

THỊ TRƯỜNG

Ấn Độ



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

Tháng 9
2020

THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

MỤC LỤC

TRỤ SỞ

Trung tâm Xúc tiến
Thương mại và Đầu tư
Thành phố Hồ Chí Minh
ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng,
Quận 1, Tp.HCM
92 Nguyễn Huệ,
Quận 1, Tp.HCM
Tel: (028) 3823 6738
Fax: (028) 3824 2391
Email: itpc@itpc.gov.vn
Website: www.itpc.gov.vn

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 18/GP - XBTT -
STTTT, ngày 17/8/2020
của Sở Thông tin Truyền
thông Tp.HCM



05 TỔNG QUAN VỀ QUỐC GIA ẤN ĐỘ

11 NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG ẤN ĐỘ

22 HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ ẤN ĐỘ

36 HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ ẤN ĐỘ

40 CÁC HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN NGOẠI GIAO – THƯƠNG MẠI – ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ ẤN ĐỘ TRONG THỜI GIAN QUA

44 THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VÀ HỢP TÁC KINH TẾ GIỮA VIỆT NAM VÀ ẤN ĐỘ

Nội dung của báo cáo này dùng cho doanh nghiệp tham khảo, thông tin có thể thay đổi bởi các yếu tố khách quan của thị trường hoặc những thay đổi chính sách từ các cơ quan chức năng Ấn Độ và quốc tế.

Doanh nghiệp cần tiến hành thẩm định trước khi triển khai dự án kinh doanh hoặc các thỏa thuận thương mại khác.

Vui lòng liên hệ với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư khi cần sự hỗ trợ. Để tải bản đầy đủ, doanh nghiệp truy cập website www.itpc.gov.vn/exporters.

Báo cáo có sử dụng thông tin và số liệu đã công bố của các tổ chức



BỘ CÔNG THƯƠNG



सत्यमेव जयते
Ministry of Commerce and Industry
Government of India



सत्यमेव जयते

वित्त मंत्रालय
MINISTRY OF
FINANCE



सत्यमेव जयते

Government of India
Ministry of Statistics and
Programme Implementation



THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP



WORLD TRADE
ORGANIZATION

Cùng một số đối tác khác. Xin chân thành cảm ơn,

Đặc biệt chúng tôi cảm ơn sự hợp tác của
Tổng Lãnh sự quán Ấn Độ tại TP. Hồ Chí Minh
trong quá trình thực hiện ấn phẩm này.

THỊ TRƯỜNG ẤN ĐỘ



TỔNG QUAN VỀ QUỐC GIA ẤN ĐỘ

VỊ TRÍ ĐỊA LÝ – VĂN HÓA – XÃ HỘI



Tên đầy đủ: Cộng hòa Ấn Độ (the Republic of India)

Thủ đô: New Delhi

Thể chế: Nhà nước Ấn Độ được tổ chức theo hình thức liên bang và theo chế độ dân chủ đại nghị. Hiện nay Ấn Độ có 29 bang và 6 lãnh thổ trực thuộc trung ương. Quốc hội liên bang gồm 2 viện: Thượng viện (Rajya Sahba) và Hạ viện (Lok Sahba) có 543 ghế. Chính phủ liên bang gồm có: Tổng thống, Phó Tổng thống và Hội đồng Bộ trưởng, đứng đầu là Thủ tướng.

- Tổng thống hiện tại: Ông Ram Nath Kovind
- Thủ tướng hiện tại: Ông Narendra Modi

Vị trí địa lý: Biên giới của Ấn Độ, gồm một phần ba là đường bờ biển, tiếp giáp với sáu quốc gia. Phía tây bắc giáp Pakistan, phía bắc giáp Nepal, Trung Quốc và Bhutan; phía đông giáp Myanmar. Bangladesh về phía đông được bao quanh bởi Ấn Độ ở phía bắc, đông và tây. Quốc đảo Sri Lanka cách khoảng 65 km ngoài khơi bờ biển phía đông nam của Ấn Độ qua eo biển Palk và Vịnh Mannar.

Lãnh thổ Ấn Độ - cùng với Bangladesh và hầu hết Pakistan - tạo thành một tiểu lục địa rõ ràng, cách phần còn lại của châu Á bởi thành lũy Himalaya hùng vĩ ở phía bắc cùng các dãy núi liền kề phía tây và phía đông.

Diện tích: Tổng cộng là 3.287.263 km², xếp hạng thứ trên 8 thế giới, trong đó:

- Diện tích đất liền chiếm 2.973.193 km²
- Diện tích nước, sông ngòi chiếm 314.070 km²

Dân số: 1.326.093.247 người (tính tới tháng 7/2020), xếp hạng thứ 2 trên thế giới

GDP: 2,719 nghìn tỷ USD (2018)

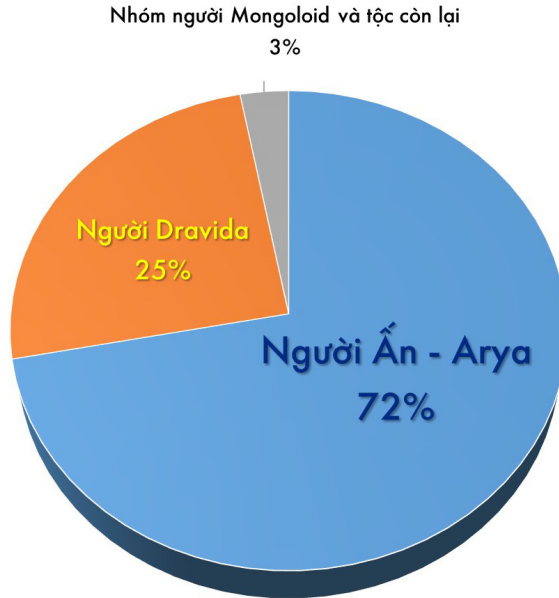
Tiền tệ: Rupee Ấn Độ (INR). 1 USD đổi được 73,55 INR.

Tài nguyên thiên nhiên: Than đá (trữ lượng lớn thứ tư thế giới), antimon, quặng sắt, chì, mangan, mica, bôxít, các nguyên tố đất hiếm, quặng titan, cromit, khí tự nhiên, kim cương, dầu mỏ, đá vôi, đất trồng trọt.

CƠ CẤU DÂN TỘC

Ấn Độ là một quốc gia đa sắc tộc, và là nơi sinh sống của hàng nghìn nhóm dân tộc khác nhau. Sự phức tạp đó bắt nguồn từ quá trình di cư và kết hôn khác chủng tộc kéo dài qua nhiều thời gian.

Nói chung, các dân tộc ở miền trung và tây bắc Ấn Độ có xu hướng liên kết nhóm tộc với các dân tộc Ấn-Âu thuộc vùng Nam Âu, vùng Caucasus, vùng Tây Nam Á và Trung Á. Ở đông bắc Ấn Độ, Tây Bengal (ở mức độ thấp hơn), các vùng cao của khu vực tây Himalaya và Ladakh (bang Jammu và Kashmir), phần lớn dân số có nét gần giống với dân tộc phía bắc và phía đông, như người Tây Tạng và



Myanmar. Các nhóm dân phía nam có nguồn gốc từ Đông Phi, với tên gọi chung là người Dravida.

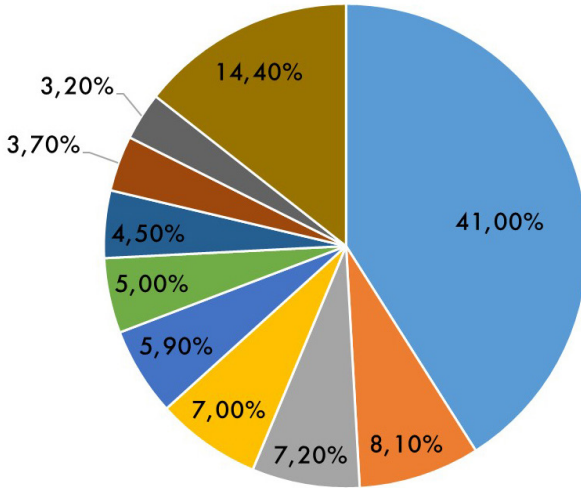
NGÔN NGỮ

Có khoảng hàng trăm ngôn ngữ chính - phụ và hàng trăm phương ngữ được công nhận ở Ấn Độ. Các ngôn ngữ này chủ yếu thuộc bốn ngữ hệ khác nhau: Indo-Iran (một nhánh của ngữ hệ Ấn-Âu), Dravidian, Austroasiatic và Tibeto-Burman (một nhánh của ngữ hệ Hán-Tạng).

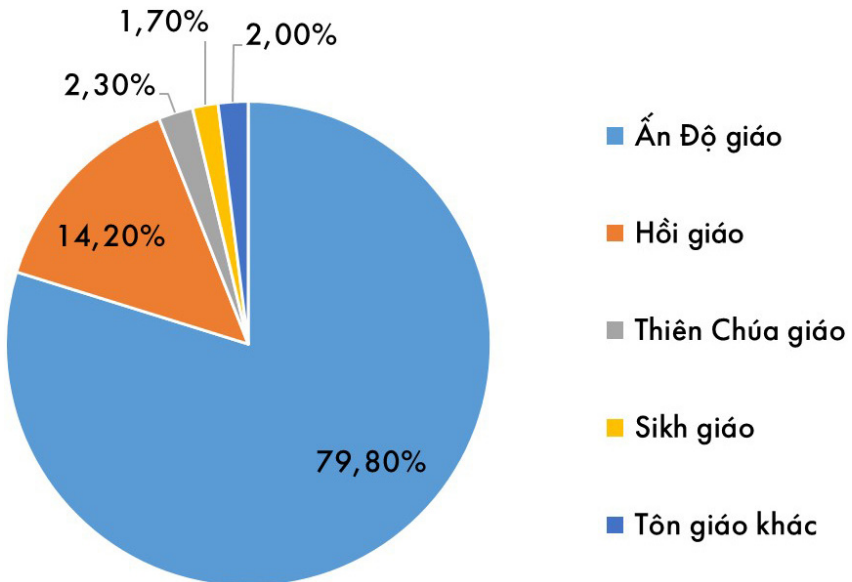
Tuy nhiên, hai ngôn ngữ chính thức ở Ấn Độ là tiếng Hindustani và tiếng Anh. Hindustani dựa trên một phương ngữ ban đầu của tiếng Hindi, được các nhà ngôn ngữ học gọi là Khari Boli, có nguồn gốc từ Delhi và vùng lân cận tại lưu vực sông Hằng-Yamuna Doab.

Tiếng Anh là ngôn ngữ được sử dụng rộng rãi nhất. Quy mô dân số của Ấn Độ đã khiến nước này trở thành một trong những cộng đồng nói tiếng Anh lớn nhất thế giới, mặc dù chỉ một số ít người Ấn Độ xem tiếng Anh là tiếng mẹ đẻ và chưa đến 5% dân số nói trôi chảy tiếng Anh. Tiếng Anh đóng vai trò là ngôn ngữ liên kết chính quyền trung ương với các bang, đặc biệt là với những bang mà tiếng Hindi không được nói rộng rãi.

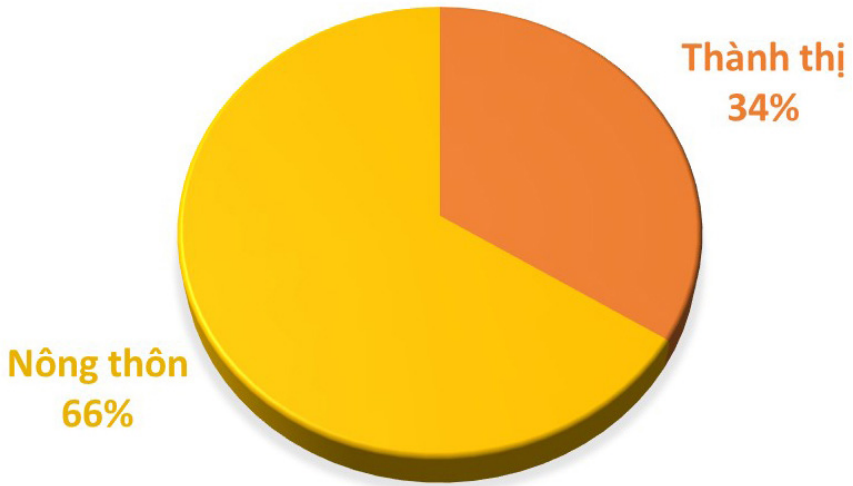
- Tiếng Hindi
- Tiếng Bengali
- Tiếng Telugu
- Tiếng Marathi
- Tiếng Tamil
- Tiếng Urdu
- Tiếng Gujarati
- Tiếng Kannada
- Tiếng Malayalam
- Ngôn ngữ khác



TÔN GIÁO



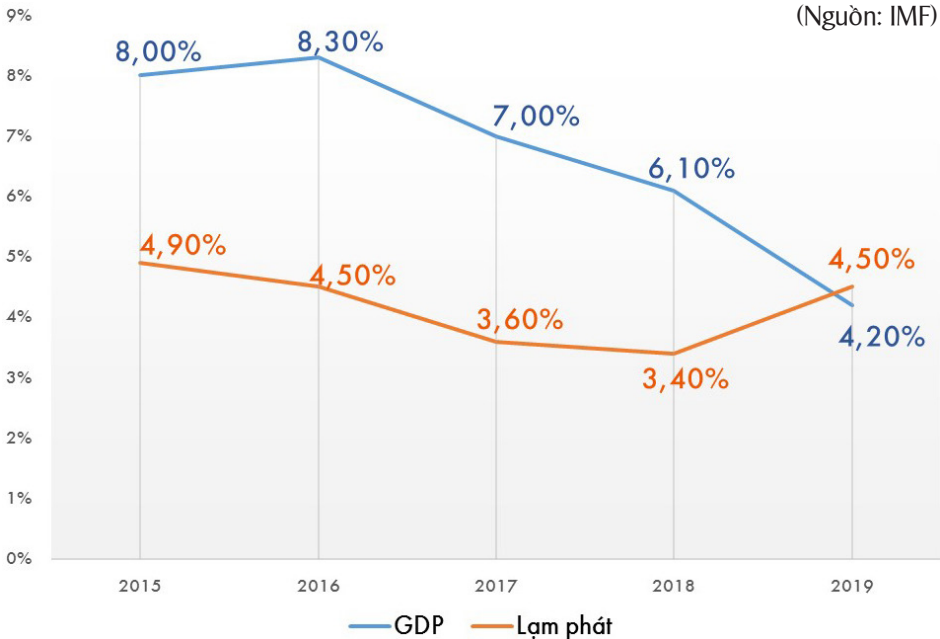
TỈ LỆ CƯ DÂN THÀNH THỊ - NÔNG THÔN (2018)



TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ

GDP thực và mức lạm phát (tỷ lệ % qua các năm)

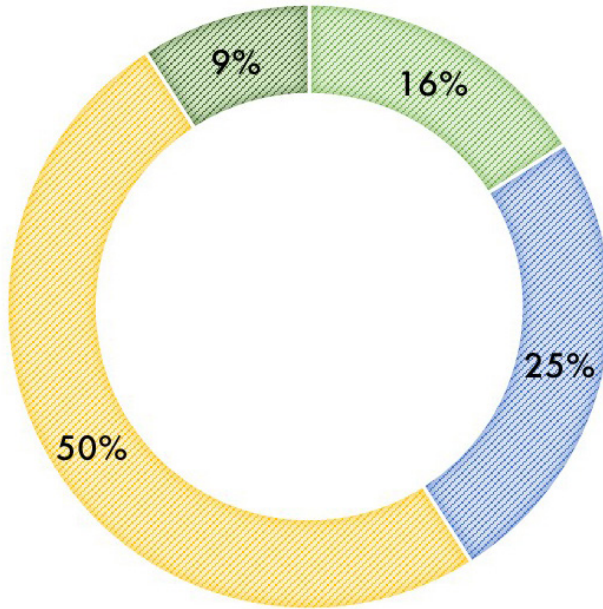
(Nguồn: IMF)



GDP theo ngành (năm 2019)

(Nguồn: World Bank)

■ Nông nghiệp ■ Công nghiệp ■ Dịch vụ ■ Các ngành khác



NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG ẤN ĐỘ



THÁCH THỨC THỊ TRƯỜNG

❖ Chính sách Bảo hộ và Thuế quan cao

Các nhà xuất khẩu và nhà đầu tư nước ngoài phải đối mặt với các chế độ thuế quan lẫn quy định không minh bạch và không thể đoán trước. Một số hàng hóa, dịch vụ của nước ngoài bị kiểm soát gắt gao khi đi vào thị trường này. Ấn Độ có mức thuế áp dụng trung bình cao nhất so với bất kỳ nước G20 khác và nằm trong số các nước có mức thuế ràng buộc cao nhất trong Tổ chức Thương mại Thế giới.

❖ Độ nhạy cảm về giá

Ngay cả trước khi suy thoái kinh tế và đại dịch, các công ty và người tiêu dùng Ấn Độ vẫn rất nhạy cảm với giá. Các công ty nước ngoài phải đánh giá xem liệu họ có thể bán với giá mà người Ấn Độ sẽ trả, hay cần phải sửa đổi mô hình bán hàng của họ cho phù hợp hay không. Ví dụ: một số công ty tiêu dùng bán sản phẩm với kích thước nhỏ hơn hoặc có ít tính năng hơn để phản ánh phạm vi giá của người tiêu dùng Ấn Độ.

❖ Cơ sở hạ tầng

Cơ sở hạ tầng đường bộ, đường sắt, bến cảng, sân bay, giáo dục, lưới điện và viễn thông phát triển kém hiệu quả là những trở ngại đáng kể trong bối cảnh Ấn Độ cố gắng tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ. Quá trình đô thị hóa đang diễn ra của Ấn Độ, cùng với thu nhập gia tăng, đã dẫn đến nhu cầu tăng cao về cải thiện cơ sở hạ tầng, để cung cấp các dịch vụ công đồng thời duy trì tăng trưởng kinh tế. Ấn Độ đã dành một phần đáng kể ngân sách hàng năm gần đây cho phát triển cơ sở hạ tầng và có kế hoạch thực hiện việc tăng cường cơ sở hạ tầng này phần lớn thông qua mô hình Hợp tác Công-Tư (PPP).



❖ Yêu cầu địa phương hóa dữ liệu và giới hạn thương mại điện tử

Chính phủ Ấn Độ đang tích cực theo đuổi các chính sách yêu cầu dữ liệu sản sinh tại Ấn Độ chỉ được xử lý và lưu trữ ở Ấn Độ, gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc kinh doanh của nhiều công ty nước ngoài. Một dự luật bảo vệ dữ liệu hiện do cơ quan lập pháp Ấn Độ đề xuất, sẽ tác động một loạt các doanh nghiệp, cả Ấn Độ và quốc tế. Sự thay đổi trước đó đối với luật lệ yêu cầu các công ty thương mại điện tử nên bán hàng hóa gì và cách thức như thế nào, đã là một đòn bất ngờ đối với những

“gã khổng lồ” trực tuyến nước ngoài. Luật bảo vệ mới, mặt khác, sẽ hạn chế chiết khấu của các công ty thương mại điện tử và ngăn các công ty bán sản phẩm từ các công ty mà họ liên kết hoặc sở hữu.

CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG

Các lĩnh vực sau đây mang lại cơ hội tăng trưởng cho các công ty nước ngoài vào thị trường Ấn Độ:

- Năng lượng
- Chăm sóc sức khỏe
- Hàng không vũ trụ và quốc phòng
- Công nghệ môi trường
- Thông tin & Truyền thông / Công nghệ kỹ thuật số
- An toàn & Bảo mật
- Thiết bị khai thác và chế biến khoáng sản
- Đi du lịch và ngành du lịch
- Hóa chất
- Ngành nông nghiệp
- Dịch vụ Giáo dục

CHIẾN THUẬT THÂM NHẬP THỊ TRƯỜNG

Lập kế hoạch chiến lược, thẩm định, tuân thủ nhất quán, kiên nhẫn và cam kết là tất cả những điều kiện tiên quyết để kinh doanh thành công ở Ấn Độ. Thị trường này đòi hỏi nhiều nỗ lực tiếp thị để vượt qua rào cản thách thức khu vực, tiêu chuẩn, ngôn ngữ, dị biệt văn hóa và mức độ phát triển kinh tế khác nhau. Để có được quyền tiếp cận các thị trường của Ấn Độ đòi hỏi phải phân tích kỹ lưỡng về sở thích của người tiêu dùng, các kênh bán hàng hiện có và những thay đổi trong phương thức phân phối và tiếp thị, tất cả đều liên tục phát triển. Theo truyền thống, Ấn Độ là một xã hội trực diện đòi hỏi các cuộc gặp mặt trực tiếp trước khi một công ty Ấn Độ chính thức hóa mối quan hệ đối tác hoặc thỏa thuận làm việc. Tuy nhiên, đại dịch đã buộc các công ty Ấn Độ hầu như phải làm việc và kết nối trực tuyến với các đối tác toàn cầu. Một vấn đề còn phải xem xét là các công ty Ấn Độ có sẵn sàng thay đổi tâm lý của họ để ký kết thỏa thuận kinh doanh trong môi trường ảo hay không.

VÀI NÉT VỀ VĂN HÓA KINH DOANH ẤN ĐỘ

Nền kinh tế mới nổi của Ấn Độ khuyến khích các mối làm ăn quốc tế và nhiều công ty đang muốn kinh doanh tại nước này. Khả năng thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) quy mô lớn vào Ấn Độ là động lực chính cho việc hoạch định chính sách của chính phủ. Ấn Độ đã nhận được dòng vốn FDI trị giá 60,1 tỷ USD trong giai đoạn 2016-2017, đây là mức cao nhất mọi thời đại.

Tại Ấn Độ, một số luật lệ và cách thức kinh doanh giống như sự pha trộn thú vị giữa phong tục địa phương và phong cách nước Anh. Một số luật có thể quen thuộc với bạn và vài luật khác có thể gây ngạc nhiên.

GIAO TIẾP KINH DOANH

Trong khi có hơn 22 ngôn ngữ được sử dụng, hai ngôn ngữ chính thức của Ấn Độ là tiếng Hindi và tiếng Anh. Do đó, hầu hết những người mà bạn có thể giao dịch trong môi trường kinh doanh đều nói tiếng Anh. Mặc dù lệ thường các doanh nhân Ấn hay nói tiếng Anh trôi chảy, nhưng hãy chuẩn bị làm việc với thông dịch viên nếu cần.

Bạn sẽ thấy các cuộc trò chuyện và thảo luận kinh doanh có tính chất vòng vèo, không trực tiếp như ở các nền văn hóa Bắc Âu và Mỹ. Một số người ví cuộc nói chuyện như một dòng sông uốn khúc “tuồn chảy” từ chủ đề này sang chủ đề khác. Cuối cùng, bạn đi đến tất cả các chủ đề bạn muốn đề cập nhưng hãy mong đợi hướng nói chuyện sẽ vòng vo thay vì đi thẳng vào vấn đề. Hãy luôn tôn trọng, đừng bực bội hoặc thô lỗ khi điều này xảy ra. Giả sử rằng tất cả các cuộc trò chuyện, mối quan hệ và giao dịch kinh doanh của bạn sẽ mất nhiều thời gian hơn mong đợi.

Một kiểu giao tiếp thú vị khác chính là 'gật đầu kiểu Ấn Độ', với hướng gật sang hai bên. Bản thân gật đầu kiểu Ấn Độ cũng có ý nghĩa và sắc thái rất khác nhau. Đầu gật nhanh với đôi mày nhướng lên cho thấy đối tác Ấn Độ đang rất hứng thú với lời đề nghị của bạn, trong khi đầu gật chậm và nhíu mày nghĩa là đối tác đang muốn nói “tôi chưa bị thuyết phục lắm”. Các bạn hãy cảm nhận thật kỹ cái gật đầu này.

TẬP QUÁN KINH DOANH

Văn hóa và phong tục Ấn Độ có thể khiến bạn khó chịu cho đến khi bạn hiểu chúng. Ví dụ, sự đúng giờ bị coi là thô lỗ. Hãy mong đợi cuộc họp sẽ bắt đầu

muộn đến nửa tiếng. Mặt khác, những đồng nghiệp mới của bạn có thể quen với giờ phương Tây ở nơi làm việc, vì vậy bạn nhất thiết phải có mặt và chuẩn bị vào thời gian đã định.



Đại sứ Phạm Sanh Châu tham dự Hội thảo kỷ niệm 60 năm Chủ tịch Hồ Chí Minh thăm chính thức Ấn Độ

Một cuộc họp kinh doanh thường nên bắt đầu bằng một cuộc nói chuyện nhỏ vì giao dịch kinh doanh chính là xây dựng quan hệ. Một chủ đề thường được trao đổi chính là về gia đình. Hãy luôn xác định trước các cuộc họp của bạn sẽ kéo dài hơn những gì bạn nghĩ, đừng lên lịch chuyến đi quá chặt chẽ khiến bạn không dành đủ thời gian cho các đối tác kinh doanh tiềm năng khác của mình.

Bắt tay là cách chào hỏi thông thường, nhưng ở một số nền văn hóa của Ấn Độ, nam và nữ không chạm vào nhau. Hãy chủ động tương tác với người khác ở trong phòng họp. Nếu một phụ nữ đưa tay ra, hãy bắt tay. Nếu cô ấy để tay sang hai bên, bạn đừng chia tay, thay vào đó hãy đặt tay lên ngực và gật đầu nhẹ.

Hãy chào hỏi nhiều người nhất có thể thay vì chào theo nhóm, và lưu ý là hãy chào người có vị thế lớn nhất hoặc lớn tuổi nhất trước, tiếp theo là người lớn tuổi tiếp theo, v.v. vì Ấn Độ là một xã hội phân cấp.

Hãy luôn sử dụng chức vị danh xưng. Khi bạn không biết chức danh của một người, hãy sử dụng Ông hoặc Bà. Bạn chỉ có thể sử dụng tên khi được cho phép.

TẶNG QUÀ CHO ĐỐI TÁC KINH DOANH

Những món quà nhỏ được đánh giá cao khi bạn gặp gỡ khách hàng tiềm năng - đặc biệt là đồ ngọt, và chúng nên được đặt trong hộp bánh đầy hấp dẫn. Một món quà giá rẻ nhưng lại mang tính đại diện cho đất nước Việt Nam cũng là một ý kiến hay, chẳng hạn như cuốn lịch hoặc sách ảnh về các địa danh trong nước.

ĐÀM PHÁN & THƯƠNG LƯỢNG TRONG KINH DOANH

Các cuộc đàm phán diễn ra như thế nào ở Ấn Độ? Người Ấn Độ mong đợi đạt được một thỏa thuận tốt từ một cuộc đàm phán. Hãy đảm bảo bắt đầu với số tiền lợi nhuận đủ lớn trong đề xuất của bạn để sau khi thương lượng xong, số tiền đó về mức chấp nhận được. Các nhà lãnh đạo doanh nghiệp muốn cảm thấy họ có được một thỏa thuận tốt cả về chất lượng lẫn giá cả. Tất cả mọi người trong cuộc đàm phán đều muốn cắt giảm chi phí của họ. Người kinh doanh giỏi ở Ấn Độ là những nhà đàm phán giỏi. Nếu bạn đặt ra chính sách cứng nhắc và không có khả năng đàm phán, bạn có thể bị coi là thiếu linh hoạt và càng không phải là đối tác kinh doanh



Chủ tịch UBND TP Nguyễn Thành Phong tặng quà lưu niệm cho ông Parvathaneni Harish, Đại sứ Cộng hòa Ấn Độ tại Việt Nam nhiệm kỳ 2016 - 2019

tốt. Nếu bạn không thể đạt được thỏa thuận, hãy bước đi trong sự tôn trọng. Chi phí sẽ mắc hơn ở Ấn Độ, và hãy ghi nhớ điều đó khi bạn quyết định cần bao nhiêu lợi nhuận để thành công.

