

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



Thị trường Vương quốc Anh

Tháng 01
2021



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 18/GP - XBTT -
STTTT, ngày 17/8/2020
của Sở Thông tin Truyền
thông Tp.HCM



05 TỔNG QUAN VỀ VƯƠNG QUỐC ANH

08 NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG VƯƠNG QUỐC ANH

30 HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ VƯƠNG QUỐC ANH

43 HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ VƯƠNG QUỐC ANH

46 CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN LẠC 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 Anh và quốc tế.

Doanh nghiệp cần tiến hành thẩm định trước khi triển khai dự án kinh doanh hoặc các thoả thuận thương mại khác.

Vui lòng liên hệ với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư khi cần sự hỗ trợ. Để tải bản đầy đủ, doanh nghiệp truy cập website www.itpc.gov.vn/exporters.

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

Cùng một số đối tác khác. Xin chân thành cảm ơn,

Đặc biệt chúng tôi cảm ơn sự hợp tác của Tổng Lãnh sự quán Liên hiệp Vương quốc Anh và Bắc Ai-len tại Tp.HCM trong quá trình thực hiện ấn phẩm này.

THỊ TRƯỜNG VƯƠNG QUỐC ANH



TỔNG QUAN VỀ VƯƠNG QUỐC ANH



Vương quốc Anh có nền kinh tế công nghiệp và hàng hải thống trị thế kỷ 19, đóng vai trò hàng đầu trong phát triển nền dân chủ nghị viện và trong việc thúc đẩy sự tiến bộ của văn học và khoa học. Thời kỳ hoàng kim, Vương quốc Anh chiếm lĩnh hơn một phần

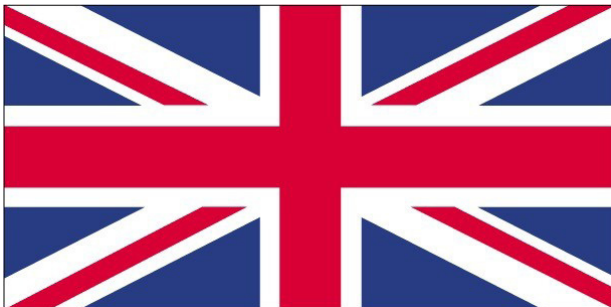
tư bề mặt trái đất. Nửa đầu thế kỷ 20, sức mạnh của nền quân chủ này giảm trong hai cuộc chiến tranh thế giới. Nửa sau chứng kiến quá trình Vương quốc Anh tái xây dựng thành một nước châu Âu hiện đại và giàu có.

VỊ TRÍ ĐỊA LÝ – VĂN HÓA – XÃ HỘI

Tên đầy đủ: Liên Hiệp Vương quốc Anh và Bắc Ai-len (**gọi tắt là Vương quốc Anh hoặc nước Anh**)

Thủ đô: Luân-đôn (London)

Quốc khánh: Ngày 11/6, kỷ niệm chính thức ngày sinh Nữ Hoàng Elizabeth II



Vị trí địa lý: Quốc đảo nằm ở Tây Âu, nằm giữa Bắc Đại Tây Dương và Biển Bắc, phía Tây Bắc nước Pháp. Bao gồm một số đảo và phía bắc của Ai-len.

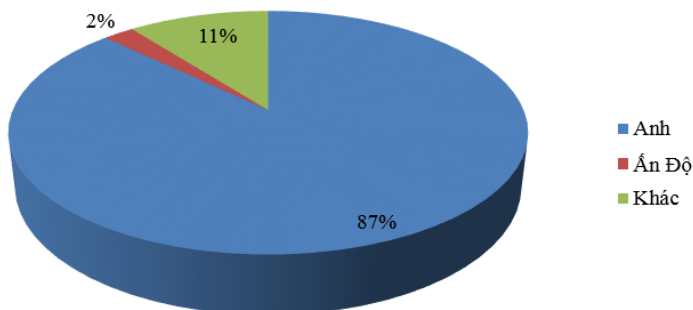
Diện tích: Tỷ lệ phần trăm diện tích của 04 tiểu vùng thuộc Vương quốc Anh là Anh 53%, Scotland 32%, Wales 9% và Bắc Ireland 6% (Nguồn: CIA).

