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 49/2025 (1139) NGÀY 03/12/2025

Khép lại GRECO 2025: Ban tổ chức vinh danh các đơn vị tiên phong kiến tạo không gian tăng trưởng xanh (trang 7)

Ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC trao Giấy chứng nhận và Kỷ niệm chương Hạng mục Giải Gian hàng Chủ đề Tiêu biểu (Outstanding Theme Award) cho Công ty TNHH Soft World Việt Nam.

Xuất khẩu trực tuyến trong kỷ nguyên FTA: "Số hóa pháp lý" và cuộc đua minh bạch thông tin (trang 10 - 11)

TP.HCM đối thoại cùng doanh nghiệp: "Gỡ vướng" chính sách lao động, hướng tới quản trị minh bạch (trang 9)

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

CHỨC NĂNG CHÍNH CỦA ITPC

Tham mưu chương trình, kế hoạch xúc tiến thương mại - đầu tư của Thành phố; tổ chức triển khai theo phân công của UBND TP.HCM.

Hỗ trợ, tư vấn pháp lý - thủ tục cho doanh nghiệp và nhà đầu tư; đầu mối tiếp nhận, tham mưu tháo gỡ khó khăn, vướng mắc

Cung cấp dịch vụ sự nghiệp công trong xúc tiến: hội chợ, triển lãm, hội nghị, kết nối giao thương, thông tin thị trường, tư vấn xuất nhập khẩu và thương hiệu.

Tổ chức hệ thống đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền; triển khai đánh giá DDCI của TP.HCM.

Hệ sinh thái xúc tiến thương mại số

Cơ sở dữ liệu dùng chung về doanh nghiệp, thị trường, đối tác xúc tiến.
Sàn kết nối giao thương B2B trực tuyến toàn cầu.
Nền tảng triển lãm trực tuyến kết hợp trực tiếp tại TP.HCM.
Nền tảng dịch vụ - giải pháp cho Doanh nghiệp nhỏ và vừa và khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo.
Nền tảng đào tạo trực tuyến về xúc tiến, thị trường, chất lượng sản phẩm, hội nhập.

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.

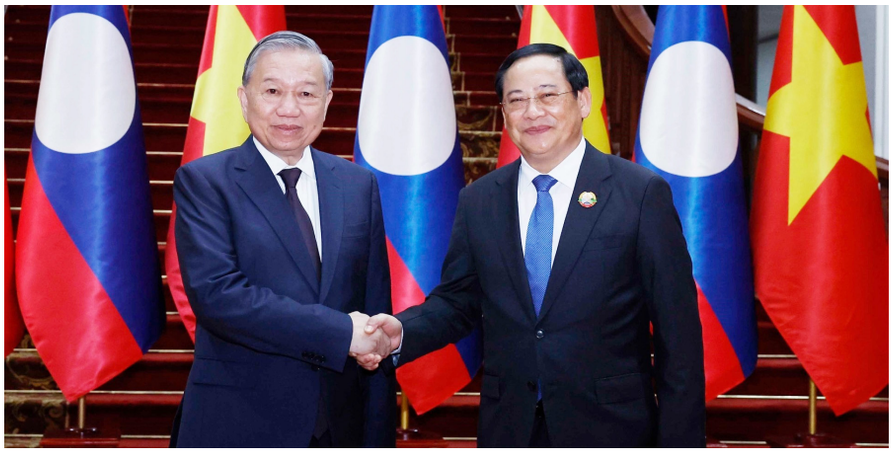
Dịch vụ công: tư vấn đầu tư - thủ tục, lập dự án, thông tin kinh tế - pháp lý, tổ chức hội chợ/triển lãm, hội nghị, phiên dịch, kết nối giao thương, tư vấn XNK - hải quan - vận tải - bảo hiểm - chất lượng - thương hiệu - chuyển đổi xanh.

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 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

Việt Nam và Lào hướng tới mục tiêu 10 tỷ USD kim ngạch song phương



Trong ảnh là Tổng Bí thư Tô Lâm và Thủ tướng Lào Sonexay Siphandone.

Thông tin được đưa ra bởi Trang Thông tin Chính phủ trong bài post chiều ngày 2/12/2025, Tổng Bí thư đề nghị hai nước tiếp tục củng cố tin cậy chính trị, duy trì trao đổi đoàn, tiếp xúc cấp cao trên tất cả các kênh. Hai bên cần thúc đẩy hợp tác kinh tế thiết thực, hiệu quả hơn nữa, trở thành một trụ cột thực sự trong quan hệ hợp tác toàn diện Việt Nam - Lào, tiếp tục triển khai các dự án hợp tác trọng điểm, bảo đảm tiến độ; thúc đẩy các dự án kết nối, nhất là trong lĩnh vực giao thông, năng lượng, phấn đấu đạt mục tiêu tăng trưởng thương mại đạt 5 tỷ USD, hướng tới mục tiêu 10 tỷ USD trong những năm tới.

Tổng Bí thư khẳng định Việt Nam luôn coi trọng công tác hỗ trợ Lào nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và sẽ tiếp tục ưu tiên cho đào tạo cán bộ, nhất là cán bộ lãnh đạo cấp chiến lược, cán bộ quản lý chủ chốt các cấp, nhằm hình thành đội ngũ cán bộ có đầy đủ năng lực và nhận thức sâu sắc về mối quan hệ đoàn kết đặc biệt Việt - Lào. Tổng Bí thư đề nghị hai bên phối hợp đẩy mạnh tuyên truyền, giáo dục về truyền thống quan hệ đoàn kết đặc biệt Việt Nam - Lào, nhất là cho thế hệ trẻ; đẩy mạnh hợp tác giữa các địa phương, nhất là các tỉnh trọng điểm về an ninh, kinh tế với hai nước, các địa phương biên giới.

Thủ tướng Lào cảm ơn Tổng Bí thư Tô Lâm đã luôn quan tâm, chỉ đạo sát sao Chính phủ Việt Nam trong phối hợp với phía Lào triển khai các Thỏa thuận cấp cao, đặc biệt trong hợp tác kinh tế; đồng thời khẳng định sẽ chỉ đạo các Bộ, ngành, địa phương và cơ quan hữu quan tích cực giải quyết những vướng mắc của doanh nghiệp Việt Nam, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp đang đầu tư tại Lào, đồng thời kết nối và cải thiện môi trường đầu tư thực chất, khuyến khích các tập đoàn lớn của Việt Nam tiếp tục mở rộng đầu tư tại Lào.

ĐỌC GÌ TRONG SỐ NÀY?

04 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Đưa sản phẩm Việt đến gần với người tiêu dùng tại Dubai tại Gulfood 2026

05. Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành Lương thực Thực phẩm năm 2025

06. Thư mời Hội thảo "Triển vọng xuất khẩu sang thị trường Trung Đông và Thổ Nhĩ Kỳ - Cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp Việt Nam"

07. Khép lại GRECO 2025: Ban tổ chức vinh danh các đơn vị tiên phong kiến tạo không gian tăng trưởng xanh

08. ITPC phối hợp tháo gỡ vướng mắc cho doanh nghiệp Nhật Bản trước thềm Hội nghị Đối thoại với Lãnh đạo Thành phố

09. TP.HCM đối thoại cùng doanh nghiệp: "Gỡ vướng" chính sách lao động, hướng tới quản trị minh bạch

10. Xuất khẩu trực tuyến trong kỷ nguyên FTA: "Số hóa pháp lý" và cuộc đua minh bạch thông tin

12 ĐỌC BÁO TIẾNG ANH CÙNG BẠN

Vietnam eyes tariff deal soon, as US seeks to cut huge trade deficit (The Straits Times - November 12, 2025)

Đọc báo The Straits Times ngày 12/11/2025: Việt Nam hướng tới thỏa thuận thuế quan với Hoa Kỳ

16 TÀI LIỆU THỊ TRƯỜNG

Văn hóa và tập quán kinh doanh tại thị trường Hong Kong (Trung Quốc) (Kỳ 1)

Đưa sản phẩm Việt đến gần với người tiêu dùng tại Dubai tại Gulfood 2026

Năm 2026, Gulfood bước vào kỷ nguyên mới đầy táo bạo. Lần đầu tiên trong lịch sử, sự kiện tìm nguồn cung ứng F&B lớn nhất thế giới sẽ diễn ra tại hai địa điểm mang tính biểu tượng là Trung tâm Thương mại Thế giới Dubai và Dubai Expo City, tạo nên phiên bản mở rộng, hấp dẫn và kết nối chiến lược nhất từ trước đến nay. Với hơn 6.500 đơn vị triển lãm, đại diện từ hơn 130 quốc gia và 12 lĩnh vực mạnh mẽ bao gồm một ngành công nghệ hoàn toàn mới và các nền tảng tập trung vào tương lai, Gulfood 2026 sẽ không chỉ phản ánh vị trí của ngành công nghiệp thực phẩm - mà còn xác định hướng đi của ngành. Được hỗ trợ bởi các liên minh thay đổi cuộc chơi, sự tham gia phá kỷ lục và cam kết đổi mới đối với tính bền vững, đổi mới và an ninh lương thực toàn cầu, đây là nơi chuỗi cung ứng được thiết lập lại, quan hệ đối tác được sắp xếp lại và kiến trúc của thực phẩm toàn cầu được vẽ lại.

Nhằm tháo gỡ khó khăn, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp ngành lương thực thực phẩm Thành phố đẩy mạnh quảng bá, giới thiệu sản phẩm, dịch vụ, kết nối giao thương với các nhà phân phối, nhà nhập khẩu, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) dự kiến tổ chức Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ Quốc tế về Thực phẩm và Đồ uống Gulfood 2026. Nội dung cơ bản như sau:

❖ **Thời gian:** từ ngày 26 đến ngày 30/01/2026 (05 ngày).

❖ **Địa điểm:** Trung tâm Triển lãm Dubai Expo City, Đại lộ 2020, thành phố Dubai, Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống Nhất (UAE).

❖ **Quy mô:** Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh có diện tích dự kiến khoảng 200 m^2, được thiết kế, trang trí mang màu sắc riêng có của Việt Nam, hỗ trợ tối đa 40 doanh nghiệp tham gia trưng bày, triển lãm.

