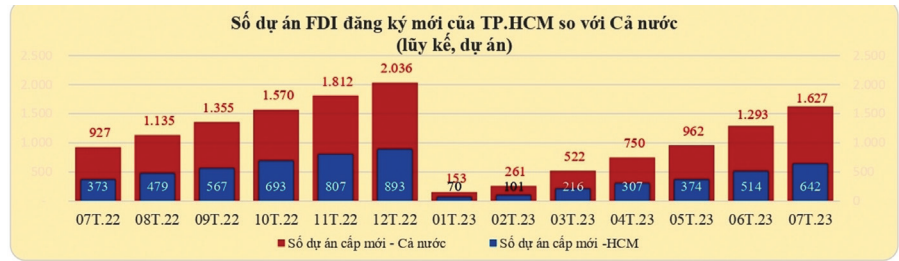
Về địa bàn, trong 7 tháng năm 2023, các nhà đầu tư nước ngoài đã đầu tư vào 52 tỉnh, thành phố trên cả nước. Song các dự án đầu

Bắc Giang, TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đồng Nai, Bắc Ninh, TP. Hải Phòng...

Trong đó, Hà Nội dẫn đầu với tổng vốn đầu tư đăng ký hơn 2,28 tỷ USD, chiếm gần 14,1% tổng vốn đầu tư đăng ký và tăng gấp 2,76 lần so với cùng kỳ năm 2022. TP. Hải Phòng xếp thứ 2 với tổng vốn đầu tư đăng ký hơn 2 tỷ USD, chiếm hơn 12,3% tổng vốn đầu tư cả nước, tăng 96,5% so với cùng kỳ năm trước...

Còn xét về số dự án, TP. Hồ Chí Minh là địa bàn dẫn đầu cả nước cả về số dự án mới (39,5%), số lượt dự án điều chỉnh (24,7%) và góp vốn mua cổ phần (69%).

Về giải ngân, tính tới ngày 20/7/2023, ước tính các dự án đầu tư nước ngoài đã giải ngân được khoảng 11,58 tỷ USD, tăng nhẹ 0,8% so với cùng kỳ năm 2022 và tăng 0,3 điểm phần trăm so với 6 tháng đầu năm nay.



Nguồn: Sở KHĐT, Tổng cục Thống kê và Cục Thống kê tổng hợp

Số dự án và vốn FDI đăng ký mới của TP.HCM so với cả nước trích theo Báo cáo KTXH TP.HCM tháng 7/2023 của Cục Thống kê TP.HCM.

tư mới vẫn tập trung vào các tỉnh, thành phố có nhiều lợi thế trong thu hút đầu tư nước ngoài (cơ sở hạ tầng tốt, nguồn nhân lực ổn định, nỗ lực cải cách thủ tục hành chính và năng động trong công tác xúc tiến đầu tư...) như: TP. Hà Nội,

Điều này cho thấy, các giải pháp quyết liệt của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ trong những tháng đầu năm đã mang lại hiệu quả tích cực trong việc hỗ trợ, tháo gỡ khó khăn để doanh nghiệp triển khai thực hiện giải ngân vốn đầu tư.

(Theo tapchitaichinh.vn) - Phòng Thông tin - ITPC



# Năm lời khuyên để tối ưu hóa hiệu quả của ngân sách tiếp thị

*“Hãy tạo tính linh hoạt cho các mục tiêu ngắn hạn và dài hạn để có thể điều chỉnh nếu thấy cần thiết” là một lời khuyên cần thiết cho công việc kinh doanh. Dưới đây là 5 cách chúng tôi đưa ra đề nghị cho tất cả các doanh nghiệp nên xem xét cân nhắc điều chỉnh để tối ưu hóa khoản ngân sách tiếp thị trực tuyến đã được hoạch định cho năm 2023.*

## 1. Tính toán tất cả các chi phí.

Trong những năm qua, khoảng thời gian chú ý vào một tiêu đề, một thông tin trên web của người xem đã giảm xuống gần 10 giây. Do đó điều quan trọng là phải tối ưu hóa ngân sách “Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO)” khi thiết lập mục tiêu và chiến lược để tập trung tốt hơn cho thông tin bạn đưa ra.



