

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ (ITPC)

Thị trường Các tiểu Vương quốc Ả Rập Thống nhất



Thị trường Halal

Tháng 8/2019

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 10/GP - XBTT -
STTTT, ngày 14/9/2018
của Sở Thông tin Truyền
thông Tp.HCM



**05 TỔNG QUAN VỀ CÁC TIỂU VƯƠNG QUỐC Ả
RẬP THỐNG NHẤT (UAE)**

**11 NHỮNG VẤN ĐỀ LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI
THỊ TRƯỜNG UAE**

**24 TIÊU CHUẨN HALAL – NHỮNG ĐIỀU CÁC
NHÀ XUẤT KHẨU CẦN BIẾT**

**30 HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT
NAM VÀ UAE**

47 MỘT SỐ ĐỊA CHỈ CẦN THIẾT

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 phải luôn luôn tiến hành thẩm định trước khi triển khai dự án kinh doanh hoặc các thoả thuận thương mại khác. Trung tâm xúc tiến Thương mại và Đầu tư có thể hỗ trợ cho doanh nghiệp trong một số hoạt động này.

Vui lòng truy cập website www.itpc.gov.vn/exporters để tải bản đầy đủ.

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



BỘ CÔNG THƯƠNG



THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP



WORLD TRADE ORGANIZATION

Và một số đối tác khác.
Xin chân thành cảm ơn.

THỊ TRƯỜNG UAE

Abu Dhabi



TỔNG QUAN VỀ CÁC TIỂU VƯƠNG QUỐC Ả RẬP THỐNG NHẤT (UAE)



Tên đầy đủ: Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất (United Arab Emirates)

Thủ đô: Abu Dhabi.

Thể chế: Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất (UAE) là liên bang chế độ cộng hòa; trong đó, mỗi tiểu vương quốc theo chế độ quân chủ. UAE là một liên bang gồm 7 quốc gia khác nhau hợp thành, bao gồm các tiểu vương quốc như: Dubai, Abu Dhabi, Ras al-Khaimah, Umm al-Quwain, Ajman và Fujairah. Hội đồng tối cao gồm các thủ lĩnh thế tập của 7 tiểu vương quốc. Tổng thống kiêm chức vụ nguyên thủ quốc gia của nhà nước UAE đồng thời cũng là quốc vương của Abu Dhabi, còn Thủ tướng là quốc vương của Dubai và là người đứng đầu chính phủ UAE.

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).

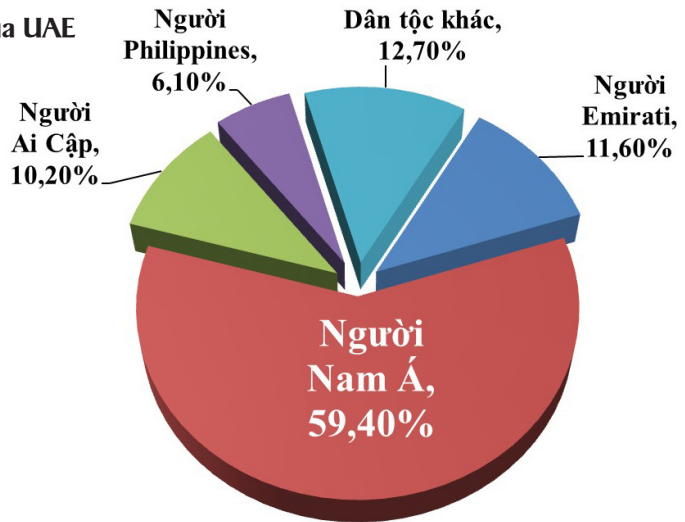
Diện tích: UAE có tổng diện tích là 83.600 km². Tiểu vương quốc lớn nhất, Abu Dhabi, chiếm 87% tổng diện tích của UAE (67.340 km²). Tiểu vương quốc nhỏ nhất, Ajman, chỉ có khoảng 259 km².

Dân số: 9.701.315 người tính đến tháng 7 năm 2018, xếp hạng 93 trên thế giới.

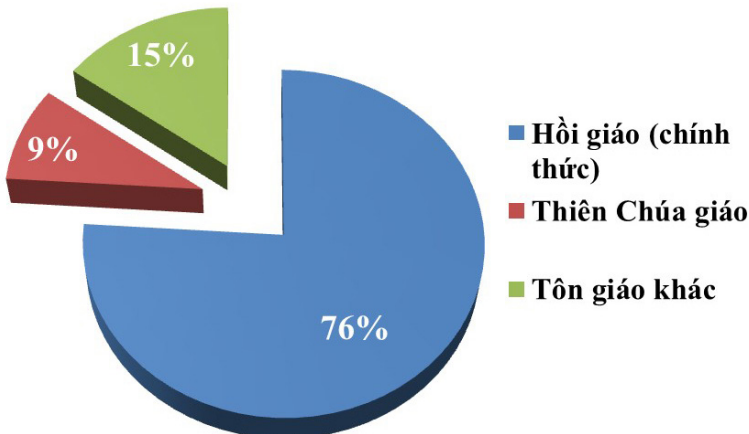
Một điều đáng chú ý là tổng dân số của nước này vào giữa năm 2017 ước đạt 9.400.145 người; người nhập cư chiếm hơn 88% tổng dân số, theo dữ liệu năm 2017 của Liên Hiệp Quốc cho hay.

Khoáng sản: Xăng dầu, khí đốt tự nhiên

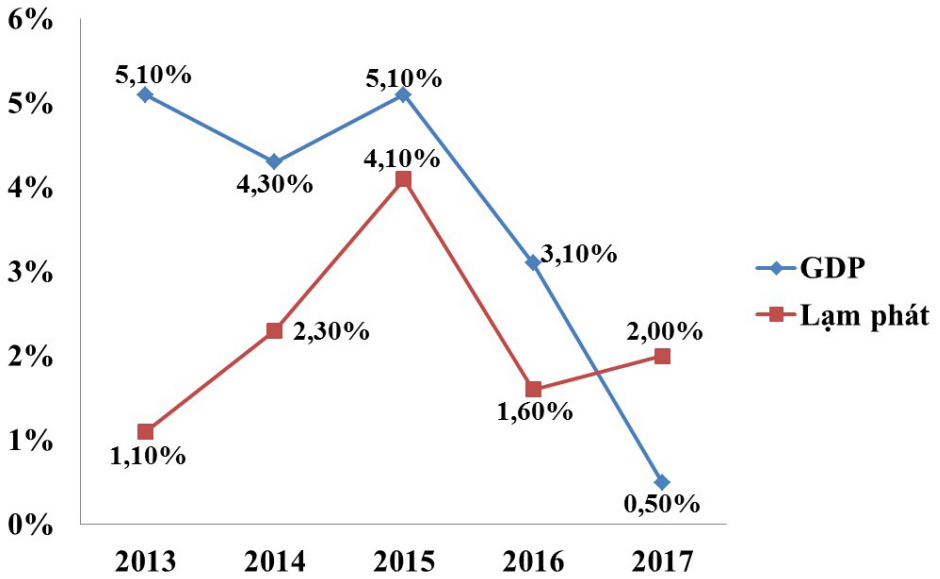
Cơ cấu dân tộc của UAE



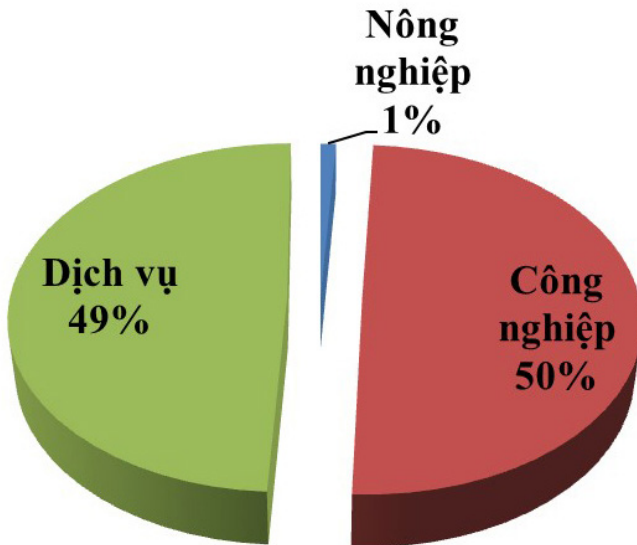
Cơ cấu tôn giáo



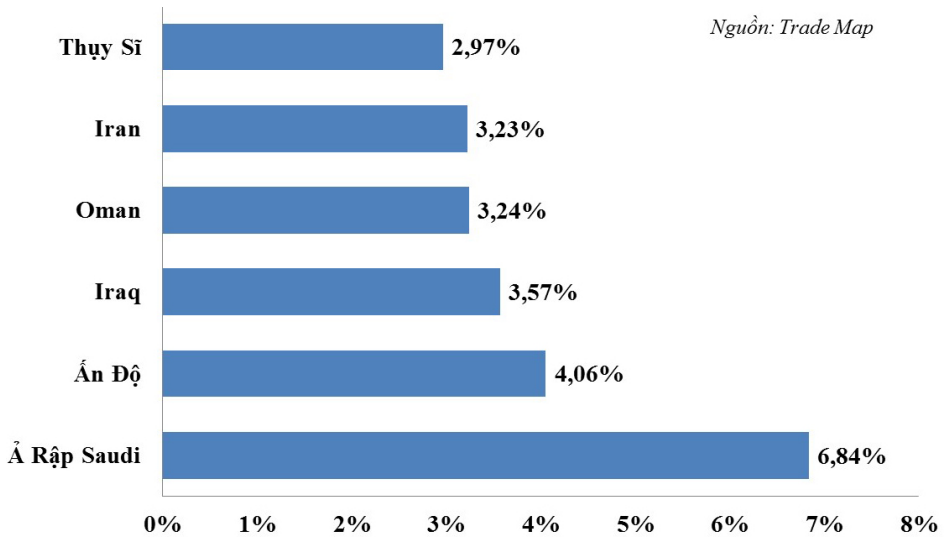
GDP và mức lạm phát



GDP theo ngành



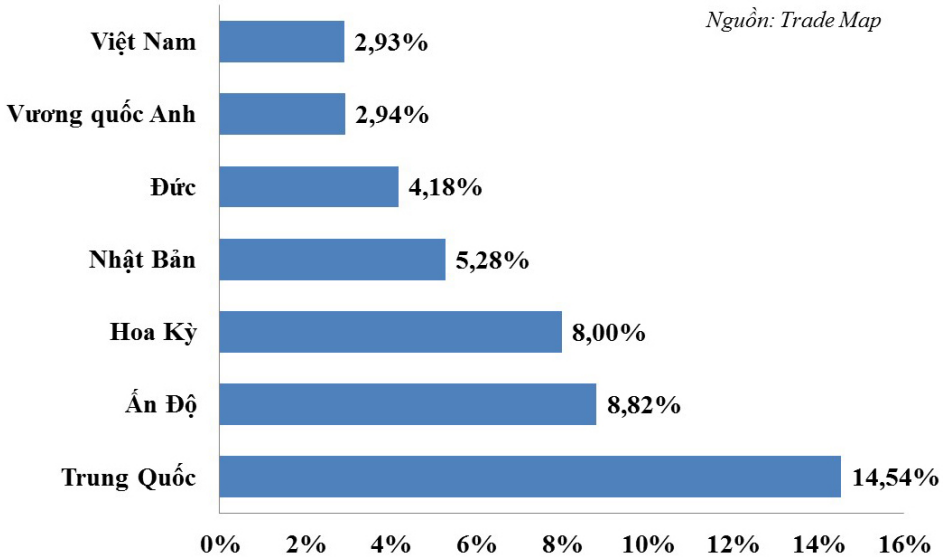
Thị trường xuất khẩu chính của UAE



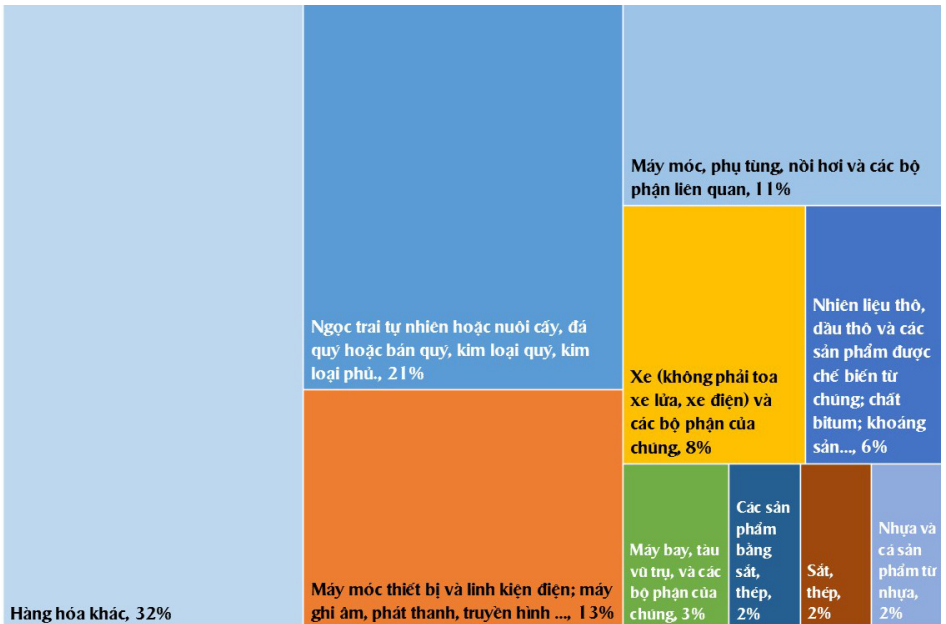
Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của UAE năm 2018



Thị trường nhập khẩu chính của UAE

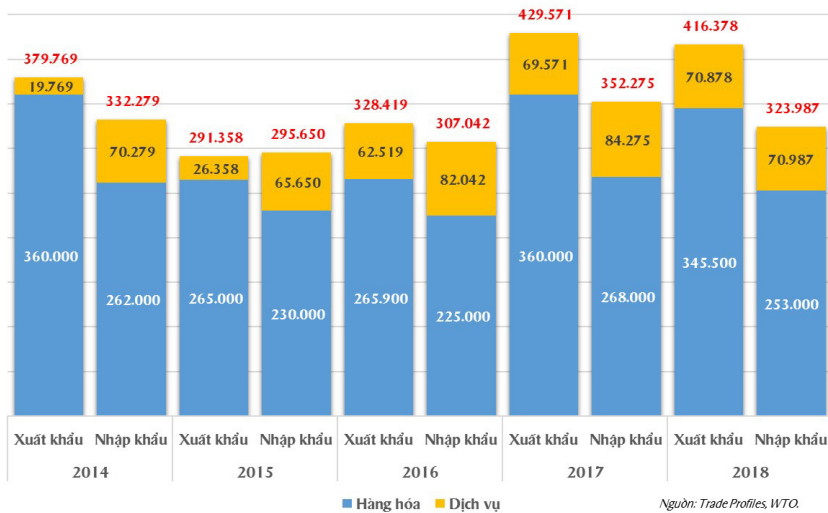


Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của UAE năm 2018



Kim ngạch xuất nhập khẩu của UAE giai đoạn 2014 – 2018

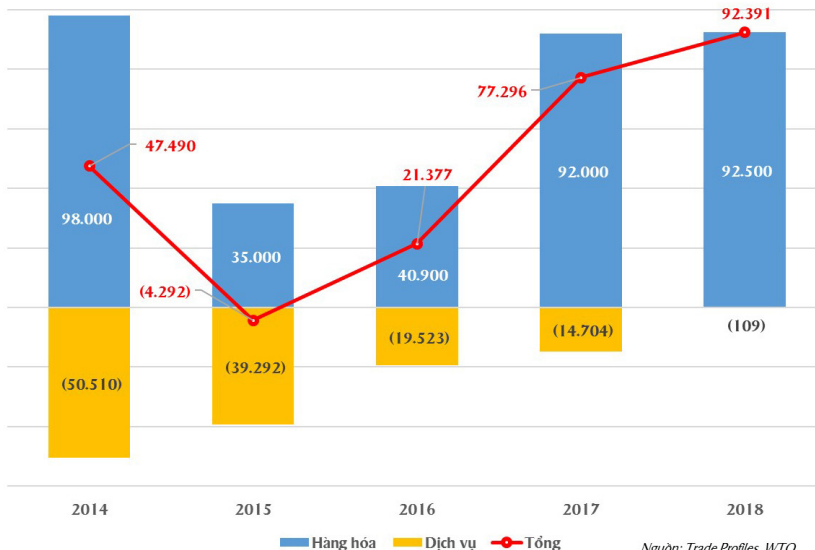
ĐVT: triệu USD.



