



BẢN TIN

www.itpc.hochiminhcity.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 03/2026 (1143) NGÀY 04/05/2026



“Mở khóa” thị trường Halal và ESG cho hàng Việt tại Malaysia (trang 10)



Triển vọng xuất khẩu sang thị trường Brazil cho doanh nghiệp Việt Nam (trang 07)



Ứng dụng AI trong nghiên cứu và phát triển sản phẩm thực phẩm (trang 09)



ITPC – ĐƠN VỊ CHUYÊN TRÁCH XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ CỦA TP.HCM

CÁC HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN

A. Hoạt động xây dựng & tổ chức kế hoạch

Hội nghị, hội chợ, triển lãm trong và ngoài nước; đoàn khảo sát - giao dịch doanh nghiệp.

Kết nối giao thương qua sàn TMĐT và cổng thông tin điện tử.

Logistics: Diễn đàn logistics Việt Nam; hội chợ - triển lãm quốc tế về logistics; mời đoàn DN trao đổi hợp tác dịch vụ logistics.

Nghiên cứu sản phẩm - ngành hàng - thị trường; phát hành dữ liệu và ấn phẩm thông tin.

Đào tạo năng lực: thiết kế - phát triển sản phẩm, thương hiệu, kỹ năng kinh doanh quốc tế, quản trị, chuyển đổi số - xanh - tuần hoàn.

Thị trường nội địa: kết nối với hệ thống phân phối và sàn TMĐT; hội chợ hàng tiêu dùng, vật tư - thiết bị; tháng khuyến mại, tuần hàng Việt.

Xúc tiến đầu tư: CSDL - cổng thông tin, danh mục dự án, hướng dẫn thủ tục, khảo sát - diễn đàn - hội thảo - tọa đàm, kết nối nhà đầu tư.

B. Hoạt động hỗ trợ và phối hợp

Vận hành Hệ thống Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền; tiếp nhận và tham mưu xử lý kiến nghị của DN/ nhà đầu tư.

Thực hiện đánh giá DDCI cấp sở, ngành và địa phương của Thành phố.

Dịch vụ công: tư vấn đầu tư - thủ tục, lập dự án, thông tin kinh tế - pháp lý, tổ chức hội chợ/triển lãm, hội nghị, phiên dịch, kết nối giao thương, tư vấn XNK - hải quan - vận tải - bảo hiểm - chất lượng - thương hiệu - chuyển đổi xanh.

Thu phí/lệ phí dịch vụ theo quy định; quyền đề nghị cung cấp thông tin để thực hiện xúc tiến; được UBND TP.HCM bảo đảm điều kiện tài chính, tài sản, phương tiện, nhân sự.

Quan hệ công tác: chịu sự quản lý nhà nước chuyên ngành của Sở Công Thương, Sở Tài chính; chế độ báo cáo định kỳ/đột xuất; làm việc theo chế độ thủ trưởng.

Theo Quyết định số 1130/QĐ-UBND ngày 29/8/2025 về tổ chức lại Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) và Quyết định số 2581/QĐ-UBND ngày 10/11/2025 ban hành Quy định về chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của ITPC

ĐỌC GÌ TRONG SỐ NÀY?

03 ẢNH XÚC TIẾN TRONG TUẦN - GÓC AI: XÚC TIẾN 4.0 TP.HCM cần tìm mô hình phát triển mới

AI - Trợ lực mới cho hành trình vươn tầm quốc tế

04 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Tham gia Tuần lễ kết nối giao thương và không gian giới thiệu sản phẩm Việt Nam tại hệ thống phân phối hiện đại SATRA năm 2026

05. Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ Thực phẩm và Đồ uống Thaifex tại Thái Lan 2026

06. Đồng hành cùng doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh tại Triển lãm APAS Show Brazil 2026

07. Mời tham dự “Diễn đàn Hợp tác Đầu tư và Kết nối Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh - Hàn Quốc năm 2026”

Triển vọng xuất khẩu sang thị trường Brazil cho doanh nghiệp Việt Nam

09. Ứng dụng AI trong nghiên cứu và phát triển sản phẩm thực phẩm

10. Tăng cường kết nối doanh nghiệp Việt Nam - Kuwait, mở thêm cơ hội cho hàng xuất khẩu TP.HCM

11. “Mở khóa” thị trường Halal và ESG cho hàng Việt tại Malaysia

14 TƯ VẤN

Mười bí quyết hàng đầu để khởi nghiệp kinh doanh bán lẻ

TP.HCM cần tìm mô hình phát triển mới

Trong hình là Tổng Bí thư, Chủ tịch nước Tô Lâm tại buổi gặp gỡ Ban Thường vụ Thành ủy TP HCM ngày 27/4/2026. Sau 40 năm Đổi mới, TP.HCM phát triển mạnh nhờ mở cửa, khu vực tư nhân năng động và các trụ cột thương mại - dịch vụ - công nghiệp, đóng góp lớn cho ngân sách. Tuy nhiên, “động lực cũ đang dần suy giảm, lợi thế trước đây không còn vượt trội”, ông nhấn mạnh.

Thông tin theo bài đăng của VnExpress cùng ngày, sau sáp nhập, TP.HCM trở thành siêu đô thị với dư địa lớn, nhưng khả năng vươn tầm phụ thuộc vào tầm nhìn, mô hình tăng trưởng, thể chế quản trị và năng lực thực thi. Dù vẫn đóng góp hơn 23% GDP và khoảng 31% thu ngân sách, thành phố không còn duy trì hiệu quả tăng trưởng nổi trội.

TP.HCM phải chuyển sang mô hình tăng trưởng dựa trên năng suất, khoa học công nghệ, chuyển đổi số và phân bổ nguồn lực hiệu quả; đi đầu cụ thể hóa các nghị quyết về

khoa học công nghệ, hội nhập, kinh tế tư nhân thành kết quả thực chất. “Không thể để tình trạng viết hay, nói hay nhưng làm không hiệu quả”, ông nhấn mạnh.

Tiếp thu chỉ đạo, Bí thư Thành ủy TP.HCM Trần Lưu Quang cho rằng kết quả đạt được còn khiêm tốn so với yêu cầu và kỳ vọng. “Nhiệm vụ rất nặng nề nhưng thành phố không đơn độc”, ông nói, đồng thời nhấn mạnh sự đồng hành của Trung ương



qua nhiều lần làm việc của Tổng Bí thư, Chủ tịch nước.

Ông cam kết TP.HCM sẽ hành động bằng kết quả cụ thể, đo đếm được. Thành phố đặt mục tiêu tăng trưởng hai con số, hướng tới mốc thu ngân sách một triệu tỷ đồng, không phụ thuộc vào nguồn thu từ đất mà dựa vào sản xuất, dịch vụ, đổi mới sáng tạo, kinh tế số và quản trị hiệu quả.

Phòng TTTT&TMS - ITPC

GÓC AI: XÚC TIẾN 4.0

AI - Trợ lực mới cho hành trình vươn tầm quốc tế



Trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu chuyển mình mạnh mẽ, việc ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) không còn là lựa chọn, mà là yêu cầu tất yếu để doanh nghiệp duy trì lợi thế cạnh tranh. Nhằm hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp Thành phố tiếp cận nhanh chóng các công nghệ hàng đầu, ITPC chính thức ra mắt chuyên mục “Góc AI: Xúc tiến 4.0”.

Chúng tôi sẽ đồng hành cùng Quý doanh nghiệp thông qua các nội dung thực tiễn: giới thiệu công cụ AI tối ưu, hướng dẫn kỹ năng về AI và ứng dụng trực tiếp vào nghiệp vụ xúc tiến thương mại, đầu tư.

➤ Thay vì những lý thuyết xa xôi, AI hiện nay đóng vai trò là “siêu trợ lý” giải quyết trực tiếp 4 bài toán cơ bản nhất:

- Tối ưu nhân sự & Thời gian: Xử lý các tác vụ lặp đi lặp lại (viết báo cáo, tóm tắt họp hành, soạn email) từ vài giờ xuống còn vài giây. Doanh nghiệp có thể vận hành tinh gọn nhưng vẫn đạt năng suất cao.

- Xóa bỏ rào cản ngôn ngữ toàn cầu: Không chỉ là dịch thuật, AI giúp hiệu chỉnh văn phong phù hợp với văn hóa kinh doanh của từng quốc gia.

- Số hóa nội dung tiếp thị với chi phí 0 đồng: Tự động tạo hình ảnh sản phẩm, viết nội dung, thiết kế slide thuyết trình hoặc làm video quảng bá chỉ từ các dòng văn bản đơn giản.

- Phân tích dữ liệu & Dự báo thị trường: Đọc hiểu và phân tích các tệp dữ liệu khách hàng hoặc báo cáo thị trường phức tạp để đưa ra các gợi ý về xu hướng tiêu dùng, giúp lãnh đạo ra quyết định chính xác hơn.

➤ “Góc AI: Xúc tiến 4.0” nơi chia sẻ kiến thức, đồng hành cùng doanh nghiệp giải quyết các bài toán vận hành thực tế.

Phòng TTTT&TMS - ITPC

Tham gia Tuần lễ kết nối giao thương và không gian giới thiệu sản phẩm Việt Nam tại hệ thống phân phối hiện đại SATRA năm 2026

Để tiếp tục tạo điều kiện cho doanh nghiệp Thành phố quảng bá và đưa các sản phẩm Việt đến gần hơn với người tiêu dùng, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp cùng Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn TNHH MTV (SATRA) tổ chức chương trình Tuần lễ kết nối giao thương và không gian giới thiệu sản phẩm Việt Nam tại hệ thống phân phối hiện đại SATRA năm 2026 với thông tin cụ thể như sau:

CHƯƠNG TRÌNH 1: TUẦN LỄ KẾT NỐI GIAO THƯƠNG VÀ KHÔNG GIAN GIỚI THIỆU SẢN PHẨM VIỆT NAM TẠI HỆ THỐNG PHÂN PHỐI HIỆN ĐẠI SATRA NĂM 2026

❖ **Thời gian:** 08 giờ 00 - 21 giờ 00 từ ngày 21 đến ngày 25 tháng 5 năm 2026.

❖ **Địa điểm:** Trung tâm Thương mại Satra Võ Văn Kiệt (Centre Mall Võ Văn Kiệt), số 1466 Võ Văn Kiệt, phường Bình Tiên, Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Quy mô:** Dự kiến 50 doanh nghiệp.

