



**BẢN TIN**

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

# XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

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

SỐ 07/2026 (1147) NGÀY 03/06/2026



## Ký kết hợp tác ITPC - UEH: Thúc đẩy đào tạo, nghiên cứu và hỗ trợ doanh nghiệp (trang 7)



Hội nghị cập nhật cơ hội đầu tư và khuyến nghị pháp lý cho doanh nghiệp tại TP.HCM (trang 8 - 9)



Diễn đàn Hợp tác Đầu tư và Kết nối Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh - Hàn Quốc năm 2026 (trang 10 - 11)



## 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 TP.HCM, Sở Tài chính TP.HCM; 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

Làm mới động lực tăng trưởng từ chiến lược FDI thế hệ mới

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

Đồng hành cùng doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh tại sự kiện “Kết nối chuỗi cung ứng hàng hóa quốc tế”

**05.** Kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm tại Triển lãm Allfashion Sourcing Cape Town

**06.** Đưa sản phẩm Việt đến gần hơn với người tiêu dùng Indonesia tại hội chợ Sial Interfood 2026

**07.** Ký kết hợp tác ITPC - UEH: Thúc đẩy đào tạo, nghiên cứu và hỗ trợ doanh nghiệp

**08.** Hội nghị cập nhật cơ hội đầu tư và khuyến nghị pháp lý cho doanh nghiệp tại TP.HCM

**10.** Diễn đàn Hợp tác Đầu tư và Kết nối Doanh nghiệp TP.HCM - Hàn Quốc năm 2026

### **12** ENGLISH FOR YOU

Kết nối giao thương (kỳ 1)  
Business matching (Part 1)

### **14** GÓC XÚC TIẾN 4.0

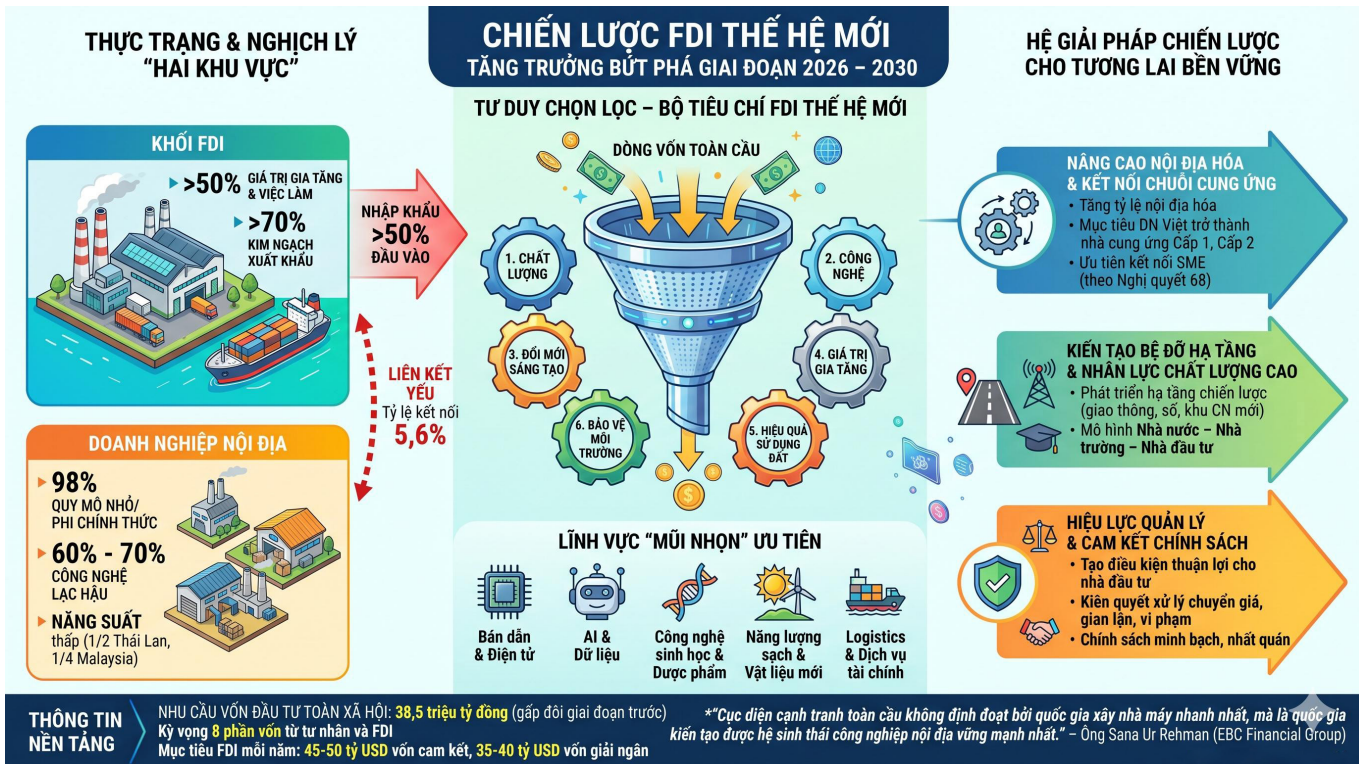
Khai phá sức mạnh ChatGPT - “Thư ký đa năng” dẫn đầu kỷ nguyên số (kỳ 1)

### **16** TƯ VẤN

Mười lăm thủ thuật trong quản lý chuỗi cung ứng (Kỳ 2)

# Làm mới động lực tăng trưởng từ chiến lược FDI thế hệ mới

Trích bài viết cùng tên của The Leader, định hướng thu hút FDI mới của Việt Nam theo hướng có chọn lọc, lấy chất lượng, công nghệ, đổi mới sáng tạo, giá trị gia tăng, hiệu quả sử dụng đất, bảo vệ môi trường và liên kết với doanh nghiệp trong nước.



Ảnh minh họa bởi AI.

Phòng TTTT&TMS - ITPC

## Sự kiện xúc tiến thương mại và đầu tư nổi bật cần quan tâm trong thời gian tới (\*)

➢ Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm các ngành công nghiệp chủ lực của Thành phố Hồ Chí Minh, tổ chức trong quý II, III, IV/2026, nhằm hỗ trợ doanh nghiệp quảng bá sản phẩm và kết nối khách hàng tiềm năng trong và ngoài nước.

➢ Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm các ngành công nghiệp chủ lực của Thành phố Hồ Chí Minh, tổ chức trong quý II, III, IV/2026, nhằm hỗ trợ doanh nghiệp

quảng bá sản phẩm và kết nối khách hàng tiềm năng trong và ngoài nước.

➢ Không gian giới thiệu sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ 4 năm 2026 (GRECO 2026), dự kiến diễn ra trong quý IV/2026, thúc đẩy sản xuất xanh, chuyển đổi số và nâng cao năng lực cạnh tranh.

➢ Diễn đàn Xuất khẩu kết hợp Chương trình Vietnam International Sourcing Expo, tổ chức vào tháng 9/2026, hỗ trợ doanh nghiệp định

hướng xuất khẩu và kết nối nhà mua hàng quốc tế.

➢ Chuỗi hội nghị, hội thảo, tập huấn về FTA, xây dựng thương hiệu, chuyển đổi số, chuyển đổi xanh và quản trị doanh nghiệp sẽ được triển khai xuyên suốt từ quý II đến quý IV/2026.

➢ ITPC cũng dự kiến tổ chức các chương trình xúc tiến thương mại và khảo sát thị trường tại Thái Lan, Trung Quốc, Nhật Bản, châu Âu, châu Mỹ, châu Phi và thị trường Halal trong năm 2026.

(\*) Các sự kiện, chương trình có thể được điều chỉnh cho phù hợp thực tế.

# Đồng hành cùng doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh tại sự kiện “Kết nối chuỗi cung ứng hàng hóa quốc tế”

**T**iếp nối thành công của Chương trình Diễn đàn xuất khẩu năm 2025, được sự chấp thuận của Ủy ban nhân dân Thành phố tại Kế hoạch số 61/KH-UBND, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố tổ chức chương trình Diễn đàn xuất khẩu năm 2026 và Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại sự kiện “Kết nối chuỗi cung ứng hàng hóa quốc tế” (Viet Nam International Sourcing 2026) nhằm hỗ trợ doanh nghiệp Thành phố tăng cường kết nối với các tập đoàn phân phối, hệ thống bán lẻ và nhà nhập khẩu uy tín trên thế giới. Qua đó mở ra cơ hội hợp tác, mở rộng thị trường và thúc đẩy hoạt động xuất khẩu bền vững cho doanh nghiệp Việt Nam.

