

MỤC LỤC

Chương 1. Tổng quan thị trường UAE	3
Các thông tin cơ bản	3
Tổng quan	5
Các hiệp định thương mại tự do	6
Quan hệ quốc tế	6
Các yếu tố tích cực khác cho thấy tiềm năng phát triển của UAE gồm:.....	6
Tiềm năng tăng trưởng	7
Các ngành kinh tế trọng điểm của UAE.....	7
Chương 2. Các chỉ số kinh tế, thương mại cơ bản.....	9
Môi trường đầu tư.....	11
Cơ sở hạ tầng kinh tế	11
Chương 3. Quan hệ thương mại, đầu tư Việt Nam - UAE.....	13
Quan hệ ngoại giao giữa Việt Nam và UAE	13
Một số hiệp định đã ký giữa hai bên	13
Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và UAE.....	14
Kim ngạch ngoại thương Việt Nam - UAE giai đoạn 2012-2016:.....	14
Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ UAE, 9 tháng đầu năm 2017:	14
Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang UAE, 9 tháng đầu năm 2017: ..	15
Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ UAE, năm 2016:	17
Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang UAE, năm 2016:	17
Lợi thế khi doanh nghiệp xuất khẩu sang UAE.....	19
Những thách thức tại thị trường UAE	19
Triển vọng thâm nhập thị trường.....	19
Hợp tác đầu tư giữa Việt Nam - UAE	20
Chương 4. Văn hóa kinh doanh tại UAE.....	22
Chương 5. Một số quy định cần biết khi kinh doanh với UAE	26
Các qui định về nhập khẩu	26

Chính sách thuế và thuế suất 27

Quy định về bao gói, nhãn mác 29

Quy định về kiểm dịch động thực vật..... 29

Quyền sở hữu trí tuệ 29

Khu vực tự do thương mại..... 30

Quy định về tiêu chuẩn đối với hàng hoá dịch vụ 31

Thành lập doanh nghiệp 31

Các vấn đề cần lưu ý về pháp luật ở UAE..... 35

Một số lưu ý đối với doanh nghiệp Việt Nam..... 35

Các giải pháp phát triển thị trường..... 35

Chương 6. Thông tin liên hệ và các sự kiện thương mại..... 38

Đại sứ quán Việt Nam tại Abu Dhabi (UAE)..... 38

Thương vụ Việt Nam tại UAE..... 38

Đại sứ quán UAE tại Việt Nam: 38

Các địa chỉ hữu ích khác..... 38

Tài liệu tham khảo 39



Chương 1. Tổng quan thị trường UAE

Các thông tin cơ bản

Tên nước: Các Tiểu vương quốc Ả-rập Thống nhất (UAE)

Thủ đô: Abu Dhabi

Tổng thống: Ông Khalifa bin Zayed Al Nahyan (từ ngày 3/11/2004 - nay)

Thủ tướng: Ông Mohammed bin Rashid Al Maktoum (từ ngày 11/2/2006 - nay)

Quốc khánh: Ngày 2 tháng 12 năm 1971 (Ngày độc lập)

Diện tích: 83.600 km²

Biên giới đất liền: 1.066 km

Các Tiểu vương quốc Ả-rập Thống nhất tiếp giáp với Oman về phía Nam với đường biên giới dài 609 km và Ả-Rập Saudi về phía tây với đường biên giới dài 457 km.

Vị trí địa lý: Nằm ở phía Đông bán đảo Ả-rập, phía Bắc giáp Qatar, phía Đông giáp vịnh Ả-rập, phía Tây giáp Ả-rập Saudi, phía Nam giáp Oman. Nằm ở Trung Đông, dọc vịnh Ba Tư, nằm giữa hai quốc gia: Oman và Ả-rập Saudi. Đây là một vị trí chiến lược nằm sát phía nam của eo biển Hormuz, một điểm trung chuyển trọng yếu đối với dầu thô thế giới

Tài nguyên thiên nhiên: Dầu mỏ và khí đốt thiên nhiên.

Dân số: 5.927.482 (ước tính 7/2016), đứng thứ 112 trên thế giới. Dân số tập trung phần lớn (85%) ở 3 thành phố lớn: thủ đô Abu Dhabi (1,145 triệu dân), Dubai (2,415 triệu dân), and Sharjah (1,279 triệu dân).

Cấu trúc dân số: (ước tính 2016)

- 0 – 14 tuổi: 20,94% (nam 634.996/nữ 605.985)
- 15 – 24 tuổi: 13,53% (nam 476.813/nữ 324.982)
- 25 – 54 tuổi: 61,27% (nam 2.767.886/nữ 863.816)%
- 55 – 64 tuổi: 3,23% (nam 142.661/nữ 48.715)
- Trên 65 tuổi: 1,04% (nam 38.444/nữ 23.184)

Tỉ lệ tăng dân số: 2,47% (ước tính 2016)

Tỉ lệ sinh con: 15,3 trẻ/1.000 người (ước tính 2016)

Dân tộc: 19% người gốc UAE, 23% là người gốc Ả Rập khác (như người Ai Cập, người Jordan) và người Iran, 50% là người gốc Nam Á (Bangladesh, Pakistan, Sri

Lanka và Ấn Độ), và 8% là từ các nước phương tây và châu Á khác.

Khí hậu: Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất có khí hậu cận nhiệt đới khô hạn với khí hậu xa mạc nắng nóng, mùa hè nóng và mùa đông ấm. Các tháng nóng nhất là tháng 7 và tháng 8, nhiệt độ cao nhất trung bình đạt từ 45°C - 52°C tại đồng bằng duyên hải, vùng núi phía đông mát mẻ hơn từ 28°C - 30°C. Nhiệt độ thấp nhất trung bình vào tháng 1 và tháng 2 là từ 10°C - 14°C.

Trong những tháng cuối hè, gió đông nam ẩm gọi là Sharqi khiến khu vực duyên hải đặc biệt khó chịu. Lượng mưa bình quân hàng năm tại khu vực duyên hải thấp hơn 120mm, trong khi tại một số vùng núi lượng mưa hàng năm thường đạt 350mm. Mưa tại các khu vực duyên hải diễn ra trong thời gian ngắn và xối xả trong các tháng mùa hè, đôi khi dẫn đến ngập lụt tại các thung lũng sông thường cạn nước. Khu vực thỉnh thoảng có bão cát dữ dội, làm giảm tầm nhìn nghiêm trọng.

Hệ thống pháp luật: Luật Hồi giáo Sharia

Thể chế nhà nước: Liên bang theo chế độ Cộng hòa; từng tiểu vương quốc theo chế độ quân chủ. Là một Liên bang gồm 7 vương quốc tự trị từ năm 1971 (Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ras Al-Khaimah, Umm Al-Qaiwain, Ajman và Fujairah). Hiến pháp lâm thời ban hành năm 1971, sửa đổi năm 1976. Hội đồng tối cao gồm các thủ lĩnh thế tập của 7 tiểu vương quốc. Hội đồng này chọn hai trong số thành viên của mình làm Tổng thống, Phó Tổng thống. Tổng thống bổ nhiệm Thủ tướng và các thành viên của Nội các Hội đồng tối cao bầu ra Hội đồng cố vấn liên bang gồm 40 thành viên. Các tiểu vương quốc Ả-rập không có các đảng phái chính trị.

Ngôn ngữ: Ngôn ngữ chính thức là tiếng Ả-rập. Ngôn ngữ khác: tiếng Iran, tiếng Anh, tiếng Hindi, tiếng Urdu.

Tôn giáo: Hồi giáo: 76%, Thiên Chúa giáo: 9%, Khác 15%: chủ yếu là Ấn Độ giáo và Đạo Phật, còn lại ít hơn 5% là đạo khác.

Múi giờ: Giờ chuẩn của UAE là giờ GMT cộng thêm 4 giờ (GMT+4) và chậm hơn Việt Nam 3 tiếng.

Đơn vị tiền tệ: Dirhams (Dhs)

Những ngày Lễ tết năm 2017			
Occasion	Năm 2017	Lịch Hồi giáo Hijri Year 1438	Số ngày nghĩ Lễ
Năm mới	Ngày 01/01		1
Israa wal Miraj Night	Ngày 24/ 4	27 Rajab	1
Ramadan expected to begin	Ngày 27/ 5	1 Ramadan	-

Eid Al Fitr	Ngày 25/ 6	1 Shawwal	3
Haj season	Ngày 23/ 8	1 Dhu Al-Hijjah	-
Arafat Day	Ngày 31/ 8	9 Dhu Al-Hijjah	1
Eid Al Adha	Ngày 01/ 9	10 Dhu Al-Hijjah	3
Hijri New Year's Day	Ngày 22/ 9	1 Muharram 1439	1
Commemoration Day	Ngày 30/ 11		1
Prophet Mohammed's Birthday	Ngày 30/ 11	12 Rabi' Al-Awwal	1
Ngày Quốc khánh UAE	Ngày 02/ 12		2

(Nguồn: CIA factbook)

Tổng quan

Các Tiểu vương quốc Ả rập Thống nhất (UAE) đứng hàng đầu về kinh tế trong các nước Ả rập và đứng thứ 17 trong 61 nền kinh tế có tính cạnh tranh cao trên thế giới, ngành hàng không đứng thứ 8 thế giới, ngành du lịch đứng thứ 2 trong khu vực, thặng dư thương mại hàng năm luôn ở mức cao. UAE là liên bang của 7 tiểu vương quốc Arab gồm các nước có nguồn lợi chính thu được từ nguồn tài nguyên khổng lồ về dầu mỏ và khí đốt.

UAE gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) từ năm 1995, tham gia nhiều liên minh khác nhau. Sau khi gia nhập WTO, UAE có tỷ lệ tăng trưởng tương đối cao. UAE đang ngày càng tiến dần đến vị trí như một diễn đàn khu vực về thương mại, vận tải, dịch vụ cho toàn bộ khu vực Trung Đông.

UAE hiện là nền kinh tế thị trường tự do về lao động và hàng hóa. Nguyên tắc tự do và tình hình chính trị ổn định là những điểm chính góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế ngày nay của UAE.

Mặc dù đã có nhiều nỗ lực đa dạng hóa các ngành kinh tế, tuy nhiên gần 70% GDP của UAE là từ dầu mỏ. Thách thức trong dài hạn đối với kinh tế UAE là sự phụ thuộc lớn vào dầu mỏ và lao động có trình độ người nước ngoài. Kế hoạch chiến lược cho các năm tới của UAE là tập trung đa dạng hóa và tạo nhiều cơ hội hơn cho công dân trong nước thông qua việc nâng cao chất lượng giáo dục và tuyển dụng lao động làm việc trong khối doanh nghiệp tư nhân.

UAE là một nước giàu văn hóa và truyền thống. Cho đến nay, người dân của UAE vẫn còn giữ nhiều truyền thống và những nét văn hoá đẹp từ xa xưa. Với sự hiểu biết sâu sắc về giá trị các di sản văn hóa dân tộc cũng như việc bảo tồn chúng đã cho người dân ở đây một cầu nối mật thiết giữa quá khứ và hiện tại.

UAE có những mối quan hệ chặt chẽ với phần còn lại của thế giới Ả rập. Chính phủ

nước này cam kết gìn giữ các hình thức nghệ thuật và văn hóa truyền thống. Tuy nhiên, có thể dễ dàng nhận thấy sự thay đổi bên trong đời sống xã hội - quan điểm về phụ nữ đang phát triển cởi mở hơn, và những môn thể thao mới như golf, với hai giải được tổ chức định kỳ (Dubai Desert Classic và Abu Dhabi Golf Championship) cùng cuộc đua ngựa Dubai World Cup diễn ra vào tháng 3 hàng năm dần trở nên quen thuộc với dân chúng bên cạnh những môn thể thao đua lạc đà truyền thống. Vì ưu thế tuyệt đối của đức tin Hồi giáo, thịt lợn và rượu thường ít khi hiện diện trong vùng.

UAE là thị trường xuất khẩu lớn thứ 12 trên toàn cầu, và là thị trường xuất khẩu tiềm năng của Việt Nam.

Các hiệp định thương mại tự do

GCC hiện nay chỉ có một vài hiệp định thương mại tự do, gồm Khu thương mại tự do Ả Rập mở rộng (Greater Arab Free Trade Area - GAFTA), Khu vực thương mại tự do châu Âu (European Free Trade Area - EFTA) và một hiệp định thương mại song phương với Singapore.

