



**TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

**Thị trường
Halal**

THỊ TRƯỜNG UAE

Thành phố Hồ Chí Minh 2024

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.hochiminhcity.gov.vn

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 01/GP - XBBT -
STTTT, ngày 03/01/2024
của Sở Thông tin
Truyền thông Tp.HCM



05 TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG UAE

11 NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG UAE

23 HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ UAE

40 HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ UAE

41 NHỮNG THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN CỦA HÀNG VIỆT TẠI THỊ TRƯỜNG UAE

45 CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN LẠC CẦN THIẾT

46 CÁC SỰ KIỆN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NỔI BẬT TẠI UAE

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 UAE 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 Thành phố khi cần sự hỗ trợ. Để tải bản chi tiết, doanh nghiệp truy cập website <http://itpc.hochiminhcity.gov.vn>.

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



THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP



International
Trade
Centre



**WORLD TRADE
ORGANIZATION**

Cùng một số đối tác khác. Xin chân thành cảm ơn,
Đặc biệt chúng tôi cảm ơn sự hợp tác của
Đại sứ quán UAE tại thủ đô Hà Nội trong quá trình
thực hiện ấn phẩm này.

THỊ TRƯỜNG UAE



TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG UAE



VỊ TRÍ ĐỊA LÝ – VĂN HÓA – XÃ HỘI TIỂU VƯƠNG QUỐC Ả RẬP THỐNG NHẤT (UAE)

Tên đầy đủ: Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất (United Arab Emirates), được viết tắt là UAE trong phần báo cáo dưới đây.

Thủ đô: Abu Dhabi

Quốc khánh UAE: 02/12/1971

Thủ tướng: Ông Mohammed bin Rashid Al Maktoum



Vị trí địa lý: UAE nằm ở khu vực Trung Đông, Tây Nam Á, giáp với Vịnh Oman và Vịnh Ba Tư và nằm giữa Oman và Ả Rập Saudi. UAE có vị trí chiến lược dọc theo tuyến đường phía bắc dẫn tới eo biển Hormuz, một điểm trung chuyển quan trọng đối với nguồn dầu thô thế giới. Nước này có chung biên giới giáp Qatar ở phía tây bắc (dài 19 km), giáp Ả Rập Saudi ở phía tây, nam và đông nam (dài 530 km) và giáp Oman ở phía đông nam và phía đông bắc (dài 450 km).

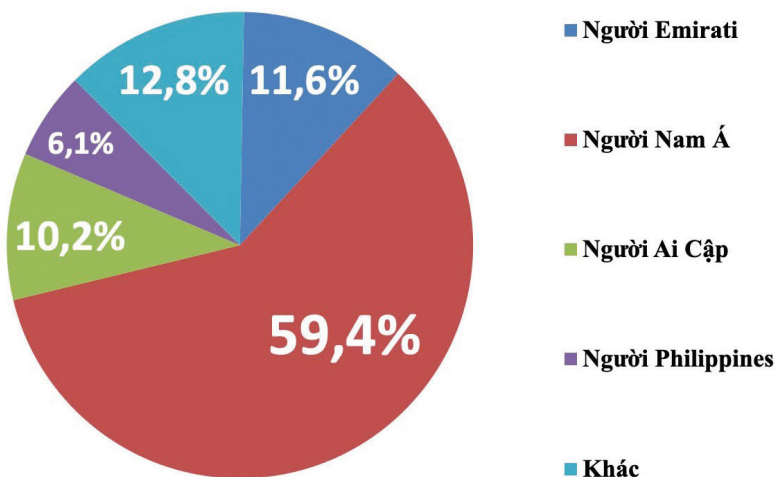
Diện tích: UAE có tổng diện tích là 83.600 km². Trong đó tiểu vương quốc lớn nhất UAE là Abu Dhabi, chiếm 87% tổng diện tích của UAE (khoảng 67.340 km²). Tiểu vương quốc nhỏ nhất là Ajman, chỉ có khoảng 259 km².

Dân số: 10.032.213 (Số liệu cập nhật 2023)

Tài nguyên thiên nhiên: Tài nguyên thiên nhiên chủ yếu là dầu lửa và khí đốt (trữ lượng dầu lửa 98 tỷ thùng, chiếm khoảng 10% tổng dự trữ dầu đã được xác định của thế giới, trữ lượng khí đốt 5.892 tỷ m³, xếp hàng thứ 4 thế giới sau Nga, Iran và Qatar.

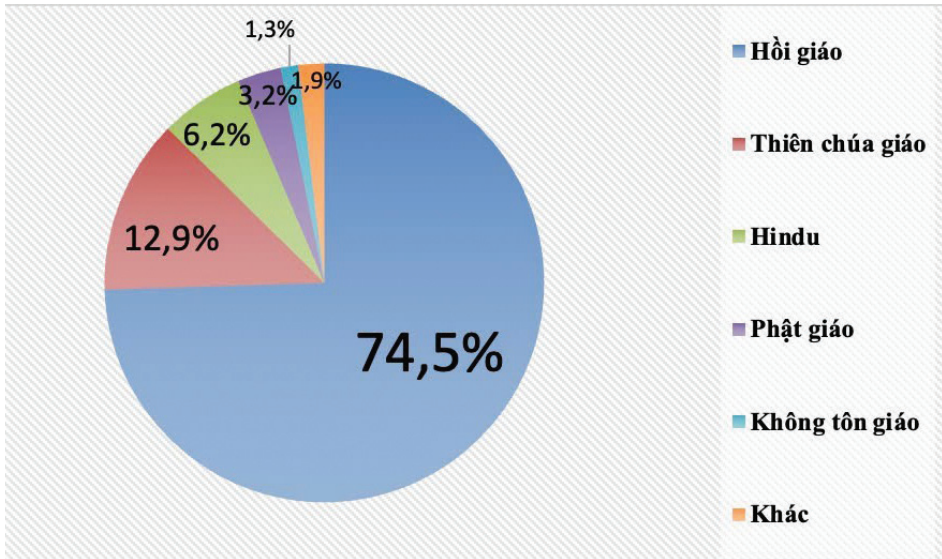
Dân tộc: Người Emirati 11,6%, Nam Á 59,4% (bao gồm người Ấn Độ 38,2%, người Bangladesh 9,5%, người Pakistan 9,4%, các dân tộc khác 2,3%), người Ai Cập 10,2%, người Philippines 6,1%, các dân tộc khác 12,8% (số liệu cập nhật năm 2020).

Cơ cấu dân tộc
(Số liệu ước tính năm 2020)



Tôn giáo: Hồi giáo 74,5% (chính thức) (trong đó đạo Sunni 63,3%, Shia 6,7%, khác 4,4%), Thiên chúa giáo 12,9%, Ấn Độ giáo 6,2%, Phật giáo 3,2%, không tôn giáo 1,3%, khác 1,9% (Số liệu cập nhật năm 2020).

Cơ cấu tôn giáo
(Số liệu ước tính năm 2020)



Ngôn ngữ: tiếng Ả Rập (chính thức), tiếng Anh, tiếng Hindi, tiếng Malayalam, tiếng Urdu, tiếng Pashto, tiếng Tagalog, tiếng Ba Tư

Tiền tệ: Đồng tiền của UAE là dirham UAE (viết tắt tiền tệ là AED, nhưng đôi khi cũng được viết tắt là Dhs) được chia thành 100 fils.

TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ

Quốc gia UAE là một liên bang gồm 7 tiểu vương quốc: Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Umm Al Quwain, Ras Al Khaimah và Fujairah. Theo Heritage Foundation, UAE được xếp hạng 1 trong số 14 quốc gia ở khu vực Trung Đông-Bắc Phi về tự do kinh tế. UAE là một quốc gia có thu nhập cao với GDP bình quân đầu người trên 44.000 đô la Mỹ vào năm 2021.

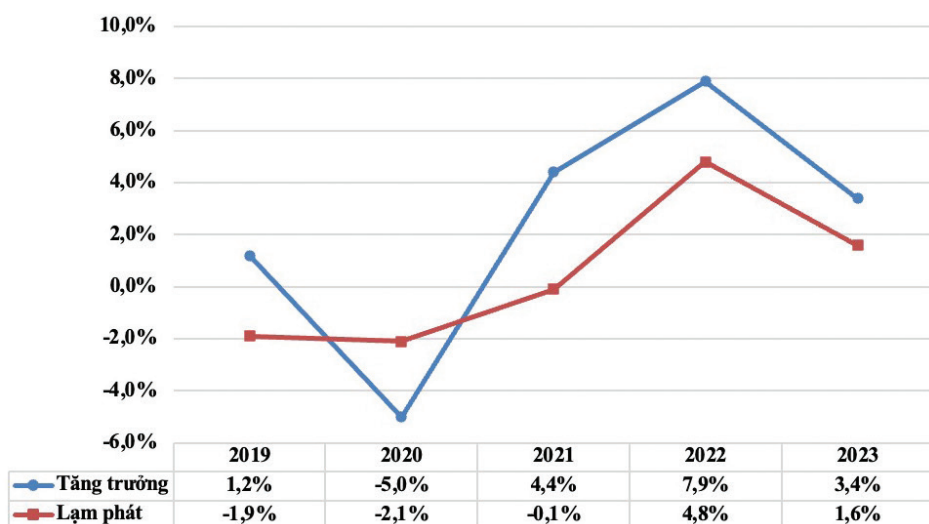
Trong khi ngành công nghiệp dầu mỏ tiếp tục thống trị nền kinh tế UAE, chính phủ đang thực hiện các bước để giảm sự phụ thuộc vào dầu mỏ. UAE có nền kinh tế năng động, đang đa dạng hóa nhanh chóng khi hướng tới mục tiêu chuyển đổi thành nền kinh tế tri thức.

Đại dịch đã giáng một đòn kép vào nền kinh tế của UAE, khiến giá dầu giảm và doanh thu từ dầu mỏ của quốc gia này giảm, đồng thời tác động đáng kể đến nền

kinh tế phi dầu mỏ vốn phụ thuộc vào hàng không, du lịch và thương mại. Trong năm 2023, nền kinh tế UAE có thể phải đối mặt với những trở ngại như suy thoái kinh tế toàn cầu, căng thẳng địa chính trị và lãi suất trong nước cao. Tuy nhiên, các lĩnh vực phi dầu mỏ của UAE như bất động sản, du lịch, khách sạn và hậu cần dự kiến sẽ vẫn mạnh mẽ. UAE cũng có tỷ lệ lạm phát ở mức vừa phải so với lạm phát cao ở các nền kinh tế phát triển khác. UAE là nơi tổ chức các sự kiện thương mại mang tầm đẳng cấp thế giới.

Tăng trưởng GDP và mức lạm phát

(Nguồn: IMF, World Economic Outlook Database)



7 TIỂU VƯƠNG QUỐC CỦA UAE

➤ Abu Dhabi

Abu Dhabi là tiểu vương quốc lớn nhất tại UAE, chiếm 84% diện tích đất liền. Thủ đô của UAE nằm tại Thành phố Abu Dhabi. Người cai trị Abu Dhabi cũng là Tổng thống UAE. Theo ước tính của UAE, Abu Dhabi có dân số 2,9 triệu người vào năm 2016, trong đó chỉ có khoảng 550.000 người là công dân UAE và số còn lại là người nước ngoài.

Nhờ trữ lượng dầu mỏ và khí đốt tự nhiên dồi dào, Abu Dhabi có đủ nguồn lực để phát triển thành một tiểu vương quốc giàu có và thịnh vượng. Tuy nhiên, tiểu vương quốc

này đã trải qua một sự chuyển đổi đáng kể bằng cách đầu tư vào cơ sở hạ tầng, du lịch, y tế và giáo dục, v.v., để đa dạng hóa các nguồn tăng trưởng kinh tế và giảm sự phụ thuộc vào xuất khẩu năng lượng.

➤ **Dubai**

Dubai là tiểu vương quốc lớn thứ hai tại UAE, chiếm 5% diện tích đất liền. Người cai trị Dubai cũng là Thủ tướng của UAE. Theo ước tính của Dubai, Tiểu vương quốc này có dân số 3,5 triệu người vào năm 2021, trong đó có 3,2 triệu người không phải là người Emirati.

Mặc dù việc phát hiện ra dầu mỏ vào những năm 60 đã thay đổi đáng kể tiểu vương quốc này, nhưng Dubai không còn phụ thuộc vào dầu mỏ nữa. Dubai đã đưa ra quyết định chiến lược để đa dạng hóa nền kinh tế của mình kể từ cuối những năm 80. Ngày nay, Dubai đang phụ thuộc rất nhiều vào các lĩnh vực thương mại, du lịch, dịch vụ và tài chính. Về mặt tài chính, Dubai cũng là nơi đặt trụ sở của ngân hàng Hồi giáo Dubai và thị trường tài chính Dubai, đây là ngân hàng Hồi giáo đầu tiên và là sàn giao dịch Shariah toàn cầu đầu tiên. Ngoài ra, Dubai là một trung tâm thương mại cũng như là cửa ngõ vào Trung Đông và Châu Phi nhờ lợi thế địa lý là một bến cảng tự nhiên.

➤ **Sharjah**

Sharjah là tiểu vương quốc lớn thứ ba. Theo điều tra dân số Sharjah năm 2015, tiểu vương quốc này có dân số 1,4 triệu người, trong đó có 175.000 người là công dân Emirati.