- Tổng diện tích: 243.610 km², đứng vị trí 81 thế giới.

Dân số: 66.052.076 (ước tính đến năm 2021, theo CIA). Cũng theo ước tính của CIA, đến tháng 7 năm 2020, đây là đất nước đông dân thứ 22/236 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới.

Dân tộc: Anh 87,2%; Ấn Độ 2,3%; khác 10,5% (CIA ước tính năm 2011)

% Dân tộc



Ngôn ngữ: Tiếng Anh. Sau đây là các ngôn ngữ địa phương được công nhận: tiếng Scotland (khoảng 30% dân số Scotland), tiếng Gaelic Scotland (khoảng 60.000 người nói ở Scotland), tiếng Wales (khoảng 20% dân số xứ Wales), tiếng Ireland (khoảng 10% dân số của Bắc Ireland), Cornish (khoảng 2.000 đến 3.000 người ở Cornwall) (ước tính năm 2012)

Tài nguyên: than, xăng dầu, khí tự nhiên, quặng sắt, chì, kẽm, vàng, thiếc, đá vôi, muối, đất sét, đá phấn, thạch cao, kali, cát silica, đá phiến, đất trồng trọt.

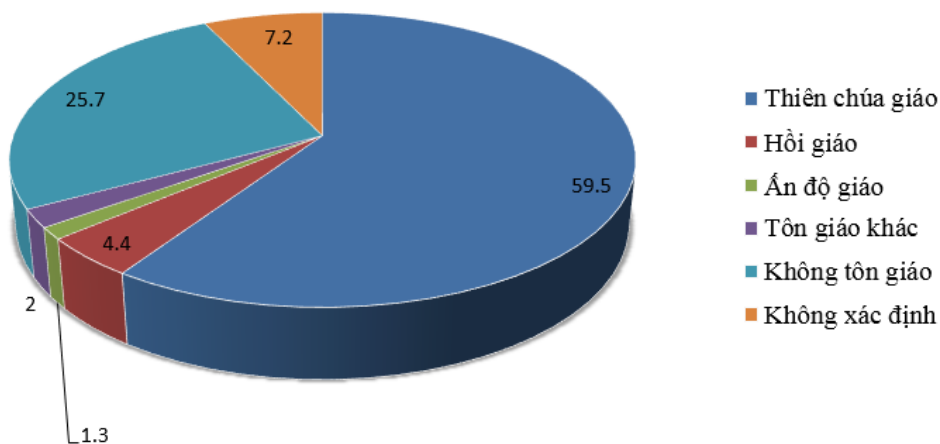
Đơn vị tiền tệ: Bảng Anh (Pound GBP). Tỷ giá: 1 Pound tương đương 31,998.65 VND (theo Vietcombank, cập nhật tháng 1/2021)

GDP: 2.829 tỷ USD (2019), tăng trưởng GDP 1.5% (2019) (số liệu theo thống kê của World Bank)

Thu nhập bình quân đầu người: 42.330 USD (2019) (theo World Bank)

Tôn giáo: Thiên chúa giáo 59,5%; Hồi giáo 4,4%; Ấn Độ giáo 1,3%; tôn giáo khác 2%; không có tôn giáo 25,7%; không xác định 7,2% (ước tính năm 2011)

% Tôn giáo



- Thủ tướng: ông Boris Johnson là đương kim Thủ tướng Vương quốc Anh và Lãnh đạo của Đảng Bảo thủ từ năm 2019 (cập nhật tháng 01/2021)