Hiện GCC vẫn đang đàm phán hiệp định thương mại tự do với một số nước khác như Ấn Độ và Liên minh châu Âu (EU).

Quan hệ quốc tế

UAE thực hiện đường lối đoàn kết Ả Rập, dựa vào Mỹ và phương Tây, đồng thời hướng về Châu Á (chủ yếu là Pakistan, Trung Quốc, Nhật, Ấn Độ). Trong năm 2006, Tổng thống Kalifa đã thăm Ai Cập, Pháp, Ma-rốc, Thủ tướng Maktum thăm Ả Rập Saudi và Pakistan (UAE đầu tư 20 tỷ USD để phát triển cơ sở hạ tầng cho Pakistan). UAE đã đón các tổng thống Ai Cập, Kazakhstan, Indonesia, Hàn Quốc, Afganistan, Bộ trưởng Ngoại giao Sudan, Trung Quốc. Đối với khu vực Đông Nam Á, UAE chú trọng phát triển quan hệ với Singapore, Thái Lan và Malaysia.

UAE và Iran vẫn đang tranh chấp về 3 hòn đảo (Tomb lớn, Tomb nhỏ, Abu Musa) nằm gần eo biển Hormuz, có vị trí chiến lược rất quan trọng về quân sự, hàng hải và tài nguyên. UAE chủ trương đối thoại hòa bình để giải quyết vấn đề tranh chấp với Iran. Gần đây hai bên đã trao đổi đoàn đàm phán (nhưng đến nay vẫn chưa đạt kết quả). Quan hệ kinh tế, thương mại tăng nhanh.

UAE là thành viên của Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC), Liên hợp quốc, Liên đoàn Ả Rập, Phong trào Không liên kết, Tổ chức Hội nghị Hồi giáo (OIC), Hội đồng hợp tác vùng Vịnh (GCC) và Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). UAE còn là thành viên của Ngân hàng thế giới (WB), Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), Tổ chức lao động quốc tế (ILO)...

Các yếu tố tích cực khác cho thấy tiềm năng phát triển của UAE gồm:

- Cơ sở hạ tầng rất tốt của UAE
- Hệ thống ngân hàng vững mạnh
- Hệ thống chính trị ổn định

- Nhiều khu thương mại tự do cho phép công ty 100% vốn nước ngoài và chế độ thuế bằng 0.
- Nhiều khu vực phát triển và đổi mới liên tục, gồm đảo Sadiyaat ở Abu Dhabi, thành phố Mohammed Bin Rashid tại Dubai và Kế hoạch tổng thể Fujairah.

Tiềm năng tăng trưởng

Mặc dù kinh tế toàn cầu suy thoái, nền kinh tế UAE vẫn tiếp tục phát triển. Nhìn chung, triển vọng kinh tế của UAE khá tích cực. Trữ lượng dầu và khí đốt thiên nhiên của UAE đứng trong top 10 nước có trữ lượng lớn nhất trên thế giới.

UAE đã đa dạng hóa nền kinh tế của họ. Lĩnh vực phi dầu mỏ hiện nay chiếm khoảng 70% GDP. Điều này giúp nguồn thu của quốc gia cân bằng hơn và tạo ra một nền kinh tế bền vững có thể chịu được các biến động giá dầu trong dài hạn. Hiện Dubai là trung tâm thương mại, dịch vụ logistics, truyền thông và giải trí của khu vực.

Khu vực vùng Vịnh vẫn tiếp tục tăng trưởng nhờ vào gia tăng chi tiêu ở khu vực công, đặc biệt là trong đầu tư cơ sở hạ tầng vật chất và xã hội. Đồng thời, khu vực tư nhân cũng hoạt động rất mạnh mẽ.

Do UAE có vị trí địa lý gần với các thị trường vùng Vịnh khác, vì vậy quốc gia này trở thành con đường giúp các công ty nước ngoài tiếp cận thị trường các nước GCC.

Các ngành kinh tế trọng điểm của UAE

• Công nghiệp:

Khai thác và chế biến dầu lửa: là ngành công nghiệp chủ chốt của UAE. UAE là nước có trữ lượng khí đốt tự nhiên đứng hàng thứ tư thế giới sau Nga, Iran và Qatar. Trữ lượng dầu mỏ của UAE tính đến ngày 1/1/2016 ước đạt 98 tỷ thùng (chiếm khoảng 10% trữ lượng của thế giới), trữ lượng khí tự nhiên 6.091 tỷ m³. Phần lớn trữ lượng này tập trung trong vùng lãnh địa của Abu Dhabi. Có hai nhà máy lọc dầu chính ở UAE, cả hai đều đặt tại Abu Dhabi và được sở hữu bởi công ty dầu quốc gia Abu Dhabi (ADNOC). Năm 2016 sản lượng dầu khai thác của UAE đạt 2,82 triệu thùng/ngày. Sản lượng dầu xuất khẩu đạt 2,637 triệu thùng/ngày. Giá trị xuất khẩu của dầu thô chiếm 45% tổng kim ngạch xuất khẩu của quốc gia này trong năm 2016.

Ngoài khai thác và chế biến dầu mỏ, các ngành kinh tế công nghiệp chính khác của UAE là đánh bắt cá, nhôm, xi măng, phân bón, sửa chữa và đóng tàu, vật liệu xây dựng, hàng thủ công mỹ nghệ, dệt.

• Nông nghiệp:

Các ngành nông nghiệp chủ yếu là chăn nuôi và trồng chà là. Trồng trọt phát triển ở các ốc đảo bờ đông Liwa, Al Ain, Falaj Al Mualla. Sản phẩm nông nghiệp gồm: chà là, rau quả, gia cầm, trứng, sữa, cá (tự túc được gần 100% nhu cầu về cá).

- **Dịch vụ:**

Là một trong số những nền kinh tế hàng đầu ở Trung Đông, UAE đang hướng tới việc trở thành một trung tâm thương mại của Trung Đông, thúc đẩy mở rộng các hoạt động thương mại (trong đó có thương mại dịch vụ), bao gồm chiến lược khuyến khích trưng hoạt động ngành du lịch phát triển và các lĩnh vực thu hút du khách ở Trung Đông, được dự đoán sẽ thu hút gần 10 triệu du khách và những người nước ngoài giàu có tới UAE đến năm 2016.

Chương 2. Các chỉ số kinh tế, thương mại cơ bản

GDP (trương đồng sức mua - PPP): 667,2 tỷ USD (ước tính năm 2016), xếp thứ 33 trên thế giới.

GDP (tỉ giá chính thức): 375 tỷ USD (ước tính năm 2016)

Tốc độ tăng trưởng GDP thực tế: 2,3% (ước tính năm 2016), xếp thứ 120 trên thế giới.

GDP trên đầu người (PPP): 67.700 USD (ước tính năm 2016), xếp thứ 14 trên thế giới.

GDP - Theo ngành (ước tính năm 2016):

- Nông nghiệp: 0,7%
- Công nghiệp: 44,6%
- Dịch vụ: 54,7%

Lực lượng lao động: 5,242 triệu (ước tính năm 2016), đứng thứ 77 trên thế giới.

Lực lượng lao động phân theo ngành:

- Nông nghiệp: 7%
- Công nghiệp: 15%
- Dịch vụ: 78%

Tỉ lệ thất nghiệp: 3,6% (ước tính năm 2016).

Ngân sách

- Thu: 98,15 tỷ USD (ước 2016)
- Chi: 112,6 USD (ước 2016)

Thuế và thu khác: 26,2% GDP (ước 2016), xếp thứ 106 trên thế giới.

Thâm hụt ngân sách: -3,9% GDP (ước 2016)

Nợ công: 60,3% GDP (ước 2016)

Tỉ lệ lạm phát (giá tiêu dùng): 3,4% (ước 2016)

Tăng trưởng sản xuất công nghiệp: 1,8% (ước 2016)

Dự trữ khí tự nhiên: 6,091 nghìn tỷ m³ (ước đến 01/01/2016), đứng thứ 7 trên thế giới.

Lượng dự trữ dầu thô: 98 tỷ thùng (tính đến 01/01/2016), đứng thứ 7 trên thế giới.

Các sản phẩm nông nghiệp: Cà là, rau, dưa hấu, trứng, cá, gia cầm, các sản phẩm từ sữa.

Các sản phẩm công nghiệp: Dầu khí và hóa dầu, cá, nhôm, xi măng, phân bón, sửa chữa tàu biển thương mại, vật liệu xây dựng, thủ công mỹ nghệ, dệt may.

Xuất khẩu: Năm 2016 ước đạt 316 tỷ USD, đứng thứ 14 trên thế giới, giảm so với 333,3 tỷ USD của năm 2015.

Các mặt hàng xuất khẩu chính gồm: dầu thô chiếm 45%, khí đốt tự nhiên, sản phẩm tái xuất, cá khô, cà là.

Các đối tác xuất khẩu chính gồm:

- Iran 13,6%
- Oman 11,3%
- Nhật Bản 9,2%
- Ấn Độ 8%
- Trung Quốc 4,4%

Nhập khẩu: Năm 2016 ước đạt 246,9 tỷ USD, đứng thứ 17 thế giới, tăng so với mức ước tính 243,9 tỷ USD của năm 2015.

Các mặt hàng nhập khẩu chính gồm: Thiết bị máy móc và vận tải, hóa chất, thực phẩm.

Các đối tác nhập khẩu chính gồm:

- Trung Quốc 15,4%
- Ấn Độ 12,6%
- Hoa Kỳ 9,6%
- Đức 6,7%
- Oman 4,5%
- Anh 4,3%

Dự trữ ngoại tệ và vàng: 84,93 tỷ USD (ước đến 31/12/2016), đứng thứ 27 trên thế giới.

Nợ nước ngoài: 220,4 tỷ USD (ước đến 31/12/2016), đứng thứ 34 trên thế giới; tăng từ mức ước tính 204,3 tỷ USD (31/12/2015)

Đầu tư trực tiếp ở nước ngoài: 94,36 tỷ USD (ước đến 31/12/2016), đứng thứ 34 trên thế giới, tăng so với mức ước tính 90,86 tỷ USD vào thời điểm 31/12/2015.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài tại UAE: 132,5 tỷ USD (ước đến 31/12/2016), đứng thứ

41 trên thế giới, tăng so với mức ước tính 126,7 tỷ USD vào thời điểm 31/12/2015.

Môi trường đầu tư

Chính sách về đầu tư nước ngoài ở UAE rất thông thoáng và UAE có nhiều ưu đãi cũng như điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài.

UAE có Dubai là trung tâm công nghiệp và thương mại hàng đầu ở Trung Đông, là nơi có điều kiện lý tưởng để tổ chức phục vụ cho một thị trường hơn một tỷ dân. Nằm trên đường thông thương giữa các khối thương mại châu Âu và Viễn Đông, có địa thế chiến lược trên vùng Vịnh, Dubai thuận tiện cho việc vận chuyển và phân phối hàng hóa phục vụ các thị trường khu vực.

Chính sách kinh tế tự do của UAE hấp dẫn được nhiều nhà đầu tư nước ngoài, nhất là trong các ngành công nghiệp, thương mại bán lẻ, du lịch và các loại dịch vụ khác. Thêm vào đó việc thành lập các khu vực tự do như khu Jebel Ali từ năm 1985, khu vực tự do sân bay Dubai, khu vực tự do Dubai về kỹ thuật, thương mại điện tử và phương tiện truyền thông, đã tạo điều kiện cho các nhà đầu tư nước ngoài được hưởng nhiều chính sách ưu đãi và khuyến khích đầu tư hấp dẫn.

Dịch vụ tàu biển và hàng không tại UAE là của những hãng tốt nhất thế giới. Các cơ sở kinh doanh ở UAE cũng được hưởng từ khu vực dịch vụ có chất lượng hạng nhất ở đây. Nhiều công ty kiểm toán, hãng quảng cáo, công ty tư vấn, ngân hàng và khách sạn hàng đầu thế giới đã có mặt và hoạt động ở UAE.

Ngoài ra, UAE có "thiên thời, địa lợi, nhân hòa", cảnh quan hài hòa và chương trình lễ hội phong phú rất hấp dẫn khách du lịch. UAE là thành phố sạch sẽ có khả năng đáp ứng tất cả các yêu cầu có thể về cơ sở vật chất cho các nhà doanh nghiệp hoạt động.

Các lĩnh vực như bất động sản, giải trí, nhà hàng, khách sạn đang là những lĩnh vực tiềm năng cho FDI. Dubai là tiểu vương quốc đầu tiên ở UAE mở cửa thị trường bất động sản cho đầu tư trực tiếp nước ngoài vào năm 2002.