Nền kinh tế Sharjah được thúc đẩy bởi tinh thần khởi nghiệp và đổi mới, có gần 45.000 doanh nghiệp vừa và nhỏ chủ yếu trong các lĩnh vực như sản xuất, du lịch, giáo dục, chăm sóc sức khỏe và dịch vụ kinh doanh, v.v. 19 khu công nghiệp của Sharjah đóng góp hơn 48% tổng sản lượng công nghiệp của UAE.

➤ **Ajman**

Ajman có diện tích đất nhỏ nhất trong bảy tiểu vương quốc. Dân số ước tính của Ajman vào năm 2017 là khoảng nửa triệu người. Cảng Ajman và khu thương mại tự do Ajman là động lực chính thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của tiểu vương quốc này. Ajman là tiểu vương quốc nhỏ nhất, chính quyền Ajman đặt mục tiêu xây dựng một chính quyền đặc biệt thúc đẩy nền kinh tế xanh và một xã hội hạnh phúc, điều này cũng phù hợp với mục tiêu chiến lược của UAE.

➤ **Umm Al Quwain**

Umm Al Quwain là tiểu vương quốc nhỏ thứ hai và có ít dân nhất. Dân số công dân UAE tại tiểu vương quốc này vào giữa năm 2010 ước tính chưa đến 20.000 người. Nông nghiệp là ngành quan trọng trong nền kinh tế của tiểu vương quốc này. Đặc biệt, đánh bắt cá là ngành đóng góp chính cho nền kinh tế Umm Al Quwain và tiểu vương quốc này xuất khẩu hải sản sang thị trường châu Âu và Trung Đông. Umm Al Quwain cũng là nơi có trang trại gia cầm đầu tiên tại UAE, là nhà cung cấp chính các sản phẩm gia cầm và sữa cho thị trường địa phương. Về mặt du lịch, tiểu vương quốc này là nơi có công viên nước Dreamland, công viên nước lớn nhất UAE.

➤ **Ras Al Khaimah**

Ras Al Khaimah là tiểu vương quốc lớn thứ tư tại UAE với dân số ước tính là 345.000 người, trong đó một nửa là công dân UAE. Ras Al Khaimah cũng thành lập khu tự do để thu hút nhiều doanh nghiệp và đầu tư nước ngoài. Khu kinh tế Ras Al Khaimah đã góp phần phát triển tiểu vương quốc này thành một trung tâm sản xuất. Sản lượng đầu ra trải dài từ vật liệu xây dựng đến gốm sứ và dược phẩm.

Đặc biệt, RAK Ceramics là một trong những nhà sản xuất gốm sứ lớn nhất thế giới, sử dụng 12.000 nhân viên. Nhà sản xuất dược phẩm lớn nhất tại khu vực MENA – Gulf Pharmaceutical Industries, cũng có trụ sở tại Ras Al Khaimah.

➤ **Fujairah**

Fujairah có dân số là 256.000 người theo ước tính dân số giữa năm 2019. Tiểu vương quốc này là tiểu vương quốc duy nhất tại UAE nằm hoàn toàn trên bờ biển phía đông dọc theo Vịnh Oman. Tận dụng lợi thế hướng ra bờ biển phía đông của Vịnh Oman, Khu thương mại tự do Fujairah tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động hậu cần nhập khẩu từ khắp Ấn Độ Dương.

NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG UAE

THÁCH THỨC THỊ TRƯỜNG



Thủ tướng Phạm Minh Chính và Ngoại trưởng UAE Abdullah bin Zayed Al Nahyan.

UAE là trung tâm kinh doanh hàng đầu và là thị trường mở ở Trung Đông. Tuy nhiên khi kinh doanh tại UAE các nhà xuất khẩu và công ty nước ngoài đối mặt những thách thức sau:

Thanh toán chậm trễ: thanh toán chậm là một thách thức mà nhà xuất khẩu vào UAE phải đối mặt liên tục, đặc biệt là trong các hoạt động mua sắm của khu vực công. Các công ty có nhiều kinh nghiệm trong hoạt động mua sắm của chính phủ báo cáo rằng họ đã ghi nhận các khoản phải thu của chính phủ trong nhiều năm.

Gian lận thương mại, lừa đảo: Các nhà xuất khẩu vào UAE phải đối mặt với lừa đảo và gian lận, đây là một thách thức. Lừa đảo và gian lận thường nhắm vào các công ty nước ngoài, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Vì thế việc thẩm định đối tác tại UAE là rất quan trọng đối với các doanh nghiệp khi chọn đối tác làm ăn tại UAE.

Rào cản phí thuế quan: Khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường UAE, các doanh nghiệp cần phải chú ý đến một số rào cản phí thuế quan quan trọng. Những rào cản này

không liên quan trực tiếp đến thuế suất nhập khẩu mà liên quan đến các quy định và yêu cầu khác có thể ảnh hưởng đến khả năng thâm nhập thị trường. Dưới đây là một số rào cản phi thuế quan chính mà doanh nghiệp có thể gặp phải:

Yêu cầu về tiêu chuẩn và chứng nhận: UAE có các tiêu chuẩn chất lượng và chứng nhận rất nghiêm ngặt đối với hàng hóa nhập khẩu. Sản phẩm cần phải tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn và sức khỏe của UAE. Ví dụ, thực phẩm và đồ uống cần được chứng nhận halal và có thể phải qua kiểm tra chất lượng từ các cơ quan như Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm UAE (ESMA) hoặc Cơ quan Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Dubai.

CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VIỆT NAM



ITPC tổ chức cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ Quốc tế về thực phẩm và đồ uống Gulfood 2023.

Thứ nhất là lợi thế về vị trí địa lý: Khi Việt Nam khi nằm trong khu vực Đông Nam Á và Châu Á vốn tập trung đông dân số theo đạo Hồi (như Indonesia, Malaysia, khu vực Trung Đông...).

Lợi thế thứ hai là Việt Nam có chủ trương và đề án phát triển quan hệ với các quốc gia Trung Đông và Châu Phi trong giai đoạn 2016 - 2025, trong đó có tuyên bố cấp cao của Chính phủ Việt Nam đối với các đối tác về thúc đẩy hợp tác sản xuất, nhập khẩu,

chứng nhận Halal. Đây cũng là điều kiện tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp (DN) Việt Nam XK vào thị trường Halal.

Lợi thế thứ ba là Việt Nam hiện là một trong những quốc gia đứng hàng đầu thế giới về xuất khẩu nông thủy sản và các mặt hàng nông sản chế biến như gạo, chè, hạt điều, cà phê, hồ tiêu, cùng các sản phẩm đồ uống...

Cơ hội lớn cho Việt Nam xuất khẩu sang UAE là đồ nội thất, các loại hạt, trái cây nhiệt đới, cà phê trong năm 2024 và những năm tiếp theo. Do ngành sản xuất công nghiệp và nông nghiệp của UAE khá hạn chế, hầu hết lương thực, thực phẩm, hàng tiêu dùng phải nhập khẩu để đáp ứng nhu cầu của người dân. Đây cũng là một trong những nguyên nhân giúp thặng dư thương mại của Việt Nam với UAE đạt 3,3 tỷ USD năm vừa qua.

YÊU CẦU CHỨNG TỪ VÀ CÁC QUY ĐỊNH NHẬP KHẨU

➤ Đối với nhập khẩu hàng hóa

Để nhập khẩu hàng hóa vào UAE, các công ty phải có giấy phép thương mại hợp lệ từ Bộ Phát triển Kinh tế (DED) của tiểu vương quốc. Các công ty nước ngoài có thể thành lập văn phòng tại UAE hoặc chỉ định một công dân UAE làm nhà tài trợ, đại lý hoặc nhà phân phối để kinh doanh tại UAE. Các công ty thành lập tại FTZ (Free trade zone) cũng có thể sử dụng giấy phép thương mại của mình để nhập khẩu hàng hóa vào FTZ đó. Để nhập khẩu hàng hóa, công ty có trụ sở tại UAE (là người nhận hàng hay đại lý tại UAE) phải nhận lệnh giao hàng từ đại lý vận chuyển và nộp các chứng từ thương mại tiêu chuẩn bản gốc như sau:

- Hóa đơn thương mại từ công ty xuất khẩu gửi cho người nhập khẩu với thông tin chi tiết về số lượng, mô tả hàng hóa và tổng giá trị của từng mặt hàng nhập khẩu.
- Giấy chứng nhận xuất xứ, nêu rõ quốc gia xuất xứ và được Phòng thương mại tại quốc gia xuất xứ chấp thuận.
- Danh sách đóng gói chi tiết bao gồm trọng lượng, phương pháp đóng gói và mã HS cho từng mặt hàng.
- Giấy phép nhập khẩu từ các cơ quan có thẩm quyền trong trường hợp nhập khẩu hàng hóa bị hạn chế hoặc hàng hóa được miễn thuế.
- Vận đơn nhập cảnh hoặc vận đơn hàng không.
Sản phẩm thực phẩm cũng yêu cầu các giấy chứng nhận sau:
- Giấy chứng nhận y tế gốc do cơ quan chính phủ có thẩm quyền tại quốc gia xuất khẩu cấp, chứng nhận sản phẩm đủ điều kiện để tiêu thụ cho con người.
- Giấy chứng nhận giết mổ Halal gốc cho các sản phẩm thịt và gia cầm.

➤ Các chứng từ và thủ tục nhập khẩu

Các sản phẩm nhất định có thể cần giấy phép nhập khẩu đặc biệt hoặc chứng từ chứng nhận từ các cơ quan chức năng của UAE. Các mặt hàng như thiết bị y tế, dược phẩm, và hóa chất thường yêu cầu giấy phép nhập khẩu đặc biệt từ các cơ quan chức năng của UAE để đảm bảo rằng chúng đáp ứng các tiêu chuẩn an toàn và chất lượng nghiêm ngặt. Ví dụ, thiết bị y tế và dược phẩm phải có giấy phép từ Bộ y tế và phòng chống dịch bệnh UAE. Giấy phép này không chỉ chứng nhận rằng sản phẩm đã được kiểm tra và đạt tiêu chuẩn chất lượng, mà còn đảm bảo rằng nó không gây rủi ro cho sức khỏe cộng đồng. Hồ sơ xin giấy phép thường bao gồm việc nộp hồ sơ chi tiết về sản phẩm, chứng từ xác nhận kiểm tra và chứng nhận từ các cơ quan quản lý và có thể yêu cầu thông tin bổ sung như báo cáo thử nghiệm hoặc chứng nhận từ các phòng thí nghiệm độc lập.

THUẾ NHẬP KHẨU

UAE là thành viên của Hội đồng Hợp tác vùng Vịnh (GCC) cùng với Kuwait, Oman, Ả Rập Xê Út, Bahrain và Qatar. UAE là một phần của thị trường chung và liên minh hải quan với thuế quan chung bên ngoài (CET). Hàng hóa nhập khẩu vào khu vực GCC có thể được vận chuyển tự do trong toàn khu vực mà không phải trả thêm thuế, ngoại trừ một số hàng hóa nhạy cảm.

UAE đánh thuế nhập khẩu đối với hàng hóa thương mại tùy thuộc vào:

- Doanh nghiệp được đăng ký trong nước hay trong khu thương mại tự do (FTZ).
- Bản chất của hàng hóa được vận chuyển.
- Nguồn và đích đến của hàng hóa được vận chuyển.
- Các thỏa thuận thương mại giữa UAE và quốc gia xuất khẩu.
- Các luật và quy định khác.

Thuế quan và nghĩa vụ thuế tại UAE thường xuyên được sửa đổi, vì vậy doanh nghiệp xuất khẩu nên xác nhận những điều này trước khi xuất khẩu.

Thuế suất quốc gia được hưởng ưu đãi nhất (MFN) trung bình áp dụng vào năm 2021 đối với các sản phẩm nông nghiệp là 6,1%, trong khi thuế suất đối với các sản phẩm phi nông nghiệp là 4,6%. Thuế suất trung bình của tất cả các sản phẩm là 4,8%.

Nhìn chung, thuế hải quan được áp dụng đối với chi phí, bảo hiểm và giá trị vận chuyển của hàng nhập khẩu vào UAE từ các quốc gia không thuộc GCC.

Thuế tiêu thụ đặc biệt: Một số hàng hóa phải chịu thuế tiêu thụ đặc biệt được áp dụng tại UAE vào năm 2017. Thuế này áp dụng cho cả hàng hóa sản xuất trong nước

và hàng hóa nhập khẩu. Mức thuế áp dụng là 50% đối với đồ uống có ga và đồ uống có thêm đường hoặc chất tạo ngọt và 100% đối với các sản phẩm thuốc lá, đồ uống tăng lực, thuốc lá điện tử (có hoặc không có nicotine hoặc thuốc lá) và chất lỏng được sử dụng trong đó.



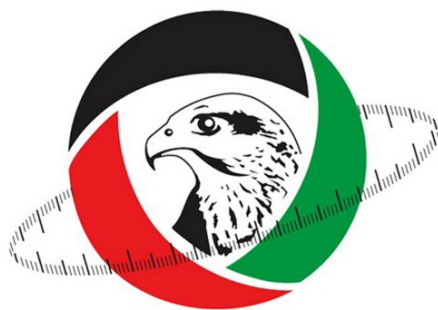
Ông Nguyễn Văn Dũng - Phó Chủ tịch UBND TP.HCM phát biểu tại Hội thảo kết nối giao thương Việt Nam - Dubai “Doing Business in Vietnam” diễn ra ngày 9/5/2024.