NHỮNG LỰU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG VƯƠNG QUỐC ANH

TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ



Ngày 23/6/2016, Vương quốc Anh đã chính thức bỏ phiếu rời khỏi Liên minh châu Âu (EU), mở ra một thời kỳ bất ổn về kinh tế và chính trị tồn tại song song ngay cả khi nước Anh tìm cách xác lập mối quan hệ mới với các quốc gia châu Âu và các đối tác thương mại quan trọng khác hậu Brexit. Là một phần của quá trình Brexit, Chính phủ Anh đã kích hoạt lộ trình rút khỏi EU trong vòng hai năm bằng cách viện dẫn Điều 50 của Hiệp ước Lisbon vào tháng 3 năm 2017. Vương quốc Anh ban đầu dự kiến bắt đầu rời EU từ 29 tháng 3 năm 2019. Sau các cuộc đàm phán tiếp đó, thời điểm khởi động quá trình Brexit đã được trì hoãn đến ngày 31 tháng 10 năm 2019.

Vương quốc Anh là cường quốc thương mại quốc tế, giữ vị thế nền kinh tế lớn thứ 5 thế giới theo Ngân hàng thế giới (WB) và là nền kinh tế lớn thứ hai trong Liên minh châu Âu (EU).

London là một trung tâm tài chính và giao thông quốc tế chủ chốt, là trung tâm tài chính, truyền thông và là trung tâm vận chuyển quốc tế lớn. London cũng là trụ sở Ngân hàng Tái thiết và Phát triển châu Âu (EBRD).

Kinh tế Vương quốc Anh tăng trưởng 1,5% trong năm 2019, cao hơn tốc độ tăng trưởng 1,3% của năm 2018 (theo số liệu công bố của Văn phòng Thống kê quốc gia Vương quốc Anh).

➤ Những thách thức của thị trường

Mặc dù có sự hấp dẫn rõ ràng, các công ty nước ngoài muốn thâm nhập vào thị trường Vương quốc Anh có thể đối mặt với các quy định pháp luật phức tạp và khác biệt, thuế quan và các “lằn ranh đỏ” khác, chưa kể đến những tác động tiềm tàng do Brexit mang lại.

Vương quốc Anh là một trong những địa điểm kinh doanh hàng đầu thế giới. Trong báo cáo “Doing Business” do Ngân hàng thế giới (WB) công bố, năm 2020, Vương quốc Anh đứng thứ 02 ở châu Âu và đứng thứ 08 thế giới về chỉ số thuận lợi cho kinh doanh.

Thuế thu nhập doanh nghiệp là thấp nhất trong nhóm G20, ở mức 20%, và sẽ được giảm thuế lên đến 100% đối với các lĩnh vực nghiên cứu và phát triển (R&D) và thuế suất đối với các bằng sáng chế chỉ ở mức 10%.

➤ Cơ hội thị trường

Anh là thị trường khá phức tạp với nhu cầu mạnh mẽ đối với hàng hóa và dịch vụ giúp nâng cao năng suất, bao gồm cả phần mềm công nghệ thông tin và dịch vụ tạo ra chi phí thấp hơn và cải thiện hiệu quả kinh doanh.

Hiện đang có nhu cầu mạnh và liên tục về các dụng cụ và dịch vụ liên quan đến hàng không vũ trụ, quốc phòng, an ninh/an toàn, đặc biệt đối với ngành công nghệ thông tin và an ninh mạng.

Các cam kết của Anh đối với các mục tiêu làm giảm khí thải carbon, điều tiết nhu cầu thị trường đối với các hàng hóa và dịch vụ về năng lượng tái tạo, tiết kiệm năng lượng, công nghệ xanh/carbon thấp, công nghệ lưới thông minh, xe điện.

Vương quốc Anh có một chương trình đầu tư phát triển bao gồm các dự án cơ sở hạ tầng lớn trị giá hàng tỉ đô la trong các lĩnh vực năng lượng, giao thông và nước.