Ảnh TL

Hãy luôn tính toán và theo dõi tất cả các loại chi phí của bạn để tránh sự chi tiêu hoặc sử dụng không đúng mức. Trong kế hoạch tăng trưởng dài hạn, chuyển trọng tâm sang tiếp thị truyền thông trên những công cụ miễn phí, sau đó sử dụng SEO để nội dung của bạn có thể có thứ hạng tìm kiếm cao hơn.

Khi quản lý nhiều dự án tiếp thị cùng một lúc, bạn phải cân nhắc thứ tự ưu tiên cho các dự án, lựa chọn sự xuất hiện, xếp hạng cao hơn cho những dự án quan trọng, hay những dự án đang trong giao đoạn cần đẩy mạnh, đẩy nhanh. Việc thuê một đại lý tiếp thị có uy tín có thể giúp tối ưu hóa chi phí - kết quả để đạt được mục tiêu tiếp thị một cách nhanh chóng và hiệu quả.

## 2. Đừng cắt giảm tất cả chi phí, phân bổ nguồn lực thích hợp.

Thay vì cắt giảm tất cả các chi phí của bạn, hãy phân bổ chúng ra các nền tảng tiếp thị trực tuyến phù



hợp và tốt cho thương hiệu của bạn. Tùy thuộc các loại chi phí tiếp thị khác nhau để bạn đầu tư vào các công cụ phần mềm tiếp thị, hoặc thuê đội ngũ tiếp thị trực tuyến (YouTubers, KOLs, Reviewers...) để thực hiện các chiến lược tiếp thị khác nhau, nỗ lực quảng cáo và các nguồn lực cần thiết qua đó tạo nội dung được xuất bản trên các kênh tiếp thị để tối ưu hóa trên trang web của bạn.

Quan sát những nhu cầu của khách hàng của bạn và đáp ứng các yêu cầu của họ khi thị trường phát triển. Chi phí tiếp thị có nhiều loại khác nhau nên việc quan trọng là bạn phải hiểu đúng, tập trung vào thương hiệu của bạn dựa trên điểm mạnh và điểm yếu. Phân bổ các tài nguyên cho các nền tảng tiếp thị phù hợp với thương hiệu của bạn để giành được thị phần một cách nhanh chóng.

### 3. Ưu tiên chuyển đổi trên trang web của bạn và thiết kế lại nếu cần thiết

Bằng cách tối ưu hóa nội dung trên trang web của bạn, cố gắng và chuyển trọng tâm của bạn sang việc tạo lưu lượng truy cập vào những sản phẩm của bạn và cải thiện tầm nhìn thương hiệu của bạn. Nhưng bức tranh chưa kết thúc ở đó. Điều quan trọng nữa là phải chuyển đổi từ việc đăng thông tin trên trang web của bạn một cách bị động thành thuyết phục khách truy cập vào các thông tin trên trang web.

Nếu trang web của bạn vẫn không thể thu hút được khách hàng tiềm năng, bạn cần thiết kế lại trang web của bạn để phục vụ cho nhu cầu của khách hàng. Tốt nhất bạn nên thuê một đại lý tiếp thị hoặc một nhà phát triển trang web có uy tín để tính toán cách để tối ưu hóa hiệu

quả trang web của bạn. Đó là tài sản lớn nhất của bạn, hãy duy trì trang web của bạn thật tốt.