Về xuất nhập khẩu dịch vụ, WTO ghi nhận UAE đứng thứ 21 về xuất khẩu và thứ 17 về nhập khẩu thương mại dịch vụ trên thế giới. Trong đó, các dịch vụ chủ yếu của UAE bao gồm: giao thông vận tải, du lịch, dịch vụ thương mại khác...

Cán cân thương mại của UAE giai đoạn 2014 - 2018

ĐVT: triệu USD.



NHỮNG VẤN ĐỀ LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG UAE



Từ một quốc gia nghèo đói, thiếu nước ngọt và không có đất nông nghiệp, nền kinh tế UAE đã phát triển mạnh mẽ nhờ vào công nghiệp ngọc trai trong thời kỳ đầu thế kỷ XX. Tuy nhiên, Thế chiến thứ nhất bùng nổ đem lại hậu quả nghiêm trọng cho ngành công nghiệp này khiến kế sinh nhai của người dân UAE đi vào bế tắc.

Ngay sau đó, với trữ lượng dầu mỏ lớn thứ 7 thế giới và trữ lượng khí thiên nhiên lớn thứ 17, UAE đã kịp thời lấy đà tăng trưởng trở lại. Hàng tỷ USD thu được từ ngành xuất khẩu này đã giúp UAE thoát khỏi vòng kim kẹp của nước Anh. UAE tuyên bố độc lập vào năm 1971.

10 năm sau khi độc lập, GDP của UAE tăng trưởng thần tốc từ ngưỡng 50 tỷ USD lên đến 382 tỷ USD vào năm 2017. Dầu mỏ vẫn có tỷ trọng lớn trong ngành kinh tế UAE, trở thành ngành công nghiệp trọng yếu. Mặt khác, ngành du lịch mới nổi lên gần đây lại là một điểm mạnh khác của UAE, với nguyên do chính phủ quốc gia này đầu tư kỹ lưỡng vào các hệ thống tòa nhà chọc trời, với thiết kế đặc biệt và độc đáo nhất thế giới.

UAE là một trung tâm thương mại toàn cầu. Tuy nhiên, các doanh nghiệp mới đến đất nước này nên có nhận thức chung về văn hóa Ả Rập và chọn lựa cách thức thương mại phù hợp trong môi trường kinh doanh Ả Rập. Trong thế giới Ả Rập, hơn bất cứ nơi

nào khác, kinh doanh được tiến hành trên cơ sở mối quan hệ cá nhân và sự tin tưởng lẫn nhau. Xây dựng quan hệ dựa trên những yếu tố này là điều cực kỳ quan trọng.

Mặc dù điều này đang thay đổi nhanh chóng và có thể không áp dụng cho tất cả công ty lớn, tuy nhiên các công ty thường theo mô típ kinh doanh gia đình, với người ra quyết định cuối cùng là người đứng đầu của gia đình đó. Ngay cả trường hợp ngoại lệ, thì doanh nghiệp cũng cần xác định rõ ràng ai là người quyết định chính thức. Tuy nhiên, trong các cuộc họp ban đầu, các đối tác Ả Rập lại có thể là những người ở cấp bậc thấp hơn.

NGÔN NGỮ GIAO TIẾP

Mặc dù tiếng Ả Rập là ngôn ngữ chính thức, tiếng Anh cũng được sử dụng rộng rãi trong các giao dịch kinh doanh tại UAE. Các doanh nghiệp nên in danh thiếp của mình bằng tiếng Anh và tiếng Ả Rập và hãy đảm bảo rằng tất cả các tài liệu quảng cáo và tài liệu thuyết trình đều có nhiều màu sắc và không bị lỗi.

CHÀO HỎI

Hình thức chào hỏi thường diễn ra bằng một cái bắt tay nhanh và nhẹ khi bạn giới thiệu bản thân mình và khi rời đi. Với phụ nữ, bạn phải tránh mọi tiếp xúc về thân thể, nhưng chỉ đưa ra những cử chỉ lịch thiệp.

Nếu cuộc họp được tổ chức tại một văn phòng, trước tiên bạn nên chào hỏi người lớn tuổi, ngay cả khi họ không phải là người chủ trì. Ngược lại, nếu cuộc họp được tổ chức trong một “majlis” hoặc “diwan” (tức là một địa điểm mà những bạn bè, đồng nghiệp có thể trao đổi thoải mái với nhau), bạn nên bắt tay mọi người theo hướng ngược chiều kim đồng hồ. Bạn không cần phải cung cấp danh thiếp vào lúc đầu cuộc họp. Tốt hơn là nên đợi họ đưa ra danh thiếp của mình. Bạn nên giữ các tấm danh thiếp này vì sẽ rất khó tìm thông tin địa điểm của họ trong danh bạ điện thoại.

Lời chào hỏi khá công phu. Khi đối tác hỏi “Assalam Gualaikum” (bình an đến bên bạn), bạn sẽ trả lời “Gualaikum Assalam” (bạn cũng vậy); sau đó, câu hỏi thường sẽ là “kaif halak?” (bạn khỏe không?). Các cụm từ phổ biến khác là: “Sabaah al-khayr” (Chào buổi sáng), “Masa al-kayr” (chúc ngủ ngon) và “Shukran” (cảm ơn bạn).

Mọi người thường được xưng bằng “Mister” (ông), “Sheikh” hoặc “Prince” kèm theo tên của họ. Chức vị “Sheik” (người tinh thông kinh Koran) được sử dụng cho những người cấp cao, những người không thuộc dòng tộc Hoàng gia. Cụm từ “Your Highness” (kính thưa Hoàng thân) phải được sử dụng cho các thành viên của Hoàng gia và “Excellency”

(thưa Ngài/Phu nhân) cho các bộ trưởng chính phủ UAE. Các chức danh khác cũng được sử dụng là “Mohandas” (Kỹ sư) và “Ustadh” (Giáo sư).

CÁCH THIẾT LẬP CUỘC GẶP GỠ VÀ TRÒ CHUYỆN

Cư xử chuẩn mực và lịch thiệp là những tính cách được đánh giá cao. Hãy luôn luôn đến đúng giờ cho một cuộc họp, tuy nhiên, doanh nghiệp cũng nên biết rằng sự đúng hẹn không được xem là một đức tính trong thế giới Ả Rập và mọi người thường phải chờ đợi trước hoặc trong cuộc họp. Hãy kiên nhẫn và đừng coi đó là sự thiếu tôn trọng.

Trong nhiều trường hợp, việc hối thúc hứa hẹn có thể dẫn đến sự hủy bỏ cuộc hẹn mà không cần cảnh báo. Do đó, bạn nên chuẩn bị một lá thư bày tỏ sự hối tiếc về việc bị hủy hẹn và đưa ra một ngày hẹn khác. Thư và các chi tiết liên lạc nên được trao cho công ty đối tác để đối tác dễ dàng sắp xếp một cuộc hẹn khác. Chiến lược này thường mang hiệu quả cao.

Điều hữu ích là bạn nên biết một số từ Ả Rập để đi lại xung quanh các thành phố UAE. Cũng là việc tốt khi bạn học cách đánh vần và phát âm các số Ả Rập để hiểu địa chỉ và các tầng trong tòa nhà. Mặt khác, bạn phải nhớ rằng tiếng Ả Rập ở UAE có ảnh hưởng nhất định từ tiếng farsi (tiếng Ba Tư), do đó nó nghe có vẻ khác so với tiếng Ả Rập của các quốc gia Hồi giáo khác.



Hoạt động xúc tiến thương mại tại UAE được đẩy mạnh trong những năm gần đây

Các cuộc họp hay bị gián đoạn bởi các cuộc điện thoại hoặc sự hiện diện của vị khách bước vào phòng họp, v.v. Đây là việc rất bình thường, cũng là cách làm việc của họ. Bạn nên kiên nhẫn, không thể hiện sự tức giận và hãy tiếp tục cuộc trò chuyện ngay khi có thể. Hãy liên tục giao tiếp bằng ánh mắt với người nói vì việc này tạo ra sự tự tin. Nếu không, bạn có thể khiến người khác nghi ngờ.

Bạn sẽ luôn luôn được phục vụ đồ uống trong nhà hoặc văn phòng tại thế giới Ả Rập. Thường thì thức uống này sẽ là trà hoặc cà phê theo kiểu phương Tây. Tuy nhiên, vào đầu cuộc họp người phục vụ có thể đem đến một loại trà ngọt hoặc cà phê Ả Rập có hương thảo quả. Bạn nên chấp nhận và uống ít nhất một cốc, vì hành vi từ chối có thể bị coi là bất lịch sự. Nếu bạn không muốn uống nữa, bạn chỉ cần di chuyển nhẹ cốc của mình sang một bên. Hãy dành thời gian để trò chuyện với đối tác; uống tách cà phê, trà hoặc nước ngọt; và tận dụng chúng như là cơ hội để thiết lập các mối quan hệ.

Các cuộc họp đầu tiên thường bắt đầu bằng một cuộc nói chuyện không chính thức về chuyến đi, gia đình, v.v. Bạn nên bình tĩnh và tránh cử chỉ thiếu kiên nhẫn để bắt đầu kinh doanh, vì điều này có thể khiến cho đối tác hiểu là bạn đang lo lắng.

Các chủ đề hội thoại cần tránh là: chính trị, tình hình của người UAE sống xa xứ hoặc mối quan hệ của họ với Hoa Kỳ. Bạn nên hỏi về thông tin gia đình chung chung, không nên hỏi về vợ hoặc số con trai/con gái của đối tác. Các chủ đề tích cực là: sự hiện đại của đất nước UAE, chất lượng thức uống trà/cà phê hoặc các trung tâm mua sắm sang trọng (thường được gọi bằng cái tên mỹ miều là “gold souks” (chợ vàng)).

Khi nói về các quốc gia trong khu vực, bạn phải gọi đúng tên là Vịnh Ả Rập chứ không phải các quốc gia vùng Vịnh Ba Tư.

Cách nói chuyện thẳng thắn, không kiêng dè thường không được hoan nghênh ở UAE, vì vậy một lần nữa, bạn hãy kiên nhẫn. Hãy lưu ý rằng: thái độ lắng tránh từ phía người chủ trì cuộc họp thường có nghĩa là họ đang nói “không”, nhưng họ không muốn nói trực tiếp với bạn. Tuy nhiên, một khi thỏa thuận đã được thiết lập bằng miệng hoặc bằng cách khác, một câu nói ra của doanh nhân Ả Rập cũng chính là lời giao kết của người đó và bạn cũng sẽ phải thực hiện tương tự, ngay cả khi bản thỏa thuận chỉ thực hiện qua lời nói.

TIẾP XÚC

Khoảng cách vật lý khi giao tế, đặc biệt là giữa người đồng giới với nhau, có phần thoải mái hơn nhiều so với phương Tây và có những cử chỉ thân mật hơn như: cái vòng tay qua vai, cái chạm tay, v.v. Đây chỉ là những dấu hiệu cho thấy tình hữu nghị.

Phải tránh tiếp xúc vật lý và đưa đồ vật cho người đối diện bằng tay trái. Bàn tay này được coi là không tinh khiết, vì nó chỉ được sử dụng trong nhà vệ sinh. Bạn không nên

ngồi khoanh chân chia mũi về phía người nói và cũng không được cho họ nhìn thấy đế giày, vì đây được cho là những cử chỉ xúc phạm.

TRANG PHỤC TẠI UAE



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.

Lưu ý, người dân địa phương (nhân viên bảo vệ, cảnh sát, v.v.) có thể sẽ đến gần bạn để bảo bạn rằng sự lựa chọn quần áo của bạn là không phù hợp. Nếu điều này xảy ra, hãy bình tĩnh, xin lỗi một cách lịch sự và quay trở lại khách sạn của bạn để đổi sang y phục đúng đắn hơn. Hãy ghi nhớ, tốt nhất là bạn chỉ nên “thoáng” ở những vị trí an toàn và nên đem theo các bộ quần áo kín đáo nhất có thể.

Thời tiết ở UAE khá ẩm áp với bầu trời quang đàng trong cả năm. Trong mùa hè (từ tháng 5 đến tháng 9) và đặc biệt là trong tháng 8, bạn nên tìm cách 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 com-ple và cà vạt mọi lúc, ngoại trừ các cuộc họp cấp cao và bữa ăn tối với đối tác.

MỘT SỐ LƯU Ý VỀ TÔN GIÁO

Mặc dù tôn giáo chính thức ở UAE là Hồi giáo, đất nước này vẫn tồn tại sự tự do tín ngưỡng. Luật Koran không hề nghiêm ngặt như ở Ả Rập Saudi hay Iran. Lấy ví dụ, bạn có thể uống rượu, nhưng bạn không nên làm việc đó trước sự có mặt của người UAE. Trong tháng Ramadan (kéo dài bốn tuần), bạn không được phép hút thuốc và ăn uống trong khi đối tác đang có mặt. Khá là phổ biến khi người UAE hay gián đoạn các cuộc họp để cầu nguyện.

Năm Hồi giáo có 354 hoặc 355 ngày, do đó ngày lễ của người Hồi giáo đến sớm hơn khoảng 10 - 12 ngày so với Dương lịch. Ngày lễ có thể thay đổi tùy thuộc vào vị trí của mặt trăng, do đó rất khó để biết chính xác khi nào các ngày lễ sẽ diễn ra. Tuy nhiên, một điều cần lưu ý là bạn nên tránh sắp xếp các cuộc họp trùng vào thời gian cầu nguyện hoặc các ngày lễ lớn của Hồi giáo.

VĂN HÓA ĂM THỰC TẠI UAE

Hiếu khách là một trong những cách sống của thế giới Ả Rập và việc kinh doanh thường được tiến hành vào bữa trưa hoặc bữa tối. Sẽ được xem là lịch sự nếu bạn đáp lại lời mời đó. Người dân UAE có thói quen mời khách đến nhà của họ dùng bữa. Khi nào nhà kinh doanh nước ngoài là người mời, những bữa tối và bữa trưa sẽ diễn ra trong khách sạn hoặc nhà hàng. Người UAE bắt đầu nói chuyện kinh doanh khi bữa ăn kết thúc.



Không giống như các quốc gia Ả Rập khác, bạn không nên tặng bốc quá mức về thực phẩm hoặc đất nước họ. Tốt hơn là nói vừa phải như ở Anh hoặc Nhật Bản.

Thông thường bạn nên có tiền tip 5% cho nhà hàng. Việc boa tiền tip không được quy định ở nước này, mặc dù theo thông lệ thì bạn sẽ cần tip cho các nhà hàng (khoảng 5%), bãi đậu xe (5 dirham) và các dịch vụ khác như taxi.

Điều quan trọng là không dùng đồ uống có cồn trong bữa ăn. Tại UAE, chỉ những người không theo đạo Hồi mới có thể uống rượu và chủ đề này vẫn còn gây tranh cãi. Thái độ tôn trọng chủ nhà ở đất nước UAE luôn được đánh giá cao.

