

**BỘ CÔNG THƯƠNG**  
**TRUNG TÂM THÔNG TIN CÔNG NGHIỆP VÀ THƯƠNG MẠI**

**Bức tranh xuất khẩu Việt Nam - Bồ Đào Nha: Tăng trưởng ổn định và  
nhiều cơ hội rộng mở**

**Thực hiện nhiệm vụ thuộc Kế hoạch hành động triển khai Chương trình  
hành động thực hiện Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hoá đến năm 2030**

**Hà Nội, 2024**

## **I. Tổng quan về quan hệ thương mại Việt Nam –Bồ Đào Nha**

Quan hệ thương mại song phương giữa Việt Nam và Bồ Đào Nha trong những năm qua đã có sự phát triển mạnh mẽ, thể hiện qua mức tăng trưởng ấn tượng của kim ngạch thương mại. Từ năm 2020 đến năm 2023, tổng kim ngạch thương mại song phương giữa hai nước đã đạt được những con số đáng chú ý, phản ánh sự hợp tác ngày càng chặt chẽ và đa dạng trên các lĩnh vực kinh tế.

Năm 2020, tổng kim ngạch thương mại giữa Việt Nam và Bồ Đào Nha đạt 470,9 triệu USD. Mặc dù trong bối cảnh đại dịch COVID-19 ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế toàn cầu, nhưng vẫn có một sự trao đổi thương mại tích cực giữa hai quốc gia. Đặc biệt, trong năm 2021, kim ngạch thương mại song phương đã tăng mạnh lên 690,44 triệu USD, ghi nhận mức tăng trưởng 47% so với năm 2020. Đây là một tín hiệu tích cực, chứng tỏ rằng mặc dù đối diện với những thách thức do đại dịch, nhưng quan hệ thương mại giữa hai nước đã phục hồi và phát triển mạnh mẽ.

Mặc dù kim ngạch thương mại có sự suy giảm nhẹ trong năm 2022 (giảm xuống 623,26 triệu USD), song điều này không làm giảm sự ổn định và tiềm năng của mối quan hệ thương mại giữa hai quốc gia. Năm 2023, kim ngạch thương mại đã tăng trở lại, đạt 668,95 triệu USD, cho thấy sự phục hồi mạnh mẽ và sự gia tăng hợp tác thương mại trong các lĩnh vực xuất khẩu, nhập khẩu giữa Việt Nam và Bồ Đào Nha.

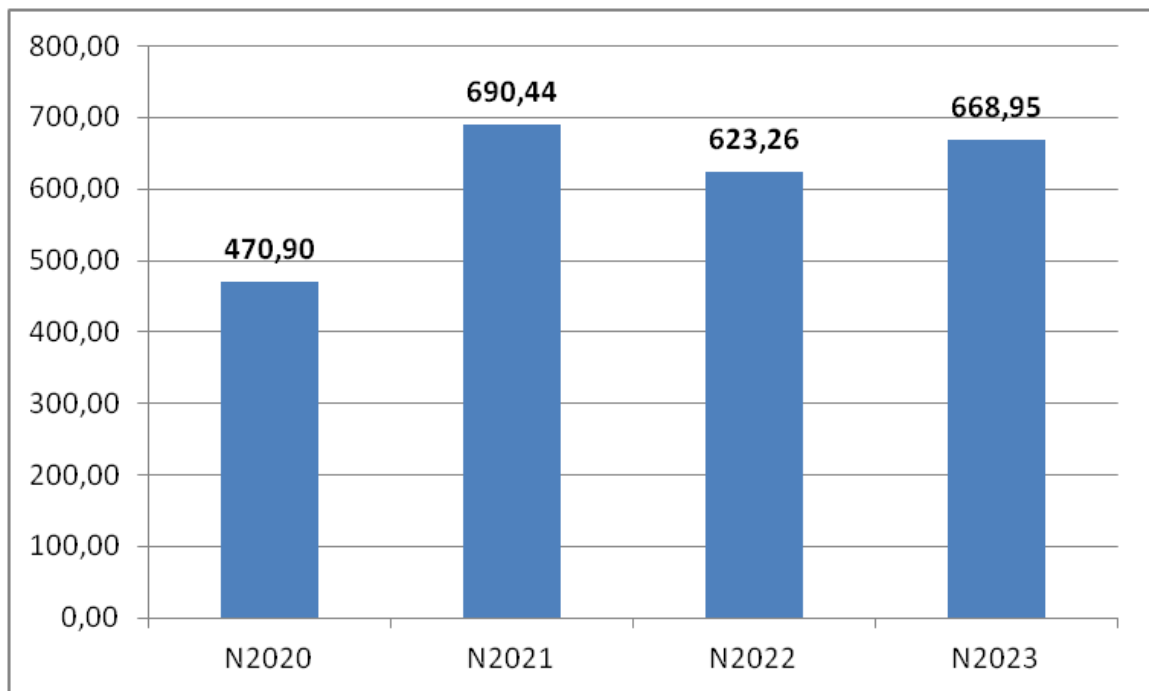
Tính chung trong giai đoạn từ năm 2020 đến 2023, kim ngạch thương mại song phương giữa hai nước đạt trung bình 613,39 triệu USD/năm. Mức tăng trưởng này không chỉ phản ánh sự gắn kết ngày càng sâu sắc giữa hai quốc gia mà còn chỉ ra tiềm năng hợp tác lớn trong tương lai. Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Bồ Đào Nha bao gồm điện tử, may mặc, giày dép và nông sản,