❖ **Ngành hàng:** đồ uống (nước ngọt, đồ uống nóng, nước và các loại nước ép tươi...), sữa và các sản phẩm từ sữa (sữa, sữa chua, bơ, phô mai...), chất béo và dầu ăn (dầu ăn từ hạt và thực vật, mỡ động vật...), thực phẩm dinh dưỡng (thực phẩm hữu cơ, thực phẩm thuần chay, thực phẩm không chứa gluten, thực phẩm không đường, thực phẩm cô đặc...), thịt gia súc - gia cầm (các loại thịt hữu cơ, thịt gia cầm, thịt từ động vật theo hình thức chăn thả và chăn nuôi, thịt đạt chứng nhận Halal...), các loại hạt - ngũ cốc (các loại ngũ cốc, đậu, gạo, bột, yến mạch, đậu khô, đậu lăng, đậu triều...), sản phẩm đặc trưng từ các quốc gia (bao gồm cả nông, lâm, thủy hải sản đặc trưng)...

- 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 tiêu chuẩn Halal và đạt các chứng nhận quốc tế khác.

❖ **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 các doanh nghiệp sản xuất lương thực, thực phẩm của Thành phố có sản phẩm được xác định là sản phẩm công nghiệp chủ lực và sản phẩm công nghiệp tiềm năng của Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2025 - 2030, sản phẩm đạt tiêu chuẩn Halal và đã xuất khẩu sang thị trường các nước Hồi giáo; doanh nghiệp đã tham gia các chương trình xúc tiến xuất khẩu của Thành phố.

Nhằm kịp thời triển khai đăng ký và lựa chọn doanh nghiệp có chất lượng, đảo bảo hiệu quả khi tham gia chương trình, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) trân trọng thông báo và kính mời Quý doanh nghiệp Thành phố đăng ký tham gia. Trường hợp doanh nghiệp đăng ký tham gia vượt quá số lượng quy định, Trung tâm sẽ xét chọn và quyết định doanh nghiệp tham gia Chương trình theo các tiêu chí nêu trên.

Phòng XTPTNT&TTTN - ITPC

Phòng XTPTNT&TTTN – ITPC
Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Tân Định, TP.HCM.
Liên hệ chuyên viên Hưng Phúc (0908 101 101, phucth@itpc.gov.vn)

Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành Lương thực Thực phẩm năm 2025

Phòng DV&HTDN - ITPC
Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Tân Định, TP.HCM.
Liên hệ chuyên viên Thảo Như (0777 882 755, nhult@itpc.gov.vn)
Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

Nhằm thúc đẩy phát triển và hỗ trợ các doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh hoạt động trong lĩnh vực lương thực - thực phẩm trưng bày, giới thiệu sản phẩm đến người tiêu dùng, tìm kiếm đối tác trong nước và xuất khẩu để tiêu thụ sản phẩm, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp với Hội Lương thực Thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh (FFA) tổ chức Chương trình "Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành Lương thực Thực phẩm năm 2025", thông tin cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** từ ngày 16/12/2025 đến ngày 22/12/2025 (07 ngày).

❖ **Địa điểm:** Showroom Xuất khẩu, số 92 - 96 Nguyễn Huệ, Phường Sài Gòn, TP.HCM.

❖ **Nội dung:**

- Trưng bày, giới thiệu quảng bá sản phẩm Việt Nam ngành lương thực - thực phẩm tiêu biểu, chất lượng của doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh phục vụ thị trường trong nước và hướng đến đẩy mạnh xuất khẩu.

- Tổ chức hoạt động kết nối giao thương với hệ thống phân phối, siêu thị, sàn thương mại điện tử, người mua hàng trong nước và quốc tế.

❖ **Hình thức tham gia trưng bày:**

- Doanh nghiệp được hỗ trợ bố trí quầy kệ để trưng bày, giới thiệu sản phẩm tại Showroom Xuất khẩu trong suốt thời gian diễn ra chương trình.

- Sau khi kết thúc chương trình, doanh nghiệp có sản phẩm tiêu biểu, chất lượng tốt, phù hợp giới thiệu đến người tiêu dùng trong dịp Tết Nguyên đán 2026 sẽ được hỗ trợ tiếp tục trưng bày sản phẩm tại Showroom Xuất khẩu đến sau Tết Nguyên đán 2026 (miễn phí).

❖ **Số lượng doanh nghiệp tham gia chương trình:**

- Tham gia trưng bày sản phẩm: Không quá 80 doanh nghiệp (do khu vực trưng bày có giới hạn nên Ban Tổ chức có quyền lựa chọn, quyết định danh sách doanh nghiệp tham gia phù hợp các tiêu chí của chương trình).

- Tham gia kết nối giao thương: Không hạn chế số lượng doanh nghiệp.

❖ **Các nhóm mặt hàng chính tham gia trưng bày:** Nông sản, lương thực, thực phẩm chế biến, đồ uống (trà, cà phê, các loại nước ép, nước đóng lon từ trái cây,...), gia vị, bánh kẹo, hải sản khô đóng hộp/gói, nông sản khô đóng gói, trái cây tươi, trái cây sấy, quà tặng từ nông sản - thực phẩm,...

❖ **Đối tượng tham gia:** Doanh nghiệp của Thành phố, doanh nghiệp hội viên của Hội Lương thực Thực phẩm Thành phố (FFA) hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, chế biến lương thực, thực phẩm, có sản phẩm 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 có sản phẩm mới đáp ứng yêu cầu của chương trình.

❖ **Phí tham dự:** Miễn phí đối với không gian trưng bày giới thiệu sản phẩm tại Showroom Xuất khẩu. Doanh nghiệp được chọn tham gia tự đảm bảo chi phí vận chuyển hàng hóa, đi lại, ăn ở,... đối với nhân sự của mình.

❖ **Yêu cầu chung đối với doanh nghiệp tham gia chương trình:**

- Các sản phẩm tham gia trưng bày phải được kiểm soát chặt chẽ về tiêu chuẩn chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm; ưu tiên các sản phẩm của doanh nghiệp đạt chứng nhận Thương hiệu vàng, doanh nghiệp xanh của Thành phố, các sản phẩm đạt chứng chỉ OCOP, VIETGAP, GLOBAL GAP, HACCP, HALAL có các dòng sản phẩm mới nghiên cứu phát triển; các sản phẩm có thiết kế bao bì đẹp, phục vụ làm quà tặng dịp Tết Nguyên đán.

- Doanh nghiệp tham gia trưng bày, giới thiệu sản phẩm phải cử nhân sự trực giới thiệu quảng bá, cung cấp thông tin về doanh nghiệp và sản phẩm trưng bày cho khách tham quan; niêm yết giá bán cùng chương trình khuyến mãi, chuẩn bị đủ số lượng hàng hóa để mời khách tham quan dùng thử (nếu có) và kết nối, giới thiệu sản phẩm đến đối tác, khách tham quan hoặc bán nếu khách có nhu cầu mua trong suốt thời gian diễn ra chương trình.

Phòng DV&HTDN - ITPC

Thư mời Hội thảo "Triển vọng xuất khẩu sang thị trường Trung Đông và Thổ Nhĩ Kỳ - Cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp Việt Nam"

Nhằm hỗ trợ doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh tiếp cận thông tin thị trường, tìm kiếm đối tác, đẩy mạnh xuất khẩu tại các thị trường mới, tiềm năng, đặc biệt là thị trường Halal; đồng thời giúp doanh nghiệp cập nhật kịp thời những thông tin, hướng dẫn các quy trình về cấp chứng nhận Halal để xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Trung Đông và Thổ Nhĩ Kỳ.

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Vụ Trung Đông - châu Phi, Bộ Ngoại giao tổ chức Hội thảo "Triển vọng xuất khẩu sang thị trường Trung Đông và Thổ Nhĩ Kỳ - Cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp Việt Nam" trong khuôn khổ Chương trình Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành Lương thực Thực phẩm năm 2025 diễn ra từ ngày 16 đến ngày 22 tháng 12 năm 2025, với thông tin chi tiết như sau:

❖ **Thời gian:** 13g30 - 17g00, ngày 18/12/2025 (thứ Năm).

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

❖ **Chương trình Hội thảo:**

Từ 14g20 đến 14g50, đại diện Lãnh đạo Vụ Trung Đông - châu Phi, Bộ Ngoại giao trình bày về tiềm năng xuất khẩu thị trường Halal khu vực Trung Đông và những điều cần lưu ý khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường này. Tiếp đó, từ 14g50 đến 15g20 là phần trình bày trực tuyến của đại diện Đại sứ quán/Thương vụ Việt Nam tại Thổ Nhĩ Kỳ về thị trường Thổ Nhĩ Kỳ như một cửa ngõ xuất khẩu hàng hóa sang khu vực Trung Đông và châu Âu, cùng thông tin về Hội chợ Triển lãm World Halal Summit tại Thổ Nhĩ Kỳ.

Trong khung giờ 15g20 đến 15g50, ông Ramlan Osman, Giám đốc Trung tâm chứng nhận Halal Quốc gia (HALCERT), thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ, sẽ trình bày về các chứng nhận cần phải có cho doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu hàng hóa vào thị trường Thổ Nhĩ Kỳ và Trung Đông, cũng như các bước cần thiết để đạt được chứng nhận Halal. Từ 15g50 đến 16g05, doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn khi xuất khẩu hàng hóa vào thị trường Trung Đông và Thổ Nhĩ Kỳ.

Từ 16g05 đến 16g40 là phiên Hỏi - Đáp với phần điều phối của đại diện Lãnh đạo ITPC, cùng sự tham gia trao đổi của đại diện Lãnh đạo Vụ Trung Đông - Châu Phi (Bộ Ngoại giao), đại diện Đại sứ quán/Thương vụ Việt Nam tại Thổ Nhĩ Kỳ và ông Ramlan Osman. Cuối cùng, từ 16g40 đến 17g00, chương trình dành cho hoạt động giao lưu, kết nối với các diễn giả và kết thúc hội thảo.

Chương trình có thể được Ban Tổ chức điều chỉnh tùy theo tình hình thực tế, và doanh nghiệp được đề nghị quét mã QR để tải tài liệu liên quan.

❖ **Phí tham dự**: miễn phí.

❖ **Ngôn ngữ:** tiếng Việt, tiếng Anh.