Hãy chuẩn bị nghe đối tác nói “có thể” hoặc “tôi không chắc”. Một câu trả lời “không” trực tiếp thì sẽ rất đối đầu. Hãy diễn đạt lại câu hỏi hoặc một loạt câu hỏi của bạn để đối tác không thể dùng từ “không”. Ví dụ, “Nếu chúng tôi mở một nhà máy ở đây, thì đâu sẽ là vị trí tốt nhất?” Bán ép và ngôn ngữ đòi hỏi sẽ không hiệu quả với những người coi trọng sự hòa hợp và tôn trọng. Hãy nhớ rằng người Ấn Độ có thói quen mặc cả và đối chác trong hầu hết các giao dịch, vì vậy họ rất thoải mái khi đàm phán. Quyết định cuối cùng sẽ do người cao cấp nhất đưa ra. Điều này có thể mất thời gian. Sự kiên nhẫn của bạn là rất quan trọng.

TRANG PHỤC TRONG KINH DOANH

Nói chung, trang phục khi họp kinh doanh nên mang tính thời trang và lịch sự. Áo khoác, áo sơ mi và cà vạt đối với nam giới; váy dài đến đầu gối đối với phụ nữ hoặc quần âu đều được chấp nhận. Giới công nghệ thông tin và khởi nghiệp Ấn Độ có những người ăn mặc thoải mái hơn nhưng tốt nhất là bạn nên mặc lịch sự trừ khi bạn quen những người bạn đang gặp.

CÁCH TRAO DANH THIỆP

Hãy luôn trao đổi danh thiếp. Nếu chúng viết bằng tiếng Anh, bạn không cần dịch lại ở mặt sau. Đưa danh thiếp của bạn với hướng xuôi chiều chữ viết sao cho đối tác đọc được và tiếp nhận danh thiếp của họ bằng sự trân trọng. Hãy xem qua danh thiếp và sau đó cất vào ngăn đựng thẻ sang trọng, điều này cho thấy bạn coi trọng đối tác.

BỮA TIỆC TRONG KINH DOANH

Cuộc họp kinh doanh ở Ấn Độ có thể sẽ tổ chức một bữa ăn. Nếu bạn được mời dùng chung bữa, những lưu ý này có thể giúp bạn đưa ra quyết định có lợi cho mình:

1. Trong các nhà hàng, người ta thường gọi một số món ăn để dùng chung. Hãy để

người Ấn Độ gọi món. Nếu đồ gắp không được cung cấp, người phục vụ sẽ phục vụ bạn. Không được bốc tay vào món ăn dùng chung.

2. Bạn có thể yêu cầu một chiếc thìa, người ta có thể cung cấp cho bạn hoặc không. Tốt nhất là bạn nên chuẩn bị để ăn bằng tay. Hãy nhớ chỉ sử dụng tay phải của bạn. Tay trái bị coi là ô uế. Hãy dùng naan (bánh mì) để làm muỗng và vo cơm thành từng viên nhỏ.

3. Các chủ đề trò chuyện hay bao gồm cricket, chính trị, phim ảnh, âm nhạc, lịch sử và văn hóa Ấn Độ, cũng như cái cách kinh tế. Đừng bao giờ hỏi về tôn giáo, Pakistan hoặc sự nghèo đói của đất nước họ.

4. Không nói “cảm ơn” khi kết thúc bữa ăn, nhưng nhớ khen món ăn và thể hiện sự đánh giá cao của bạn trong khi ăn.

Nếu bạn muốn tổ chức tiệc buffet, hãy nhớ đặt trước. Những khách được mời dẫn theo người khác như đồng nghiệp, bạn bè là điều hết sức bình thường. Khi lời mời bằng văn bản được gửi đi, hãy liên hệ đối tác bằng một cuộc gọi thoại vào ngày trước khi diễn ra bữa ăn vì đây là cách lịch sự để khẳng định lại lời mời. Nên đặt một số món chay trong bữa (ít nhất một nửa) vì nhiều người Ấn Độ không ăn thịt với lý do tôn giáo. Đừng thu hút sự chú ý của người khác khi khách không muốn dùng món thịt.

THỦ TỤC XIN VISA

Có 2 cách nộp VISA Ấn Độ:

Regular Visa Application - Nộp visa thông thường: bạn sẽ phải đến Lãnh sự quán Ấn Độ ở TP Hồ Chí Minh hoặc Đại sứ quán Ấn Độ ở Hà Nội: áp dụng với việc nhập cảnh bằng đường bộ và các cửa khẩu không chấp nhận e-visa. Thời hạn giải quyết visa tối thiểu là 3 ngày làm việc, thông thường khoảng 4-5 ngày làm việc. Bạn truy cập trang này để điền đơn, sau đó vào trang này để lên lịch hẹn nộp hồ sơ. Khi đến nộp hồ sơ, bạn chỉ cần đem theo đơn xin đã in ra, bản sao hộ chiếu, hộ chiếu bản gốc và 2 ảnh chụp theo chuẩn hộ chiếu.

E-visa online: Chỉ áp dụng nhập cảnh tại 25 cửa khẩu sân bay và đường biển: Ahmedabad, Amritsar, Bagdogra, Bengaluru, Calicut, Chennai, Chandigarh, Cochin, Coimbatore, Delhi, Gaya, Goa, Guwahati, Hyderabad, Jaipur, Kolkata, Lucknow, Mangalore, Mumbai, Nagpur, Pune, Tiruchirapalli, Trivandrum & Varanasi và 3 cửa khẩu đường biển gồm Cochin, Goa, Mangalore) tuy nhiên có thể xuất cảnh ở bất kỳ cửa khẩu nào. Quá trình xét visa là 72h, sau đó sẽ có thư gửi về địa chỉ email. Bạn truy cập trang này, kéo xuống dưới và click vào chữ apply online để bắt đầu đăng ký.

VẤN ĐỀ ĐI LẠI

Từ Việt Nam tới Ấn Độ không có đường bay thẳng nên bạn sẽ phải quá cảnh ở Bangkok, Singapore hoặc Kuala Lumpur đến Mumbai hoặc Delhi. Có thể đi từ Hà Nội, Đà Nẵng, Thành phố Hồ Chí Minh bằng các hãng hàng không Malaysia Airlines, Singapore Airlines, Thai Airlines rồi chuyển máy bay của các hãng khác như Indian Airlines hoặc Air India.



ITPC làm việc với ngân hàng Ấn Độ (Bank of India)

Hầu hết hãng hàng không đều có chương trình khuyến mãi chuyên biệt dành cho những nhóm khách hàng khác nhau, bạn nên chú ý theo dõi website, fanpage của các hãng để không bỏ lỡ thông tin.

Bạn nên đặt chỗ sớm trước 1 đến 2 tháng nếu đến và đi Ấn Độ vào mùa cao điểm du lịch (từ tháng 11 đến tháng 3 hàng năm), vì thời gian này các chuyến bay đều kín chỗ.

Các phương tiện di chuyển tại Ấn Độ :

- Tàu hỏa: là một trong những phương tiện di chuyển đường dài vô cùng hợp lý. Từ mọi nơi trên đất nước bạn đều có thể mua vé tàu và tận hưởng chuyến đi của mình dễ dàng mà không cần phải lo với hành lí của mình vì ngành đường sắt Ấn Độ đặc biệt coi trọng việc bảo quản đồ đạc cho hành khách. Một trong những hệ thống đường sắt lớn nhất Ấn Độ bây giờ là Indian Railways.

- Xích lô hay cycle-rickshaw là phương tiện quá quen thuộc với nhiều người Việt Nam, cũng được vận hành khá nhiều ở Ấn Độ. Nên hỏi giá trước khi đi. Tốt nhất bạn nên hỏi những người dân địa phương mức giá nào là phù hợp cho quãng đường mà bạn định đi.
- Xe lam: cũng giống như xích lô, xe lam là phương tiện không phải xa lạ ở khá nhiều nước Đông Nam Á, mà thực tế lại rất thịnh hành ở Ấn Độ. Điều tuyệt vời khi đi xe lam chính là chi phí rẻ hơn taxi khá nhiều trong khi vẫn có đồng hồ tính cước (tuy nhiên chẳng tài xế nào chịu bật).
- Tempo và Vikram cũng khá giống những chiếc xe lam “ngoại cỡ” nhưng lại hoạt động gần giống xe bus. Thông thường một chiếc Tempo có thể chở hơn 10 người và đi theo tuyến cố định với một mức giá vé định sẵn.
- Taxi: hầu như thành phố nào ở Ấn Độ cũng có taxi. Mặc dù vậy, đi taxi như nào để tránh phải việc bị tài xế “gian lận” tiền phí mới thực sự là chuyện quan trọng. Bạn chỉ nên lựa chọn những chiếc xe taxi trả trước – một hình thức phổ biến ở những sân bay lớn tại Ấn Độ. Bạn có thể đến mua ở những quầy bán vé với mức giá cố định, bao gồm cả phí chuyên chở hành lý. Đừng quên giữ lấy biên lai để phòng khi tài xế yêu cầu.

CÁC KHU CHỢ TRUYỀN THỐNG CỦA ẤN ĐỘ

❖ Ima Keithel, Imphal

Nằm ở trung tâm của Imphal, Ima Keithel, thường được gọi là 'Chợ của mẹ' tại châu Á và có lẽ là thị trường duy nhất trên thế giới được quản lý và điều hành hoàn toàn bởi phụ nữ. Mỗi ngày, có tới 5.000 thương nhân nữ ngồi liên tiếp và bán nhiều loại hàng hóa, từ cửa hàng tạp hóa, sản phẩm địa phương và các mặt hàng thực phẩm chính hãng đến quần áo, thủ công mỹ nghệ, sản phẩm tre và đồ dùng.

❖ Chợ Johari, Jaipur

Chợ lịch sử của thành phố Jaipur, Johari Bazaar là địa điểm không thể bỏ qua trong bất kỳ tour du lịch nào của Jaipur. Khu chợ này nổi tiếng với bộ sưu tập trang sức khổng lồ đủ loại - trang sức quý và bán quý, đá quý và trang sức truyền thống, như Thewa, Kundan, Polki và Meenakari. Bên cạnh đồ trang sức tinh xảo, có một loạt các cửa hàng dệt bán quần áo dân tộc Rajasthani.

❖ Chợ Chor, Mumbai

Dịch theo nghĩa đen là 'Chợ của kẻ trộm', Chor Bazaar là một trong những chợ trời

lớn nhất và nổi tiếng trong cả nước. Khu chợ có tên do phát âm sai của 'Shor Bazaar' (đây là tên gốc của thị trường) phiên trại thành 'Chor Bazaar'. Khu chợ này chật cứng các quầy hàng bán đồ cũ, đồ thủ công mỹ nghệ và đồ cổ.

CÁC ĐỐI THỦ CẠNH TRANH CỦA VIỆT NAM TẠI ẤN ĐỘ

STT	QUỐC GIA	NGÀNH HÀNG CẠNH TRANH
1	Trung Quốc, Hồng Kông	Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận; máy ghi âm và tái tạo âm thanh, tivi...
2	Nhật Bản, UAE, Zambia, Malaysia	Đồng và các sản phẩm từ đồng
3	Trung Quốc, Morocco, Hoa Kỳ, Jordan	Hóa chất vô cơ; các hợp chất hữu cơ hoặc vô cơ của kim loại quý, kim loại đất hiếm,...
4	Thụy Điển, UAE, Hà Lan, Pháp....	Máy móc, thiết bị cơ khí, lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi và các bộ phận
5	Indonesia, Hàn Quốc, Thái Lan, Trung Quốc, Singapore, Nhật Bản	Cao su và các sản phẩm cao su

HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ ẤN ĐỘ



Phó Chủ tịch UBND TP Võ Văn Hoan cùng các đại biểu chúc mừng kỷ niệm lần thứ 71 Ngày Cộng hòa Ấn Độ

TỔNG QUAN HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CỦA ẤN ĐỘ

Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) trong ấn phẩm thường niên Trade Profile 2019 ghi nhận về thứ hạng thương mại toàn cầu trong năm 2018 thì Ấn Độ đứng thứ 10 về nhập khẩu và thứ 19 về xuất khẩu hàng hóa trên thế giới. Về dịch vụ Ấn Độ đứng thứ 8 về xuất khẩu và thứ 10 về nhập khẩu trên toàn cầu.

Ấn Độ là nền kinh tế phát triển nhanh nhất trên thế giới, với GDP danh nghĩa là 2,94 nghìn tỷ đô la năm 2019. Ấn Độ đã trở thành nền kinh tế lớn thứ năm vào năm 2019, vượt qua Vương quốc Anh và Pháp. Quốc gia này đứng thứ ba khi so sánh GDP theo sức mua tương đương là 11,33 nghìn tỷ USD. Khi nói đến tính toán GDP bình quân đầu người, dân số cao của Ấn Độ đã kéo GDP danh nghĩa trên đầu người của nước này xuống 2.170 USD.