MỘT SỐ QUY ĐỊNH CẦN BIẾT KHI KINH DOANH

➤ Thuế nhập khẩu

Thuế hải quan được đánh giá dựa trên giá thị trường của hàng hóa nhập khẩu tại thời điểm hàng được nhập vào Vương quốc Anh. VAT được giảm xuống còn 5% đối với một số hàng hóa và dịch vụ như ghế ngồi ô tô dành cho trẻ em và năng lượng gia đình. VAT được giảm mạnh xuống còn 0% đối với một số hàng hóa như thực phẩm và quần áo trẻ em. Thông tin chi tiết về VAT có thể tìm kiếm tại địa chỉ: <https://www.gov.uk/vat-rates>.

➤ **Rào cản thương mại**

Anh không có rào cản thương mại nào đáng kể hay giới hạn đầu tư trong việc chuyển nhượng vốn hoặc thu lại lợi nhuận. Một số ít rào cản đang tồn tại ở Vương quốc Anh gần như thực hiện theo chỉ thị và quy định của EU.

➤ **Yêu cầu và chứng từ nhập khẩu**

Để nhập khẩu hàng hóa công nghiệp vào Vương quốc Anh và EU, phần lớn không cần giấy phép nhập khẩu. Tuy nhiên, một số hàng hóa công nghiệp yêu cầu giấy phép nhập khẩu được cấp bởi Chi nhánh cấp phép nhập khẩu (ILB) là kết quả của việc kiểm soát được áp đặt ở mức độ quốc gia, EU và Liên hiệp quốc. ILB công khai những hạn chế này bằng cách cấp Thông báo cho Nhà nhập khẩu.

Có rất nhiều hàng hóa hiện đang bị kiểm soát nhập khẩu, cho dù chúng bị cấm, theo hạn ngạch hoặc nơi nhập khẩu được giám sát bằng giấy phép. Ví dụ về hàng hóa hiện bị cấm bao gồm vũ khí tấn công, bình xịt tự vệ (tức là bình xịt hơi cay) và kim cương thô. Việc nhập khẩu vũ khí phải được giám sát.

➤ **Tạm nhập tái xuất**

Tạm nhập tái xuất là một hệ thống cho phép hàng hóa di chuyển tự do qua các biên giới và tạm nhập vào khu vực Hải quan với thuế và phí được miễn giảm.

Với hệ thống này, cộng đồng doanh nghiệp trên thế giới được đơn giản hóa đáng kể các thủ tục hải quan. Sở tạm nhập tái xuất phục vụ như một tờ khai hàng hóa xuất khẩu, quá cảnh và nhập khẩu. Hầu hết mọi thứ từ bình thường hoặc đặc biệt như máy vi tính, công cụ sửa chữa, thiết bị chụp ảnh và quay phim, nhạc cụ, máy móc công nghiệp, phương tiện vận tải, thiết bị trung gian và máy bay...đều có thể áp dụng ATA.

➤ **Yêu cầu ghi nhãn và ký hiệu**

Tại Vương quốc Anh, xuất xứ, trọng lượng và kích thước, thành phần hóa học và các cảnh báo nguy hiểm thích hợp trên bao bì sản phẩm là bắt buộc đối với mục đích bảo vệ người tiêu dùng đối với bất kỳ sản phẩm nào được cung cấp ra thị trường. Nếu sản phẩm không thể được dán nhãn hoặc đánh dấu, những thông tin nêu trên phải được đính kèm trên bất kỳ bao bì hoặc tài liệu kèm theo sản phẩm. Các cờ quần áo và giày của Châu Âu và Anh được đánh dấu khác nhau và có thể phải cung cấp điều khoản đặc biệt cho việc ghi nhãn bán lẻ hàng may mặc.

Các nhà sản xuất nên lưu ý rằng tất cả các nhãn sản phẩm đều yêu cầu đơn vị đo lường quốc tế mặc dù việc ghi nhãn có sử dụng song song đơn vị đo lường của Hoàng gia cũng được chấp nhận. Ngôn ngữ trên nhãn khuyến khích là thông tin đa ngôn ngữ.