Chuỗi sự kiện “Kết nối cung ứng hàng hoá quốc tế” (Viet Nam International Sourcing 2026) có quy mô 500 gian hàng, quy tụ nhiều ngành hàng tiêu biểu như lương thực thực phẩm, dệt may, giày dép, đồ gia dụng, quà tặng, nội thất,... Đây là cơ hội để doanh nghiệp Thành phố giới thiệu sản phẩm, quảng bá thương hiệu, tiếp cận trực tiếp các đối tác quốc tế, tìm kiếm cơ hội hợp tác kinh doanh và tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Thông tin chi tiết như sau:

❖ **Thời gian:** Từ ngày 03 - 05/9/2026 (03 ngày).

❖ **Địa điểm:** Nhà B, Trung tâm Hội chợ và Triển lãm Sài Gòn - SECC, phường Tân Mỹ, TP.HCM.

❖ **Quy mô:** Dự kiến 32 gian hàng tiêu chuẩn (3 x 3 = 9m<sup>2</sup>/gian), có trang trí nhận diện mang màu sắc riêng của Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Số lượng doanh nghiệp tham gia:** Dự kiến 32 doanh nghiệp, mỗi doanh nghiệp được bố trí trưng bày sản phẩm trong 01 gian hàng tiêu chuẩn.

## 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 Quế Trân (033 883 9493, lqtran.itpc@tphcm.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

❖ **Ngành hàng tham gia:** Các sản phẩm thuộc ngành hàng thực phẩm đồ uống (F&B), dệt may, da giày, túi xách, đồ thể thao và dã ngoại, đồ gia dụng và nội thất, sản phẩm công nghiệp hỗ trợ,...

- 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 chất lượng quốc tế như ISO, HACCP, GLOBALGAP, HALAL, BRCGS, USDA Organic...

❖ **Đối tượng tham gia:**

- Doanh nghiệp tham gia chương trình là các doanh nghiệp, đơn vị thuộc mọi thành phần kinh tế đăng ký hoạt động tại Thành phố Hồ Chí Minh, có năng lực sản xuất phục vụ xuất khẩu và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quy định của Ban Tổ chức; sản phẩm tham gia trưng bày phải mang thương hiệu Việt và có xuất xứ rõ ràng từ Việt Nam.

- Ưu tiên hỗ trợ cho nhóm 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, các sản phẩm đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quy định của Ban Tổ chức.

- QR code đăng ký:



- QR code hồ sơ đăng ký:



Trường hợp doanh nghiệp đăng ký tham gia vượt quá số lượng quy định thì Ban Tổ chức sẽ xét chọn và quyết định doanh nghiệp tham gia chương trình đáp ứng các tiêu chí nêu trên; đồng thời ưu tiên cho các doanh nghiệp nộp hồ sơ sớm và mới tham dự chương trình lần đầu.

Phòng DV&HTDN - ITPC

# Kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm tại Triển lãm Allfashion Sourcing Cape Town

**N**hằm tạo cơ hội cho doanh nghiệp tham gia đẩy mạnh quảng bá, giới thiệu sản phẩm, có thể mạnh của Việt Nam nói chung và Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng vào thị trường Nam Phi, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp cùng Hiệp hội Dệt may Thời trang Thành phố Hồ Chí Minh tổ chức Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ Chí Minh tại Triển lãm Allfashion Sourcing Cape Town.

Allfashion Sourcing Cape Town là triển lãm thương mại thời trang lớn nhất tại Nam Phi. Là sự kiện hàng đầu tôn vinh ngành công nghiệp thời trang và dệt may năng động và không ngừng phát triển tại Nam Phi và trên toàn thế giới, cung cấp một nền tảng toàn diện để giới thiệu các dịch vụ, sản phẩm may mặc, sản phẩm sản xuất và các đổi mới công nghệ trải dài toàn bộ chuỗi cung ứng. Sự kiện thu hút sự quan tâm của những nhà mua hàng vải may mặc, chuyên gia nghiên cứu phát triển sản phẩm, nhà thiết kế, đơn vị thương mại tìm nguồn cung ứng sản phẩm quốc tế. Năm 2025, trong 3 ngày tổ chức, Triển lãm ghi nhận sự góp mặt của 166

nhà triển lãm, 1.466 khách tham quan, đến từ 11 quốc gia. Sự kiện ghi nhận 829 cuộc kết nối B2B. Thông tin chi tiết về chương trình cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** từ ngày 14 đến ngày 16/7/2026.

❖ **Địa điểm:** Trung tâm Hội nghị quốc tế Cape Town, Cape Town, Nam Phi.

❖ **Quy mô:** cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh có tổng diện tích 180m<sup>2</sup>, được trang trí mang màu sắc riêng có của Việt Nam.

❖ **Ngành hàng:** sản phẩm vải, sản phẩm dệt may, nguyên phụ liệu sản xuất, phụ kiện thời trang.

❖ **Yêu cầu:** 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, ưu tiên các sản phẩm đạt các 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 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 hỗ trợ cho nhóm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, doanh nghiệp sản xuất có nhãn hàng riêng, có năng lực xuất khẩu và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quy định của Ban Tổ chức.

❖ **Chi phí doanh nghiệp chi trả khi tham gia chương trình:**

- **Chi phí quản lý:** (giá đã bao gồm VAT) 15.000.000đ/doanh nghiệp (mười lăm triệu đồng).

**Lưu ý:** Mỗi doanh nghiệp tham gia chương trình được hỗ trợ trưng bày 01 vị trí trong cụm gian hàng chung của Thành phố Hồ Chí Minh.

- **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,...

❖ **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.

Các doanh nghiệp tham gia Triển lãm có trách nhiệm gửi báo cáo kết quả tham gia chương trình về ITPC ngay khi kết thúc Triển lãm, cập nhật báo cáo lần 2 trong vòng 06 tháng sau khi kết thúc triển lãm.

Trường hợp doanh nghiệp đăng ký tham gia vượt quá số lượng quy định thì ITPC sẽ xét chọn và quyết định doanh nghiệp tham gia Chương trình theo các tiêu chí nêu trên.

**Phòng XTPTNT&TTTTN - ITPC**

## Phòng XTPTNT&TTTTN - ITPC

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

Hotline: (+84) 929224942 (Call/Viber/Zalo/WhatsApp)

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

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

# Đưa sản phẩm Việt đến gần hơn với người tiêu dùng Indonesia tại hội chợ Sial Interfood 2026

**T**rung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) tổ chức chương trình khảo sát thị trường, kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam với các hệ thống phân phối, nhà nhập khẩu thị trường Indonesia và tham dự Hội chợ Sial Interfood 2026 nhằm hỗ trợ doanh nghiệp Thành phố quảng bá hình ảnh, thương hiệu, trưng bày và giới thiệu các sản phẩm tiêu biểu; đồng thời tạo cơ hội thiết thực để kết nối trực tiếp với các đối tác, nhà nhập khẩu quốc tế, mở rộng thị trường xuất khẩu.

Triển lãm Sial Interfood 2026 tại Indonesia là một trong những sự kiện triển lãm quốc tế quy mô lớn hàng đầu khu vực Đông Nam Á trong lĩnh vực thực phẩm, đồ uống, nguyên liệu, phụ gia và thiết bị chế biến thực phẩm. Năm 2025, Triển lãm Sial Interfood đã quy tụ hơn 1.200 doanh nghiệp tham gia, thu hút 90.000 lượt khách tham quan đến từ 30 quốc gia. Với kết quả tích cực như trên, ITPC trân trọng kính mời Quý Doanh nghiệp tham dự chương trình với thông tin cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** từ ngày 04 đến ngày 06/11/2026 (03 ngày).

❖ **Địa điểm:** Trung tâm Triển lãm Jakarta International Expo (JIExpo) Kemayoran, Jakarta, Indonesia.

❖ **Quy mô:** diện tích 90 m<sup>2</sup> (tương đương 10 gian tiêu chuẩn) với 20 vị trí trưng bày/20 doanh nghiệp tham gia. Cụm gian hàng chung được thiết kế, trang trí mang màu sắc riêng của Thành phố nhằm tạo dấu ấn và thu hút khách tham quan.

❖ **Ngành hàng tham gia:** đồ uống đóng lon, đóng chai các loại không

## 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 Thùy Trang (0903 367 567, tranglt@itpc.gov.vn)

Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

còn; bánh kẹo các loại; thực phẩm chế biến (trái cây sấy, bún, phở, bánh tráng,...); nông sản (gạo, trái cây, các loại hạt - ngũ cốc, gia vị,...) và các sản phẩm thực phẩm khác đáp ứng tiêu chuẩn Halal.