### 4. Phối hợp đội ngũ bán hàng với đội ngũ tiếp thị của bạn và lập chiến lược phù hợp

Với bối cảnh cạnh tranh tích cực với các chiến lược tiếp thị, việc phối hợp giữa hai đội ngũ rất quan trọng để đảm bảo rằng đội ngũ bán hàng của bạn và có tầm nhìn và thành công với tính khả thi nhất.

Cả đội ngũ bán hàng và đội ngũ tiếp thị có thể xem xét và cập nhật tính cách người mua, tiếp tục thường xuyên kiểm tra về trạng thái công việc và tạo thống nhất về các mục tiêu trong năm. Bằng cách đạt được mục tiêu mà đội ngũ bán hàng đặt ra, mục tiêu của đội ngũ tiếp thị sẽ tự động được thực hiện và hoàn thành.

### 5. Tối ưu hóa ngân sách của bạn bằng cách theo dõi thị trường và mở rộng kết quả

Đừng cho hết trứng vào một giỏ. Thay vào đó, hãy thử tối ưu hóa ngân sách của bạn theo các mục tiêu kinh doanh của bạn. Chỉ giữ 10-12% ngân sách của bạn về trải nghiệm tiếp thị trong khi ngân sách tối đa nên tập trung vào các chiến lược hiện có để giúp thương hiệu của bạn phát triển.

Tiếp tục thích ứng với môi trường kinh doanh năng động bằng cách kiểm tra các xu hướng. Theo dõi thị trường và mở rộng quy mô kết quả của bạn cho phù hợp. Hãy tạo tính linh hoạt cho các mục tiêu ngắn hạn và dài hạn để có thể điều chỉnh nếu thấy cần thiết. Xác định các chỉ số kinh doanh, KPIs và ROI và so sánh kiểm chứng với các kế hoạch tiếp thị của bạn.



Ảnh TL

Phòng Thông tin - ITPC

# Kinh nghiệm xâm nhập thị trường Nhật Bản đối với doanh nghiệp Việt

**N**hững khó khăn mà doanh nghiệp thường mắc phải khi thâm nhập thị trường Nhật Bản là:

- Tập quán kinh doanh, ngôn ngữ của người Nhật ảnh hưởng tới việc nắm bắt thông tin cho doanh nghiệp Việt Nam.
- Nhiều doanh nghiệp Việt Nam đối mặt hàng rào về vệ sinh thực phẩm, một số tiêu chuẩn kỹ thuật của Nhật Bản khác các tiêu chuẩn quốc tế.
- Nhiều doanh nghiệp Việt nam không khảo sát trước thị trường nên không biết trước hệ thống phân phối tại Nhật Bản rất phức tạp.
- Doanh nghiệp thường không có lịch trình trước khi sang Nhật Bản. Giá cả Nhật Bản khá đắt đỏ, nhu chi phí taxi, khách sạn, ăn uống.

Vấn đề khó khăn nhất đối với doanh nghiệp nước ta khi xuất khẩu các mặt hàng thực phẩm vào thị trường Nhật Bản là các điều kiện về tiêu chuẩn an toàn và vệ sinh thực phẩm. Do đó doanh nghiệp cần chú trọng đầu tư, tổ chức lại sản xuất hợp lý và hợp tác đầu tư với các doanh nghiệp Nhật Bản để học hỏi, nắm bắt những kinh nghiệm sản xuất cũng như thâm nhập thị trường.

Công ty muốn thâm nhập vào thị trường Nhật Bản nên xem xét việc thuê một đại lý kết nối uy tín hoặc phân phối và giữ mối liên hệ kinh doanh thông qua các chuyến viếng thăm cá nhân thường xuyên.

Cách thức marketing tại thị trường Nhật Bản chủ yếu là giữ liên lạc tốt với khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp Nhật bản. Các ưu tiên hàng đầu khi thực hiện marketing tại Nhật Bản bao gồm: danh thiếp, thông tin marketing sản phẩm, trang web và những câu tự giới thiệu cơ bản.