Thuế giá trị gia tăng (VAT) là 5% đã được áp dụng tại UAE vào ngày 1 tháng 1 năm 2018, áp dụng cho hầu hết các hàng hóa và dịch vụ. Một số hàng hóa và dịch vụ phải chịu thuế VAT bằng 0, bao gồm cả hàng hóa xuất khẩu ra bên ngoài các quốc gia thành viên GCC áp dụng VAT, vận tải quốc tế, dầu thô hoặc khí đốt tự nhiên, lần bán đầu tiên của các tòa nhà dân cư và các khu vực cụ thể khác.

CÁC QUY ĐỊNH VỀ NHÃN MÁC VÀ ĐÁNH DẤU

Tại UAE các yêu cầu về dán nhãn mác được áp dụng cho tất cả các sản phẩm được quản lý. Các yêu cầu về nhãn cụ thể được nêu trong quy định hoặc tiêu chuẩn có liên quan như sau:

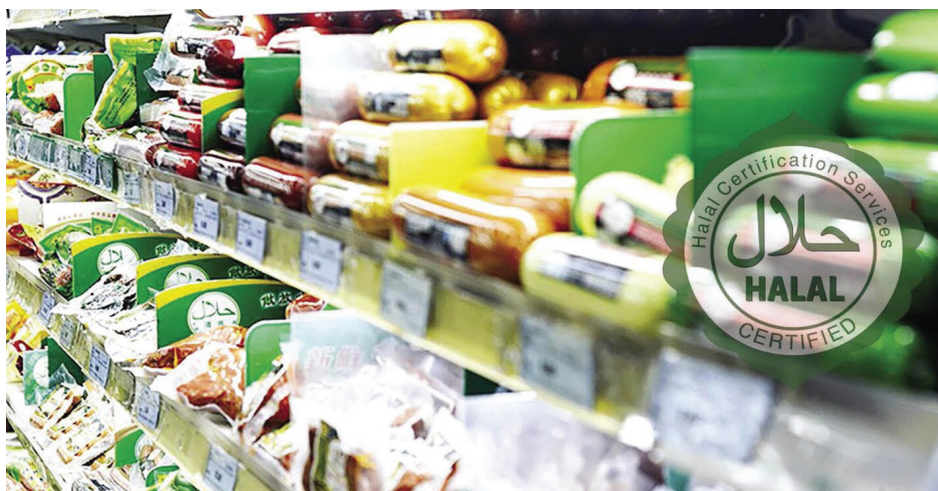
- Nhân cảnh báo trên đồ chơi phải bằng tiếng Ả Rập hoặc cả tiếng Ả Rập và tiếng Anh.
- Bao thuốc lá phải có cảnh báo sức khỏe đặc biệt bằng tiếng Ả Rập.
- Yêu cầu về nhãn hiệu về hiệu quả năng lượng cho các thiết bị và máy điều hòa không khí.
- Yêu cầu về nhãn thực phẩm.



Biểu tượng Chứng nhận ESMA của UAE.

Quy định về nhãn áp dụng cho tất cả

các sản phẩm được vận chuyển trong bao bì số lượng lớn và bao bì bán lẻ. Để tránh bị từ chối giao hàng, điều quan trọng là các nhà xuất khẩu phải tuân thủ các yêu cầu về nhãn của UAE và xác minh rằng tất cả thông tin được đề cập trên nhãn sản phẩm là chính xác và dễ đọc. Nhãn thực phẩm tại UAE rất được quan tâm đối với cơ quan quản lý. Tất cả nhãn dán phải được chính quyền UAE chấp thuận trước khi sử dụng và phải được đưa vào trong quá trình đánh giá nhãn. Việc dán nhãn trên các mặt hàng nhập khẩu phải được thực hiện trước khi xuất khẩu và không thể hoàn thành khi nhập cảnh. Các công ty nên xem xét các tiêu chuẩn và giá trị văn hóa khi thiết kế và phát triển bao bì sản phẩm. Yêu cầu thông tin tối thiểu đối với nhãn hoặc nhãn dán tiếng Ả Rập là:



Thị trường Trung Đông có nhu cầu lớn đối với các sản phẩm Halal.

- Tên sản phẩm.
- Thành phần thực phẩm.

- Nước xuất xứ.
- Điều kiện bảo quản (nếu có).
- Hướng dẫn sử dụng (nếu có).
- Thông tin dinh dưỡng (nếu có).

Nhân sản phẩm chỉ được phép có một bộ ngày hết hạn duy nhất và phải được in theo thứ tự sau:

- Ngày/tháng/năm, đối với các sản phẩm có thời hạn sử dụng 3 tháng trở xuống.
- Ngày/tháng/năm hoặc tháng/năm đối với các sản phẩm có thời hạn sử dụng dài hơn 3 tháng. Theo định dạng tháng/năm, ngày cuối cùng của tháng được coi là ngày hết hạn. Tháng có thể được in bằng số hoặc chữ.
- Chất béo và thành phần động vật phải có nguồn gốc từ động vật được giết mổ theo chuẩn Halal. Việc sử dụng mỡ lợn, cũng như tất cả các sản phẩm liên quan đến thịt lợn làm thành phần, bị cấm trừ khi các sản phẩm được bán lẻ cùng với tất cả các sản phẩm thịt lợn và sản phẩm không phải của người Hồi giáo trong các khu vực hạn chế được chỉ định của các cửa hàng bán lẻ. Nếu sản phẩm là halal (logo halal được in trên nhãn).
- Đối với thức ăn cho thú cưng, nhãn phải được in bằng tiếng Ả Rập. Nhãn tiếng Ả Rập hay tiếng Anh được phép sử dụng, cũng như sử dụng nhãn dán. Nhãn thức ăn cho thú cưng phải có thông tin ghi rõ “Không phù hợp để tiêu thụ cho con người”. Ngày sản xuất và ngày hết hạn là bắt buộc đối với thức ăn cho thú cưng.
- Nếu sản phẩm được công bố là hữu cơ và có logo hữu cơ trên nhãn, thì phải cung cấp chứng nhận từ một cơ quan được công nhận hỗ trợ cho công bố này. Nếu sản phẩm là hữu cơ nhưng không được công bố trên bao bì, thì nhà nhập khẩu không bắt buộc phải nộp bất kỳ chứng nhận hoặc xác nhận nào. Nếu nhãn sản phẩm ghi “Không chứa GMO”, nhà cung cấp phải cung cấp giấy chứng nhận không chứa GMO do cơ quan có thẩm quyền cấp tại quốc gia xuất xứ để xác minh công bố này.

QUY ĐỊNH VỀ AN TOÀN THỰC PHẨM, KIỂM DỊCH

Việc nhập khẩu và xuất khẩu tại UAE yêu cầu phải có giấy phép kinh doanh và mã doanh nghiệp, mã này có thể lấy từ sở hải quan của mỗi tiểu vương quốc và có hiệu lực trên toàn UAE. Việc nhập khẩu tất cả các loại động vật sống, sản phẩm động vật (trừ các sản phẩm thực phẩm có nguồn gốc động vật) và thức ăn chăn nuôi cần có giấy phép nhập khẩu do Bộ Biến đổi Khí hậu và Môi trường cấp. Ngoài ra, tất cả động vật sống, sản phẩm động vật, thực vật và sản phẩm thực vật đều phải tuân thủ các yêu cầu kiểm dịch và cần phải có giấy chứng nhận sức khỏe kèm theo.

Các quy định về an toàn và sức khỏe: Các sản phẩm cần phải tuân thủ các quy định về an toàn và sức khỏe để đảm bảo không gây hại cho người tiêu dùng hoặc môi trường. UAE áp dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật chặt chẽ để đảm bảo rằng tất cả hàng hóa nhập khẩu đều đạt yêu cầu về chất lượng và an toàn. Điều này có thể bao gồm việc hàng hóa phải trải qua các bài kiểm tra chất lượng tại các phòng thí nghiệm được công nhận và phải có chứng nhận phù hợp từ các cơ quan quản lý như Cục Tiêu chuẩn và Đo lường UAE (ESMA). Ngoài ra, doanh nghiệp cần duy trì hồ sơ đầy đủ về quy trình sản xuất, chứng nhận chất lượng và các báo cáo liên quan và có thể phải cung cấp các báo cáo định kỳ để chứng minh sự tuân thủ với các yêu cầu này. Việc không đáp ứng đầy đủ các yêu cầu này có thể dẫn đến việc hàng hóa bị từ chối nhập khẩu hoặc gặp phải các vấn đề pháp lý, gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và danh tiếng của doanh nghiệp trên thị trường UAE.

HÀNG HÓA TẠM NHẬP

Chính phủ UAE cho phép nhập khẩu tạm thời hàng hóa cho một số mục đích nhất định và trong thời gian cụ thể bằng cách tạm dừng thuế hải quan cho đến khi hàng nhập khẩu được sử dụng hoặc tái xuất. Tuy nhiên, công ty phải nộp tiền mặt hoặc bảo lãnh ngân hàng tương đương với thuế hải quan trước khi được chấp thuận.

Các loại nhập cảnh tạm thời bao gồm:

- Mẫu thương mại để triển lãm.
- Thùng chứa và máy đóng gói để nạp lại.
- Hàng hóa nhập khẩu để hoàn thiện quá trình chế biến.
- Máy móc và thiết bị hạng nặng cho các dự án – thí nghiệm, thử nghiệm, hoàn thiện, v.v.
- Các mặt hàng nhập khẩu để thi đấu, nhà hát, triển lãm, sự kiện thể thao, v.v.
- Máy móc và thiết bị nhập khẩu chỉ để sửa chữa.
- Các sản phẩm khác được sử dụng để thay thế và sửa chữa máy móc bị lỗi tại các nhà máy địa phương hoặc các yêu cầu khẩn cấp tương tự.

HÀNG HÓA CẤM VÀ HẠN CHẾ NHẬP KHẨU

Một số hàng hóa nhất định bị cấm hoặc hạn chế nhập khẩu vào UAE. Các sản phẩm bị cấm bao gồm lợn sống và các sản phẩm khác bị cấm vì lý do an ninh, sức khỏe và an toàn. Các sản phẩm bị hạn chế bao gồm các sản phẩm thịt lợn và đồ uống có cồn, cần phải có giấy phép nhập khẩu. Một số loại thuốc chỉ có thể được nhập khẩu hoặc xuất khẩu sau khi nhận được giấy phép cần thiết từ các cơ quan chức năng.

Việc nhập khẩu hầu hết các loại nhựa dùng một lần như túi mua sắm bằng nhựa, bất kể vật liệu được sử dụng, sẽ bị cấm bắt đầu từ năm 2024. Việc nhập khẩu nhiều sản phẩm nhựa dùng một lần như cốc đựng nước ngọt, thìa, nĩa và ống hút cũng sẽ bị cấm bắt đầu từ năm 2026.

VĂN HÓA VÀ TẬP QUÁN KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG UAE

➤ Văn hóa kinh doanh

UAE là một xã hội đa văn hóa với những người nước ngoài đến từ hơn 150 quốc gia chiếm hơn 80% dân số. Văn hóa Hồi giáo của người Emirati tại UAE rất chào đón người nước ngoài. Cả nam và nữ đều làm việc cùng nhau tại các văn phòng. Phụ nữ giữ các vị trí trách nhiệm cao tại các cơ quan chính phủ và doanh nghiệp tư nhân.



ITPC tiếp và làm việc với Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Các Tiểu vương quốc Ả-rập Thống nhất (UAE) tại Việt Nam.

UAE là một quốc gia Hồi giáo. Bạn nên tôn trọng và nhận thức được các truyền thống và sự nhạy cảm của văn hóa tại địa phương và luôn cư xử và ăn mặc khiêm tốn, đặc biệt là khi đến thăm các địa điểm tôn giáo.

➤ Cử chỉ giao tiếp, chào hỏi trong kinh doanh

Trong một cuộc họp, chủ nhà sẽ mời trà hoặc cà phê và bạn không nên từ chối lời mời này. Nếu bạn được phục vụ cà phê Ả Rập, bạn sẽ được đưa cho một tách cà phê, bạn phải cầm tách cafe này bằng tay phải, bạn nên nhận ít nhất một tách. Tách của bạn sẽ được rót đầy thường xuyên. Nếu bạn không muốn uống thêm cà phê nữa, hãy lắc nhẹ cốc để cho thấy bạn đã uống đủ.



Trang phục người UAE tại Hội chợ Quốc tế về thực phẩm và đồ uống Gulfood 2023.

Lời chào trang trọng xã giao ban đầu có thể mất vài phút. Trước khi bắt đầu nói về các chủ đề kinh doanh mà không dành vài phút để nói chuyện phiếm được coi là bất lịch sự. Danh thiếp và quà tặng nên được trao bằng tay phải.

➤ Xây dựng mối quan hệ trong kinh doanh

Người dân UAE thích kinh doanh thông qua việc gặp trực tiếp. Trong kinh doanh tại UAE việc xây dựng mối quan hệ và sự tin tưởng lẫn nhau là tối quan trọng đối với bất kỳ hợp tác kinh doanh nào để đi đến thành công và việc hợp tác kinh doanh này sẽ chỉ phát triển thông qua các cuộc gặp mặt trực tiếp. Điều quan trọng là phải dành thời gian cho các đối tác kinh doanh và đảm bảo các cuộc họp trong tương lai diễn ra để tiếp tục

vun đắp mối quan hệ. Người Emirati thích làm ăn với những người họ biết, vì vậy việc có người phù hợp giới thiệu mình với đối tác tại UAE sẽ đóng góp rất quan trọng để thiết lập mối quan hệ kinh doanh thành công.