Cơ sở hạ tầng kinh tế

• Truyền thông (ước 2015)

- + Điện thoại cố định: 2.208.425 thuê bao
- + Điện thoại di động: 17.943.000 thuê bao
- + Số người sử dụng internet: 5.274.000 người, chiếm 91,2% dân số.

• Giao thông (ước 2015)

+ Sân bay có đường băng: 25

- Có đường băng dài hơn 3.047 m: 12
- Có đường băng dài từ 2.438 - 3.047 m: 3

- Có đường băng dài từ 1.524 - 2.437 m: 5
- Có đường băng dài từ 914 - 1.523 m: 3
- Có đường băng dưới 914 m: 2

+ **Sân bay chưa có đường băng: 18**

- Đường băng dài hơn 3.047 m: 1
- Đường băng dài từ 2.438 - 3.047 m: 1
- Đường băng dài từ 1.524 - 2.437 m: 4
- Đường băng dài từ 914 - 1.523 m: 6
- Đường băng dưới 914 m: 6

+ **Sân bay dành cho máy bay trực thăng: 5**

Đường ống: ngưng tụ 533 km, khí đốt 3.277 km, khí hóa lỏng 300 km, dầu 3.287 km, dầu/khí/nước 24 km, các sản phẩm tinh chế 218 km, nước 99 km.

Đường bộ: 4.080 km

Đội tàu biển: 61 (tàu chở hàng xá/hàng rời: 3; tàu chở hàng hóa: 3; tàu chở dầu/hóa chất: 8; tàu chở container: 7; tàu chở khí hóa lỏng: 1; tàu chở hành khách: 1; tàu chở dầu: 24; tàu tự vận hành RO-RO: 4)

Cảng chính: Al Fujayrah, Mina' Jabal 'Ali (Dubai), Khor Fakkan (Khawr Fakkan) (Sharjah), Mubarras Island (Abu Dhabi), Mina' Rashid (Dubai), Mina' Saqr (Ra's al Khaymah).

Cảng container (TEUs: sức chứa container): Dubai Port (15.585.000), Khor Fakkan (Khawr Fakkan) (Sharjah) (3.400.000).

Chương 3. Quan hệ thương mại, đầu tư Việt Nam - UAE

Quan hệ ngoại giao giữa Việt Nam và UAE

- Ngày 1/8/1993: Việt Nam và UAE lập quan hệ ngoại giao.
- Tháng 10/1997: Việt Nam mở Tổng Lãnh sự quán tại Dubai
- Tháng 2/2008: Việt Nam nâng cấp lên thành Đại sứ quán tại Abu Dhabi
- Tháng 11/2008: UAE mở Đại sứ quán tại Hà Nội
- Tháng 2/2009: Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng thăm UAE
- Tháng 5/2009: Bộ trưởng Xây dựng Nguyễn Hồng Quân thăm UAE
- Tháng 5/2010: Phó Chủ nhiệm Ủy ban Văn hóa, Giáo dục, Thanh niên, Thiếu niên và Nhi đồng của Quốc hội, Nguyễn Minh Thuyết thăm UAE.
- Tháng 9/2007: Phó Tổng thống, Thủ tướng, Tiểu vương Dubai Mohamed bin Rashid al-Maktoum thăm Việt Nam
- Tháng 10/2010: Bộ trưởng Ngoại giao UAE thăm Việt Nam (10/2010)
- Tháng 11/2010: Bộ trưởng Kinh tế UAE sang Việt Nam dự Kỳ họp lần thứ nhất Ủy ban Liên Chính phủ giữa hai nước.

Một số hiệp định đã ký giữa hai bên

- Hiệp định khung về Hợp tác Kinh tế, Khoa học Kỹ thuật và Thương mại (10/1999)
- Hiệp định về vận chuyển hàng không (5/2001)
- Biên bản ghi nhớ về hợp tác phát triển công nghiệp (9/2007)
- Thỏa thuận đầu tư giữa tỉnh Quảng Nam và Tập đoàn Sama Dubai (9/2007)
- Biên bản ghi nhớ về hợp tác giữa phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam và phòng thương mại và công nghiệp Dubai (9/2007);
- Biên bản ghi nhớ giữa Ủy ban Chứng khoán Nhà nước Việt Nam và Ủy ban chứng khoán và hàng hóa Emirates về hỗ trợ và hợp tác song phương (9/2007);
- Biên bản ghi nhớ về hợp tác giữa Tổng cục tiêu chuẩn và đo lường Việt Nam và Tổng cục tiêu chuẩn và đo lường UAE (9/2007);
- Biên bản ghi nhớ về Dự án Đặc khu kinh tế tại Phú Yên (10/2008)
- Hiệp định Khuyến khích và bảo hộ đầu tư (2/2009),
- Hiệp định Tránh đánh thuế hai lần (2/2009)
- Hiệp định về miễn thị thực cho người mang hộ chiếu ngoại giao, hộ chiếu công vụ/hộ chiếu đặc biệt (10/2010)

- Thoả thuận thành lập ủy ban Liên Chính phủ, Thoả thuận hợp tác lao động,
- Thoả thuận hợp tác giữa hai Bộ Ngoại giao;
- Thoả thuận hợp tác giữa hai phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam và Abu Dhabi.

Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và UAE

UAE là nền kinh tế lớn thứ 2 Trung Đông, đóng vai trò trung tâm thương mại và tài chính của khu vực, đồng thời là nơi trung chuyển hàng hoá và trung tâm tái xuất hàng hóa lớn thứ 3 thế giới. Với vai trò là trung tâm tái xuất hàng hoá lớn thứ 3 thế giới (sau Hồng Kông và Singapore), UAE hiện là quốc gia năng động nhất trong hoạt động thương mại, vận tải, dịch vụ cho toàn bộ khu vực Trung Đông, là cửa ngõ quan trọng để trung chuyển hàng hoá vào thị trường châu Phi và EU.

Nhìn vào cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu, nổi bật nhất trong năm qua là điện thoại di động với giá trị kim ngạch xuất khẩu sang UAE trong 9 tháng đầu năm 2017 đạt 1,038 tỷ USD. Đây là con số rất ấn tượng. Bên cạnh đó, rất nhiều mặt hàng khác cũng đạt được tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao.

Tiềm năng thị trường UAE nói riêng và thị trường Trung Đông nói chung còn rất lớn, nhưng để hàng Việt “phủ sóng” rộng hơn và vững chắc hơn, các DN Việt Nam cần tận dụng tốt hơn lợi thế cạnh tranh về chất lượng và giá cả của mặt hàng thực phẩm, nông sản khi nhu cầu nhập khẩu các sản phẩm này của UAE hàng năm là hơn 80% đối với các mặt hàng như gạo, tiêu đen, trà, cà phê, dừa, hạt điều...

Kim ngạch ngoại thương Việt Nam - UAE giai đoạn 2012-2016:

<i>ĐVT: Ngàn USD</i>	2012	2013	2014	2015	2016
Việt Nam xuất khẩu sang UAE	2.078.323	4.138.413	4.626.999	5.690.916	4.999.782
Việt Nam nhập khẩu từ UAE	303.767	326.176	466.078	521.548	450.295
Kim ngạch XNK	2.382.090	4.464.589	5.093.077	6.212.464	5.450.077

(Nguồn: Trademap)

Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ UAE, 9 tháng đầu năm 2017:

Nước/ Mặt hàng chủ yếu	ĐVT	Số liệu tháng 9/2017		9 tháng đầu năm 2017	
		Lượng	Trị giá (USD)	Lượng	Trị giá (USD)
Tổng cộng			50.360.944		413.105.944

Thức ăn gia súc và nguyên liệu	USD		5.574.618		56.272.802
Quặng và khoáng sản khác	Tấn			118.967	12.466.475
Khí đốt hóa lỏng	Tấn	48.671	24.936.224	294.622	132.870.569
Sản phẩm khác từ dầu mỏ	USD		929.703		9.540.690
Chất dẻo nguyên liệu	Tấn	9.486	11.173.675	83.776	99.790.150
Đá quý, kim loại quý và sản phẩm	USD		851.085		25.034.834
Phế liệu sắt thép	Tấn			2.471	627.617
Kim loại thường khác	Tấn	1.992	4.587.772	18.987	42.178.087
Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác	USD		161.092		1.432.562

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang UAE, 9 tháng đầu năm 2017:

Nước/ Mặt hàng chủ yếu	ĐVT	Số liệu tháng 9/2017		9 tháng đầu năm 2017	
		Lượng	Trị giá (USD)	Lượng	Trị giá (USD)
Tổng cộng			522.703.555		3.888.968.893
Hàng thủy sản	USD		3.188.359		34.773.876
Hàng rau quả	USD		2.216.546		25.526.784
Hạt điều	Tấn	375	3.013.836	2.696	21.273.001
Trà	Tấn	735	1.183.247	5.167	7.802.320
Hạt tiêu	Tấn	943	4.143.214	12.081	57.915.119
Gạo	Tấn	2.259	1.188.586	31.518	16.349.485

Bánh kẹo và các sản phẩm từ ngũ cốc	USD		1.384.976		11.576.412
Sản phẩm từ chất dẻo	USD		1.052.878		9.147.096
Túi xách, ví, vali, mũ, ô, dù	USD		2.474.431		20.182.368
Gỗ và sản phẩm gỗ	USD		2.403.464		19.798.315
Giấy và các sản phẩm từ giấy	USD		447.884		3.060.732
Hàng dệt, may	USD		7.628.289		66.478.967
Giày dép các loại	USD		9.807.989		95.676.376
Đá quý, kim loại quý và sản phẩm	USD		141.679		5.990.222
Sắt thép các loại	Tấn	365	556.983	9.546	7.307.100
Sản phẩm từ sắt thép	USD		504.248		3.951.998
Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	USD		25.434.027		225.053.835
Điện thoại các loại và linh kiện	USD		433.332.758		3.037.889.512
Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác	USD		4.973.086		59.641.971
Phương tiện vận tải và phụ tùng	USD		5.847.235		26.219.540

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ UAE, năm 2016:

Nước/ Mặt hàng chủ yếu	ĐVT	Số liệu tháng 12/2016		Năm 2016	
		Lượng	Trị giá (USD)	Lượng	Trị giá (USD)
Tổng cộng			35.704.242		450.294.709
Thức ăn gia súc và nguyên liệu	USD		6.291.690		77.269.530
Quặng và khoáng sản khác	Tấn	80	41.440	135.796	7.494.756
Khí đốt hóa lỏng	Tấn			136.426	51.582.503
Sản phẩm khác từ dầu mỏ	USD		299.262		11.836.876
Chất dẻo nguyên liệu	Tấn	15.398	17.367.354	146.939	167.115.409
Đá quý, kim loại quý và sản phẩm	USD		4.099.384		50.422.968
Phế liệu sắt thép	Tấn			8.495	2.087.988
Kim loại thường khác	Tấn	2.471	4.679.765	22.502	42.552.769
Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác	USD		47.331		3.345.633

(Nguồn: Tổng cục hải quan)

Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang UAE, năm 2016:

Nước/ Mặt hàng chủ yếu	ĐVT	Số liệu tháng 12/2017		Năm 2016	
		Lượng	Trị giá (USD)	Lượng	Trị giá (USD)
Tổng cộng			370.777.775		4.999.781.785
Hàng thủy sản	USD		3.816.863		50.565.880
Hàng rau quả	USD		2.352.820		22.725.882
Hạt điều	Tấn	290	2.547.148	3.698	26.932.593

Chè	Tấn	511	880.308	3.070	5.051.659
Hạt tiêu	Tấn	285	1.669.489	12.617	92.645.880
Gạo	Tấn	4.562	2.392.467	38.867	20.205.222
Bánh kẹo và các sản phẩm từ ngũ cốc	USD		1.065.428		14.780.371
Sản phẩm từ chất dẻo	USD		2.000.773		15.175.256
Túi xách, ví, vali, mũ, ô, dù	USD		1.398.983		33.576.098
Gỗ và sản phẩm gỗ	USD		1.695.057		20.239.574
Giấy và các sản phẩm từ giấy	USD		202.439		3.563.438
Hàng dệt, may	USD		8.565.973		108.017.551
Giày dép các loại	USD		13.296.911		124.676.726
Đá quý, kim loại quý và sản phẩm	USD		1.808.534		42.081.279
Sắt thép các loại	Tấn	1.744	1.179.577	25.863	19.644.858
Sản phẩm từ sắt thép	USD		398.247		4.753.367
Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	USD		11.969.324		268.638.634
Điện thoại các loại và linh kiện	USD		237.735.994		3.831.539.543
Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác	USD		6.286.798		71.312.450
Phương tiện vận tải và phụ tùng	USD		52.781.438		66.388.946

(Nguồn: Tổng cục hải quan)

Lợi thế khi doanh nghiệp xuất khẩu sang UAE

- Nền kinh tế UAE rất đa dạng, đồng thời liên tục phát triển và mở rộng
- Tiếp cận được các thị trường vùng Vịnh khác. Có thể xem UAE là một tuyến đường giúp tiếp cận các quốc gia khác thuộc Hội đồng Hợp tác vùngVịnh (GCC).
- UAE là một thị trường quan trọng để tái xuất khẩu sang các nước khác
- UAE được Ngân hàng Thế giới xếp hạng 31 trong báo cáo về điều kiện kinh doanh ở các nước trên thế giới, đồng thời cũng là quốc gia có điều kiện kinh doanh tốt nhất ở khu vực Trung Đông và Bắc Phi (MENA)
- Tiếng Anh được sử dụng rộng rãi và được xem là ngôn ngữ kinh doanh
- Vị trí địa lý chiến lược - Dubai được coi là trung tâm khu vực và thủ đô thương mại của Trung Đông và Bắc Phi.
- Lượng người nước ngoài sinh sống tại UAE lớn
- UAE là một trong những nước có cơ chế thương mại tự do nhất ở vùng Vịnh. Điều này giúp UAE thu hút vốn từ khắp khu vực.