❖ **Các nhóm mặt hàng chính tham gia trưng bày:** Các sản phẩm thuộc ngành nông sản, thực phẩm chế biến, đồ uống, dệt may, da giày, hoá mỹ phẩm, đồ gia dụng, thủ công mỹ nghệ.

❖ **Đối tượng tham gia:** Doanh nghiệp của Thành phố Hồ Chí Minh có sản phẩm thương hiệu Việt đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng tiêu dùng trong nước và xuất khẩu theo quy định của pháp luật; ưu tiên hỗ trợ cho các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa, doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo; ưu tiên lựa chọn các doanh nghiệp tham gia chương trình lần đầu và doanh nghiệp có sản phẩm mới phát triển đáp ứng yêu cầu của chương trình.

❖ **Hình thức tham gia:** Doanh nghiệp đăng ký tham gia và gửi hồ sơ bản cứng về Ban tổ chức. Sau khi doanh nghiệp gửi đầy đủ hồ sơ đăng ký, ITPC phối hợp với

SATRA lựa chọn và thông báo doanh nghiệp đủ điều kiện tham gia trưng bày giới thiệu sản phẩm. Doanh nghiệp được hỗ trợ bố trí 01 vị trí để trưng bày, giới thiệu và bán sản phẩm tại không gian giới thiệu sản phẩm Việt Nam tại hệ thống phân phối hiện đại SATRA trong suốt thời gian diễn ra chương trình.

❖ **Phí tham gia:** Miễn phí.

CHƯƠNG TRÌNH 2: HỘI NGHỊ KẾT NỐI GIAO THƯƠNG, HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP THÀNH PHỐ ĐƯA SẢN PHẨM VÀO HỆ THỐNG SIÊU THỊ SATRA

❖ **Thời gian:** 08 giờ 00 - 17 giờ 00, ngày 22 tháng 5 năm 2026 (Thứ Sáu).

❖ **Địa điểm:** Tầng 4, Trung tâm Thương mại Satra Võ Văn Kiệt (Centre Mall Võ Văn Kiệt) số 1466 Võ Văn Kiệt, phường Bình Tiên, Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Quy mô:** Dự kiến 150 doanh nghiệp.

❖ **Đối tượng tham gia:** Doanh nghiệp, hợp tác xã, cơ sở sản xuất của Thành phố Hồ Chí Minh và các địa phương có quan hệ hợp tác phát triển kinh tế - xã hội với Thành phố Hồ Chí Minh, sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thương hiệu Việt thuộc các ngành hàng: nông sản, thực phẩm chế biến, đồ uống, dệt may, da giày, hoá mỹ phẩm, đồ gia dụng, thủ công mỹ nghệ.

❖ **Hình thức tham gia:** Doanh nghiệp sẽ được sắp xếp thời gian cụ thể để gặp gỡ trực tiếp với các bộ phận thu mua từng ngành hàng của Centre Mall Võ Văn Kiệt dưới sự điều phối của Ban Tổ chức.

❖ **Phí tham gia:** Miễn phí.

YÊU CẦU CHUNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP THAM GIA:

Doanh nghiệp tham gia cần đảm bảo sản phẩm được kiểm soát chặt chẽ về chất lượng và an toàn thực phẩm, ưu tiên các sản phẩm đạt chứng nhận uy tín như Thương hiệu vàng, OCOP, VIETGAP, GLOBAL GAP, HACCP. Sản phẩm phải đáp ứng tiêu chuẩn của SATRA, có đầy đủ hồ sơ pháp lý, chưa phân phối trong hệ thống SATRA, được đóng gói, ghi nhãn rõ ràng, đúng quy định. Doanh nghiệp đồng thời phải bố trí nhân sự trực giới thiệu, bán hàng xuyên suốt chương trình, tự quản lý hàng hóa và chỉ kinh doanh các sản phẩm đã đăng ký.

Phòng DV&HTDN - ITPC

Phòng DV&HTDN - ITPC

Địa chỉ: Showroom Xuất khẩu, số 92 - 96 Nguyễn Huệ, phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh.

Liên hệ chuyên viên Phi Phượng (0906 803 288, phuonghhp@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ Thực phẩm và Đồ uống Thaifex tại Thái Lan 2026

Hội chợ Thực phẩm và Đồ uống Thaifex (sau đây viết tắt là Thaifex) là hội chợ triển lãm thương mại chuyên thực phẩm lớn nhất Thái Lan và hàng đầu châu Á. Với tổng diện tích không gian trưng bày đạt 130.000 m², Thaifex 2025 đã quy tụ 3.231 doanh nghiệp đến từ hơn 57 quốc gia và vùng lãnh thổ, thu hút 88.349 lượt khách thương mại từ 143 quốc gia.

Tham dự Thaifex 2025, Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ Chí Minh đã đón tiếp hơn 17.000 khách thương mại, kết nối trực tiếp với hơn 1.972 đối tác và nhà mua hàng đến từ nhiều quốc gia: Hoa Kỳ, Anh, Pháp, Thái Lan, Ấn Độ, Hàn Quốc, Hà Lan, Nga, Singapore, Nhật Bản, Trung Quốc, Canada, Tây Ban Nha, Úc, Ả Rập Saudi, Kazakhstan,...Trên 71 hợp đồng, trị giá hơn 1,848 triệu USD đã được ký kết ngay tại Hội chợ.

Tiếp nối thành công tại Thaifex 2025, thực hiện Kế hoạch số 61/KH-UBND ngày 13 tháng 02 năm 2026 của Ủy ban nhân dân Thành phố về xúc tiến thương mại của Thành phố Hồ Chí Minh năm 2026, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) tổ chức Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ Thực phẩm và Đồ uống Thaifex tại Thái Lan 2026. Thông tin cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** từ ngày 26 đến ngày 30/5/2026 (05 ngày).

❖ **Địa điểm:** Trung tâm hội nghị và triển lãm quốc tế IMPACT (Impact Muang Thong Thani), Banmai Amphoe Pak Kret, Nonthaburi 11120 Thái Lan.

❖ **Quy mô:** 180 m² - 32 vị trí. Cụm gian hàng chung được thiết kế, trang trí mang màu sắc riêng có của Thành phố.

❖ **Ngành hàng:** bao gồm: đồ uống, thực phẩm cao cấp, dịch vụ thực phẩm, công nghệ thực phẩm, thực phẩm đông lạnh, trái cây và nông sản tươi, thịt, gạo, hải sản và đồ ngọt và bánh kẹo.

- Sản phẩm tham gia trưng bày, triển lãm là sản phẩm đã xuất khẩu hoặc có tiềm năng xuất khẩu, là sản phẩm tiêu biểu, có chất lượng, thương hiệu uy tín của doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh đạt tiêu chuẩn xuất khẩu, truy xuất nguồn gốc rõ ràng, ưu tiên các sản phẩm đạt các chứng nhận quốc tế.

Phòng XTPTNT&TTTTN - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Tân Định, Thành phố Hồ Chí Minh

Liên hệ chuyên viên Minh Nguyệt (0938 036 862, nguyetlm@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

❖ **Đối tượng tham gia:** Doanh nghiệp, đơn vị thuộc mọi thành phần kinh tế, có năng lực sản xuất phục vụ xuất khẩu và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quy định của Ban Tổ chức và đang hoạt động tại Thành phố Hồ Chí Minh.

- Ưu tiên doanh nghiệp đã tham gia các chương trình xúc tiến xuất khẩu của Thành phố; doanh nghiệp đạt giải cuộc thi Future Brand 2025, doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, doanh nghiệp sản xuất sản phẩm công nghiệp chủ lực của Thành phố, doanh nghiệp có nhãn hàng riêng, có năng lực xuất khẩu và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quy định của Ban Tổ chức.

❖ Chính sách hỗ trợ:

Phương thức hỗ trợ doanh nghiệp căn cứ theo Nghị quyết số 60/2025/NQ-HĐND ngày 10 tháng 12 năm 2025 của Hội đồng nhân dân Thành phố về ban hành Quy định chính sách đặc thù hỗ trợ cho các hoạt động xúc tiến thương mại của Thành phố Hồ Chí Minh.

- Mỗi doanh nghiệp được hỗ trợ **01 vị trí trưng bày** trong Cụm gian hàng.

- **Doanh nghiệp tự chi trả các chi phí khác** khi tham gia chương trình như: các chi phí liên quan đến nhân sự của doanh nghiệp như: xuất nhập cảnh, vé máy bay, ăn, ở, đi lại; chi phí liên quan đến hàng hóa như: các loại thuế về hàng hóa khi tham gia hội chợ, chi phí gửi hàng,...

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) kính mời Quý doanh nghiệp đăng ký tham gia, trường hợp doanh nghiệp đăng ký tham gia vượt quá số lượng quy định thì Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố sẽ xét chọn và quyết định doanh nghiệp tham gia Chương trình theo các tiêu chí nêu trên.

Phòng XTPTNT&TTTTN - ITPC

Đồng hành cùng doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh tại Triển lãm APAS Show Brazil 2026

Triển lãm APAS Show Brazil được công nhận là sự kiện thực phẩm và đồ uống lớn nhất châu Mỹ và Lễ hội Siêu thị lớn nhất thế giới. Triển lãm APAS Show Brazil 2026 quy tụ tại São Paulo các nhà lãnh đạo, ngành công nghiệp, nhà bán lẻ và chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống, kết nối và chia sẻ kiến thức. Không chỉ là một triển lãm thương mại, APAS Show Brazil là một hệ sinh thái đổi mới hoàn chỉnh, nơi các xu hướng, công nghệ và trải nghiệm người tiêu dùng cùng nhau chuyển đổi thị trường.

Triển lãm APAS Show Brazil, do Hiệp hội Siêu thị São Paulo Brazil (APAS) tổ chức hơn 20 năm qua, đã khẳng định vị thế là một trong sự kiện triển lãm với hơn 900 thương hiệu nhà triển lãm đến từ khoảng 22 quốc gia, cùng diện tích trưng bày đôi khi vượt 100.000 m². Kết quả kinh doanh cũng rất ấn tượng: giá trị hợp đồng được ký kết trong sự kiện lên đến R\$ 16,5 tỷ (đồng Real Brazil, tương đương với hơn 3,1 tỷ USD).