Để làm ra các sản phẩm phù hợp với thị trường Nhật, cần phải hợp tác chặt chẽ với các công ty Nhật Bản. Nếu muốn thành công ở Nhật Bản, đừng tiếc công sức bỏ ra để hợp tác với các đối tác Nhật. Nên hợp tác chặt chẽ với đối tác, nhờ hỗ trợ xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh trong đó có cả phát triển mẫu mã. Đối tác đó cũng sẽ là người giúp công ty phát triển sản phẩm phù hợp với nhu cầu của thị trường Nhật Bản.

Nếu muốn bán hàng vào thị trường Nhật Bản mà loại hàng đó cần phải bảo dưỡng, sửa chữa hoặc tu chỉnh thì chìa khoá cho sự thành công chính là mạng lưới dịch vụ sau bán hàng. Doanh nghiệp nên tư vấn cho đối tác

*Bài viết trích từ tài liệu “Thị trường Nhật Bản” do ITPC xuất bản. Mời Quý bạn đọc tải tài liệu hướng dẫn về thị trường*

*Nhật Bản tại địa chỉ <http://itpc.hochiminhcity.gov.vn>*

**Phòng Thông tin - ITPC**



Nhật Bản xây dựng mạng lưới dịch vụ này cho thật tốt. Thị trường Nhật Bản rất năng động và thay đổi liên tục. Khi kinh doanh với các công ty Nhật cần phải dự báo được cơ hội của thị trường trước khi hành động. Ví dụ, sự chuyển đổi sang xã hội của công nghệ thông tin sẽ thay đổi cách thức làm việc của con người, một số lượng lớn nhân viên sẽ ngồi nhà làm việc thay vì phải đến công sở hàng ngày. Điều này có tác động lớn đến các nhà sản xuất hàng may mặc ở chỗ thị trường quần áo công sở cho nam giới sẽ thu hẹp, nhưng nhu cầu về quần áo mặc ở nhà sẽ tăng lên...

Các nhà phân phối Nhật Bản thường tập trung vào một khu vực hoặc một ngành công nghiệp cụ thể. Các nhà nhập khẩu cũng thường được chỉ định làm nhà phân phối độc quyền cho cả nước. Trong vài trường hợp, việc cho phép phân phối độc quyền có thể cần thiết để đảm bảo một giao kết bền vững của đại lý Nhật Bản trong việc mở rộng kinh doanh. Các công ty nước ngoài cũng nên thận trọng với các nhà phân phối đang kinh doanh những dòng sản phẩm cạnh tranh hoặc có khả năng xảy ra những xung đột về lợi ích.



# Career cushioning – đệm nghề nghiệp

(Tiếp theo Bản tin ITPC số 27.2023)

## Lack of job security – Thiếu cảm giác an toàn trong công việc

You may feel like your position could be **at risk** due to the increased layoffs happening in your industry **as a whole** or the company you work for **in particular**. If you have observed the trend of other people with a similar title or know of multiple of your colleagues recently getting fired and have any reasons to believe you might be next, it is the right time to start career cushioning.



Ảnh TL

Bạn có thể cảm thấy vị trí bản thân trong tình trạng nguy hiểm vì tình trạng sa thải đang gia tăng trong ngành nói chung, hoặc trong công ty bạn đang làm nói riêng. Nếu bạn quan sát thấy xu hướng những người ở vị trí tương tự hoặc nhiều đồng nghiệp bị đuổi việc và có lý do nào đó cho rằng bạn có thể là người tiếp theo thì đã đến lúc bắt đầu đệm nghề nghiệp.

❖ **At risk:** in danger of something unpleasant or harmful happening - trong tình trạng nguy hiểm.

❖ **As a whole:** xét về tổng thể.

❖ **In particular:** nói riêng.