Nhãn sinh thái (Eco-label) của EU là nhãn tự nguyện mà các nhà xuất khẩu có thể hiển thị trên các sản phẩm của mình nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn cao về nhận thức môi trường. Eco-label nhằm mục đích là một công cụ tiếp thị để khuyến khích người tiêu dùng mua các sản phẩm thân thiện với môi trường. Các tiêu chí để hiển thị Eco-label rất nghiêm ngặt, bao gồm toàn bộ tuổi thọ của sản phẩm từ khi sản xuất, sử dụng và thải bỏ.



➤ Các mặt hàng cấm và hạn chế nhập khẩu



Ông Kenneth Atkinson – Thành viên Hội đồng quản trị Hiệp hội Doanh nghiệp Anh Quốc tại Việt Nam (BBGV) phát biểu tại Hội nghị bàn tròn giữa chính quyền Tp.HCM và Hiệp hội Anh Quốc tại Việt Nam do ITPC tổ chức

Có một số hàng hóa không được phép mang vào Vương quốc Anh trong bất kỳ trường hợp nào và một số hàng hóa bị hạn chế. Điều này là để bảo vệ Vương quốc Anh khỏi tội phạm, sâu bệnh và dịch bệnh. Các hàng hóa sau đây bị cấm hoàn toàn bất kể xuất xứ của quốc gia nào: ma túy bất hợp pháp, vũ khí tấn công như dao bấm

và dao có trọng lực, bình xịt tự vệ như bình xịt hơi cay và hơi cay CS, văn hóa phẩm đòi truy, thịt và sản phẩm sữa nhập khẩu cá nhân từ hầu hết các quốc gia không thuộc EU. Chính phủ Vương quốc Anh cung cấp thông tin đầy đủ và kịp thời về hàng hóa bị cấm hoặc hạn chế.

Nước Anh tham gia vào Hiệp định Wassenaar để kiểm soát các mặt hàng xuất khẩu hai mục đích, tham gia vào Australia Group-AG để kiểm soát các loại vũ khí sinh học và vũ khí hoá học và tham gia vào nhóm người cung cấp hạt nhân (Nuclear Suppliers' Group- NSG) để kiểm soát các loại hàng hoá liên quan đến hạt nhân, ngăn chặn xuất khẩu các mặt hàng cấm và xuất khẩu công nghệ sang các nước quan tâm đến phát triển. Nước Anh cũng ủng hộ chính sách trừng phạt của Liên hợp quốc nhằm hạn chế xuất khẩu sang một số quốc gia khác.

Vương quốc Anh là một bên ký kết Công ước quốc tế về buôn bán các loài động, thực vật hoang dã nguy cấp, một thỏa thuận quốc tế giữa các chính phủ có hiệu lực vào năm 1975. Việc nhập khẩu, xuất khẩu và sử dụng cho mục đích thương mại của một số loài cần phải có giấy phép CITES.

➤ Quy định hải quan và các thông tin liên hệ



Ông Trần Ngọc An - Đại sứ Đặc mệnh toàn quyền Việt Nam tại Vương quốc Anh và Ai-len, bà Alejandra Campos - Giám đốc điều hành hội chợ đến thăm cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại “Hội chợ Triển lãm quà tặng và phụ kiện thời trang tại London – Vương quốc Anh”

Chúng từ phải xuất trình khi nhập khẩu hàng hóa vào Vương quốc Anh bao gồm hóa đơn thương mại, vận đơn đường biển hoặc đường hàng không, phiếu đóng gói, các chứng từ bảo hiểm và trong một số trường hợp phải xuất trình giấy chứng nhận xuất xứ, giấy chứng nhận vệ sinh dịch tễ, quyền sở hữu...