➤ **Hệ thống phân cấp và người ra quyết định trong kinh doanh tại UAE**

Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất là một xã hội có hệ thống phân cấp rất cao, đó là lý do tại sao văn hóa kinh doanh tại địa phương lại rất phân tầng. Hầu hết các công ty đều có hệ thống phân cấp theo chiều dọc rất vững chắc. Những nhân viên lớn tuổi và có nhiều kinh nghiệm hơn thường nắm giữ những vị trí cao nhất trong hầu hết các công ty. Hơn nữa, họ là những người ra quyết định chính.

Những nhân viên cấp dưới thường không có nhiều phân quyền trong quá trình ra quyết định. Họ có xu hướng vẫn là cấp dưới và tuân theo bất kỳ chỉ thị nào từ cấp trên. Tuổi tác, tiền bạc và mối quan hệ gia đình đều đóng vai trò quyết định vị trí của một người trong công ty. Người nào có càng nhiều những yếu tố này thì họ càng ở vị trí cao. Ngoài ra, nam giới thường được ưa chuộng hơn nữ giới, đặc biệt là ở những cấp cao hơn.

➤ **Gặp gỡ, đàm phán**

Giống như nhiều quốc gia Trung Đông khác, các cuộc họp có thể diễn ra muộn và các dự án có thể bị hoãn lại và gia hạn. Tuy nhiên, đối với trường hợp là khách mời tham dự thì được yêu cầu phải đúng giờ trong mọi cuộc hẹn. Điều quan trọng là phải trả lời email và các thông tin liên lạc khác kịp thời.

➤ **Ngôn ngữ trong giao tiếp kinh doanh**

Tiếng Ả Rập là ngôn ngữ được nói nhiều nhất, tiếp theo là tiếng Anh, tiếng Pháp, tiếng Nga, tiếng Hindi và nhiều ngôn ngữ khác. Hầu như tất cả các tài liệu, biểu mẫu, luật và sắc lệnh chính thức đều bằng tiếng Ả Rập. Tiếng Anh được sử dụng rộng rãi trên khắp cả nước. Mặc dù tiếng Anh thường được sử dụng trong các văn bản viết tay, nhưng tiếng Ả Rập thường được ưa chuộng hơn trong một số tổ chức khu vực công. Tốt nhất là in một mặt danh thiếp của bạn bằng tiếng Ả Rập.

➤ **Trang phục tại quốc gia UAE**

Quy định về trang phục của người Hồi giáo không bắt buộc. Hầu hết nam giới Emirati UAE đều mặc theo phong cách kandura, là một chiếc áo sơ mi trắng dài đến mắt cá chân

và hầu hết phụ nữ Emirati đều mặc theo phong cách abaya, là một loại trang phục màu đen phủ kín hầu hết cơ thể. Công dân UAE mặc trang phục truyền thống của quốc gia và phụ nữ thường ăn mặc kín đáo và giản dị.

Thời tiết ở UAE khá ấm áp với bầu trời quang đãng trong cả năm. Trong mùa hè từ tháng 5 đến tháng 9 và đặc biệt là trong tháng 8, bạn nên chọn trang phục phù hợp để đối phó với nhiệt độ lên tới 50 độ C và độ ẩm khoảng 100% tại nước này. Cũng do tính chất khí hậu nóng ở giai đoạn này, bạn không nhất thiết phải mặc comple và cà vạt mọi lúc, ngoại trừ các cuộc họp cấp cao và bữa ăn tối với đối tác.

Ăn mặc đúng mực là vô cùng quan trọng ở Trung Đông, đối với cả phụ nữ lẫn nam giới. Bạn hãy chú ý không mặc quần áo hở hang (kể cả giày hở mũi) và nên che vai, cánh tay và chân của bạn. Nếu bạn là đàn ông khi kinh doanh tại UAE, một bộ vest với cà vạt là phù hợp. Gam màu tối được xem là dấu hiệu của phong cách chuyên nghiệp.

Nếu bạn là phụ nữ: hãy mặc một bộ vest hoặc váy có độ dài quá gối. Nếu bạn là phụ nữ không theo đạo Hồi, bạn không nhất thiết phải mang hijab (khăn trùm đầu), trừ khi bạn có kế hoạch đến thăm một địa điểm tôn giáo trong chuyến đi của bạn.

HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ UAE



Ông Nguyễn Mạnh Tuấn, Đại sứ Việt Nam tại UAE giới thiệu các sản phẩm nông sản xuất khẩu tiềm năng của Việt Nam với khách hàng UAE.

TỔNG QUAN HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CỦA UAE

Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) trong ấn phẩm thường niên Trade Profile 2023 ghi nhận về thứ hạng thương mại toàn cầu trong năm 2022 thì UAE đứng thứ 14 về xuất khẩu và đạt hạng 18 nhập khẩu hàng hóa trên thế giới. Về dịch vụ, UAE đứng thứ 12 về xuất khẩu và 11 về nhập khẩu.

Chỉ số tự do kinh tế của UAE là 71,1, giảm 0,2 điểm so với năm ngoái, là nền kinh tế đứng thứ 106 trong năm 2024. UAE được xếp hạng thứ nhất trong số 14 quốc gia ở khu vực Trung Đông/Bắc Phi, và có chỉ số tự do kinh tế cao hơn mức trung bình của khu vực và thế giới. (Nguồn: Heritage)

Giá trị xuất khẩu hàng hóa của UAE năm 2023 đạt gần 487,78 tỷ USD và nhập khẩu đạt 448,69 tỷ USD, xuất siêu 39,09 tỷ USD. Về dịch vụ, năm 2023, UAE xuất khẩu 165,01 tỷ USD, nhập khẩu đạt 107,80 tỷ USD, thặng dư 57,20 tỷ USD.

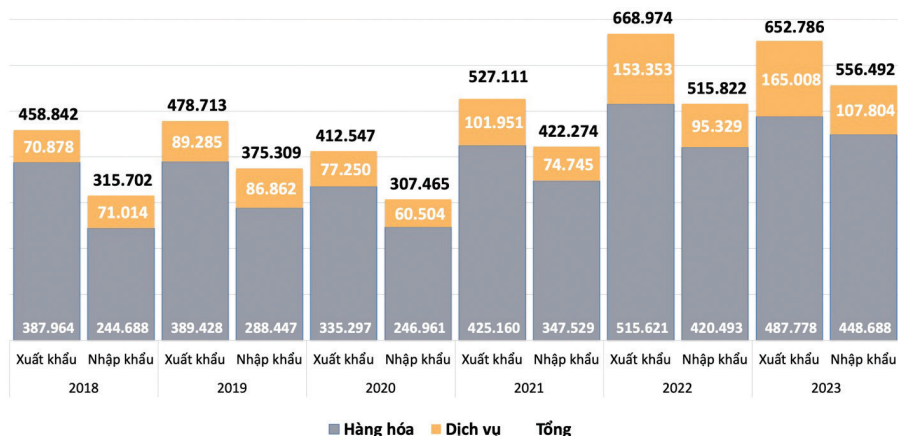
Tổng cán cân thương mại của UAE luôn đạt thặng dư trong giai đoạn 2018 – 2023 với giá trị kim ngạch hơn 96,29 tỷ USD; trong đó, mức thặng dư lớn nhất rơi vào năm

2022 (153,15 tỷ USD). Nói riêng về hàng hóa, cán cân của UAE luôn trong tình trạng xuất siêu với giá trị thấp nhất đạt 39,09 triệu USD vào năm 2023; còn về dịch vụ, cán cân chỉ trong trạng thái thâm hụt ở năm 2018.

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ của UAE giai đoạn 2018 - 2023

(Nguồn: WTO)

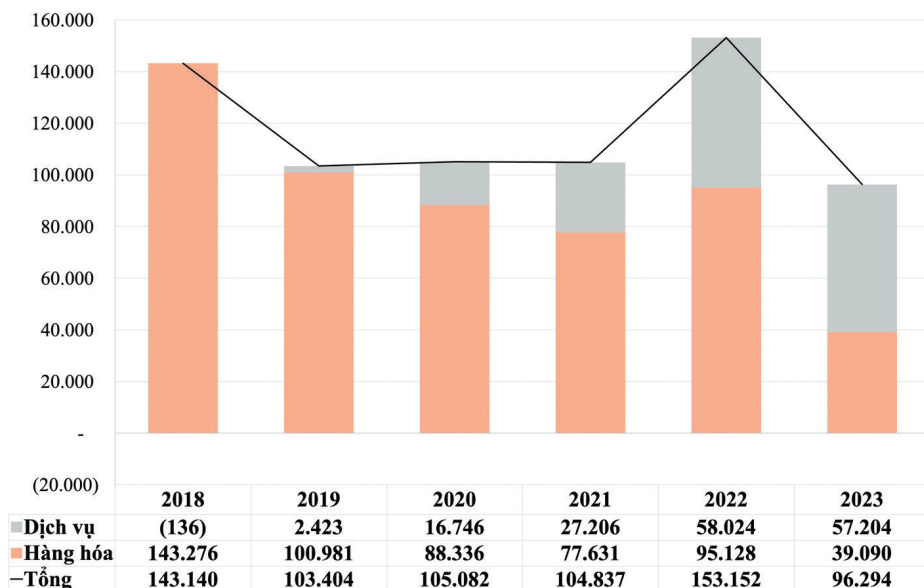
ĐVT: Triệu USD



Cán cân thương mại của UAE giai đoạn 2018 - 2023

(Nguồn: WTO)

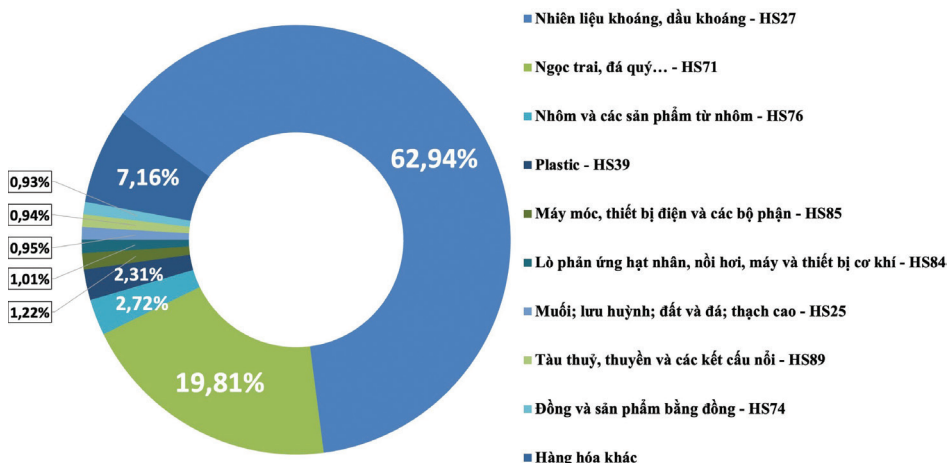
ĐVT: Triệu USD



Năm 2023, theo dữ liệu của trademap.org, một số mặt hàng xuất nhập khẩu chủ yếu của UAE được thể hiện trong biểu đồ dưới đây.

Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của UAE năm 2023

(Nguồn: Trademap)



Trong năm qua, 05 mặt hàng xuất khẩu mạnh nhất của UAE bao gồm:

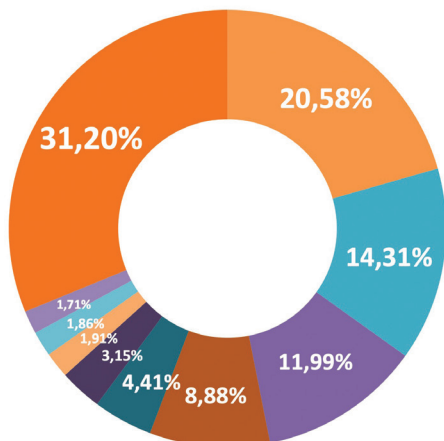
1. Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng (chiếm 62,94% tổng lượng xuất khẩu)
2. Ngọc trai, đá quý (chiếm 19,81% tổng lượng xuất khẩu)
3. Nhôm và các sản phẩm từ nhôm (chiếm 2,72% tổng lượng xuất khẩu)
4. Plastic (chiếm 2,31% tổng lượng xuất khẩu)
5. Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận (chiếm 1,22% tổng lượng xuất khẩu)

Về nhập khẩu, 05 mặt hàng mà UAE nhập vào nhiều nhất gồm có:

1. Ngọc trai, đá quý (chiếm 20,58% tổng lượng nhập khẩu).
2. Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận (chiếm 14,31% tổng lượng nhập khẩu).
3. Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí (chiếm 11,99% tổng lượng nhập khẩu).
4. Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện (chiếm 8,88% tổng lượng nhập khẩu).
5. Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng (chiếm 4,41% tổng lượng nhập khẩu).

Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của UAE năm 2023

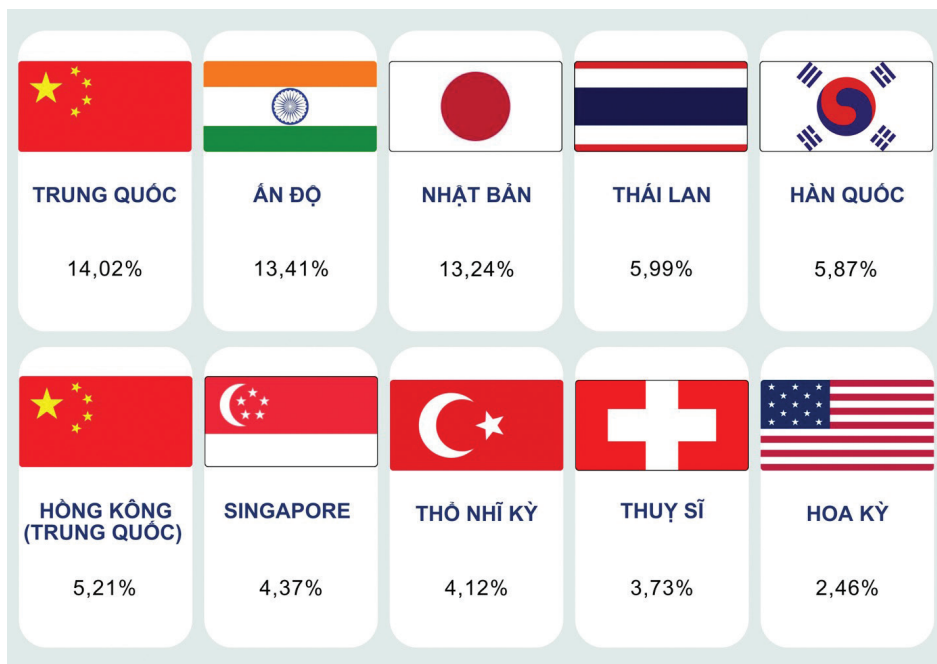
(Nguồn: Trademap)



- Ngọc trai, đá quý... - HS71
- Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận - HS85
- Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí - HS84
- Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện - HS87
- Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng - HS27
- Các mặt hàng không nằm trong HS - HS99
- Các sản phẩm bằng sắt hoặc thép - HS73
- Plastic - HS39
- Dụng cụ và thiết bị quang học, nhiếp ảnh... - HS90
- Hàng hóa khác

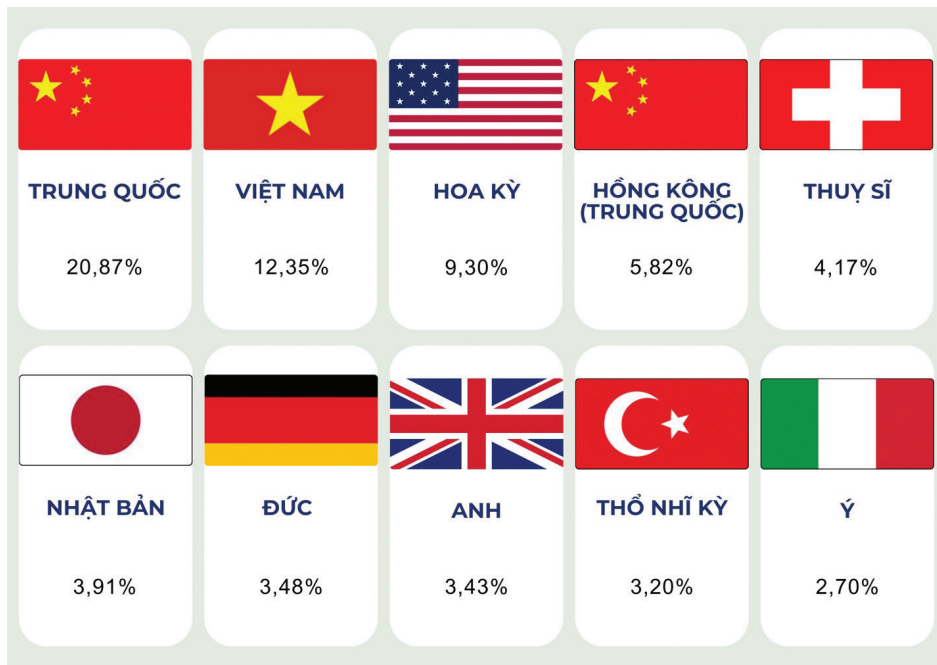
Các thị trường xuất khẩu chính của UAE năm 2023

(Nguồn: Trademap)



Các thị trường nhập khẩu chính của UAE năm 2023

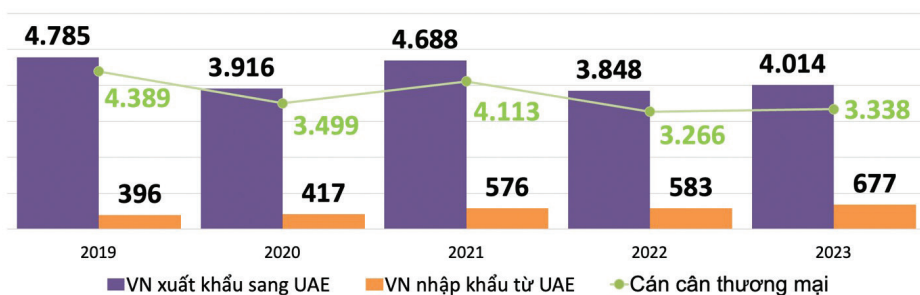
(Nguồn: Trademap)



Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam - UAE giai đoạn 2019 - 2023

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

ĐVT: Triệu USD

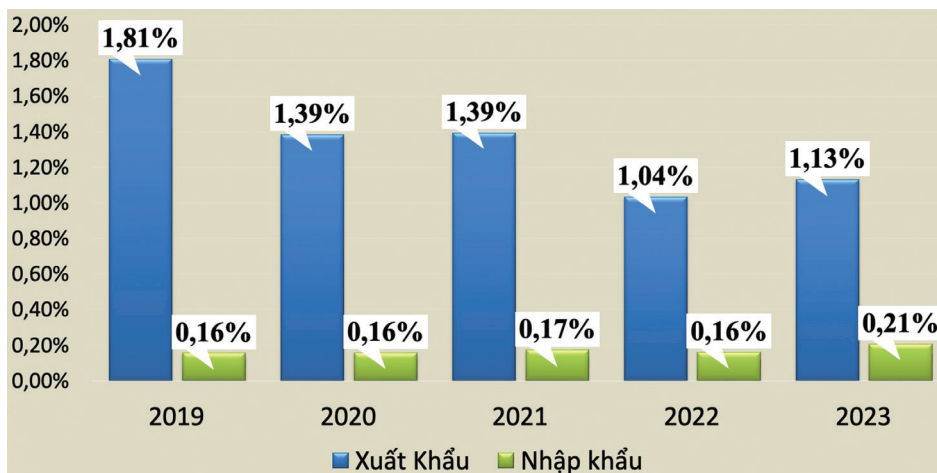


Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với UAE

so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2019 - 2023

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

ĐVT: Triệu USD



Theo thống kê trên [trademap.org](https://www.trademap.org) (Trung tâm thương mại quốc tế ITC), Việt Nam là đối tác cung cấp sản phẩm đứng thứ 143 vào thị trường UAE và là đối tác đứng thứ 143 nhập khẩu hàng hóa từ UAE.

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, tính riêng năm 2023 tổng giá trị xuất nhập khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và UAE đạt gần 4,7 tỷ USD, tăng 5,9% so với năm 2022. Trong đó, xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam sang thị trường UAE đạt 4,0 tỷ USD, tăng 4,3% so với năm 2022, chiếm gần 1,1% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới. Ở chiều ngược lại, nhập khẩu hàng hóa từ UAE đạt 676,8 triệu USD, tăng 16,2% so với cùng kì, chiếm hơn 0,2% giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ tất cả các đối tác thương mại.



Trong suốt giai đoạn 2019 - 2023, cán cân thương mại hàng hóa của Việt Nam luôn đạt thặng dư với giá trị hơn 3,2 tỷ USD. Trong đó, mức thặng dư lớn nhất rơi vào năm 2019 với giá trị gần 4,5 tỷ USD. Kim ngạch xuất khẩu nước ta sang UAE biến động theo từng năm trong suốt giai đoạn, với tỷ lệ trung bình là -3,0% mỗi năm. Tương tự với kim ngạch nhập khẩu từ nước bạn từ năm 2019 đến năm 2023 có tỷ lệ trung bình là 15,2%.

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

Một số sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang UAE năm 2023

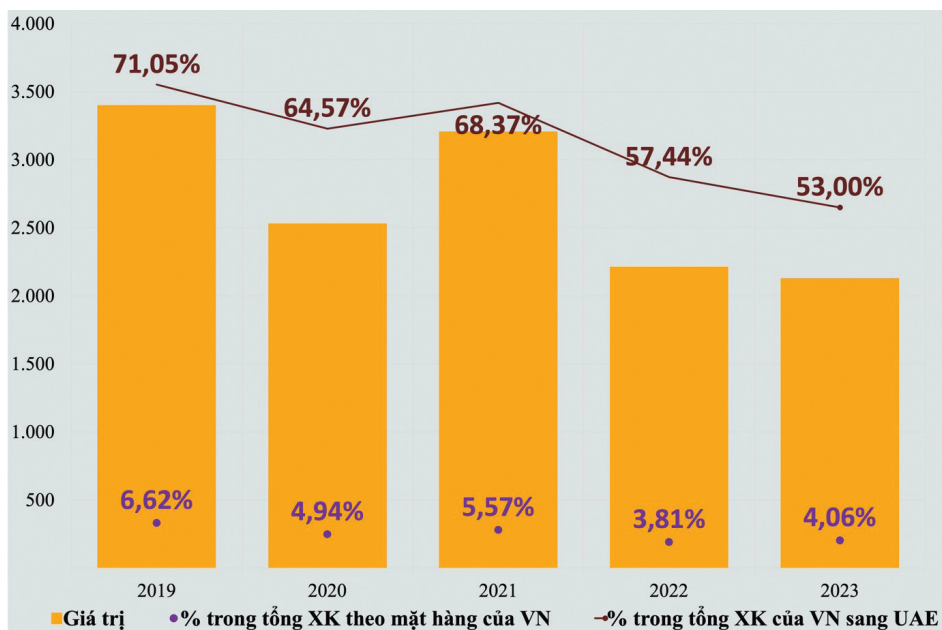
(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)



Kim ngạch xuất khẩu hàng điện thoại các loại và linh kiện của Việt Nam sang UAE

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

ĐVT: triệu USD



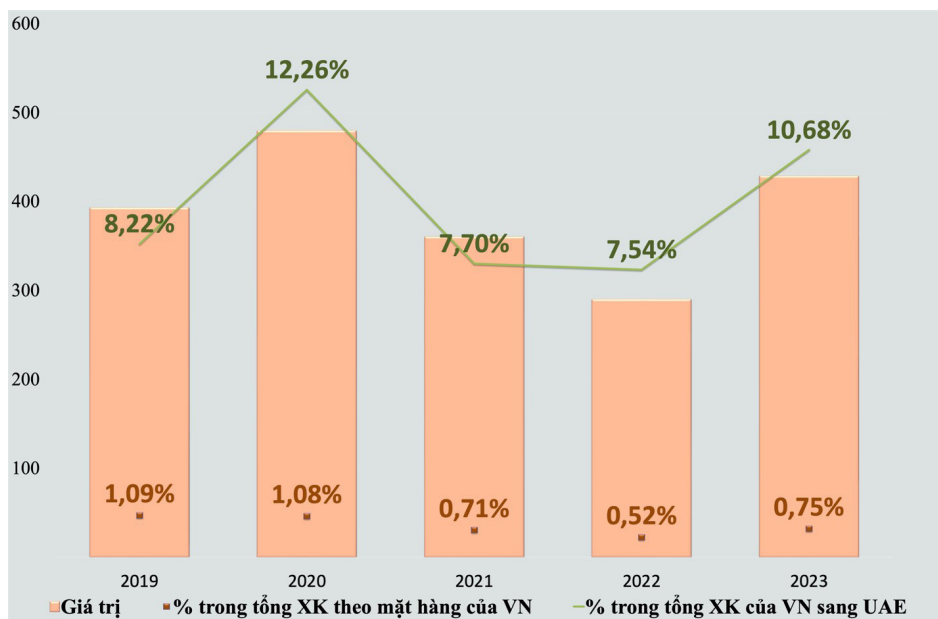
Đứng đầu trong số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường UAE trong giai đoạn 2019 - 2023 là mặt hàng hàng điện thoại các loại và linh kiện. Theo thống kê của Tổng cục Hải quan, năm 2023, xuất khẩu mặt hàng này sang UAE đạt 2,13 tỷ USD, giảm nhẹ 3,74% so với cùng kỳ năm 2022, chiếm 53,00% tổng xuất khẩu sang thị trường này. Thị trường UAE chiếm 4,06% tổng xuất khẩu sản phẩm cùng loại của Việt Nam. Trong giai đoạn 2019-2023, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam sang UAE có xu hướng biến động theo từng năm.

Tiếp theo là mặt hàng máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện đạt 428,82 triệu USD vào năm 2023, tăng 47,74% so với năm 2022, chiếm 10,68% tổng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này, chiếm 0,75% thị phần các sản phẩm tương tự của Việt Nam xuất khẩu ra tất cả các nước. Từ năm 2019-2023, kim ngạch xuất khẩu của mặt hàng này có xu hướng biến thiên từng năm, tỷ lệ bình quân mỗi năm là -4,18%.