Phòng DV&HTDN - ITPC

Phòng DV&HTDN - ITPC
Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Tân Định, TP.HCM.
Liên hệ chuyên viên Thúy Vy (0938 731 369, vynnt@itpc.gov.vn)
Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn

THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

Thị Trường Trung Đông

Tiềm Năng Kinh Tế: Khu vực Trung Đông dự kiến sẽ có tăng trưởng GDP 3% trong năm 2025, trong đó các nước GCC tăng trưởng 4.1%. Các nước trong khu vực như Ả Rập Xê Út và Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất đang tích cực đa dạng hóa kinh tế của mình.

Thị Trường Halal Bùng Nổ: Thị trường Halal tại Trung Đông được định giá 238.89 tỷ USD năm 2024 và dự kiến sẽ đạt 388.44 tỷ USD vào năm 2033, với tốc độ tăng trưởng hàng năm (CAGR) 5.55%. Đặc biệt, thị trường thực phẩm Halal chiếm 62.5% giá trị tổng thể.

Thị Trường Thổ Nhĩ Kỳ

Vị Trí Chiến Lược: Thổ Nhĩ Kỳ nằm ở vị trí chiến lược giữa châu Âu và châu Á, được coi là cửa ngõ quan trọng cho thương mại giữa hai khu vực này.

Đối Tác Thương Mại Đa Dạng: Thổ Nhĩ Kỳ có mạng lưới các đối tác thương mại rộng rãi, với Đức là thị trường xuất khẩu hàng đầu, tiếp theo là Vương quốc Anh, Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất, Iraq và Hoa Kỳ.

Khép lại GRECO 2025: Ban Tổ chức vinh danh các đơn vị tiên phong kiến tạo không gian tăng trưởng xanh

Ngày 7/12/2025, ngày cuối cùng của chuỗi sự kiện GRECO 2025, không khí tại các gian hàng vẫn vô cùng sôi động. Thay mặt Ban Tổ chức, ông Trần Phú Lữ - Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) đã trực tiếp đến từng khu vực trưng bày để trao kỷ niệm chương, vinh danh và gửi lời cảm ơn sâu sắc đến các đơn vị đã đồng hành tạo nên thành công cho sự kiện năm nay.

Hành động tri ân này khép lại một chuỗi sự kiện đầy dấu ấn, đồng thời khẳng định sự trân trọng của Thành phố đối với những đóng góp thiết thực của cộng đồng doanh nghiệp trong việc lan tỏa thông điệp về công nghệ xanh, chuyển đổi số và phát triển bền vững.

Lời tri ân từ những người kiến tạo

Trong thư cảm ơn gửi đến cộng đồng doanh nghiệp, ông Trần Phú Lữ nhấn mạnh: "Sự hiện diện của Quý vị đã góp phần quan trọng tạo nên một không gian trưng bày mang tính tiên phong, nơi hội tụ những giải pháp AI, công nghệ số và mô hình đổi mới sáng tạo tiêu biểu".

Ban Tổ chức đánh giá cao sự đầu tư bài bản, tinh thần chuyên nghiệp và sự chuẩn bị chu đáo của các đơn vị tham gia. Chính những giải pháp công nghệ đột phá được giới thiệu tại đây không chỉ làm phong phú nội dung chương trình mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, thúc đẩy mạnh mẽ quá trình chuyển đổi xanh trên nhiều lĩnh vực kinh tế của Thành phố.

Vinh danh những dấu ấn xuất sắc

Để ghi nhận những nỗ lực vượt bậc trong khâu tổ chức trưng bày và chất lượng giải pháp, Ban Tổ chức đã trao tặng các hạng mục giải thưởng danh giá cho các đơn vị tiêu biểu.

Giải Đặc biệt (Grand Award) được trao cho hai đơn vị có đóng góp nổi bật nhất là Trung tâm Cách mạng Công nghiệp lần thứ 4 tại TP.HCM (C4IR) và Công ty Cổ phần Ô tô Gel-O&J. Đây là những đơn vị đã mang đến GRECO 2025 những trình bày ấn tượng, thể hiện rõ nét tầm nhìn về tương lai công nghệ và sản xuất xanh.

Ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC trao Giấy chứng nhận và Kỷ niệm chương Hạng mục Giải Gian hàng Chủ đề Tiêu biểu (Outstanding Theme Award) cho công ty Qualcomm Inc.

Hạng mục Giải Gian hàng Chủ đề Tiêu biểu (Outstanding Theme Award) thuộc về Qualcomm Inc và Công ty TNHH Soft World Việt Nam. Các gian hàng này được đánh giá cao nhờ bám sát chủ đề "Trí tuệ nhân tạo và phát minh, sáng chế công nghệ 4.0", giới thiệu những ứng dụng thực tiễn và có tính tương tác cao với khách tham quan.

Bên cạnh đó, giải thưởng Gian hàng Tiêu biểu (Outstanding Booth Award) cũng được trao cho hàng loạt tên tuổi lớn như Công ty Cổ phần Tập đoàn Trường Hải (THACO), Tập đoàn Công nghệ CMC, Đại sứ quán Phần Lan tại Việt Nam, Ngân hàng Nam Á, Vietnam Waste Solutions... Sự đa dạng của các đơn vị nhận giải - từ công nghiệp chế tạo, công nghệ thông tin đến tài chính và xử lý môi trường đã phản ánh bức tranh toàn cảnh về một hệ sinh thái tăng trưởng xanh đang ngày càng hoàn thiện.

GRECO 2025 khép lại nhưng đã mở ra nhiều cơ hội kết nối đa chiều. ITPC tin tưởng rằng những cái bắt tay hợp tác, những ý tưởng được chia sẻ tại sự kiện sẽ là tiền đề vững chắc để cộng đồng doanh nghiệp tiếp tục bứt phá. ITPC cam kết sẽ tiếp tục đồng hành, là cầu nối xúc tiến thương mại hiệu quả, cùng doanh nghiệp kiến tạo tương lai xanh và bền vững cho TP.HCM.

Phòng TTTT&TMS - ITPC

ITPC phối hợp tháo gỡ vướng mắc cho doanh nghiệp Nhật Bản trước thềm Hội nghị Đối thoại với Lãnh đạo Thành phố

Trong hai ngày 19 và 20/11/2025, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) đã chủ trì, phối hợp cùng Hiệp hội Doanh nghiệp Nhật Bản tại TP.HCM (JCCH) tổ chức thành công chuỗi 04 phiên họp trù bị quan trọng. Đây là bước chuẩn bị then chốt nhằm rà soát, thống nhất các nội dung kiến nghị trước thềm Hội nghị Đối thoại giữa Lãnh đạo Thành phố và Hiệp hội Doanh nghiệp Nhật Bản tại TP.HCM (JCCH) năm 2025, dự kiến diễn ra chính thức vào ngày 12/12 tới.

Phiên họp trù bị lĩnh vực Pháp luật - Lao động.

Với vai trò là cơ quan đầu mối xúc tiến và hỗ trợ doanh nghiệp, ITPC đã chủ động làm việc cùng các Sở, ngành liên quan để lắng nghe và giải quyết sớm các vướng mắc của nhà đầu tư Nhật Bản ngay từ giai đoạn chuẩn bị.

Phiên làm việc đầu tiên về lĩnh vực Thuế diễn ra vào sáng 19/11 với sự tham gia của đại diện Cục Thuế TP.HCM. Tại đây, đoàn công tác JCCH do ông Onose Takahisa (Trưởng Ban Thuế - Hải quan) dẫn đầu đã trình bày 11 kiến nghị cụ thể. Các vấn đề được doanh nghiệp Nhật Bản quan tâm hàng đầu bao gồm quy định tính thuế thu nhập cá nhân cho chuyên gia nước ngoài, chính sách hoàn thuế giá trị gia tăng, và việc xác định mức thuế đối với hàng hóa của doanh nghiệp khu chế xuất khi tiêu thụ nội địa.

Đại diện Cục Thuế Thành phố đã có những giải đáp chi tiết, làm rõ các quy định hiện hành. Với một số kiến nghị mang tính kỹ thuật đặc thù, cơ quan Thuế đề nghị JCCH tổng hợp thông tin cụ thể để được hướng dẫn xử lý dứt điểm bằng văn bản riêng.

Chiều cùng ngày, phiên họp thứ hai về lĩnh vực Hải quan tiếp tục ghi nhận 05 kiến nghị liên quan đến thủ tục thông quan, phân định giao dịch xuất nhập khẩu tại chỗ, và các vấn đề kỹ thuật như yêu cầu mã CAS cho hóa chất nhập khẩu hay xử lý sự cố hệ thống VNACCS/VCIS. Đại diện Chi cục Hải quan Khu vực II đã giải đáp thấu đáo từng vấn đề. Phía JCCH đánh giá cao sự phản hồi tích cực và thống nhất với các giải pháp được đưa ra.

Ngày làm việc thứ hai (20/11) tập trung vào các vấn đề tác động trực tiếp đến hoạt động vận hành và đời sống của cộng đồng doanh nghiệp Nhật Bản.

Trong phiên họp về Pháp luật - Lao động, JCCH đã đưa ra 10 kiến nghị xoay quanh thủ tục cấp giấy phép lao động cho người nước ngoài, quy định về mức trần thời gian làm thêm giờ và các vướng mắc trong cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất tại một số khu công nghiệp như Hiệp Phước và Linh Trung 2. Với sự tham gia của hàng loạt Sở ngành (Sở Nội vụ, Sở Tài chính, Sở Xây dựng, Ban Quản lý Khu Công nghệ cao...), phần lớn các thắc mắc đã được giải tỏa. Riêng vấn đề đất đai do liên quan đến thay đổi quy định pháp luật, Sở Tài nguyên và Môi trường đã ghi nhận và sẽ có văn bản phản hồi hướng xử lý cụ thể sau.

Phiên họp cuối cùng về Môi trường đời sống ghi nhận 03 kiến nghị liên quan đến hạ tầng giao thông và thủ tục xuất nhập cảnh. Đại diện JCCH, ông Takami Hisayo, bày tỏ sự quan tâm đến giải pháp giảm tải cho sân bay Tân Sơn Nhất, đề xuất mở rộng sử dụng cổng tự động (Autogate) và cải thiện quy trình nhập cảnh. Các đại diện từ Công an Cửa khẩu và Cảng vụ Hàng không đã cung cấp thông tin chi tiết về quy trình hiện tại cũng như định hướng nâng cấp trong thời gian tới. JCCH đánh giá cao và hoàn toàn thống nhất với các giải thích từ phía cơ quan chức năng.