Người Hồi giáo không ăn thịt lợn hoặc động vật có vỏ. Mặc dù người chủ nhà của bạn có thể không cảm thấy xúc phạm nếu bạn gọi món thịt heo hoặc món tương tự, nhưng bạn nên tránh xa chúng trong trường hợp chúng bị gán ghép với sự không tôn trọng. Điều này đặc biệt đúng khi bạn gặp gỡ với các quan chức chính phủ hoặc các nhà lãnh đạo tôn giáo.

PHƯƠNG TIỆN ĐI LẠI TẠI UAE

Đường bộ

Cách thường xuyên để đi lại xung quanh các thành phố là bằng taxi. Chúng không quá đắt và chất lượng dịch vụ rất tốt. Tuy nhiên, do sự bùng nổ kinh tế của đất nước, khó mà có thể tìm được một chiếc taxi miễn phí.

Hãy cẩn thận nếu bạn lái xe hơi ở UAE vì cách chạy xe ở đây khá không an toàn. UAE là một trong những nước có tỷ lệ tai nạn giao thông cao nhất thế giới. Thông thường, người dân ở đất nước này hay thay đổi làn đường mà không phát tín hiệu báo trước; lái xe gần sát với các phương tiện khác; và hay sử dụng điện thoại di động trong khi lái xe.

Tại Abu Dhabi, cách thoải mái nhất để di chuyển xung quanh thành phố là thông qua các chiếc taxi màu vàng, vì chúng rất rẻ và chỉ mất khoảng 15 phút để đi từ khu vực này sang khu vực khác của thành phố. Để tránh tiền phí cao hơn, bạn nên yêu cầu tài xế taxi bật đồng hồ tính giờ lên. Nếu đi taxi có điều hòa, bạn sẽ tốn thêm phí.

Tại Dubai, taxi chính là phương tiện tốt nhất để đi lại đây đó. Có rất nhiều taxi dừng lại bên đường trong suốt một ngày.

Hàng không

Tại Abu Dhabi, khoảng cách từ trung tâm thành phố đến sân bay gần nhất là 32 km. Hầu hết các khách sạn đều cung cấp dịch vụ vận chuyển từ sân bay, nhưng bạn cũng có thể tự đi bằng taxi hoặc xe buýt. Thời gian hoạt động của xe buýt là 24/7 và chúng đều được trang bị máy lạnh, có lộ trình hoạt động từ 3 nhà đón khách của sân bay đến trung

tâm thành phố, cứ sau 40 phút thì bắt đầu khởi hành. Thời gian hành trình là khoảng 45 phút, tùy thuộc vào mức độ giao thông. Taxi có đồng hồ đếm giờ thì hoạt động bên ngoài tất cả nhà đón khách của sân bay. Mức phí vào thành phố Abu Dhabi bắt đầu tính từ khoảng 90 đồng dirham và thời gian hành trình thay đổi trong khoảng 35 - 50 phút tùy theo thời gian trong ngày.



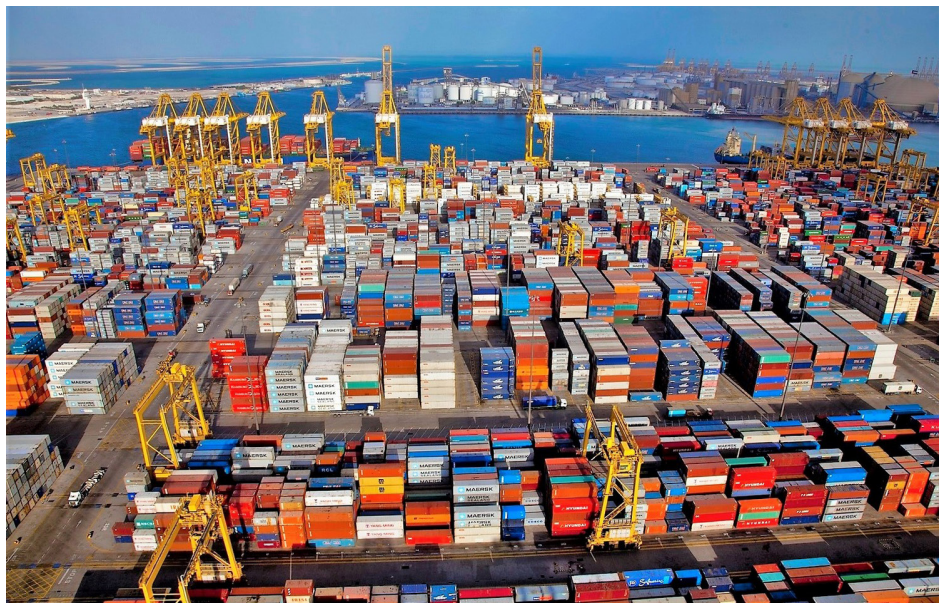
Sản phẩm của doanh nghiệp thành phố được giới thiệu với người tiêu dùng UAE

Tại Dubai, khoảng cách từ trung tâm thành phố đến sân bay gần nhất là 4 km. Khi có mặt tại sân bay, bạn có thể bắt một chiếc taxi có tính giờ để đi tới thành phố, mất chừng khoảng 15 phút. Taxi ở đây có giá phải chăng hơn. Thời gian đi đến thành phố mất khoảng từ 10 đến 20 phút, tùy thuộc vào điểm đến. Tuyến đường metro kết nối sân bay và thành phố Dubai luôn hoạt động thường xuyên. Trạm dừng là ở Nhà ga số 1 và số 3.

Cảng biển

Các cảng lớn của Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất là Cảng Khalifa, Cảng Zayed, Cảng Jebel Ali, Cảng Rashid, Cảng Khalid, Cảng Saeed và Cảng Khor Fakkan.

- **Jebel Ali** (tiếng Ả Rập: جبل علي) (đôi khi cũng được viết là "Mina Jebel Ali" là một cảng sâu nằm ở Jebel Ali, Dubai. Jebel Ali là cảng bận rộn thứ chín trên thế giới, bến cảng nhân tạo lớn nhất và là cảng lớn nhất và là cảng bận rộn nhất ở



Trung Đông. Cảng Jebel Ali được xây dựng vào cuối những năm 1970 để hỗ trợ cho cảng Rashid. Cảng Jebel Ali nằm cách Dubai 35 km về phía tây nam, thuộc Vịnh Ba Tư. Cảng Jebel Ali bao gồm hơn một triệu m² chỗ cho container. Nó cũng có không gian để lưu trữ hàng hóa nói chung trong trung và dài hạn, bao gồm bảy nhà kho kiểu Hà Lan với tổng diện tích gần 19 nghìn m² và 12 nhà kho có mái che rộng 90,5 m². Ngoài ra, cảng Jebel Ali cũng bao gồm 960 nghìn m² nơi lưu trữ. Cảng Jebel Ali được liên kết với hệ thống đường cao tốc Dubai và đến Làng vận chuyển hàng hóa sân bay quốc tế Dubai. Các cơ sở của Làng Hàng hóa có khả năng xử lý hàng hóa, có thể vận chuyển trong bốn giờ từ tàu sang máy bay. Dịch vụ vận tải bằng xe tải thương mại DPA, vận tải container và vận chuyển hàng hóa nói chung giữa cảng Jebel Ali, cảng Rashid và phần còn lại của UAE mỗi ngày. Cảng Jebel Ali là một trong những cơ sở hàng đầu của DP World và đã được xếp hạng thứ 9 trong Top Container Port Worldwide trên toàn thế giới, đã xử lý 7,62 triệu TEU trong năm 2005. Cảng Jebel Ali được xếp hạng 7 trong các cảng lớn nhất thế giới vào năm 2007

- **Fujairah.** UAE cũng đầu tư xây dựng cảng mới ở tiểu vương quốc Fujairah. Đây là khu cảng có khả năng tiếp nhận số đầu nhiều hơn nước Anh dùng mỗi ngày với khoản đầu tư 5,5 tỉ USD, với mục tiêu trở thành cơ sở lưu trữ và xuất khẩu Trung Đông và thách thức vị trí của Rotterdam (Hà Lan) và Singapore. Tiểu vương quốc Fujairah bắt đầu thai nghén kế hoạch hồi năm 1991, khi Chiến tranh Vùng Vịnh để lại

nhiều hàng tàu chở dầu mắc kẹt bên ngoài cảng, không thể đi đến phía bắc qua Eo biển Hormuz. Hầu hết số tiền đầu tư vào cơ sở này, gồm tiền từ chính phủ và khu vực tư nhân, được cam kết trong những ngày mà giá dầu còn khoảng 100 USD/thùng. UAE hoàn thành đường ống 370 km từ các mỏ dầu trên đất liền ở Abu Dhabi đến cảng vào năm 2012. Hiện đường ống có thể trữ đến 60 triệu thùng dầu thô, tương đương với sáu ngày xuất khẩu của Ả Rập Xê Út hay 2/3 lượng nhu cầu dầu thô thế giới mỗi ngày. Vị trí Fujairah cũng đặc địa. Khu vực này có 2/3 trữ lượng năng lượng đã được chứng minh trên thế giới. Cảng này cho phép tàu thuyền qua Eo biển Hormuz, huyết mạch xử lý khoảng 30% lượng dầu vận chuyển mỗi ngày trên toàn cầu. Eo biển kết nối Vịnh Ba Tư với phần còn lại của thế giới.



Hệ thống cảng biển tại UAE

- **Cảng Rashid** (tiếng Ả Rập: ميناء راشد; mina'a rāšid), còn được gọi là Mina Rashid, là một cảng dịch vụ, thương mại ở Dubai, mở cửa vào năm 1972. Ngày nay, cảng có độ sâu 13 mét (độ sâu tối thiểu là 11,5 mét), có 9 cầu trục và sức chứa 1.500.000 TEU. Nó có 103 cầu tàu với bến tàu dài 1.450 mét, mặc dù cảng Jebel Ali lớn hơn nhưng có sức chứa ít hơn. Nó cũng có khả năng chứa 20.000 container.

Cảng Rashid cung cấp các hàng hóa nói chung, RoRo và tàu chở khách. Đầu những năm 1980, cảng Rashid đã được bổ trợ bởi cảng Jebel Ali, nằm xa trung tâm

thương mại của Dubai gần biên giới Abu Dhabi. Liên kề cảng là Dubai Drydocks và Dubai Maritime City. Cả hai cơ sở này đều được xây dựng do sự cấp thiết. Nhưng vào tháng 1 năm 2008, cảng đã được thông báo cải tạo lại. Tất cả các hoạt động vận chuyển hàng hóa sẽ di chuyển đến cảng Jebel Ali vào cuối tháng 3 năm 2018. Cảng Rashid sẽ trở thành như một ga hành trình. Ngoài ra, một phần của cảng sẽ được Nakheel định giá để tạo ra "một khu bờ sông sôi động" và sẽ là nơi ở 200.000 cư dân.

THỜI GIAN LÀM VIỆC TRONG TUẦN

Ngày nghỉ cuối tuần chính thức tại UAE là Thứ Sáu và Thứ Bảy. Một số công ty tư nhân nhỏ hơn thậm chí chỉ đóng cửa vào ngày Thứ Sáu.

Các văn phòng chính phủ mở cửa lúc 7g30 sáng và đóng cửa lúc 3g00 chiều. Các văn phòng tư nhân có xu hướng làm việc lâu hơn, áp dụng cả hai chế độ "làm việc liên tục" hoặc "chia ca". Văn phòng chính phủ thường yêu cầu làm việc 8 tiếng với thời gian bắt đầu từ 7g30 sáng đến 9g00 sáng, giờ nghỉ trưa kéo dài từ 30 phút đến 1 tiếng. Văn phòng tư nhân có giờ bắt đầu làm việc từ 9g00 sáng đến 10g00 sáng và kết thúc từ 8g00 tối đến 9g00 tối, với thời gian giải lao từ 3 đến 4 tiếng.

Trong tháng ăn chay Ramadan, thời gian làm việc được rút ngắn 2 - 3 tiếng, với hầu hết các công việc được hoàn thành vào đầu giờ sáng hoặc muộn hơn vào buổi tối sau khi giờ nhịn ăn đã kết thúc (lúc hoàng hôn).

SỬ DỤNG EMAIL VÀ MẠNG XÃ HỘI

Môi trường làm việc ở Trung Đông khá bận rộn, do đó email bạn gửi cho đối tác cần phải ngắn gọn. Trên thực tế, trên dòng chủ đề của thư bạn phải đề cụ thể, nếu không tin nhắn của bạn có thể bị bỏ qua. Hãy nhớ tuân thủ các tiêu chuẩn dấu câu và viết hoa, cũng như tuân thủ các quy tắc truyền thống như đang viết thư tay. Bạn không nên viết tắt và tiếng lóng để tránh những nhầm lẫn đáng tiếc.

Người dân UAE luôn luôn có mặt trên mạng xã hội. Điện thoại thông minh chiếm tỷ lệ 73,8% tại UAE. Phương tiện truyền thông xã hội ở UAE chiếm 81,1%. Một cuộc khảo sát gần đây của chính phủ cho thấy, người dân UAE từ 18 đến 21 tuổi là đối tượng sử dụng phương tiện truyền thông xã hội nhiều nhất trong mọi lứa tuổi. Nghiên cứu cũng tiết lộ rằng 97% người UAE sử dụng WhatsApp, 89% sử dụng Facebook và 73% sử dụng YouTube. Snapchat và LinkedIn là ít phổ biến nhất, với mức sử dụng nằm trong khoảng 16 - 27%.

Khi đang ở UAE, bạn nên theo dõi hoạt động trực tuyến của mình một cách cẩn thận, vì mọi thứ bạn đăng trong không gian ảo là vĩnh viễn. Một lần sai phạm có thể khiến bạn gặp rắc rối về mặt pháp lý, vì vậy bạn nên luôn luôn cảnh giác.

MỘT SỐ LƯU Ý KHÁC

Việc ra quyết định ở UAE thường là một quá trình lâu dài, và do đó không thể vội vàng. Trên thực tế, sự kiên nhẫn là một tính cách có giá trị ở UAE. Cũng nên nhớ rằng, người UAE thường chú trọng vào lời nói hơn là hợp đồng bằng văn bản. Đừng bị đánh lừa bởi số lượng lớn người nước ngoài mà bạn đang làm ăn trong cuộc đàm phán ban đầu của mình, bởi vì rất có thể thỏa thuận cuối cùng sẽ do người UAE có chức quyền quyết định.

Việc tặng quà là bình thường trong lần tiếp xúc đầu tiên hoặc khi kết thúc mối làm ăn ở UAE. Thật khó để tìm thấy một món quà phù hợp vì đất nước này có tất cả các loại sản phẩm. Một lựa chọn tốt có thể là dầu thơm chiết xuất từ cây lô hội. Nếu món quà là dành cho phụ nữ, bạn phải khẳng định rằng bạn đang thay mặt một người phụ nữ khác để tặng nó.

- Hãy nhớ rằng, dù có thể khiến các nhà kinh doanh mang cảm giác như đang ở phương Tây, UAE vẫn là quốc gia Hồi giáo; truyền thống, tín ngưỡng và sự nhạy cảm của Hồi giáo ở nước này vẫn cần phải được tôn trọng.
- Hơn 80% dân số của khu vực này không phải là người UAE và khả năng là bạn đang làm ăn với một đối tác người Mỹ hoặc người Úc như bạn làm ăn với một người địa phương.
- UAE bao gồm bảy quốc gia riêng biệt, tất cả đều hơi khác nhau về cách thức kinh doanh. Nếu bạn đang kinh doanh bên ngoài các trung tâm chính ở Dubai và Abu Dhabi, hãy chắc chắn rằng bạn đã thực hiện thêm một số nghiên cứu về khu vực bên ngoài này.
- Đừng ngạc nhiên nếu các công ty địa phương có xu hướng chịu ảnh hưởng bởi tinh thần kinh doanh gia đình. Chủ nghĩa gia đình trị là một cách sống và được cực lực khuyến khích. Bạn có thể phát hiện một số thành viên trong gia đình đối tác trong cùng một cuộc họp.
- Phong cách quản lý ở UAE mang tính trực tiếp và các nhà quản lý UAE sẽ mang phong thái lãnh đạo khá quyền lực. Điều này có nghĩa là họ sẽ đưa ra mệnh lệnh một cách rất trực tiếp, thậm chí đột ngột.
- Sự đụng chạm giữa những người cùng giới là rất phổ biến, tuy nhiên sự tiếp xúc công khai giữa những người khác giới thì lại rất hiếm và ít được tán thành ở UAE.