trong khi Bồ Đào Nha xuất khẩu chủ yếu các mặt hàng như rượu vang, ô liu, máy móc và thiết bị công nghiệp.

Nhìn chung, quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Bồ Đào Nha đang có những bước tiến tích cực, không chỉ trong việc tăng trưởng kim ngạch thương mại mà còn trong việc mở rộng hợp tác kinh tế ở các lĩnh vực mới. Việc duy trì và nâng cao mức độ hợp tác này sẽ là yếu tố quan trọng giúp hai quốc gia khai thác tốt hơn các cơ hội từ các hiệp định thương mại tự do như EVFTA, qua đó tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển trong những năm tiếp theo.

**Biểu đồ 1: Tổng kim ngạch thương mại song phương giữa Việt Nam – Bồ Đào Nha giai đoạn 2020-2023**

*Đơn vị tính: Triệu USD*



*Nguồn: Tổng cục Hải quan*

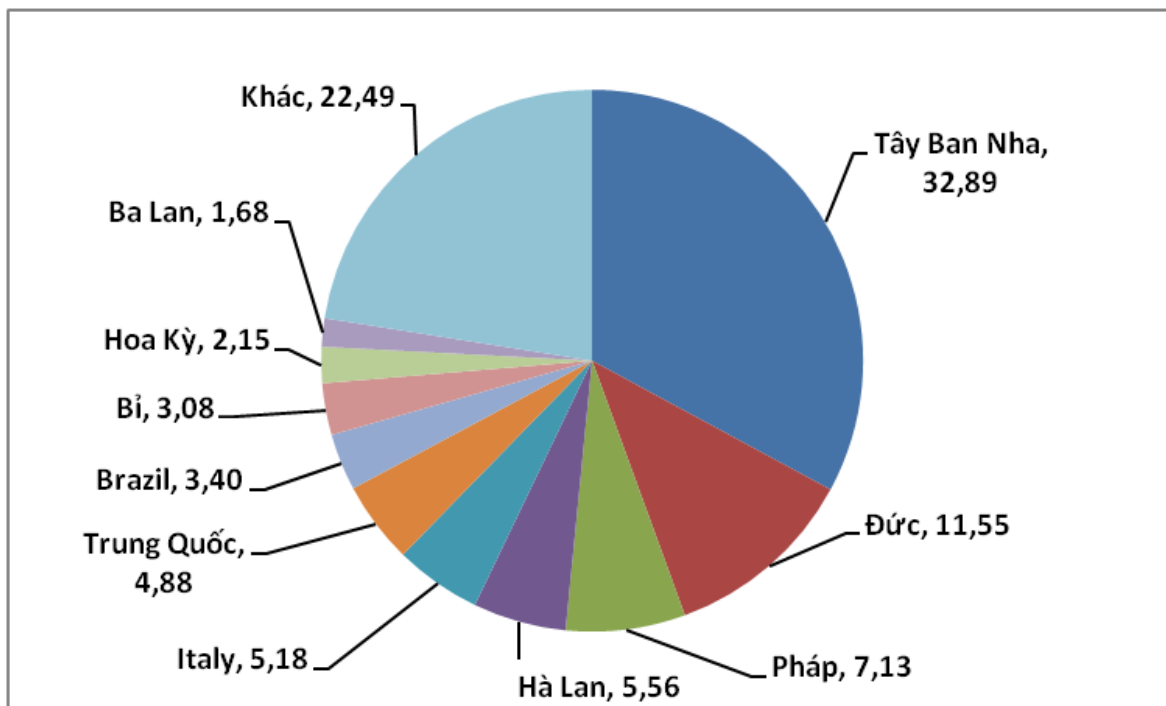
Trong 9 tháng đầu năm 2024, Bồ Đào Nha đã ghi nhận tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hóa đạt 86.179,33 triệu USD. Thị trường nhập khẩu lớn nhất của

Bồ Đào Nha trong giai đoạn này là Tây Ban Nha, với kim ngạch đạt 28.341,43 triệu USD, chiếm tới 32,89% tổng kim ngạch nhập khẩu của quốc gia này. Đây là một con số ấn tượng, phản ánh sự phụ thuộc mạnh mẽ của Bồ Đào Nha vào các sản phẩm và dịch vụ đến từ thị trường láng giềng Tây Ban Nha.