Sau độc lập, Ấn Độ bắt đầu như một quốc gia nông nghiệp; tuy nhiên, trong những năm qua khu vực sản xuất và dịch vụ đã nổi lên mạnh mẽ. Ngày nay, khu vực dịch vụ

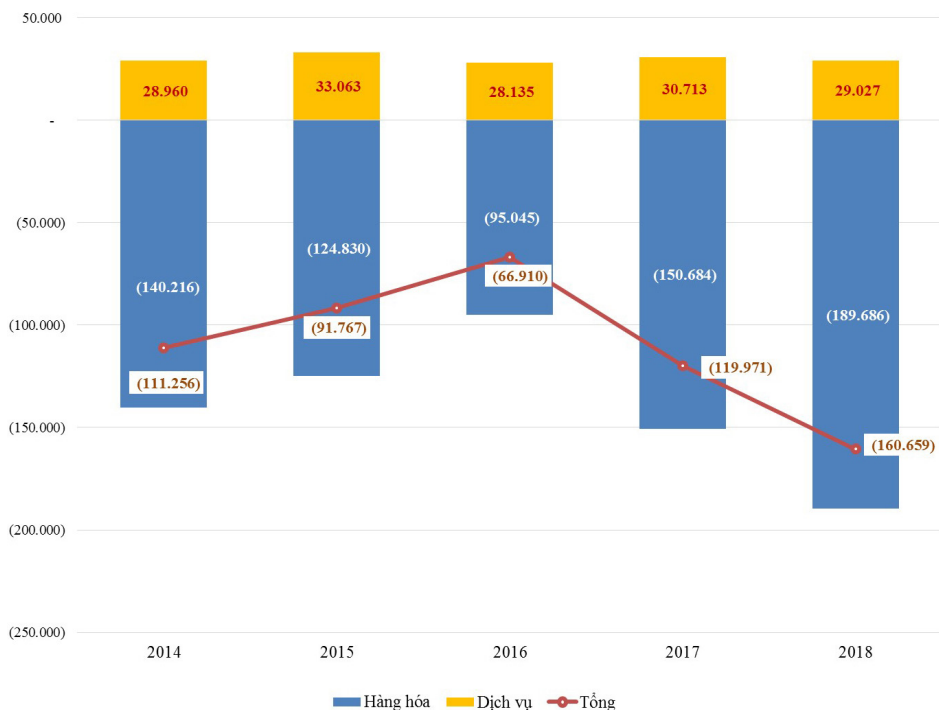
của Ấn Độ là khu vực phát triển nhanh nhất trên thế giới, đóng góp hơn 60% vào nền kinh tế và chiếm 28% việc làm. Sản xuất vẫn là một trong những lĩnh vực quan trọng của nước này và đang được thúc đẩy bởi các sáng kiến của chính phủ, chẳng hạn như "Sản xuất tại Ấn Độ". Mặc dù đóng góp của ngành nông nghiệp đã giảm xuống còn khoảng 17%, nhưng vẫn cao hơn nhiều so với các quốc gia phương Tây. Sức mạnh của nền kinh tế nằm ở tỷ lệ tiết kiệm cao, nhân khẩu học thuận lợi và tầng lớp trung lưu đang gia tăng.

Giá trị xuất khẩu hàng hóa của Ấn Độ năm 2018 đạt 324.788 triệu USD và nhập khẩu đạt 514.464 triệu USD, thâm hụt 189.686 triệu USD. Về dịch vụ, năm 2018, Ấn Độ xuất khẩu 204.475 triệu USD, nhập khẩu 175.448 triệu USD, thặng dư 29.027 triệu USD. Trong giai đoạn 2014-2018, thâm hụt cán cân hàng hóa có xu hướng ngày càng mở rộng và thặng dư cán cân dịch vụ luôn duy trì dương. Điều này làm cho cán cân thương mại của Ấn Độ luôn thâm hụt suốt 5 năm 2014-2018.

Cán cân thương mại của Ấn Độ giai đoạn 2014 – 2018

(Nguồn: Trade Profiles, WTO)

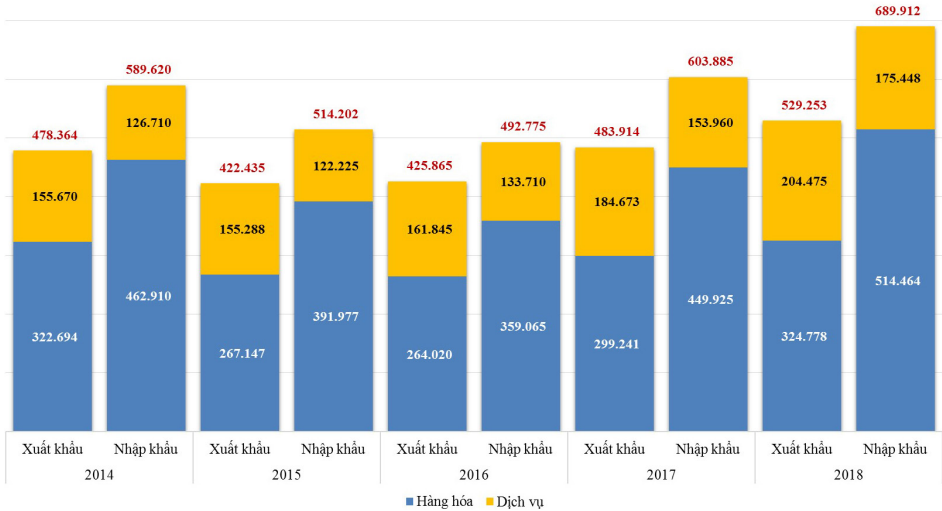
ĐVT: triệu USD



Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ của Ấn Độ giai đoạn 2014 - 2018

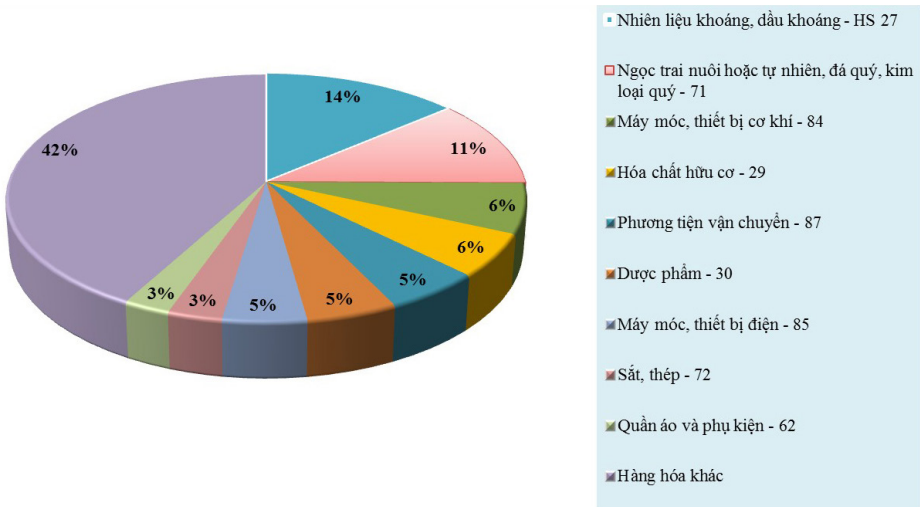
(Nguồn: Trade Profiles, WTO)

ĐVT: triệu USD

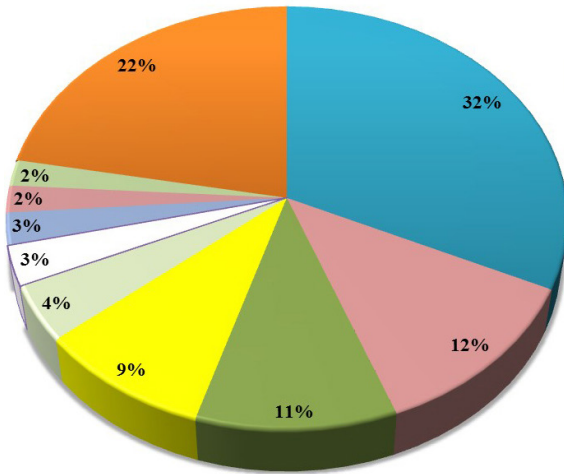


Năm 2019, theo dữ liệu của trademap.org, một số mặt hàng xuất nhập khẩu chủ yếu của Ấn Độ được thể hiện trong biểu đồ dưới đây.

Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Ấn Độ năm 2019



Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Ấn Độ năm 2019



- Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng - HS 27
- Ngọc trai nuôi hoặc tự nhiên, đá quý, kim loại quý - 71
- Máy móc, thiết bị điện - 85
- Máy móc, thiết bị cơ khí - 84
- Hóa chất hữu cơ - 29
- Nhựa và sản phẩm từ nhựa - 39
- Sắt và thép - 72
- Dầu hoặc chất béo từ động vật, thực vật - 15
- Thiết bị quang học, đo lường - 90
- Hàng hóa khác

Về châu lục, gần một nửa (47,8%) kim ngạch xuất khẩu của Ấn Độ tính theo giá trị thuộc về các nước châu Á trong khi 19,3% là các nhà nhập khẩu châu Âu. 18,8% giá trị hàng hóa xuất khẩu thuộc Bắc Mỹ. Tỷ lệ phần trăm nhỏ hơn thuộc về Châu Phi (9,1%), Châu Mỹ Latinh không bao gồm Mexico nhưng bao gồm vùng Caribe (3%), và Châu Đại Dương dẫn đầu là Úc (1,1%).



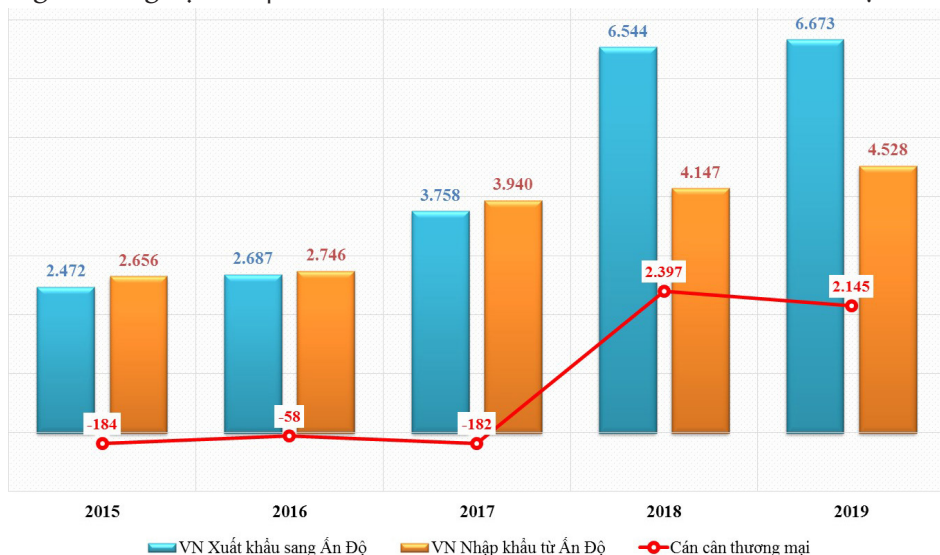
Hội thảo trực tuyến VN- Ấn Độ, mô hình hợp tác mới trong hoàn cảnh covid-19

Các đối tác thương mại hàng đầu xét theo các quốc gia đã nhập khẩu nhiều lô hàng của Ấn Độ nhất tính theo giá trị USD trong năm 2019 gồm: Hoa Kỳ: 54,2 tỷ USD (16,8% tổng doanh thu của Ấn Độ), Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất: 29,7 tỷ USD (9,2%), Trung Quốc: 17 tỷ USD (5,3%), Hồng Kông: 11,5 tỷ USD (3,5%), Singapore: 10,7 tỷ USD (3,3%).

Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam - Ấn Độ giai đoạn 2015 - 2019

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

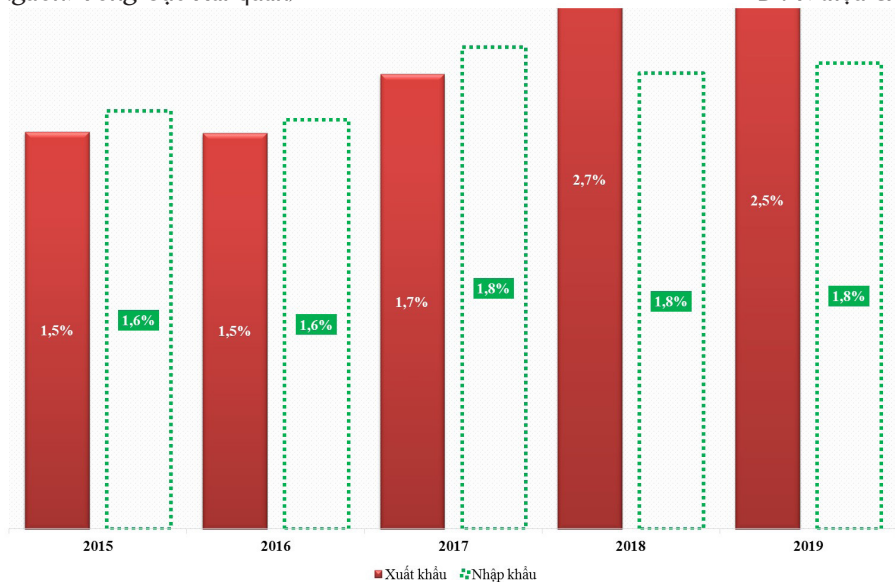
ĐVT: triệu USD



Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Ấn Độ so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2015 - 2019

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

ĐVT: triệu USD



Theo thống kê trên trademap.org (Trung tâm thương mại quốc tế ITC), Việt Nam là đối tác cung cấp sản phẩm đứng thứ 19 vào thị trường Ấn Độ và là đối tác đứng thứ 14 nhập khẩu hàng hóa từ Ấn Độ.

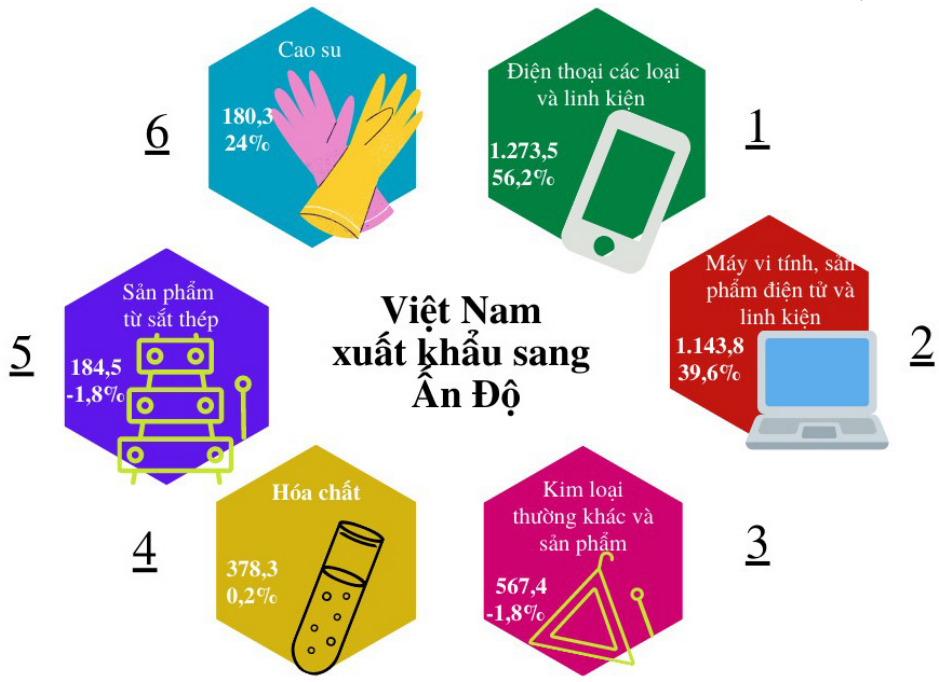
Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, tính riêng năm 2019 tổng giá trị xuất nhập khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và Ấn Độ đạt 11.201 triệu USD, tăng 4,8% so với cùng kì. Trong đó, xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam sang thị trường Ấn Độ đạt 6.673 triệu USD, tăng 2% so với năm 2018, chiếm 2,5% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam với các đối tác thương mại khác. Ở chiều ngược lại, nhập khẩu hàng hóa từ Ấn Độ vào Việt Nam đạt 4.528 triệu USD, tăng 9,2% so với cùng kì, chiếm 1,8% tổng giá trị nhập khẩu của cả nước trong năm 2019.