Một bản sao của hóa đơn thương mại nên được đi kèm với lô hàng để tránh sự chậm trễ trong việc thông quan. Cần lưu ý rằng các mô tả không chính xác là lý do phổ biến khiến hàng hóa bị giữ lại mà không được thông quan, có nghĩa là mô tả hàng hóa rõ ràng là cần thiết và nên được diễn đạt theo cách dễ hiểu để cho một cá nhân có thể không nhất thiết phải có sự hiểu biết về một ngành hoặc sản phẩm cụ thể có thể hiểu được. Mô tả rõ ràng về hàng hóa phải đáp ứng ba câu hỏi cơ bản như sản phẩm là gì, dùng để làm gì và sản phẩm được tạo ra như thế nào.

➤ **Tiêu chuẩn thương mại**

Các sản phẩm được kiểm tra và chứng nhận tại Việt Nam theo các quy định và tiêu chuẩn của Việt Nam có khả năng phải được kiểm tra lại và chứng nhận lại theo các yêu cầu của Liên minh Châu Âu (EU) do cách tiếp cận khác biệt của EU trong việc bảo vệ sức khỏe và sự an toàn của người tiêu dùng và môi trường. Trong trường hợp các sản phẩm không được điều chỉnh bởi các quy định kỹ thuật tại luật cụ thể của Liên minh Châu Âu, chúng luôn tuân theo Chỉ thị An toàn Sản phẩm Chung của Liên minh Châu Âu cũng như các yêu cầu bổ sung có thể có của quốc gia thành viên. Viện Tiêu chuẩn Anh là cơ quan đại diện cho Vương quốc Anh trong việc đề xuất các vấn đề mới trong ISO và IEC.

Những sản phẩm không có xuất xứ Châu Âu và không được tự do lưu chuyển tại Châu Âu phải tuân theo những tiêu chuẩn về bao gói và nhãn mác. Những sản phẩm thức ăn dành cho người và động vật mà có chứa chất GM (Genetically Modified) phải được đóng nhãn mác một cách thích hợp. Để biết thêm thông tin về các quy định về bao gói và nhãn mác có thể vào Website của Cơ quan về tiêu chuẩn lương thực, thực phẩm của Vương quốc Anh (UK Food Standard Agency).

➤ **Chứng nhận sản phẩm**

Để bán sản phẩm của mình vào thị trường EU của 27 quốc gia thành viên cũng như Nauy, Liechtenstein và Iceland, hàng xuất khẩu từ các nước được yêu cầu phải dán nhãn CE vào bất cứ sản phẩm vào sản phẩm của họ đã được pháp luật bảo vệ. Các điều luật CE cung cấp các thông tin cho nhà sản xuất một số lựa chọn và những yêu cầu cần thiết đối với vấn đề về an toàn và sức khỏe đồng thời biết được xem sản phẩm của họ có phù hợp đối với hệ thống HS của châu Âu hay không.

Các sản phẩm sản xuất theo tiêu chuẩn thông qua CEN, CENELEC và ETSI và được công bố trên tạp chí chính thức phù hợp với các tiêu chuẩn HS được coi là phù hợp đối với các yêu cầu và chỉ thị của EU. Nhà sản xuất này sau đó áp dụng cách đánh dấu hàng hóa CE để tuyên bố về sự phù hợp về hàng hóa của mình. Đối với những sản phẩm sẽ

được phép lưu hành tự do trong khối EU, nhà sản xuất có thể lựa chọn không sử dụng tiêu chuẩn HS nhưng phải chứng minh được sản phẩm của mình đáp ứng được sự an toàn cần thiết.

Nhãn CE chủ yếu để giải trình cho cơ quan kiểm soát quốc gia của các nước thành viên và được sử dụng để đơn giản hóa các nhiệm vụ giám sát thị trường đối với các sản phẩm được quy định.

Nhãn CE không chứa thông tin chi tiết kỹ thuật của sản phẩm nhưng phải có đủ thông tin để cho phép các thanh tra theo dõi và kiểm tra sản phẩm để trả lại cho nhà sản xuất hoặc cơ quan ủy quyền tại EU. Những thông tin này không nên ghi cạnh dấu CE mà nên được cung cấp trên tờ khai phù hợp (do nhà sản xuất hoặc cơ quan ủy quyền) hoặc trên tài liệu đính kèm sản phẩm.