- Các cuộc họp ở nước này thường có vẻ không trật tự và không có (hoặc ít liên quan đến) chương trình nghị sự. Mọi người có thể có mặt - những người dường như không liên quan gì đến cuộc họp của bạn.
- Các cuộc họp sẽ không bao giờ (rất hiếm khi) bắt đầu đúng giờ. Mức độ trễ có thể thay đổi từ vài phút đến hơn một tiếng.
- Cố gắng không sắp xếp quá nhiều cuộc họp trong cùng một ngày do sự không đúng giờ, sự mất trật tự của cuộc họp và giao thông tắc nghẽn đều có thể gây khó khăn trong việc đem về nhiều cam kết vào cùng một thời điểm.
- Tiếng Ả Rập là một ngôn ngữ của sự cường điệu. Do đó, theo thông lệ thì các đối tác kinh doanh hay có nhiều lời khen ngợi đến mức vô lý dành cho nhau như một phần của tiến trình xây dựng mối quan hệ hết sức quan trọng trong kinh doanh. Bạn đừng cảm thấy ức chế khi tham gia vào quá trình này.



Hội thảo cung cấp thông tin thị trường UAE do ITPC tổ chức thu hút nhiều doanh nghiệp tham dự

- Đối tác người UAE không thích nói “không” hoặc đem đến tin tức tiêu cực. Có thể rất khó để hiểu chính xác mức độ quan tâm của mọi người đối với các đề nghị mà bạn đưa ra. Chỉ có sự kiên trì và kiên nhẫn mới tiết lộ bức tranh thật.
- Đừng đánh đồng câu trả lời “có” nghĩa là “có” trong mọi lúc. Đó có thể là một chiến thuật để trì hoãn.
- Diễn ngôn theo cảm xúc biểu thị cho sự quan tâm và sự tham gia. Bạn đừng nghĩ rằng nói lớn tiếng và có cảm xúc là biểu hiện của sự thù địch hoặc tức giận.
- Phụ nữ đóng vai trò tích cực hơn trong kinh doanh so với nước láng giềng Ả Rập Saudi, mặc dù một số người UAE cao tuổi lại có thể duy trì thái độ phân biệt giới tính đáng kể.

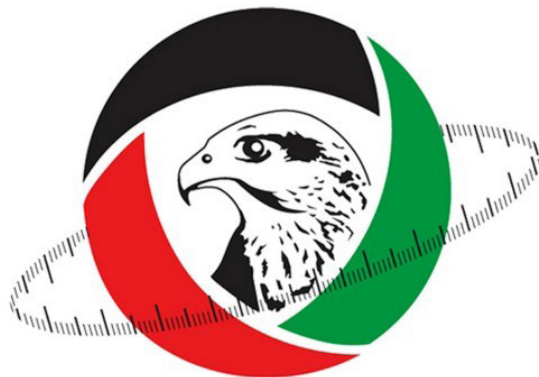
TIÊU CHUẨN HALAL – NHỮNG ĐIỀU CÁC NHÀ XUẤT KHẨU CẦN BIẾT

Việc trung chuyển hàng hóa vào khu vực châu Phi, châu Âu và khu vực Trung Đông ít nhiều cũng phải qua cửa ngõ là UAE. Do vậy, nếu doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội đem hàng hóa vào đất nước này thì cũng đồng nghĩa với việc xuất khẩu thành công sang các nước châu Phi, châu Âu. Châu Phi là thị trường tiềm năng, nhưng các doanh nghiệp chưa khai thác được nhiều. Theo đánh giá chung, UAE được xem là thị trường tái xuất với tỷ trọng lượng hàng hóa được tái xuất qua các nước khác chiếm khoảng 80%.

Các doanh nghiệp trong lĩnh vực nông sản, thực phẩm, dược phẩm, mỹ phẩm muốn xuất khẩu vào thị trường UAE tất phải có giấy chứng nhận Halal. Đạt được chứng nhận này, hàng hóa của doanh nghiệp Việt không chỉ thâm nhập quốc gia giàu có này mà còn mở rộng sang gần 50 quốc gia theo đạo Hồi khác. Tính đến thời điểm hiện tại, tín đồ đạo Hồi chiếm gần 1/3 dân số thế giới.

Bà Nguyễn Thị Ngọc Hằng, đại diện Văn phòng chứng nhận Halal Việt Nam (HCA), cho biết muốn xuất khẩu sang nhóm 7 nước thuộc UAE thì các đơn vị chứng nhận phải được sự công nhận của ESMA - cơ quan tiêu chuẩn đo lường chất lượng của UAE, thì giấy chứng nhận Halal mới được phép xuất khẩu vào các thị trường này. Tại Việt Nam, HCA là tổ chức Halal duy nhất tại Việt Nam được công nhận năng lực quốc tế. Cũng theo đại diện HCA, tiêu chuẩn của các quốc gia Hồi giáo khác nhau nên muốn xuất khẩu đi đâu bắt buộc phải làm giấy chứng nhận riêng cho từng thị trường. Bởi mỗi quốc gia Hồi giáo đều có tiêu chuẩn tôn giáo riêng cũng như tiêu chuẩn Halal riêng. Hiện trên thế giới, các thị trường Halal như Malaysia, Indonesia lại chưa công nhận tiêu chuẩn lẫn nhau.

Chứng nhận sản phẩm Halal của ESMA



Hiểu biết tường tận về tiêu chuẩn Halal là việc không dễ dàng, và doanh nghiệp cần phải tìm hiểu kỹ về Luật Hồi giáo. Tuy nhiên, với mục đích làm cho quá trình tìm hiểu được đơn giản, sau đây là những thông tin chung nhất về tiêu chuẩn này:

Halal là gì?

“Halal” là một từ tiếng Ả Rập có nghĩa là hợp pháp hoặc được phép. Khi nhắc đến thực phẩm, thì đó là tiêu chuẩn chế độ ăn uống theo quy định trong kinh Qur’an. Đối lập với “halal” là “haram”, có nghĩa là bất hợp pháp hoặc bị cấm. Halal và haram là những thuật ngữ phổ quát áp dụng cho tất cả các khía cạnh của cuộc sống. Những thuật ngữ này thường được sử dụng khi nói đến các sản phẩm thực phẩm, sản phẩm thịt, mỹ phẩm, sản phẩm chăm sóc cá nhân, dược phẩm, thành phần thực phẩm và vật liệu tiếp xúc với thực phẩm. Theo tiêu chuẩn này, nhiều hàng hóa có thể phân biệt rõ ràng thành halal hoặc haram. Nhưng cũng có một số thứ thì không được xếp vào cả hai; vì vậy thông tin thêm là cần thiết để phân loại chúng là halal hoặc haram. Các mặt hàng như vậy thường được gọi là “mashbooh”, có nghĩa là đáng nghi ngờ hoặc nghi vấn.

Định nghĩa

Nói chung, mọi thực phẩm đều được coi là halal trong Hồi giáo trừ khi nó bị cấm tuyệt bởi kinh Qur’an hoặc Hadith. Theo định nghĩa chính thức, thực phẩm halal là những thực phẩm:

- a. Không có bất kỳ thành phần nào mà người Hồi giáo bị cấm tiêu thụ theo luật Hồi giáo (Shariah).
- b. Được xử lý, thực hiện, sản xuất, chế biến và/hoặc tích trữ bằng cách sử dụng các dụng cụ, thiết bị và/hoặc máy móc đã được làm sạch theo luật Hồi giáo.

Người Hồi giáo ăn uống để duy trì vóc dáng khỏe mạnh, từ đó mới có thể đóng góp kiến thức và sức lực của họ cho phúc lợi xã hội. Theo yêu cầu chung, người Hồi giáo phải nỗ lực đạt được chất lượng dinh dưỡng tốt nhất. Kinh Hadith đã đề cập rằng lời cầu nguyện của một người sẽ bị Đấng Allah từ chối nếu tiêu dùng thực phẩm bị cấm (haram). Tất cả các loại thực phẩm được xem là halal, ngoại trừ những thứ sau đây (haram):

- Đồ uống có cồn và chất gây say
- Chất béo động vật không thuộc nhóm halal
- Enzyme (enzyme vi sinh vật được cho phép)
- Gelatine từ nguồn gốc không phải nhóm halal (nhưng gelatine cá lại là halal)
- L-cysteine (nếu từ tóc người)
- Mỡ lợn
- Lipase (chỉ cần tránh lipase động vật)
- Mỡ trâu động vật không thuộc nhóm halal

- Thịt lợn, thịt xông khói/giăm bông và bất cứ thứ gì từ lợn
- Nước luộc thịt không xác định
- Chất rennet (tất cả mọi hình thức rennet đều nên tránh ngoại trừ từ nguồn gốc thực vật/vi sinh vật/tổng hợp - rennet từ động vật giết mổ thuộc nhóm halal vẫn được cho phép).
- Nước hầm (hỗn hợp nước luộc thịt từ nhiều con vật hoặc nước hầm thịt)
- Mỡ động vật (loài không phải nhóm halal)
- Động vật ăn thịt, chim săn mồi và một số động vật khác
- Thực phẩm bị nhiễm bất kỳ sản phẩm nào ở trên

Halal/Haram

Thực phẩm có chứa các thành phần như gelatin, enzyme, chất nhũ hóa và hương vị đều bị đặt nghi vấn, bởi vì nguồn gốc của các thành phần này không rõ ràng. Trong ngành công nghiệp chế biến thịt và gia cầm, các động vật như bò, bê, cừu, cừu non, dê, gà tây, gà, vịt, chim làm mồi, bò rừng, thịt nai, v.v., được coi là halal, nhưng chúng phải được chuẩn bị theo luật Hồi giáo để trở nên phù hợp cho tiêu thụ. Cá và hải sản (ngoại trừ các loại cá sấu và éch) thường được người Hồi giáo chấp nhận nhưng họ luôn kiểm tra trước, vì họ có thể có sở thích ăn kiêng hoặc bị dị ứng. Việc chuẩn bị cá hoặc hải sản không nên bao gồm rượu (tức là bột nhào hoặc rượu, hoặc bất cứ thứ gì được coi là haram).

Cuộc sống là thiêng liêng

Hồi giáo rất chú trọng vào cách kết thúc cuộc sống của loài động vật, điều này phải tuân theo các quy định của đạo Hồi. Cuộc sống là một phước lành thiêng liêng của Thượng đế đối với tạo vật, động vật cũng như con người. Nếu cuộc sống của một con vật phải chấm dứt vì sự sinh tồn của con người, thì sự kết thúc cuộc sống đó phải có cụm từ nhân danh Thượng đế. Do vậy, cụm từ bismillah ('nhân danh Thượng đế') phải được thốt ra ngay trước khi giết thịt một con vật. Người Hồi giáo không thể ăn thịt những con vật bị hiến tế dưới một cái tên khác ngoài Thượng đế. Bất kỳ động vật nào bị giết thịt nhân danh một người sống hay chết, bất kỳ vị thần hay thần tượng nào cũng sẽ bị coi là haram và do đó người Hồi giáo không được phép ăn thịt đó.

Giết mổ theo phương pháp Hồi giáo

Người Hồi giáo chỉ được phép ăn thịt đã được chuẩn bị theo luật Hồi giáo, trong đó có các quy tắc nghiêm ngặt liên quan đến giết mổ. Những quy tắc này nêu rõ:

- Người giết mổ phải là một người Hồi giáo trưởng thành lành mạnh.
- Người giết mổ phải nói tên của Thượng đế trước khi giết con vật.

- Tên của Thượng đế được nói ra để nhấn mạnh sự tôn nghiêm của sự sống và rằng con vật đang bị giết để lấy thức ăn với sự đồng ý của Thượng đế.
- Con vật phải bị giết bằng cách cắt cổ họng bằng một đường chuyển động liên tục của một con dao sắc.
- Vết cắt phải cắt đứt ít nhất ba khí quản, thực quản và hai mạch máu ở hai bên cổ họng.
- Tủy sống không được cắt.
- Động vật phải được đối xử tốt trước khi bị giết.
- Động vật sắp bị giết không được nhìn thấy động vật khác bị giết.
- Con dao không được mài trước sự hiện diện của động vật sắp bị giết.
- Lưỡi dao không nên bị hỏng khiến cho vết cắt không trọn vẹn.
- Con vật sắp bị giết không được ở trong một vị trí không thoải mái.
- Con vật phải chảy máu và chết hoàn toàn trước khi tiếp tục xử lý.



Các quốc gia sản xuất thực phẩm Halal trên thế giới

Kết luận

Hồi giáo không chỉ là một tôn giáo mà nó là một lối sống với các giao thức, quy tắc và cách cư xử chi phối mọi khía cạnh của cuộc sống. Vì thực phẩm là một phần quan trọng của cuộc sống hàng ngày, luật pháp quy định về thực phẩm mang một ý nghĩa rất đặc biệt. Theo yêu cầu chung, người Hồi giáo ăn là để sinh tồn, để duy trì sức khỏe tốt và không sống để ăn. Trong Hồi giáo, ăn uống được coi là vấn đề thờ phượng Thượng đế tương tự như cầu nguyện, ăn chay, bố thí và các hoạt động tôn giáo khác.

CÂU CHUYỆN XUẤT KHẨU SANG TRUNG ĐÔNG CỦA VINAMILK

300 tấn sữa bột và 2.000 tấn sữa béo nguyên kem vận chuyển thành công sang Iraq vào năm 1998 là phát pháo mở đường cho các sản phẩm Vinamilk hiện diện tại 43 quốc gia suốt gần 20 năm qua. Đó là một hành trình gian nan, nhiều thử thách nhưng lại vinh quang và đáng tự hào của doanh nghiệp sữa số 1 Việt Nam - Vinamilk.

Đầu năm 2016, Vinamilk đã ký hợp đồng xuất khẩu các sản phẩm sữa bột cho trẻ em trị giá 12,5 triệu USD sang thị trường Trung Đông ngay trong ngày đầu tiên Hội chợ Gulfood 2016 diễn ra tại Trung tâm Thương mại Thế giới Dubai (Các tiểu vương quốc Ả Rập thống nhất).



ITPC phối hợp với đối tác UAE trong xúc tiến thương mại và đầu tư

Từ lâu, thị trường Trung Đông đã không còn xa lạ với hãng sữa Việt vì Iraq chính là nơi đầu tiên đặt hàng lô sữa bột của nhà máy Dielac vào năm 1998. Việc có được hợp đồng mang tính bước ngoặt của hãng khá tình cờ và diễn ra chóng vánh trong một chuyến công cán của lãnh đạo Chính phủ Việt Nam tại quốc gia này.