Giai đoạn 2015-2019, cán cân thương mại được duy trì dương từ 2018, đó là do Việt Nam ngày càng đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Ấn Độ với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân đạt 31,2%/năm.

MỘT SỐ SẢN PHẨM XUẤT KHẨU CHỦ YẾU CỦA VIỆT NAM SANG ẤN ĐỘ

Một số sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Ấn Độ năm 2019

ĐVT: triệu USD

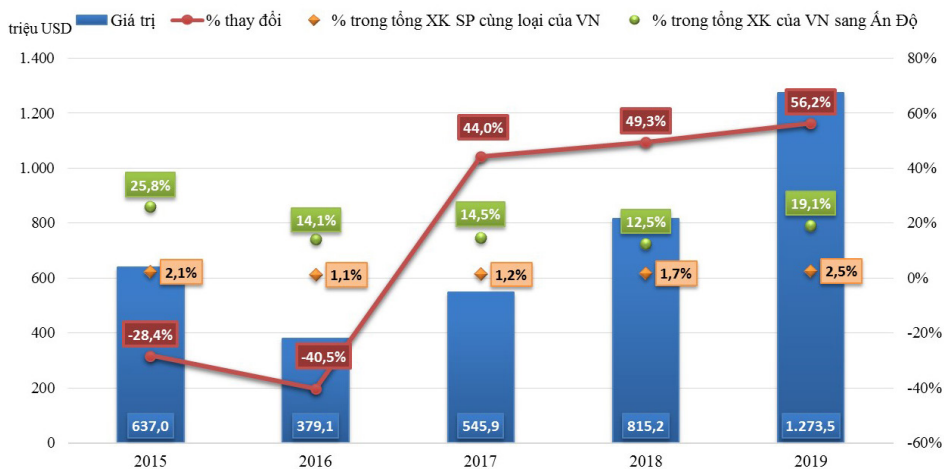


Đứng đầu trong số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Ấn Độ trong giai đoạn 2015-2019 là mặt hàng điện thoại các loại và linh kiện. Theo thống kê của Tổng Cục Hải quan, năm 2019, xuất khẩu mặt hàng này sang Ấn Độ đạt 1.273,5 triệu USD, tăng 56,2% so với năm 2018, chiếm 19,1% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Ấn Độ. Thị trường Ấn Độ chiếm 2,5% thị phần trong tổng giá trị xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam ra thế giới.

Kim ngạch xuất khẩu Điện thoại các loại và linh kiện của Việt Nam sang Ấn Độ

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

ĐVT: triệu USD



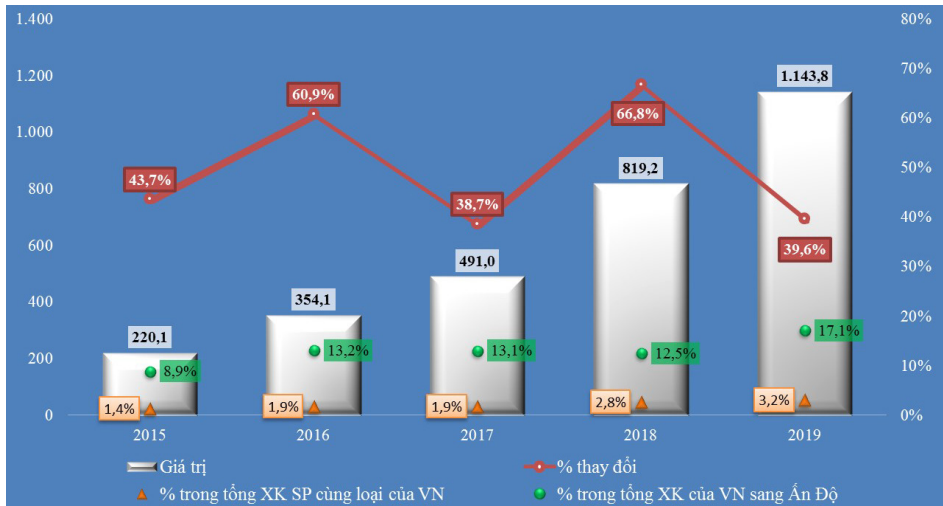
Tiếp theo là mặt hàng máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện duy trì tốc độ tăng trưởng dương liên tục trong suốt giai đoạn 2015-2019. Năm 2019, mặt hàng đạt 1.143,8 triệu USD, tăng 39,6% so với cùng kỳ, chiếm tỉ trọng 17,1% trong giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang

Ấn Độ. Thị trường Ấn Độ ngày càng nhập khẩu mặt hàng này gia tăng về giá trị qua các năm 2014-2019, năm 2019 chiếm 3,2% tổng giá trị xuất khẩu sản phẩm cùng loại của Việt Nam với các nước khác.

Kim ngạch xuất khẩu Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện của Việt Nam sang Ấn Độ

ĐVT: triệu USD

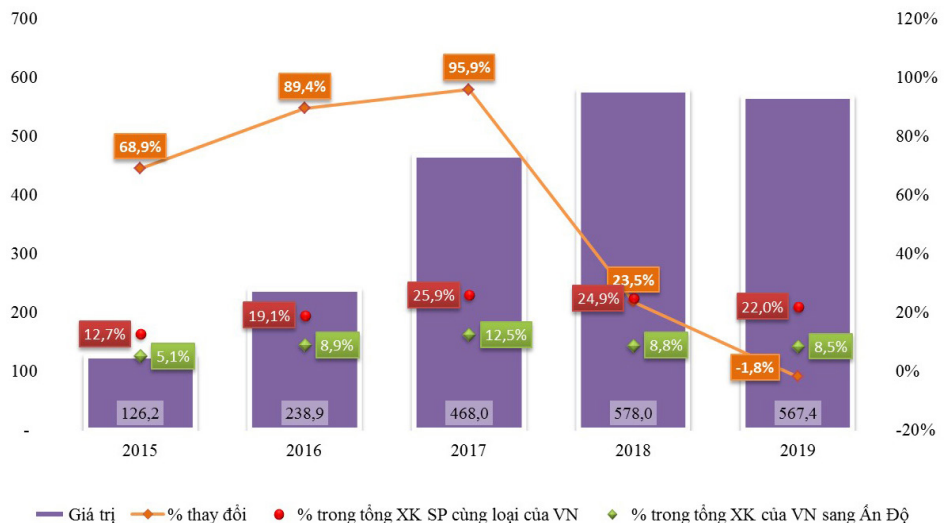
(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)



Kim ngạch xuất khẩu Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện của Việt Nam sang Ấn Độ

ĐVT: triệu USD

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)



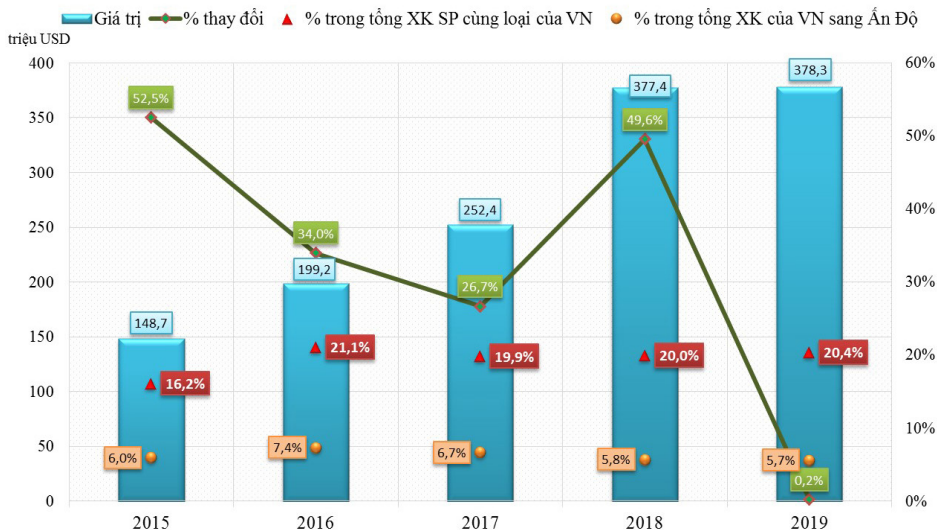
Đứng thứ 3 là mặt hàng kim loại thường khác và sản phẩm. Mặt hàng này luôn duy trì tốc độ tăng trưởng dương trong giai đoạn 2015-2019 nhưng đột ngột giảm nhẹ vào năm 2019. Năm 2019, mặt hàng đạt 567,4 triệu USD, giảm nhẹ 1,8% so với cùng kỳ, chiếm 8,5% tỷ trọng các mặt hàng xuất khẩu từ Việt Nam sang Ấn Độ. Đối với mặt hàng này, thị trường Ấn Độ chiếm thị phần rất quan trọng đối với Việt Nam, duy trì trung bình 20% trong giai đoạn 2014-2019. Năm 2019, Ấn Độ chiếm 22% tổng giá trị xuất khẩu các mặt hàng cùng loại của Việt Nam ra thế giới.

Xếp ở vị trí thứ 4 trong số những mặt hàng Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang Ấn Độ là hóa chất, mặt hàng luôn duy trì tốc độ tăng trưởng dương qua các năm 2015-2019. Năm 2019, mặt hàng xuất khẩu 378,3 triệu USD, tăng 0,2% so với năm 2018, chiếm 5,7% tỷ trọng các mặt hàng Việt Nam xuất khẩu sang thị trường này. Ấn Độ là nhà nhập khẩu lớn mặt hàng này của Việt Nam, duy trì thị phần trung bình 20% trong suốt 5 năm 2015-2019. Năm 2019, 20,4% giá trị xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam là dành cho Ấn Độ.

Kim ngạch xuất khẩu Hóa chất của Việt Nam sang Ấn Độ

ĐVT: triệu USD

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

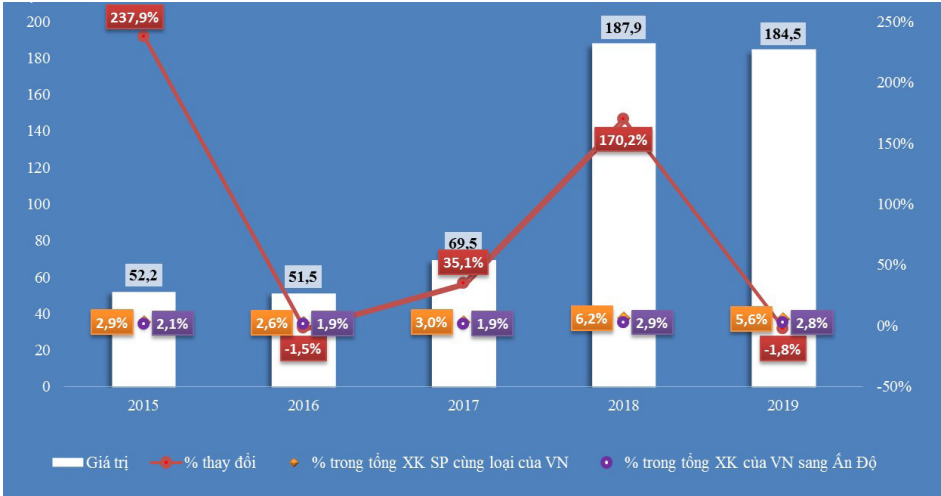


Vị trí thứ 5 mà Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang Ấn Độ là sản phẩm từ sắt thép. Năm 2019, mặt hàng đạt 184,5 triệu USD, giảm nhẹ 1,8% so với cùng kỳ, chiếm 2,8% tỷ trọng xuất khẩu sang Ấn Độ, chiếm 5,6% giá trị xuất khẩu các sản phẩm cùng loại của Việt Nam ra nước ngoài.

Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm từ sắt thép của Việt Nam sang Ấn Độ

ĐVT: triệu USD

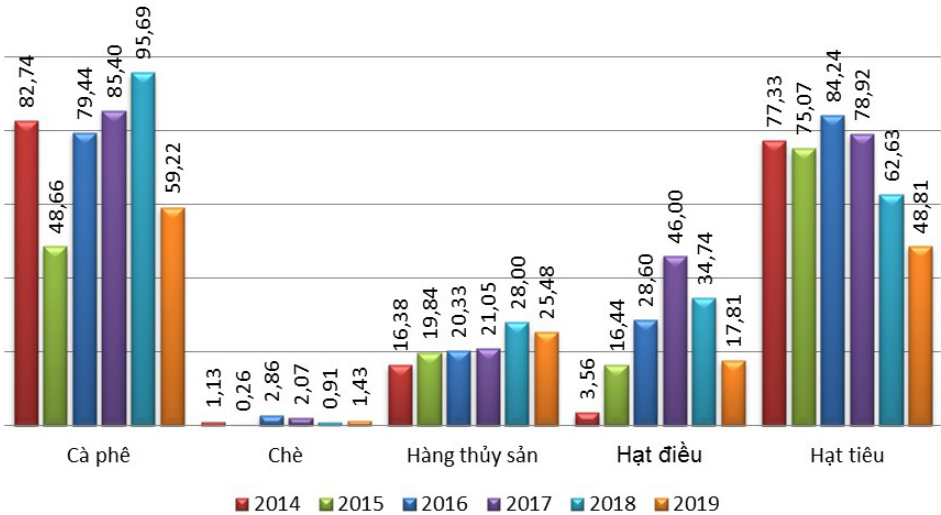
(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)



Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng nông, thủy sản của Việt Nam sang Ấn Độ

ĐVT: triệu USD

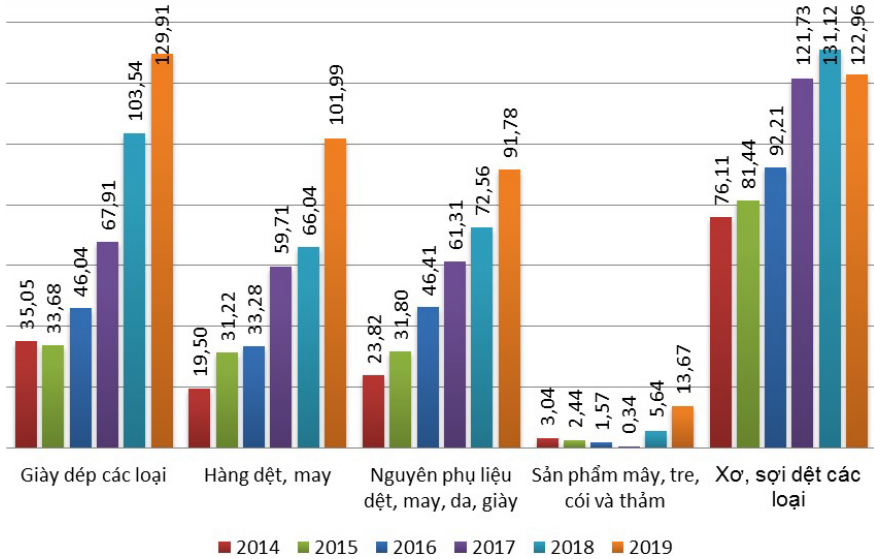
(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)



Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng giày dép, dệt may, da giày, máy tre của Việt Nam sang Ấn Độ

ĐVT: triệu USD

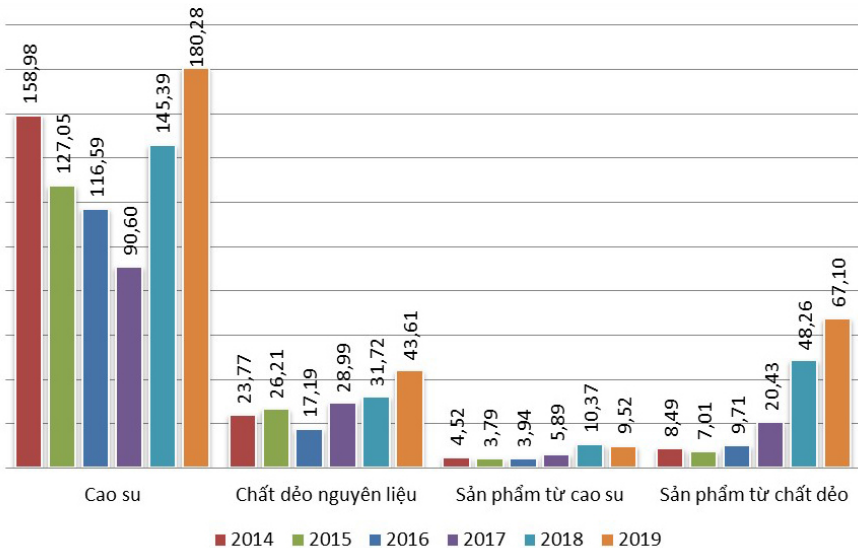
(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)



Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng cao su, chất dẻo của Việt Nam sang Ấn Độ

ĐVT: triệu USD

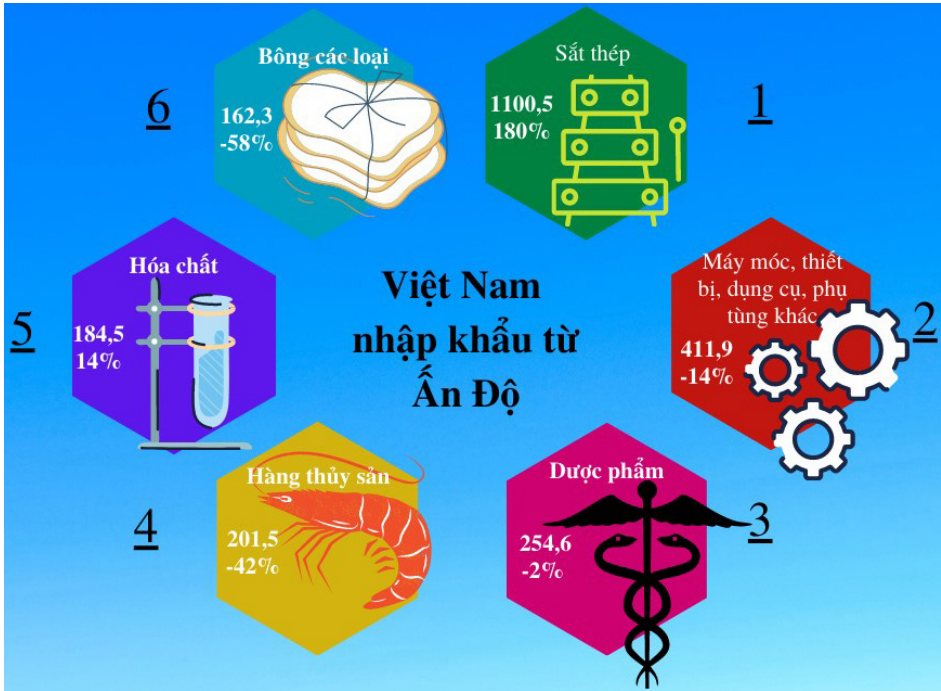
(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)



MỘT SỐ SẢN PHẨM CHỦ YẾU VIỆT NAM NHẬP KHẨU TỪ ẤN ĐỘ

Một số sản phẩm nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Ấn Độ năm 2019

ĐVT: triệu USD



Năm 2019, đứng ở vị trí thứ nhất về kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Ấn Độ là mặt hàng sắt thép, đạt 1.100,5 triệu USD, tăng 180% so với cùng kì, chiếm 24,3% tỷ trọng nhập khẩu từ Ấn Độ, chiếm 11,6% tổng giá trị hàng hóa cùng loại Việt Nam nhập khẩu từ thế giới.

Tiếp theo là mặt hàng máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác, đạt 411,9 triệu USD, giảm 14% so với cùng kì, chiếm 9,1% giá trị nhập khẩu từ Ấn Độ. So với thế giới, thị trường Ấn Độ cung ứng 1,1% giá trị mặt hàng này vào Việt Nam.

Mặt hàng dược phẩm đứng vị trí thứ 3 trong danh sách những sản phẩm Việt Nam nhập khẩu nhiều nhất từ Ấn Độ, đạt 254,6 triệu USD vào năm 2019, giảm nhẹ 2% so với cùng kì, chiếm 5,6% giá trị nhập khẩu từ Ấn Độ, chiếm 8,3% giá trị nhập khẩu các mặt hàng cùng loại từ nước ngoài của Việt Nam.

HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH VÀ ẤN ĐỘ

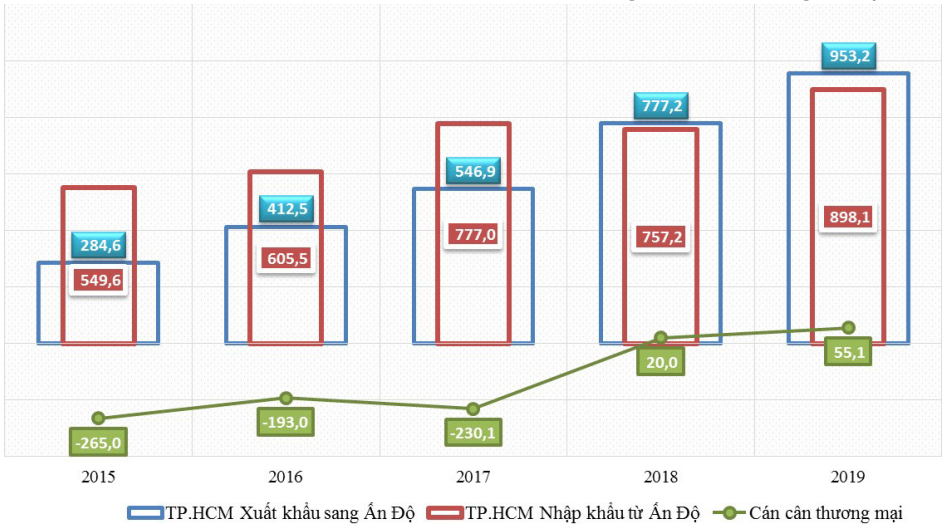
Theo thống kê của Cục Thống kê thành phố Hồ Chí Minh, thành phố Hồ Chí Minh nhập siêu từ Ấn Độ suốt 3 năm 2015-2017, từ năm 2018 đến nay cán cân thương mại được cải thiện và duy trì thặng dư do xuất khẩu từ thành phố sang Ấn Độ tăng mạnh. Năm 2019, thành phố xuất khẩu sang Ấn Độ đạt 953,2 triệu USD tăng 22,6% so với cùng kì, nhập khẩu đạt 898,1 triệu USD tăng 18,61%, cán cân thương mại thặng dư 55,1 triệu USD chiếm 2,6% thặng dư thương mại của Việt Nam với Ấn Độ.

Ấn Độ là một đối tác giữ vai trò thương mại quan trọng với thành phố Hồ Chí Minh. Năm 2019, thành phố chiếm 14,3% giá trị xuất khẩu của cả nước sang Ấn Độ, chiếm 19,8% giá trị nhập khẩu sản phẩm từ Ấn Độ.

Kim ngạch xuất nhập khẩu và cán cân thương mại Tp. Hồ Chí Minh - Ấn Độ giai đoạn 2015-2019

ĐVT: triệu USD

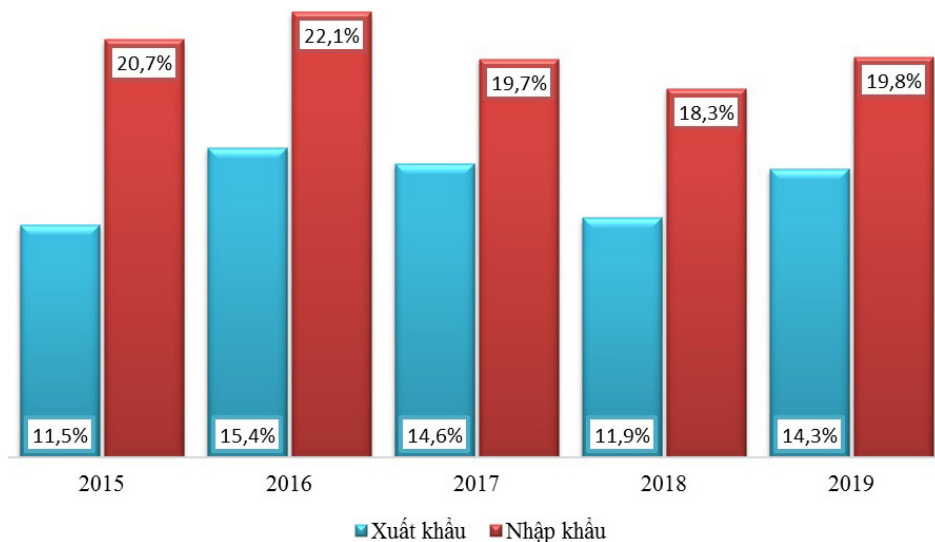
(Nguồn: Cục Thống Kê Tp.HCM)



Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Ấn Độ so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Tp. Hồ Chí Minh giai đoạn 2015-2019

ĐVT: triệu USD

(Nguồn: Cục Thống Kê Tp.HCM)



HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ ẤN ĐỘ



Buổi kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam và Ấn Độ trong khuôn khổ Diễn đàn Xuất khẩu do ITPC tổ chức

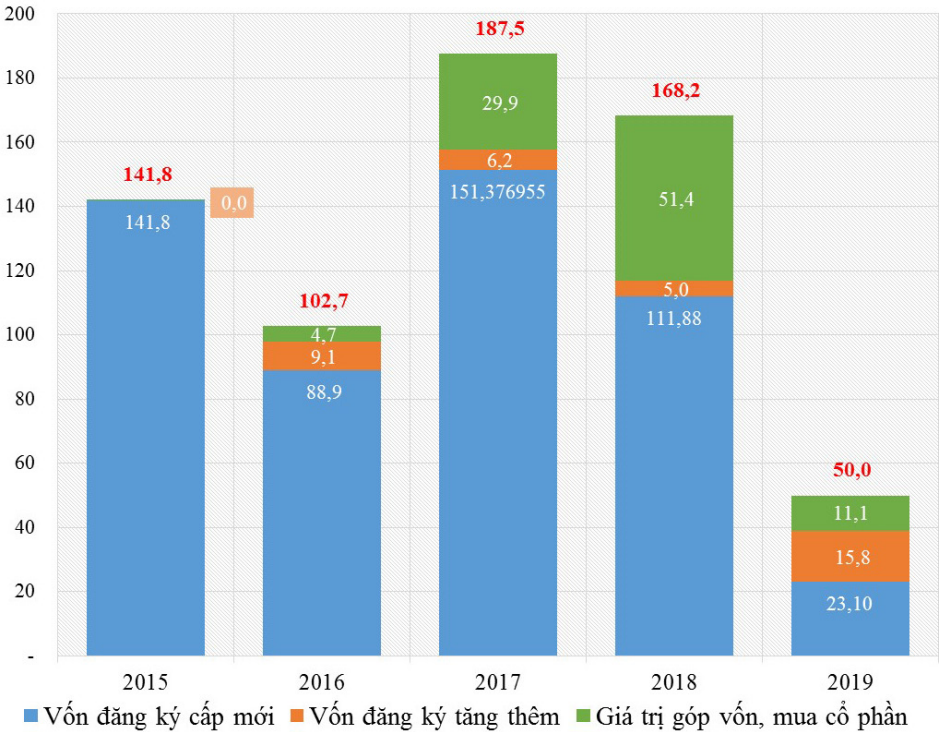
Theo số liệu thống kê của Cục Đầu tư nước ngoài – Bộ Kế hoạch – Đầu tư, tính đến tháng 12 năm 2019, Ấn Độ là nhà đầu tư nước ngoài đứng thứ 26 trong số 135 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư tại Việt Nam, với 255 dự án còn hiệu lực, tổng vốn đăng ký đầu tư đạt 922,34 triệu USD, con số này mới chỉ chiếm chưa đầy 0,5% lượng vốn đầu tư của Ấn Độ ra nước ngoài. Vốn đầu tư bình quân trên một dự án là 3,6 triệu USD/dự án, khá thấp so với bình quân đầu tư 1 dự án nước ngoài tại Việt Nam là 11,76 triệu USD/dự án.