Với mức nhập khẩu 86.179,33 triệu USD trong 9 tháng đầu năm, Bồ Đào Nha đang cho thấy khả năng kết nối tốt với các nền kinh tế toàn cầu, đặc biệt là trong bối cảnh các xu hướng toàn cầu hóa và chuyển đổi thương mại ngày càng gia tăng.

**Bảng: Các thị trường Bồ Đào Nha nhập khẩu nhiều nhất trong 9 tháng đầu năm 2024 (Việt Nam đứng thứ 30)**

*Đơn vị tính: %*



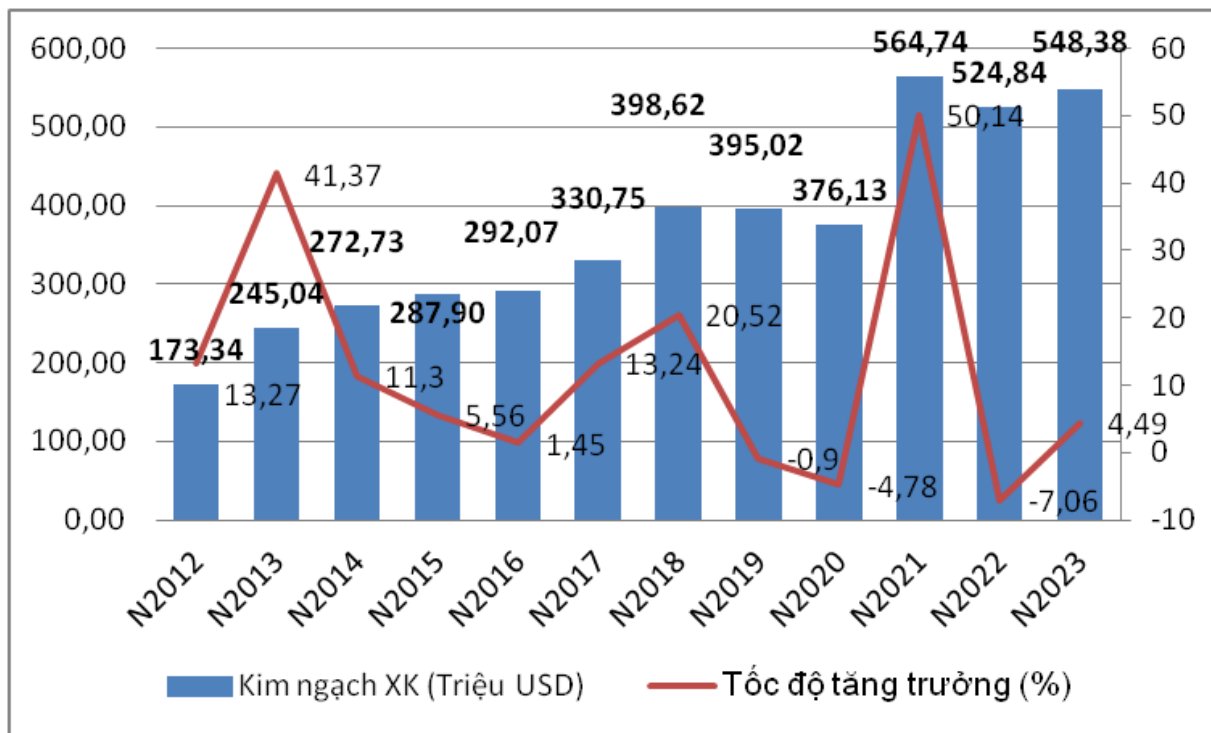
Nguồn: ITC

Trong 9 tháng đầu năm 2024, tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu từ Việt Nam trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Bồ Đào Nha chỉ đạt 0,48%, tương đương 414,06 triệu USD. Con số này khiêm tốn trong tổng thể bức tranh nhập khẩu của

Bồ Đào Nha. Việt Nam đứng ở vị trí thứ 30 trong danh sách các đối tác cung ứng hàng hóa lớn nhất của Bồ Đào Nha.