Việc tổ chức thành công 04 phiên họp trù bị đã giúp sàng lọc đáng kể các vấn đề kỹ thuật, giúp Hội nghị Đối thoại chính thức vào ngày 12/12 tới đây có thể tập trung nguồn lực vào các vấn đề mang tính chiến lược, vĩ mô hơn. Thông qua chuỗi phiên họp này, ITPC một lần nữa khẳng định vai trò "cầu nối" tin cậy, không chỉ dừng lại ở việc tiếp nhận ý kiến mà còn chủ động theo đuổi, phối hợp cùng các Sở ngành để giải quyết rốt ráo các kiến nghị của nhà đầu tư.

Phòng TTTT&TMS - ITPC

TP.HCM đối thoại cùng doanh nghiệp: "Gỡ vướng" chính sách lao động, hướng tới quản trị minh bạch

Sáng ngày 28/11, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) đã phối hợp với Sở Nội vụ Thành phố tổ chức Hội nghị Đối thoại Doanh nghiệp - Chính quyền Thành phố lần thứ 268. Sự kiện thu hút hơn 300 đại biểu đại diện cho cộng đồng doanh nghiệp, các hiệp hội ngành nghề và cơ quan quản lý, tập trung tháo gỡ những điểm nghẽn trong thực thi chính sách lao động, việc làm và an toàn lao động.

Toàn cảnh Hội nghị.

Đối thoại trực diện: Khi chính sách cần đi vào thực tiễn

Hội nghị lần này được tổ chức nhằm giải đáp các khó khăn, vướng mắc của doanh nghiệp trên địa bàn TP.HCM liên quan đến việc thực hiện các văn bản quy phạm pháp luật về lao động, việc làm và an toàn lao động.

Phát biểu tại Hội nghị, bà Cao Thị Phi Vân, Phó giám đốc ITPC nhấn mạnh: Các vấn đề liên quan đến người lao động luôn là mối quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp. Những thắc mắc phổ biến được giải đáp trực tiếp tại hội nghị, còn các trường hợp chuyên sâu sẽ được tổng hợp và trả lời bằng văn bản chi tiết.

Trước thềm Hội nghị, Ban Tổ chức đã tiếp nhận hơn 60 câu hỏi và kiến nghị từ cộng đồng doanh nghiệp. Các vấn đề được quan tâm nhất xoay quanh quy định về hợp đồng lao động, nghĩa vụ bảo hiểm xã hội (BHXH) và quy trình báo cáo hành chính - những yếu tố tác động trực tiếp đến chi phí vận hành và sự ổn định nhân sự của doanh nghiệp.

"Nút thắt" báo cáo và bài toán số hóa thủ tục

Một trong những vấn đề nổi cộm được nhiều doanh nghiệp phản ánh tại Hội nghị là sự chồng chéo trong quy trình báo cáo tình hình sử dụng lao động hàng quý. Đại diện nhiều đơn vị bày tỏ mong muốn được đơn giản hóa thủ tục, đồng thời đặt câu hỏi về việc có cần thiết phải nộp bản cứng hoặc thực hiện báo cáo trên nhiều nền tảng online khác nhau ngoài các hệ thống đã có hay không. Nhu cầu về một cơ chế kiểm tra, đối soát thông tin trực tuyến để xác minh dữ liệu đã được cơ quan Nhà nước ghi nhận chính xác cũng được đặt ra cấp thiết.

Bên cạnh thủ tục hành chính, các vướng mắc cụ thể về chính sách cũng được mổ xẻ chi tiết. Nhiều doanh nghiệp đề nghị làm rõ quy định về việc chuyển đổi Hợp đồng Lao động sang không xác định thời hạn sau ngày 01/7/2025 - thời điểm có nhiều thay đổi trong khung pháp lý. Đặc biệt là các trường hợp tên hợp đồng khác nhau nhưng mức lương đạt ngưỡng tham chiếu, hay quy trình chấm dứt hợp đồng trong các tình huống đặc thù để phòng tránh tranh chấp lao động. Về BHXH, doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc xác định nghĩa vụ đóng cho người lao động có mức lương cao nhưng không làm việc đủ số ngày công trong tháng.

Trong khuôn khổ đối thoại, bà Lượng Thị Tới, Phó giám đốc Sở Nội vụ Thành phố và các phòng ban chuyên môn cũng đã trực tiếp giải đáp chi tiết, cặn kẽ thêm từng nhóm vấn đề mà doanh nghiệp quan tâm. Đại diện Sở Nội vụ cũng cho biết sẽ tập trung vào việc số hóa và liên thông dữ liệu, nhằm loại bỏ các yêu cầu nộp bản cứng hoặc báo cáo lặp lại trên nhiều nền tảng; giúp doanh nghiệp giảm chi phí tuân thủ và dễ dàng kiểm tra, đối soát thông tin. Ngoài ra, Sở Nội vụ cũng cung cấp các thông tin hướng dẫn chi tiết về các tình huống chấm dứt hợp đồng, tạo điều kiện để doanh nghiệp xây dựng mối quan hệ lao động hài hòa, tuân thủ pháp luật...

Cam kết đồng hành từ chính quyền

Kết thúc Hội nghị, đại diện ITPC khẳng định Hội nghị lần thứ 268 tiếp tục phát huy vai trò cầu nối hiệu quả giữa chính quyền và cộng đồng doanh nghiệp. Việc tháo gỡ kịp thời các điểm nghẽn về chính sách lao động không chỉ giúp doanh nghiệp yên tâm đẩy mạnh sản xuất kinh doanh, xây dựng mối quan hệ lao động hài hòa, mà còn góp phần quan trọng vào mục tiêu phát triển bền vững và tăng cường minh bạch hành chính của TP.HCM.

Phòng TTTT&TMS - ITPC

Xuất khẩu trực tuyến trong kỷ nguyên FTA: "Số hóa pháp lý" và cuộc đua minh bạch thông tin

Ngày 28/11, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) phối hợp cùng Công ty TNHH Alibaba.com (Việt Nam) tổ chức Hội nghị Tập huấn "Pháp lý trong kinh doanh trên nền tảng thương mại điện tử: Thách thức và cơ hội".

Hội nghị đón tiếp sự có mặt của bà Hồ Thị Quyên - Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC); ông Lê Tuấn Anh - Đại diện Hiệp hội Công nghiệp hỗ trợ TP.HCM (HASI) - Tổng Giám đốc Công ty TNHH SX - TM Cát Thái; ông Phạm Văn Việt - Chủ tịch Công ty TNHH Việt Thắng Jean kiêm Nhà sáng lập thương hiệu V-SIXTYFOUR - Phó Chủ tịch thường trực Hiệp hội Dệt may Thời trang Thành phố Hồ Chí Minh (AGTEK); cùng gần 100 các đại biểu, chuyên gia và cộng đồng doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố.

Tại Hội nghị, thông điệp cốt lõi được các chuyên gia nhấn mạnh: Thương mại điện tử (TMĐT) xuyên biên giới giờ đây không đơn thuần là kênh bán hàng mở rộng, mà đã trở thành môi trường "pháp lý đa tầng". Ở đó, sự minh bạch thông tin, năng lực quản trị rủi ro và tuân thủ quy định quốc tế là tấm vé thông hành bắt buộc để doanh nghiệp Việt Nam tham gia sâu vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Ông Trần Thành Nghi, Quản lý đối tác bán hàng Verified Supplier tại Alibaba.com phát biểu tại Hội nghị tập huấn.

"Số hóa pháp lý" và bài toán tận dụng ưu đãi từ FTA

Việt Nam hiện đứng thứ 3 ASEAN về thu hút FDI, đồng thời ghi nhận sự bùng nổ tìm kiếm quốc tế ở các ngành thế mạnh như Làm đẹp (tăng 191%), Thời trang (188%) và F&B (104%). Tuy nhiên, thách thức đang thay đổi khi 83% nhà mua hàng B2B ưu tiên TMĐT và 74% thế hệ Millennials yêu cầu trải nghiệm mua sắm nhanh chóng, minh bạch. Điều này buộc doanh nghiệp Việt phải vừa đổi mới công nghệ, vừa đáp ứng các chuẩn mực giao dịch quốc tế khắt khe.

Phát biểu khai mạc, bà Hồ Thị Quyên - Phó Giám đốc ITPC nhận định, cơ hội từ các Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) là rất lớn, nhưng để hiện thực hóa thành lợi nhuận, doanh nghiệp cần nâng cao năng lực nội tại. "Thách thức lớn nhất hiện nay chính là quản lý rủi ro pháp lý, quy trình giao dịch và minh bạch thông tin. Doanh nghiệp cần chủ động nắm vững các quy định về xuất xứ hàng hóa để tận dụng tối đa ưu đãi thuế quan mà các FTA mang lại", bà Quyên nhấn mạnh.

Đi sâu vào khía cạnh kỹ thuật, ông Lê Sài Gòn - Nhà sáng lập Trung tâm Đào tạo Xuất nhập khẩu SIMEX, chia sẻ về tầm quan trọng của bộ chứng từ xuất khẩu trong môi trường số. Theo ông, để giao dịch thành công và hợp pháp trên các nền tảng xuyên biên giới, doanh nghiệp không thể lơ là việc chuẩn bị đầy đủ các chứng từ cơ bản như: Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), Phiếu đóng gói (Packing List), Vận đơn (Bill of Lading) và Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O).

Đặc biệt, ông Lê Sài Gòn cảnh báo về sự phức tạp của quy tắc xuất xứ trong các FTA thế hệ mới. "Mỗi hiệp định có một bộ quy tắc riêng. Nếu doanh nghiệp không hiểu rõ và không chứng minh được nguồn gốc xuất xứ 'nội khối' của nguyên liệu, hàng hóa sẽ bị từ chối ưu đãi thuế

quan tại nước nhập khẩu. Điều này không chỉ gây thiệt hại về chi phí mà còn ảnh hưởng lớn đến uy tín của doanh nghiệp trên sàn thương mại điện tử", ông phân tích.