Tổng số vốn đầu tư đăng ký của Ấn Độ vào Việt Nam tính riêng năm 2019 là 49,96 triệu USD, chiếm 0,13% trên tổng số vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đăng ký tại Việt Nam. Một số lĩnh vực các nhà đầu tư Ấn Độ hiện đang quan tâm tại Việt Nam có thể kể đến như công nghệ thông tin, năng lượng tái tạo, công nghiệp phụ trợ ô tô, màng nhựa bao bì cao cấp với định hướng về các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao, tiêu thụ trong nước hoặc xuất khẩu. Một số công ty lớn của Ấn Độ ở Việt Nam tập

đoàn đa ngành như Adani Group (doanh thu năm 2018 đạt 13 tỷ USD), Tập đoàn sản xuất linh phụ kiện ô tô và xe máy Minda Group (doanh thu gần 1 tỷ USD năm 2018), Tập đoàn hoá chất SRF (doanh thu hơn 1 tỷ USD năm 2018), Công ty sản xuất thiết bị điện gió và mặt trời Top 10 thế giới Suzlon (doanh thu hơn 3 tỷ USD), Tập đoàn Công nghệ HCL.

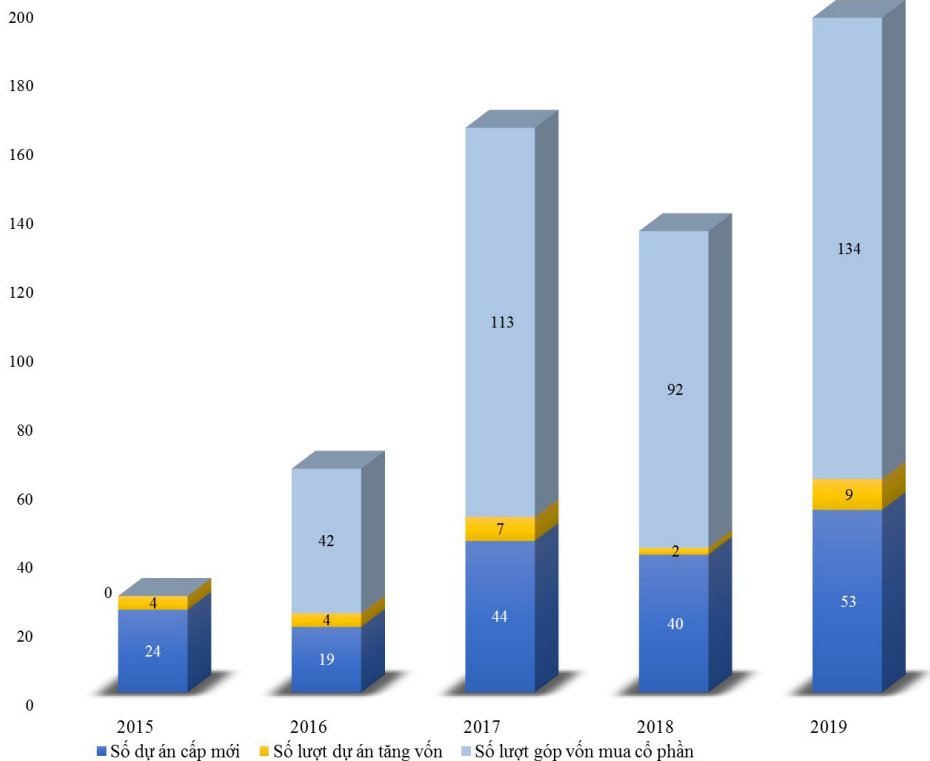
Giai đoạn 2015-2019, các nhà đầu tư Ấn Độ có vốn đăng ký cấp mới vốn và tăng thêm vốn các dự án giảm dần qua từng năm. Từ năm 2017, các nhà đầu tư Ấn Độ lựa chọn đầu tư nhiều hơn qua kênh góp vốn, mua cổ phần. Chi tiết được thể hiện qua các biểu đồ sau.

Đầu tư của Ấn Độ vào Việt Nam giai đoạn 2016 - 2019



Số dự án mới + Số lượt dự án tăng vốn + Số lượt góp vốn mua cổ phần của Ấn Độ vào Việt Nam giai đoạn 2016 - 2019

Dự án



TPHCM LÀ NƠI THU HÚT NHIỀU CÔNG TY, NHÀ ĐẦU TƯ ĐẾN TỪ ẤN ĐỘ

Tối 4/2/2020, Tổng Lãnh sự quán Ấn Độ tại TPHCM tổ chức Lễ kỷ niệm lần thứ 71 Ngày Cộng hòa Ấn Độ. Phát biểu chúc mừng tại sự kiện, Phó Chủ tịch UBND TPHCM Võ Văn Hoan khẳng định, trải qua các giai đoạn lịch sử khác nhau, quan hệ truyền thống hai nước Việt Nam - Ấn Độ vẫn được các thế hệ lãnh đạo, nhân dân hai nước quan tâm xây đắp và gặt hái nhiều thành quả thông qua những hoạt động trao đổi thường xuyên giữa lãnh đạo các cấp, tăng cường hợp tác trong các lĩnh vực quan trọng như an ninh, kinh tế, văn hóa, du lịch. Bày tỏ vui mừng về quan hệ đối tác chiến lược toàn diện hai nước đã đạt nhiều kết quả ấn tượng, Phó Chủ tịch UBND TP Võ Văn Hoan hi vọng trong năm 2020, hai nước có thể nâng kim ngạch thương mại song phương hai nước lên 15 tỷ USD.

Ở cấp độ địa phương, quan hệ giữa TPHCM và Ấn Độ không ngừng phát triển trên nhiều lĩnh vực. TP hiện có 132 dự án đầu tư của Ấn Độ với tổng vốn gần 800 triệu đô la Mỹ, đứng thứ 25 trên 108 quốc gia, vùng lãnh thổ. Năm 2019, kim ngạch thương mại giữa TPHCM và Ấn Độ đạt gần 1,9 tỷ đô la Mỹ, tăng 20% so với cùng kỳ. Bên cạnh đó, các hoạt động giao lưu, hợp tác văn hóa, du lịch đạt nhiều kết quả. “TPHCM mong muốn tiếp tục mở rộng kết nối, trở thành địa điểm hợp tác quan trọng với Ấn Độ trên lĩnh vực kinh tế - thương mại và các lĩnh vực hợp tác khác” - Phó Chủ tịch UBND TP Võ Văn Hoan nhấn mạnh.

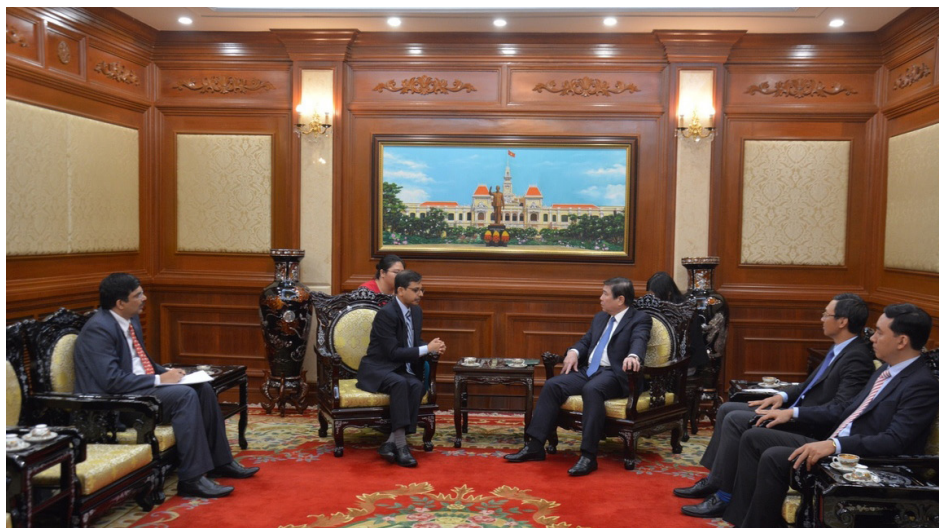


Buổi kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Việt Nam và Ấn Độ trong khuôn khổ Diễn đàn Xuất khẩu do ITPC tổ chức

Ông Srikar Reddy, Tổng Lãnh sự Ấn Độ tại TPHCM cảm ơn lãnh đạo TP, Sở Ngoại vụ, các sở, ban, ngành TP và các địa phương đã hỗ trợ cho các hoạt động của Tổng Lãnh sự quán, các doanh nghiệp Ấn Độ cũng như các hoạt động xã hội của cộng đồng người Ấn Độ. Nhấn mạnh tầm quan trọng của Việt Nam đối với Ấn Độ, ông Srikar Reddy cho biết Ấn Độ hiện là 1 trong 10 đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam; Hiệp hội doanh nghiệp Ấn Độ tại Việt Nam và các hiệp hội doanh nghiệp đã tổ chức nhiều hoạt động để thúc đẩy quan hệ hợp tác thương mại và đầu tư giữa hai nước. Hiện Ấn Độ có 255 dự án với số vốn đăng ký khoảng 922,34 triệu USD tại Việt Nam. Riêng TPHCM cũng là nơi thu hút nhiều công ty, nhà đầu tư, thương nhân đến từ Ấn Độ. Các doanh nghiệp Ấn Độ luôn mong muốn trở thành một phần của sự tăng trưởng của TPHCM nói riêng và Việt Nam nói chung.

(Nguồn: <https://hcmcpv.org.vn/>)

CÁC HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN NGOẠI GIAO - THƯƠNG MẠI - ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ ẤN ĐỘ TRONG THỜI GIẠN QUA



Chủ tịch UBND TP. Hồ Chí Minh Nguyễn Thành Phong đã tiếp ông Pranay Verma, tân Đại sứ Ấn Độ tại Việt Nam

ĐỂ QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM-ẤN ĐỘ TIẾN XA

Sau gần hai năm thiết lập Quan hệ Đối tác Chiến lược toàn diện Việt Nam - Ấn Độ (9/2016-9/2018), quan hệ giữa hai nước luôn được thắt chặt bởi nhiều hoạt động song phương. Chính vì vậy, kim ngạch thương mại hai chiều giữa Việt Nam - Ấn Độ đã tăng từ 7,8 tỷ USD trong giai đoạn 2015-2016 lên 12,8 tỷ USD giai đoạn 2017-2018.

Ấn Độ hiện là một trong 10 đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam. Đặc biệt, Tổng thống nước Cộng hòa Ấn Độ - Ram Nath Kovind sẽ có chuyến thăm cấp Nhà nước tới Việt Nam từ ngày 18 - 20/11/2018 theo lời mời của Chủ tịch nước Nguyễn Phú Trọng sẽ bắc cầu để quan hệ thương mại Việt Nam-Ấn Độ tiến xa.

Đối tác hàng đầu

Theo thống kê từ Bộ Công Thương, tính đến đầu tháng 8/2018, kim ngạch thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Ấn Độ đạt 6,36 tỷ USD, tăng 50,16% so với cùng kỳ năm trước.

Trong số này, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Ấn Độ đạt 3,92 tỷ USD, tăng 96% so với mức 2 tỷ USD cùng kỳ năm 2017; kim ngạch xuất khẩu của Ấn Độ vào Việt Nam đạt 2,44 tỷ USD, tăng 9,2%. Theo đó, thặng dư thương mại đạt 1,48 tỷ USD.

Ngược lại, Việt Nam nhập khẩu từ thị trường nước này tính đến đầu tháng 8 đạt 2,44 tỷ USD, tăng 9,2% so với cùng kỳ năm trước chủ yếu là nguyên nhiên vật liệu phục vụ các ngành sản xuất trong nước, nhập khẩu bông các loại, mặt hàng ngô và thức ăn gia súc...

Theo đánh giá của Trưởng đại diện Thương mại – Đại sứ quán Việt Nam tại Ấn Độ Bùi Trung Thương, kim ngạch thương mại song phương giữa Việt Nam và Ấn Độ tăng mạnh trong 7 tháng năm 2018 là nhờ sự nỗ lực của Thương vụ Đại sứ quán Việt Nam tại Ấn Độ trong việc kết nối giao thương, xúc tiến thương mại giữa doanh nghiệp hai nước.

Đặc biệt, Thương vụ – Đại sứ quán Việt Nam tại Ấn Độ và các cơ quan Bộ, ngành trong nước đã thực hiện nhiều chương trình xúc tiến thương mại tại Ấn Độ với sự tham gia của nhiều đoàn doanh nghiệp của Việt Nam hoạt động trong các lĩnh vực chế biến nông sản thực phẩm, máy móc thiết bị, thủ công mỹ nghệ, điện – điện tử, dệt may – da giày, đồ dùng gia đình, sắt thép, hàng công nghiệp, phụ tùng ô tô...

Bên cạnh đó, Thương vụ đã mời hỗ trợ nhiều Đoàn doanh nghiệp của Ấn Độ tham gia các chương trình xúc tiến thương mại và tham dự các Hội chợ lớn tại Việt Nam trong nhiều lĩnh vực, ngành hàng như Vietnam Expo, Vietnam Food Expo...Do vậy, nếu tốc độ tăng trưởng này tiếp tục được duy trì, thương mại song phương giữa hai nước sẽ vượt 10 tỷ USD trong năm 2018 và hướng tới 15 tỷ USD vào năm 2020.