**Biểu đồ 2: Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Bồ Đào Nha trong giai đoạn 2012 – 2023**

*Đơn vị tính: Triệu USD, %*



*Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam*

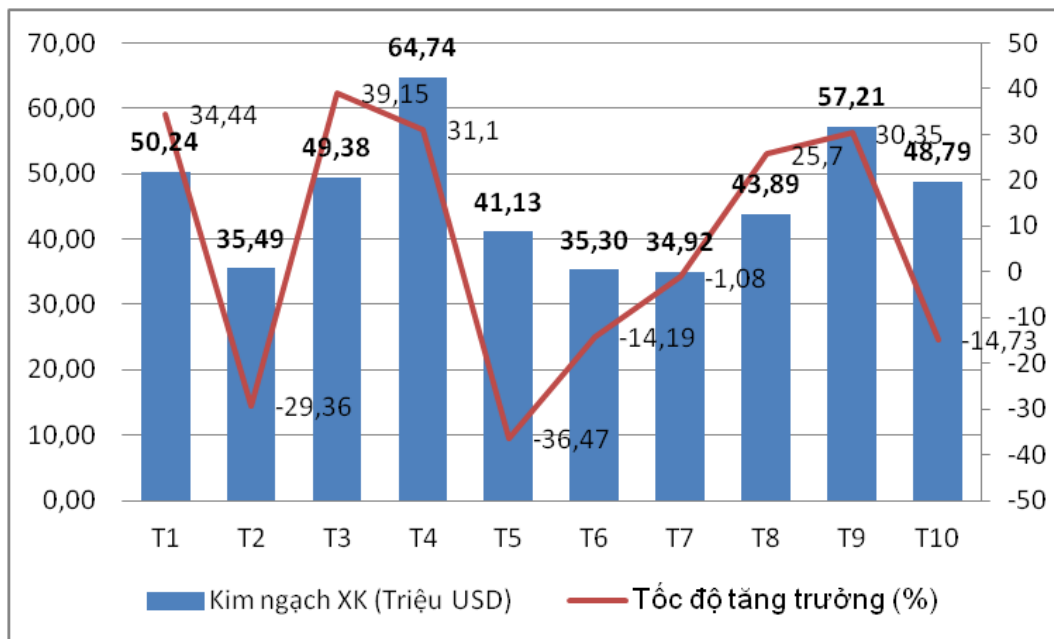
Trong giai đoạn 2013-2023, mức kim ngạch xuất khẩu bình quân hàng năm của Việt Nam sang Bồ Đào Nha đạt 423,62 triệu USD, cho thấy Việt Nam đã duy trì một lượng xuất khẩu ổn định và đáng kể sang thị trường Bồ Đào Nha. Con số này không chỉ cho thấy sự gia tăng về giá trị xuất khẩu mà còn là chứng tỏ sự mở rộng đáng kể của các ngành hàng xuất khẩu Việt Nam vào thị trường châu Âu, đặc biệt là trong bối cảnh các hiệp định thương mại tự do như EVFTA đi vào thực thi, tạo ra những cơ hội lớn cho các sản phẩm Việt Nam tiếp cận thị trường Bồ Đào Nha và EU.

Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân trong giai đoạn 2013-2023 đạt 13,53%, một mức tăng trưởng được đánh giá là tốt trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu liên tục biến động. Tốc độ tăng trưởng này cũng đã phản ánh phần nào nỗ lực của Việt Nam trong việc phát triển sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm xuất khẩu. Đồng thời cho thấy những tiềm năng của việc hai quốc gia tích cực thúc đẩy hợp tác thương mại, tìm kiếm các cơ hội mở rộng thị trường.

Nhìn chung, giai đoạn 2013-2023 là một quãng thời gian ghi nhận sự ổn định trong quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Bồ Đào Nha, với kim ngạch xuất khẩu bình quân 423,62 triệu USD/năm và tốc độ tăng trưởng 13,53%. Những kết quả này không chỉ giúp củng cố nền tảng thương mại hai bên mà còn mở ra nhiều cơ hội mới cho hợp tác sâu rộng hơn trong các lĩnh vực như công nghiệp chế biến, công nghệ, và dịch vụ trong tương lai.