Bà Vũ Thị Tâm Trinh - nguyên Giám đốc Nhà máy sữa Dielac - một trong những thành viên trong chuyến tác chia sẻ, vào thời điểm đó, phía bạn muốn ký hợp đồng trực tiếp với Vinamilk, họ gợi ý công ty cung cấp thêm sữa béo nguyên kem với số lượng không hạn chế và chấp nhận mọi mức giá do phía Việt Nam đưa ra. Song, do còn khó khăn về kỹ thuật, công nghệ cũng như nhân lực nên nhà máy Dielac sản xuất số lượng

sản phẩm còn hạn chế. Một số người trong đoàn công tác lo ngại sữa nguyên kem giá thành cao. “Một sáng kiến đã được đưa ra là Vinamilk có thể nhập sữa béo về đóng gói - tiền lệ chưa có thời điểm đó. Không thể gọi điện xin phép ý kiến Tổng Giám đốc công ty vì đường truyền bị gián đoạn, tôi và cộng sự tiếc cơ hội nên ngoài 300 tấn sản phẩm sữa bột chúng tôi quyết định ký làm thử thêm 2.000 tấn sữa béo nguyên kem”, bà Tâm Trinh hồi tưởng. Sau đó, hợp đồng xuất hàng nhanh chóng được ký kết với số lượng và mức giá do phía Vinamilk đề xuất. Ngoài ra, hãng còn cung cấp sữa cho Iraq theo chương trình hỗ trợ của Chính phủ Việt Nam. Thương vụ này đã được cả hai bên đánh giá là thành công ngoài mong đợi, mở đường cho các chuyến hàng xuất ngoại sau này của Vinamilk sang nhiều quốc gia khác trên thế giới.

Kể từ thời điểm đó, kim ngạch xuất khẩu giữa hai bên duy trì và bền vững trong suốt hơn 10 năm. Giai đoạn 1990 – 2000, cùng với biến động chính trị tại khu vực Trung Đông đã làm giảm mạnh lượng hàng xuất khẩu của Vinamilk, thậm chí ngưng trệ. Phải đến gần cuối 2005, hai bên mới kết nối lại và xúc tiến các thương vụ, đáng kể nhất có hợp đồng xuất khẩu 15.000 tấn sữa bột vào Iraq trị giá hơn 51 triệu USD.

Thành công này có được sau 2 lần Tổng giám đốc Vinamilk - Mai Kiều Liên trực tiếp đến Iraq khi chiến sự vẫn diễn ra để chực chờ và tìm hiểu thị trường. Bà cho biết, năm 2004, sản phẩm của Vinamilk đã phải dừng lại bên ngoài biên giới Iraq do những người có trách nhiệm mới ở Iraq muốn có một sự thay đổi về nhiều lĩnh vực, trong đó cả những quan hệ kinh doanh. Tuy nhiên, sau khi xét thầu sơ bộ, họ đã mời Vinamilk tham gia. “Lúc đó, Vinamilk đã vượt qua khoảng 15 hãng sữa lớn nhất, danh tiếng nhất thế giới để thắng thầu nhờ các yếu tố chất lượng sản phẩm, giá cả và thời gian giao hàng mọi lúc, mọi nơi”, bà Liên không giấu được niềm tự hào khi sản phẩm của Vinamilk tái hiện diện ở Iraq. Đây là hợp đồng xuất khẩu trở lại vào thị trường Iraq sau thời gian dài bị gián đoạn. Cũng nhờ hợp đồng này, năm 2005, Vinamilk đạt kim ngạch xuất khẩu 137 triệu USD, tăng gấp 3 lần so với 2004.

Thời điểm hiện tại, Vinamilk đánh giá không chỉ Iraq mà cả khu vực Trung Đông là thị trường trọng điểm, chiếm tỷ lệ lớn trong doanh thu xuất khẩu nói riêng cũng như doanh thu chung của Vinamilk. Trong giai đoạn 2010 - 2015, doanh số của Vinamilk ở thị trường Trung Đông tăng trưởng khoảng 38%. Chính vì vậy, đến với Hội chợ Gulfood 2016, Vinamilk đã đem đến những dòng sản phẩm trọng tâm đã thành công ở thị trường như sữa bột, bột dinh dưỡng, sữa đặc... nhằm quảng bá mạnh hơn nữa hình ảnh của Vinamilk tại thị trường này. Lãnh đạo Vinamilk cho biết, những hoạt động này sẽ là bước đệm vững chắc để công ty triển khai kế hoạch của mình tại thị trường Trung Đông với mục tiêu đạt tốc độ tăng trưởng 10% mỗi năm. Thông qua việc phối hợp với các nhà phân phối, Vinamilk tập trung vào các thị trường mấu chốt và nhiều tiềm năng như Iraq, Syria, Yemen...

HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ UAE

TỔNG QUAN

Theo thống kê trên trademap.org (Trung tâm thương mại quốc tế - ITC), Việt Nam là đối tác nhập khẩu hàng hóa thứ 54 và là đối tác xuất khẩu hàng hóa lớn thứ 8 của UAE trong năm 2018.

Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) trong ấn phẩm thường niên Trade Profiles 2019 ghi nhận về thứ hạng thương mại toàn

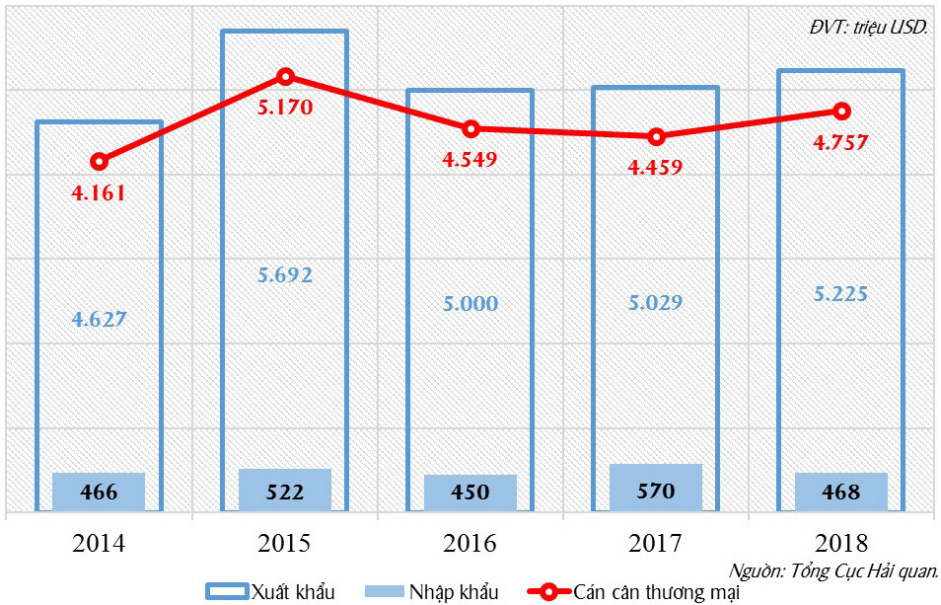
cầu trong năm 2018 thì UAE đứng thứ 16 về xuất khẩu và đứng thứ 20 về nhập khẩu hàng hóa trên thế giới. Theo đó, giá trị xuất khẩu hàng hóa của UAE năm 2018 đạt 345,5 tỉ USD và nhập khẩu đạt 253 tỉ USD, thặng dư 92,5 tỉ USD. Trong đó, xuất nhập khẩu của quốc gia này tập trung vào các nhóm hàng sản phẩm chế tạo (chiếm tỷ trọng 49,9% đối với xuất khẩu và 45,2% đối với nhập khẩu), tiếp sau là sản phẩm dầu thô và khoáng sản (chiếm 21,5% đối với xuất khẩu và 3,5% đối với nhập khẩu), nhóm hàng nông sản (chiếm 2,3% đối với xuất khẩu và 6,4% đối với nhập khẩu)...

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, trong các năm qua UAE luôn là đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam tại khu vực Trung Đông và khối các quốc gia Ả Rập. Tính riêng trong năm 2018, tổng trị giá xuất nhập khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và UAE đạt 5,694 tỉ USD, tăng 1,7% so với kết quả thực hiện trong năm 2017. Trong đó, xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam sang thị trường UAE đạt 5,225 tỉ USD, tăng 3,9% so với năm 2017, chiếm 2,1% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang tất cả các đối tác thương mại trong năm 2018. Ở chiều ngược lại, nhập khẩu hàng hóa có xuất xứ từ UAE vào Việt Nam đạt 468 triệu USD, giảm 17,8% so với năm 2017, chiếm 0,2% tổng trị giá nhập khẩu của cả nước trong năm 2018.

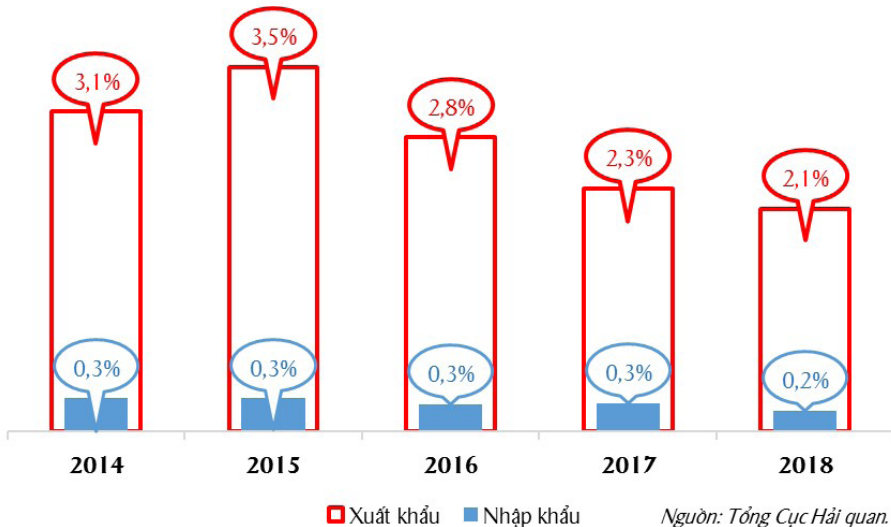


Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh tham gia triển lãm sản phẩm tại Dubai

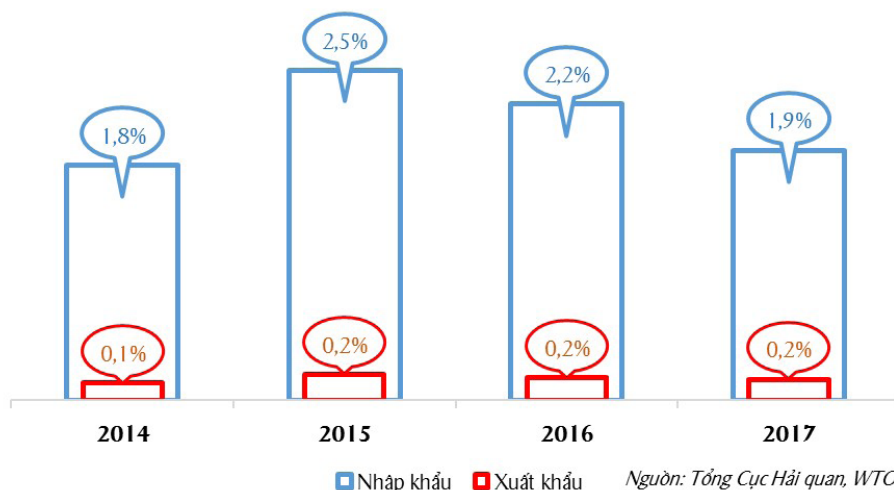
Kim ngạch xuất nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam - UAE giai đoạn 2014 - 2018



Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với UAE so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2014 - 2018



Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Việt Nam so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của UAE giai đoạn 2014 - 2017



Năm 2017, Việt Nam chỉ chiếm 1,9% thị phần nhập khẩu hàng hóa của UAE và UAE chỉ chiếm 0,3% thị phần nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam.

Số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan ghi nhận trong các năm qua, Việt Nam luôn thặng dư cán cân thương mại trong trao đổi hàng hóa với UAE. Mức thặng dư thương mại này liên tục được duy trì trên ngưỡng 4 tỉ USD trong giai đoạn năm 2014 - 2018. Cụ thể, Việt Nam xuất siêu sang thị trường UAE năm 2014 là 4,161 tỉ USD; năm 2015 là 5,170 tỉ USD; năm 2016 thặng dư 4,549 tỉ USD; năm 2017 đạt 4,459 tỉ USD. Kết thúc năm 2018, Việt Nam thặng dư thương mại với UAE là 4,757 tỉ USD, tăng 6,7% so với năm 2017.

Xuất khẩu từ Việt Nam sang thị trường UAE trong năm 2018 chủ yếu chú trọng vào các nhóm hàng: điện thoại các loại và linh kiện đạt 3.909 triệu USD, tăng 0,4%; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện đạt 411,8 triệu USD, tăng 40,8%; giày dép các loại: 116,3 triệu USD, giảm 6,1%; máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác đạt 95,8 triệu USD, tăng 18,8%; hàng dệt, may: 88,9 triệu USD, giảm 0,4%; hàng thủy sản: 72,8 triệu USD, tăng 61,5%; hàng rau quả: 39,4 triệu USD, tăng 10,8%... so với năm 2017.

Các mặt hàng chính có xuất xứ từ UAE được các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu nhập khẩu trong năm 2018 bao gồm: Chất dẻo nguyên liệu: 176,2 triệu USD, tăng 25,4%; kim loại thường khác: 72,8 triệu USD, tăng 14%; khí đốt hóa lỏng: 70,4 triệu USD, giảm 62,8%; thức ăn gia súc và nguyên liệu: 54,5 triệu USD, giảm 26,6%; sản phẩm khác từ dầu mỏ: 15,5 triệu USD, tăng 28,5%; quặng và khoáng sản khác: 6,6 triệu

USD, giảm 63,2%; đá quý, kim loại quý và sản phẩm: 4,8 triệu USD, giảm 81,7%...so với năm 2017.

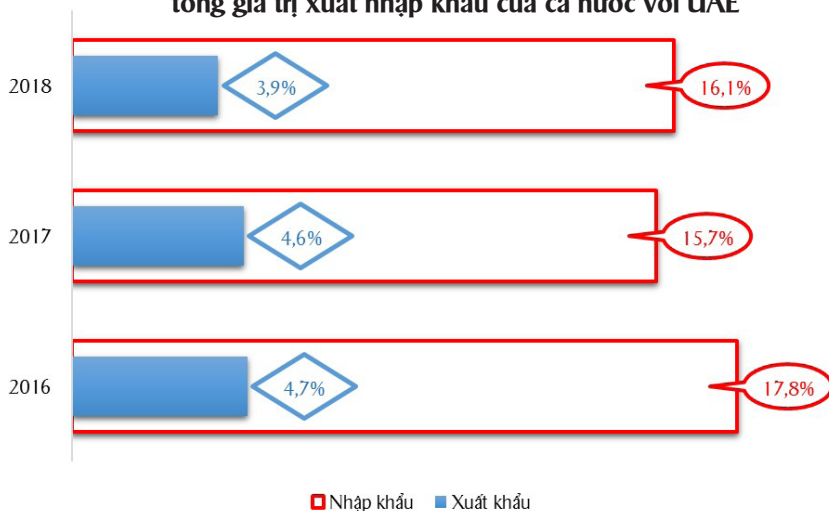
Theo số liệu thống kê sơ bộ của Tổng cục Hải quan, kim ngạch xuất nhập khẩu 2 chiều Việt Nam – UAE trong 07 tháng đầu năm 2019 tăng 0,8% so với cùng kỳ năm 2018, đạt 3,490 tỉ USD; trong đó hàng hóa xuất khẩu sang thị trường UAE đạt 3,263 tỉ USD, tăng 2,3% so với cùng kỳ năm trước; nhập khẩu từ thị trường này đạt 227 triệu USD, giảm 16,9%.

Như vậy, trong 07 tháng đầu năm 2019 Việt Nam xuất siêu hàng hóa sang thị trường UAE 3,036 tỉ USD, tăng 4,1% so với cùng kỳ.

HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH VÀ UAE

Theo thống kê của Cục Thống kê thành phố Hồ Chí Minh, giá trị kim ngạch xuất khẩu của thành phố Hồ Chí Minh sang UAE trong giai đoạn từ 2016 – 2018 có dấu hiệu suy giảm. Năm 2017, giảm 1,4% so với năm 2016 và năm 2018 giảm 11,4% so với năm trước, giá trị xuất khẩu của thành phố Hồ Chí Minh vào thị trường UAE năm 2018 đạt 205 triệu USD. Giá trị kim ngạch xuất khẩu sang UAE của thành phố Hồ Chí Minh trong năm 2017 chiếm 4,6% và 2018 chiếm 3,9% tổng giá trị xuất khẩu của cả nước vào thị trường này. Giá trị xuất khẩu sang UAE chiếm khoảng 0,54% tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu của thành phố qua các cửa khẩu trong cả nước trong năm 2018.

Tỉ trọng xuất nhập khẩu của Tp. HCM với UAE so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của cả nước với UAE

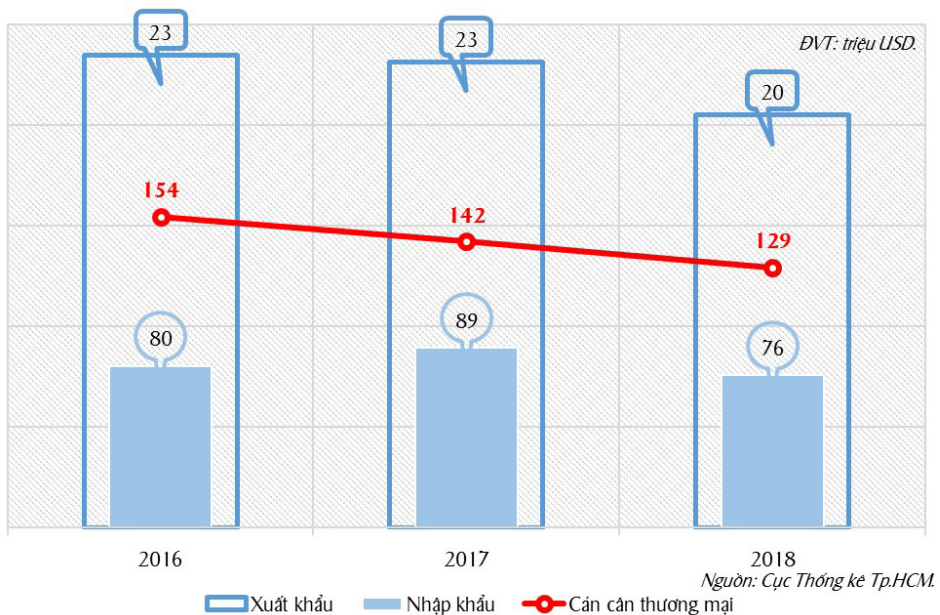


Giá trị kim ngạch nhập khẩu của thành phố Hồ Chí Minh từ UAE tăng 11,2% vào năm 2017 so với 2016, đạt 89 triệu USD. Năm 2018 giảm 15,3% so với 2017, đạt 76 triệu USD. Năm 2016, thành phố Hồ Chí Minh nhập khẩu từ UAE chiếm 17,8 % tổng giá trị nhập khẩu của cả nước từ thị trường này; năm 2017 giảm xuống còn 15,7% và năm 2018 chiếm 16,1%. Giá trị nhập khẩu từ thị trường UAE chỉ chiếm 0,16% tổng giá trị nhập khẩu hàng hóa của thành phố tại các cửa khẩu trên cả nước trong năm 2018.

Thành phố Hồ Chí Minh cũng duy trì thặng dư thương mại với UAE trong 03 năm liên tiếp. Năm 2018, giá trị thặng dư thương mại với UAE đạt 129 triệu USD.

Trong 07 tháng đầu năm 2019, giá trị kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của thành phố Hồ Chí Minh sang UAE đạt 115,7 triệu USD, giảm 10,6% so với cùng kỳ năm 2018, trong khi cả nước giảm 2,3%. Giá trị nhập khẩu từ UAE của thành phố giảm 38,7%, với giá trị kim ngạch đạt 27,9 triệu USD. Xuất siêu của thành phố sang UAE trong 07 tháng đầu năm 2019 đạt 87,8 triệu USD.

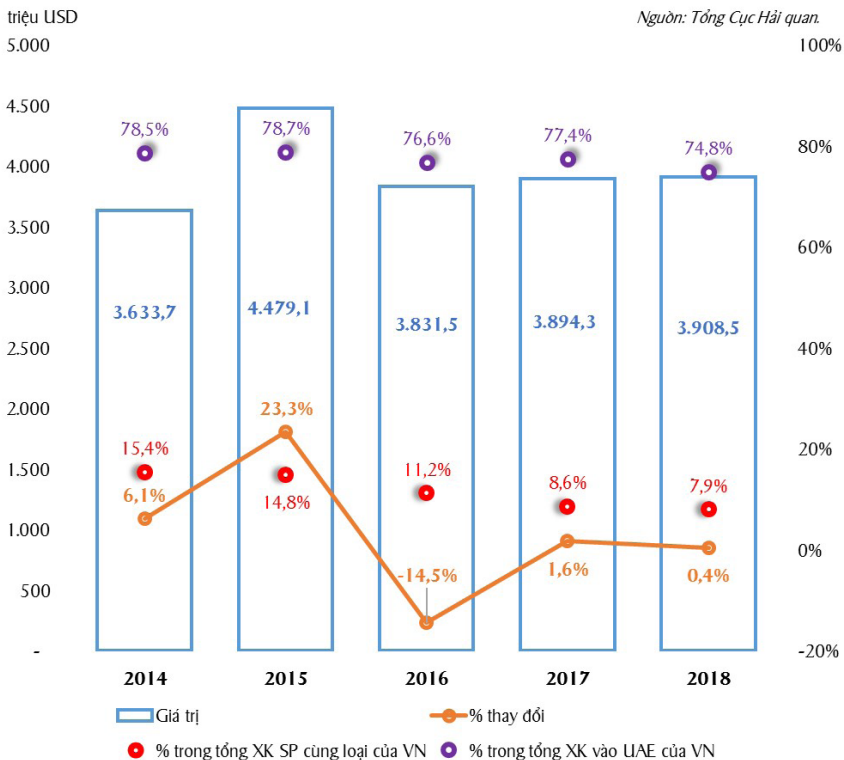
Kim ngạch xuất nhập khẩu và cán cân thương mại Tp. Hồ Chí Minh - UAE giai đoạn 2016 - 2018



MỘT SỐ SẢN PHẨM XUẤT KHẨU CHỦ YẾU TỪ VIỆT NAM SANG THỊ TRƯỜNG UAE

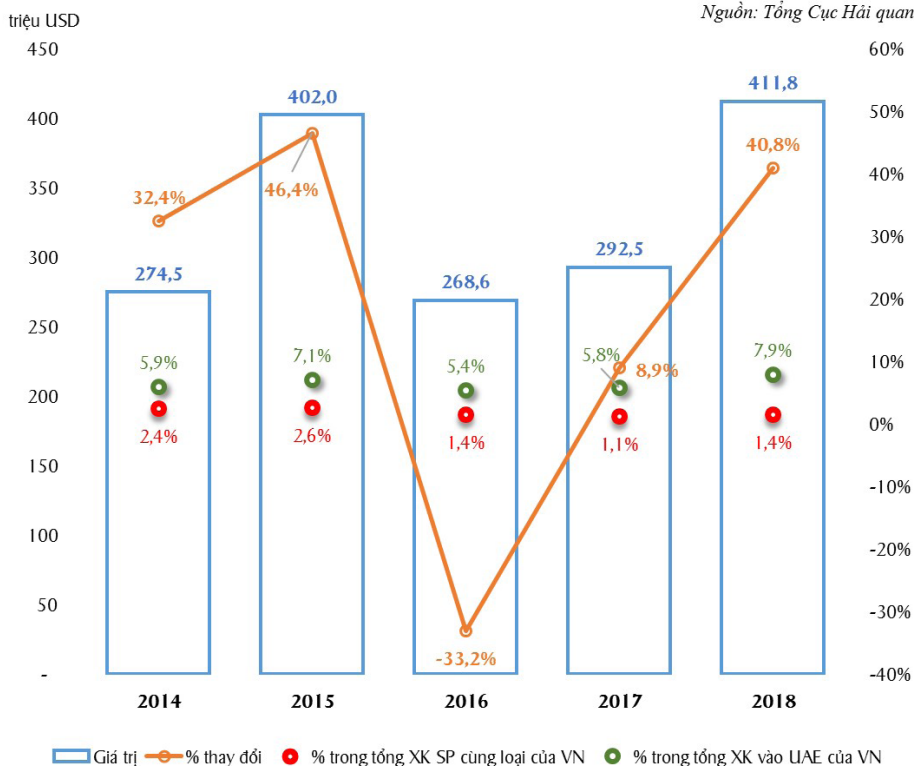
Sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam vào thị trường UAE, chiếm tới khoảng % tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam vào UAE là điện thoại và các linh kiện. Giá trị xuất khẩu đạt kỷ lục vào năm 2015 với 4,479 tỉ USD, tăng 23,3% so với năm 2014, chiếm tới 78,7% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang UAE. Sau đó năm 2016, suy giảm 14,5%, đạt 3,832 tỉ USD. Năm 2017 tăng nhẹ 1,6%, đạt 3,894 tỉ USD và năm 2018 tăng 0,4%, đạt 3,909 tỉ USD. Năm 2018, mặt hàng này chiếm 74,8% tổng giá trị xuất khẩu đi UAE của Việt Nam; cơ cấu trong tổng giá trị xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam ra thị trường thế giới là 7,9%; giảm 7,5 điểm % so với mức cao nhất của năm 2014 là 15,4%. 7 tháng đầu năm 2019, xuất khẩu điện thoại và các linh kiện của Việt Nam sang UAE tăng 3% so với cùng kỳ năm 2018, đạt 2,526 tỉ USD và chiếm 77,4% tổng giá trị xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang UAE trong cùng kỳ.

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



Vị trí thứ 2 mà UAE nhập khẩu nhiều nhất từ Việt Nam là máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện. Giai đoạn 2014 – 2018, ghi nhận một năm duy nhất có tốc độ tăng trưởng âm là 2016, giảm 33,2% so với 2015, đạt 268,6 triệu USD từ mức 402 triệu USD của năm 2015. Năm 2017, đã tăng bắt đầu trở lại với tốc độ tăng trưởng 8,9% so với năm 2016, đạt 292,5 triệu USD; năm 2018 tăng 40,8%, đạt 411,8 triệu USD. Thị trường UAE chiếm 1,4% tổng giá trị xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam ra toàn cầu trong năm 2018; cùng năm này, máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện chiếm 7,9% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam vào UAE. Trong 7 tháng đầu năm 2019, UAE giảm nhập khẩu từ Việt Nam 7,5% so với cùng kỳ năm 2018, đạt 189,6 triệu USD, chiếm 5,8% tổng giá trị xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang UAE trong cùng kỳ.

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

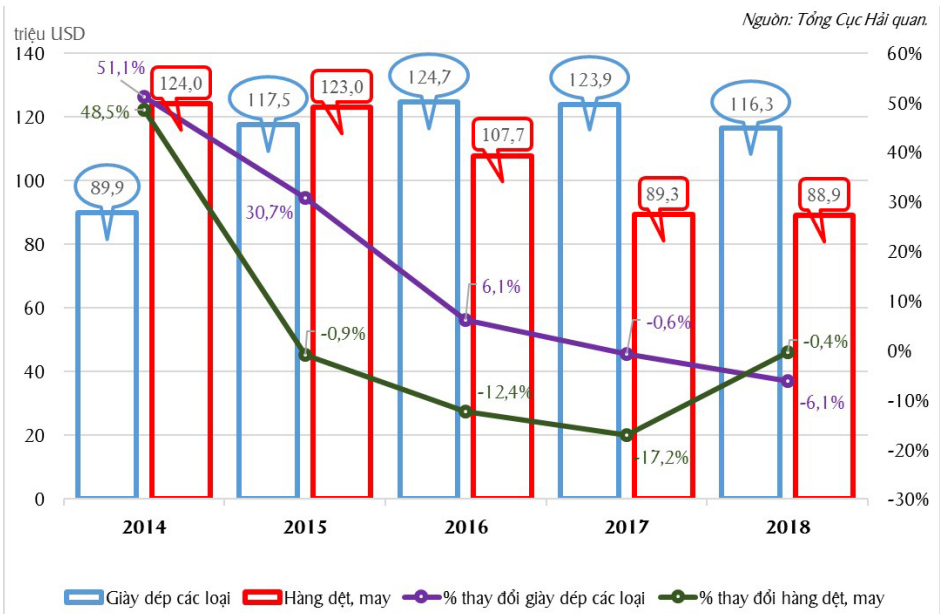


Tiếp theo là giày dép các loại: Năm 2015, UAE nhập khẩu từ Việt Nam 117,5 triệu USD, tăng 30,7% so với năm 2014; năm 2016 đạt 124,7 triệu USD, tăng 6,1%; năm

2017 đạt 123,9 triệu USD, giảm 0,6%. Riêng trong năm 2018 tăng trưởng âm 6,1% so với năm 2017, đạt 116,3 triệu USD, chiếm 2,2% trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam vào UAE. Thị trường UAE chiếm khoảng 0,7 - 1% tổng giá trị xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam ra thế giới. Bước sang 7 tháng đầu năm 2019, giày dép các loại nhập khẩu từ Việt Nam tăng trưởng 39,7% so với cùng kỳ năm trước, đạt 83,4 triệu USD, chiếm 2,6% trong cơ cấu xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vào UAE trong kỳ.

Hàng dệt, may, một thế mạnh xuất khẩu của Việt Nam, xuất khẩu vào UAE có xu hướng suy giảm trong cả giai đoạn 2014 – 2018. Cụ thể, năm 2014 đạt giá trị xuất khẩu 124 triệu USD, tăng tới 48,5% so với năm 2013; thì bắt đầu từ năm 2015, liên tục ghi nhận mức tăng trưởng âm lần lượt là: -0,9% (2015); -12,4% (2016); -17,2% (2017) và -0,4% (2018). Tính đến hết năm 2018, theo số liệu chính thức từ Tổng Cục Hải quan, xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam sang UAE chỉ đạt 88,9 triệu USD; chiếm 1,7% tổng giá trị xuất khẩu vào UAE và 0,3% tổng giá trị xuất khẩu cùng mặt hàng ra thế giới của Việt Nam.

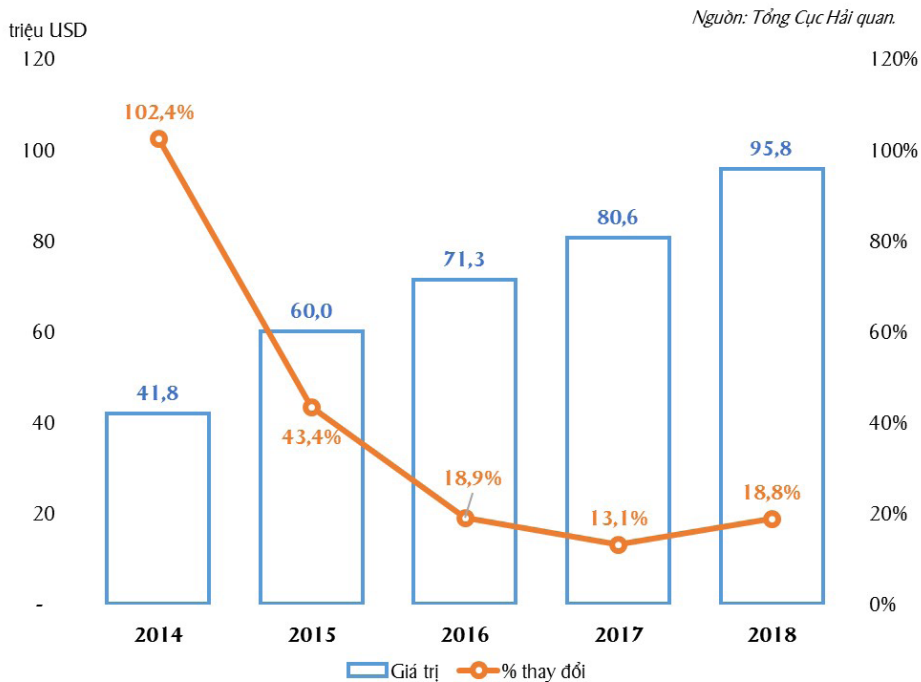
Kim ngạch xuất khẩu hàng dệt, may; giày dép các loại của Việt Nam sang UAE



Xếp ở vị trí thứ 4 trong số mặt hàng mà UAE nhập khẩu nhiều từ Việt Nam là máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác: Giai đoạn 2014 – 2018 ghi nhận tốc độ tăng trưởng dương liên tục, đưa giá trị nhập khẩu từ Việt Nam từ 41,8 triệu USD năm 2014 lên 95,8

triệu USD vào năm 2018; chiếm 1,8% trong cơ cấu hàng hóa xuất khẩu vào UAE của Việt Nam trong năm 2018. Trong cơ cấu xuất khẩu mặt hàng này ra thế giới của Việt Nam năm 2018, thị trường UAE chiếm khoảng 0,6%. Xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam vào UAE trong 7 tháng đầu năm 2019 tăng 5,1% so với cùng kỳ năm 2018, đạt 59,5 triệu USD, chiếm 1,8% cơ cấu xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang UAE trong cùng kỳ.