Trong bối cảnh kinh tế thế giới biến động, nhằm hỗ trợ, tạo điều kiện cho doanh nghiệp ngành lương thực thực phẩm Thành phố tiếp cận thị trường, tìm kiếm đối tác, mở rộng kênh phân phối và nâng cao năng lực xuất khẩu cũng như giới thiệu sản phẩm chủ lực của Thành phố Hồ Chí Minh và Việt Nam tại Brazil, ITPC dự kiến sẽ tổ chức Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại Triển lãm APAS Show Brazil 2026. Thông tin chi tiết như sau:

Phòng XTPTNT&TTTTN - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Tân Định, TP.HCM

Liên hệ chuyên viên Hưng Phúc (0908 101 101, phuchth@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

❖ **Thời gian:** Từ ngày 18 đến ngày 21 tháng 5 năm 2026 (04 ngày).

❖ **Địa điểm:** Trung tâm Hội nghị và Triển lãm Expo Center Norte, São Paulo, Brazil.

❖ **Quy mô:** Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh có diện tích dự kiến khoảng 100 m², được thiết kế và trang trí theo tổng thể thống nhất, mang đậm màu sắc và dấu ấn riêng của Thành phố Hồ Chí Minh và Việt Nam.

❖ **Ngành hàng:**

- Thực phẩm - Đồ uống: nông sản, trái cây, gia vị, thực phẩm chế biến; bánh kẹo; sữa và chế phẩm từ sữa; thủy hải sản, đồ uống không cồn,...

- Sản phẩm tham gia triển lãm đáp ứng các tiêu chuẩn cao về chất lượng, thương hiệu uy tín và khả năng truy xuất nguồn gốc; là sản phẩm đã hoặc có tiềm năng xuất khẩu, tiêu biểu cho doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh và Việt Nam, ưu tiên đạt chứng nhận quốc tế.

❖ **Đối tượng tham gia:** Doanh nghiệp tham gia chương trình là các doanh nghiệp, đơn vị thuộc mọi thành phần kinh tế, có năng lực sản xuất phục vụ xuất khẩu, đang hoạt động tại Thành phố Hồ Chí Minh và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quy định của Ban Tổ chức.

Lưu ý:

- Mỗi doanh nghiệp tham gia chương trình được hỗ trợ trưng bày 01 vị trí trong Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh.

- Doanh nghiệp tham gia tự chi trả các chi phí liên quan đến nhân sự của doanh nghiệp như: xuất nhập cảnh, vé máy bay, ăn, ở, đi lại; chi phí liên quan đến hàng hóa như: các loại thuế về hàng hóa khi tham gia hội chợ, chi phí gửi hàng; gói đăng ký quảng bá thông tin của doanh nghiệp tại Triển lãm (nếu có bắt buộc) và các chi phí liên quan khác.

❖ **Các nghĩa vụ khi tham gia chương trình:**

- Hoàn thành hồ sơ đăng ký tham gia chương trình, nghĩa vụ về tài chính và thực hiện nghiêm chỉnh nội quy và quy định của đơn vị tổ chức chương trình.

- Doanh nghiệp tham gia chương trình có trách nhiệm gửi báo cáo kết quả tham gia chương trình về ITPC trong vòng 05 ngày sau khi kết thúc chương trình và cập nhật kết quả sau 06 tháng và 12 tháng kể từ khi tham gia chương trình.

ITPC sẽ xét chọn và quyết định doanh nghiệp tham gia Chương trình theo các tiêu chí nêu trên hoặc dừng nhận hồ sơ khi đủ số lượng đăng ký.

Phòng XTPTNT&TTTTN - ITPC

Mời tham dự “Diễn đàn Hợp tác Đầu tư và Kết nối Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh - Hàn Quốc năm 2026”

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp cùng Trung tâm ASEAN - Hàn Quốc (AKC) và Thương vụ, Đại sứ quán Việt Nam tại Hàn Quốc tổ chức “Diễn đàn Hợp tác Đầu tư và Kết nối Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh - Hàn Quốc năm 2026”. Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) trân trọng kính mời Lãnh đạo Quý doanh nghiệp đến tham dự chương trình:

❖ **Thời gian:** 14g00 - 17g00, Thứ Tư, ngày 20/5/2026.

Phòng XTĐT&HTĐP - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Tân Định, TP.HCM
 Phụ trách Diễn đàn: Liên hệ chuyên viên Hiền Lương (0945 627 178, luonghh@itpc.gov.vn)
 Phụ trách kết nối doanh nghiệp: Liên hệ chuyên viên Thanh Thảo (0909 619 127, thaohtt@itpc.gov.vn)

❖ **Địa điểm:** Khách sạn New World Saigon - 76 Lê Lai, Phường Bến Thành, TP.HCM.

❖ Nội dung trọng tâm:

- Giới thiệu tiềm năng, định hướng và chính sách thu hút đầu tư của TP.HCM.
- Trình chiếu các video giới thiệu môi trường đầu tư TP.HCM và hoạt động của các tổ chức Hàn Quốc.
- Thảo luận xu hướng FDI và kết nối chuỗi cung ứng trong các lĩnh vực điện tử, bán dẫn và công nghiệp thực phẩm.
- Kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Hàn Quốc và Việt Nam.

❖ **Ngôn ngữ:** Tiếng Anh

❖ **Quét mã QR code để đăng ký:**



Phòng XTĐT&HTĐP - ITPC

Triển vọng xuất khẩu sang thị trường Brazil cho doanh nghiệp Việt Nam

Ngày 21/4/2026, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Thương vụ Việt Nam tại Brazil tổ chức hội thảo “Triển vọng xuất khẩu sang thị trường Brazil - Cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp Việt Nam”. Chương trình được tổ chức nhằm hỗ trợ doanh nghiệp Thành phố tiếp cận thông tin thị trường, tìm kiếm đối tác và cập nhật những lưu ý quan trọng khi mở rộng xuất khẩu sang Brazil, một trong những thị trường lớn và giàu tiềm năng tại khu vực Mỹ Latinh.

Phát biểu khai mạc hội thảo, ông Lê Anh Hoàng, Phó Giám đốc ITPC, nhấn mạnh bối cảnh địa chính trị biến động và sự gián đoạn của các tuyến vận tải chiến lược toàn cầu đang đặt ra yêu cầu cấp thiết phải tái cơ cấu và đa dạng hóa



Ông Dionathan Santos, Chủ tịch Điều hành Phòng Thương mại Brazil – Việt Nam (BVC) phát biểu tại Hội thảo.

thị trường xuất khẩu. Theo ông, Brazil với quy mô dân số hơn 200 triệu người, là nền kinh tế lớn nhất khu vực Mỹ
(Xem tiếp trang 8)



Toàn cảnh Hội thảo.

Latinh và nằm trong nhóm 10 nền kinh tế lớn của thế giới, là một điểm đến năng động, giàu sức mua và ít chịu tác động trực tiếp từ các điểm nóng địa chính trị hiện nay.

Các chuyên gia tại hội thảo cho biết Brazil không chỉ là thị trường tiêu thụ lớn mà còn là cửa ngõ chiến lược để hàng hóa Việt Nam tiếp cận toàn bộ khối thị trường chung Nam Mỹ (MERCOSUR). Bà Phạm Hồng Trang, Tham tán Thương mại Việt Nam tại Brazil, nhận định du địa tăng trưởng còn rộng mở đối với các nhóm hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như thủy sản, thực phẩm chế biến, dệt may và linh kiện điện tử. Tại chương trình, bà cũng lưu ý phân khúc thực phẩm chế biến và đồ uống trung cấp đang có nhiều triển vọng tại thị trường này.

Tuy nhiên, Brazil không phải là thị trường “dễ tính”. Các chuyên gia tại hội thảo cho rằng doanh nghiệp Việt Nam cần đặc biệt lưu ý hệ thống rào cản kỹ thuật, quy định pháp lý và chi phí logistics khi tiếp cận thị trường này. Hàng hóa nhập khẩu vào Brazil phải chịu mức thuế suất cao do Việt Nam nằm ngoài khối MERCOSUR, đồng thời phải tuân thủ quy định bắt buộc về nhãn hàng tiếng Bồ Đào Nha và các chứng nhận chuyên ngành như MAPA đối với nông thủy sản, ANVISA đối với sản phẩm y tế, mỹ phẩm và INMETRO đối với hàng công nghiệp.

Phân tích sâu hơn về thực tiễn giao thương, ông Dionathan Santos, Chủ tịch Điều hành Phòng Thương

mại Brazil - Việt Nam (BVC), cho biết doanh nghiệp nước ngoài không được phép tự đứng ra làm thủ tục thông quan tại Brazil. Vì vậy, hoạt động xuất khẩu sang thị trường này chỉ phù hợp với các điều kiện giao hàng như FOB, CIF hoặc CFR, thay vì DDP. Ông cũng khuyến nghị doanh nghiệp Việt Nam nên chủ động kiểm tra pháp nhân đối tác thông qua các hệ thống tra cứu công khai của Chính phủ Brazil và nên bắt đầu bằng các đơn hàng nhỏ để thăm dò thị trường.

Ở góc độ logistics, ông Lê Trần Nhật Phương, Phó Tổng Giám đốc Công ty Bee Logistics, cảnh báo doanh nghiệp cần tính kỹ không chỉ giá cước vận tải cơ bản mà cả các chi phí phát sinh tại cảng đích như lưu bãi và thời gian vận chuyển kéo dài. Theo ông, thành công của một lô hàng vào Brazil phụ thuộc lớn vào độ chính xác của bộ chứng từ, nhất là sự đồng bộ trong mã định danh hàng hóa HS/NCM và mã số thuế của nhà nhập khẩu.

Hội thảo mang đến những định hướng mang tính thực tiễn cao cho các doanh nghiệp TP.HCM. Thông qua Hội thảo, ITPC kỳ vọng rằng cộng đồng doanh nghiệp Việt có cơ sở vững chắc để tự tin chinh phục thị trường Brazil, qua đó làm sâu sắc hơn nữa mối quan hệ Đối tác Chiến lược đang ngày càng phát triển tốt đẹp giữa hai quốc gia.

Phòng TTTT&TMS - ITPC

Ứng dụng AI trong nghiên cứu và phát triển sản phẩm thực phẩm

Ngày 22/4/2026, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Trung tâm Hỗ trợ và Tư vấn Chuyển đổi số TP.HCM (DXCenter) tổ chức hội thảo “Ứng dụng AI và dữ liệu thực tiễn trong nghiên cứu và phát triển sản phẩm thực phẩm”. Đây là sự kiện trọng tâm khép lại chuỗi 5 hội thảo chuyên đề trong khuôn khổ Triển lãm Quốc tế ngành Lương thực Thực phẩm TP.HCM lần thứ 5 - HCMC FOODEX 2026, hướng đến mục tiêu hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận các giải pháp số mới để tối ưu sản xuất, kiểm soát chất lượng và nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường.