Những thách thức tại thị trường UAE

Tại thị trường UAE cũng tồn tại rất nhiều thách thức. Mỗi một tiểu vương quốc (Emirate) của UAE đều có quyền kiểm soát pháp lý riêng, bao gồm các hoạt động thương mại như cấp giấy phép thương mại, cho phép liên doanh hoặc hợp tác giữa các đơn vị doanh nghiệp. Những hoạt động này vẫn chưa có khuôn pháp lý cụ thể theo pháp luật của toàn liên bang. Sự chòng chéo giữa luật chung của toàn liên bang, luật riêng của từng tiểu vương quốc và luật riêng của từng khu vực tự do có thể khiến doanh nghiệp cảm thấy phức tạp và khó hiểu. Những thách thức gồm:

- Những công ty nước ngoài đến từ các quốc gia không thuộc GCC sẽ bị hạn chế quyền sở hữu cổ phần tại UAE (theo quy định, công ty nội địa UAE phải giữ quyền sở hữu 51% công ty)
- Mặc dù tiếng Anh được công nhận là ngôn ngữ kinh doanh, nhưng tiếng Ả Rập vẫn là ngôn ngữ chính và các tài liệu vẫn thường được viết bằng tiếng Ả Rập.

Triển vọng thâm nhập thị trường

Hàng Việt Nam đã tạo dựng được chỗ đứng tại thị trường UAE với các mặt hàng điện thoại, thủy sản, dệt may, giày dép, nông sản, thực phẩm, sản phẩm gia dụng... Sức cạnh tranh của hàng Việt Nam ngày càng được nâng cao so với hàng Trung Quốc, Malaysia. Các sản phẩm chủ lực của Việt Nam xuất sang UAE là: sản phẩm điện tử, sản phẩm nông nghiệp, dệt may, đồ gỗ,... Việt Nam cần đẩy mạnh hơn nữa các cơ hội xuất khẩu đối với những ngành hàng Việt Nam có thế mạnh như: nông nghiệp, thực phẩm (lúa gạo, trái cây, gia vị,...), các nguyên liệu công nghiệp (cao su), các sản phẩm dệt may, đồ gỗ, vật liệu xây dựng, đồ điện tử, xuất khẩu lao động, thu hút du lịch .

Nhập khẩu: Việt Nam có thể đẩy mạnh nhập khẩu các sản phẩm, nguyên vật liệu hoá dầu, dầu khí, vốn đầu tư, công nghệ,...

Đầu tư và chuyên giao công nghệ: Dubai khá thành công trong việc phát triển bất động sản, thu hút đầu tư nước ngoài, phát triển du lịch, dịch vụ. Với thế mạnh về cảnh quan và nhân công, Việt Nam có thể thu hút dòng vốn từ Dubai trong các lĩnh vực này.

UAE là thị trường mở, tiêu dùng nội địa chủ yếu phụ thuộc vào nhập khẩu, thuế nhập khẩu thấp (từ 0% - 5%) đối với hầu hết các loại hàng hóa; sức mua lớn với GDP bình quân đầu người trên 67.000 USD/năm. Số lượng người nhập cư và khách du lịch lớn nên nhu cầu sản phẩm đa dạng về chủng loại, chất lượng. UAE còn là thị trường trung chuyển (thị trường tái xuất lớn thứ 3 thế giới, sau Hồng Kông, Singapore) nên có nhu cầu nhập khẩu để tái xuất sang Bắc Phi, Trung Đông, Trung Á. Nền kinh tế UAE đang tiếp tục tăng trưởng mạnh, đặc biệt là các ngành du lịch, xây dựng, tài chính, bất động sản, dầu khí, điện, hàng không...

Do thiếu một số ngành công nghiệp và nông nghiệp phát triển, nên UAE phụ thuộc nhiều vào các sản phẩm và dịch vụ nhập khẩu. Một số lĩnh vực có cơ hội xuất khẩu vào UAE bao gồm:

- Dịch vụ xây dựng và vật liệu xây dựng
- Dịch vụ giáo dục
- Thực phẩm, đồ uống (gồm các mặt hàng nông sản như: dầu thực vật, thịt gà đông lạnh, táo, lê, đồ ăn nhẹ, thịt bò đông lạnh và thịt bò ướp ớt).
- Dịch vụ y tế và dược phẩm
- Hàng hóa tiêu dùng
- Dịch vụ tài chính
- Công nghệ thông tin và viễn thông

Hợp tác đầu tư giữa Việt Nam - UAE

Theo số liệu thống kê của Bộ kế hoạch và đầu tư tính đến ngày 20/9/2017, UAE hiện có 14 dự án với số vốn đăng ký là 26,55 triệu USD tại Việt Nam đứng thứ 71/126 nước và vùng lãnh thổ có vốn đầu tư trực tiếp tại Việt Nam.

Trong chuyến thăm Việt Nam của Phó Tổng thống và Thủ tướng UAE kiêm Thống đốc Dubai tháng 9 năm 2007, hai bên đã tổ chức Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam - UAE để cộng đồng doanh nghiệp hai nước có cơ hội tiếp xúc trực tiếp, thiết lập quan hệ đối tác, tìm kiếm các cơ hội hợp tác kinh doanh và hợp tác đầu tư. Nhân dịp này, Bộ Công Thương Việt Nam và Bộ Tài chính và Công nghiệp UAE đã ký Biên bản ghi nhớ về Hợp tác Phát triển Công nghiệp giữa hai nước. Đây là tiền đề quan trọng mở ra một trang mới trong hợp tác giữa hai ngành công nghiệp của Việt Nam và UAE trong tương lai. Biên bản ghi nhớ sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động của doanh nghiệp hai nước trong lĩnh vực hợp tác công nghiệp như: dầu khí, thúc đẩy các dự án phát triển công nghiệp bền vững, đầu tư trong lĩnh vực công nghiệp, đảm bảo sản

phần công nghiệp phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế, hợp tác liên doanh sản xuất (hàng tiêu dùng, da giày, may mặc, điện tử và máy tính)...

Hiện nay, quan hệ hợp tác kinh tế với UAE chủ yếu trong lĩnh vực dầu khí và đầu tư. Năm 2007, Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN) cùng với đối tác của UAE là Công ty IPIC (International Petroleum Investment Company) và đối tác thứ ba, Công ty Trafigura/GS của Singapore đã ký Bản ghi nhớ (MOU) về việc hợp tác đầu tư xây dựng Nhà máy lọc dầu số 3 tại Long Sơn, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu. Hiện nay, các bên đang tiếp tục xem xét các vấn đề liên quan để sớm đưa dự án vào hoạt động. Hai đơn vị của PVN là PV Gas và PV Oil có quan hệ mua bán khí hóa lỏng, dầu, sản phẩm dầu với Công ty Dầu khí Quốc gia của Abu Dhabi (Abu Dhabi National Oil Company - ADNOC).

Trong chuyến thăm chính thức UAE tháng 2 năm 2009 của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng, Bộ Công Thương đã chủ trì đàm phán và ký Hiệp định thành lập Ủy ban liên Chính phủ giữa hai nước. Nhân dịp này, Tập đoàn Dầu khí quốc gia Việt Nam đã ký Biên bản hợp tác trong lĩnh vực dầu khí với các đối tác của UAE. Hiện nay, một số doanh nghiệp của UAE đã tiến hành đầu tư vào các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng, khu du lịch, bất động sản tại Việt Nam.

Chương 4. Văn hóa kinh doanh tại UAE

UAE là một xã hội đa dạng và đa văn hóa với 80% dân số UAE là người nước ngoài. Do đó, UAE được coi là quốc gia tương đối tự do trong khu vực và có các trường học, các trung tâm văn hóa và nhà hàng phục vụ cho nhiều nền văn hóa khác nhau.

Nền văn hóa quốc gia của UAE xây dựng dựa trên tôn giáo Hồi giáo. Tuy vậy, các tôn giáo khác cũng được tôn trọng, và các nhà thờ hay đền thờ của các tôn giáo khác cũng có mặt khá nhiều ngoài các nhà thờ Hồi giáo ở UAE.

Tuy trang phục Hồi giáo không phải là trang phục bắt buộc tại UAE, nhưng hầu hết nam giới quốc tịch UAE đều mặc kandura - chiếc áo trắng dài đến mắt cá chân, và hầu hết phụ nữ quốc tịch UAE đều mặc abaya - chiếc áo choàng đen bao phủ toàn bộ cơ thể.

Tiếng Anh được sử dụng rộng rãi trong cả nước. Tuy vậy, tiếng Ả Rập vẫn được ưa thích hơn ở các khu vực công.

Người UAE thích gặp mặt trực tiếp hơn là gọi điện thoại hoặc email. Thậm chí đôi khi người UAE chỉ xem gọi điện thoại hoặc email thể hiện thái độ không mấy nhiệt tình hoặc không quan tâm.

Văn hoá là yếu tố quan trọng nhất khi “làm ăn” ở thị trường Trung Đông nói chung và UAE nói riêng. Cũng vì nền tảng văn hoá này, người tiêu dùng Hồi giáo, khi đã chọn một sản phẩm, họ sẽ “trung thành” với sản phẩm đó. UAE là đất nước Hồi giáo, nên mọi hoạt động giao tiếp và các nghi thức liên quan đều tuân thủ các quy định của đạo Hồi. Một số điều liên quan đến văn hóa kinh doanh cần lưu ý khi kinh doanh với UAE như sau:

- **Chào hỏi**

Thay vì nói “Good morning” hoặc “Hello”, người UAE sẽ nói “Assalamo Alikum”, tức là “May peace be upon you and may God’s blessings be with you”. Câu chào này hàm ý người theo đạo Hồi phải tự thấy mình có nghĩa vụ mang theo tình yêu và hòa bình tới bất kỳ nơi nào anh ta đến. Khi chào hỏi, nên đợi đối tác người UAE chào trước. Thông thường chỉ có đàn ông bắt tay nhau. Một số ít đàn ông sẽ bắt tay phụ nữ. Vì vậy, tốt nhất nếu là nữ doanh nhân thì nên đợi đối tác là nam giới người bản địa đưa tay ra trước. Theo phong cách truyền thống, nam giới chào bằng cách dùng bàn tay phải nắm tay phải của đối tác, đồng thời đặt bàn tay trái vào vai bên phải của đối tác. Sau khi bắt tay nên nói “kaif halak”.