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

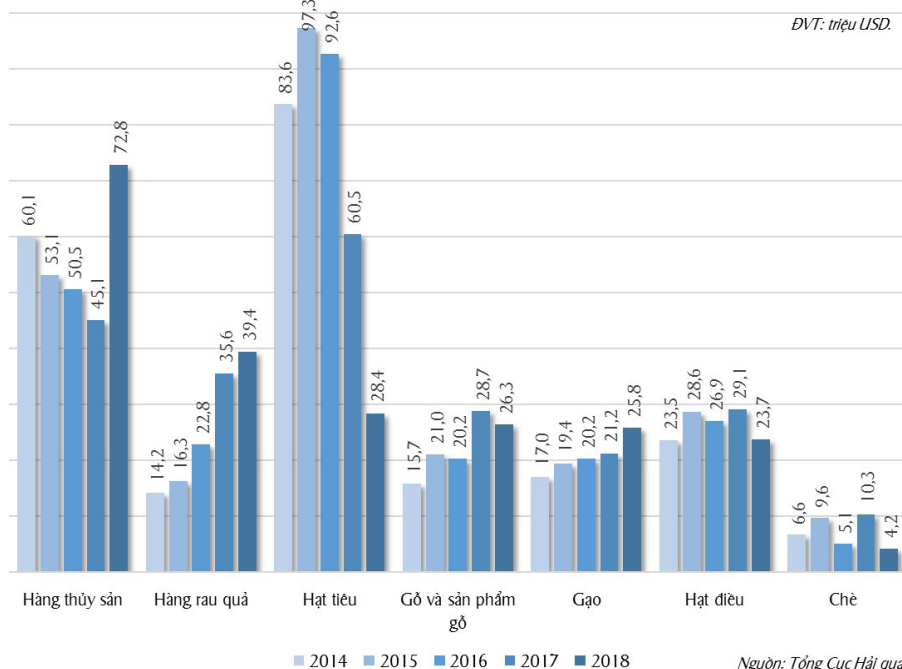


Hàng thủy sản của Việt Nam xuất khẩu vào thị trường UAE giảm liên tiếp trong 3 năm liền 2015 – 2017, với các mức giảm lần lượt: -11,7% (2015); -4,8% (2016); -10,8% (2017) so với năm trước đó. Giá trị xuất khẩu hàng thủy sản vào UAE năm 2014 đạt 60,1 triệu USD, tới năm 2017 chỉ còn 45,1 triệu USD. Tuy nhiên, năm 2018 tăng trưởng 61,5%, đạt 72,8 triệu USD, chiếm 1,4% tổng giá trị xuất khẩu vào UAE của Việt Nam. Thị trường UAE chiếm khoảng 0,8% tổng giá trị xuất khẩu hàng thủy sản của Việt Nam trong năm 2018. Tính chung 7 tháng đầu năm 2019, theo số liệu thống kê sơ bộ của Tổng Cục Hải quan, xuất khẩu hàng thủy sản vào UAE của Việt Nam giảm 28,2% so với cùng kỳ năm trước, đạt 35 triệu USD, chiếm 1,1% trong cơ cấu xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vào UAE.

Giá trị nhập khẩu hàng rau quả của UAE từ Việt Nam không ngừng tăng trong giai đoạn 2014 – 2018, năm 2014 đạt 14,2 triệu USD, tới năm 2018 đã đạt 39,4 triệu USD sau 05 năm tăng trưởng dương liên tục. Trong năm 2018, mặt hàng này chiếm 0,8% trong cơ cấu hàng hóa nhập khẩu từ Việt Nam của UAE. Thị trường UAE chỉ chiếm khoảng 1% trong tổng giá trị xuất khẩu hàng rau quả của Việt Nam đi thế giới. Bước sang năm 2019, trong 7 tháng đầu năm, hàng rau quả của Việt Nam xuất khẩu đi UAE giảm 12,2% so với cùng kỳ năm 2018, đạt 20,7 triệu USD.

Diễn biến hoàn toàn ngược lại so với xu hướng tăng trưởng của hàng rau quả là mặt hàng hạt tiêu, nếu như năm 2015 tăng 16,3% so với năm 2014; thì liên tiếp các năm sau đó đều ghi nhận giá trị tăng trưởng âm: năm 2016 giảm 4,8%, năm 2017 giảm 34,7% và năm 2018 giảm 53% so với năm trước đó. Giá trị xuất khẩu hạt tiêu của Việt Nam vào UAE năm 2018 chỉ đạt 28,4 triệu USD so với 97,3 triệu USD của năm 2015. Theo đó, tỉ trọng của mặt hàng này trong tổng giá trị xuất khẩu vào UAE của Việt Nam giảm từ 1,8% của năm 2014 xuống chỉ còn 0,5% trong năm 2018. Thị trường UAE, năm 2015, chiếm 7,7% tổng giá trị xuất khẩu hạt tiêu ra thế giới của Việt Nam thì năm 2018 chỉ còn 3,7%. 7 tháng đầu năm 2019, UAE nhập khẩu hạt tiêu từ Việt Nam giảm 12,1% so với cùng kỳ năm 2018, đạt 17,6 triệu USD.

Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng nông, lâm, thủy sản của Việt Nam sang UAE



Giá trị nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của UAE từ Việt Nam không có nhiều biến động. Năm 2014 đạt 15,7 triệu USD, tới năm 2018 đạt 26,3 triệu USD, chiếm 0,5% trong cơ cấu nhập khẩu hàng hóa từ Việt Nam của UAE. Xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ vào UAE chiếm 0,3% giá trị xuất khẩu mặt hàng này đi thế giới của Việt Nam. 7 tháng đầu năm 2019, gỗ và sản phẩm gỗ Việt Nam xuất khẩu đi UAE tăng 4,6% so với cùng kỳ, đạt 14,7 triệu USD.

Nhập khẩu gạo từ Việt Nam liên tục gia tăng trong giai đoạn 2014 – 2018, tuy nhiên mức tăng không đột biến. Năm 2014, giá trị nhập khẩu gạo từ Việt Nam là 17 triệu USD, tới năm 2018 đạt 25,8 triệu USD. Mặt hàng gạo chiếm 0,5% trong tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam vào UAE và thị trường UAE chiếm khoảng 0,8% tổng giá trị xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam.

Kim ngạch nhập khẩu hạt điều từ Việt Nam của UAE năm 2014 là 23,5 triệu USD; năm 2015 tăng 21,7% so với 2014, đạt 28,6 triệu USD. Tuy nhiên, năm 2016, nhập khẩu hạt điều từ Việt Nam sụt giảm về giá trị với mức giảm 6% so với năm 2015, đạt 26,9 triệu USD. Năm 2017 tăng trưởng trở lại, đạt 29,1 triệu USD, tăng 7,9% so với năm trước đó. Kết thúc năm 2018, giá trị nhập khẩu từ Việt Nam đạt 23,7 triệu USD, giảm 18,5% so với 2017. Trong năm 2018, thị trường UAE chiếm 0,7% giá trị hạt điều xuất khẩu đi thế giới của Việt Nam. Hạt điều chiếm 0,5% tổng giá trị xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vào UAE. 7 tháng đầu năm 2019, xuất khẩu hạt điều sang UAE giảm 46,6% so với cùng kỳ năm trước, đạt 7,4 triệu USD; chiếm 0,2% tổng giá trị xuất khẩu hàng hóa vào UAE của Việt Nam trong cùng kỳ.

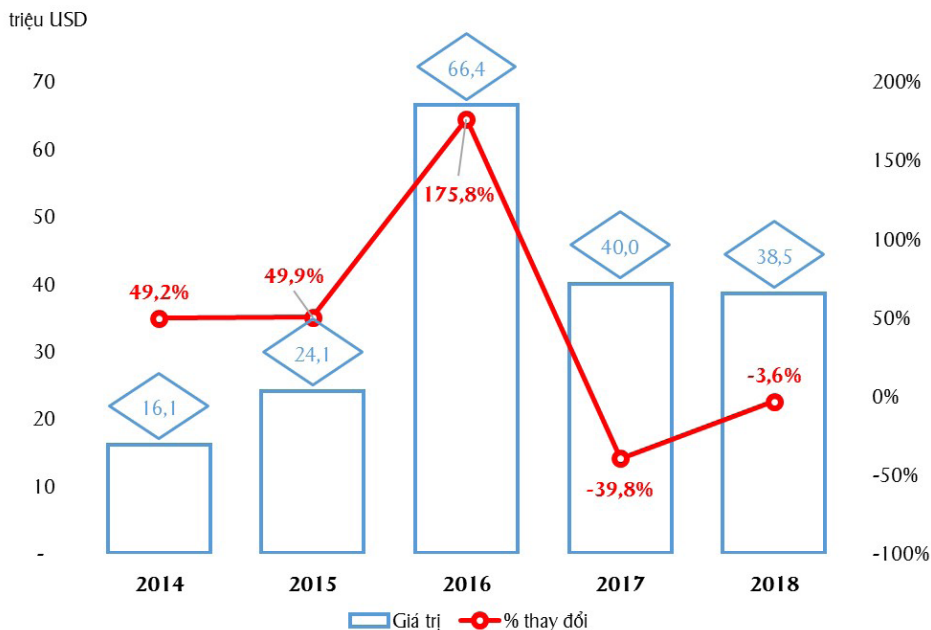
Một sản phẩm của Việt Nam có mặt tại thị trường Trung Đông được xuất khẩu vào UAE là chè. Giá trị xuất khẩu trong giai đoạn 2014 – 2018 ghi nhận xu hướng không ổn định. Năm 2015 đạt 9,6 triệu USD, tăng 44,9% so với năm 2014; năm 2016 quay đầu giảm 47,6% so với năm 2015, đạt 5,1 triệu USD. Năm 2017 tăng 103,7% để đạt 10,3 triệu USD thì năm 2018 lại giảm 59,1%, còn 4,2 triệu USD. Chè chỉ chiếm 0,1% tổng giá trị xuất khẩu vào UAE của Việt Nam và thị trường UAE chỉ chiếm 1,9% tổng giá trị xuất khẩu chè của Việt Nam trong năm 2018. 7 tháng đầu năm 2019, xuất khẩu chè của Việt Nam sang UAE tiếp tục giảm sâu 63,7% so với cùng kỳ năm 2019, chỉ đạt 0,7 triệu USD.



Lãnh đạo Thành phố tặng quà lưu niệm cho lãnh đạo UAE

Kim ngạch xuất khẩu phương tiện vận tải và phụ tùng của Việt Nam sang UAE

Nguồn: Tổng Cục Hải quan.



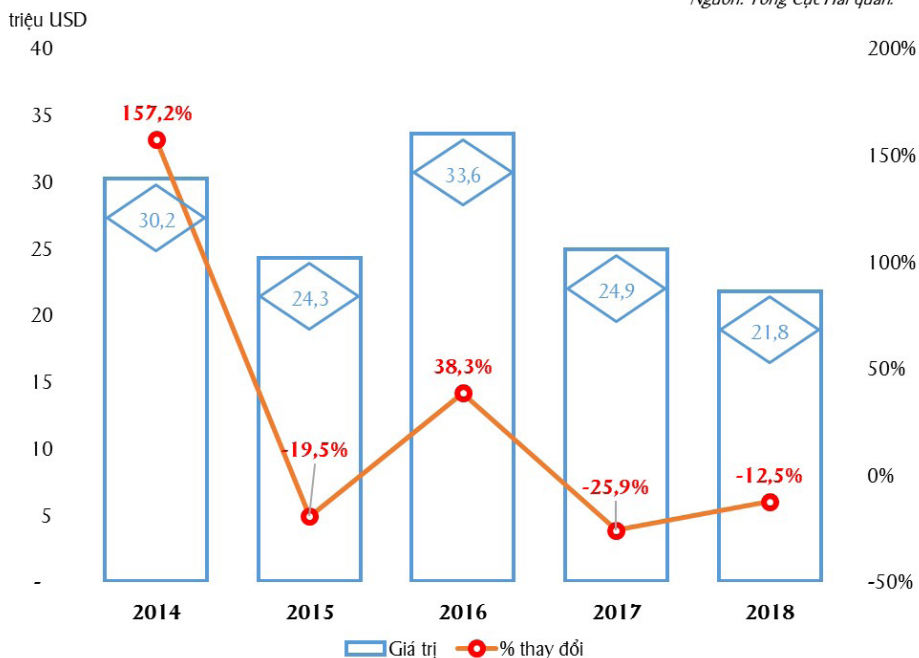
Đối với phương tiện vận tải và phụ tùng, trong các năm từ 2014 - 2016, giá trị nhập khẩu mặt hàng này từ Việt Nam không ngừng tăng về giá trị, cụ thể: năm 2014 tăng 49,2% so với năm 2013, đạt 16,1 triệu USD; năm 2015 tăng 49,9% so với năm 2014, đạt 24,1 triệu USD; năm 2016 tăng 175,8% so với 2015, đạt 66,4 triệu USD. Tuy nhiên, năm 2017 quay đầu giảm 39,8% so với năm trước, đạt 40 triệu USD; năm 2018 giảm 3,6%, đạt 38,5 triệu USD. Trong năm 2018, mặt hàng này chiếm 0,7% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam vào UAE; tỉ trọng của nó trong tổng giá trị xuất khẩu ra thế giới cùng loại sản phẩm này của Việt Nam là 0,5%. Giá trị xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam sang UAE trong 7 tháng đầu năm 2019, theo ghi nhận sơ bộ của Tổng Cục Hải quan đạt 7,3 triệu USD, giảm 39,7% so với cùng kỳ năm trước.

Đối với túi xách, vali, ví, ô, dù: năm 2014, giá trị nhập khẩu đạt 30,2 triệu USD, tăng 157,2% so với năm 2013; năm 2014 giảm 19,5% so với năm trước, đạt 24,3 triệu USD; năm 2016 tăng 38,3%, đạt 33,6 triệu USD; năm 2017 đạt 24,9 triệu USD, giảm 25,9% so với 2016. Năm 2018 giảm 12,5% so với năm 2017, đạt 21,8 triệu USD. Mặt hàng này chiếm khoảng 0,4% trong tổng giá trị xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam vào UAE trong năm 2018. Thị trường UAE chiếm khoảng 0,6% tổng kim ngạch xuất khẩu mặt

hàng này của Việt Nam. Theo ghi nhận sơ bộ của Tổng Cục Hải quan, trong 7 tháng đầu năm 2019, xuất khẩu túi xách, vali, ví, ô, dù của Việt Nam vào UAE giảm 11,9% so với cùng kỳ 2018, đạt 13,8 triệu USD.