Hội thảo có sự tham dự của ông Phan Phương Tùng, Giám đốc DXCenter; Tiến sĩ Nguyễn Bá Thanh, Viện trưởng Viện Công nghệ Sinh học và Thực phẩm, Trường Đại học Công nghiệp TP.HCM; ông Phí Anh Tuấn, Trưởng Ban Tư vấn chuyển đổi số mảng doanh nghiệp và nhà nước tại DXCenter; ông Nguyễn Minh Đức, Phó Tổng thư ký Hiệp hội Thương mại Điện tử Việt Nam (VECOM), cùng đông đảo doanh nghiệp hoạt động trong ngành lương thực - thực phẩm.

Phát biểu tại hội thảo, ông Lê Anh Hoàng, Phó Giám đốc ITPC, nhấn mạnh AI hiện đã hiện diện trong mọi mắt xích của doanh nghiệp, từ phân tích khẩu vị khách hàng, tối ưu hóa công thức nghiên cứu và phát triển sản phẩm đến dự báo xu hướng tiêu dùng trên các sàn thương mại điện tử. Theo ông, AI đã trở thành một phần không thể tách rời của hoạt động doanh nghiệp, đặc biệt trong bối cảnh ngành lương thực - thực phẩm là một trong bốn ngành công nghiệp trọng yếu của TP.HCM, đóng



Ông Lê Anh Hoàng, Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại Hội thảo.

góp khoảng 14% - 15% giá trị sản xuất công nghiệp của Thành phố. Ông cho rằng việc ứng dụng AI và dữ liệu thực tiễn giúp doanh nghiệp phát hiện các mối nguy, quản lý chuỗi cung ứng, dự báo rủi ro hàng hóa, kiểm soát chất lượng và phân tích tốt hơn xu hướng tiêu dùng của khách hàng.

Từ góc độ nghiên cứu và phát triển sản phẩm, Tiến sĩ Nguyễn Bá Thanh cho biết ngành thực phẩm đang đối mặt với một thách thức lớn khi quy trình phát triển sản phẩm thường kéo dài từ 18 đến 36 tháng, chi phí đầu tư cao và khó bắt kịp sự thay đổi nhanh của thị hiếu thị trường. Theo ông, có tới 80% sản phẩm mới rời thị trường ngay trong năm đầu tiên. Tuy nhiên, khi ứng dụng dữ liệu thực tiễn, doanh nghiệp có thể rút ngắn tới 50% thời gian phát triển sản phẩm, đưa sản phẩm mới ra thị trường trong vòng 3 đến 9 tháng và giảm 40% chi phí ở các khâu đánh giá cảm quan.

Thông tin tại hội thảo cũng cho thấy quy mô thị trường AI dành cho ngành thực phẩm dự kiến đạt 18,3 tỷ USD vào năm 2026 và có thể tăng lên 84 - 88 tỷ USD vào năm 2030, tương đương tốc độ tăng trưởng kép khoảng 39%. Theo Tiến sĩ Nguyễn Bá Thanh, đầu tư vào dữ liệu cần được xem là nền tảng, trong khi sự kết hợp

giữa hệ thống thông minh và năng lực chuyên gia sẽ là yếu tố quyết định thành công của sản phẩm.

Ở khía cạnh vận hành nhà máy, ông Phí Anh Tuấn phân tích việc ứng dụng công nghệ thị giác máy tính vào dây chuyền sản xuất có thể phát hiện lỗi ngoại quan của sản phẩm với độ chính xác vượt 95%. Hệ thống này giúp doanh nghiệp giảm từ 30% đến 70% tỷ lệ sản phẩm lỗi và tiết giảm từ 40% đến 60% chi phí nhân sự kiểm soát chất lượng. Bên cạnh đó, các mô hình công nghệ tự động ra quyết định còn hỗ trợ các chuỗi đồ ăn nhanh và nhà máy thực phẩm giảm hàng tồn kho từ 20% đến 40%, giảm tỷ lệ hủy hàng tới 60% và nâng mức độ đáp ứng dịch vụ thêm 10% đến 20%.

Thông qua hội thảo, ITPC kỳ vọng hỗ trợ doanh nghiệp tối ưu nguồn lực, xây dựng chiến lược phát triển dài hạn và từng bước nâng cao giá trị cho ngành thực phẩm Việt Nam. Trong bối cảnh yêu cầu về chất lượng, truy xuất, tốc độ đổi mới và tiêu chuẩn xuất khẩu ngày càng cao, việc ứng dụng AI và dữ liệu thực tiễn được xem là hướng đi quan trọng để doanh nghiệp thực phẩm TP.HCM tăng năng lực cạnh tranh và khẳng định vị thế trên thị trường trong nước cũng như quốc tế.

Phòng TTTT&TMS - ITPC

Tăng cường kết nối doanh nghiệp Việt Nam - Kuwait, mở thêm cơ hội cho hàng xuất khẩu TP.HCM

Ngày 22/4/2026, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Đại sứ quán Việt Nam tại Kuwait tổ chức “Hội nghị Doanh nghiệp Việt Nam - Kuwait: Giới thiệu môi trường kinh doanh, tiềm năng xuất khẩu sản phẩm Việt Nam và nhu cầu nhập khẩu của các doanh nghiệp Kuwait” theo hình thức trực tiếp kết hợp với trực tuyến tại Showroom Xuất khẩu, số 92 - 96 Nguyễn Huệ, phường Sài Gòn, TP.HCM. Hội nghị có sự tham dự của ông Nguyễn Đức Thắng, Đại sứ Việt Nam tại Kuwait; ông Lê Anh Hoàng, Phó Giám đốc ITPC; đại diện Phòng Thương mại và Công nghiệp Kuwait, Thương vụ Việt Nam tại Kuwait, cùng hơn 60 doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực thương mại, dịch vụ và đầu tư của hai nước.

Từ góc độ đơn vị đồng tổ chức, ITPC xác định đây là hoạt động xúc tiến có ý nghĩa thiết thực trong bối cảnh doanh nghiệp TP.HCM đang đẩy mạnh tìm kiếm thị trường mới tại khu vực Trung Đông, đặc biệt là các thị trường Halal giàu tiềm năng. Phát biểu tại hội nghị, ông Lê Anh Hoàng, Phó Giám đốc ITPC, nhấn mạnh TP.HCM sau mở rộng không gian phát triển đang hội tụ nhiều lợi thế để trở thành trung tâm kinh tế, thương mại có sức cạnh tranh ở tầm khu vực. Riêng đối với Kuwait, kim ngạch xuất khẩu của TP.HCM năm 2025 đạt gần 10 triệu USD, tăng 19% so với năm 2024, song “con số này còn khá khiêm tốn so với tiềm năng phát triển của hai bên”. Theo đại diện ITPC, các mặt hàng xuất khẩu sang Kuwait hiện có tỷ trọng cao gồm cà phê, hạt tiêu và hạt điều; trong khi nhiều nhóm hàng thế mạnh khác của TP.HCM như điện tử, máy móc, dệt may, giày dép, chế biến lương thực - thực phẩm, hóa

duyệt, nhựa và sản phẩm gỗ vẫn còn nhiều dư địa mở rộng tại thị trường này.

Nhấn mạnh vai trò cầu nối của ITPC, ông Lê Anh Hoàng cho biết Trung tâm đang chủ động phối hợp với các cơ quan liên quan để đẩy mạnh xúc tiến thương mại và đầu tư với các nước, nhất là khu vực Trung Đông và thị trường Halal, trong đó có Kuwait. Theo ông, ngay trong quý I/2026, ITPC đã chủ trì, phối hợp tổ chức 11 hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư trong và ngoài nước, hỗ trợ doanh nghiệp quảng bá sản phẩm, mở rộng thị trường, xây dựng thương hiệu và nâng cao năng lực hội nhập.

Thông tin tại hội nghị cũng cho thấy nhu cầu nhập khẩu của doanh nghiệp Kuwait khá đa dạng, trải rộng từ nông thủy sản, trái cây, gia vị, thực phẩm, đồ uống đến gỗ và sản phẩm gỗ, đồ nội thất, vật liệu xây dựng, thiết bị y tế và dịch vụ chăm sóc sức khỏe. Đại diện Phòng Thương mại và Công nghiệp Kuwait, ông Mohammed Bin Yousef, Vụ trưởng Vụ Tổ chức quốc tế, đánh giá cao chất lượng các sản phẩm đến từ Việt Nam và bày tỏ mong muốn doanh nghiệp hai bên “có thể kết nối trực tiếp, tiến tới ký kết những hợp đồng có giá trị”.

Với doanh nghiệp và nhà đầu tư, hội nghị không chỉ cung cấp thêm thông tin về thị trường Kuwait mà còn cho thấy hướng đi rõ hơn của ITPC trong việc mở rộng xúc tiến sang các thị trường ngách giàu tiềm năng. Thông qua các hoạt động kết nối thực chất, gắn với nhu cầu nhập khẩu cụ thể của đối tác và kinh nghiệm triển khai từ các chương trình xúc tiến thương mại, ITPC đang từng bước hỗ trợ doanh nghiệp Thành phố mở rộng đầu ra, gia tăng hiện diện tại khu vực Trung Đông và khai thác hiệu quả hơn cơ hội xuất khẩu vào thị trường Kuwait.



“Mở khóa” thị trường Halal và ESG cho hàng Việt tại Malaysia

Ngày 23/4/2026, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Tổng Lãnh sự quán Malaysia tại TP.HCM và Cục Xúc tiến Thương mại Malaysia tại TP.HCM (MATRADE) tổ chức hội thảo “Đẩy mạnh sản xuất xanh và xuất khẩu bền vững cho hàng hóa Việt Nam thâm nhập vào thị trường Malaysia”. Chương trình tập trung cập nhật cho doanh nghiệp thông tin về xu hướng tiêu dùng, các điểm mới của chứng nhận Halal năm 2026 và các chính sách khuyến khích, ưu đãi đối với sản phẩm nhập khẩu đáp ứng tiêu chí ESG tại Malaysia và các nước Hồi giáo.