➤ **Yêu cầu về nhãn mác đối với thuốc trừ sâu**

Ngoài việc tuân thủ Nghị định 91/414/ECC do Cục Liên bang Môi trường ban hành, việc bán và sử dụng sản phẩm thuốc trừ sâu còn được quản lý bởi Hệ thống phân loại của cộng đồng chung châu Âu (European Communities Classification) cũng như các quy định về bao gói và nhãn mác áp dụng với sản phẩm là thuốc trừ sâu ra đời năm 1994.

Các sản phẩm thuốc trừ sâu bao gồm:

- Chất diệt cỏ
- Chất diệt côn trùng
- Chất diệt nấm
- Sơn khử mùi
- Chất bảo quản gỗ.

Việc nhập khẩu và bán các sản phẩm này sẽ bị coi là bất hợp pháp nếu không có sự thông báo, kiểm tra, và không được sự cho phép của Cơ quan về an toàn thuốc trừ sâu (Pesticide Safety Directorate Department).

➤ **Yêu cầu về nhãn mác đối với hàng hoá là thực phẩm**

Những sản phẩm không có xuất xứ từ châu Âu và không được tự do lưu chuyển tại châu Âu phải tuân theo những tiêu chuẩn về bao gói và nhãn mác. Những sản phẩm thức ăn dành cho người và động vật mà có chứa chất GM (Genetically Modified) phải được đóng nhãn mác một cách thích hợp. Để biết thêm thông tin về các quy định về bao gói và nhãn mác có thể vào website của Cơ quan về Tiêu chuẩn Lương thực, thực phẩm của Anh (UK Food Standard Agency) theo địa chỉ: www.food.gov.uk

➤ Hàng hóa chỉ được mang vào nếu có giấy phép:



Các đại biểu tham dự Hội thảo về Triển vọng hợp tác thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và Vương quốc Anh

- Súng cầm tay các loại, đạn, chất nổ,
- Vũ khí tấn công gồm gươm, kiếm ... (lưỡi nhọn dài quá 50cm).
- Động vật tươi sống, động thực vật nguy hiểm gây hại.
- Lòng thú hoặc các sản phẩm làm từ lòng thú.
- Kim cương thô (chưa xử lý),
- Máy phát tín hiệu truyền thông (radio transmitters).
- Hàng hóa được phép mang vào nhưng với số lượng hạn chế :
- 4 lít rượu (dưới 22 độ), 16 lít bia, 1 lít rượu mạnh (trên 22 độ).
- 200 điều thuốc lá hoặc 50 điều xì-gà hoặc 250g thuốc lá sợi.
- Hàng hóa khác gồm nước hoa, điện máy hoặc đồ lưu niệm có trị giá không quá 340 bảng.
- Số lượng ngoại tệ được phép mang vào hoặc ra:
- Số lượng dưới 10.000 euro (hoặc ngoại tệ khác với giá trị tương đương) từ (hoặc đến khi xuất cảnh) một nước ngoài EU : Không phải khai báo.
- Số lượng trên 10.000 euro (hoặc ngoại tệ khác với giá trị tương đương) từ (hoặc đến khi xuất cảnh) một nước ngoài EU : Phải khai báo.
- Nếu mang ngoại tệ từ Anh đến một nước trong khối EU hoặc từ một nước trong khối EU vào Anh thì số ngoại tệ được mang phụ thuộc vào quy định của nước đó.

➤ Tập quán kinh doanh

Những tập quán kinh doanh của Vương quốc Anh ngày càng trở nên giống với các nước phát triển trên thế giới. Việc tự do hóa trong kinh doanh đã mở ra nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp, và một thế hệ mới các chuyên gia trong lĩnh vực giảng dạy các kỹ thuật quản lý, tiếp thị và tài chính.