Kim ngạch xuất khẩu máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện của Việt Nam sang UAE

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

ĐVT: triệu USD



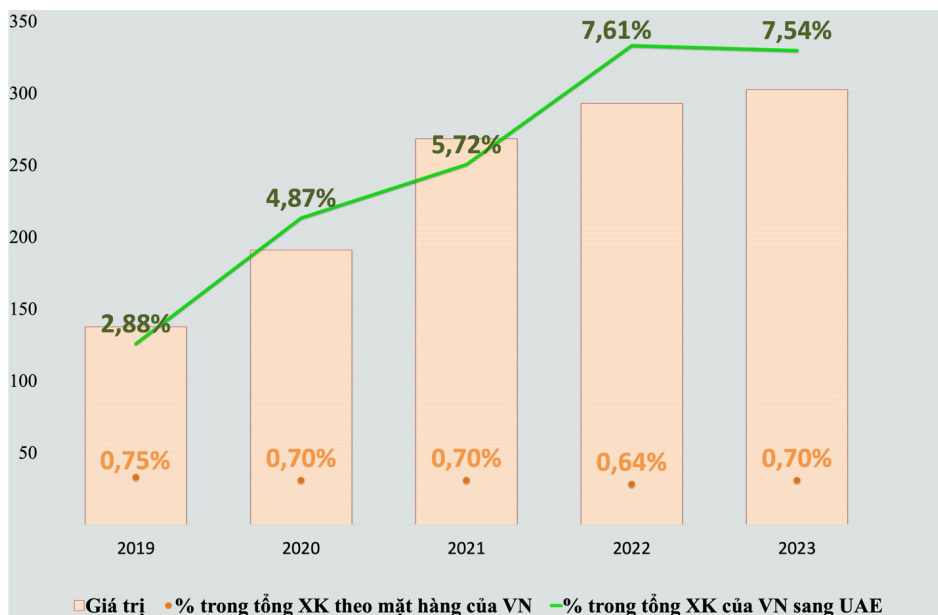
Vị trí thứ 3 trong số những sản phẩm Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang UAE năm 2023 là máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác, đạt 302,58 triệu USD, tăng nhẹ 3,26% so với cùng kỳ 2022, chiếm 7,54% tổng xuất khẩu của Việt Nam sang nước này,

chiếm 0,70% xuất khẩu mặt hàng cùng loại của Việt Nam với tất cả các đối tác thương mại. Nhìn chung, kim ngạch của mặt hàng này sang thị trường này có xu hướng tăng dần suốt giai đoạn 2019 – 2023.

Kim ngạch xuất khẩu máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác của Việt Nam sang UAE

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

ĐVT: triệu USD



Trong năm 2023, có rất nhiều mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang UAE ghi nhận được sự tăng lên về kim ngạch so với năm 2022, cụ thể là các mặt hàng: phương tiện vận tải và phụ tùng (220,71%, tăng mạnh nhất trong tất cả các mặt hàng), hạt điều (61,01%), bánh kẹo và các sản phẩm từ ngũ cốc (60,69%), máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện (47,74%),... Tuy nhiên, cũng có một số mặt hàng có lượng kim ngạch giảm như sắt thép các loại (-71,98%), hàng thủy sản (-38,28%), hạt tiêu (-33,73%), gỗ và sản phẩm gỗ (-29,55%),...

XUẤT KHẨU CÁ TRA ĐẾN THỊ TRƯỜNG UAE TĂNG MẠNH

Theo số liệu của Tổng cục Hải quan, tháng 3/2024, Việt Nam xuất khẩu hơn 2 triệu USD cá tra sang UAE, tăng 62% so với tháng 3/2024. Lũy kế xuất khẩu cá tra 3

tháng đầu năm nay sang thị trường này đạt hơn 7 triệu USD, tăng 67% so với cùng kỳ năm ngoái.



Sản phẩm cá tra của Việt Nam xuất khẩu sang UAE chiếm 40-50% thị phần tại nước này.

Theo Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản Việt Nam, UAE chủ yếu nhập khẩu sản phẩm phile đông lạnh mã HS 0304 từ Việt Nam với hơn 2 triệu USD trong tháng 3/2024, tăng 51% so với tháng 3/2023 và tăng 81% so với tháng trước đó, nhưng giảm 33% so với tháng 1/2024. Sản phẩm này chiếm đến 93% tỷ trọng trong tổng xuất khẩu cá tra Việt Nam sang UAE.

Quý 1/2024, thị trường này nhập khẩu gần 7 triệu USD cá tra phile đông lạnh của Việt Nam, tăng 56% so với cùng kỳ năm ngoái. Ngoài ra, 3 tháng đầu năm 2024, UAE cũng nhập khẩu cá tra tươi/đông lạnh/khô (thuộc mã 03) và cá tra giá trị gia tăng với giá trị lần lượt là 517 nghìn USD, tăng gấp 15 lần và 152 nghìn USD, tăng 62% so với cùng kỳ năm 2023.

Đáng chú ý, vào tháng 3 hàng năm trong 2 năm trở lại đây từ năm 2022, thị trường này hầu như không tiêu thụ các sản phẩm cá tra đông lạnh và cá tra giá trị gia tăng từ Việt Nam. Tuy nhiên tháng 3/2024, UAE nhập khẩu trở lại 2 sản phẩm này với giá trị lần lượt là 79.000 USD và 75.000 USD.

Hiện nay, Việt Nam là một trong 4 nhà cung cấp hàng đầu thủy sản cho UAE (sau Ấn Độ, Thái Lan và Na Uy) với mặt hàng chính là cá tra phile đông lạnh.

XUẤT KHẨU GAO SANG UAE TĂNG GẤP ĐÔI

Theo số liệu của hải quan, Tiểu vương quốc Ả rập thống nhất (UAE) nhập 1,4 tỷ USD hàng hóa từ Việt Nam trong quý I, tăng 40% so với cùng kỳ năm ngoái. Đầu năm nay lượng xuất hàng nông sản Việt sang UAE tăng trưởng ấn tượng.

Gạo xuất khẩu sang UAE đạt trên 11 triệu USD, tăng gấp đôi so với cùng kỳ năm ngoái. Tương tự, xuất khẩu thủy sản đạt 12 triệu USD, tăng 40%. Các mặt hàng nông sản khác như hạt điều, chè cũng tăng 25-30% so với cùng kỳ ngoái. Đây là quốc gia hàng đầu trong thị trường Halal tại khu vực Trung Đông.

HÀNH VI CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG TẠI UAE

Dubai từ lâu đã trở thành một trong những điểm đến mua sắm hấp dẫn nhất thế giới và nhiều người tiêu dùng UAE được coi là những người chi tiêu lớn. Họ trung thành với các thương hiệu yêu thích của mình, với 34% cho biết họ sẽ mua từ các thương hiệu yêu thích của mình, bất kể giá cả.

➤ Khách hàng UAE thích các sản phẩm, thương hiệu phải tạo ấn tượng mạnh với mình

Người tiêu dùng UAE rất khó tính trong việc chọn lựa sản phẩm. Để giành được lòng trung thành của họ, hãy mang các trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng tại UAE. 75% khách hàng ở Trung Đông thích mua sắm từ một trang web của một thương hiệu (thay vì trang web có nhiều thương hiệu) vì họ tin rằng trang web đó sẽ cung cấp dịch vụ khách hàng tốt nhất có thể.

Nhưng người tiêu dùng UAE mong đợi nhận được nhiều giá trị khác của sản phẩm mang lại cho họ hơn là dịch đặt hàng, giao hàng và trả hàng liền mạch của sản phẩm cung cấp cho họ. 65% khách hàng mong đợi các thương hiệu kết nối với họ một cách cá nhân và phục vụ họ như một khách hàng VIP. Con số này cao hơn 9% so với kỳ vọng trung bình toàn cầu về dịch vụ được cá nhân hóa.

Việc cung cấp dịch vụ quà tặng và lợi ích độc quyền của sản phẩm sẽ hấp dẫn 69% người mua sắm ở Emirati, với 43% khách hàng sẵn lòng chi tiêu nhiều hơn và thường xuyên hơn nếu sản phẩm đó có một cố vấn để tư vấn mua sắm cho cá nhân. Vì vậy, nếu bạn muốn khách hàng kết nối với thương hiệu của mình tại UAE, hãy đảm bảo rằng việc quản lý quan hệ khách hàng của bạn hiệu quả và được cá nhân hóa cao, đồng thời trang web của bạn cung cấp trải nghiệm thương hiệu tốt nhất có thể. Và nếu bạn là một

thương hiệu bán lẻ, hãy cân nhắc cung cấp chức năng hỗ trợ sản phẩm được cá nhân hóa trên trang web của mình.

➤ Khách hàng UAE thích trải nghiệm sản phẩm - dịch vụ sang trọng, xa xỉ

UAE là thị trường cho các thương hiệu xa xỉ – du lịch kết hợp với dân số giàu có là động lực phát triển cho các thương hiệu xa xỉ. Riêng Dubai chiếm 30% thị trường xa xỉ của Trung Đông. Một nghiên cứu cho thấy công dân UAE chi khoảng 30% tiền lương hàng tháng của họ cho hàng xa xỉ. Để thu hút tư duy tiêu dùng các sản phẩm xa xỉ này, hãy nhấn mạnh vào chất lượng, tay nghề thủ công và vị thế của thương hiệu có thể giúp bạn tạo sự khác biệt và thu hút sự quan tâm đặc biệt của khách hàng địa phương. UAE gần đây đứng thứ 8 trong danh sách các quốc gia có người tiêu dùng đang chuyển từ các thương hiệu tầm trung sang các thương hiệu hạng sang. Việc có một thương hiệu quốc tế đã thành công tại UAE cũng sẽ mang lại cho bạn lợi thế, vì các sản phẩm nước ngoài chiếm 58% tổng số giao dịch mua hàng tại UAE.

Tesla là một ví dụ điển hình về một thương hiệu đang đi đúng hướng. Khi ra mắt những chiếc xe hàng đầu Model S và X, họ cũng đã mở một cửa hàng tạm thời tại trung tâm mua sắm Dubai, một dịch vụ hỗ trợ sản phẩm Tesla Ranger và một trung tâm dịch vụ. Chiến lược này đã khai thác được tình yêu của người tiêu dùng UAE đối với các trung tâm mua sắm và mang đến trải nghiệm khách hàng tuyệt vời mà họ mong đợi.

Tiến xa hơn nữa, Elon Musk đã đầu tư hàng triệu đô la vào cơ sở hạ tầng dành cho ô tô điện của UAE, định vị thương hiệu này là tiên tiến và nâng tầm thương hiệu này lên vị thế xa xỉ. Tesla cũng đã bổ sung 50 chiếc xe vào đội xe limousine taxi ở Dubai để thể hiện đẳng cấp xa xỉ của mình. Kết quả là đã tạo nên tiếng vang lớn với người tiêu dùng, đạt 64.000 chuyến đi chỉ trong sáu tháng.

➤ Khách hàng UAE có sự đa dạng

Chỉ có 27,8% dân số UAE là nữ. Điều này cho thấy để thành công tại thị trường UAE là phải chinh phục hoàn toàn vào nam giới. Tuy nhiên, đó sẽ là một cơ hội bị bỏ lỡ vì phụ nữ ảnh hưởng đến 80% tất cả các giao dịch mua hàng ở Dubai. Bất kể sản phẩm hay thương hiệu của bạn là gì, việc kết nối và thu hút nhóm nhân khẩu học nữ có thể rất quan trọng đối với chiến lược tiếp thị của bạn tại UAE.

Cũng cần lưu ý đến hành vi giới tính ở UAE khi nói đến mua sắm. Các khách hàng nữ tại UAE chi 43% thu nhập của mình cho việc mua sắm thời trang - gấp ba lần so với dân số nước ngoài. Và 1/3 trong số những phụ nữ tại UAE chi hơn 60% thu nhập hàng tháng của mình cho việc mua sắm.

Bên cạnh những ảnh hưởng về giới tính trong hành vi của người tiêu dùng, UAE là một thị trường khá độc đáo, với 88,5% dân số là người nước ngoài và hơn 200 quốc tịch. Thương hiệu Jollibee hiểu rất rõ tầm quan trọng của phân khúc đối với thành công tại UAE. Chuỗi cửa hàng thức ăn nhanh của Philippines đã gây bão tại UAE, chủ yếu bằng cách nhắm mục tiêu vào cộng đồng người nước ngoài tại quốc gia này.

Họ đã thành công đến mức khi cửa hàng đầu tiên của họ mở cửa vào năm 2015, họ đã phải huy động lực lượng kiểm soát đám đông để quản lý những hàng dài người xếp hàng. Và mặc dù một lượng lớn khách hàng của Jollibee đến từ Philippines, khi thương hiệu này đã khẳng định được vị thế của mình, thì cũng có một lượng khách hàng ngày càng tăng đến từ các quốc gia khác.

➤ **Khách hàng UAE ngày nay ưu tiên lựa chọn sản phẩm tốt cho sức khỏe và thích lối sống lành mạnh**

Người tiêu dùng UAE ngày càng chú trọng đến sức khỏe và lối sống lành mạnh. Sự quan tâm đến các sản phẩm hữu cơ, thực phẩm chức năng và các sản phẩm giảm cân đang gia tăng. Các cửa hàng và thương hiệu cung cấp sản phẩm sức khỏe, dinh dưỡng và thể dục đang trở thành lựa chọn phổ biến tại UAE.