Phát biểu khai mạc hội thảo, ông Lê Anh Hoàng, Phó Giám đốc ITPC, nhấn mạnh

quan hệ Việt Nam - Malaysia đang ở giai đoạn phát triển rất tích cực sau khi được nâng cấp lên Đối tác Chiến lược Toàn diện vào tháng 11/2024. Hai nước hiện hướng tới mục tiêu đưa kim ngạch thương mại song phương lên 25 tỷ USD vào năm 2030. Theo ông Lê Anh Hoàng, hàng hóa Việt Nam còn nhiều cơ hội thâm nhập sâu hơn vào thị trường Malaysia, nhưng thách thức lớn đang nằm ở việc kết hợp tiêu chuẩn Halal với yêu cầu sản xuất xanh, đặc biệt với doanh nghiệp vừa và nhỏ do áp lực về vốn đầu tư, quy trình sản xuất sạch và yêu cầu minh bạch dữ liệu để tái chứng nhận định kỳ.

Từ góc độ đối tác, ông Firdaus Othman, Tổng Lãnh sự Malaysia tại

TP.HCM, cho biết quy mô thị trường Halal toàn cầu hiện ước đạt hơn 2,3 nghìn tỷ USD và có thể tăng lên 20 nghìn tỷ USD vào năm 2028. Ông đánh giá cao nỗ lực của Việt Nam trong phát triển ngành Halal, đồng thời khẳng định Malaysia sẵn sàng đóng vai trò là cửa ngõ chiến lược để doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận thị trường Halal toàn cầu.

Làm rõ hơn về mối liên hệ giữa Halal và ESG, bà Zaimah Osman, Lãnh sự Thương mại MATRADE tại TP.HCM, cho biết ngành công nghiệp Halal được kỳ vọng đóng góp 8,1%



GDP của Malaysia trong năm 2025, tương đương khoảng 35 tỷ USD. Theo bà, chứng nhận Halal ngày nay không chỉ là yêu cầu tôn giáo mà đã trở thành một công cụ quản trị giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro và dễ dàng đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế như ISO 9001, ISO 22000, cũng như các nguyên tắc cốt lõi của chuỗi cung ứng bền vững.

Hội thảo cũng cập nhật những điểm mới đáng lưu ý trong quy định pháp lý của Malaysia. Theo ông Muhammad Naim bin Aziz, Trợ lý Cấp cao Phòng quản lý chứng nhận Halal của JAKIM, xu hướng tiêu dùng của cộng đồng Hồi giáo đang chuyển mạnh từ việc quan tâm đến yếu tố Halal thuần túy sang mô hình kết

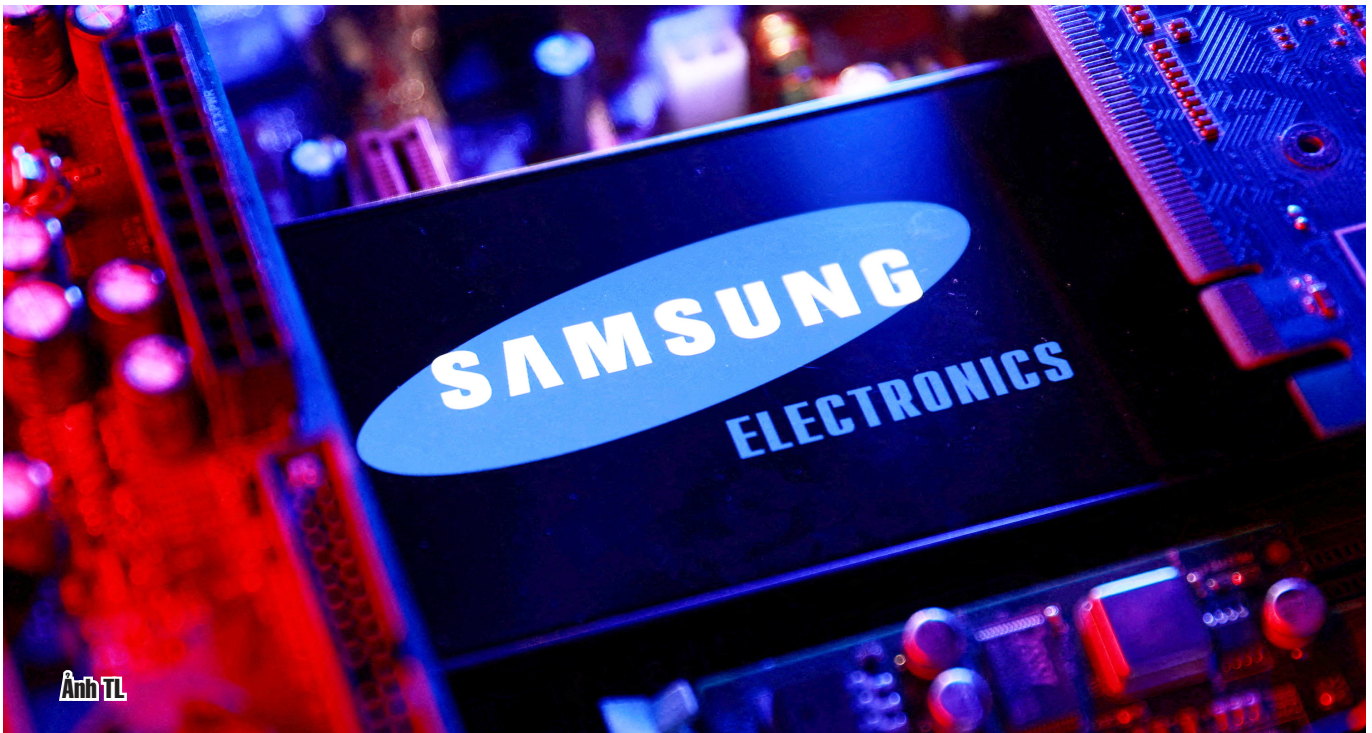
hợp giữa đạo đức và bền vững, trong đó người tiêu dùng ngày càng ưu tiên sản phẩm có bao bì thân thiện môi trường và bảo đảm quyền lợi động vật. Ông đồng thời lưu ý rằng tất cả thực phẩm và hàng hóa có nhãn Halal nhập khẩu vào Malaysia đều phải được chứng nhận bởi các tổ chức nước ngoài do JAKIM công nhận, đồng thời phải in rõ tên tổ chức chứng nhận đó trên bao bì.

Ở góc độ thị trường, ông Ngô Quang Hưng, đại diện Thương vụ Việt Nam tại Malaysia, cho biết Malaysia vẫn còn thiếu hụt nguồn cung ở một số nhóm hàng, nhất là rau củ khi tỷ lệ tự cung mới đạt khoảng 60%. Các mặt hàng như gạo, ớt tươi, rau lá xanh, dưa và cá tra chế biến được đánh giá còn dư địa thâm nhập tốt.

Tuy nhiên, từ năm 2026, quy định Trách nhiệm Nhà sản xuất Mở rộng (EPR) sẽ áp dụng với cả hàng nhập khẩu, buộc doanh nghiệp phải tuân thủ nghiêm ngặt hơn các tiêu chuẩn ESG. Đối lại, sản phẩm đạt chứng chỉ ESG và Halal có thể được hưởng ưu đãi như giảm 5% - 10% thuế quan và giảm tới 20% phí kiểm duyệt nhập khẩu.

Thông qua hội thảo, ITPC kỳ vọng doanh nghiệp Việt Nam có thêm cơ sở để chủ động chuyển đổi xanh, nâng cao năng lực đáp ứng tiêu chuẩn Halal và ESG, từ đó gia tăng sức cạnh tranh, mở rộng xuất khẩu bền vững vào Malaysia cũng như hệ sinh thái Halal toàn cầu.

Phòng TTTT&TMS - ITPC



Samsung Electronics mulls investment in chip testing and packaging facilities in Vietnam (Reuters - April 9, 2026)

Đọc báo Reuters ngày 9/4/2026: Công ty Samsung Electronics cân nhắc đầu tư vào các cơ sở kiểm định và đóng gói chip tại Việt Nam

1. KEY POINTS SUMMARY - TÓM TẮT NỘI DUNG CHÍNH

Samsung is considering investing in chip-testing and packaging facilities in Vietnam. (*Samsung Electronics đang xem xét đầu tư vào các cơ sở kiểm định và đóng gói chip tại Việt Nam, cho thấy tập đoàn này có thể mở rộng hiện diện sang khâu giá trị cao hơn trong chuỗi bán dẫn.*)

The scale and timeline of the project have not been disclosed. (*Nguồn tin của Reuters chưa nêu rõ quy mô vốn và thời điểm triển khai, nên đây vẫn là kế hoạch đang trong giai đoạn chuẩn bị và thảo luận.*)

Vietnam's Ministry of Finance says it is working on an MoU with Samsung. (*Bộ Tài chính Việt Nam cho biết đang phối hợp với các bộ, ngành để hoàn tất và trình biên bản ghi nhớ (Memorandum of Understanding) về dự án sản xuất bán dẫn của Samsung tại Việt Nam.*)

Samsung has long wanted to build semiconductor operations in Vietnam. (*Một nguồn tin am hiểu hoạt*

động của Samsung tại Việt Nam nói rằng doanh nghiệp này đã có mong muốn từ lâu trong việc phát triển hoạt động liên quan đến bán dẫn tại đây.)

Vietnam is already Samsung's biggest manufacturing base outside South Korea. (*Bối cảnh này đặc biệt đáng chú ý vì Việt Nam từ lâu đã là cứ điểm sản xuất quan trọng của Samsung, nên việc mở rộng sang đóng gói và kiểm định chip có thể nâng vị thế của Việt Nam trong chuỗi công nghệ.*)

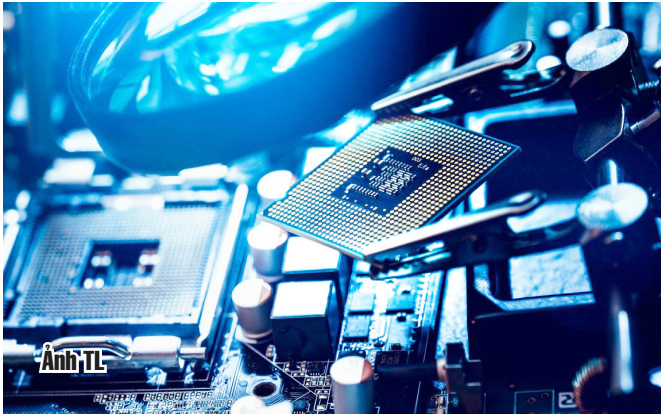
Samsung remains Vietnam's largest foreign investor. (*Theo phía Việt Nam, Samsung hiện là nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam với tổng vốn đã cam kết vượt 23 tỷ USD, vì vậy mọi bước đi mới của tập đoàn đều có ý nghĩa lớn với FDI, công nghệ và sản xuất.*)

The move fits a broader push to deepen Vietnam's role in semiconductors. (*Nếu dự án được triển khai, đây sẽ là tín hiệu tích cực cho tham vọng của Việt Nam trong việc đi sâu hơn vào ngành bán dẫn, không chỉ dừng ở lắp ráp điện tử mà tiến thêm vào những công đoạn kỹ thuật hơn.*)

2. TERMS & VOCAB EXPLAINED - PHÂN TÍCH TỪ VỰNG VÀ THUẬT NGỮ CHUYÊN NGÀNH

❖ **Term:** chip packaging.