Theo Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ, nhiều doanh nghiệp Ấn Độ rất mong muốn đầu tư vào Việt Nam, nhất là trong lĩnh vực nông nghiệp. Ngoài ra, Ấn Độ cũng hy vọng xuất khẩu sang Việt Nam một số mặt hàng nông sản thế mạnh như: nho, hạt vừng, quả lựu... và chờ đợi Việt Nam sang đầu tư xây dựng nhà máy chế biến thủy sản, trồng thanh long để cung cấp cho hơn 1,3 tỷ dân trong nước.

Ngược lại, Việt Nam cũng mong muốn Ấn Độ tạo điều kiện cho Việt Nam tiếp tục xuất khẩu một số mặt hàng nông sản chủ lực như: cà phê, cao su, hạt điều, hạt tiêu và xem xét nhập khẩu các sản phẩm chăn nuôi như: thịt gà, lợn... cũng như một số mặt hàng hoa quả.

Đại sứ Ấn Độ tại Việt Nam Parvathaneni Harish nhấn mạnh: Ấn Độ và Việt Nam đều giữ những vị trí chủ chốt trong khu vực xét cả về kinh tế, chính trị và an ninh. Là một thành viên của ASEAN, Việt Nam là nước có khả năng tạo thuận lợi cho mối quan hệ đang phát triển của Ấn Độ với phần còn lại của ASEAN, trọng tâm là chính sách "Hành động hướng Đông".

Về phía Việt Nam, Bộ trưởng Bộ Công Thương Trần Tuấn Anh khẳng định sẽ tiếp tục hoàn thiện các cơ chế, chính sách, môi trường kinh doanh để thu hút đầu tư và hợp

tác từ nước ngoài; trong đó Ấn Độ là một trong những đối tác tin cậy, được ưu tiên hàng đầu của Việt Nam.

Bộ trưởng Trần Tuấn Anh hy vọng quan hệ giữa Việt Nam và Ấn Độ nói chung và hợp tác trong lĩnh vực thương mại, công nghiệp nói riêng sẽ ngày càng phát triển, tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi, góp phần giải quyết các tranh chấp thương mại cho các doanh nghiệp hai nước.

(Nguồn: <https://bnews.vn>)

VIỆT NAM - ẤN ĐỘ: NHIỀU CƠ HỘI HỢP TÁC CHUỖI GIÁ TRỊ SẢN XUẤT, XUẤT KHẨU DA GIÀY VÀ DỆT MAY

Giữa Việt Nam và Ấn Độ có nhiều cơ hội hợp tác phát triển chuỗi giá trị sản xuất - XK giày dép, dệt may và đồ nội thất, thủy hải sản. Việc Việt Nam tham gia 16 FTA trong khu vực và thế giới là cơ hội cho các DN Ấn Độ tăng cường hợp tác với đối tác Việt Nam, tiến vào thị trường Việt Nam và tiếp cận các khu vực khác thông qua Việt Nam.

Thông tin này đã được đưa ra tại Hội nghị Xúc tiến thương mại và đầu tư trực tuyến với chủ đề "Thương mại và đầu tư Việt Nam - Ấn Độ trong trạng thái bình thường mới" do Thương vụ - Đại sứ quán Việt Nam tại Ấn Độ phối hợp với Liên đoàn các Phòng Thương mại và Công nghiệp Ấn Độ (FICCI), Bộ Công Thương, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP. HCM (ITPC) tổ chức chiều 17/6/2020. Sự kiện được kết nối tại các điểm cầu Hà Nội - New Delh (Ấn Độ) và Thành phố Hồ Chí Minh.

Tại hội nghị, Đại sứ Việt Nam tại Ấn Độ Phạm Sanh Châu khẳng định, "giữa Việt Nam và Ấn Độ có nhiều cơ hội hợp tác phát triển chuỗi giá trị sản xuất - xuất khẩu giày dép, dệt may và đồ nội thất, hợp tác khai thác và nuôi trồng thủy hải sản".

Theo đánh giá của các chuyên gia kinh tế tại Ấn Độ, với hàng may mặc và hải sản, Ấn Độ và Việt Nam có thị phần gần như bằng nhau tại thị trường EU nhưng Việt Nam sẽ được hưởng lợi thuế nhập khẩu giảm xuống 0% theo EVFTA trong khi Ấn Độ tiếp tục phải chịu mức thuế 9% với hàng may mặc và 6% với hải sản. Về giày dép, Việt Nam được giảm thuế từ 8% xuống còn 0%. Tương tự, trong ngành nội thất, Ấn Độ đang bắt đầu xâm nhập vào thị trường EU với lượng xuất khẩu 900 triệu USD và Việt Nam là 1,5 tỷ USD, nhưng cách biệt sẽ được gia tăng gấp nhiều lần khi Việt Nam được miễn thuế nhập khẩu 6% theo EVFTA.

Việt Nam - nước đã tụt lại so với Ấn Độ tại thị trường EU vài năm trước gần như đã đuổi kịp Ấn Độ, theo chuyên gia này, trong năm 2019, xuất khẩu Việt Nam vào EU đạt 53 tỷ USD so với 58 tỷ USD từ Ấn Độ.

“Với việc thông qua EVFTA, Luật Doanh nghiệp và Luật Đầu tư sửa đổi Việt Nam đã khẳng định được với Thế giới, Việt Nam là đất nước an toàn và hấp dẫn nhất cho các nhà đầu tư nước ngoài ở thời điểm hiện tại”, Đại sứ Sanh Châu nhấn mạnh.

Cùng quan điểm, ông Đỗ Quốc Hưng Phó Vụ trưởng Vụ Thị trường châu Á - châu Phi, Bộ Công Thương cho biết:

“Việt Nam đã tham gia 16 hiệp định thương mại tự do cả trong khu vực và trên thế giới, trong đó có Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) và Hiệp định thương mại tự do Liên minh châu Âu - Việt Nam (EVFTA). Các thỏa thuận này mang lại cơ hội không chỉ cho các doanh nghiệp Việt Nam mở rộng thị trường mà còn là cơ hội cho các doanh nghiệp Ấn Độ tăng cường hợp tác với đối tác Việt Nam, tiến vào thị trường Việt Nam và tiếp cận các khu vực khác thông qua Việt Nam”.

Với mong muốn tiếp tục tăng cường hợp tác thương mại và đầu tư giữa Việt Nam nói chung và Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng với Ấn Độ, bà Cao Thị Phi Vân - Phó Giám đốc, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (ITPC) - thuộc UBND TP HCM nhấn mạnh: “Trong trạng thái bình thường mới hiện nay, Việt Nam được biết đến như một nơi đầu tư, kinh doanh an toàn và ổn định, đặc biệt là Thành phố Hồ Chí Minh. Thành phố thu hút dự án đầu tư nước ngoài nhiều nhất cả nước do thành phố có vị trí địa lý thuận lợi; là trung tâm kinh tế vùng kinh tế trọng điểm phía nam; là thành phố có nền kinh tế năng động nhất nước với nguồn nhân lực dồi dào, chất lượng; thành phố hiện là thị trường tiêu thụ sản phẩm lớn của cả nước; cùng với cả nước, nhà đầu tư có thể tận dụng cơ hội từ các hiệp định tự do thương mại đi vào hiệu lực khi đầu tư, kinh doanh tại thành phố”.

(Nguồn: HỘI DỆT MAY THÊU ĐAN TP.HCM)



Thủ tướng Việt Nam Nguyễn Xuân Phúc tiếp Tổng thống Ấn Độ Ram Nath Kovind

THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VÀ HỢP TÁC KINH TẾ GIỮA VIỆT NAM VÀ ẤN ĐỘ



ITPC làm việc với ông Madan Mohan Sethi, Tổng Lãnh sự - Tổng Lãnh sự quán Ấn Độ tại Thành phố Hồ Chí Minh

Thời gian kí kết: ngày 14/09/2001.
Nơi kí kết: New Delhi, Ấn Độ.

Danh sách thành viên tham gia kí kết : Chính phủ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Chính phủ Cộng hoà Ấn Độ.

Hiệp định Thương mại và Hợp tác Kinh tế giữa Việt Nam và Ấn Độ được kí kết với nguyện vọng tiếp tục củng cố quan hệ hữu nghị và hợp tác lâu dài. Mong muốn tăng cường hơn nữa quan hệ thương mại và hợp tác kinh tế giữa Việt Nam trên nguyên tắc bình đẳng và hai bên cùng có lợi.

Những năm vừa qua, hợp tác chính trị và kinh tế giữa Việt Nam và Ấn Độ phát triển rất tốt đẹp, bất chấp những diễn biến phức tạp trong quan hệ quốc tế và đình trệ kinh tế trên thế giới.

Kim ngạch xuất nhập khẩu song phương tăng trưởng mạnh mẽ từ 5,6 tỉ USD năm 2014 lên 11,5 tỉ USD năm 2019. Hợp tác song phương trên các lĩnh vực đầu tư, hợp tác

phát triển, văn hóa, giáo dục, du lịch, an ninh quốc phòng và hợp tác trên các diễn đàn quốc tế ngày càng sâu sắc và hiệu quả.

Chế độ ưu đãi từ Hiệp định Thương mại và Hợp tác Kinh tế giữa Việt Nam và Ấn Độ

Trong khuôn khổ pháp luật của nước mình, Việt Nam và Ấn Độ sẽ xúc tiến và tạo thuận lợi cho việc hợp tác kinh tế và thương mại giữa hai nước trên cơ sở lâu dài và ổn định.

Hai bên sẽ dành cho nhau chế độ ưu đãi tối huệ quốc về giấy phép xuất nhập khẩu, thuế hải quan và tất cả các loại chi phí và thuế khác áp dụng cho việc nhập khẩu và xuất khẩu hoặc quá cảnh hàng hoá, sản phẩm.

Việt Nam và Ấn Độ sẽ giành cho nhau sự ưu đãi không thấp hơn mức dành cho bất cứ nước nào khác trong việc cấp giấy phép xuất nhập khẩu nếu các loại giấy phép buộc phải có theo quy định.

Mọi ưu đãi, đặc quyền hay miễn trừ mà một trong các Bên ký kết dành cho bất cứ sản phẩm nào xuất xứ từ lãnh thổ của một nước thứ ba hoặc có nơi đến là lãnh thổ của nước đó sẽ ngay lập tức và không điều kiện được dành cho sản phẩm cùng loại xuất xứ từ lãnh thổ của một trong các Bên ký kết hoặc là để nhập khẩu vào lãnh thổ của Bên ký kết ấy.

Hai nước sẽ khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho các cuộc tiếp xúc giữa các cá nhân và pháp nhân của Hai Bên bằng cách trao đổi các đoàn thương mại và kinh doanh,

Tham gia các cuộc hội chợ, triển lãm và trao đổi thông tin. Trong khuôn khổ pháp luật của mỗi nước Hai bên sẽ khuyến khích mở các văn phòng ãại diện hoặc chi nhánh của các tổ chức thương mại, doanh nghiệp, ngân hàng... của nước bên kia trên lãnh thổ nước mình.

CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ CẦN THIẾT

➤ Đại sứ quán Việt Nam tại Ấn Độ

Địa chỉ: 20 Kautilya Marg, Chanakya Puri, New Delhi – 110021

Điện thoại: +91 11 26879868

Fax: + 91 11 26879856

Email: vnemb.in@gmail.com

Website: www.vnembassy-newdelhi.mofa.gov.vn

➤ Tổng Lãnh sự quán Việt Nam tại Ấn Độ

Địa chỉ: Phòng 805, Tầng 8, Powai Plaza, Hiranandani Gardens, Central Avenue, Powai
400076, Ấn Độ

Điện thoại: +91 22 2570 2033

Fax: +91 22 2570 2034

Email: tlsx.mumbai@mofa.gov.vn

Website: http://vnconsulate-mumbai.mofa.gov.vn

➤ Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ

Địa chỉ: B5/14, Safdarjung Enclave, New Delhi - 110 029, India

Điện thoại: +91 11 2617 5953

Fax: +91 11 2617 5954

Email: in@moit.gov.vn

➤ Đại sứ quán Ấn Độ tại Việt Nam

Địa chỉ: Số 58-60 Trần Hưng Đạo – Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: (84-04) 38244989/90

Fax: (84-04) 38244998

Email: adminindia@fpt.vn

➤ Tổng lãnh sự quán Ấn Độ tại thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ: Số 55, Đường Nguyễn Đình Chiểu, Quận 3, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại: 08-38237050

Fax: 08-38237047

Email: cgihcmc@hcm.vnn.vn

➤ Hiệp hội doanh nghiệp Ấn Độ tại TP.HCM

Địa chỉ: Phòng 103, Tầng 1, 2-4-6 Đồng Khởi, P. Bến Nghé, Q. 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (028) 38238132

Email: incham@hcm.vnn.vn

Website: www.inchamvietnam.org

CÂU LẠC BỘ DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU TP.HCM (VEXA)



Câu lạc bộ Doanh nghiệp Xuất khẩu Tp.HCM gọi tắt là VEXA (Vietnam Exporters Association in Ho Chi Minh City) được thành lập vào ngày 16/11/2010, trực thuộc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Tp.HCM (ITPC) là cánh tay nối dài thực hiện công tác xúc tiến thương mại và đầu tư, đặc biệt là thúc đẩy xuất khẩu.

Đối tượng tham gia VEXA

- Các doanh nghiệp xuất khẩu, các doanh nghiệp xuất khẩu tiềm năng, các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ xuất khẩu (ngân hàng, tài chính, dịch vụ xuất nhập khẩu, logistics...) hoạt động trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh thành trong cả nước.
- Các Hiệp hội ngành nghề, hợp tác xã ... doanh nghiệp FDI đăng ký tham gia dưới dạng hội viên liên kết.

Câu Lạc Bộ Doanh Nghiệp Xuất khẩu Thành phố Hồ Chí Minh (VEXA)

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM

92-96 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé Quận 1, Tp.HCM

Điện thoại: (028) 3910 4947; 0908 11 77 02 (Ngọc Linh)

Email: vexa@itpc.gov.vn; linhntn@itpc.gov.vn;

Website: www.itpc.gov.vn

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

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM

92 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM

ĐT: (028) 3823 6738 - 3910 1309

Fax: (028) 3824 2391

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

Website: www.itpc.gov.vn