**Biểu đồ 3: Tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa từ Việt Nam sang Bồ Đào Nha hàng tháng năm 2024**

*Đơn vị tính: Triệu USD, %*



*Nguồn: Tổng cục Hải quan*

Trong 10 tháng đầu năm 2024, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Bồ Đào Nha đạt mức cao nhất trong tháng 4, với trị giá lên tới 64,74 triệu USD. Tuy nhiên, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Bồ Đào Nha cũng ghi nhận sự sụt giảm rõ rệt vào tháng 7, với mức trị giá chỉ đạt 34,92 triệu USD, thấp nhất trong năm. Sự giảm sút này có thể liên quan đến các yếu tố mùa vụ, khi nhu cầu nhập khẩu của các thị trường châu Âu, trong đó có Bồ Đào Nha, thường giảm vào mùa hè, thời điểm các hoạt động sản xuất và tiêu dùng có xu hướng chững lại do kỳ nghỉ hè và các yếu tố thời tiết. Bên cạnh đó, các yếu tố kinh tế vĩ mô như tỷ giá hối đoái, giá nguyên liệu thô và tình hình cung cầu trong ngành sản xuất cũng có thể ảnh hưởng đến sức mua của Bồ Đào Nha đối với các mặt hàng xuất khẩu từ Việt Nam.

**Bảng 1: Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng của Việt Nam sang Bồ Đào Nha trong 10 tháng đầu năm 2024**

Tên nhóm/mặt hàng	Tháng 10/2024 (Triệu USD)	So với Tháng 9/2023 (%)	So với Tháng 10/2023 (%)	10 Tháng 2024 (Triệu USD)	So với 10 Tháng 2023 (%)	Tỷ trọng 10 Tháng 2024 (%)
Tổng	48,79	-14,73	3,39	460,66	-2,67	100
Điện thoại các loại và linh kiện	12,71	18,64	-21,16	91,74	-27,99	19,91
Cà phê	2,30	-42,61	165,51	44,47	57,35	9,65
Hàng thủy sản	6,37	-10,38	122,72	35,38	26,69	7,68
Chất dẻo nguyên liệu	2,44	-58,83	-50,3	29,07	2,52	6,31

Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	1,18	-55,37	-30,96	21,53	6,91	4,67
Gỗ và sản phẩm gỗ	0,40	448,16	17,7	3,07	0,32	0,67
Giày dép các loại	0,16	122,63	41,38	2,34	1,55	0,51
Hàng hóa khác	23,23	-12,91	14,55	233,06	-1,19	50,59

*Nguồn: Tổng cục Hải quan*

Trong 10 tháng đầu năm 2024, cơ cấu chủng loại mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Bồ Đào Nha tiếp tục duy trì sự ổn định với một số mặt hàng chủ lực, trong đó mặt hàng điện thoại các loại và linh kiện vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này trong tháng 10/2024 đạt 12,71 triệu USD, dù tăng 18,64% so với tháng trước, nhưng lại giảm 21,16% so với cùng kỳ năm trước, cho thấy sự điều chỉnh đáng chú ý trong mặt hàng điện thoại và linh kiện, mặc dù nó vẫn duy trì vai trò quan trọng trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Bồ Đào Nha.

Lũy kế 10 tháng đầu năm 2024, tổng kim ngạch xuất khẩu mặt hàng điện thoại các loại và linh kiện sang Bồ Đào Nha đạt 91,74 triệu USD, chiếm 19,91% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang quốc gia này. Tuy nhiên, so với cùng kỳ năm trước, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này đã giảm 27,99%. Mặc dù có sự suy giảm về giá trị xuất khẩu, nhưng mặt hàng điện thoại và linh kiện vẫn giữ được vị trí quan trọng trong tổng thể cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam.

Ngoài mặt hàng điện thoại, các mặt hàng xuất khẩu khác của Việt Nam sang Bồ Đào Nha cũng đóng góp một phần không nhỏ vào tổng kim ngạch. Các nhóm