Nghĩa ngắn: Đóng gói chip; công đoạn hoàn thiện để bảo vệ và kết nối chip trước khi đưa vào thiết bị.



Cách dùng / Ví dụ ngắn: Samsung may invest in a chip packaging plant in Vietnam. (*Samsung có thể đầu tư vào một nhà máy đóng gói chip tại Việt Nam.*)

❖ **Term:** chip testing.

Nghĩa ngắn: Kiểm định chip; bước kiểm tra xem chip có đạt tiêu chuẩn kỹ thuật hay không.

Cách dùng / Ví dụ ngắn: The project may include chip-testing facilities. (*Dự án có thể bao gồm các cơ sở kiểm định chip.*)

❖ **Term:** memorandum of understanding (MoU).

Nghĩa ngắn: Biên bản ghi nhớ; văn bản thể hiện ý định hợp tác giữa các bên trước khi đi vào thỏa thuận chi tiết.

Cách dùng / Ví dụ ngắn: The ministry is finalizing an MoU with Samsung. (*Bộ đang hoàn tất biên bản ghi nhớ với Samsung.*)

❖ **Term:** foreign investor.

Nghĩa ngắn: Nhà đầu tư nước ngoài.

Cách dùng / Ví dụ ngắn: Samsung is Vietnam's largest foreign investor. (*Samsung là nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam.*)

❖ **Term:** semiconductor project.

Nghĩa ngắn: Dự án bán dẫn; dự án liên quan đến thiết kế, sản xuất, kiểm định hoặc đóng gói chip.

Cách dùng / Ví dụ ngắn: Vietnam is working on a semiconductor project with Samsung. (*Việt Nam đang xúc tiến một dự án bán dẫn với Samsung.*)

❖ **Term:** person familiar with the matter.

Nghĩa ngắn: Nguồn tin am hiểu vụ việc; cách báo chí dùng khi trích dẫn người biết thông tin nhưng không nêu danh tính.

Cách dùng / Ví dụ ngắn: A person familiar with the matter told Reuters... (*Một nguồn tin am hiểu vụ việc nói với Reuters rằng...*)

3. PRACTICAL PHRASES - MẪU CÂU ỨNG DỤNG

❖ **Mẫu câu tiếng Anh:** The company is considering investing in high-value semiconductor operations in Vietnam. (*Doanh nghiệp đang cân nhắc đầu tư vào mảng bán dẫn có giá trị gia tăng cao tại Việt Nam.*)

Cụm thay thế: is exploring an investment in / is weighing an expansion int

❖ **Mẫu câu tiếng Anh:** The project's scale and timeline have not been disclosed. (*Quy mô và thời điểm triển khai của dự án vẫn chưa được công bố.*)



Cụm thay thế: details remain unclear / no timeline has been announced.

❖ **Mẫu câu tiếng Anh:** The government is working with the company to finalize a memorandum of understanding. (*Cơ quan nhà nước đang phối hợp với doanh nghiệp để hoàn tất biên bản ghi nhớ.*)

Cụm thay thế: complete an MoU / formalize initial cooperation.

❖ **Mẫu câu tiếng Anh:** The move could strengthen Vietnam's position in the global semiconductor supply chain. (*Động thái này có thể củng cố vị thế của Việt Nam trong chuỗi cung ứng bán dẫn toàn cầu.*)

Cụm thay thế: enhance Vietnam's role / deepen its place in the supply chain.

Phòng TTTT&TMS - ITPC



Trang thông tin điện tử hỗ trợ giải đáp các vướng mắc của doanh nghiệp, vui lòng truy cập <http://www.doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn> hoặc gửi câu hỏi đến hộp thư doithoai@itpc.gov.vn. Thông tin riêng của quý doanh nghiệp được bảo mật hoàn toàn.

Giải pháp để hỗ trợ kết nối nguồn lao động từ các địa phương khác và tăng hiệu quả tuyển dụng cho doanh nghiệp TP.HCM

Hỏi: Trước tình trạng doanh nghiệp ngành may mặc gặp khó khăn trong tuyển dụng lao động, UBND Thành phố Hồ Chí Minh có những giải pháp gì để hỗ trợ kết nối nguồn lao động từ các địa phương khác và tăng hiệu quả tuyển dụng cho doanh nghiệp?

Trả lời: của Sở Nội vụ

Hàng năm, Sở Nội vụ đã chỉ đạo Trung tâm Dịch vụ việc làm Thành phố tăng cường hoạt động kết nối cung - cầu lao động trong phạm vi trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh và kết nối với các tỉnh, thành lân cận thông qua các sàn giao dịch việc làm trực tiếp hoặc trực tuyến. Hàng tháng, Trung tâm đều có tổ chức các phiên giao dịch việc làm để tạo cầu nối giữa doanh nghiệp và người lao động đang có nhu cầu tìm kiếm việc làm tìm hiểu và lựa chọn việc làm phù hợp. Trong thời gian tới, sàn giao dịch việc làm điện tử cấp quốc gia sẽ vận hành theo hướng mở, doanh nghiệp và người lao động thực hiện các giao dịch việc làm thông qua sàn việc làm điện tử.

Hiện nay, người lao động quan tâm đến tiền lương, thu nhập và các chính sách phúc lợi khi vào làm việc trong các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động trong lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo (dệt may, da giày, chế biến thực phẩm, điện - điện tử, chế biến gỗ...). Do đó, việc thu hút được người lao động còn phụ thuộc vào chính sách của từng doanh nghiệp.

Quy định đóng Bảo hiểm xã hội (BHXH) đúng luật cho lao động thời vụ và sinh viên làm việc ngắn hạn tại doanh nghiệp

Hỏi: Đối với lao động thời vụ, đặc biệt là nhóm lao động sinh viên thường chỉ làm việc trong thời gian ngắn (vài tuần hoặc vài tháng rồi nghỉ), không có tính ổn định lâu dài, doanh nghiệp cần thực hiện việc tham gia và đóng BHXH như thế nào để đúng quy định pháp luật hiện hành?

Trả lời: của Bảo hiểm xã hội Thành phố Hồ Chí Minh

Căn cứ điểm a, khoản 1, Điều 2, Luật BHXH 2024 số 41/2024/QH15, người lao động thuộc đối tượng tham

gia BHXH bắt buộc nếu: “người làm việc theo hợp đồng lao động... xác định thời hạn có thời hạn từ đủ 01 tháng trở lên... kể cả trường hợp thỏa thuận bằng tên gọi khác nhưng có nội dung thể hiện việc làm có trả công, tiền lương và sự quản lý, điều hành, giám sát của một bên.”

Căn cứ khoản 5 Điều 33 Luật BHXH số 41/2024/QH15 quy định: Đối tượng quy định tại các điểm a, b, c, d và i khoản 1 và khoản 2 Điều 2 của Luật này mà **không hưởng tiền lương từ 14 ngày làm việc trở lên trong tháng** thì người lao động không phải đóng BHXH tháng đó, trừ trường hợp người sử dụng lao động và người lao động có thỏa thuận về việc có đóng BHXH cho người lao động tháng đó với căn cứ đóng bằng căn cứ đóng BHXH tháng gần nhất.

Do đó, trường hợp đơn vị cần xác định **số ngày không hưởng tiền lương từ 14 ngày làm việc trở lên trong tháng thì không đóng tháng đó.**

Tại Khoản 2 Điều 7 Nghị định số 158/2025/NĐ-CP ngày 25/6/2025 của Chính phủ quy định: Người lao động là công dân Việt Nam thuộc đối tượng tham gia BHXH bắt buộc làm việc không trọn thời gian, có tiền lương trong tháng bằng hoặc cao hơn tiền lương làm căn cứ đóng BHXH bắt buộc thấp nhất.

- Trường hợp trong HĐLĐ thỏa thuận lương theo giờ thì tiền lương tính trong tháng bằng tiền lương theo giờ nhân với số giờ làm việc trong tháng theo thỏa thuận trong HĐLĐ;

- Trường hợp trong hợp HĐLĐ thỏa thuận lương theo ngày thì tiền lương tính trong tháng bằng tiền lương theo ngày nhân với số ngày làm việc trong tháng theo thỏa thuận trong HĐLĐ;

- Trường hợp trong HĐLĐ thỏa thuận lương theo tuần thì tiền lương tính trong tháng bằng tiền lương theo tuần nhân với số tuần làm việc trong tháng theo thỏa thuận trong HĐLĐ.

Thực hiện theo quy định trên, trường hợp người lao động giao kết HĐLĐ từ đủ 01 tháng, thỏa thuận làm việc không trọn thời gian, trả lương theo giờ nếu tiền lương theo giờ nhân với số giờ làm việc trong tháng theo thỏa thuận trong HĐLĐ:

- Bằng hoặc cao hơn tiền lương làm căn cứ đóng BHXH bắt buộc thấp nhất thì thuộc đối tượng tham gia BHXH bắt buộc.