➤ **Thích mua sắm sản phẩm bằng thương mại điện tử**

Mua sắm trực tuyến đang trở thành xu hướng ngày càng phổ biến trên toàn thế giới và ở cả UAE, với sự gia tăng sử dụng các nền tảng thương mại điện tử. Người tiêu dùng ở thị trường này ưa chuộng sự tiện lợi và nhanh chóng mà mua sắm trực tuyến mang lại và các ứng dụng di động cùng dịch vụ giao hàng nhanh chóng đang được ưa chuộng.



Emirates là một trong hai hãng hàng không quốc gia của UAE.

➤ Thích trải nghiệm sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao và đổi mới

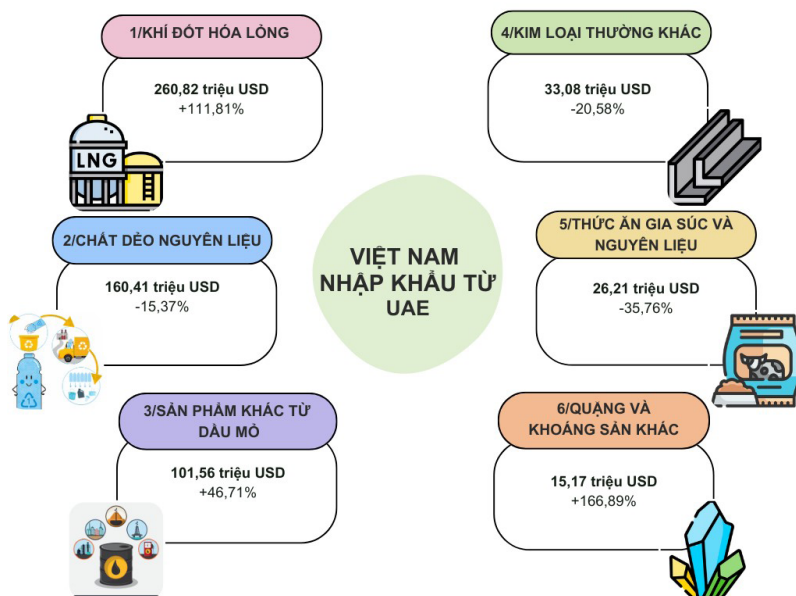
Công nghệ tiên tiến và đổi mới là yếu tố quan trọng trong xu hướng tiêu dùng tại UAE. Người tiêu dùng ở đây sẵn sàng đầu tư vào các sản phẩm công nghệ mới nhất, từ smartphone, thiết bị gia dụng thông minh đến các giải pháp công nghệ trong cuộc sống hàng ngày.

Những xu hướng này phản ánh sự thay đổi trong nhu cầu và sở thích của người tiêu dùng UAE, đồng thời mở ra cơ hội cho các doanh nghiệp để điều chỉnh chiến lược tiếp thị và cung cấp sản phẩm phù hợp với thị trường này.

MỘT SỐ SẢN PHẨM NHẬP KHẨU CHỦ YẾU CỦA VIỆT NAM TỪ UAE

Một số sản phẩm nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ UAE năm 2023

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

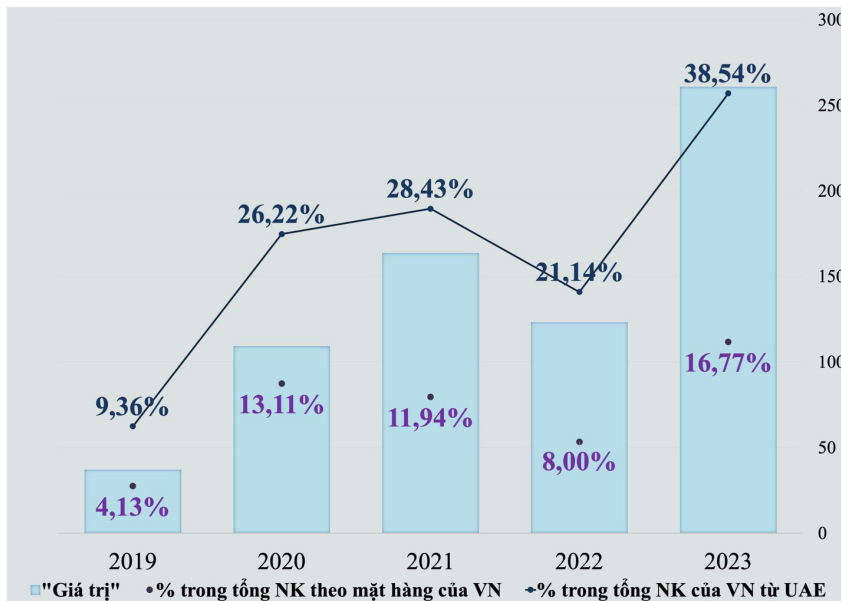


Năm 2023, đứng ở vị trí thứ nhất về kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ UAE là mặt hàng khí đốt hóa lỏng, đạt 260,82 triệu USD, tăng hơn 2 lần so với cùng kỳ của năm 2022, chiếm 38,54% tổng nhập khẩu từ thị trường này, chiếm 16,77% giá trị nhập khẩu mặt hàng cùng loại của Việt Nam từ tất cả các nước. Nhìn chung, sau đợt sụt giảm ở năm 2022, kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này của Việt Nam tăng dần.

Kim ngạch nhập khẩu khí đốt hóa lỏng của Việt Nam từ UAE

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

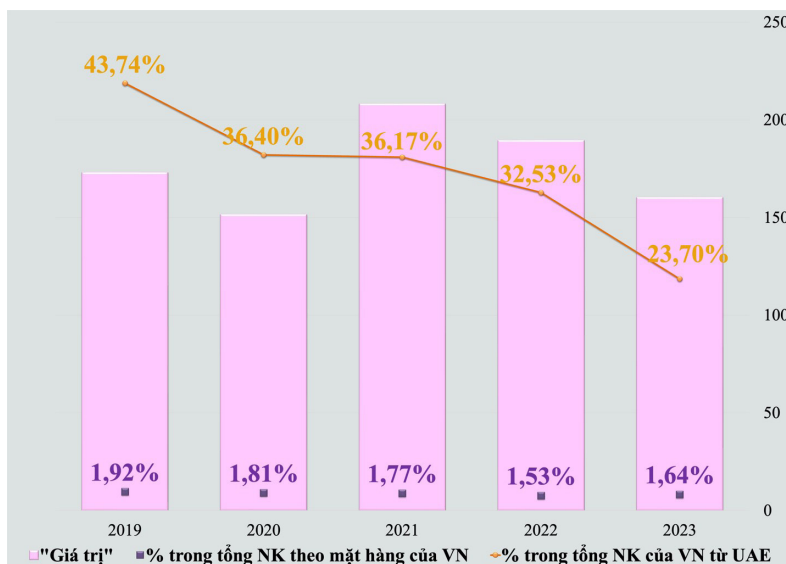
ĐVT: triệu USD



Kim ngạch nhập khẩu chất dẻo nguyên liệu của Việt Nam từ UAE

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

ĐVT: triệu USD



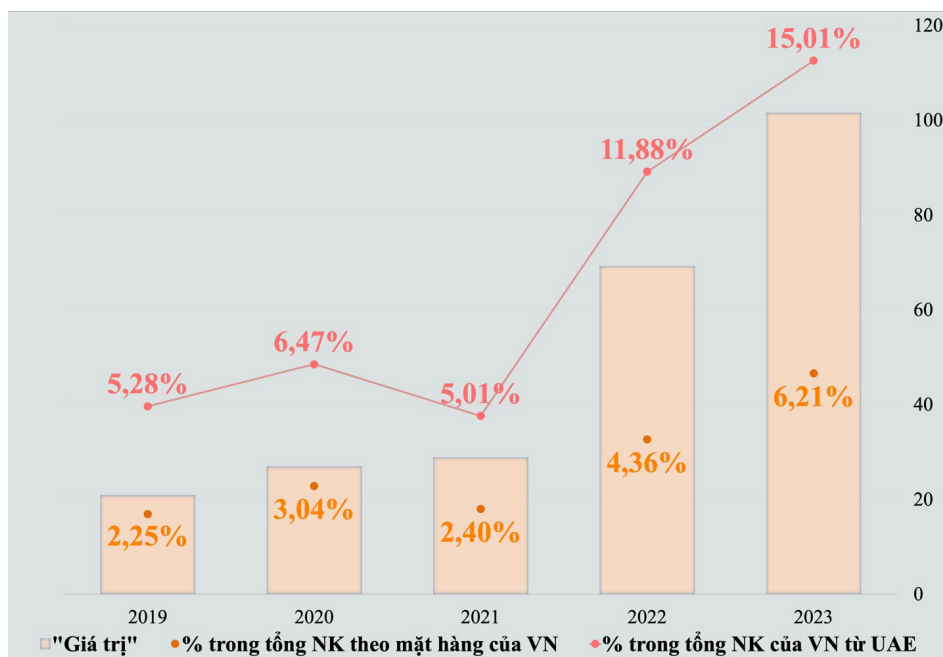
Tiếp theo là mặt hàng hàng chất dẻo nguyên liệu có kim ngạch đạt 160,41 triệu USD vào năm 2023. Tỷ lệ giảm là 15,37% so với năm 2022, chiếm 23,70% tổng nhập khẩu từ UAE, chiếm khoảng 1,64% tổng giá trị nhập khẩu các mặt hàng cùng loại từ thế giới. Trong giai đoạn 2019-2023, kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này chỉ tăng vào năm 2021.

Mặt hàng sản phẩm khác từ dầu mỏ đứng vị trí thứ 3, đạt 101,56 triệu USD năm 2023, tăng 46,71% so với cùng kỳ năm 2022, chiếm 15,01% giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ UAE này, tương đương 6,21% giá trị nhập khẩu so với mặt hàng cùng loại từ các đối tác thương mại khác. Trong giai đoạn 2019 - 2023, kim ngạch của mặt hàng này tăng dần qua các năm với tỷ lệ trung bình là 51,41%.

Kim ngạch nhập khẩu phế liệu sắt thép của Việt Nam từ UAE

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

ĐVT: triệu USD



Trong năm 2023, các mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam từ UAE đều ghi nhận cả hai tăng trưởng cũng như giảm sút về kim ngạch so với năm 2022. Trong đó, UAE có rất nhiều mặt hàng ghi nhận sự tăng trưởng mạnh về kim ngạch xuất khẩu sang Việt Nam như: máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác (205,93%, tăng mạnh nhất trong số các mặt hàng nhập xuất khẩu sang Việt Nam), quặng và khoáng sản khác (166,89%),

khí đốt hoá lỏng (111,81%), sản phẩm khác từ dầu mỏ (46,71%), trong khi đó, một số mặt hàng có lượng kim ngạch bị giảm như đá quý, kim loại quý (-46,68%), thức ăn gia súc và nguyên liệu (-35,76%), kim loại thường khác (-20,58%), chất dẻo nguyên liệu (-15,37%),...

THỊ TRƯỜNG THỰC PHẨM HALAL CỦA UAE

Thị trường Thực phẩm Halal của UAE được định giá 94.568,5 triệu USD vào năm 2022 và đạt khoảng 185.601 triệu USD vào năm 2032, tăng trưởng với tốc độ CAGR là 7,02% từ năm 2023 đến năm 2032. Phân khúc Thịt & Thực phẩm thay thế dự kiến sẽ là phân khúc đóng góp cao nhất cho thị trường này, với doanh thu 46.142,5 triệu USD vào năm 2022 và dự đoán sẽ đạt 91.334,5 triệu USD vào năm 2032, đạt tốc độ CAGR là 7,12%. Phân khúc sản phẩm ngũ cốc được dự đoán sẽ đạt 13.738,9 triệu USD vào năm 2032 với tốc độ CAGR cao nhất là 7,57%. Các phân khúc thịt & sản phẩm thay thế và sữa & sản phẩm sữa chiếm khoảng 65,3% thị phần thực phẩm Halal của UAE năm 2022, trong đó thị phần trước đây chiếm khoảng 48,8%. Các phân khúc sản phẩm ngũ cốc và trái cây & rau quả dự kiến sẽ chứng kiến tốc độ tăng trưởng đáng kể với tốc độ CAGR lần lượt là 7,57% và 7,55% trong giai đoạn dự báo. Hiện tại, thị phần của hai phân khúc vào khoảng 17,3% trên tổng thị trường thực phẩm Halal của UAE vào năm 2022 và dự đoán sẽ đạt 18,2% vào năm 2032.

HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ UAE

UAE hiện đứng thứ 42/120 quốc gia và vùng lãnh thổ có đầu tư vào Thành phố Hồ Chí Minh với 27 dự án còn hiệu lực. Bên cạnh đó, UAE là một trong những nhà đầu tư lớn từ khu vực Vùng vịnh tại Việt Nam với các dự án như Cảng Hiệp Phước, khách sạn Halong Star và một số dự án du lịch ở Đà Nẵng... với tổng số vốn đầu tư cam kết ước đạt 4 tỷ USD. Năm 2023, bất chấp những phức tạp toàn cầu, xuất khẩu của TP.HCM sang UAE tiếp tục tăng hơn 4% so với năm 2022, đạt tổng trị giá gần 340 triệu USD.

Trong thời gian tới, nhiều lĩnh vực hợp tác giữa Việt Nam và UAE có nhiều triển vọng như hợp tác trong lĩnh vực thương mại và đầu tư. Đây là hai lĩnh vực có nhiều triển vọng, nhất là sau khi Việt Nam và UAE khởi động đàm phán CEPA. Hiệp định này được ký kết sẽ là khuôn khổ pháp lý thúc đẩy thương mại và đầu tư phát triển.