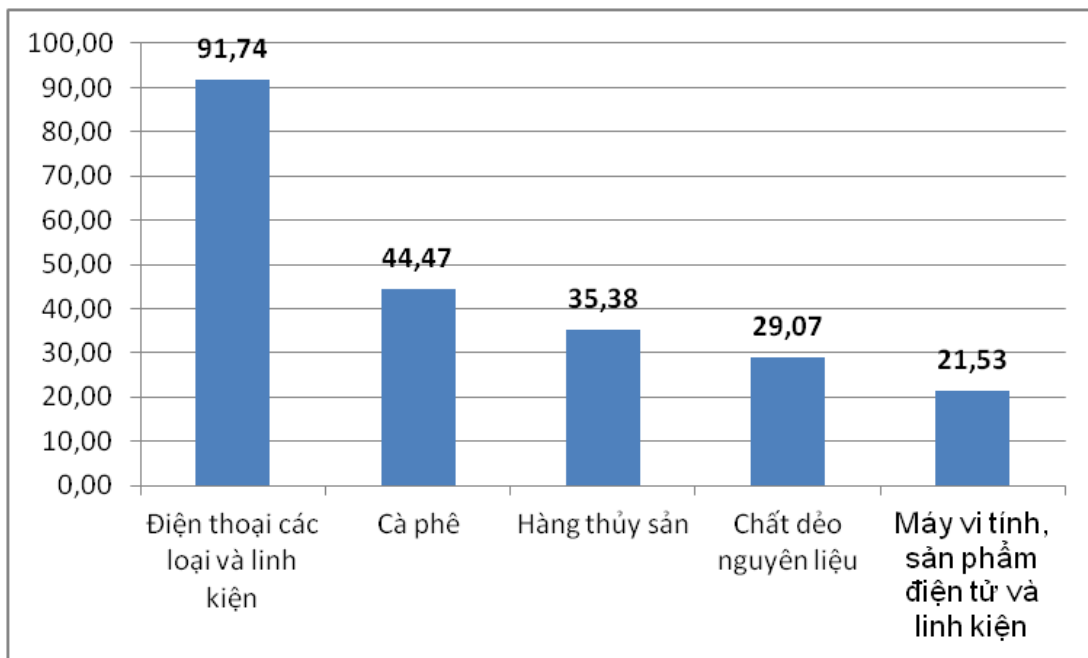


hàng như cà phê, thủy sản, gỗ và nông sản vẫn tiếp tục là những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang thị trường châu Âu nói chung và Bồ Đào Nha nói riêng. Tuy nhiên, trong bối cảnh kim ngạch xuất khẩu giảm nhẹ trong 10 tháng đầu năm 2024 (giảm 2,67% so với cùng kỳ năm trước), cho thấy những khó khăn nhất định mà các ngành hàng này phải đối mặt.

Mặc dù có sự giảm sút nhẹ về tổng kim ngạch xuất khẩu trong 10 tháng đầu năm, nhưng cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam sang Bồ Đào Nha vẫn phản ánh rõ ràng sự đa dạng và năng động của nền kinh tế Việt Nam trong việc phát triển các mặt hàng xuất khẩu. Trong tương lai, nếu các doanh nghiệp Việt Nam tiếp tục cải thiện chất lượng sản phẩm và mở rộng thị trường, Việt Nam hoàn toàn có thể gia tăng kim ngạch xuất khẩu sang Bồ Đào Nha và các quốc gia châu Âu khác.

**Biểu đồ 4: Nhóm các mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất sang thị trường Bồ Đào Nha trong 10 tháng đầu năm 2024**

(ĐVT: Triệu USD)



Nguồn: Tổng cục Hải quan

Theo số liệu thống kê từ Tổng cục Hải quan, trong tháng 10/2024, kim ngạch nhập khẩu hàng hóa từ Bồ Đào Nha đạt 12,52 triệu USD, tuy nhiên con số này đã giảm 13,2% so với tháng 9/2024 và giảm mạnh 29,76% so với cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên, nhìn vào lũy kế 10 tháng đầu năm 2024, kim ngạch nhập khẩu hàng hóa từ Bồ Đào Nha đạt 144,48 triệu USD, đánh dấu một mức tăng trưởng ấn tượng 38,9% so với cùng kỳ năm trước. Tỷ trọng của Bồ Đào Nha trong tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ EU là 1,04%, dù con số này còn khiêm tốn so với các thị trường lớn khác trong EU, nhưng vẫn thể hiện sự tăng trưởng ổn định và bền vững trong quan hệ thương mại giữa hai quốc gia, cho thấy Bồ Đào Nha đang dần trở thành một đối tác quan trọng trong chuỗi cung ứng của Việt Nam.

**Bảng 2: Kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Bồ Đào Nha trong tổng kim ngạch nhập khẩu chung từ EU**

Tên thị trường	Tháng 10/2024 (Triệu USD)	So với Tháng 9/2024 (%)	So với Tháng 10/2023 (%)	10 Tháng 2024 (Triệu USD)	So với 10 Tháng 2023 (%)	Tỷ trọng 10 Tháng 2024 (%)
Nhập khẩu từ EU	1.597,49	13,77	28,43	13.868,61	12,48	100
Bồ Đào Nha	12,52	-13,2	-29,76	144,48	38,9	1,04

*Nguồn: Tổng cục Hải quan*

## **II. Đẩy mạnh các hoạt động thúc đẩy xuất khẩu của nước ta sang thị trường Bồ Đào Nha**

*Đối với các cơ quan quản lý nhà nước*, để tăng cường xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường Bồ Đào Nha, các cơ quan quản lý nhà nước cần nâng

cao hiệu quả thương mại và tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp Việt Nam. Trước hết, việc tiếp tục đẩy mạnh và triển khai hiệu quả các hiệp định thương mại tự do, đặc biệt là Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA), đóng vai trò then chốt. Các cơ quan chức năng cần tăng cường công tác thông tin, tuyên truyền và hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam nắm bắt đầy đủ các ưu đãi thuế quan, thủ tục hải quan và các quy định về xuất khẩu vào thị trường châu Âu, trong đó có Bồ Đào Nha, để tận dụng tối đa lợi ích từ các cam kết trong hiệp định này.