- 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 HALAL và các chứng nhận chất lượng quốc tế như ISO, HACCP, GLOBALGAP, BRCGS, USDA Organic...

### ❖ Đối tượng tham gia:

- Doanh nghiệp tham gia chương trình là các doanh nghiệp, đơn vị thuộc mọi thành phần kinh tế đăng ký hoạt động tại Thành phố Hồ Chí Minh, có năng lực sản xuất phục vụ xuất khẩu và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quy định của Ban Tổ chức; sản phẩm tham gia trưng bày phải mang thương hiệu Việt và có xuất xứ rõ ràng từ Việt Nam.

- Ưu tiên hỗ trợ cho nhóm 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, các sản phẩm đáp ứng

tiêu chuẩn Halal và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quy định của Ban Tổ chức.

### ❖ 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.

- Các doanh nghiệp tham gia chương trình chấp hành việc gửi thông tin kết quả sơ bộ hoạt động giao thương trong vòng 05 ngày kể từ khi chương trình kết thúc; báo cáo kết quả các thỏa thuận, hợp đồng thương mại đã ký kết với đối tác thông qua tham dự triển lãm sau 12 tháng; gửi về ITPC để tổng hợp, báo cáo cơ quan có thẩm quyền về kết quả chương trình.

- QR đăng kí tham dự:



- Thông tin chương trình:



Phòng DV&HTDN - ITPC



## Ký kết hợp tác ITPC - UEH: Thúc đẩy đào tạo, nghiên cứu và hỗ trợ doanh nghiệp

Sáng 20/5/2026, tại Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh (UEH), Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) và UEH đã tổ chức Lễ ký kết Biên bản thỏa thuận hợp tác năm 2026. Sự kiện đánh dấu bước phát triển mới trong quan hệ phối hợp giữa hai đơn vị, hướng tới mục tiêu đồng hành, hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp Thành phố phát triển bền vững. Tham dự buổi lễ có ông Trần Phú Lữ, Quyền Giám đốc ITPC, Tiến sĩ Đinh Công Khải, Phó Giám đốc UEH, cùng đại diện hai đơn vị.

Theo nội dung thỏa thuận, ITPC và UEH sẽ phối hợp triển khai nhiều hoạt động thiết thực, phát huy thế mạnh của mỗi bên trong đào tạo, nghiên cứu, chuyển giao khoa học công nghệ và trao đổi thông tin. Trọng tâm hợp tác là kết nối đào tạo gắn với thực tiễn, đồng thời tăng cường hỗ trợ doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng.

Trong năm 2026, hai bên dự kiến tổ chức 7 chương trình huấn luyện kỹ năng phục vụ doanh nghiệp, tập trung vào 3 nhóm nội dung chính gồm: Hiệp định thương mại tự do (FTA) và hội nhập kinh tế quốc tế; nâng cao năng lực xuất khẩu và xúc tiến thương mại; nâng cao năng lực giám đốc điều hành và lãnh đạo doanh nghiệp. Bên cạnh đó, ITPC và UEH cũng sẽ phối hợp nghiên cứu thị trường liên quan đến các hiệp định thương mại tự do.

Phát biểu tại buổi lễ, ông Trần Phú Lữ nhấn mạnh trong bối cảnh kinh tế thế giới và trong nước nhiều biến động, cộng đồng doanh nghiệp đang đối diện đồng thời cơ hội và thách thức từ hội nhập quốc tế, chuyển đổi số, chuyển đổi xanh và sự thay đổi nhanh chóng của thị trường toàn cầu. Theo ông, điều này đòi hỏi các cơ quan

xúc tiến và cơ sở đào tạo, nghiên cứu như ITPC và UEH cần liên kết chặt chẽ hơn để tạo ra giá trị thiết thực.

Ông cho rằng công tác hỗ trợ doanh nghiệp không chỉ dừng lại ở xúc tiến đầu tư hay kết nối giao thương, mà còn cần chú trọng nâng cao năng lực quản trị, năng lực hội nhập và khả năng thích ứng của doanh nghiệp thông qua các chương trình tập huấn, đào tạo. Ông tin tưởng chương trình hợp tác sẽ góp phần thúc đẩy đổi mới sáng tạo và nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh.

Về phía UEH, Tiến sĩ Đinh Công Khải cho biết trải qua 50 năm hình thành và phát triển, nhà trường không chỉ chú trọng nền tảng học thuật mà còn tiên phong giải quyết các bài toán thực tiễn, đóng góp cho sự phát triển bền vững của Thành phố. Ông đánh giá cao vai trò của ITPC như một “cánh tay nối dài” của chính quyền Thành phố trong hỗ trợ doanh nghiệp, thúc đẩy xuất khẩu, thu hút đầu tư và nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế.

Đại diện UEH cam kết đồng hành, chuẩn bị đầy đủ nguồn lực để triển khai hiệu quả các nội dung hợp tác, tập trung vào đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao cho doanh nghiệp và tăng cường ứng dụng trong xúc tiến thương mại, đầu tư. Ông kỳ vọng thỏa thuận hợp tác sẽ nhanh chóng chuyển hóa thành các hoạt động thực chất, liên tục, mang lại giá trị lâu dài cho hai đơn vị và cộng đồng doanh nghiệp.

Lễ ký kết Thỏa thuận hợp tác năm 2026 giữa ITPC và UEH khẳng định cam kết của hai đơn vị trong việc cùng xây dựng hệ sinh thái hỗ trợ doanh nghiệp, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và năng lực cạnh tranh. Sự kiện cũng góp phần hiện thực hóa mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội bền vững của Thành phố Hồ Chí Minh.

**Phòng TTTT&TMS - ITPC**

# Hội nghị cập nhật cơ hội đầu tư và khuyến nghị pháp lý cho doanh nghiệp tại TP.HCM



Bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại Hội nghị.

**N**gày 22/5/2026, tại TP.HCM, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) và Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam - Chi nhánh Khu vực TP.HCM (VCCI-HCM) tổ chức Hội nghị “Cơ hội đầu tư tại Thành phố Hồ Chí Minh trong bối cảnh mới: Bức tranh toàn cảnh và khuyến nghị pháp lý”. Chương trình thu hút hơn 200 đại biểu là đại diện doanh nghiệp, nhà đầu tư đang hoạt động trên địa bàn Thành phố, cùng các cơ quan nhà nước, tổ chức chuyên môn và cơ quan thông tấn, báo chí. Hội nghị diễn ra trong bối cảnh TP.HCM đứng trước nhiều cơ hội phát triển mới, đồng thời giúp doanh nghiệp và nhà đầu tư cập nhật các thay đổi về chính sách, pháp luật, thuế và quản trị rủi ro pháp lý.

## Nhiều cơ hội mới trong bối cảnh phát triển mới

Phát biểu khai mạc hội nghị, TS. Trần Du Lịch, Phó Chủ tịch VIAC, nhận định TP.HCM đang đứng trước giai đoạn phát triển mang tính bản lề, khi hội tụ đồng thời các yếu tố về hạ tầng logistics, cảng biển, tài chính, thương mại, công nghiệp và đổi mới sáng tạo. Theo ông, trong bối cảnh nền kinh tế chuyển mạnh sang mô hình tăng trưởng dựa trên khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số, Thành phố có cơ hội lớn để phát huy vai trò đầu tàu kinh tế, trung tâm tài chính - thương mại của khu vực.

Tuy nhiên, song hành với cơ hội là những thách thức mới đối với doanh nghiệp, đặc biệt về năng lực quản trị pháp lý, quản trị rủi ro và khả năng thích ứng với thay đổi chính sách. TS. Trần Du Lịch cho rằng doanh nghiệp không chỉ cần nguồn lực tài chính mà còn phải chủ động nâng cao kiến thức, năng lực tuân thủ và năng lực xử lý tranh chấp trong quá trình đầu tư, kinh doanh.

## Doanh nghiệp cần tăng năng lực thích ứng

Phát biểu chào mừng hội nghị, ông Trần Ngọc Liêm, Giám đốc VCCI-HCM, cho biết trong giai đoạn phát triển mới của TP.HCM, cộng đồng doanh nghiệp và nhà đầu tư đang đứng trước nhiều cơ hội để mở rộng hoạt động kinh doanh và tái cấu trúc chiến lược đầu tư. Dù vậy, môi trường kinh doanh toàn cầu biến động liên tục cũng đặt ra yêu cầu ngày càng cao về quản trị, tính minh bạch, khả năng thích ứng chính sách và tuân thủ pháp lý.

Bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc ITPC, đánh giá hội nghị là hoạt động có ý nghĩa thiết thực trong bối cảnh



Ông Trần Ngọc Liêm, Giám đốc VCCI-HCM phát biểu tại Hội nghị.

Thành phố đang thúc đẩy mạnh mẽ các định hướng phát triển mới về đầu tư, thương mại và tài chính quốc tế. Theo bà, TP.HCM hiện vẫn duy trì nhiều lợi thế nổi bật về quy mô thị trường, hệ sinh thái doanh nghiệp, hạ tầng logistics, đổi mới sáng tạo và khả năng kết nối quốc tế; cùng với việc triển khai các cơ chế đặc thù và định hướng phát triển trung tâm tài chính quốc tế, Thành phố tiếp tục

được kỳ vọng là điểm đến chiến lược của các dòng vốn đầu tư chất lượng cao.

Để tận dụng hiệu quả các cơ hội này, doanh nghiệp cần chủ động cập nhật thông tin về thị trường, chính sách, pháp lý và nâng cao năng lực quản trị nhằm thích ứng với môi trường kinh doanh thay đổi nhanh chóng. Bà Cao Thị Phi Vân cũng cho biết ITPC nhiều năm qua không chỉ thực hiện vai trò xúc tiến thương mại và đầu tư mà còn là đầu mối kết nối, kênh thông tin và cầu nối đối thoại giữa chính quyền Thành phố với cộng đồng doanh nghiệp trong và ngoài nước.

### Cập nhật chính sách, thuế và rủi ro pháp lý



TS. Trần Du Lịch, Phó Chủ tịch VIAC phát biểu tại Hội nghị.

Tại hội nghị, ông Đậu Anh Tuấn, Phó Tổng Thư ký kiêm Trưởng Ban Pháp chế VCCI, Trọng tài viên VIAC, đã cung cấp bức tranh tổng quan về các thay đổi chiến lược trong chính sách và pháp luật giai đoạn 2025 - 2030. Theo ông, Việt Nam đang bước vào giai đoạn cải cách thể chế với tốc độ và quy mô lớn, thể hiện qua nhiều định hướng quan trọng về xây dựng pháp luật và phát triển kinh tế tư nhân.

Theo các chuyên gia, những thay đổi này mở ra cơ hội mới cho doanh nghiệp trong việc giảm chi phí gia nhập thị trường, thúc đẩy đầu tư vào các lĩnh vực chiến lược. Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng cần chủ động tích hợp các yêu cầu mới liên quan đến bảo vệ dữ liệu cá nhân, tiêu chuẩn môi trường, trách nhiệm mở rộng của nhà sản xuất và quản trị tuân thủ.

### Tăng đối thoại, hỗ trợ doanh nghiệp thích ứng

Hội nghị khép lại với phần thảo luận toàn thể, nhiều vấn đề thực tiễn liên quan đến môi trường đầu tư, chính sách pháp lý và hoạt động của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã được các đại biểu quan tâm, trao đổi trực tiếp với diễn giả.

Thông qua chương trình, Ban tổ chức kỳ vọng tiếp tục cung cấp thông tin mang tính thời sự, hỗ trợ doanh nghiệp và nhà đầu tư nâng cao năng lực thích ứng, quản trị rủi ro và tận dụng tốt hơn các cơ hội đầu tư trong bối cảnh mới.



Toàn cảnh Hội nghị.

Phòng XTĐT&HTĐP - ITPC

# Diễn đàn Hợp tác Đầu tư và Kết nối Doanh nghiệp TP.HCM - Hàn Quốc năm 2026

Chiều ngày 20/5/2026, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (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”. Sự kiện nhằm giới thiệu tiềm năng, định hướng và chính sách thu hút đầu tư của TP.HCM; thảo luận xu hướng FDI và kết nối chuỗi cung ứng; đồng thời tạo không gian giao thương trực tiếp B2B giữa doanh nghiệp hai nước. Chương trình thu hút hơn 120 đại biểu, doanh nghiệp và nhà đầu tư Việt Nam - Hàn Quốc tham dự.

Diễn đàn có sự tham dự của ông Vũ Hồ, Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Việt Nam tại Hàn Quốc, ông Jung Jung-tae, Tổng Lãnh sự Hàn Quốc tại TP.HCM, bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc ITPC, ông Kim Jae-shin, Tổng Thư ký AKC, ông Kim Dae-young, Phó Chủ tịch Hiệp hội Nhà nhập khẩu Hàn Quốc (KOIMA) cùng đại diện doanh nghiệp Việt Nam, Hàn Quốc và cơ quan thông tấn báo chí.

## Tăng trưởng và thu hút đầu tư của TP.HCM



Doanh nghiệp tham gia kết nối tại Diễn đàn.



Bà Cao Thị Phi Vân, Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại Diễn đàn.

Phát biểu khai mạc, bà Cao Thị Phi Vân cho biết tốc độ tăng trưởng của TP.HCM năm 2025 đạt 8,03% và tiếp tục duy trì đà tăng trưởng tích cực trong quý I/2026 với mức GRDP tăng 8,27%, là mức cao nhất trong nhiều năm trở lại đây. Tính đến nay, Thành phố đã thu hút 20.813 dự án đầu tư nước ngoài với tổng vốn đăng ký hơn 142 tỷ USD từ 152 quốc gia và vùng lãnh thổ.

Trong số đó, Hàn Quốc giữ vị trí đối tác quan trọng khi đứng thứ 2 về số lượng dự án với 3.349 dự án, tập trung vào các lĩnh vực như công nghiệp chế biến - chế tạo, thương mại, công nghệ, dịch vụ và logistics. Bà Cao Thị Phi Vân nhấn mạnh ITPC tiếp tục

đóng vai trò cầu nối đồng hành cùng nhà đầu tư Hàn Quốc, đồng thời cho rằng doanh nghiệp TP.HCM hiện có nhu cầu cấp thiết là kết nối sâu hơn với đối tác Hàn Quốc để mở rộng chuỗi cung ứng, thúc đẩy chuyển giao công nghệ, chuyển đổi số và phát triển sản xuất xanh nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh toàn cầu.

## Tiềm năng hợp tác mới

Ông Kim Jae-shin, Tổng Thư ký AKC, nhận định quan hệ đối tác giữa Việt Nam và Hàn Quốc đang bước vào giai đoạn phát triển mạnh mẽ sau các chuyến thăm cấp cao song phương thời gian qua. Ông cho biết Việt Nam hiện là đối tác xuất nhập khẩu lớn nhất của Hàn Quốc trong khu vực ASEAN. Với tư cách là một trong những nền kinh tế phát triển nhanh nhất khối, Việt Nam tiếp tục thu hút sự quan tâm mạnh mẽ về thương mại và đầu tư, đồng thời ngày càng khẳng định vai trò là trung tâm sản xuất của khu vực.

Thông qua chuỗi sứ mệnh của Phái đoàn Xúc tiến Thương mại ASEAN - Hàn Quốc, ông Kim Jae-shin kỳ vọng diễn đàn sẽ tối đa hóa

sự gắn kết cùng có lợi giữa doanh nghiệp hai nước, khuyến khích nhà đầu tư Hàn Quốc tích cực khám phá thị trường Việt Nam, đồng thời mở

Việt Nam với hơn 10.400 dự án, tổng vốn 98,9 tỷ USD, chiếm khoảng 18% FDI; riêng TP.HCM ghi nhận 3.349 dự án hiệu lực với tổng vốn 15,7 tỷ USD.

Ông Bok Dug-gyou cho rằng hiệu quả hợp tác sẽ được nâng cao nếu nhà đầu tư tận dụng hệ sinh thái chuyên môn hóa theo từng vùng miền: miền Bắc với công nghệ cao và ô tô; miền Trung với chế biến nông - thủy sản và hóa chất; miền Nam với dệt may - da giày và chế biến thực phẩm. Ông cũng nhấn mạnh mạng lưới các hiệp định thương mại tự do (FTA) đang mở rộng liên tục là yếu tố mang lại lợi thế cạnh tranh ngày càng rõ hơn cho Việt Nam.

Sự thành công của Diễn đàn được kỳ vọng góp phần củng cố vai trò của TP.HCM như một trung tâm kinh tế và đổi mới sáng tạo hàng đầu, đồng thời mở ra thêm cơ hội cho cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam và Hàn Quốc.