Cuộc đua minh bạch: Từ cạnh tranh giá đến cạnh tranh "Hồ sơ năng lực"

Tại phiên thảo luận, ông Phạm Văn Việt - Chủ tịch HĐTV Công ty TNHH Việt Thắng Jean, Phó Chủ tịch Hội Dệt may Thêu đan TP.HCM, đã đưa ra góc nhìn thực tế từ doanh nghiệp. Theo ông, với sự tham gia của Việt Nam vào 17 FTA, các ngành hàng như dệt may và công nghiệp hỗ trợ đang bước vào kỷ nguyên "pháp lý đa tầng".

"Bản chất cạnh tranh trên thị trường quốc tế đã thay đổi. Chúng ta không còn chỉ đua tranh về giá rẻ đơn thuần nữa. Thống kê cho thấy 70% nhà mua hàng B2B trên các nền tảng xuyên biên giới đánh giá nhà cung cấp dựa trên dữ liệu hồ sơ năng lực (Profile) trực tuyến của họ trước khi quyết định liên hệ", ông Việt chia sẻ.

Trong bối cảnh đó, TMĐT xuyên biên giới thực chất là quá trình "số hóa pháp lý". Doanh nghiệp buộc phải minh bạch hóa toàn bộ quy trình sản xuất, đáp ứng các tiêu chuẩn mới về môi trường (ESG), giảm phát thải carbon và khả năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm. Ông Việt khẳng định: "Sự minh bạch về pháp lý và năng lực sản xuất chính là lợi thế cạnh tranh bền vững nhất giúp doanh nghiệp Việt Nam giữ chân được các nhà mua hàng lớn".

Bài học thực chiến từ doanh nghiệp "vượt khó"

Minh chứng cho những nhận định trên là câu chuyện thành công của Công ty TNHH MTV SX TMDV Hành Sanh (thương hiệu quạt điện và đồ gia dụng). Ông Steven Tô - Phó Giám đốc Điều hành công ty chia sẻ hành trình chuyển đổi đầy thách thức từ mô hình bán sỉ truyền thống sang xuất khẩu trực tuyến.

Bằng việc tham gia nền tảng Alibaba.com và nỗ lực đạt chuẩn Verified Supplier (Nhà cung cấp đã được xác minh), Hành Sanh đã từng bước vượt qua rào cản niềm tin của khách hàng quốc tế. Kết quả, doanh nghiệp đã mở rộng thị trường sang hơn 8 quốc gia mới. Đến năm thứ 4 tham gia TMĐT, doanh thu từ kênh này đã đạt mức tăng trưởng ổn định, đóng góp đáng kể vào tổng kim ngạch xuất khẩu của công ty. "Bài học lớn nhất là phải chuẩn bị hồ sơ năng lực thật chỉn chu và minh bạch. Khi khách hàng thấy được nhà máy, quy trình quản lý chất lượng của mình qua nền tảng số một cách rõ ràng, họ mới an tâm đặt bút ký hợp đồng", ông Steven Tô đúc kết.

ITPC tiếp tục đồng hành cùng doanh nghiệp

Hội nghị tập huấn khép lại với thông điệp mạnh mẽ về sự cần thiết phải kết hợp giữa "công nghệ mạnh" và "pháp lý chuẩn". ITPC cam kết sẽ tiếp tục đồng hành cùng cộng đồng doanh nghiệp thông qua chuỗi các hoạt động đào tạo chuyên sâu, tư vấn 1:1 và kết nối giao thương thực tế.

Trong kỷ nguyên số, rủi ro và cơ hội luôn song hành. Việc chủ động trang bị kiến thức pháp lý, chuẩn hóa quy trình xuất khẩu và minh bạch hóa thông tin doanh nghiệp sẽ là chìa khóa để hàng hóa Việt Nam không chỉ "đi ra" thế giới, mà còn "đứng vững" và vươn xa trên thị trường toàn cầu.

Toàn cảnh Hội nghị tập huấn. **Phòng TTTT&TMS - ITPC**

Vietnam eyes tariff deal soon, as US seeks to cut huge trade deficit (The Straits Times - November 12, 2025)

Đọc báo The Straits Times ngày 12/11/2025: Việt Nam hướng tới thỏa thuận thuế quan với Hoa Kỳ

1. KEY POINTS SUMMARY - TÓM TẮT NỘI DUNG CHÍNH

Deputy Prime Minister Bui Thanh Son said Vietnam is working to sign a trade agreement with the United States soon, as a new round of negotiations gets under way in Washington. *(Phó Thủ tướng Bùi Thanh Sơn cho biết Việt Nam đang nỗ lực để sớm ký kết thỏa thuận thương mại với Hoa Kỳ, trong bối cảnh vòng đàm phán mới đang diễn ra tại Washington.)*

The goal is to reach a "fair and balanced trade agreement" to rebalance commercial flows between the two countries. *(Mục tiêu là đạt được một thỏa thuận "công bằng và cân bằng" để giải quyết các dòng chảy thương mại giữa hai nước.)*

The deal is expected to maintain US tariffs of 20 per cent on Vietnamese imports, but specific products would be exempted. *(Thỏa thuận dự kiến sẽ duy trì mức thuế 20% của Hoa Kỳ đối với hàng nhập khẩu từ Việt Nam, nhưng sẽ có một số sản phẩm được miễn trừ.)*

Negotiations focus on tariff exemptions for Vietnamese items (such as coffee) in exchange for preferential market access for US products (such as cars and farm goods). *(Đàm phán tập trung vào việc miễn thuế cho các mặt hàng của Việt Nam (như cà phê) để đổi lấy quyền tiếp cận thị trường tốt hơn cho hàng hóa Hoa Kỳ (như ô tô và nông sản).)*

Vietnam continues to urge Washington to recognise it as a market economy and lift restrictions on high-tech exports (such as semiconductors). *(Việt Nam tiếp tục kêu gọi Hoa Kỳ công nhận quy chế kinh tế thị trường và dỡ bỏ hạn chế xuất khẩu các sản phẩm công nghệ cao (như bán dẫn).)*

Negotiators hope to mark the signing of the deal with a high-level meeting between Mr. Donald Trump and top leader To Lam. *(Các nhà đàm phán hy vọng sẽ đánh dấu việc ký kết thỏa thuận bằng một cuộc gặp cấp cao giữa ông Donald Trump và Tổng Bí thư Tô Lâm.)*

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

Thuật ngữ	Giải nghĩa	Ví dụ ngữ cảnh trong bài
Preferential access	Quyền tiếp cận ưu đãi: Đặc quyền cho phép hàng hóa thâm nhập vào một thị trường nước ngoài với mức thuế thấp hơn hoặc điều kiện dễ dàng hơn.	...scope of the preferential access to the Vietnamese market that Hanoi has pledged for US products. *(... phạm vi quyền tiếp cận ưu đãi vào thị trường Việt Nam mà Hà Nội đã cam kết cho sản phẩm Mỹ.)*
Bilateral negotiations	Đàm phán song phương: Các cuộc thương thảo diễn ra riêng biệt giữa hai quốc gia (ở đây là Việt Nam và Mỹ).	...help in bilateral negotiations so that the two parties could "soon sign a fair and balanced trade agreement". *(...hỗ trợ trong các cuộc đàm phán song phương để hai bên có thể "sớm ký kết một thỏa thuận thương mại công bằng và cân bằng".)*

Commercial flows	Dòng chảy thương mại: Sự lưu chuyển của hàng hóa, dịch vụ và vốn giữa các quốc gia.	...rebalance commercial flows between the two countries. *(...tái cân bằng các dòng chảy thương mại giữa hai quốc gia.)*
Conservative	Thận trọng (về số liệu): Trong ngữ cảnh tài chính/thống kê, từ này nghĩa là đưa ra con số ước tính thấp hơn thực tế để đảm bảo an toàn, không phóng đại.	...Vietnamese data, which is usually more conservative than US trade figures. *(...số liệu của Việt Nam, vốn thường thận trọng (thấp) hơn so với số liệu thương mại của Hoa Kỳ.)*
Pledge	Cam kết / Hứa hẹn: Một lời hứa chính thức và nghiêm túc (thường dùng trong ngoại giao hoặc hợp đồng).	...preferential access... that Hanoi has pledged for US products. *(...quyền tiếp cận ưu đãi... mà Hà Nội đã cam kết dành cho các sản phẩm của Hoa Kỳ.)*
Finalise	Hoàn tất / Chốt lại: Bước cuối cùng để đưa một kế hoạch hay thỏa thuận vào hiệu lực.	...agreed to finalise a trade deal within weeks. *(...đã đồng ý hoàn tất một thỏa thuận thương mại trong vòng vài tuần.)*
Critical minerals	Khoáng sản chiến lược / quan trọng: Các tài nguyên khoáng sản thiết yếu cho công nghiệp và quốc phòng (như đất hiếm).	...Vietnam could play a role in global supply chains for critical minerals. *(...Việt Nam có thể đóng vai trò trong chuỗi cung ứng toàn cầu về các khoáng sản chiến lược.)*

3. PRACTICAL PHARSES - MẪU CÂU ỨNG DỤNG

Ảnh TL

➢ **Mẫu câu 1: Dùng khi nói về mục tiêu đàm phán**

We aim to finalise the deal soon to secure preferential access for our agricultural products. *(Chúng tôi đặt mục tiêu sớm hoàn tất thỏa thuận để đảm bảo quyền tiếp cận ưu đãi cho các sản phẩm nông nghiệp của mình.)*

Chú thích: Cụm từ finalise the deal (chốt đơn/hoàn tất thỏa thuận) và preferential access (quyền ưu tiên thâm nhập thị trường) là "combo" từ vựng rất hay dùng trong xuất nhập khẩu.

➢ **Mẫu câu 2: Dùng khi nói về cam kết hợp tác**

During the bilateral negotiations, both sides pledged to remove barriers and facilitate smoother commercial flows. *(Trong các cuộc đàm phán song phương, cả hai bên đã cam kết dỡ bỏ các rào cản và tạo điều kiện cho dòng chảy thương mại trôi chảy hơn.)*

Chú thích: Thay vì dùng "promised" (hứa), từ pledged (cam kết) nghe chuyên nghiệp và trang trọng hơn nhiều trong bối cảnh doanh nghiệp.

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.