Bên cạnh đó, các cơ quan nhà nước cũng cần phối hợp chặt chẽ với các tổ chức xúc tiến thương mại quốc gia và địa phương để tổ chức các sự kiện giao thương, hội chợ triển lãm tại Bồ Đào Nha, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam giới thiệu sản phẩm, mở rộng mạng lưới đối tác và tìm kiếm thị trường tiêu thụ mới. Các chương trình đào tạo nâng cao năng lực xuất khẩu cho doanh nghiệp, đặc biệt là về các tiêu chuẩn chất lượng, yêu cầu về bảo vệ môi trường và an toàn thực phẩm tại Bồ Đào Nha, cũng cần được chú trọng, giúp doanh nghiệp Việt Nam đáp ứng tốt các yêu cầu khắt khe của thị trường châu Âu.

Một giải pháp quan trọng nữa là cải thiện khả năng kết nối logistics và vận chuyển hàng hóa giữa Việt Nam và Bồ Đào Nha. Các cơ quan quản lý cần thúc đẩy hợp tác giữa các cảng biển, hãng tàu và các công ty logistics để giảm chi phí vận chuyển, rút ngắn thời gian giao hàng, từ đó tăng cường khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam tại Bồ Đào Nha. Hơn nữa, việc đẩy mạnh nghiên cứu và phát triển các ngành hàng xuất khẩu có tiềm năng như điện tử, nông sản chế biến, thủ công mỹ nghệ, dệt may và giày dép, với các chương trình hỗ trợ tài chính, tín dụng, sẽ giúp các doanh nghiệp Việt Nam có thêm động lực mở rộng thị trường.

Các cơ quan nhà nước cũng cần tăng cường hợp tác với các tổ chức xúc tiến đầu tư, các doanh nghiệp và hiệp hội thương mại tại Bồ Đào Nha để nắm bắt nhanh

chóng các xu hướng tiêu dùng, nhu cầu thị trường, từ đó có chiến lược xuất khẩu phù hợp. Ngoài ra, việc xây dựng hình ảnh thương hiệu quốc gia Việt Nam mạnh mẽ hơn tại Bồ Đào Nha cũng là một yếu tố quan trọng. Các chiến dịch quảng bá sản phẩm Việt Nam thông qua các phương tiện truyền thông, mạng xã hội, cũng như các nền tảng thương mại điện tử sẽ giúp nâng cao nhận thức và tạo niềm tin cho người tiêu dùng và doanh nghiệp Bồ Đào Nha đối với hàng hóa Việt Nam.

Tóm lại, để thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Bồ Đào Nha, các cơ quan quản lý nhà nước cần có một chiến lược tổng thể, kết hợp từ chính sách thương mại, xúc tiến thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp đến tối ưu hóa logistics, nhằm không chỉ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu mà còn xây dựng mối quan hệ thương mại bền vững giữa Việt Nam và Bồ Đào Nha trong dài hạn.

***Đối với các doanh nghiệp***, để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang thị trường Bồ Đào Nha trong thời gian tới, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cần tối ưu hóa quá trình sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm và gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Trước hết, doanh nghiệp cần chú trọng cải thiện chất lượng sản phẩm, đáp ứng các tiêu chuẩn và yêu cầu khắt khe của thị trường châu Âu, đặc biệt là các yêu cầu về an toàn thực phẩm, bảo vệ môi trường và tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cần nghiên cứu kỹ lưỡng và nắm bắt xu hướng tiêu dùng tại Bồ Đào Nha để phát triển các sản phẩm phù hợp. Các mặt hàng như điện tử, giày dép, dệt may, thủ công mỹ nghệ, sản phẩm gỗ, nông sản chế biến và thực phẩm có tiềm năng lớn tại thị trường này. Do đó, doanh nghiệp Việt Nam cần tập trung vào những sản phẩm có tính cạnh tranh cao và nhu cầu tiêu thụ ổn định tại Bồ Đào Nha. Việc áp dụng các công nghệ sản xuất hiện đại và quy trình

chế biến tiên tiến sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao giá trị sản phẩm và đáp ứng tốt hơn yêu cầu của khách hàng Bồ Đào Nha.