Tiếp theo là hợp tác trong lĩnh vực năng lượng. Đây cũng là lĩnh vực mà hai nước quan tâm và có triển vọng hợp tác, đặc biệt UAE lại có thế mạnh trong lĩnh vực năng lượng mới, năng lượng tái tạo, khai thác và chế biến dầu khí,... Do đó, đây là lĩnh vực hợp tác có triển vọng.

Hợp tác trong lĩnh vực nông nghiệp cũng là một ưu tiên. Đây là lĩnh vực mà Việt Nam có thế mạnh, có triển vọng hợp tác và Việt Nam có thể đảm bảo an ninh lương thực cho UAE. Tiếp đến là hợp tác trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng và logistic, là lĩnh vực UAE có thế mạnh về tài chính, logistics và Việt Nam có nhu cầu lớn.

Cả Việt Nam và UAE đều có triển vọng thúc đẩy hợp tác trong lĩnh vực du lịch. Tuy nhiên, sản phẩm du lịch của hai nước là khác nhau, do đó, có thể bổ sung cho nhau.

NHỮNG THUẬN LỢI CƠ HỘI VÀ KHÓ KHĂN THÁCH THỨC ĐỐI VỚI HÀNG VIỆT TẠI THỊ TRƯỜNG UAE

CƠ HỘI - THUẬN LỢI



IPTC tổ chức cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ Quốc tế về thực phẩm và đồ uống Gulfood 2023.

UAE là đối tác thương mại lớn của Việt Nam ở khu vực Trung Đông. Năm 2023, kim ngạch song phương năm Việt Nam-UAE đạt 4,7 tỷ USD, tăng 5,9% so với năm 2022. UAE hiện có 40 dự án đầu tư trực tiếp (FDI) tại Việt Nam, tổng vốn là 71,7 triệu USD.

Bên cạnh đó, cơ cấu kinh tế nông nghiệp chỉ chiếm chưa đầy 1% (chủ yếu là chăn nuôi và trồng cây chà là) nên UAE phải nhập khẩu hầu hết các loại lương thực, thực phẩm để phục vụ nhu cầu của người dân.

Về xuất khẩu, các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường UAE tập trung chủ yếu vào nhóm hàng chế biến, chế tạo. Kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng này thường chiếm tỉ trọng trên 85% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang UAE.

Một số mặt hàng khác có kim ngạch đạt trên 100 triệu USD/năm gồm: máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác; hàng dệt may, giày dép.

UAE nhập khẩu khoảng 250 nghìn tấn thủy sản/năm, trị giá 750 - 800 triệu USD. Việt Nam là 1 trong 4 nước cung cấp thủy sản hàng đầu cho thị trường này (ngoài ra còn Ấn Độ, Thái Lan, Na Uy).

Mỗi năm Việt Nam xuất khẩu khoảng 22 - 24 nghìn tấn thủy sản sang UAE, với giá trị dao động từ 50 - 70 triệu USD. Riêng với sản phẩm cá phile đông lạnh mã HS0304, Việt Nam đứng đầu nhờ sản phẩm cá tra xuất khẩu, chiếm 40 - 50% thị phần tại UAE.

Trong những năm gần đây, xuất khẩu nhiều mặt hàng nông sản của Việt Nam sang thị trường UAE đã đạt được những kết quả khả quan, trong đó có thể kể đến một số mặt hàng như: gạo (20-30 triệu USD/năm), rau quả, thủy sản, hạt điều, hạt tiêu (30-50 triệu USD/năm).

Trong nhóm hàng nông sản, rau quả: Thanh long, dưa hấu, chanh không hạt, Việt Nam đang chiếm lĩnh thị trường UAE nói riêng, cũng như thị trường các nước Trung Đông và GCC (Hội đồng Hợp tác các nước Ả Rập Vùng vịnh) nói chung. Các mặt hàng này của Việt Nam đang được bày bán trong siêu thị của UAE với giá hợp lý.

Bên cạnh đó, hạt điều Việt Nam hiện cũng chiếm thị phần lớn nhất tại UAE, tới 81%, kim ngạch xuất khẩu năm 2022 đạt trên 55 triệu USD, tăng 14% so với năm 2021; hạt tiêu Việt Nam cũng chiếm tới 60% thị phần nhập khẩu của UAE, đạt kim ngạch 58 triệu USD.



Với mặt hàng gạo, Việt Nam hiện đang đứng thứ 3 trên thế giới sau Ấn Độ và Pakistan về xuất khẩu vào UAE, kim ngạch năm 2022 đạt 25 triệu USD, chiếm tỷ trọng 7,3%, đây cũng là nhóm hàng tiềm năng để xuất khẩu vào UAE trong thời gian tới.

Không chỉ nông - thủy sản, một số mặt hàng công nghiệp chế biến của Việt Nam cũng đang có cơ hội xuất khẩu sang UAE. Trong đó, nhóm mặt hàng chế biến, chế tạo, Việt Nam có thể tăng cường mặt hàng túi xách, va li và ví, gỗ và sản phẩm từ gỗ, dệt may, giày dép.

Trong nhóm hàng chế biến, chế biến chế tạo, dây cáp điện rất có tiềm năng bởi Dubai đang thúc đẩy đô thị hóa và phát triển cơ sở hạ tầng, làm tăng nhu cầu về điện và năng lượng trong các lĩnh vực thương mại, công nghiệp, dân cư. Sự phát triển của lưới điện thông minh và nâng cấp hệ thống truyền tải điện sẽ thúc đẩy tăng trưởng thị trường dây cáp điện của UAE.

Về nhập khẩu, các mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam từ UAE không quá đa dạng, chủ yếu là các sản phẩm thuộc ngành công nghiệp dầu mỏ như: chất dẻo nguyên liệu, khí đốt hóa lỏng, sản phẩm khác từ dầu mỏ. Ngoài ra, Việt Nam còn nhập khẩu từ UAE một số nguyên liệu phục vụ sản xuất trong nước, gồm kim loại thường khác; thức ăn gia súc và nguyên liệu; quặng và khoáng sản khác.

KHÓ KHĂN - THÁCH THỨC

Sản phẩm phải đáp ứng tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm

Theo các chuyên gia kinh tế, UAE với dân số khoảng 9,35 triệu người, quy mô GDP của UAE hiện nay vào khoảng 415 tỷ USD, GDP bình quân đầu người đạt 44.315 USD/người/năm, đây là một con số tương đối cao.

UAE phải nhập khẩu hầu hết các loại lương thực, thực phẩm để phục vụ nhu cầu của người dân. Do đó, thị trường này hầu như không có rào cản thương mại. Tuy nhiên, hàng hóa nhập khẩu vào UAE phải đảm bảo tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm. Ngoài ra, đối với nhóm thực phẩm và đồ uống, mỹ phẩm... cần phải có giấy chứng nhận tiêu chuẩn Halal. Các sản phẩm khi nhập khẩu vào UAE phải đảm bảo tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, đặc biệt là về hàm lượng hóa chất, thuốc trừ sâu trên sản phẩm không được phép vượt quá mức quy định.

Mặt khác, UAE là thị trường mở, nên có thuận lợi là nhu cầu nhập khẩu nhiều loại sản phẩm để phục vụ tiêu dùng trong nước mà không bị hạn chế hay cấm. Tuy nhiên, khó khăn và thách thức đối với sản phẩm của Việt Nam là cạnh tranh về giá rất cao.

Các nhà nhập khẩu, phân phối và hệ thống siêu thị tại UAE hiện có nhiều nhà cung cấp từ nhiều quốc gia khác nhau cho cùng một loại sản phẩm, do đó, những sản phẩm

như xoài, cà phê, chè của Việt Nam sẽ gặp phải sự cạnh tranh gay gắt từ các sản phẩm cùng loại của Ấn Độ, Brazil, Indonesia, Thái Lan,...

Hệ thống siêu thị tại UAE hiện có nhiều nhà cung cấp từ nhiều quốc gia khác nhau cho cùng một loại sản phẩm, do đó, những sản phẩm như xoài, cà phê, chè của Việt Nam sẽ gặp phải sự cạnh tranh gay gắt từ các sản phẩm cùng loại của Ấn Độ, Brazil, Indonesia, Thái Lan,...

Do khoảng cách địa lý từ Việt Nam đến UAE khá xa, hàng hóa Việt Nam cũng gặp thách thức bởi chi phí vận chuyển từ Việt Nam sang UAE cao hơn so với cước phí từ các nước có vị trí địa lý gần UAE hơn. Thương vụ Việt Nam tại UAE lưu ý doanh nghiệp Việt Nam, khi xem báo giá cho cùng một sản phẩm từ các nhà cung cấp khác nhau, họ sẽ chỉ chọn nhà cung cấp có báo giá thấp nhất.

Tem mác dán trên bao bì thực phẩm, nên được dịch sang tiếng Ả rập, trong đó nêu rõ tên, xuất xứ sản phẩm, hàm lượng... Tuy nhiên, có một hạn chế là nhiều DN Việt Nam vẫn chưa có giấy chứng nhận Halal hoặc chưa hiểu, chưa nắm vững về tiêu chuẩn, quy trình cũng như thủ tục về xuất khẩu sản phẩm Halal vào các thị trường Hồi giáo. Đây là những hạn chế rất cần sớm khắc phục.

Ngoài ra, Thương vụ Việt Nam tại UAE cũng khuyến cáo doanh nghiệp xuất khẩu vào thị trường UAE cần thận trọng và đàm phán kỹ điều khoản thanh toán để đảm bảo an toàn. Trước khi ký kết hợp đồng, doanh nghiệp cần tìm hiểu và xác minh danh tính khách hàng.

CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ CẦN THIẾT

➤ **Đại sứ quán Việt Nam tại UAE**

Địa chỉ: Villa 147, Salama Bint Butti Street (Street 23), Al Mushrif, Abu Dhabi, UAE

Điện thoại: +971 24496710

Fax: +971 24496730

Email: vnemb1@emirates.net.ae; dsqvn.uae@gmail.com

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

➤ **Thương vụ Việt Nam tại UAE (Kiêm nhiệm CA-TA)**

Địa chỉ: Unit 319, Tòa nhà Block E, Al Garhoud, Dubai, UAE.

Điện thoại: 0097-1-4344-6987; 0097-1-505-790-736

Email: ae@moit.gov.vn, trungtx@moit.gov.vn

➤ **Đại sứ quán UAE tại thủ đô Hà Nội**

Địa chỉ: Số 20, Quảng An, Tây Hồ, Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: 04-37264545

Fax: 04-37262020

CÁC SỰ KIỆN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NỔI BẬT TẠI UAE

Thời gian	Tên sự kiện	Địa điểm	Lĩnh vực ngành hàng - Quy mô
05 – 07/11/2024	Gulfood Manufacturing 2024	Dubai World Trade Centre, Dubai, UAE	Thực phẩm & Đồ uống Với gần 36.000 Khách tham quan và 1544 Nhà triển lãm
12 – 14/11/2024	International Apparel & Textile Fair 2024	Festival Arena, Dubai, UAE	Trang phục & Phụ kiện Với 15000 lượt khách tham quan 600 nhà triển lãm
18 – 20/11/2024	Middle East Organic and Natural Product Expo 2024	Dubai World Trade Centre, Dubai, UAE	Thực phẩm & Đồ uống Sức khỏe & Thể hình Với 10500 lượt khách tham quan và 1350 nhà triển lãm
10 - 12/12/2024	Automechanika Dubai 2024	Dubai World Trade Centre, Dubai, UAE	Ô tô Với gần 200.000 lượt khách tham quan và hơn 500 nhà triển lãm

14 – 16/1/2025	Intersec Dubai	Dubai World Trade Centre, Dubai, UAE	An ninh & Quốc phòng Với gần 35.000 khách tham quan và 1300 Nhà triển lãm
27 – 30/1/2025	Arab Health	Hall 7, Dubai, UAE	Y tế & Dược phẩm Hơn 200.000 lượt khách tham quan và hơn 500 nhà triển lãm
17 – 21/2/2025	Gulfood	Dubai World Trade Centre, Dubai, UAE	Thực phẩm & Đồ uống Với 98000 lượt khách tham quan và 5000 nhà triển lãm
07 – 09/4/2025	Middle East Energy	Dubai World Trade Centre, Dubai, UAE	Điện và Năng lượng Với 6000 lượt khách tham quan và 101 đơn vị triển lãm
14 – 16/4/2025	International Property Show	Dubai World Trade Centre, Dubai, UAE	Xây dựng Với 10000 lượt khách tham quan và 50 nhà triển lãm
28/04 – 01/05/2025	Arabian Travel Market Dubai	Dubai World Trade Centre, Dubai, UAE	Du lịch & Lữ hành Với 39000 lượt khách tham quan và 2545 nhà triển lãm



**KHÔNG GIAN GIỚI THIỆU
SẢN PHẨM, DỊCH VỤ TĂNG TRƯỞNG XANH
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH LẦN 2 NĂM 2024**
THE 2ND GREEN GROWTH SHOW - GRECO 2024

**GRECO
2024**



ỦY BAN NHÂN DÂN
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH



21 > 25/09/2024 (9H - 22H)



**KHU VỰC PHỐ ĐI BỘ NGUYỄN HUỆ VÀ ĐƯỜNG LÊ LỢI,
QUẬN 1, THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**



ĐƠN VỊ CHỈ ĐẠO: ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

ĐƠN VỊ CHỦ TRÌ: TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ TP. HCM (ITPC)