

Tăng cường kết nối doanh nghiệp Việt Nam - Ấn Độ

06:27 10/07/2021

Ông Đỗ Thanh Hải, Tham tán, Đại sứ quán Việt Nam tại Ấn Độ nhận định, qua nhiều hội thảo đã xác định dệt may, dược phẩm, công nghiệp hỗ trợ, lĩnh vực năng lượng tái tạo, hàng nông sản là động lực mới cho quan hệ thương mại, và nhiều ngành khác còn nhiều tiềm năng.

Cục Xúc tiến thương mại (XTTM) đã phối hợp với Thương vụ - Đại sứ quán Việt Nam tại Ấn Độ tổ chức Hội nghị giao thương trực tuyến XTTM và Hợp tác doanh nghiệp Việt Nam - Ấn Độ 2021.

Phát biểu tại hội nghị, ông Hoàng Minh Chiến, Phó Cục trưởng Cục XTTM cho biết, thời gian qua, đặc biệt trong bối cảnh dịch Covid-19, Cục XTTM đã đẩy mạnh tổ chức một số chương trình XTTM trực tuyến với Ấn Độ và luôn nhận được sự phối hợp, hỗ trợ nhiệt tình, hiệu quả của các tổ chức XTTM Ấn Độ, trong đó có Phòng Thương mại và Công nghiệp các nhà nhập khẩu Ấn Độ, Phòng Thương mại và Công nghiệp Gujarat, cùng Đại sứ quán Việt Nam tại Ấn Độ, các đối tác và doanh nghiệp hai nước Việt Nam - Ấn Độ.

Việc tăng cường giao thương giữa Việt Nam và Ấn Độ không chỉ bằng phương thức truyền thống mà còn trực tuyến sẽ giúp thúc đẩy hơn nữa quan hệ đối tác chiến lược toàn diện giữa hai nước.

Ông Đỗ Thanh Hải, Tham tán, Đại sứ quán Việt Nam tại Ấn Độ nhận định, qua nhiều hội thảo đã xác định dệt may, dược phẩm, công nghiệp hỗ trợ, lĩnh vực năng lượng tái tạo, hàng nông sản là động lực mới cho quan hệ thương mại, và nhiều ngành khác còn nhiều tiềm năng. Tuy nhiên, để biến các động lực và tiềm năng này thành hiện thực thì rất cần sự vào cuộc của các cơ quan chức năng, cộng đồng doanh nghiệp và những buổi giao thương trực tuyến này là kênh quan trọng để doanh nghiệp hai nước tìm kiếm cơ hội kinh doanh.



Ảnh minh họa

Để giúp doanh nghiệp Việt Nam tránh được những rủi ro khi xuất khẩu sang thị trường Ấn Độ, ông Hiren Gandhi – Chủ tịch, Ủy ban Thực phẩm và An toàn vệ sinh thực phẩm, Phòng Thương mại và Công nghiệp Gujarat đã đưa ra nhiều khuyến nghị hữu ích.

Theo ông Hiren Gandhi, các doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu sang Ấn Độ cần sử dụng hợp đồng thương mại hợp pháp để thoát những tranh chấp thương mại, được bảo vệ trước sự gian lận, cam kết sai, vấn đề hậu cần và khắc phục rủi ro trong kinh doanh.

“Hợp đồng pháp lý phù hợp có thể giúp bạn thoát khỏi 80% các tranh chấp thương mại. Tôi quan sát thấy nhiều người Việt Nam gặp rắc rối khi thực hiện các hợp đồng thương mại không có hiệu lực. Ngoài ra, khi xuất khẩu sang Ấn Độ, doanh nghiệp Việt Nam không nên sử dụng môi giới hoặc đại lý, bởi họ không có giá trị pháp lý”, ông Hiren Gandhi nhấn mạnh.

Ông Hiren Gandhi cũng cảnh báo, doanh nghiệp Việt Nam không nên giao kết mua bán với người mua trực tuyến ngay mà trước hết cần kiểm tra năng lực tài chính của người mua, yêu cầu họ đặt cọc trước cho các đơn hàng (ít nhất 20%-30% giá trị đơn hàng) và đưa ra vấn đề về quyền xử lý hậu cần trong các hợp đồng thương mại.

Mặt khác, trong thương mại, đôi khi doanh nghiệp phải đối mặt với những vấn đề không mong muốn, một cuộc giao dịch không may mắn có thể phá hủy hoạt

động kinh doanh. Vì vậy các doanh nghiệp Việt Nam cũng nên áp dụng quản lý rủi ro, tài liệu, hậu cần, bảo hiểm, chất lượng...

Cũng tại hội nghị, ông Atul Kumar Saxena, Chủ tịch Hiệp hội Phòng Thương mại và Công nghiệp các nhà nhập khẩu Ấn Độ, ông N S Srinivasa Murthy, Lãnh sự danh dự Việt Nam tại Karnataka, Ấn Độ và ông Bùi Trung Thượng, Tham tán, Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ cũng giới thiệu tới các doanh nghiệp hai nước về cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp Việt Nam tại thị trường Ấn Độ, cũng như chia sẻ kinh nghiệm để hợp tác kinh doanh thành công với thị trường Việt Nam tới doanh nghiệp Ấn Độ.

Theo các chuyên gia, doanh nghiệp Việt Nam có nhiều cơ hội để xuất khẩu sang Ấn Độ, đồng thời Việt Nam cũng là thị trường tiềm năng cho các nhà đầu tư Ấn Độ đến kinh doanh trong các lĩnh vực nông sản, thực phẩm, ô tô, năng lượng...

Trong khuôn khổ sự kiện, doanh nghiệp Việt Nam và Ấn Độ đã được Ban tổ chức sắp xếp giao thương trực tuyến để trao đổi giới thiệu sản phẩm, doanh nghiệp và tìm hiểu nhu cầu của đối tác, qua đó tìm kiếm cơ hội hợp tác kinh doanh.

Tại các phiên giao thương, doanh nghiệp Việt Nam đã giới thiệu tới đối tác nhiều sản phẩm tiềm năng và chất lượng của Việt Nam, bao gồm hàng nông sản (rau củ quả, các loại hạt...), thực phẩm khô (xoài, thanh long sấy...), thủy hải sản, đồ uống, gia vị, bánh kẹo, hàng tiêu dùng các loại...

Những mặt hàng đưa ra giao thương được đánh giá là phù hợp với nhu cầu tiêu thụ cao của các nhà máy sản xuất, người tiêu dùng Ấn Độ.

Minh Anh