

GIỚI THIỆU VỀ ĐOÀN XTTMQG SANG THỊ TRƯỜNG

ẤN ĐỘ VÀ PAKISTAN

(Dự kiến thời gian: 19-26 tháng 7 năm 2022)

1. Thông tin chung về thị trường Ấn Độ và quan hệ thương mại Việt Nam - Ấn Độ

Về Ấn Độ:

Ấn Độ là thị trường lớn nhất trong khu vực Nam Á với dân số đứng thứ 2 trên thế giới (khoảng 1,28 tỷ người) và là quốc gia giàu tài nguyên thiên nhiên. Kinh tế Ấn Độ tăng trưởng mạnh trong giai đoạn gần đây và là một trong những quốc gia có tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh nhất trên thế giới.

Ấn Độ có nhu cầu đa dạng và phong phú đối với các mặt hàng, từ hàng hóa tiêu dùng tới các mặt hàng phục vụ đầu tư sản xuất trong nước. Sức mua của người dân đối với hàng công nghiệp, tiêu dùng, nông thủy sản, thực phẩm, đồ uống ngày một tăng mạnh nhờ tăng trưởng kinh tế cao và thu nhập bình quân đầu người cũng được cải thiện đáng kể ở mức 1.500 USD/người/năm. Không chỉ vậy, nhu cầu đối với nhóm hàng máy móc, vật liệu xây dựng (sắt thép, đá xây dựng,..) cũng liên tục tăng cao để đáp ứng nhu cầu xây dựng, sản xuất trong nước và tiếp tục xuất khẩu đi. Chính vì vậy, Ấn Độ là một trong những thị trường tiềm năng lớn cho xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam.

Trong những năm qua, quan hệ hợp tác kinh tế và thương mại Việt Nam - Ấn Độ đang phát triển hết sức tốt đẹp. Trao đổi thương mại hai chiều tăng trưởng mạnh với tốc độ nhanh và bền vững, đặc biệt là kể từ sau khi Hiệp định Thương mại hàng hóa ASEAN - Ấn Độ (AITIG) được ký kết vào năm 2009. Đặc biệt, Việt Nam và Ấn Độ đã thiết lập quan hệ Đối tác chiến lược toàn diện từ năm 2016. Hai nước đang hướng tới mục tiêu đạt kim ngạch thương mại song phương lên 15 tỷ USD. Năm 2021, tổng kim ngạch trao đổi thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Ấn Độ đạt 13,2 tỷ USD, tăng 36,6% so với năm 2020. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Ấn Độ đạt 6,3 tỷ USD, tăng 19,5% so với năm 2020; kim ngạch nhập khẩu đạt 6,9 tỷ USD, tăng 56,7% so với năm 2020. Bên cạnh đó, tại Kỳ họp lần thứ 4 Tiểu ban Thương mại hỗn hợp Việt Nam - Ấn Độ diễn ra từ ngày 22-23/01/2019, Việt Nam và Ấn Độ đã nhất trí tiếp tục thúc đẩy các hoạt động xúc tiến thương mại nhằm đóng góp cho sự tăng trưởng kim ngạch thương mại giữa hai nước.

Về Pakistan:

Pakistan là một quốc gia thuộc khu vực Nam Á với dân số gần 200 triệu. Mặc dù tốc độ tăng trưởng GDP những năm gần đây không cao nhưng do dân số đông và nhu cầu về hàng hóa lớn nên việc nhập khẩu của Pakistan vẫn liên tục tăng trưởng.

Kim ngạch thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Pakistan tăng trưởng tốt với tốc độ tăng quân giai đoạn 2010 - 2021 đạt gần 20%, trong đó Việt Nam luôn ở vị thế xuất siêu và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu luôn cao hơn tốc độ tăng trưởng nhập khẩu.

Theo số liệu thống kê của Tổng Cục Hải quan, trong năm 2021, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Pakistan đạt 794 triệu USD. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Pakistan đạt 598 triệu USD.

Mặc dù nhiều nước đã ký hiệp định ưu đãi thương mại với Pakistan nhằm mở cửa thị trường (Pakistan đã có SAFTA, FTA với Malaysia, Trung quốc, Sri Lanka, PTA với Iran, Indonesia, Mauritius, FTA với Iran và Thổ Nhĩ kỳ đang được đàm phán), ảnh hưởng của các hiệp định này đến hàng xuất khẩu của Việt nam không lớn do cơ cấu mặt hàng xuất khẩu khác nhau, nhu cầu nhập khẩu của Pakistan cao. Yêu cầu về chất lượng hàng hóa của thị trường Pakistan lại phù hợp với mặt bằng chất lượng hàng hóa của Việt nam.