- **Trang phục**

Khi đến đất nước UAE, khách nước ngoài nên tôn trọng những tập quán của địa phương, không nên vận trang phục của người bản xứ. Việc này có thể bị coi là hành vi xâm phạm. Mặc dù thời tiết có thể nóng, khi ra ngoài, gần như toàn bộ cơ thể phải được che kín. Tại các cuộc gặp gỡ, nam giới nên mặc áo sơ mi dài tay cài cúc tới cổ kèm cà vạt, áo vét, quần âu, không nên mang đồ trang sức. Tuy nhiên, nên mặc bộ com lê nhẹ thoải mái và quần tây. Không phải lúc nào bạn cũng phải mặt áo vét,

nhưng tất cả các tòa nhà lớn đều có máy điều hòa nhiệt độ, nên bạn hoàn toàn thoải mái mặc áo vét khi tới những nơi này. Phụ nữ nên mặc trang phục biểu hiện sự khiêm tốn. Cổ tay áo có viền phải dài ít nhất tới khuỷu tay, mặc áo dài trùm đến gối, luôn giữ trên tay một chiếc khăn quàng, đặc biệt khi vào nhà thờ. Ăn mặc chỉnh tề được đánh giá cao và nhớ mang quần áo thêm để thay đổi nếu bạn có những cuộc gặp gỡ nhiều ngày.

- **Ngôn ngữ và giao tiếp**

Việc phát âm tên của người UAE cũng là một vấn đề. Tốt nhất là nên tìm hiểu trước tên bằng phiên âm tiếng Anh của đối tác trước khi tiếp xúc. Khi giao tiếp với người UAE, cần kiên trì và giữ bình tĩnh. Quá trình trao đổi, nói chuyện với người UAE thường diễn biến chậm, không nên nói xen vào hoặc lo ngại vì khoảng thời gian im lặng. Các cuộc tiếp xúc thường xuyên bị cắt ngang do điện thoại hoặc các cuộc viếng thăm của người thân (bạn bè, họ hàng). Trong các cuộc tiếp xúc, người đưa ra các câu hỏi nhiều nhất thường là người kém quan trọng nhất. Người có vai trò quyết định thường là người giữ im lặng và quan sát.

Khi vào trong nhà nên tháo giày, nên quan sát và làm theo chủ nhà. Tay trái bị coi là không sạch sẽ. Mọi cử chỉ cũng như việc cầm thức ăn đều dùng tay phải. Không nên chỉ tay vào người nọ người kia. Không bắt chéo chân khi ngồi, không để lộ mặt dưới của giày, dép. Không hướng ngón tay trở lên trên như ở một số nước khác thực hiện khi muốn chúc may mắn.

Khi giao tiếp, không nên nói về các chủ đề liên quan đến phụ nữ, không được hỏi về sức khỏe của vợ hoặc con gái của đối tác là người UAE, không trao đổi các chủ đề liên quan Israel. Thay vào đó, thể thao là một chủ đề tốt nên được đề cập đến.

Thái độ lịch thiệp trong giao tiếp rất được coi trọng, bạn nên đến sớm hơn ít phút trước các buổi họp hay các cuộc hẹn và không nên nóng vội nếu phải chờ đợi. Hãy sử dụng thời gian chờ đợi này để trò chuyện, uống nước. Điều này thường được coi là sẵn sàng giúp đỡ và tạo nên những mối quan hệ tốt sau này. Không nên hoãn lại nếu cuộc họp của bạn bị cắt ngang bởi những người khách khác hoặc cuộc trao đổi bằng điện thoại. Tính cứng rắn hoặc ương ngạnh thông thường không được hoan nghênh. Hãy chú ý rằng nên tránh việc từ chối thẳng thừng thiếu tế nhị, vì điều đó được xem là biểu hiện thiếu thiện ý. Tuy nhiên, khi mà một giao dịch đã được thỏa thuận bằng miệng, một tiếng nói của một thương gia người Ả Rập là một mối ràng buộc của anh ta và bạn cũng được kỳ vọng thực hiện sao cho tương ứng, cho dù hợp đồng là một hợp đồng miệng. Điều này có thể làm bạn lúng túng nếu bạn xuất thân từ môi trường kinh doanh nơi mà những hợp đồng miệng là không có giá trị.

Ở UAE kinh doanh được thực hiện dựa trên mối quan hệ cá nhân và sự tin tưởng lẫn nhau. Việc xây dựng mối quan hệ và sự tin tưởng là cực kỳ quan trọng trong kinh doanh ở UAE. Khi làm ăn với đối tác UAE, nếu có người giới thiệu trước, thì mối quan hệ sẽ nhanh chóng được thiết lập.

Mặc dù có thay đổi nhanh chóng và các công ty lớn có cấu trúc kinh doanh hiện đại tương tự như các nơi khác, nhưng các công ty còn lại thường mang tính gia đình, người có quyền quyết định sau cùng thường là chủ gia đình. Sử dụng tiếng Anh và

tiếng Ả Rập để in danh thiếp của bạn và nên in các tờ quảng cáo giới thiệu về công ty của bạn, các tài liệu về sản phẩm một cách dễ hiểu, trình bày đẹp và nhiều màu sắc.

Lòng hiếu khách là truyền thống của thế giới người Ả Rập, và công việc kinh doanh thường được giải quyết trong buổi ăn trưa hoặc ăn tối - thích hợp hơn là trong khách sạn hoặc nhà hàng. Nó cũng được xem như phép lịch sự để đáp lại lời mời.

- **Quà tặng**

Từ chối nhận quà khi được tặng bị coi là một hành vi bất lịch sự. Nếu bạn tặng quà cho đối tác là người UAE, quà sẽ được mở ra sau khi bạn đi khỏi. Không nên tặng quà bằng các món đồ sau: rượu, nước hoa có cồn, thịt lợn, sản phẩm làm từ da lợn, đồ lót, dao kéo, đồ chơi hình thù con chó hoặc có in tranh con chó, tranh ảnh có hình phụ nữ khỏa thân hoặc để lộ một phần cơ thể, kể cả các loại tác phẩm nghệ thuật có hình ảnh như vậy.

- **Phong cách dùng cà phê**

Khi được mời dùng trà hoặc cà phê tại văn phòng hoặc ở nhà một gia đình Ả Rập, thông thường là uống trà hoặc cà phê kiểu châu Âu. Tuy nhiên, bạn có thể được mời trà ngọt không sữa hoặc cà phê Ả Rập nhẹ có thêm bột gia vị bạch đậu khấu.

Trong khi uống cà phê ở UAE, bạn hãy cầm ly trên tay và nên dùng tay phải. Khi được mời dùng cà phê bạn không nên từ chối vì điều này có thể bị xem là bất lịch sự. Ly cà phê của bạn sẽ được rót thêm thường xuyên. Nếu bạn không muốn uống thêm cà phê nữa, hãy lắc nhẹ ly để tỏ ra rằng bạn đã dùng đủ. Ba ly cà phê được xem như là đã đủ.

Ngoài buổi làm việc chính thức, trong những cuộc trà dư tửu hậu, các doanh nghiệp Trung Đông thường nói chuyện về tôn giáo tín ngưỡng. Bạn không nên trả lời là không theo tín ngưỡng nào cả vì cách trả lời này có thể gây trở ngại trong xây dựng mối quan hệ làm ăn. Cần phải hết sức nhạy cảm, khéo léo khi nói về vấn đề tôn giáo, tín ngưỡng, để gây được thiện cảm.

Khi được đối tác UAE đưa đi tham quan các trung tâm thương mại, siêu thị, bạn không nên ngồi nghỉ chân ở những chiếc ghế trống trong siêu thị. Đây là chuyện bình thường ở Việt Nam nhưng là điều “bất bình thường” với đối tác ở các quốc gia Hồi giáo, trong đó có UAE. Đối với họ, “những chiếc ghế ở đây chỉ dành riêng cho phụ nữ và trẻ em, đàn ông không được ngồi”.

- **Đồ ăn truyền thống UAE:**

Đồ ăn truyền thống luôn là gạo, cá và thịt. Thực phẩm của cư dân UAE hầu hết được nhập khẩu từ các quốc gia Tây Á khác và Nam Á gồm Iran, Ả Rập Saudi, Pakistan, Ấn Độ và Oman. Hải sản là trụ cột trong bữa ăn trong nhiều thế kỷ. Thịt và gạo là các thực phẩm chủ yếu khác; thịt cừu là loại thịt được ưa chuộng hơn, sau đó đến dê và bò.

- **Đồ uống phổ biến**

Đồ uống phổ biến là cà phê và trà, có thể cho thêm vào đó bột bạch đậu khấu, nhụy hoa nghệ tây, bạc hà để tạo mùi vị khác biệt. Đồ ăn nhanh trở nên rất phổ biến trong giới thanh niên. Đồ uống có cồn chỉ được cho phép phục vụ tại các nhà hàng và quán rượu khách sạn. Toàn bộ các câu lạc bộ đêm cũng được phép bán đồ uống có cồn. Một số siêu thị có thể bán đồ uống có cồn, song các sản phẩm này được bán trong khu vực riêng. Mặc dù có thể tiêu thụ đồ uống có cồn, song sẽ là bất hợp pháp nếu say ở nơi công cộng hoặc lái xe với bất kỳ dấu vết nào của rượu trong máu

- **Thời gian làm việc**

Giờ Dubai sớm hơn giờ GMT+4 tiếng đồng hồ. Thời gian làm việc ở UAE là từ 7h30-14h30 đối với các cơ quan chính phủ; từ 9h-13h và từ 16h-20h giờ đối với các doanh nghiệp, một số khác mở cửa từ 8h-17h, riêng Ngân hàng tiếp khách từ 8h-13h. Cũng như một số nước Ả Rập khác, ngày nghỉ cuối tuần tại UAE là thứ Năm và thứ Sáu thay vì thứ Bảy và Chủ Nhật. Một số công ty đa quốc gia đóng cửa vào thứ Sáu và thứ Bảy, để phù hợp với thời gian làm việc của những công ty kinh doanh bên ngoài thế giới Ả Rập. Văn phòng các doanh nghiệp và ngân hàng chỉ nghỉ vào thứ Sáu. Tuy nhiên, hầu hết các công ty tư nhân nhỏ chỉ đóng cửa vào thứ Sáu, và thứ Năm có thể chỉ làm nửa ngày.

Lễ Ramadan kéo dài trong một tháng âm lịch (tháng ăn chay của đạo Hồi). Trong suốt thời gian này các tín đồ Hồi giáo phải kiêng ăn, uống, hút thuốc, sinh hoạt tình dục và những hưởng thụ khác từ khi mặt trời mọc cho đến khi mặt trời lặn. Những người không theo đạo Hồi phải tỏ thái độ tôn trọng và tránh ăn uống nơi công cộng trong thời gian ban ngày. Tuy nhiên, trong thời gian của lễ hội Ramadan, hầu hết các khách sạn ở Dubai vẫn phục vụ thức ăn và đồ uống cho người không theo đạo Hồi. Về trang phục, đàn ông và phụ nữ phải ăn mặc kín đáo trong suốt tháng thiêng này. Trong thời gian tháng Ramadan, thời gian làm việc được rút bớt 2 giờ/ngày.

Đối với đối tác UAE, giờ giấc chỉ là thứ yếu... Nếu một đối tác ở Trung Đông hẹn gặp bạn buổi sáng để làm việc. Điều đó có nghĩa là bạn có thể phải kiên nhẫn chờ họ từ 7h sáng đến 11h trưa.

Chương 5. Một số quy định cần biết khi kinh doanh với UAE

Các qui định về nhập khẩu

• Chứng từ nhập khẩu

Thủ tục và hồ sơ xuất nhập khẩu ra vào UAE tương đối đơn giản và nhanh chóng, không có các yêu cầu khắt khe về giấy tờ.

Người nhận hàng hoặc đại lý khi nhận hàng cần có bộ chứng từ nhập khẩu bao gồm:

- Hóa đơn thương mại của nhà cung cấp gốc đối với hàng hóa
- Vận đơn do đại lý tàu biển hoặc hãng tàu cấp
- Phiếu đóng gói
- Giấy chứng nhận xuất xứ
- Giấy chứng nhận đặc biệt khác
- Giấy phép nhập khẩu còn giá trị hiệu lực

+ Hóa đơn thương mại:

Không có mẫu quy định bắt buộc. Hóa đơn có thể được yêu cầu chứng nhận bởi cơ quan có thẩm quyền. Trên hóa đơn cần thể hiện các nội dung sau:

- Nước xuất xứ
- Mô tả đầy đủ về hàng hóa, bao gồm khối lượng và trọng lượng tịnh, đơn giá, tổng giá, chi tiết về đóng gói. Các nội dung mô tả này phải khớp với nội dung ghi trên vận đơn.
- Tên của nhà sản xuất

+ Vận đơn:

Vận đơn “Theo lệnh” (To order) được chấp nhận. Trên vận đơn phải thể hiện mã số thuế quan để đảm bảo mức cước vận tải được tính phù hợp theo loại hàng. Yêu cầu phải cung cấp tối thiểu 02 bản gốc. Vận đơn bản gốc phải được chứng thực bởi người gửi hàng (nhà xuất khẩu).