Tổ chức và sắp xếp lại các đơn vị, cơ quan, địa phương (sáp nhập, tái cơ cấu) để phát triển khoa học - công nghệ

Hỏi: *Việc sáp nhập các đơn vị, tổ chức hoặc địa phương có góp phần tạo ra động lực mới, nâng cao hiệu quả huy động và phân bổ nguồn lực, từ đó thúc đẩy phát triển khoa học - công nghệ một cách bền vững hay không?*

Trả lời:

Về cơ bản, có thể khẳng định dù trước hay sau sát nhập, Thành phố vẫn luôn là địa phương tạo ra động lực lớn cho việc huy động và phân bổ nguồn lực phát triển khoa học - công nghệ đối với doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp hoạt động trong kĩnh vực KHCN.

Các tiền đề để tạo động lực trong phát triển phân bố nguồn lực về KHCN trên cơ sở các chính sách, nội dung nhiệm vụ sau:

1. Động lực từ việc hoàn thiện thể chế và cơ chế, chính sách

- Hình thành khung pháp lý đặc thù: Thành phố đã chủ động xây dựng và ban hành hệ thống văn bản để cụ thể hóa các nghị quyết của Trung ương. Các văn bản này tập trung vào 3 trụ cột chính: Thể chế, Cơ sở hạ tầng và Nguồn nhân lực, tạo hành lang rõ ràng để thu hút và sử dụng nguồn lực.

- Cơ chế tài chính linh hoạt và đột phá: Việc triển khai các Nghị quyết của Hội đồng nhân dân Thành phố (như Nghị quyết 19/2023/NQ-HĐND về Trung tâm nghiên cứu xuất sắc, Nghị quyết 20/2023/NQ-HĐND về hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo) đã tạo ra các kênh phân bổ ngân sách mới, linh hoạt hơn.

Ví dụ:

+ Hỗ trợ 85 tỷ đồng cho Trung tâm INOMAR phát triển thành trung tâm nghiên cứu đạt chuẩn quốc tế.

+ Phê duyệt 11 dự án tăng tốc với tổng kinh phí 4,383 tỷ đồng và hỗ trợ ươm tạo 80 dự án với tổng kinh phí trên 11,2 tỷ đồng.

- Thí điểm các mô hình mới: Thành phố đang thúc đẩy các mô hình như "sandbox" cho công nghệ mới (xe tự hành, phương tiện bay không người lái), cơ chế đặt hàng, khoán chi, mua sản phẩm KH&CN. Điều này giúp huy động nguồn lực từ doanh nghiệp vào các lĩnh vực nghiên cứu cụ thể, giảm rào cản pháp lý cho đổi mới sáng tạo.

2. Động lực từ việc tập trung đầu tư phát triển hạ tầng KH&CN hiện đại

- Thu hút đầu tư tư nhân quy mô lớn vào hạ tầng số, tạo nên động lực quan trọng trong huy động nguồn lực.

- Dự án Trung tâm dữ liệu siêu quy mô (Hyperscale Data Center) của CMC Telecom trị giá 250 triệu USD.

- Dự án Trung tâm dữ liệu 140 MW của Viettel.

- Đề xuất thu hút dự án Siêu trung tâm dữ liệu AI từ Tập đoàn G42 (UAE) với tổng vốn dự kiến 2 tỷ USD.

- Hình thành các cụm, hệ sinh thái đổi mới sáng tạo: Việc đầu tư xây dựng và mở rộng các khu chức năng như Khu Công nghệ cao (SHTP), Khu Nông nghiệp Công nghệ cao, Khu Công viên phần mềm Quang Trung, Trung tâm Khởi nghiệp Sáng tạo (123 Trương Định) tạo ra các "cực tăng trưởng", thu hút và tập trung nguồn lực (vốn, con người, công nghệ) vào các lĩnh vực chiến lược. Điều này giúp phân bổ nguồn lực một cách hiệu quả, tránh dàn trải.

3. Động lực từ việc phát triển và thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao

Chính sách thu hút nhân tài: Thành phố đã xây dựng kế hoạch thu hút 12 chuyên gia, nhà khoa học đầu ngành trong các lĩnh vực công nghệ chiến lược (công nghệ sinh học, vi mạch bán dẫn, chuyển đổi số...). Đây là động thái trực tiếp huy động nguồn lực trí tuệ chất lượng cao.

4. Động lực từ việc thúc đẩy hoạt động KH&CN trong doanh nghiệp

- Công bố "bài toán lớn": Việc Thành phố công bố 14 bài toán lớn về KH-CN, ĐMST và CĐS cần ưu tiên trong năm 2025 đã định hướng rõ ràng cho việc huy động nguồn lực từ cộng đồng doanh nghiệp và các viện nghiên cứu vào giải quyết các vấn đề cấp thiết của Thành phố.

- Hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo: Thông qua các quỹ hỗ trợ, chương trình ươm tạo và kết nối đầu tư, Thành phố đã tạo ra một kênh huy động và phân bổ vốn hiệu quả cho các dự án tiềm năng, biến ý tưởng thành sản phẩm thực tế.

- Thu hút các tập đoàn công nghệ toàn cầu: Các tập đoàn như Intel, Samsung, Nvida... không chỉ mang theo vốn đầu tư mà còn mang theo công nghệ, tri thức và nhu cầu về R&D, thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước và hệ sinh thái nâng cao năng lực. Tỷ lệ chi cho R&D của các doanh nghiệp trong Khu Công nghệ cao tăng gấp 5 lần.

TIN VẮN

❖ Xuất khẩu sầu riêng tiếp tục tăng tốc và lập kỷ lục mới khi đạt hơn 3,33 tỷ USD trong 10 tháng, tăng 10,4% so với cùng kỳ, theo thống kê của Hải quan. Đây là mức cao nhất từ trước đến nay, đưa sầu riêng trở thành nhóm nông sản đóng góp lớn nhất vào kim ngạch xuất khẩu toàn ngành. Động lực chính đến từ thị trường Trung Quốc, chiếm 94,35% tổng kim ngạch 10 tháng, tương đương hơn 3,14 tỷ USD. Dù lượng xuất khẩu trong tháng 10 giảm hơn 41% so với tháng trước do cuối vụ và các điều chỉnh trong kiểm soát nhập khẩu, giá trị cộng dồn sang thị trường này vẫn tăng gần 14% so với cùng kỳ (vnexpress)

❖ Số liệu xuất nhập khẩu 10 tháng năm 2025 của Cục Hải quan cho biết, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của TP.HCM sau 10 tháng đạt xấp xỉ 158 tỷ USD, trong đó xuất khẩu đạt 76,3 tỷ USD, nhập khẩu gần 81,4 tỷ USD, cán cân thương mại nhập siêu khoảng 5 tỷ USD. Với mức thực hiện này, TP.HCM là địa phương dẫn đầu cả nước về quy mô thương mại. Theo sau TP.HCM là Bắc Ninh, với kim ngạch 148,3 tỷ USD, trong đó xuất khẩu 76,4 tỷ USD, nhập khẩu đạt 71,9 tỷ USD (baodautu)

❖ Xuất khẩu thuỷ sản Việt Nam dù vẫn ghi nhận những con số tăng trưởng ấn tượng, nhưng ngành đang đối mặt với xu hướng bảo hộ gia tăng, các rào cản kỹ thuật, thuế đối ứng khó dự báo. Lũy kế 10 tháng năm 2025, tổng sản lượng đạt hơn 8 triệu tấn, tăng 3,1% so với cùng kỳ; trong đó, cá đạt trên 5,7 triệu tấn và tôm đạt trên 1,2 triệu tấn. Kim ngạch xuất khẩu đạt 9,5 tỷ USD, tăng 16% so với cùng kỳ. Với đà này, xuất khẩu thủy sản dự kiến có thể cán mốc 11 tỷ USD vào cuối năm 2025. Tôm và cá tra là hai ngành hàng dẫn dắt với kim ngạch xuất khẩu lần lượt là 3,9 tỷ USD và 1,8 tỷ USD (vneconomy)

❖ Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), ngày 2/12, công bố báo cáo triển vọng kinh tế toàn cầu, trong đó điều chỉnh nâng dự báo tăng trưởng GDP của Việt Nam lên 6,2% cho năm 2026 và 5,8% cho năm 2027. Đây là tín hiệu tích cực cho thấy nền kinh tế Việt Nam tiếp tục duy trì được nền tảng vĩ mô vững vàng, ngay cả khi bối cảnh thương mại quốc tế có nhiều bất định. OECD đánh giá năm 2025 ghi nhận "sức bật" mạnh mẽ của kinh tế Việt Nam, với GDP quý 3/2025 tăng tới 8,2% so với cùng kỳ năm trước (vietnamplus)

Tóm lại, động lực để Thành phố Hồ Chí Minh phát triển mạnh mẽ và toàn diện trong việc huy động và phân bổ nguồn lực cho khoa học và công nghệ. Các động lực này không chỉ đến từ ngân sách nhà nước mà chủ yếu đến từ việc:

- Tạo dựng môi trường thể chế thuận lợi để khu vực tư nhân, doanh nghiệp, các viện nghiên cứu và nhà đầu tư nước ngoài tự nguyện đổ nguồn lực vào.

- Định hướng chiến lược rõ ràng thông qua các chương trình, đề án trọng điểm và "bài toán lớn", giúp tập trung nguồn lực vào các lĩnh vực ưu tiên.

- Xây dựng các "cực hấp dẫn" là các khu công nghệ, trung tâm nghiên cứu, hệ sinh thái khởi nghiệp để tập trung và nhân lên giá trị của nguồn lực.

5. Các động lực mới cho phát triển khoa học - công nghệ

❖ Mở rộng không gian phát triển và tập trung nguồn lực:

- Sáp nhập giúp khắc phục tình trạng phân tán nguồn lực, cho phép quy hoạch hiệu quả hơn quỹ đất, vốn đầu tư, và hạ tầng kỹ thuật để phục vụ sản xuất - kinh doanh và khoa học - công nghệ.

- Tạo ra thị trường lớn hơn, thu hút đầu tư và phát triển các ngành kinh tế mũi nhọn, từ đó tạo động lực cho hoạt động đổi mới sáng tạo.

❖ Tái cấu trúc kinh tế và chuyển đổi số:

- Là cơ hội để tái cơ cấu ngành nghề và chuyển đổi mô hình tăng trưởng sang các lĩnh vực hiện đại, gắn với đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số.

- Việc xây dựng đội ngũ lao động có kỹ năng, đáp ứng yêu cầu phát triển mới, là yếu tố quan trọng để thúc đẩy năng lực khoa học và công nghệ.