Thị trường Pakistan có nhu cầu nhập khẩu cao đối với nhiều mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt nam như bánh kẹo, đồ uống (trà, cà phê...), nông sản, thủy sản, máy móc thiết bị, phụ tùng, hóa, vật liệu xây dựng, nguyên phụ liệu dệt may.v.v. Đặc biệt, nhu cầu với nhóm mặt hàng nông thủy sản, thực phẩm chế biến... được dự báo sẽ tiếp tục tăng mạnh.

Đánh giá chung:

Đánh giá được tiềm năng của thị trường Ấn Độ và Pakistan, rất nhiều các doanh nghiệp đã thể hiện sự quan tâm và tìm kiếm thông tin về các lĩnh vực tiềm năng cho hàng hóa xuất khẩu, tuy nhiên, do sự hạn chế về thông tin, đặc biệt là các nguồn thông tin chính thống, việc tiếp cận thị trường Ấn Độ và Pakistan vẫn còn những hạn chế nhất định.

Trong thời gian qua, Bộ Công Thương (Vụ Thị trường châu Á – châu Phi) phối hợp với Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ, Thương vụ Việt Nam tại Pakistan và một số địa phương, Hiệp hội để hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận thị trường Ấn Độ, Pakistan đối với mặt hàng nông sản, thủy sản, vật liệu xây dựng, hàng tiêu dùng, quả thanh long... Địa phương và các Hiệp hội đều thể hiện sự ủng hộ rất lớn và mong muốn có chương trình xúc tiến thương mại quốc gia, hỗ trợ đoàn doanh nghiệp kết nối với đối tác phía Ấn Độ, Pakistan tạo thuận lợi cho doanh nghiệp trong kết nối thị trường, quảng bá sản phẩm, thương hiệu hàng Việt Nam.

Trên cơ sở đó, việc tổ chức Đoàn doanh nghiệp Việt Nam đi khảo sát và giao thương với doanh nghiệp của Ấn Độ và Pakistan sẽ giúp các doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội tiếp cận thị trường Ấn Độ, Pakistan giới thiệu sản phẩm của Việt Nam tới người

tiêu dùng Ấn Độ, Pakistan, tiếp tục góp phần thúc đẩy xuất khẩu của Việt Nam nói chung và xuất khẩu hàng công nghiệp, vật liệu xây dựng, máy móc, hàng tiêu dùng, dệt may, da giày, nông thủy sản và thực phẩm, đồ uống sang thị trường Ấn Độ, Pakistan. Doanh nghiệp Việt Nam bên cạnh cơ hội tiếp cận trực tiếp các nhà nhập khẩu, phân phối và người tiêu dùng Ấn Độ, Pakistan để thiết lập bạn hàng lâu dài, kênh phân phối ổn định còn có điều kiện nắm vững những yêu cầu, tiêu chuẩn đối với hàng hóa khi xuất khẩu vào thị trường này. Đây cũng là các nhóm hàng xuất khẩu có thế mạnh của Việt Nam và là nhóm sản phẩm cần được thúc đẩy xuất khẩu thêm nữa.

2. Các hoạt động chủ yếu của chương trình xúc tiến thương mại quốc gia tại Ấn Độ

2.1. Hội thảo giao thương

Hội thảo bao gồm: (i) phiên toàn thể sẽ trình bày - giới thiệu và hỏi đáp về môi trường đầu tư và kinh doanh tại Việt Nam; (ii) phiên giao thương trực tiếp giữa doanh nghiệp Việt Nam với doanh nghiệp Ấn Độ, Pakistan về từng nhóm hàng cụ thể.

2.2. Làm việc với Tập đoàn bán lẻ, các nhà phân phối tại Ấn Độ và Pakistan

Ban Tổ chức dự kiến sẽ sắp xếp để đoàn công tác làm việc với một số nhà phân phối lớn tại Ấn Độ như Tập đoàn Reliance; một số nhà phân phối tại thị trường Pakistan... để thiết lập bạn hàng lâu dài, kênh phân phối ổn định, doanh nghiệp Việt Nam còn có điều kiện nắm vững những yêu cầu, tiêu chuẩn đối với hàng hóa khi xuất khẩu vào các thị trường này. Điều đó sẽ góp phần đáng kể vào việc củng cố mối quan hệ kinh tế, thương mại song phương đang được thắt chặt và phát triển.