+ Phiếu đóng gói:

Không có mẫu quy định. Chi tiết mô tả về hàng hóa ghi trên phiếu đóng gói phải phù hợp với chi tiết mô tả ghi trên vận đơn.

+ Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O):

Phải có tên và địa chỉ của nhà sản xuất. Khi làm thủ tục thông quan hàng hóa, nếu không có bản gốc giấy chứng nhận xuất xứ và phiếu đóng gói thì cần phải đặt cọc 500 Dhs và số tiền này được hoàn lại trong vòng 60 ngày khi nộp đủ chứng từ thiếu.

+ Các giấy chứng nhận đặc biệt khác:

- Vật nuôi cần có giấy chứng nhận kiểm dịch động vật do cơ quan có thẩm quyền của nước xuất xứ cấp.
- Động vật nhập khẩu phải có kèm theo giấy chứng nhận Halal chứng nhận việc giết mổ phải theo quy định của luật Hồi giáo.
- Thực vật và sản phẩm từ thực vật phải có giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật do cơ quan có thẩm quyền của nước xuất xứ cấp.
- Giấy chứng nhận của nhà cung cấp - hoá đơn của nhà sản xuất có thể được yêu cầu nếu hàng hóa được sản xuất qua một đơn vị thứ ba.

+ Giấy phép nhập khẩu:

Các nhà nhập khẩu chỉ được phép nhập khẩu các mặt hàng có liên quan đến lĩnh vực hoạt động kinh doanh được ghi trong giấy phép do nhà chức trách địa phương cấp.

• Các mặt hàng cấm và hạn chế nhập khẩu

Các loại chất có chứa ma túy (Hashish, Cocaine, Heroin,...) bị cấm tại UAE. Tiền giả, các ấn phẩm, tranh, ảnh, con bài, sách, tạp chí và các tác phẩm điêu khắc mà không tuân theo luật Hồi giáo, đạo đức hoặc nhằm vào động cơ gây mất trật tự... cũng đều bị cấm nhập.

Các sản phẩm nông nghiệp biến đổi gen bị cấm. Các sản phẩm đồ uống có cồn và thịt heo được quản lý rất chặt chẽ.

Vì những lý do về tôn giáo và an ninh nên việc nhập khẩu các sản phẩm có chất cồn, thuốc lá, vũ khí cá nhân và thịt heo bị hạn chế.

• Tạm nhập

Theo luật định chung, các hàng hóa nhập vào UAE với mục đích tái xuất trong vòng 6 tháng đều được miễn thuế. Tuy nhiên, hải quan sẽ yêu cầu chủ hàng ký quỹ hoặc nộp giấy bảo lãnh ngân hàng thay cho ký quỹ. Tiền ký quỹ hoặc bảo lãnh của ngân hàng sẽ được hoàn trả hoặc được miễn bởi cục hải quan địa phương khi chủ hàng chứng minh được hàng hoá đã tái xuất. Hàng hóa nhập vào UAE có thời gian nhiều hơn 6 tháng phải đóng thuế nhập khẩu.

Hàng hóa có thể được nhập khẩu miễn thuế và lưu trữ trong bất kỳ khu thương mại tự do nào của UAE. Hàng hóa chuyên vào UAE từ những khu thương mại tự do này phải đóng thuế và phải được thông báo trước. Không miễn thuế cho các linh kiện, phụ tùng dùng để sản xuất hàng xuất khẩu. Trong thực tế, vì thuế nhập khẩu rất thấp nên không phải là trở ngại lớn cho các ngành sản xuất tại UAE.

Chính sách thuế và thuế suất

• Thuế nhập khẩu

Thuế nhập khẩu được tính chung là 4% trên giá CIF của hàng hoá, ngoại trừ các mặt hàng thuốc lá và đồ uống có cồn. Rượu nhập khẩu bị đánh thuế 50% trên giá CIF. Thuốc lá nhập khẩu bị đánh thuế 100% trên giá CIF. Tuy nhiên, giống như các mặt hàng nhập khẩu giành cho việc tái xuất, các sản phẩm thuốc lá nhập khẩu cho mục đích tái xuất sẽ được miễn thuế. Thời hạn cho nhà nhập khẩu tái xuất giảm từ 1 năm xuống còn 6 tháng kể từ khi mặt hàng đó được nhập vào UAE.

Giá CIF thông thường được tính theo cách tham khảo từ vận đơn, hoá đơn của hàng hoá, nhưng trị giá tính thuế không đơn thuần chỉ căn cứ trên vận đơn của lô hàng, hải quan tính thuế có thể đưa ra một giá trị ước tính sao cho có lợi về thuế và doanh nghiệp phải chấp nhận. Nhiều mặt hàng nhu yếu phẩm như thực phẩm và dược phẩm được miễn thuế.

Thuế nhập khẩu đối với các mặt hàng xuất xứ GCC: UAE là thành viên của Hội đồng hợp tác vùng Vịnh (GCC). Năm 1981, GCC đã thông qua hiệp định Kinh tế hợp nhất, một kế hoạch cho việc hợp thành một hệ thống kinh tế thống nhất giữa 6 nước thành viên (Ả Rập Saudi, Kuwait, UAE, Bahrain, Qatar và Oman). Trong thực tế, nhiều quy định của hiệp định này đã không được thực hiện.

Theo hiệp định này, các sản phẩm nông nghiệp, gia súc, công nghiệp, và các tài nguyên thiên nhiên từ các nước thành viên được miễn các loại thuế và các loại phí khác khi những sản phẩm này được mua bán giữa các nước thành viên. Một sản phẩm được coi là sản phẩm của quốc gia GCC khi có trên 40% giá thành của sản phẩm được thực hiện tại một nước thành viên GCC, được sản xuất tại một nhà máy có ít nhất là 51% vốn của người địa phương và được cấp chứng nhận bởi Bộ Tài chính và Công nghiệp. Tất cả các lô hàng có xuất xứ bên trong GCC muốn được hưởng miễn trừ này phải có giấy xác nhận xuất xứ của cơ quan có thẩm quyền.

• Các loại thuế khác

Ở UAE không có luật thuế liên bang, thay vào đó mỗi tiểu vương quốc có luật thuế riêng. Những loại thuế sau không áp dụng ở UAE:

- + Thuế thu nhập cá nhân
- + Thuế lợi tức từ vốn
- + Thuế giá trị gia tăng (VAT)
- + Thuế sở hữu tài sản
- + Thuế doanh nghiệp

Hiện nay có một số văn bản luật còn hiệu lực ở Tiểu vương quốc Abu Dhabi, Dubai và Sharjah về chế độ thuế công ty là Nghị định thuế thu nhập Abu Dhabi năm 1965 (và các bản sửa đổi), Nghị định thuế thu nhập Sharjah năm 1968 (và các bản sửa đổi), Nghị định thuế thu nhập Dubai năm 1969 (và các bản sửa đổi). Tuy nhiên trên thực tế chỉ có các công ty dầu, khí, gas, hóa dầu và các văn phòng chi nhánh của các ngân hàng nước ngoài phải trả các loại thuế này. Các ngân hàng nước ngoài phải chịu 20% thuế trên lợi nhuận của họ. Các công ty dầu lửa nước ngoài chịu thuế chuyển nhượng cổ phần và tiền thuê mỏ trong thời gian khai thác.

Quy định về bao gói, nhãn mác

Hàng hóa phải được đóng bao gói nhằm bảo vệ chống lại độ ẩm, sức nóng, phù hợp với yêu cầu bảo quản, xếp dỡ.

Bộ Y tế UAE yêu cầu tất cả các loại dược phẩm nhập khẩu phải được giữ ở nhiệt độ dưới 25oC.

Các bao gói bên ngoài phải có thông tin về người nhận hàng và cảng đến. Thông tin về cảng đến là cần thiết vì nhiều lao động bốc dỡ hàng hóa không biết tiếng Anh.

Nhãn mác hàng nhập khẩu/thực phẩm phải có các thông tin bằng tiếng Anh và tiếng Ả Rập như sau:

- Tên sản phẩm và nhãn hiệu sản phẩm
- Thành phần nguyên liệu theo thứ tự giảm dần
- Phụ gia nhóm “E”
- Xuất xứ của tất cả các loại mỡ động vật
- Trọng lượng tịnh theo đơn vị mét
- Ngày sản xuất và hạn sử dụng
- Nước xuất xứ
- Tên và địa chỉ nhà sản xuất
- Hướng dẫn bảo quản và chế biến (nếu có).

Quy định về kiểm dịch động thực vật

Vật nuôi phải được kiểm tra khi nhập khẩu.

Thuốc trừ sâu dùng trong nông nghiệp có thể được nhập khẩu bởi nhà nhập khẩu đã đăng ký và có giấy phép nhập khẩu còn giá trị hiệu lực.

Nhập khẩu dược phẩm phải theo các quy định về vận chuyển đặc thù.

Thực phẩm chứa đường hóa học bị cấm nhập khẩu vào Abu Dhabi và mặc dù không có quy định pháp lý cấm nhập khẩu những thực phẩm này vào Dubai nhưng thực tế không khuyến khích.

Quyền sở hữu trí tuệ

Chính phủ Liên bang UAE đang cố gắng lập khung pháp lý cho tất cả các hoạt động kinh doanh tại UAE. Phần bổ sung cho khung này là các luật bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, đã được thông qua năm 1992 nhưng không được ủng hộ cho đến năm 1994.

Hiện UAE đã tham gia hiệp ước Paris về việc bảo vệ quyền sở hữu công nghiệp. Đây là hiệp ước đầu tiên về việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ mà UAE tham gia. UAE cũng là thành viên của Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới (WIPO).

Sở hữu trí tuệ đối với phát minh, sáng chế, nhãn hiệu thương mại... được bảo hộ tốt ở

UAE. Theo một Sắc lệnh mới về bảo vệ sáng chế công bố ngày 12/10/2008, thời hạn hiệu lực được bảo hộ đối với một sáng chế ở UAE sẽ là 10 năm, thay cho 5 năm theo quy định tại Luật số 17 (năm 2002). Bộ Kinh tế UAE (MoE) là cơ quan chính phủ phụ trách việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ ở UAE.

Mặc dù UAE có luật về quyền sở hữu trí tuệ (IP), tuy nhiên tại UAE lại không có tòa án chuyên xử lý vấn đề IP, cũng như không có sự ủng hộ của chuyên gia địa phương về vấn đề IP.

Do đó, việc tố tụng dân sự liên quan đến vấn đề IP thường gặp rất nhiều khó khăn, nên quyền IP thường được thực thi thông qua những phương thức khác. Chẳng hạn như trong các trường hợp vi phạm nhãn hiệu thương mại, doanh nghiệp có thể nộp đơn khiếu nại hàng giả lên các cơ quan cảnh sát hay hải quan.