❖ Đổi mới quản trị và ứng dụng công nghệ:

- Tái cấu trúc bộ máy hành chính hướng đến tinh gọn, hiệu quả, và chuyên nghiệp hóa, giúp nâng cao năng lực quản trị và chất lượng dịch vụ công.

- Đẩy mạnh chuyển đổi số trong quản lý hành chính công, xây dựng hệ thống dữ liệu số và nền tảng quản trị điện tử, là yếu tố cốt lõi để vận hành hiệu quả, minh bạch và liên thông.

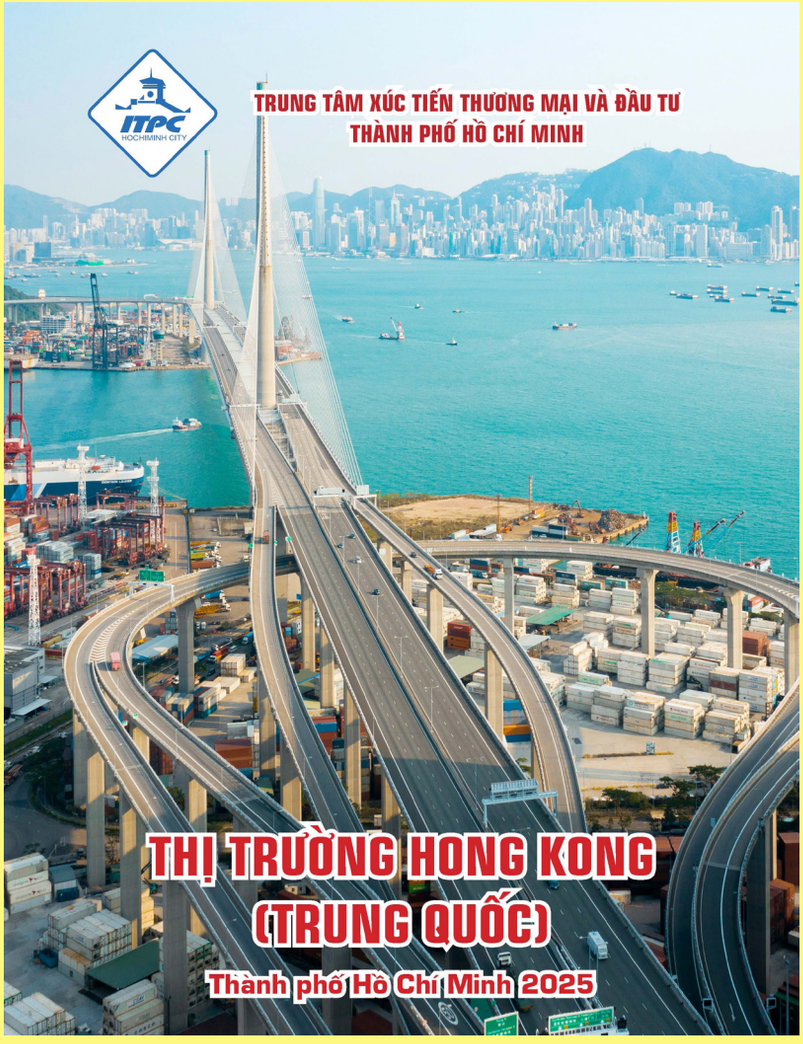
❖ Thách thức:

- Sự khác biệt về đặc điểm lịch sử, văn hóa, kinh tế - xã hội giữa các địa phương trước khi sáp nhập có thể gây xáo trộn trong quản lý.

Khó khăn trong việc phân định lại địa giới hành chính, quản lý, và cung cấp dịch vụ công.

Văn hóa và tập quán kinh doanh tại thị trường Hong Kong (Trung Quốc) (Kỳ 1)

*Các nội dung **"Văn hóa và tập quán kinh doanh tại thị trường Hong Kong (Trung Quốc)"** trong những trang này được tham khảo và trích từ ấn phẩm **"Thị trường Hong Kong (Trung Quốc)"** do ITPC vừa xuất bản. Mời bạn vào trang web http://itpc.hochiminhcity.gov.vn để tải ấn phẩm này cùng nhiều tài liệu thú vị và bổ ích khác.*



Khi doanh nghiệp tiếp cận thị trường Hong Kong (Trung Quốc), mọi hoạt động kinh doanh diễn ra trong bối cảnh giao thoa giữa sự năng động của trung tâm tài chính quốc tế và giá trị truyền thống sâu sắc của văn hóa Hoa. Môi trường kinh doanh tại đây đề cao chuẩn mực, tính chuyên nghiệp, sự tôn trọng thứ bậc và quan hệ lâu dài. Vì vậy, hiểu rõ phong cách giao tiếp, tác phong làm việc và cách ra quyết định của doanh nhân Hong Kong (Trung Quốc) là yếu tố then chốt để tạo dựng uy tín ban đầu.

Từ việc sắp xếp lịch hẹn, chuẩn bị tài liệu, tổ chức cuộc họp đến cách trao đổi trong nghi thức xã giao đều ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hợp tác. Doanh nghiệp cần chú trọng tính chu đáo, đúng giờ và thái độ tôn trọng trong mọi tương tác. Nắm vững những lưu ý này sẽ giúp tiếp cận thị trường thuận lợi và xây dựng mối quan hệ kinh doanh bền vững.

Văn hóa kinh doanh

Văn hóa kinh doanh tại Hong Kong (Trung Quốc) mang hơi thở của một vùng đất tự do nhưng vẫn giữ chặt cội rễ truyền thống. Dù được xem là nền kinh tế tự do bậc nhất thế giới, mọi hoạt động thương mại ở đây đều vận hành trong khuôn khổ những chuẩn mực bền vững đã ăn sâu vào văn hóa Trung Hoa: coi trọng chữ tín, đề cao sự ổn định và tôn trọng lẫn nhau trong hợp tác. Hong Kong (Trung Quốc) giống như chiếc cầu nối nơi phương Đông gặp gỡ phương Tây. Sự giao thoa này hiện rõ trong kiến trúc đô thị, hệ thống giáo dục mở, nếp sống hiện đại xen lẫn phong tục truyền thống, tạo nên một môi trường kinh doanh năng động nhưng vẫn rất mực chừng mực.

Dân số Hong Kong (Trung Quốc) có chưa đến 2% là người gốc Âu, trong khi hơn 90% cư dân mang gốc gác Trung Hoa, phần lớn đến từ Quảng Đông, Phúc Kiến, Hải Nam và Triều Châu. Chính nền tảng dân cư ấy đã định hình phong thái làm ăn đặc trưng của người Hong Kong (Trung Quốc): họ có tầm nhìn dài hạn, xem các mối quan hệ kinh doanh như tài sản quý và luôn gìn giữ chúng bằng sự tin cậy và kiên trì. Khi đã bắt tay hợp tác, việc duy trì kết nối

được xem như điều tất yếu. Người Hong Kong (Trung Quốc) giao tiếp trực tiếp, rõ ràng, nhưng không kém phần tinh tế khi phối hợp linh hoạt giữa lời nói và tín hiệu phi ngôn ngữ, giúp cuộc trao đổi trở nên hiệu quả và giàu chiều sâu hơn.

Cử chỉ giao tiếp, chào hỏi trong kinh doanh

Tại Hong Kong (Trung Quốc), bắt tay khi gặp gỡ và khi kết thúc buổi làm việc được xem là hành động lịch sự tối thiểu. Tuy nhiên, cái bắt tay ở đây thường nhẹ và chừng mực hơn so với phong cách phương Tây. Khi giới thiệu, người có chức vụ cao hơn luôn được ưu tiên nhắc đến trước. Trong các nghi thức xã hội truyền thống, người lớn tuổi được xem trọng hơn người trẻ, và phụ nữ đôi khi cũng được đặt ở vị trí cao hơn nam giới trong thứ tự giới thiệu hay sắp xếp chỗ ngồi.

Tên tiếng Trung thường gồm hai phần: họ đặt ở đầu và theo sau là tên riêng. Trong giao tiếp kinh doanh, các danh xưng nghề nghiệp hoặc việc kết hợp họ với các đại từ xưng hô như Ông, Bà, Cô là dấu hiệu thể hiện sự tôn trọng và xác định rõ vị trí của mỗi người.

Nếu có kế hoạch công tác tại Hong Kong (Trung Quốc), bạn nên đặt lịch hẹn trước từ một đến hai tháng để đảm bảo sự chuẩn bị chu đáo. Đồng thời, tránh bố trí các cuộc gặp vào dịp Tết Nguyên đán, thường rơi vào cuối tháng 1 hoặc đầu tháng 2, bởi nhiều doanh nghiệp sẽ tạm đóng cửa trong khoảng một tuần. Đúng giờ luôn là yêu cầu bắt buộc, bởi sự chậm trễ dễ khiến đối tác đánh giá thấp mức độ nghiêm túc của bạn.

Các cuộc họp thường bắt đầu bằng vài phút trò chuyện xã giao để làm quen trước khi đi vào nội dung chính. Khi tiếp xúc đối tác, hãy để người có vị trí cao nhất trong đoàn bạn bước lên trước và được giới thiệu đầu tiên. Trong lần gặp ban đầu, hãy chuẩn bị cho một cuộc trò chuyện khá cởi mở, thậm chí có thể đi vào những câu hỏi mà ở quốc gia bạn được xem là riêng tư. Người Hong Kong (Trung Quốc) thường tinh tế, thân thiện và muốn hiểu đối tác đủ sâu để yên tâm hợp tác lâu dài.

Gặp gỡ, đàm phán trong kinh doanh

Doanh nhân tại Hong Kong (Trung Quốc), sau gần một thế kỷ tiếp xúc sâu rộng với môi trường kinh doanh phương Tây, đã hình thành phong cách làm việc đề cao tính khách quan và tư duy dựa trên dữ liệu hơn là cảm tính cá nhân. Tuy nhiên, dấu ấn văn hóa Trung Hoa vẫn in đậm trong mọi quyết định. Việc thông qua một vấn đề thường cần sự đồng thuận của cả nhóm, và tiếng nói của người lớn tuổi luôn có sức nặng đặc biệt. Đây là nét đặc trưng vừa mang tính hiện đại, vừa giữ gìn truyền thống.