2.3. Tham dự một số Hội chợ phù hợp tại Ấn Độ và Pakistan

Fabrics&Accessories là Hội chợ quốc tế lớn được tổ chức tại Ấn Độ, kéo dài từ ngày 21-23/7 hàng năm. Đây là một hội chợ thuộc lĩnh vực dệt may, da giày và các loại phụ kiện, các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực dệt may, da giày, phụ kiện có cơ hội gặp gỡ tiếp xúc với các đối tác từ các nước trên thế giới. Các doanh nghiệp có thể mang hàng mẫu và ấn phẩm giới thiệu thông tin về hàng hóa, quảng bá sản phẩm. Tùy theo nhu cầu của doanh nghiệp, Bộ Công Thương có thể sẽ bố trí khu trưng bày hàng hóa của riêng doanh nghiệp Việt Nam trong khu vực hội chợ.

Tại Pakistan, Ban Tổ chức cũng sẽ lựa chọn các Hội chợ phù hợp để các doanh nghiệp tham gia và có cơ hội giới thiệu, quảng bá hàng hóa của doanh nghiệp.

2.4. Làm việc với Phòng thương mại và công nghiệp Ấn Độ, các Hiệp hội ngành hàng tại Pakistan và tìm hiểu quy định xuất nhập khẩu của Ấn Độ, Pakistan

Bộ Công Thương phối hợp với Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ để tổ chức các buổi làm việc với Phòng Thương mại và Công nghiệp Ấn Độ đề xuất việc kết nối doanh nghiệp theo lĩnh vực ngành hàng. Tại Pakistan, Bộ Công Thương phối hợp với Thương vụ Việt Nam tại Pakistan để bố trí các cuộc làm việc với các Hiệp hội ngành hàng (nông sản, chè, vật liệu xây dựng..) để tìm hiểu khả năng xuất khẩu, kết nối giao thương cho doanh nghiệp.

3. Chương trình dự kiến

Thời gian	Nội dung	Ghi chú
Ngày 19/7 (Thứ 3)		
	Hà Nội/Tp. Hồ Chí Minh - New Delhi (Vietjet)	Đoàn HN và HCM nhập đoàn tại HN
	Đoàn check in tại khách sạn.....	
Ngày 20/7(Thứ 4)		
Sáng 10:30-12:30	- Thăm quan, khảo sát thực tế cảng ICD và ăn trưa - Làm việc với Thương vụ Việt Nam tại New Delhi	
13:00-17:00	Hội thảo giao thương doanh nghiệp Việt Nam – doanh nghiệp Ấn Độ Địa điểm:	Thương vụ phối hợp mời doanh nghiệp Ấn Độ
Ngày 21/7 (Thứ 5)		
Sáng 10:00 – 14:00	- Tham quan chợ, hệ thống siêu thị tại New Delhi - Ăn trưa	
14:00 – 17:00	Làm việc với Phòng Thương mại và Công nghiệp các nhà nhập khẩu Ấn Độ. (<i>Indian Importers Chamber of Commerce & Industry</i>) Giao thương với các doanh nghiệp của Phòng Thương mại và Công nghiệp các nhà nhập khẩu Ấn Độ <u>Chương trình:</u> <i>Lãnh đạo Đoàn XTMMQG phát biểu 5 phút</i> <i>Lãnh đạo Phòng TMCN phát biểu 5 phút</i>	

	<i>Các doanh nghiệp Việt Nam phát biểu, giới thiệu, trao đổi namecard</i>	
Ngày 22/7(Thứ 6)		
	Tham dự Hội chợ và gặp gỡ doanh nghiệp Làm việc với tập đoàn bán lẻ Reliance Gặp gỡ doanh nghiệp, làm việc với Phòng Thương mại và Công nghiệp Assocham hoặc FICCI. Thăm quan thành phố New Delhi – Karachi	
Ngày 23/7(Thứ 7)		
Sáng	Đến Karachi	
Chiều	- Làm việc với Thương vụ Việt Nam tại Pakistan - Làm việc với Hiệp hội nông sản.	
Ngày 24/7 (Chủ nhật)		
	- Bộ Công Thương tổ chức Hội thảo và giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam và Doanh nghiệp Pakistan - Gặp gỡ một số nhà phân phối lớn tại Pakistan	
Ngày 25/7 (Thứ 2)		
	- Doanh nghiệp gặp gỡ đối tác - Khảo sát thị trường. - Karachi – Hà Nội/Hồ Chí Minh	
Ngày 26/7 (Thứ 3)		
	Về đến Hà Nội/Hồ Chí Minh	