Khu vực tự do thương mại

UAE có 12 khu thương mại tự do (FTZs). Dưới đây là một số khu thương mại tự do chính:

- Khu thương mại tự do Abu Dhabi được Ban quản lý khu vực thương mại tự do Abu Dhabi thành lập trên đảo Sadiyaat. Trong khi chờ đợi việc xây dựng cơ sở hạ tầng trên đảo Sadiyaat, thị trường tài chính Sadiyaat đã chính thức hoạt động tại địa điểm tạm thời tại thành phố Abu Dhabi. Định hướng của thị trường là mở rộng các dịch vụ tài chính cho các nước trong vùng và hoạt động như một cầu nối giữa các thị trường tài chính ở khu vực phía Đông và phía Tây.
- Khu thương mại tự do Jebel Ali (JAFZA) được đặt tại Dubai, khu này đưa ra khung thuế hấp dẫn và các ưu đãi kinh doanh trong việc thành lập doanh nghiệp tại khu thương mại tự do cùng với các tiện ích sản xuất, kho hàng và phân phối tốt. Hơn 150 tuyến vận tải container đường biển đến Dubai bao gồm các tàu chuyên tuyến tới Iran, châu Phi và tiểu lục địa Ấn Độ. Sân bay quốc tế Dubai, cách JAFZ 30 phút đường bộ, phục vụ cho hơn 95 tuyến đường bay tới và hơn 137 điểm đến.
- Khu vực thương mại tự do sân bay Dubai (DAFZ) là một bộ phận hợp thành của chương trình mở rộng sân bay quốc tế Dubai với tổng diện tích 1,2 triệu m² cùng những thiết bị được thiết kế hiện đại nhằm đáp ứng tính đa dạng về công nghệ của việc vận hành công nghiệp, bao gồm bán lẻ, các công ty công nghiệp nhẹ cũng như các dịch vụ phân phối thương mại. DAFZ là khu thương mại tự do đầu tiên tại UAE được nhận chứng chỉ ISO 9001 phiên bản 2000. Được thành lập vào năm 1996, khu thương mại tự do này đã đã được ghi nhận là có khả năng phát triển tốt.
- Khu thương mại tự do Hamriyah (HFJA) trên diện tích khoảng 10 triệu m² đất công nghiệp và thương mại. HFJA có một cảng nước sâu 14 m được thiết kế để kết hợp các cầu cảng dùng cho tàu chở dầu và tàu chở hàng hóa thông thường. HFZA có các thiết bị hạ tầng hiện đại và quy mô, bao gồm đường cao tốc đến ba cảng biển trong vùng vịnh Ả Rập và Ấn Độ Dương, ngoài ra còn có nhiều chính sách ưu đãi rất hấp dẫn. Khu thương mại tự do này có hơn 180 công ty đến từ 17 nước đang hoạt động. Khu thương mại tự do này đã được cấp chứng chỉ ISO 9002, và chứng chỉ ISO 14001.

Những lợi thế chính trong việc thành lập doanh nghiệp trong một khu vực thương mại tự do là do có những chính sách ưu đãi và khuyến khích như:

- Được phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài
- Miễn 100% thuế xuất khẩu và nhập khẩu
- Hồi hương tiền đầu tư và lợi nhuận 100%
- Miễn thuế doanh nghiệp 15 năm và có thể được gia hạn thêm 15 năm nữa
- Miễn thuế thu nhập cá nhân
- Được trợ giúp trong việc tuyển lao động, và các dịch vụ hỗ trợ thêm, như nhà bảo trợ và nhà ở.

Quy định về tiêu chuẩn đối với hàng hoá dịch vụ

Cục Tiêu chuẩn và đo lường thuộc Bộ Tài chính và Công nghiệp của UAE có trách nhiệm xây dựng, kiểm tra tiêu chuẩn của UAE/GCC và thành lập các tổ chức tiêu chuẩn riêng biệt. Tuy nhiên, Chính phủ liên bang và chính phủ của các tiểu vương quốc, cũng như các hiệp hội ngành đang xem xét, rà soát lại các yêu cầu về tiêu chuẩn.

Riêng ngành xây dựng, các cơ quan chính phủ và các công ty tư nhân quy định các tiêu chuẩn dựa trên từng dự án. Do đó, khung tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm trong lĩnh vực này có phạm vi rộng. Tuy nhiên, điều này làm cho việc theo dõi, giám sát khó khăn và đôi khi những sản phẩm kém chất lượng vẫn được sử dụng.

Lần đầu tiên một công ty ở UAE được cấp chứng chỉ ISO 9000 là vào năm 1993. Từ đó đến nay, nhiều công ty khác đã được cấp chứng chỉ này. Liên hiệp châu Âu (EU) đã cấp kinh phí xây dựng một trung tâm tiêu chuẩn tại UAE để phục vụ việc cấp chứng chỉ ISO 9000.

Một số tổ chức chính phủ lớn liên quan đến các quy định về nhập khẩu thực phẩm gồm:

- Cơ quan Kiểm soát Thực phẩm Abu Dhabi (<http://www.adfca.ae/arabic/pages/default.aspx>)
- Bộ Y tế UAE (<http://www.moh.gov.ae/en/Pages/default.aspx>)
- Cơ quan về Viễn thông và Quy định (<https://www.tra.gov.ae/>)

Thành lập doanh nghiệp

- **Thành lập công ty trách nhiệm hữu hạn**

Theo luật các công ty thương mại - CCL (luật Liên bang số 8 năm 1984 liên quan đến các công ty thương mại đã được sửa đổi bởi Luật liên bang số 1 năm 1984 và luật Liên bang số 13 năm 1988, luật Liên bang số 15 năm 1988), các nhà đầu tư nước ngoài được phép nắm giữ cổ phần tối đa là 49% trong các công ty ở UAE, 51% còn lại phải do một hoặc nhiều người mang quốc tịch UAE sở hữu.

Loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn (CLL) là một giải pháp rất phổ biến để thành lập một công ty thương mại tại UAE, trừ khi công ty này bao hàm các hoạt động ngân hàng, bảo hiểm và đầu tư được quản lý thay mặt cho bên thứ ba nơi công ty cổ phần công được yêu cầu. Các điều khoản từ 218 đến 255 của CCL quy định việc thành lập một công ty TNHH phải có tối thiểu 2 thành viên và tối đa là 50 và vốn tối thiểu là 300.000 Dhs. Sự quản lý của CLL được giao cho các "nhà quản lý" (nhiều nhất là 5 người) có thể là người của các nước trong UAE hoặc người nước ngoài. Các Phòng thương mại của mỗi tiểu bang cung cấp những thủ tục thành lập một công ty trách nhiệm hữu hạn và giấy phép kinh doanh. Một số văn phòng luật sư ở UAE có thể giúp đỡ bạn một cách hiệu quả trong quá trình này.

Một số tổ chức thương mại khác được quy định bởi luật công ty UAE là:

- + Công ty hợp danh (General Partnerships);
- + Công ty hợp danh trách nhiệm hữu hạn MTV (Simple Limited Partnerships);
- + Liên doanh sát nhập (Joint Participation);
- + Công ty cổ phần công (Public Joint Stock Company);
- + Công ty cổ phần tư nhân (Private Joint Stock Company);
- + Công ty cổ phần hợp danh TNHH với Cổ phần (Partnerships Limited with Shares); nhưng hình thức công ty cổ phần công và cổ phần tư nhân chưa được sử dụng.

• Thành lập văn phòng đại diện hoặc chi nhánh

Theo điều 313 đến 316 (bao gồm tất cả các khoản) của CCL, các công ty nước ngoài được phép thành lập chi nhánh và các văn phòng đại diện của họ tại UAE. Cơ cấu kinh doanh này giảm bớt sự cần thiết có mặt của người mang quốc tịch UAE.

Văn phòng chi nhánh, theo luật pháp được xem như là một phần của công ty mẹ, là một doanh nghiệp chính thức, được phép thực hiện các hợp đồng hoặc thực hiện các hoạt động kinh doanh khác có trong giấy phép kinh doanh. Văn phòng chi nhánh chỉ có thể đăng ký những hoạt động kinh doanh giống như công ty mẹ và không được phép xúc tiến kinh doanh nhập các sản phẩm của công ty mẹ. Mặt khác, văn phòng đại diện bị hạn chế xúc tiến những hoạt động của công ty mẹ, ví dụ thay công ty mẹ tập hợp thông tin và thu hút các đơn đặt hàng và các dự án. Các văn phòng đại diện cũng bị hạn chế số nhân viên mà họ có thể bảo trợ (thông thường ba hoặc bốn người)...

"Đại lý dịch vụ" cho một chi nhánh hoặc văn phòng đại diện phải là một kiều dân UAE. Một đại lý dịch vụ không giống như một đại lý thương mại. Người đại lý dịch vụ không được phép sở hữu tài sản cũng như tham gia vào công việc điều hành của chi nhánh hoặc văn phòng đại diện. Phí trả cho các đại lý dịch vụ được thỏa thuận giữa đại lý dịch vụ và công ty nước ngoài. Thông thường là dựa trên doanh thu của chi nhánh hoặc văn phòng đại diện.

Các thủ tục để thành lập văn phòng đại diện hoặc chi nhánh tương đối đơn giản và luôn luôn được các phòng thương mại hữu quan sẵn sàng giúp đỡ.

Các đơn vị nước ngoài muốn thành lập văn phòng đại diện chính thức tại UAE thường

làm như sau:

- + Sáp nhập công ty TNHH (CLL)
- + Thành lập văn phòng đại diện hoặc chi nhánh.
- + Thành lập công ty 100% vốn nước ngoài tại một trong các khu thương mại tự do.

Đơn vị nước ngoài thành lập văn phòng đại diện theo một trong những cách trên được phép đăng ký tất cả các hoạt động kinh doanh ghi trong giấy phép kinh doanh tại UAE.

Tuy nhiên, ở UAE có một sự khác biệt giữa các công ty được thành lập theo luật các công ty thương mại và các công ty dân sự được chi phối bởi luật dân sự. Các công ty dân sự được thành lập như là một sự hợp tác giữa các công dân UAE hoặc giữa những công dân UAE với người nước ngoài để tham gia vào các hoạt động phi thương mại, mà điều đó liên quan tới việc đầu tư vào các ngành khoa học trí tuệ, thu thập thông tin hoặc chỉ sử dụng các kỹ năng như nghề thợ mộc.

• Đại lý thương mại

Luật đại lý thương mại của UAE (Luật Liên bang số 18 năm 1981, được sửa đổi bằng luật Liên bang số 14 năm 1988) quy định việc chỉ định các đại lý thương mại, các đại diện bán hàng, và các nhà phân phối ở UAE. Luật này cho phép một đại lý được đại diện cho một công ty nước ngoài để phân phối, bán, đưa ra, hoặc cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ trong UAE để hưởng hoa hồng hoặc lợi nhuận thông qua một công ty thương mại.

Luật thương mại (Luật Liên bang số 18 của năm 1993) củng cố luật các đại lý thương mại và thành lập khung quy định cho các hình thức đại lý thương mại khác nhau theo luật này. Những loại đại lý thông thường là các đại lý hợp đồng, nhờ đó đại lý này thực hiện trên nền tảng lâu dài và trong lĩnh vực hoạt động cụ thể, mời chào và đàm phán ký kết hợp đồng này. (Điều 217 của bộ luật thương mại). Các hợp đồng phân phối được xem như các hợp đồng đại lý khi đại lý được xem như là một nhà phân phối bán hàng. (Điều luật 227 của luật thương mại).

Các điều kiện sau đây áp dụng cho các đại lý thương mại:

- + Các đại lý thương mại phải là công ty UAE hoặc các công ty ở UAE và được sở hữu toàn bộ bởi người UAE.
- + Các đại lý thương mại phải đăng ký với bộ Kinh tế và Thương mại UAE để cam kết chỉ hoạt động đại lý thương mại.
- + Hợp đồng đại lý phải được đăng ký để cho đại lý có đủ điều kiện tự bảo vệ theo luật và có mối quan hệ đại lý được thừa nhận theo luật UAE. Các đại lý thương mại được độc quyền trong một lãnh thổ ít nhất là một tiểu bang cho các sản phẩm cụ thể. (Điều 5(1) của luật đại lý thương mại). Ngoại trừ các quy định khác, những đại lý thương mại được quyền nhận tiền hoa hồng trên doanh số bán hàng trong lãnh thổ được chỉ định bất luận doanh số bán trên được bán bởi đại lý hoặc thông qua đại lý. (Điều 7 của Luật đại lý thương mại).

- + Những đại lý thương mại được quyền cản trở việc nhập khẩu vào UAE những sản phẩm mà đại lý của họ đang được độc quyền.
- + Các đại lý thương mại được quyền đòi người ủy nhiệm bồi thường nếu hợp đồng đại lý bị chấm dứt mà không có lý do chính đáng, và đại lý có thể ngăn chặn phía nước ngoài chỉ định một đại diện thay thế trong hoàn cảnh như vậy.
- + Theo Luật đại lý thương mại, các đại lý ngừng hoạt động mà không có lý do chỉ được hưởng bồi thường khi hợp đồng đại lý đã được đăng ký với Bộ Kinh tế và Thương mại liên bang (MOEC). Nhiều đại lý thương mại UAE yêu cầu thu xếp được đăng ký để quyền lợi của chính họ được bảo vệ bởi Luật đại lý thương mại.
- + Những đại lý thương mại không đăng ký thì không bị chi phối bởi Luật Đại lý, nhưng chịu chi phối bởi bộ luật Thương mại (Luật Liên bang số 18 năm 1993) và bộ luật dân sự (Luật Liên bang số 5 năm 1985). Những luật này không yêu cầu những đại lý mang quốc tịch UAE hoặc những thực thể thương mại sở hữu toàn bộ bởi những người mang quốc tịch UAE, tuy nhiên những đại lý như vậy không phải là phổ biến.