**Ông Jung Jung-tae, Tổng Lãnh sự Hàn Quốc tại TP.HCM (TBD) phát biểu tại Diễn đàn.**

đường để sản phẩm Việt Nam tiến sâu hơn vào thị trường Hàn Quốc.

### **Định hướng hợp tác tương lai**

Ông Jung Jung-tae, Tổng Lãnh sự Hàn Quốc tại TP.HCM, đề cập mục tiêu chiến lược của lãnh đạo hai nước là đạt 150 tỷ USD kim ngạch thương mại song phương vào năm 2030. Ông cho rằng sự kiện lần này đánh dấu bước tiến quan trọng, vượt ra khỏi mô hình hợp tác lấy xuất khẩu làm trung tâm truyền thống để hướng tới cơ cấu thương mại cân bằng hơn, qua đó củng cố nền tảng cho quan hệ đối tác cùng có lợi. Ông cũng khuyến khích doanh nghiệp Hàn Quốc nhìn nhận đầy đủ hơn vai trò mới của Việt Nam, không chỉ là quốc gia mạnh về sản xuất mà còn là đối tác chủ chốt trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

Ở góc độ quản lý nhà nước, bà Mai Phong Lan, Phó Trưởng phòng Doanh nghiệp và kinh tế tập thể, Sở Tài chính TP.HCM, làm rõ sự chuyển dịch chiến lược của dòng vốn Hàn Quốc hướng tới kỷ nguyên kinh tế số và công nghệ cao. Tính đến hết quý 1/2026, Hàn Quốc dẫn đầu đầu tư tại

Bà cho biết trong giai đoạn mới, Thành phố kêu gọi cộng đồng doanh nghiệp Hàn Quốc tham gia vào 4 trụ cột chính, gồm: phát triển Trung tâm Tài chính quốc tế với ngân hàng số và công nghệ tài chính; hợp tác trong hệ sinh thái AI và bán dẫn với R&D và sản xuất chip; phát triển hệ sinh thái startup và quỹ đầu tư mạo hiểm; và phát triển đô thị thông minh cùng tăng trưởng xanh, với các dự án quy mô lớn như Khu thương mại tự do Cái Mép Hạ 3.808,6 ha và 08 dự án điện gió ngoài khơi công suất 15.000MW.

### **Chuỗi cung ứng và B2B**

Ông Bok Dug-gyou, Đại diện Cơ quan Xúc tiến Thương mại - Đầu tư Hàn Quốc (KOTRA), phân tích rằng dù khối FDI chiếm 73% tổng kim ngạch xuất khẩu, tỷ lệ giá trị gia tăng nội địa của ngành sản xuất Việt Nam mới đạt 12%, thấp hơn mức trung bình ASEAN là 33%. Theo ông, khoảng cách này lại tạo ra “địa vàng” cho các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ trong và ngoài nước tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị.

### **Doanh nghiệp Hàn Quốc khảo sát tại TP.HCM**

Trong khuôn khổ chương trình, sáng ngày 20/5/2026, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) cũng đã phối hợp cùng Trung tâm ASEAN - Hàn Quốc (AKC) tổ chức chương trình khảo sát thực tế dành cho Đoàn doanh nghiệp Hàn Quốc tại hai đơn vị tiêu biểu của Thành phố gồm: Công ty Cổ phần Thực phẩm Bình Tây - doanh nghiệp có bề dày hoạt động từ năm 1960 và Hana Nguyễn Technology - doanh nghiệp công nghệ trẻ thành lập từ năm 2018.

Chương trình khảo sát đã giúp các doanh nghiệp, nhà đầu tư Hàn Quốc có góc nhìn thực tiễn hơn về hệ sinh thái ngành thực phẩm và công nghệ của TP.HCM; đồng thời tạo điều kiện để các bên trao đổi trực tiếp về năng lực sản xuất, định hướng phát triển và nhu cầu hợp tác trong thời gian tới. Đây cũng là cơ sở quan trọng để các đối tác

Hàn Quốc đánh giá môi trường đầu tư, tìm kiếm cơ hội kết nối và xây dựng kế hoạch mở rộng thị trường tại Việt Nam và khu vực.

**Phòng XTĐT&HTĐP - ITPC**

# Kết nối giao thương (kỳ 1)

## Business matching (Part 1)

**T**rong bối cảnh cạnh tranh quốc tế ngày càng mạnh, kiến thức về kết nối giao thương giữ vai trò quan trọng đối với doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình tìm kiếm đối tác, mở rộng thị trường và nâng cao hiệu quả hợp tác kinh doanh. Việc hiểu đúng các thuật ngữ và tình huống giao tiếp chuyên

ngành giúp doanh nghiệp chủ động hơn khi tham gia hội chợ, đàm phán với nhà mua hàng, xây dựng hồ sơ năng lực và triển khai chiến lược thâm nhập thị trường. Đây cũng là nền tảng cần thiết để củng cố uy tín, tăng khả năng kết nối với nhà đầu tư và tạo lợi thế cạnh tranh trong môi trường thương mại hiện đại.

### 1. BẢNG THUẬT NGỮ (KEY TERMS & PHRASES)

Tiếng Việt	Tiếng Anh	Giải nghĩa	Ví dụ
Hồ sơ năng lực doanh nghiệp	Company profile	Tài liệu giới thiệu năng lực, sản phẩm và kinh nghiệm của doanh nghiệp. Đây là tài liệu quan trọng khi làm việc với đối tác nước ngoài.	Please send us your company profile ( <i>Vui lòng gửi cho chúng tôi hồ sơ năng lực doanh nghiệp</i> ).
Chào hàng	Sales pitch	Phần giới thiệu ngắn, có trọng tâm để thuyết phục khách hàng hoặc đối tác. Nó thường nhấn mạnh lợi thế cạnh tranh và giá trị sản phẩm.	Her sales pitch was clear and persuasive ( <i>Phần chào hàng của cô ấy rõ ràng và thuyết phục</i> ).
Đề xuất giá trị	Value proposition	Lợi ích nổi bật mà doanh nghiệp cam kết mang lại cho khách hàng. Đây là điểm cốt lõi để phân biệt sản phẩm với đối thủ.	Our value proposition is stable quality at competitive prices ( <i>Đề xuất giá trị của chúng tôi là chất lượng ổn định với giá cạnh tranh</i> ).
Nguồn khách hàng tiềm năng thương mại	Trade lead	Thông tin về khách hàng hoặc cơ hội giao dịch có khả năng chuyển thành đơn hàng. Đây là đầu vào quan trọng cho bộ phận kinh doanh xuất khẩu.	We received three trade leads from the fair ( <i>Chúng tôi nhận được ba đầu mối giao dịch từ hội chợ</i> ).
Tìm nguồn người mua	Buyer sourcing	Quá trình tìm kiếm và sàng lọc nhà mua hàng phù hợp tại thị trường mục tiêu. Hoạt động này giúp doanh nghiệp tiếp cận đúng phân khúc khách hàng.	Buyer sourcing is a key step before market entry ( <i>Tìm nguồn người mua là bước quan trọng trước khi vào thị trường</i> ).

Phát triển thị trường	Market development	Hoạt động mở rộng sang khu vực, quốc gia hoặc nhóm khách hàng mới. Mục tiêu là tăng doanh số và độ phủ thương mại.	The firm is investing in market development in the Middle East ( <i>Doanh nghiệp đang đầu tư phát triển thị trường tại Trung Đông</i> ).
Chiến lược thâm nhập thị trường	Market entry strategy	Kế hoạch tiếp cận một thị trường mới thông qua phân phối, đại lý, liên doanh hoặc xuất khẩu trực tiếp. Chiến lược đúng giúp giảm rủi ro khi mở rộng kinh doanh.	A good market entry strategy can shorten the launch time ( <i>Một chiến lược thâm nhập thị trường tốt có thể rút ngắn thời gian ra mắt</i> ).

## 2. MẪU CÂU / TÌNH HUỐNG (USEFUL SENTENCES IN BUSINESS CONTEXT)



### Tình huống: Chào hàng với đối tác mới

**Presenter:** Our sales pitch focuses on quality consistency and reliable supply. (*Người thuyết trình: Phần chào hàng của chúng tôi tập trung vào chất lượng ổn định và nguồn cung đáng tin cậy.*)

**Client:** That sounds relevant to our sourcing needs. (*Khách hàng: Điều đó khá phù hợp với nhu cầu tìm nguồn hàng của chúng tôi.*)

❖ **Từ vựng chuyên ngành:** sales pitch = chào hàng; reliable supply = nguồn cung đáng tin cậy.