Khi muốn hẹn gặp doanh nhân Hong Kong (Trung Quốc), bạn nên chuẩn bị kỹ lưỡng và gửi tài liệu từ rất sớm, lý tưởng nhất là trước hai hoặc ba tháng. Người dân nơi đây thường nghỉ vào dịp hè, Giáng sinh, Phục sinh và Tết Nguyên đán, vì vậy thời điểm phù hợp nhất để làm việc là các tháng 10, 11, hoặc từ tháng 3 đến tháng 6. Trong văn hóa Hong Kong (Trung Quốc), tuổi tác là điều được xem trọng. Vì thế, nếu đối tác là người gốc Hoa, tránh cử một đại diện quá trẻ tuổi trong các cuộc đàm phán. Những người trên 50 tuổi thường kỳ vọng được đối xử với sự kính trọng đúng mực.

Trong thương lượng, hãy trình bày ý tưởng một cách từ tốn, kiên nhẫn và khiêm nhường. Sự quá thẳng thừng có thể gây phản tác dụng, và nếu vô tình khiến đối phương "mất mặt", khả năng hợp đồng đổ vỡ là rất cao. Người Hong Kong (Trung Quốc) chuộng sự mềm mại trong ngôn từ, nên phát biểu của họ thường dài, kèm nhiều lớp rào đón. Đặc biệt, chữ "Yes" của họ không có nghĩa "Tôi đồng ý", mà chỉ là "Tôi đang nghe ông nói". Và khi họ nói "Việc này khó lắm", ý ngầm chính là "Không" theo cách lịch sự nhất.

Khi đi đến kết luận, hãy luôn chuẩn bị từ hai đến ba phương án để họ lựa chọn. Đừng ép đối tác vào thế chỉ còn một con đường duy nhất. Giá khởi điểm nên để khoảng trống cho thương lượng; tuyệt đối tránh đưa ra mức giá tốt nhất ngay từ đầu. Trong giao dịch, họ thường quan tâm đến giá cả hơn chất lượng. Thậm chí, ngày ký hợp đồng đôi khi còn được lựa chọn bởi nhà chiêm tinh hoặc chuyên gia phong thủy, bởi yếu tố tâm linh vẫn giữ vai trò quan trọng trong các quyết định kinh doanh tại Hong Kong (Trung Quốc).

Phòng TTTT&TMS - ITPC

Sản phẩm OCOP của Công ty TNHH TMDV XNK Nông nghiệp Dược liệu Thuần Dương

Công ty TNHH TMDV XNK Nông nghiệp Dược liệu Thuần Dương được thành lập năm 2019, mang theo tinh thần của những người làm nông nghiệp truyền thống: chân thật, bền bỉ và kiên định với chất lượng. Từ những thửa ruộng nghệ được vun xới bằng kinh nghiệm nhiều thế hệ, Thuần Dương định hướng con đường riêng cho mình là trồng nghệ sạch, chế biến tinh bột nghệ nguyên chất 100% và đưa đến thị trường Việt Nam những sản phẩm thực sự đáng tin.

Giữa một thị trường đầy cạnh tranh, Thuần Dương chọn bước đi chậm mà chắc: làm đúng, làm tinh tế và làm cho ra sản phẩm xứng đáng với sức khỏe người dùng. Tinh bột nghệ của công ty được sản xuất hoàn toàn từ nghệ nguyên liệu tuyển chọn, hoàn toàn không hóa chất, không thuốc trừ sâu. Khi nghệ được thu hoạch, từng củ được rửa sạch bằng hệ thống chuyên dụng, nghiền mịn và tinh chế nhiều lần để giữ lại hàm lượng curcumin tự nhiên cao nhất. Nhờ áp dụng công nghệ sấy lạnh, tinh bột nghệ giữ nguyên màu vàng óng, mùi thơm dịu và giá trị sinh học quý báu của nghệ.

Từ quy trình ấy, Thuần Dương tạo nên dòng Tinh Bột Nghệ Thuần Dương OCOP 4 sao, sản phẩm kết hợp giữa tinh bột nghệ nguyên chất và mật ong rừng chất lượng cao, mang lại hiệu quả vượt trội cho sức khỏe: hỗ trợ tiêu hóa, làm đẹp da, cải thiện sức đề kháng, phù hợp cho người sau phẫu thuật, phụ nữ sau sinh hay những ai mong muốn chăm sóc cơ thể một cách tự nhiên và an toàn.

Song song đó, doanh nghiệp còn sở hữu sản phẩm viên tinh bột nghệ mật ong đạt chuẩn OCOP 3 sao, thể hiện sự đa dạng trong danh mục và khả năng nâng cấp sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc gia. Mỗi chứng nhận OCOP không chỉ là thành quả mà còn là minh chứng rõ ràng cho hướng đi đúng: kiên trì, minh bạch và đặt chất lượng làm trọng tâm.

Điểm mạnh của Thuần Dương nằm ở chuỗi cung ứng khép kín: công ty chủ động trồng nghệ, tự chế biến và tự phân phối. Mọi công đoạn đều được kiểm soát chặt chẽ, giúp sản phẩm giữ được độ đồng nhất và giảm tối đa chi phí trung gian. Nhờ vậy, tinh bột nghệ Thuần Dương không chỉ có chất lượng cao mà còn có giá thành hợp lý, đáp ứng nhu cầu từ người mua lẻ đến các nhà phân phối lớn trên thị trường.

Hiện tại, giá bán lẻ tinh bột nghệ là 700.000 đồng/kg, tương xứng với chất lượng và quy trình sản xuất nghiêm ngặt. Công ty có khả năng cung ứng 10 tấn tinh bột nghệ mỗi năm, đảm bảo nguồn hàng ổn định cho các đối tác sỉ trên cả nước. Thuần Dương không chạy theo số lượng; công ty chú trọng vào việc tạo ra sản phẩm sạch, an toàn và có giá trị thực, thứ mà người tiêu dùng có thể tin tưởng lâu dài.

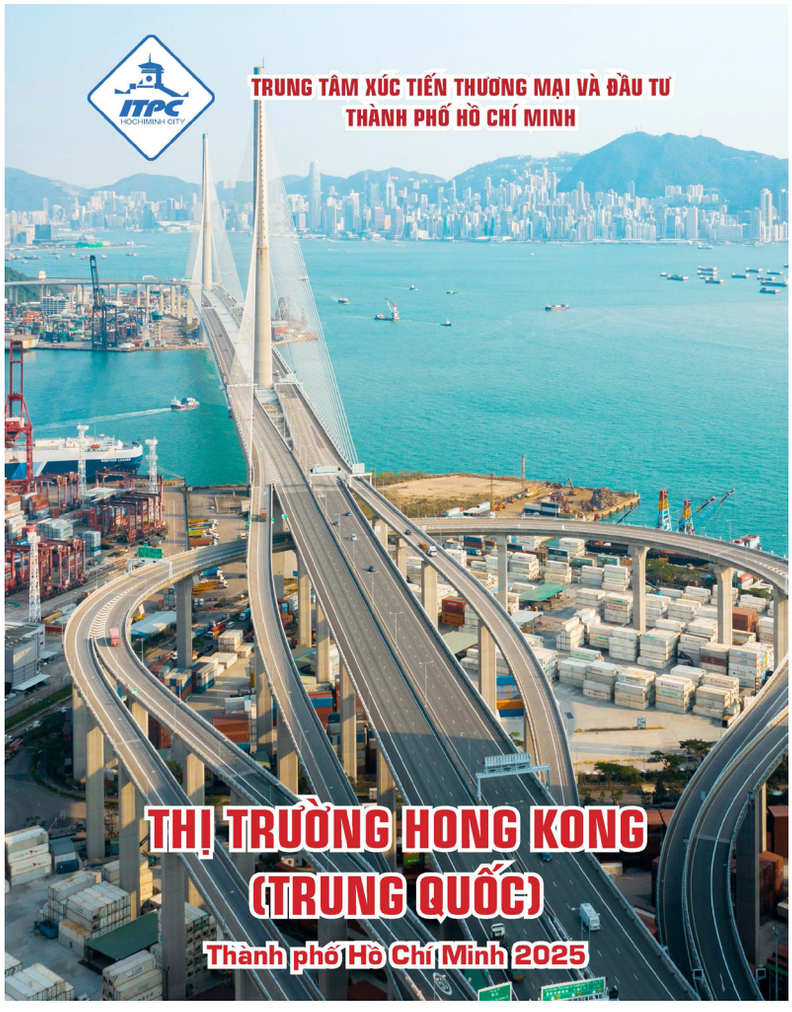
Thuần Dương tin rằng những giá trị bền vững được xây dựng từ sự chân thành với nghề. Khi cầm trên tay một hũ tinh bột nghệ Thuần Dương, người dùng không chỉ nhận được sản phẩm làm đẹp và chăm sóc sức khỏe, mà còn là cả câu chuyện của những người nông dân tận tụy, của tinh thần giữ gìn nghề truyền thống và của khát vọng đưa nông sản Việt lên tầm cao mới.

Phòng TTTT&TMS - ITPC

Thông tin liên hệ:
Địa chỉ: tổ 4, ấp 16, xã Hoà Hội, Thành phố Hồ Chí Minh.
Người liên hệ: Trần Văn Thuần.
Điện thoại: 0979 217 234.

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
www.itpc.hochiminhcity.gov.vn

Khai mạc GRECO 2025: Nơi hội tụ trí tuệ nhân tạo, công nghệ xanh và tầm nhìn bền vững của TP.HCM (trang 10 - 11)

Diễn đàn Hỗ trợ Pháp lý Đầu tư 2025 (trang 8 - 9)

BẢN TIN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ
www.itpc.hochiminhcity.gov.vn

Hội thảo quốc tế về bán dẫn: hướng tới mục tiêu 50.000 nhân lực chất lượng cao (trang 10 - 11)

Ngày hội Tái chế 2025: Tìm kiếm công nghệ xanh qua cuộc thi sản phẩm công nghệ tái chế (trang 7)

GRECO 2025: Nơi ý tưởng xanh gặp công nghệ mới (trang 8 - 9)

BẢN TIN
XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Giấy phép xuất bản số 54/GP-XBBT ngày 27 tháng 12 năm 2024 của Sở Thông tin và Truyền thông TP.HCM.

TRỤ SỞ

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

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. 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

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

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!