## Lack of satisfaction with your current role – Thiếu cảm giác thỏa mãn với vị trí hiện tại

You may feel **undervalued** in your job for many reasons - lack of **constructive** feedback, low salary, too much pressure, exceedingly high expectations, or no **recognition**. The list **goes on**, and all of the **motivations** figuring on it are equally relevant. It is hard to deliver a good quality of work if we feel like our efforts are not appreciated.

Bạn có thể cảm thấy bị đánh giá thấp trong công việc vì nhiều lý do – thiếu những phản hồi mang tính xây dựng, lương thấp, quá nhiều áp lực, kì vọng quá cao hoặc không được công nhận. Danh sách cứ tiếp diễn, tất cả động lực hình thành từ đó đều có liên quan đến công việc. Thật khó để mang lại chất lượng công việc tốt nếu chúng ta cảm thấy nỗ lực của bản thân không được ghi nhận.

Many of those who start experiencing symptoms of professional **burnout refrain from** quitting their current job for fear of potential difficulties in finding a better one. It is exactly what career cushioning is for.

Nhiều người bắt đầu cảm nhận sự kiệt sức, chán nản trong công việc nhưng lại kiềm chế không nghỉ việc vì nỗi sợ sẽ khó tìm được việc mới. Đây là chính xác là điều đệm nghề nghiệp sẽ giúp bạn.

Finding **vacancies** you would potentially be a good fit for will make you feel safer. It is definitely much smarter to do your research first before giving up your primary source of income without a **backup plan**.

Tìm được một vị trí công việc mà bạn làm tốt sẽ khiến bạn cảm thấy an toàn hơn. Nhất định sẽ là điều thông minh khi bạn nghiên cứu trước khi từ bỏ nguồn thu nhập chính mà không có kế hoạch dự phòng nào cả.

❖ **Undervalue:** đánh giá thấp, không công nhận.

❖ **Constructive:** có tính xây dựng, đóng góp.

❖ **Recognition:** sự công nhận.

❖ **Go on:** tiếp diễn, tiếp tục không thay đổi.

❖ **Motivation:** động lực.

❖ **Burnout:** kiệt sức.

❖ **Refrain from something/doing something:** kiềm chế khỏi việc gì.

❖ **Vacancy:** vị trí còn trống.

❖ **Backup plan:** kế hoạch dự phòng.

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

(Nguồn: [Europelanguagejobs](https://www.europelanguagejobs.com/)) - Phòng Thông tin - ITPC

## TIN VẤN

❖ Với kim ngạch xuất khẩu đạt 713 triệu USD, Nhật Bản đã vượt Mỹ trở thành thị trường nhập khẩu lớn nhất của thủy sản Việt Nam trong quý II năm 2023, theo báo cáo mới cập nhật của Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP). Về doanh số, xuất khẩu sang Nhật Bản cao hơn Mỹ không đáng kể, và hai thị trường này vẫn chiếm 17% kim ngạch XK thủy sản của Việt Nam đạt lần lượt 713 triệu USD và 706 triệu USD. (VTV)

❖ Singapore dẫn đầu về rót vốn FDI vào Việt Nam trong 7 tháng đầu năm nay, với tổng vốn đầu tư gần 3,64 tỷ USD, chiếm hơn 22,4% tổng vốn đầu tư vào Việt Nam. Theo thống kê của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tính tới 20/07/2023, ước tính các dự án đầu tư nước ngoài đã giải ngân được khoảng 11,58 tỷ USD, tăng nhẹ 0,8% so với cùng kỳ năm 2022, tăng 0,3 điểm phần trăm so với 6 tháng đầu năm. Tổng vốn đăng ký cấp mới, điều chỉnh và góp vốn mua cổ phần, mua phần vốn góp của nhà đầu tư FDI gần 16,24 tỷ USD, tăng 4,5% so với cùng kỳ, tăng 8,8 điểm phần trăm so với 6 tháng đầu năm. (VOV)