### Tình huống: Nêu đề xuất giá trị

**Buyer:** What is your main value proposition in this market? (*Người mua: Đề xuất giá trị chính của anh/chị tại thị trường này là gì?*)

**Supplier:** We offer stable quality, competitive

pricing, and fast response time. (*Nhà cung cấp: Chúng tôi cung cấp chất lượng ổn định, giá cạnh tranh và tốc độ phản hồi nhanh.*)

❖ **Từ vựng chuyên ngành:** value proposition = đề xuất giá trị; competitive pricing = giá cạnh tranh.

### Tình huống: Theo dõi đầu mối giao dịch

**Sales manager:** Did we get any new trade leads from the exhibition? (*Trưởng phòng kinh doanh: Chúng ta có nhận được đầu mối giao dịch thương mại mới nào từ triển lãm không?*)

**Assistant:** Yes, three buyers asked for samples and quotations. (*Trợ lý: Có, ba người mua đã yêu cầu mẫu và báo giá.*)

❖ **Từ vựng chuyên ngành:** trade lead = đầu mối giao dịch thương mại; quotation = báo giá.

Phòng TTTT&TMS - ITPC



## Áp dụng chính sách giảm thuế VAT đối với nước giải khát có hàm lượng đường trên 5g/100ml trong năm 2026

**Hỏi:** Theo Nghị định 174/2025/NĐ-CP, nước giải khát có hàm lượng đường trên 5g/100ml thuộc nhóm hàng không được giảm thuế VAT vì được xem là hàng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt. Tuy nhiên, theo Luật Thuế tiêu thụ đặc biệt 66/2025/QH15, mặt hàng này chỉ bắt đầu chịu thuế tiêu thụ đặc biệt từ ngày 01/01/2027. Do đó, doanh nghiệp đang thắc mắc: trong năm 2026, khi nhập khẩu mặt hàng này, thuế VAT có còn được giảm từ 10% xuống 8% hay không?

### Trả lời: Chi cục Hải quan Khu vực II

Nội dung này đã được Bộ Tài chính hướng dẫn trả lời Hội đồng kinh doanh Hoa Kỳ - ASEAN và Hiệp hội Bia - Rượu - Nước giải khát Việt Nam tại Công văn số 17380/BTC-CST ngày 07/11/2025.

Theo đó, mặt hàng “nước giải khát theo Tiêu chuẩn quốc gia (TCVN) có hàm lượng đường trên 5g/100ml” thuộc đối tượng chịu thuế TTĐB từ ngày 01/01/2026. Do đó, mặt hàng này không thuộc đối tượng giảm 2% thuế suất thuế GTGT từ ngày 01/01/2026 đến hết ngày 31/12/2026 theo quy định tại Nghị quyết số 204/2025/QH15 của Quốc hội và Nghị định số 174/2025/NĐ-CP của Chính phủ.

## Thủ tục nhập khẩu hàng mẫu phục vụ kiểm nghiệm và miễn kiểm tra An toàn thực phẩm theo Nghị định 15/2018/NĐ-CP

**Hỏi:** Công ty nhập khẩu lần đầu lô hàng mẫu số lượng nhỏ (dưới 30kg), chưa có công bố chất lượng,

mục đích để kiểm nghiệm và làm hồ sơ công bố chất lượng cho các lần nhập khẩu thương mại sau. Theo khoản 5 Điều 13 Nghị định 15/2018/NĐ-CP, hàng mẫu nghiên cứu, thử nghiệm được miễn kiểm tra An toàn thực phẩm (ATTP) nếu có xác nhận của tổ chức, cá nhân. Vậy doanh nghiệp chỉ cần công văn cam kết hàng mẫu, không lưu hành thị trường hay phải có xác nhận từ cơ quan ATTP/phòng kiểm nghiệm? Nếu các đơn vị này từ chối xác nhận thì doanh nghiệp cần làm gì?

### Trả lời: Chi cục Hải quan Khu vực II

Các trường hợp được miễn kiểm tra nhà nước về An toàn thực phẩm nhập khẩu (trừ các trường hợp có cảnh báo về an toàn thực phẩm) được quy định tại Điều 13 Nghị định số 15/2018/NĐ-CP ngày 02/2/2018 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật An toàn thực phẩm (được sửa đổi, bổ sung tại Nghị định số 85/2019/NĐ-CP ngày 14/11/2019), bao gồm:

“1. Sản phẩm đã được cấp Giấy tiếp nhận đăng ký bản công bố sản phẩm.

2. Quà biếu, quà tặng trong định mức miễn thuế nhập khẩu theo quy định của pháp luật về thuế.

3. Sản phẩm nhập khẩu dùng cho cá nhân của đối tượng được hưởng quyền ưu đãi, miễn trừ ngoại giao.

4. Sản phẩm quá cảnh, chuyển khẩu, trung chuyển, tạm nhập, tái xuất, gửi kho ngoại quan.

5. Sản phẩm là mẫu thử nghiệm hoặc nghiên cứu có số lượng phù hợp với mục đích thử nghiệm hoặc nghiên cứu có xác nhận của tổ chức, cá nhân.

6. Sản phẩm sử dụng để trưng bày hội chợ, triển lãm.

7. Sản phẩm, nguyên liệu sản xuất, nhập khẩu chỉ dùng để sản xuất, gia công hàng xuất khẩu hoặc phục

## TIN VĂN

❖ Theo số liệu của Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Tài chính), trong năm 2025 vừa qua, Thái Lan đã đầu tư vào 43 dự án tại Việt Nam với tổng vốn đăng ký hơn 1,15 tỷ USD; tăng 19,4% so với năm 2024. Lũy kế đến cuối tháng 4/2026, các nhà đầu tư Thái Lan đang triển khai 804 dự án tại Việt Nam với tổng số vốn đăng ký đạt hơn 15,4 tỷ USD và là nhà đầu tư nước ngoài lớn thứ 8 tại Việt Nam. Dòng vốn đầu tư của Thái Lan tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo; bán lẻ; bất động sản khu công nghiệp, logistics,... (vneconomy)

❖ Hiệp hội Thép thế giới (Worldsteel) vừa công bố danh sách các quốc gia sản xuất thép thô lớn nhất. Việt Nam lần đầu tiên lọt Top 10 ‘cường quốc’ sản xuất thép thô lớn nhất thế giới. Cụ thể trong tháng 4/2026, Worldsteel ước tính sản lượng thép thô (phôi thép) của Việt Nam đạt 2,1 triệu tấn, tăng 4% so với cùng kỳ năm trước. Với sản lượng này, Việt Nam đã vượt qua Ý để lọt Top 10 nước có nền công nghiệp thép lớn nhất (tuoitre)

vụ cho việc sản xuất nội bộ của tổ chức, cá nhân không tiêu thụ tại thị trường trong nước.

8. Sản phẩm tạm nhập khẩu để bán tại cửa hàng miễn thuế.

9. Hàng hóa nhập khẩu phục vụ yêu cầu khẩn cấp theo chỉ đạo của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ.”

Ngoài các trường hợp trên, còn áp dụng miễn kiểm tra nhà nước về an toàn thực phẩm đối với các trường hợp quy định tại khoản 2 Điều 22 Nghị định số 85/2019/NĐ-CP ngày 14/11/2019 của Chính phủ.

# Khai phá sức mạnh ChatGPT - “Thu ký đa năng” dẫn đầu kỷ nguyên số (kỳ 1)

**T**rong “bản đồ” công cụ AI mà ITPC đã giới thiệu ở số trước, ChatGPT (do công ty OpenAI phát triển) chính là cái tên tiên phong và quen thuộc nhất. Tại Việt Nam, công cụ này đã tạo nên một làn sóng quan tâm mạnh mẽ ngay từ những ngày đầu ra mắt. Sức hút của nó lớn đến mức ngay cả những người ít tiếp xúc với công nghệ nhất cũng từng nghe qua hoặc thử nghiệm. Đối với cộng đồng doanh nghiệp, ChatGPT đã nhanh chóng trở thành một “thu ký đa năng” thực thụ - một bộ não xử lý văn bản và hỗ trợ tư duy kinh doanh đầy quyền năng nếu biết khai thác đúng cách.