- **Thành lập công ty tại khu thương mại tự do**

Các thủ tục để thiết lập doanh nghiệp trong khu thương mại tự do thông thường là rất dễ dàng và có thể được hoàn thành trong một khoảng thời gian ngắn, đặc biệt là khi không có vấn đề liên quan đến môi trường.

Trước tiên, nhà đầu tư phải điền vào bảng câu hỏi của Ban quản lý FTZ để giúp Ban quản lý có thể đánh giá được những năng lực của công ty. Nộp bản trả lời câu hỏi, bạn sẽ nhận được mẫu xin giấy phép, tài liệu, và phiếu yêu cầu về điện của khách hàng. Việc thông qua các điều khoản được đưa ra cùng với một mẫu hợp đồng thuê bao gồm các chi tiết của công ty hoặc cá nhân, được giải quyết nhanh chóng.

Ban quản lý Khu thương mại tự do quản lý các khu thương mại tự do theo một cơ chế độc lập, là cơ quan có trách nhiệm cấp giấy phép hoạt động và giúp các công ty trong việc thành lập doanh nghiệp của họ ở FTZs. Các nhà đầu tư có thể hoặc đăng ký một công ty mới theo mẫu Thành lập (FZEs) hoặc chỉ cần thành lập một văn phòng chi nhánh hoặc một văn phòng đại diện của công ty mẹ của họ đặt tại UAE hoặc ở nước ngoài. Trừ khi có quốc tịch UAE, các điều khoản của CCL không được áp dụng cho FZEs. Theo luật Liên bang số 15 năm 1998, các FTZs có các điều khoản quy định đặc biệt cho các công ty trong khu.

- **Các vấn đề cần lưu ý khi thành lập doanh nghiệp tại UAE**

Theo luật UAE, khi muốn kinh doanh tại quốc gia này, các doanh nghiệp có thể chọn một trong những phương thức sau:

- + Tham gia vào một công ty hoặc tổ chức thương mại tại địa phương
- + Thành lập một văn phòng chi nhánh
- + Ủy nhiệm một đại lý thương mại hoặc một nhà phân phối

- + Thành lập chi nhánh hoặc công ty con tại một trong những khu vực tự do của UAE

Các vấn đề cần lưu ý về pháp luật ở UAE

Các doanh nghiệp cần tuân thủ luật kinh doanh của UAE, gồm:

- Luật dành cho các công ty thương mại (CCL)
- Luật Đăng ký thương mại
- Luật Cơ quan Thương mại
- Luật dân sự và Luật thương mại

Khi muốn bắt đầu kinh doanh hoặc đầu tư tại UAE, doanh nghiệp cần xin đúng giấy phép ở đúng cơ quan quản lý tương ứng với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Mỗi tiểu vương quốc của UAE cũng có thể có thêm một số yêu cầu riêng về vấn đề đăng ký kinh doanh hoặc đầu tư.

Một số lưu ý đối với doanh nghiệp Việt Nam

- Cách tiếp cận thị trường: Sử dụng một đại lý hoặc nhà phân phối (ký hợp đồng);
- Mở văn phòng đại diện hoặc chi nhánh;
- Thành lập Công ty với một đối tác là công dân UAE;
- Nhượng quyền thương mại đối với sản phẩm thực phẩm, đồ uống, hàng thời trang...
- Tiếp thị trực tiếp: sử dụng các dịch vụ internet/viễn thông di động (SMS) để tiếp cận trực tiếp người tiêu dùng; gửi hàng mẫu/brochures; quảng cáo trên báo...
- Mua sắm chính phủ: phải là doanh nghiệp thành lập tại UAE, hàng sản xuất tại địa phương được ưu tiên so với nhập khẩu;
- Người tiêu dùng UAE ngày càng chú trọng: chất lượng, dịch vụ sau bán hàng, dịch vụ bảo dưỡng, giá cả cạnh tranh.
- Thương nhân coi trọng quan hệ cá nhân, làm việc, trao đổi trực tiếp.
- Sử dụng ngôn ngữ Ả Rập khi đóng gói bao bì sản phẩm và quảng cáo;

Các giải pháp phát triển thị trường

Các doanh nghiệp Việt Nam muốn đẩy mạnh xuất khẩu vào thị trường này cần thực hiện các giải pháp như đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại, giúp doanh nghiệp Việt Nam quảng bá thông tin sản phẩm đến khách hàng và doanh nghiệp tại thị trường bản địa; tham gia các hội chợ, triển lãm; tổ chức các hội thảo doanh nghiệp hoặc tiếp xúc khách hàng trực tuyến giữa hai bên. Tổ chức các đoàn giao thương sang khảo sát thị trường, tiếp xúc với các hiệp hội ngành hàng, các hệ thống nhập khẩu tại thị trường sở tại thuộc chương trình xúc tiến thương mại.

- **Tăng cường thông tin, xúc tiến thương mại vào thị trường UAE- Dubai**

Một số doanh nghiệp Việt Nam cho hay, họ biết rất ít thông tin về thị trường Dubai. Khi buôn bán với thị trường nước ngoài, việc chuẩn bị thông tin chung, thông tin cụ thể về thị trường, mặt hàng, thủ tục giao nhận, thanh toán là điều hết sức quan trọng. Để khắc phục tình trạng này, cần tăng cường công tác thông tin về thị trường nước ngoài qua các kênh khác nhau.

Đối với cơ quan thương vụ tại nước ngoài có thể tiến hành và cung cấp thông tin về điều tra thị trường theo yêu cầu từng mặt hàng của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó là việc tăng cường tổ chức khảo sát thị trường nước ngoài; tham gia hội chợ, hội thảo các nước, trong đó Dubai là một trung tâm hội chợ, hội thảo trong khu vực; ứng dụng và khai thác thương mại điện tử, một phương thức buôn bán mới đang rất phát triển tại Dubai.

- **Đổi mới cơ cấu mặt hàng vào thị trường Dubai**

Để gia tăng kim ngạch xuất khẩu vào Dubai, thành phố có tỉ trọng kim ngạch nhập khẩu trên 70% của UAE, cần xem xét Dubai nhập khẩu chủ yếu loại sản phẩm gì, đồng thời nhu cầu của thị trường này đối với các sản phẩm chính hiện nay của Việt Nam là gì?

Trung Quốc là nước xuất khẩu hàng dệt may lớn nhất; đối với máy móc, hàng điện tử lớn thứ nhì (sau Hoa Kỳ). Anh cũng là nước xuất khẩu máy móc, hoá chất và sản phẩm liên quan lớn vào Dubai; trong khi với xe hơi và một số máy móc thiết bị, Nhật Bản cũng có trị giá xuất khẩu cao. Đối với Singapore, kim ngạch chủ yếu nhờ vào đồ trang sức và Thái Lan chủ yếu dệt may và hàng điện tử.

Thời gian vừa qua, một số mặt hàng công nghiệp có trị giá lớn của Việt Nam đã bắt đầu có mặt tại thị trường tại Dubai là vải, pin và ắc-quy, giày dép, sản phẩm nhựa. Ngoài ra các mặt hàng khác như đồ gỗ, thủ công mỹ nghệ, hải sản, rau quả cũng là những mặt hàng đang gia tăng xuất khẩu và rất có triển vọng. Từ đó có thể tin rằng việc từng bước thay đổi cơ cấu hàng xuất khẩu Việt Nam vào thị trường Dubai là điều có thể thực hiện được.

Tuy vậy, để thực sự biến đổi cơ cấu mặt hàng xuất khẩu vào Dubai còn phụ thuộc vào cả việc tiếp thị lẫn khâu sản xuất. Đầu tiên là việc tìm hiểu thị trường, tìm ra các mẫu mã hợp thị hiếu người tiêu dùng Dubai và vùng Trung Đông, xây dựng được các bạn hàng tin cậy. Sở dĩ Trung Quốc giành được thị phần lớn tại Dubai với một lý do quan trọng là do họ làm được các mẫu hàng đúng thị hiếu thị trường. Nhiều khi hàng Việt Nam, do sản xuất nhỏ nên không đáp ứng được chủng loại phong phú và tiến độ giao hàng, do đó việc mạnh dạn đầu tư sản xuất công nghiệp cho xuất khẩu là điều hết sức cần thiết nhằm thay đổi cơ cấu, gia tăng kim ngạch hàng xuất khẩu vào thị trường Dubai.

- **Củng cố phát huy các mặt hàng truyền thống**

Từ trước đến nay, phần lớn hàng xuất khẩu vào Dubai là nông sản nên có thể coi nông

sản, cụ thể là tiêu đen, gạo, trà, cà phê, hạt điều, cơm dừa, cao su... là những mặt hàng truyền thống. Tuy nhiên, kể cả những mặt hàng được coi là “thế mạnh”, ngoại trừ tiêu đen, hàng Việt Nam vẫn chỉ chiếm tỉ trọng rất nhỏ tại thị trường Dubai.

Các mặt hàng nông sản thường có giá cả biến động thất thường, trong khi Dubai là thị trường “tương đối xa”, chi phí vận tải nhỏ lẻ cao, giá cả lại thường không tốt bằng các thị trường khác nên nhiều doanh nghiệp đã bỏ hợp đồng với Dubai khi giá lên, hoặc khi khan hiếm nguồn hàng, thậm chí có nơi vẫn giao hàng nhưng với chất lượng hàng thấp hơn hàng đã thỏa thuận. Thông thường chỉ các doanh nghiệp xuất hàng thường xuyên và khối lượng lớn mới có thể chịu lỗ 1-2 container để giữ uy tín. Bên cạnh đó, hàng nông sản xuất sang Dubai phần lớn để tái xuất, do đó giá không cao. Hàng tiêu thụ tại Dubai thường yêu cầu chất lượng, bao bì, quy cách chặt chẽ, chẳng hạn chè, cà phê còn yêu cầu pha chế đúng khẩu vị nên đến nay hầu như hàng nông sản Việt Nam chưa đáp ứng được.

Dubai là một thị trường nông sản lâu đời, có sức mua và tiềm năng lớn. Do vậy, nếu khắc phục được các trở ngại nói trên thì hàng nông sản Việt Nam sẽ gia tăng được kim ngạch xuất khẩu vào Dubai.

Chương 6. Thông tin liên hệ và các sự kiện thương mại

Đại sứ quán Việt Nam tại Abu Dhabi (UAE)

Địa chỉ: Villa 0101, 27th str., sector 24, Al Mushrif area, Abu Dhabi, the UAE.

Điện thoại: + 971.2.449 6710, + 971.2.449 6720

Fax: + 971.2.449 6730

P.O.box: 113038

Email: vnemb1@emirates.net.ae

Thương vụ Việt Nam tại UAE

Địa chỉ: 404, Alan Centre AL Ain Mankhool Road, Dubai

P.O.Box 72342 Dubai, UAE

Điện thoại: 971 435 973 50 / 050 552 8365

Fax: 97-14-3597351

Email: quangnd@hotmail.com; vietrade@migrates.net.ae; ae@mot.gov.vn

Website: <http://www.vietnamtrade.dubai.org>

Đại sứ quán UAE tại Việt Nam:

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

Điện thoại: 84-04-37264545

Fax: 84-04-37262020

Email: hanoi@mofa.gov.ae

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

Các địa chỉ hữu ích khác

- Phòng thương mại và công nghiệp Dubai: www.dcci.gov.ae
- Cục du lịch Dubai: www.dubaitourism.co.ae
- Cục phát triển kinh tế Dubai: www.dubaided.gov.ae
- Bộ nông nghiệp và ngư nghiệp UAE: www.uae.gov.ae/maf
- Tổng cục Cảng - Hải quan - Khu tự do kinh tế Dubai: www.dpa.co.ae
- Trung Tâm Thương mại Quốc tế Dubai: www.dwtc.com
- Trung tâm triển lãm quốc tế Abu Dhabi (ADIEC): www.gcc.co.ae
- Đài truyền hình và phát thanh Dubai: www.dubaiy.gov.ae

Tài liệu tham khảo

- www.cia.gov
- www.export.gov
- www.trademap.org
- www.mofa.gov.vn
- www.moit.gov.vn
- www.fia.mpi.gov.vn
- www.customs.gov.vn
- www.gso.gov.vn
- Thông tin về tình hình đầu tư nước ngoài của UAE tại website: www.arabianbusiness.com
- Thông tin về các quy định nhập khẩu, hệ thống thuế của UAE tại website: www.austrade.gov.au.