Một giải pháp quan trọng khác là tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại, bao gồm việc tham gia các hội chợ triển lãm, các sự kiện kết nối giao thương tại Bồ Đào Nha và các quốc gia châu Âu. Việc mở rộng mạng lưới đối tác, xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài với các nhà phân phối và doanh nghiệp Bồ Đào Nha sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam không chỉ gia tăng lượng hàng hóa xuất khẩu mà còn nâng cao khả năng thâm nhập sâu vào thị trường này. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần tận dụng các nền tảng thương mại điện tử quốc tế để tiếp cận khách hàng và đối tác tại Bồ Đào Nha, đây là một kênh quan trọng trong bối cảnh xu hướng mua sắm trực tuyến ngày càng phổ biến.

Cũng cần phải nhấn mạnh rằng, việc giảm chi phí vận chuyển và tối ưu hóa logistics là yếu tố không thể thiếu trong chiến lược xuất khẩu. Doanh nghiệp cần hợp tác với các công ty logistics để đảm bảo quy trình vận chuyển hàng hóa giữa Việt Nam và Bồ Đào Nha diễn ra suôn sẻ, giảm thiểu thời gian giao hàng và chi phí vận chuyển, qua đó làm tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm Việt Nam. Đồng thời, doanh nghiệp cũng nên tìm kiếm các giải pháp tối ưu hóa chuỗi cung ứng để giảm thiểu rủi ro trong quá trình xuất khẩu.

Một yếu tố quan trọng khác là phát triển và nâng cao giá trị thương hiệu sản phẩm Việt Nam tại Bồ Đào Nha. Doanh nghiệp cần đầu tư vào các chiến lược marketing hiệu quả, từ việc xây dựng hình ảnh thương hiệu mạnh mẽ cho sản phẩm Việt Nam đến việc quảng bá thông qua các phương tiện truyền thông, các chiến dịch quảng cáo trực tuyến, và các kênh truyền thông xã hội. Việc tạo dựng được hình ảnh tích cực và uy tín sẽ giúp sản phẩm Việt Nam dễ dàng được chấp nhận hơn tại thị trường Bồ Đào Nha.

Cuối cùng, doanh nghiệp cần chủ động nắm bắt và tận dụng các cơ hội từ các hiệp định thương mại tự do như Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) để tối ưu hóa các ưu đãi thuế quan và giảm thiểu các rào cản thương mại. Doanh nghiệp cần hiểu rõ về các cam kết trong hiệp định, từ đó xây dựng chiến lược xuất khẩu phù hợp, tận dụng các cơ chế hỗ trợ của nhà nước và các tổ chức xúc tiến thương mại để mở rộng thị trường và gia tăng kim ngạch xuất khẩu.

Tóm lại, để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa sang Bồ Đào Nha, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cần có một chiến lược toàn diện, từ việc nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến quy trình sản xuất, đến việc tối ưu hóa kênh phân phối và logistics, xây dựng thương hiệu và tận dụng các cơ hội từ các hiệp định thương mại. Những nỗ lực này không chỉ giúp gia tăng xuất khẩu mà còn củng cố vị thế của Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển lâu dài của các doanh nghiệp Việt Nam tại thị trường Bồ Đào Nha.

### ***Về định hướng thúc đẩy thương mại giữa hai nước trong thời gian tới:***

Trong cuộc gặp gỡ và làm việc giữa Chủ nhiệm Ủy ban Đối ngoại Vũ Hải Hà và Tổng Bí thư Đảng Cộng sản Bồ Đào Nha Paulo Raimundo, hai bên đã cùng nhìn lại hành trình gần 50 năm thiết lập quan hệ ngoại giao và kỳ vọng những thành tựu đạt được trong thời gian tới. Kim ngạch thương mại hai chiều năm 2023 đạt khoảng 669 triệu USD; 6 tháng đầu năm 2024 đạt 364 triệu USD, tăng 12,9% so với cùng kỳ năm 2023. Hai bên cũng đang nỗ lực thúc đẩy quan hệ chính trị - ngoại giao, kinh tế, thương mại, đầu tư, văn hóa, du lịch, giáo dục, đào tạo để tương xứng với tiềm năng của hai bên.

Tổng Bí thư Đảng Cộng sản Bồ Đào Nha mong muốn hai bên sẽ tăng cường hợp tác, duy trì gặp gỡ, tiếp xúc trên tất cả các kênh Đảng, Nhà nước, Quốc hội, Chính phủ và nhân dân hai nước. Đồng thời khẳng định sẽ nỗ lực hết mình để làm

sâu sắc hơn quan hệ giữa hai nước, góp phần đưa quan hệ Việt Nam - Bồ Đào Nha ngày càng phát triển mạnh mẽ, đi vào chiều sâu, thực chất.