Sự xuất hiện của siêu trợ lý này đang tái định nghĩa lại phương thức vận hành truyền thống. Tuy nhiên, để biến chatbot này thành một trợ lý trung thành và hiệu quả trong hoạt động xúc tiến thương mại, đầu tư, việc hiểu rõ cơ chế vận hành, ưu điểm và cả những mặt hạn chế của nó là điều tối quan trọng đối với các nhà quản lý.

## 1. ChatGPT hoạt động như thế nào?

Về bản chất, ChatGPT là một mô hình ngôn ngữ lớn (Large Language Model). Nó hoạt động dựa trên cơ chế dự đoán từ tiếp theo trong câu dựa vào khối lượng dữ liệu khổng lồ đã được học từ sách báo, website và các tài liệu học thuật trên internet.

Khi nhận được một câu lệnh (Prompt) từ người dùng, ChatGPT không đơn thuần là tìm kiếm và sao chép kết quả như các bộ máy tra cứu thông thường. Nó phân tích ngữ cảnh, hiểu ý định sâu xa của người hỏi và tự động “sáng tác” ra một câu trả lời hoàn chỉnh, mạch lạc như một chuyên gia con người đang đối thoại trực tiếp với bạn. Hệ thống này có



Ảnh minh họa bởi AI.

khả năng tự học hỏi thông qua các lượt trò chuyện, từ đó liên tục tối ưu hóa câu trả lời để ngày càng tiệm cận với tư duy của người dùng.

## 2. Những ưu điểm vượt trội giúp tối ưu hóa vận hành doanh nghiệp

Với khả năng xử lý yêu cầu thông minh và tính linh hoạt cao, ChatGPT mang lại những giá trị thực tế rất lớn, giúp giải quyết bài toán năng suất cho bộ máy vận hành của doanh nghiệp:

❖ **Tự động hóa nội dung Marketing và Chăm sóc khách hàng:** Thay vì mất hàng giờ hoặc hàng ngày để lên ý tưởng, ChatGPT có thể giúp phòng truyền thông biên soạn kế hoạch nội dung Fanpage cả tháng, viết bài chuẩn SEO, hoặc tạo ra các kịch bản phản hồi khách hàng theo nhiều tình huống khác nhau chỉ trong vài giây. Hệ thống này cũng hỗ trợ xây dựng quy trình chăm sóc khách hàng tự động, đưa ra thông tin

chính xác, nhanh chóng để nâng cao chất lượng dịch vụ.

❖ **Hỗ trợ giao thương đa ngôn ngữ:** Được trang bị hệ thống dữ liệu đa ngôn ngữ toàn cầu, ChatGPT giúp doanh nghiệp xóa bỏ hoàn toàn rào cản tiếng Anh, Nhật, Hàn, Pháp... AI này có thể soạn thảo các bức thư chào hàng (Sales Pitch) gửi đối tác quốc tế hoặc hiệu chỉnh các email thương lượng hợp đồng với văn phong trang trọng, chuẩn bản địa và phù hợp sâu sắc với văn hóa kinh doanh của từng quốc gia.

❖ **Giải đáp đa lĩnh vực và Tự động hóa quy trình:** Từ việc tra cứu kiến thức kinh tế, luật pháp, địa lý cho đến việc phân tích các tệp dữ liệu thô, thống kê báo cáo, ChatGPT đều xử lý rất mượt mà. Việc tự động hóa các tác vụ thủ công này giúp doanh nghiệp tinh gọn bộ máy, tiết kiệm tối đa thời gian và nâng cao năng suất tổng thể của đội ngũ nhân sự.

**Phòng TTTT&TMS - ITPC**



Ảnh TL

## Mười lăm thủ thuật trong quản lý chuỗi cung ứng (Kỳ 2)

### 8. Theo dõi và đánh giá số liệu chuỗi cung ứng

Các nhà quản lý chuỗi cung ứng cần xây dựng các chỉ số đo lường hiệu suất (KPI) nhằm đánh giá hiệu quả hoạt động và hỗ trợ doanh nghiệp đạt được mục tiêu chiến lược. Việc theo dõi các KPI giúp doanh nghiệp xác định điểm mạnh, điểm yếu và đưa ra giải pháp cải thiện phù hợp trong quá trình vận hành chuỗi cung ứng.

Một số KPI quan trọng gồm tỷ lệ đơn hàng hoàn hảo, phản ánh khả năng giao hàng đúng thời gian, đúng số lượng và đúng sản phẩm theo yêu cầu khách hàng. Đây là chỉ số ảnh hưởng trực tiếp đến sự hài lòng và khả năng giữ chân khách hàng. Ngoài ra, chi phí lưu kho cũng là KPI quan trọng vì bao gồm các khoản chi cho kho bãi, nhân công, thiết bị và vận hành, giúp doanh nghiệp tối ưu chi phí nhưng vẫn duy trì hoạt động ổn định.

Bên cạnh đó, tỷ lệ hàng tồn kho trên doanh số giúp kiểm soát mức tồn kho phù hợp, tránh dư thừa hoặc thiếu hụt hàng hóa. Tốc độ luân chuyển hàng tồn kho phản ánh khả năng tiêu thụ sản phẩm trong một khoảng thời gian nhất định. Thời gian chu kỳ chuỗi cung ứng đánh giá thời gian từ đặt hàng đến giao hàng và thanh toán, trong đó chu kỳ ngắn thường cho thấy hiệu suất và khả năng cạnh tranh cao hơn.

### 9. Nâng cao năng lực quan sát chuỗi cung ứng

Khả năng quan sát chuỗi cung ứng giúp doanh nghiệp theo dõi và tối ưu hóa toàn bộ hoạt động từ nhà cung cấp đến khách hàng cuối cùng, qua đó tăng tính minh bạch và giảm rủi ro trong vận hành. Các hoạt động chính gồm theo dõi hàng tồn kho, giám sát quá trình vận chuyển và chia sẻ dữ liệu theo thời gian thực giữa các đối tác để đảm bảo tính đồng bộ.

Ngoài ra, doanh nghiệp còn có thể dự đoán và xử lý sớm các sự cố như chậm giao hàng hoặc thiếu nguyên vật liệu. Hiện nay, nhiều doanh nghiệp ứng dụng các công nghệ như AI, IoT, blockchain và phần mềm quản lý chuỗi cung ứng (SCM) nhằm nâng cao hiệu quả giám sát và hỗ trợ ra quyết định chính xác hơn.

### 10. Nâng cao hiệu quả quản lý tài liệu trong chuỗi cung ứng

Việc quản lý đơn đặt hàng, vận đơn, hóa đơn và giấy tờ hải quan thường liên quan đến nhiều phòng ban khác nhau nên dễ xảy ra tình trạng thiếu đồng bộ dữ liệu, gây chậm trễ và sai sót trong vận hành. Vì vậy, doanh nghiệp cần tập trung quản lý tài liệu trên một hệ

thống thống nhất để lưu trữ, xử lý và chia sẻ thông tin hiệu quả hơn.

Việc tập trung hóa tài liệu giúp giảm sai sót và trùng lặp thông tin, tăng tốc độ xử lý công việc giữa các phòng ban, nâng cao khả năng bảo mật và hỗ trợ kiểm toán dễ dàng hơn. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể nâng cao hiệu quả quản lý, giảm rủi ro và tăng tính linh hoạt trong chuỗi cung ứng.

## 11. Tối ưu hóa quy trình từ đặt hàng đến thanh toán

Quy trình từ đặt hàng đến thanh toán bao gồm toàn bộ hoạt động từ mua hàng đến thanh toán cuối cùng, liên quan đến nhiều bộ phận như tài chính, kho bãi và logistics. Việc sử dụng các hệ thống riêng biệt dễ làm dữ liệu phân tán, thiếu đồng bộ và ảnh hưởng đến hiệu quả vận hành.



Để khắc phục, doanh nghiệp cần tự động hóa quy trình bằng một nền tảng thống nhất nhằm chuẩn hóa hoạt động mua hàng và thanh toán, nâng cao khả năng theo dõi giao dịch, giảm sai sót do thao tác thủ công và tăng tốc độ xử lý đơn hàng. Việc tự động hóa không chỉ giúp cải thiện hiệu suất vận hành mà còn tăng tính minh bạch, hỗ trợ kiểm soát tài chính hiệu quả và nâng cao khả năng phối hợp giữa các bộ phận trong chuỗi cung ứng.