TIN VẤN

❖ TP.HCM đã trao chứng nhận cam kết thành viên trung tâm tài chính cho 15 nhà đầu tư, trong khi Đà Nẵng trao chứng nhận đăng ký thành viên cho 12 nhà đầu tư, trao giấy chấp thuận quan tâm cho 11 nhà đầu tư. Quy chế hoạt động của trung tâm tài chính đang được các bộ, ngành, địa phương hoàn thiện ở giai đoạn cuối. Việc hoàn thiện quy chế này là bước chuyển quan trọng từ thiết kế thể chế sang tổ chức vận hành thực tế (tuoitre.vn)

❖ Sau giai đoạn mở rộng ò ạt, nhiều chuỗi cà phê và trà sữa tại Việt Nam đang chuyển hướng sang thu hẹp điểm bán, tái cấu trúc hoạt động nhằm bảo toàn lợi nhuận trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt. Thị trường đồ uống với quy mô hơn 1,3 tỷ USD, đứng thứ ba Đông Nam Á, vẫn được đánh giá còn nhiều dư địa tăng trưởng nhờ dân số trẻ và nhu cầu tiêu dùng cao. Tuy nhiên, áp lực về hiệu quả kinh doanh đang buộc các doanh nghiệp phải điều chỉnh chiến lược (doanhngiephoinhap.vn)

❖ Số liệu từ cơ quan thống kê cho thấy, GDP quý 1/2026 tăng 7,83% so với cùng kỳ, trong đó công nghiệp và xây dựng tăng 8,92%, còn chế biến - chế tạo tăng tới 9,73%, tiếp tục giữ vai trò động lực chính. Chỉ số sản xuất công nghiệp tăng 9,0% trên diện rộng, phản ánh sự phục hồi tương đối đồng đều của nền sản xuất. Tuy vậy, áp lực vĩ mô đang gia tăng. Theo Quỹ Tiền tệ quốc tế dự báo, quy mô GDP theo sức mua tương đương (PPP) của Việt Nam có thể đạt khoảng 2.030 tỷ USD vào năm 2026, vượt Thái Lan và đứng thứ hai Đông Nam Á. Tuy nhiên, các chuyên gia lưu ý, chỉ số PPP chủ yếu phản ánh sức mua, chưa phản ánh đầy đủ chất lượng tăng trưởng hay mức sống (congthuong.vn)

❖ UBND TP.HCM đã trao Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư cho 4 dự án công nghệ cao vào Khu Công nghệ cao TP.HCM (SHTP) với tổng vốn hơn 1,23 tỷ USD. TP.HCM đang ghi nhận xu hướng gia tăng nhanh của dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào các lĩnh vực công nghệ cao, đặc biệt là hạ tầng dữ liệu - một trong

những nền tảng cốt lõi của kinh tế số. Các dự án tập trung vào trung tâm dữ liệu, công nghệ y sinh và thiết bị điện tử thông minh, những lĩnh vực có giá trị gia tăng cao. Đáng chú ý, hai trong số các dự án được cấp phép thuộc lĩnh vực trung tâm dữ liệu siêu quy mô (hyperscale data center) (bnews.vn)

❖ Động lực tăng trưởng quý 1/2026 đến từ một số ngành thuộc nhóm Phi tài chính hưởng lợi từ giá hàng hóa và chu kỳ phục hồi như Thép, Bán lẻ, Hàng cá nhân, Phân bón, Dịch vụ Dầu khí, Sữa, Bia. Trong đó, VNM (Sữa) và SAB (Bia) ghi nhận mức tăng trưởng lợi nhuận đột biến, lần lượt +54,9% và +55,8% so với cùng kỳ, chủ yếu nhờ nền so sánh thấp. Tuy nhiên, bất chấp kết quả tích cực trong quý đầu năm, cả hai doanh nghiệp vẫn duy trì quan điểm thận trọng đối với kế hoạch cả năm trong bối cảnh cầu tiêu dùng phục hồi chậm và áp lực chi phí nguyên liệu gia tăng, chưa phản ánh đầy đủ vào kết quả kinh doanh quý này (vneconomy.vn)

- Thấp hơn tiền lương làm căn cứ đóng BHXH bắt buộc thấp nhất thì không thuộc đối tượng tham gia BHXH bắt buộc.

Tiền lương làm căn cứ đóng BHXH bắt buộc thấp nhất bằng mức tham chiếu. Khi chưa bãi bỏ mức lương cơ sở thì mức tham chiếu bằng mức lương cơ sở. Mức lương cơ sở hiện nay là 2.340.000 đồng.

Đề nghị đơn vị đối chiếu các quy định trên với hợp đồng đã giao kết với lao động thời vụ, tệp lao động sinh viên, bảng chấm công thực tế để xác định đúng đối tượng tham gia BHXH và thực hiện kê khai hồ sơ, báo cáo tăng/giảm lao động nộp cho cơ quan BHXH theo đúng quy định.

Thanh toán phép năm chưa nghỉ khi người lao động chấm dứt hợp đồng

Hỏi: Sau khi doanh nghiệp đã xây dựng và thông báo lịch nghỉ phép năm trên cơ sở tham khảo ý kiến

người lao động, nhưng người lao động không sử dụng hết ngày phép, thì khi nghỉ việc, công ty có bắt buộc phải thanh toán tiền cho những ngày phép năm còn lại hay không?

Trả lời: của Sở Nội vụ

Tại khoản 3 Điều 113 Bộ luật Lao động năm 2019 quy định nghỉ hằng năm như sau:

“3. Trường hợp do thôi việc, bị mất việc làm mà chưa nghỉ hằng năm hoặc chưa nghỉ hết số ngày nghỉ hằng năm thì được người sử dụng lao động thanh toán tiền lương cho những ngày chưa nghỉ”

Căn cứ quy định nêu trên và nội dung Công ty đang vướng mắc thì trường hợp người lao động nghỉ việc mà chưa nghỉ hằng năm hoặc chưa nghỉ hết số ngày nghỉ hằng năm thì người sử dụng lao động có trách nhiệm thanh toán tiền lương những ngày chưa nghỉ cho người lao động.

Mười bí quyết hàng đầu để khởi nghiệp kinh doanh bán lẻ

Trong bối cảnh thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, khởi nghiệp kinh doanh bán lẻ không còn đơn giản là mở một cửa hàng và chờ khách đến mua. Đó là cả một quá trình đòi hỏi sự chuẩn bị kỹ lưỡng, tư duy chiến lược và khả năng thích ứng linh hoạt trước những biến động của thị trường. Một doanh nghiệp bán lẻ thành công không chỉ dựa vào nguồn vốn hay vị trí mặt bằng thuận lợi mà còn phụ thuộc rất lớn vào năng lực của người làm chủ.

Để xây dựng một doanh nghiệp bán lẻ bền vững, người khởi nghiệp cần phát triển một bộ kỹ năng kinh doanh tốt như khả năng tự tạo động lực cho bản thân, tinh thần sẵn sàng làm việc nhiều giờ, kỹ năng đàm phán hiệu quả, dịch vụ khách hàng xuất sắc và sự am hiểu sâu sắc về sản phẩm cũng như ngành hàng mình đang theo đuổi.

Dưới đây là mười bí quyết quan trọng giúp bạn khởi nghiệp kinh doanh bán lẻ thành công và vững vàng hơn trong những ngày đầu xây dựng doanh nghiệp.

1. Hiểu thị trường của bạn

Hiểu rõ thị trường là bước đầu tiên và quan trọng nhất khi bắt đầu kinh doanh bán lẻ. Người kinh doanh cần nắm được thương trường mình đang tham gia, hiểu nhu cầu và kỳ vọng của khách hàng tiềm năng, theo dõi xu hướng trong ngành và nhận diện những biến động kinh tế có thể ảnh hưởng đến sức mua.

Việc nghiên cứu thị trường sẽ giúp bạn quyết định có nên bán hay không, nên bán mặt hàng gì, bán ở đâu và mức giá nào là phù hợp. Nếu không hiểu khách hàng, rất dễ rơi vào tình trạng bán cái mình có thay vì bán cái thị trường cần.

2. Chuẩn bị nền tảng vững chắc

Một kế hoạch kinh doanh được xây dựng cẩn thận chính là nền móng cho sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Kế hoạch này giúp bạn xác định hướng đi rõ ràng, tiếp cận nguồn tài chính tốt hơn và đặt ra các mục tiêu cụ thể để theo dõi hiệu quả hoạt động.

Một số nội dung quan trọng cần chú ý gồm:

- Tìm nguồn vốn để khởi nghiệp.
- Đặt tên cho doanh nghiệp của bạn.
- Quản lý dòng tiền.

Nhiều cửa hàng có doanh thu tốt nhưng vẫn thất bại vì quản lý dòng tiền yếu. Vì vậy, cần tính toán kỹ chi phí vận hành và dự phòng rủi ro ngay từ đầu.

3. Tìm địa điểm phù hợp

Trong lĩnh vực bán lẻ, địa điểm kinh doanh có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động. Một vị trí tốt có thể giúp cửa hàng thu hút khách hàng tự nhiên mà không cần quá nhiều chi phí quảng bá.

Việc lựa chọn địa điểm cần cân bằng giữa lưu lượng khách hàng đi ngang qua và chi phí thuê mặt bằng. Một nơi đông người chưa chắc đã phù hợp nếu khách hàng mục tiêu không xuất hiện ở đó. Vì vậy, cần cân nhắc kỹ nhiều phương án trước khi quyết định.

4. Tìm nhà cung cấp phù hợp

Một doanh nghiệp bán lẻ muốn vận hành ổn định cần có hệ thống cung ứng ổn định. Việc tìm được nhà cung cấp phù hợp không chỉ liên quan đến giá cả mà còn là các điều khoản thanh toán, chính sách tín dụng và khả năng giao hàng đúng hẹn.



Người kinh doanh nên ưu tiên những đối tác có điều khoản linh hoạt để giảm áp lực tài chính trong giai đoạn đầu. Đồng thời, việc tìm kiếm nhiều nguồn cung khác nhau cũng giúp nâng cao khả năng thương lượng và hạn chế rủi ro phụ thuộc vào một đối tác duy nhất.

5. Hiểu luật bán hàng

Kinh doanh bán lẻ có những quy định pháp lý riêng khi giao dịch với khách hàng như niêm yết giá, nguồn



gốc hàng hóa, hóa đơn, bảo hành và quyền lợi người tiêu dùng.

Các quy định này có thể khác nhau tùy theo địa phương và ngành hàng. Vì vậy, người khởi nghiệp cần tìm hiểu kỹ trước khi bắt đầu bán hàng để tránh những sai sót không đáng có. Làm đúng ngay từ đầu luôn dễ hơn sửa sai về sau.

6. Tuyển dụng nhân sự phù hợp

Nhân viên chính là bộ mặt của doanh nghiệp bán lẻ. Khách hàng có thể quên tên cửa hàng nhưng sẽ nhớ rất lâu về trải nghiệm phục vụ tốt hoặc tệ.