Kim ngạch xuất khẩu túi xách, vali, mũ, ô, dù của Việt Nam sang UAE

Nguồn: Tổng Cục Hải quan.



UAE cũng nhập khẩu sắt thép các loại từ Việt Nam: năm 2015 đạt giá trị nhập khẩu cao nhất với 31,1 triệu USD, tăng 10,3% so với 2014. Hai năm sau đó liên tục tăng trưởng âm so với năm trước liền kề lần lượt: -36,8% (2016 – đạt 19,6 triệu USD) và -44,8% (2017 – đạt 10,8 triệu USD). Năm 2018 tăng trưởng 79,5% so với năm 2017, đạt 19,5 triệu USD. Thị trường UAE chiếm 0,4% tổng giá trị xuất khẩu sắt thép các loại của Việt Nam và chiếm 0,4% tổng giá trị nhập khẩu của UAE từ Việt Nam.

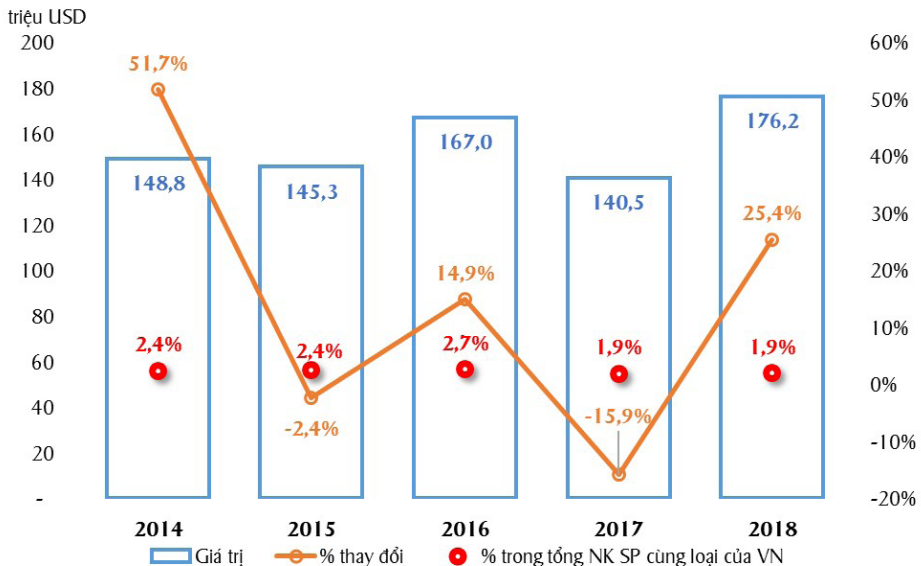
Xuất khẩu sản phẩm từ sắt thép của Việt Nam vào UAE không có sự biến động trong giai đoạn 2014 – 2018, giá trị xuất khẩu dao động quanh mức 5 triệu USD. Giá trị xuất khẩu vào UAE đối với sản phẩm từ sắt thép chiếm 0,2% giá trị xuất khẩu đi thế giới cùng loại mặt hàng này của Việt Nam trong năm 2018. 7 tháng đầu năm 2019, xuất khẩu sản phẩm từ sắt thép của Việt Nam vào UAE đạt 2,348 triệu USD, giảm 3,7% so với cùng kỳ năm trước.

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

Năm 2018, đứng ở vị trí thứ nhất về kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của UAE vào Việt Nam là chất dẻo nguyên liệu. Đây cũng là mặt hàng giữ vị trí quán quân trong 05 năm liền (2014 – 2018). Giá trị kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này của UAE vào Việt Nam năm 2018 đạt 176,2 triệu USD, tăng 25,4% so với năm 2017. Đây là mức cao nhất trong vòng 05 năm trở lại đây. Giá trị nhập khẩu chất dẻo nguyên liệu từ UAE chiếm khoảng 1,9% trong tổng giá trị nhập khẩu sản phẩm cùng loại của Việt Nam trong năm 2018 và chiếm tới 37,6% trong tổng giá trị xuất khẩu của UAE vào Việt Nam, tăng 13 điểm % so với năm 2017. Trong 7 tháng đầu năm 2019, giá trị nhập khẩu chất dẻo nguyên liệu của Việt Nam từ UAE đạt 99,713 triệu USD, tăng 11,9% so với cùng kỳ năm 2018; chiếm 44% tổng giá trị nhập khẩu trong 7 tháng đầu năm 2019 từ UAE của Việt Nam.

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

Nguồn: Tổng Cục Hải quan.

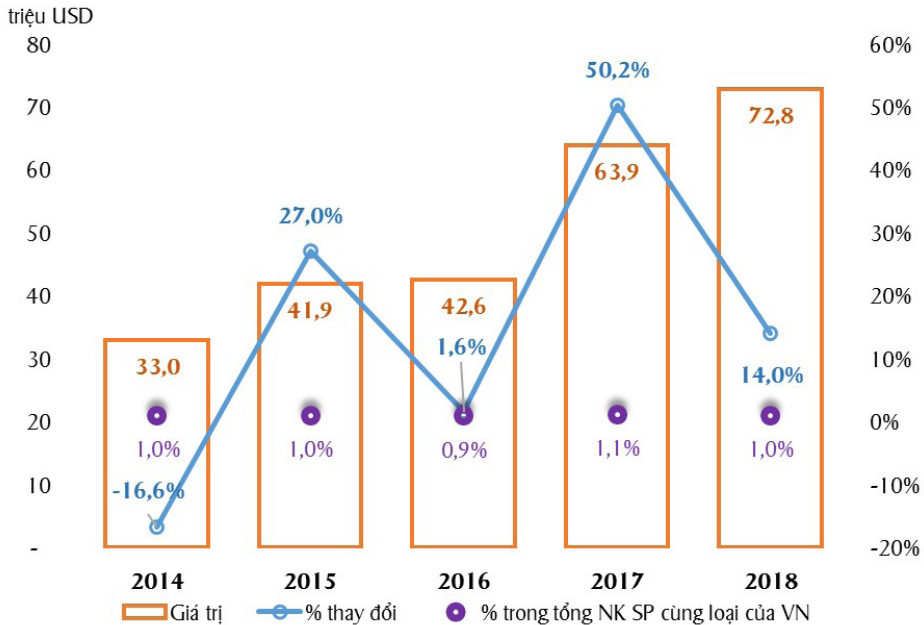


Kim loại thường khác xếp thứ 2 về giá trị trong giỏ hàng hóa nhập khẩu từ UAE của Việt Nam năm 2018 với 72,8 triệu USD, tăng 14% so với năm 2017 và chiếm 1,0% trong tổng giá trị nhập khẩu cùng loại của Việt Nam. Kim loại thường khác chiếm 15,5%

trong tổng giá trị xuất khẩu của UAE vào Việt Nam trong năm 2018, tăng 4,3 điểm % so với tỉ trọng năm 2017. 7 tháng đầu năm 2019, giá trị xuất khẩu kim loại thường khác vào Việt Nam giảm 37,3% so với cùng kỳ năm trước, chỉ đạt xấp xỉ 28 triệu USD, chiếm 12,3% tổng giá trị xuất khẩu vào Việt Nam của UAE.

Kim ngạch nhập khẩu kim loại thường khác của Việt Nam từ UAE

Nguồn: Tổng Cục Hải quan.



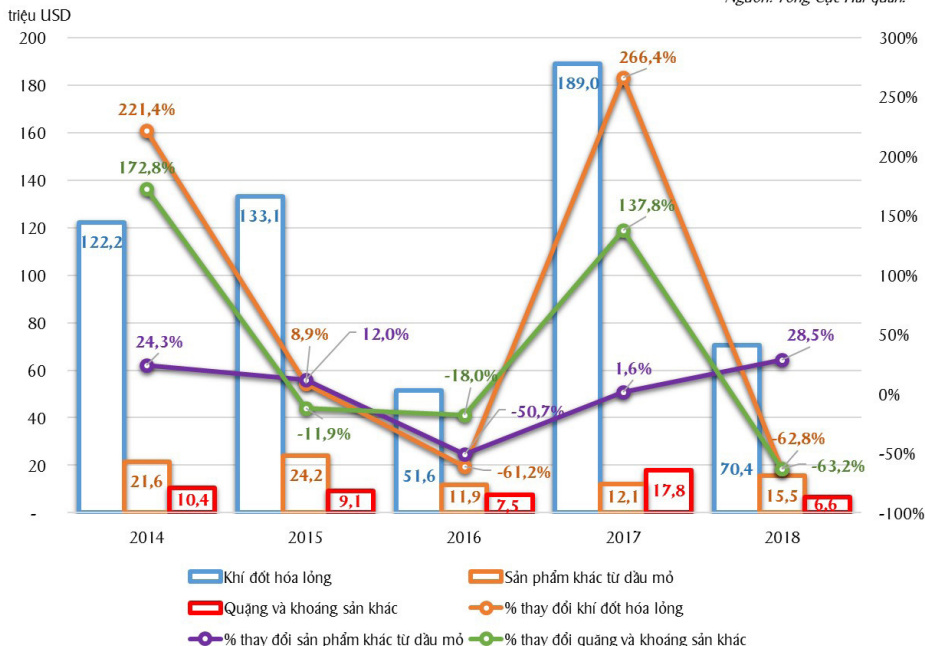
Năm 2018, khí đốt hóa lỏng đứng ở vị trí thứ 3 với giá trị đạt 70,4 triệu USD, giảm 62,8% so với năm 2017 sau khi tăng trưởng lên tới 266,4% trong năm 2017 so với năm trước đó. Theo đó, tỉ trọng trong tổng giá trị xuất khẩu của UAE vào Việt Nam trong năm 2018 chỉ còn chiếm 15% so với 33,2% của năm 2017. Trong cơ cấu nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam, thị trường UAE chiếm 8,3% trong tổng kim ngạch nhập khẩu cùng loại mặt hàng này từ thế giới trong năm 2018, trước đó, năm 2017 chiếm tới 26,6%. 7 tháng đầu năm 2019, giá trị xuất khẩu khí đốt hóa lỏng sang Việt Nam giảm 72,8%, đạt 11,7 triệu USD, chiếm 5,1% tổng giá trị xuất khẩu vào Việt Nam của UAE.

Việt Nam nhập khẩu sản phẩm khác từ dầu mỏ của UAE chiếm từ khoảng 1,4 – 2,5% tổng giá trị nhập khẩu mặt hàng cùng loại hàng năm. Năm 2018, giá trị mà Việt Nam nhập khẩu từ UAE là 15,5 triệu USD, tăng 28,5% so với năm 2017. Sản phẩm khác

từ dầu mỏ chiếm khoảng 3,3% trong tổng giá trị mà Việt Nam nhập khẩu từ UAE trong năm 2018, trước đó là 2,1% trong năm 2017. 7 tháng đầu năm 2019, xuất khẩu sản phẩm khác từ dầu mỏ của UAE vào Việt Nam tăng 52,1% so với cùng kỳ năm trước, đạt xấp xỉ 14 triệu USD; chiếm 6,1% giá trị nhập khẩu từ UAE của Việt Nam.

Kim ngạch nhập khẩu các sản phẩm từ dầu mỏ, khí đốt hóa lỏng, quặng và khoáng sản của Việt Nam từ UAE

Nguồn: Tổng Cục Hải quan.



Quặng và khoáng sản khác là mặt hàng đứng ở vị trí thứ 6 trong giỏ hàng hóa xuất khẩu của UAE vào Việt Nam trong năm 2018 với 6,6 triệu USD, giảm 63,2% so với năm 2017; chiếm 1,4% tổng giá trị xuất khẩu của UAE vào Việt Nam và chỉ chiếm 0,5% tổng giá trị nhập khẩu mặt hàng này của Việt Nam từ thế giới. Trước đó ghi nhận sự trồi sụt không ổn định trong giá trị xuất khẩu sản phẩm này của UAE sang Việt Nam. Cụ thể, năm 2014 tăng 172,8% so với năm 2013, đạt 10,4 triệu USD; năm 2015 giảm 11,9%, đạt 9,1 triệu USD; năm 2016 giảm tiếp 18%, đạt 7,5 triệu USD. Tuy nhiên năm 2017 lại tăng 137,8%, đạt 17,8 triệu USD. Trong 7 tháng đầu năm 2019, Việt Nam nhập khẩu quặng và khoáng sản khác từ UAE tăng 206% so với cùng kỳ năm 2018, đạt 9,5 triệu USD, chiếm 4,2% tổng giá trị nhập khẩu từ UAE trong cùng kỳ.

HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ UAE



Hội nghị Xúc tiến Đầu tư, Thương mại và Du lịch vào TP.HCM tại Dubai năm 2018 do ITPC tổ chức

Theo số liệu thống kê của Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ Kế hoạch – Đầu tư), tính đến thời điểm hết tháng 12/2018, UAE là nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài xếp thứ 66 trong số 130 quốc gia và lãnh thổ đầu tư tại Việt Nam, với 19 dự án còn hiệu lực, với tổng vốn đăng ký khiêm tốn là 29,676 triệu USD. Các dự án có mức bình quân 1 dự án chỉ đạt 1,56 triệu USD/dự án, thấp hơn rất nhiều so với bình quân đầu tư 1 dự án nước ngoài đầu tư tại Việt Nam là 13,97 triệu USD/dự án. Các lĩnh vực mà UAE đầu tư tập chung chủ yếu vào cơ sở hạ tầng, bất động sản, khai thác tài nguyên khoáng sản, sản xuất, du lịch dịch vụ ... Về hợp tác trong lĩnh vực năng lượng, hai bên đã tích cực triển khai các hoạt động hợp tác trong lĩnh vực dầu khí, đặc biệt là hợp tác giữa Tập đoàn Dầu khí quốc gia Việt Nam và đối tác Mubadala Oil & Gas (MOG) của UAE. Trong khi đó, ở lĩnh vực công nghiệp, các doanh nghiệp UAE đang tích cực tìm hiểu đầu tư ở các ngành như: năng lượng tái tạo, luyện kim (nhôm, thép), sửa chữa tàu biển, hóa dầu, hóa chất và cơ khí chế tạo...

Tổng số vốn đầu tư đăng ký của UAE lũy kế đến hết năm 2018 chỉ chiếm 0,0087% trên tổng số vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đăng ký tại Việt Nam.

Trong năm 2018, có tổng số 04 dự án của các nhà đầu tư UAE được cấp mới, với giá trị vốn đăng ký cấp mới đạt 3,11 triệu USD, chiếm 71,2% tổng vốn đăng ký của UAE vào Việt Nam năm 2018. Ngoài ra, các nhà đầu tư UAE còn đầu tư vào Việt Nam thông qua hình thức góp vốn mua cổ phần với 01 lượt, giá trị đạt 1,26 triệu USD, chiếm 28,8%.

CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ CẦN THIẾT

➤ Đại sứ quán Việt Nam tại UAE

Địa chỉ: Villa 147, Salama Bint Butti Street, Sector 20, Al Mushrif area, Abu Dhabi, the UAE

Điện thoại: (+971) 2449 6710

Fax: (+971) 2449 6730

Email: dsqvn_uae@mofa.gov.vn

Website: www.vietnamembassy-uae.org/vi/

➤ Thương vụ Việt Nam tại UAE (kiêm Oman)

Địa chỉ: No. 404, Al Ain Center (Computer Plaza), Al Mankhool Road, Bur Dubai, Dubai, UAE P.O.Box: 72342, Dubai, UAE

Điện thoại: (+971) 4359 7350

Fax: (+971) 4359 7351

Email: ae@moit.gov.vn; vntrade@emirates.net.ae

➤ Đại sứ quán UAE tại Việt Nam

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

Điện thoại: 04-37264545

Fax: 04-37262020

Email: hanoi@mofa.gov.ae

Website: www.uae-embassy.ae/Embassies/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