## 12. Đẩy mạnh tính bền vững về môi trường và xã hội

Tính bền vững ngày càng trở thành yếu tố quan trọng trong chuỗi cung ứng hiện đại khi người tiêu dùng ưu tiên các doanh nghiệp có trách nhiệm với môi trường và xã hội. Chuỗi cung ứng bền vững hướng đến việc hợp tác với các nhà cung cấp tuân thủ tiêu chuẩn lao động, sử dụng nguyên vật liệu thân thiện với môi trường, tối ưu

vận chuyển để giảm phát thải và thực hiện đúng các quy định liên quan.

Đầu tư vào phát triển bền vững không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao hình ảnh thương hiệu mà còn tăng khả năng cạnh tranh, tạo niềm tin với khách hàng và hỗ trợ phát triển ổn định trong dài hạn.

## 13. Kiểm soát rủi ro và đảm bảo tuân thủ quy định

Chuỗi cung ứng luôn đối mặt với nhiều rủi ro như thiên tai, gián đoạn logistics, biến động kinh tế, thiếu nguyên liệu và tấn công mạng. Để giảm thiểu các rủi ro này, doanh nghiệp cần đa dạng hóa nhà cung cấp, xây dựng kế hoạch dự phòng và ứng dụng công nghệ phân tích dữ liệu để dự báo rủi ro.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần tăng cường bảo mật thông tin và thường xuyên cập nhật các quy định pháp lý liên quan. Việc quản lý rủi ro hiệu quả giúp giảm tổn thất tài chính, duy trì hoạt động ổn định và bảo vệ uy tín thương hiệu trên thị trường.

## 14. Tối ưu hóa tổng chi phí sở hữu

Tổng chi phí sở hữu (TCO) bao gồm các chi phí trực tiếp và gián tiếp trong chuỗi cung ứng như mua hàng, lưu kho, vận chuyển và vận hành. Tối ưu hóa TCO giúp doanh nghiệp giảm chi phí dài hạn, nâng cao khả năng dự báo tài chính, sử dụng nguồn lực hiệu quả và tăng khả năng thích ứng với thị trường, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh.

## 15. Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ và phần mềm

Công nghệ giữ vai trò quan trọng trong việc tối ưu hóa chuỗi cung ứng. Nhiều doanh nghiệp vẫn sử dụng Excel và quy trình thủ công nên dễ xảy ra sai sót, dữ liệu thiếu đồng bộ và làm giảm hiệu quả vận hành.

Đầu tư vào công nghệ giúp doanh nghiệp truy cập dữ liệu theo thời gian thực, tự động hóa quy trình, nâng cao khả năng dự báo nhu cầu thị trường và tăng sự phối hợp giữa các bộ phận. Một số hệ thống phổ biến gồm SCM giúp quản lý toàn bộ chuỗi cung ứng, WMS hỗ trợ quản lý kho và hàng tồn kho, TMS tối ưu vận tải và logistics, cùng phần mềm dự báo nhu cầu giúp cân bằng cung - cầu hiệu quả.

Việc ứng dụng công nghệ và phần mềm phù hợp sẽ giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả quản lý và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

**Phòng TTTT&TMS - ITPC**

## Baria Chocolate - Tinh hoa Ca Cao Việt

Công ty TNHH Nông nghiệp Công nghệ cao Vùng Tàu (Baria Chocolate) chuyên sản xuất và xuất khẩu chocolate đen, chocolate sữa, chocolate phủ hạt và trái cây sấy, chocolate nhân macca, trái cây sấy nhúng chocolate cùng các dòng bột ca cao nguyên chất và hòa tan.

Sản phẩm tiêu biểu gồm chocolate đen 72% ca cao đạt OCOP 4 sao, được đánh giá cao nhờ hương vị nguyên bản, giàu dinh dưỡng và

giữ trọn hoạt tính sinh học của hạt ca cao nhờ quy trình không kiềm hóa. Sản phẩm được chế biến theo triết lý “farm-to-food”, từ nguồn ca cao tuyển chọn, kết hợp cùng hạt điều, macca, cam sấy dẻo để đa dạng khẩu vị.

Chocolate sữa 50% ca cao hướng đến nhiều nhóm khách hàng, đặc biệt là trẻ em và người yêu vị ngọt nhẹ. Ngoài ra, công ty còn phát triển bột ca cao nguyên chất không đường dành cho người ăn kiêng, thực dưỡng và thuần chay; bột ca cao hòa tan tiện lợi cho gia đình.

Dòng cam, xoài sấy dẻo nhúng chocolate đen tạo dấu ấn nhờ sự hòa quyện giữa vị chua thanh và cacao đậm đà.



Baria Chocolate còn cung cấp hộp quà tặng cao cấp cho lễ, tết và hội nghị. Sản phẩm có giá cạnh tranh, sử dụng 100% bơ ca cao, đường mía tự nhiên, không hương liệu, không chất bảo quản. Nguồn nguyên liệu ổn định từ vùng trồng Châu Đức, Xuyên Mộc và Xuân Lộc. Công ty đã kết nối đối tác tại Nhật, Pháp, Singapore; công suất 3 tấn/tháng, đạt chứng nhận ISO 22000:2018 và HACCP CODEX 2020.

### Thông tin liên hệ:

Địa chỉ: 4/22, Kha Vạn Cân, phường Tam Thắng, Thành phố Hồ Chí Minh  
Website: <https://bariachocolate.com.vn/>  
Email: [bariacacao@gmail.com](mailto:bariacacao@gmail.com)  
Điện thoại: 0254.3615358

## Nước ion kiềm thiên nhiên vì sức khỏe người Việt

Nghành sản xuất nước uống đóng chai tại Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ nhờ xu hướng tiêu dùng hướng đến sức khỏe. Trong đó, nước ion kiềm i-on Life của Công ty Cổ phần nước Hoàng Minh được xem là sản phẩm tiêu biểu với nhiều ưu điểm nổi bật về công nghệ và chất lượng.

i-on Life được khai thác từ nguồn nước ngầm tự nhiên tại Tây Ninh, kết hợp công nghệ điện phân tiên tiến của Nhật Bản để tạo ra nguồn nước ion kiềm hoàn toàn tự nhiên, an toàn cho sử dụng hàng ngày. Sản phẩm có độ pH ổn định từ 8.5 đến 9.5, hỗ trợ trung hòa axit dư thừa trong cơ thể, tốt cho hệ tiêu hóa và phù hợp sử dụng lâu dài.

Ngoài tính kiềm tự nhiên, i-on Life còn chứa nhiều khoáng chất ion hóa như Canxi, Magie, Natri và Kali



với chỉ số TDS khoảng 180 mg/L, giúp cơ thể hấp thụ nhanh và hiệu quả hơn. Đặc biệt, sản phẩm giàu hydro hoạt tính, hỗ trợ chống oxy

hóa, góp phần bảo vệ tế bào và tăng cường sức đề kháng.

Nhờ cấu trúc phân tử nước nhỏ, i-on Life có khả năng thẩm thấu nhanh vào tế bào, hỗ trợ trao đổi chất và thanh lọc cơ thể. Vị ngọt thanh tự nhiên từ nguồn nước giàu khoáng cũng tạo cảm giác dễ uống, tươi mát.

Doanh nghiệp hiện sở hữu công suất sản xuất lên đến 150 triệu lít mỗi năm, đạt các chứng nhận quốc tế như ISO 22000:2018 và HACCP, khẳng định năng lực sản xuất và cam kết chất lượng bền vững.

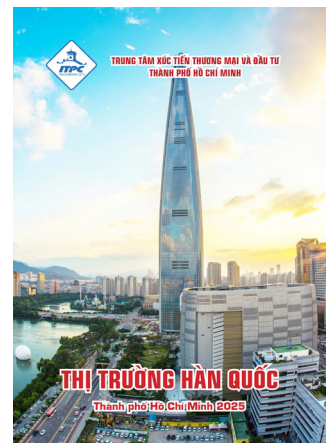
### Thông tin liên hệ:

Địa chỉ: 64 Phố Quang, phường Tân Sơn Hoà, TP.HCM  
Website: <https://ionlife.com.vn/> Email: [info@ionlife.com.vn](mailto:info@ionlife.com.vn)  
Điện thoại: 19001734

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](mailto:itpc@itpc.gov.vn)  
**Website:** [www.itpc.hochiminhcity.gov.vn](http://www.itpc.hochiminhcity.gov.vn)

**TRANG FACEBOOK CHÍNH THỨC**  
**CỦA ITPC**

<https://www.facebook.com/ITPC.HOCHIMINH CITY>



**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 m<sup>2</sup>;  
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](http://www.itpc.hochiminhcity.gov.vn)  
[vexa.vn](http://vexa.vn)



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