Việc tìm kiếm và quản lý nhân sự phù hợp là một thách thức lớn đối với doanh nghiệp mới thành lập. Ngoài kỹ năng chuyên môn, nhân viên bán lẻ cần có thái độ tích cực, khả năng giao tiếp tốt và tinh thần phục vụ khách hàng. Tuyển đúng người sẽ giúp doanh nghiệp tiết kiệm nhiều chi phí đào tạo và thay thế sau này.

7. Quảng bá thông minh

Mọi thứ doanh nghiệp làm đều góp phần xây dựng hình ảnh thương hiệu. Tên doanh nghiệp, cách trưng bày hàng hóa, vị trí cửa hàng, cách phục vụ và cách giao tiếp với khách hàng đều là hình thức quảng bá.

Đối với nhà bán lẻ mới thành lập, ngân sách marketing thường khá hạn chế. Vì vậy, nên ưu tiên những phương thức quảng bá hiệu quả và tiết kiệm như mạng xã hội, truyền miệng và các chương trình khuyến mãi phù hợp. Quảng bá đúng cách giúp doanh nghiệp tiếp cận khách hàng nhanh hơn và tạo dấu ấn ban đầu tốt hơn.

8. Xây dựng mạng lưới quan hệ

Khởi nghiệp không nên là hành trình đơn độc. Việc xây dựng mối quan hệ với cộng đồng doanh nghiệp và

những người có ảnh hưởng tại địa phương rất quan trọng đối với một doanh nghiệp mới.

Người chủ nên chủ động tham gia các sự kiện kết nối, hợp tác với doanh nghiệp địa phương và các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp để mở rộng cơ hội phát triển. Một mối quan hệ tốt đôi khi có thể mang lại những cơ hội lớn hơn cả một khoản đầu tư.

9. Đầu tư vào kênh bán hàng trực tuyến

Ngay cả khi doanh nghiệp tập trung vào bán lẻ truyền thống, việc xây dựng kênh bán hàng trực tuyến vẫn là điều cần thiết. Đây là xu hướng tất yếu trong bối cảnh người tiêu dùng ngày càng ưu tiên tìm kiếm thông tin và mua sắm trên internet.

Doanh nghiệp có thể bắt đầu bằng một website giới thiệu sản phẩm đơn giản, sau đó phát triển thành cửa hàng thương mại điện tử hoàn chỉnh. Kênh bán hàng trực tuyến không chỉ mở rộng thị trường mà còn giúp tăng khả năng cạnh tranh lâu dài.

10. Tìm kiếm sự hỗ trợ phù hợp

Không ai khởi nghiệp mà biết hết mọi thứ. Điều quan trọng là biết tìm kiếm sự hỗ trợ đúng lúc và đúng nơi.

Hiện nay có rất nhiều tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp dành cho các nhà bán lẻ như tư vấn cá nhân, đào tạo quản trị, hỗ trợ tài chính và kết nối đầu tư. Việc tận dụng những nguồn lực này sẽ giúp doanh nghiệp phát triển nhanh hơn và hạn chế những sai lầm không cần thiết.

Bắt đầu kinh doanh bán lẻ luôn là một hành trình nhiều thử thách nhưng cũng đầy cơ hội. Với sự chuẩn bị kỹ lưỡng, chiến lược phù hợp và tinh thần kiên trì, người khởi nghiệp hoàn toàn có thể xây dựng một doanh nghiệp thành công, bền vững và tạo được dấu ấn riêng trên thị trường.

Phòng TTTT&TMS - ITPC

Công ty Cổ phần Sản xuất Thực phẩm Anh Kim (AK FOOD)

AK FOOD chuyên sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm thực phẩm dinh dưỡng như cháo tươi, cơm tươi, súp dinh dưỡng, gà ác tiềm, thịt viên xốt và nhiều sản phẩm chế biến sẵn khác. Doanh nghiệp không chỉ đáp ứng nhu cầu trong nước mà còn từng bước khẳng định vị thế trên thị trường quốc tế. AK FOOD còn được biết đến là thương hiệu cháo dinh dưỡng lâu đời nhất Việt Nam với hệ thống nhượng quyền cháo dinh dưỡng Cây Thị.

Cháo tươi và cơm tươi là hai dòng sản phẩm tiêu biểu của doanh nghiệp. Cháo tươi được sản xuất từ nguồn nguyên liệu tuyển chọn kỹ lưỡng, nấu chín bằng công nghệ tiết trùng hiện đại, giữ trọn hàm lượng dinh dưỡng và hương vị tự nhiên. Sản



phẩm gồm hai dòng chính: cháo tươi cho bé ăn dặm và cháo tươi cho người

lớn. Cơm tươi được làm từ gạo ST25, gạo lứt cùng các loại hạt dinh dưỡng cao cấp, sản xuất trên dây chuyền hiện đại, đảm bảo độ tươi ngon và giá trị dinh dưỡng cao.

Hiện nay, AK FOOD đã xuất khẩu sang Mỹ, Úc, New Zealand, Campuchia và có kinh nghiệm hợp tác với Canada, Nhật Bản, Hàn Quốc, Philippines, Anh, Lào, Singapore, Thái Lan. Với công suất 3 triệu sản phẩm/tháng cùng chứng nhận ISO 9001:2015 và HACCP, công ty đang tìm kiếm đối tác nhập khẩu, phân phối và OEM.

Thông tin liên hệ:

Địa chỉ: Lô III - 1B, Đường số 1, KCN Tân Bình, P. Tây Thạnh, TP.HCM

Website: akfood.vn

Người liên hệ: Lý Kim Điền - 0839.410.015

Việt Net: hành trình 20 năm nâng tầm nghệ thuật giấy xoắn Việt



Được thành lập từ năm 2006, Công ty TNHH Việt Net đã có hơn 20 năm miệt mài theo đuổi và nâng tầm nghệ thuật giấy xoắn (Quilling Art) và gỗ ép (Veneer) cao cấp. Chúng tôi tự hào là đơn vị tiên phong góp phần định danh nghệ thuật Quilling Việt Nam trên bản đồ thủ công mỹ nghệ thế giới với kho tàng thiết kế đồ sộ hơn 5.000 mẫu mã độc đáo thuộc 30 dòng sản phẩm khác nhau, từ thiệp chúc mừng tinh xảo đến tranh nghệ thuật phức tạp.

Sức mạnh cốt lõi và là niềm tự hào lớn nhất của Việt Net chính là đội ngũ nhân sự nhiệt huyết, nơi mỗi cá nhân đều là một nghệ nhân sở hữu đôi bàn tay khéo léo và tư duy thẩm mỹ tuyệt vời. Mỗi sản phẩm không

đơn thuần là hàng hóa, mà là một tác phẩm nghệ thuật được đặt trọn tâm huyết, kết hợp giữa tư duy thiết kế hiện đại và kỹ thuật thủ công điêu luyện. Điều này giúp sản phẩm của Việt Net luôn đạt độ hoàn thiện hoàn mỹ, sắc sảo về màu sắc và mang đậm hơi thở nghệ thuật đương đại.

Với năng lực đáp ứng các đơn hàng OEM số lượng lớn và kinh nghiệm xuất khẩu dày dặn sang các thị trường khát khe như Thụy Sĩ, Hoa Kỳ, Nhật Bản và EU, Việt Net tự tin là đối tác tin cậy cho các nhà nhập khẩu quà tặng và chuỗi cửa hàng văn phòng phẩm cao cấp toàn cầu. Chúng tôi cam kết mang đến những giá trị nghệ thuật bền vững và tinh hoa thủ công Việt Nam đến tay người tiêu dùng quốc tế.

Thông tin liên hệ:

Người phụ trách: Ông Đỗ Tuấn Nghĩa

Địa chỉ: 42 Lê Thị Ánh, P. Tân Thới Nhất, TP. HCM

Website: quillingarts.com

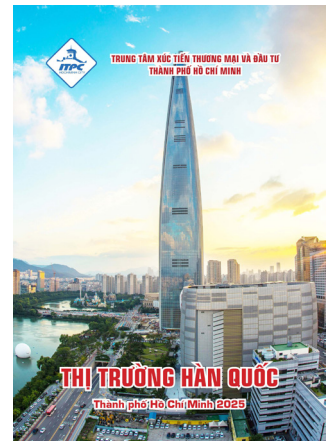
Email: vietnet@quillingart.vn

Điện thoại/WhatsApp: +84 903039595

Phòng TTTT&TMS - ITPC

Tìm đọc các ấn phẩm xuất bản thường kỳ của ITPC

Mời bạn vào trang web <http://itpc.hochiminhcity.gov.vn> để tải các ấn phẩm của ITPC.



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, Phường Tân Định, TP.HCM
Điện thoại: (028) 3823 6738
Fax: (028) 3824 2391
Email: itpc@itpc.gov.vn
Website: www.itpc.hochiminhcity.gov.vn

TRANG FACEBOOK CHÍNH THỨC CỦA ITPC

<https://www.facebook.com/ITPC.HOCHIMINHCITY>



GIẤY PHÉP XUẤT BẢN
 Giấy phép xuất bản số 40/GP-XBBT ngày 05 tháng 01 năm 2026 của Sở Văn hóa và Thể thao TP.HCM.



- Kỳ hạn xuất bản: 01 tuần/kỳ.
- Kích thước: 19 cm x 27 cm.
- Số trang: 20 trang.
- Số lượng: 1.000 bản/kỳ.
- Ngôn ngữ thể hiện: tiếng Việt; song ngữ Anh – Việt.

Điểm đến mới của doanh nghiệp

92 - 96 Nguyễn Huệ, phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh



Diện tích gần 1.000 m²;
có hệ thống nghe nhìn
hiện đại; đội ngũ làm
xúc tiến chuyên nghiệp,
tận tâm.

Đáp ứng mọi nhu cầu xúc
tiến của doanh nghiệp:

- Hỏi - đáp qua chương
trình “Đối thoại Doanh
nghiệp - Chính quyền
TP.HCM”;
- Tư vấn thị trường;
- Trưng bày hàng hóa,
tổ chức sự kiện xúc tiến
thương mại và đầu tư;

Phòng Dịch vụ và Hỗ trợ doanh nghiệp - ITPC
Địa chỉ: số 92 - 96 Nguyễn Huệ, P. Sài Gòn, TP.HCM.
Điện thoại: (028) 3822 2982
Website: www.itpc.hochiminhcity.gov.vn
vexa.vn



Doanh nghiệp có nhu cầu về hoạt động xúc tiến, xin hãy gọi ITPC!