❖ Thương vụ Việt Nam tại Canada, cho biết theo số liệu sở tại ghi nhận được số liệu trung chuyển qua Hoa Kỳ để vào Canada công bố ngày 21/7/2023, tính đến hết tháng 5/2023, Việt Nam đã xuất khẩu 3,72 tỷ USD vào Canada, tăng nhẹ 3,2% so với cùng kỳ năm 2022. Trong đó, dệt may, da giày nằm trong top 4 nhóm hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Canada. (Vneconomy)

**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.**

### **Quy định về giao dịch chuyển nhượng vốn đầu tư trực tiếp giữa người cư trú và người không cư trú?**

*Theo Điểm b Khoản 1 Điều 10 Thông tư 06/2019/TT-NHNN, giao dịch chuyển nhượng vốn giữa người cư trú và người không cư trú phải thực hiện thông qua tài khoản vốn đầu tư trực tiếp. Vậy trường hợp người cư trú mua cổ phần của người không cư trú, người cư trú chuyển tiền Việt Nam vào tài khoản DICA (USD) được không?*

#### **Trả lời:**

Liên quan đến quy định quản lý ngoại hối đối với hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam, về việc chuyển nhượng vốn đầu tư giữa nhà đầu tư là người không cư trú và nhà đầu tư là người cư trú, Công ty và các nhà đầu tư lưu ý phải thực hiện theo các quy định tại Thông tư số 06/2019/TT-NHNN ngày 26/6/2019 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc hướng dẫn về quản lý ngoại hối đối với hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam (Thông tư 06):

- Quy định tại Điểm b Khoản 1 và Điểm b Khoản 3 Điều 10 của Thông tư 06:

“1. Việc thanh toán giá trị chuyển nhượng cổ phần, phần vốn góp tại doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài quy định tại khoản 2 Điều 3 Thông tư này được thực hiện như sau: ãb) Giữa nhà đầu tư là người không cư trú và nhà đầu tư là người cư trú phải thực hiện thông qua tài khoản vốn đầu tư trực tiếp...”

3. Đồng tiền định giá, thanh toán giá trị chuyển nhượng vốn đầu tư, dự án đầu tư trong hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam:...b) Việc định giá, thanh toán giá trị chuyển nhượng vốn đầu tư, dự án đầu tư giữa người cư trú và người không cư trú, giữa người cư trú với nhau phải thực hiện bằng đồng Việt Nam.”

- Quy định liên quan về tài khoản vốn đầu tư trực tiếp bằng đồng Việt Nam tại Điểm c Khoản 2 Điều 5 và Điều 7 của Thông tư 06:

“Điều 5. Mở và sử dụng tài khoản vốn đầu tư trực tiếp

“Điều 7. Các giao dịch thu, chi trên tài khoản vốn đầu tư trực tiếp bằng đồng Việt Nam

1. Các giao dịch thu:

...b) Thu chuyển khoản tiền thanh toán giá trị chuyển nhượng vốn đầu tư, dự án đầu tư theo quy định tại Điều 10 Thông tư này;...

2. Các giao dịch chi:

...b) Chi chuyển khoản tiền thanh toán giá trị chuyển nhượng vốn đầu tư, dự án đầu tư cho bên chuyển nhượng tại Việt Nam hoặc chi mua ngoại tệ để thanh toán giá trị chuyển nhượng vốn đầu tư, dự án đầu tư cho bên chuyển nhượng ở nước ngoài theo quy định tại Điều 10 Thông tư này;...”

Điều 11 của Thông tư 06 có quy định cụ thể trách nhiệm của tổ chức tín dụng được phép. Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh. Đề nghị Công ty và các nhà đầu tư liên hệ ngân hàng thương mại được phép cung ứng dịch vụ ngoại hối để được hướng dẫn, xuất trình các tài liệu, chứng từ hợp lệ và thực hiện việc mở tài khoản và các giao dịch ngoại hối theo đúng quy định pháp luật.



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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



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