Một số khác biệt văn hóa cơ bản giữa các quốc gia trên thế giới và Vương Quốc Anh hiện vẫn còn tồn tại. Nhưng những khác biệt trong nhịp độ phát triển cũng như phong cách làm việc có thể được xem là đáng chú ý nhất, và việc duy trì các mối liên hệ cá nhân với các đối tác kinh doanh tiềm năng luôn là điều cần quan tâm.



Hiệp định thương mại tự do Vương quốc Anh- Việt Nam (UKVFTA) dự kiến sẽ có hiệu lực từ ngày 1/1/2021

Ngoài ra, sự nhanh chóng trong việc xác nhận thư tín, biết kiểm soát và dẫn dắt thời gian trong các cuộc hẹn, tuân thủ triệt để theo những lệnh đã được chỉ định, cũng như thực hiện theo đúng các thủ tục khi tiến hành kinh doanh luôn là những quy tắc tiêu chuẩn.

Hầu hết các giám đốc điều hành ở Anh thường giao thiệp thông tin chủ yếu qua thư tín và fax hơn là qua điện thoại mặc dù mạng Internet ở đây vốn được sử dụng rộng rãi và e-mail thì rất phổ biến. Người Anh ít có khả năng tìm kiếm sự tư vấn pháp lý và

hướng dẫn hơn so với các đối tác quốc tế của họ, mặc dù một nền văn hóa tranh tụng đang phát triển theo mô hình vốn đã sẵn có của các nước quốc tế khác - tức là không có chiến thắng, không phải trả lệ phí tố tụng - đã được cho phép thực hiện trong khoảng thời gian gần đây.

➤ Văn hóa giao tiếp

Người nước Anh có một nét văn hóa đặc biệt, văn hóa pha trộn hết sức thú vị trong cách giao tiếp đó là kết hợp giữa giao tiếp phi ngôn ngữ và giao tiếp trực tiếp. Khi giao tiếp với người khác, người Anh thường quan tâm đến địa vị hoặc tầng lớp, họ là người thẳng thắn nhưng khiêm tốn. Khi giao tiếp với ai đó họ biết rõ, cách giao tiếp của họ có thể suồng sã nhưng vẫn giữ sự khiêm tốn đó.

Đùng ngạc nhiên khi thấy một người Anh gọi bạn bằng những ngôn từ như “my dear, darling, mate...” đó là những từ bình thường thể hiện sự thân thiện chứ không mang tính tán tỉnh. Đôi khi bạn đánh rơi một vật gì đó, có người nhặt giúp bạn nhưng khi đưa lại cho bạn người này lại nói cảm ơn, điều này là bình thường, bạn đừng quên cảm ơn lại.

Người Anh có thói quen bắt tay khi gặp và tạm biệt (với phụ nữ thì ôm hôn), tuy nhiên lưu ý khi bắt tay, bạn phải nắm hơi chặt một chút để thể hiện tình cảm, nếu không sẽ bị cho là mất lịch sự.

Khoảng cách giao tiếp cũng được người Anh khá để ý, nếu bạn ngồi gần quá sẽ bị cho là mất lịch sự (vấn đề vệ sinh), tốt nhất, khoảng cách là 1m trở lên. Trong lúc nói chuyện nên nhìn vào mắt người kia (eyes contact), tối kỵ quay mặt đi hướng khác trong lúc nói chuyện với người Anh.

Hầu hết những người Anh đều là những bậc thầy về sử dụng hình thức giao tiếp phi ngôn ngữ và không sử dụng nhiều những từ ngữ mang nhiều tình cảm. Những từ có xu hướng được dùng nhiều nhất là các từ như: có thể, có lẽ, điều đó có thể là...

Người Anh hầu như giống người Châu Á trong cách sử dụng ngôn ngữ ngoại giao. Họ khá khác biệt so với Châu Âu (ngoại trừ Bỉ) vì họ nhấn mạnh sự ngoại giao, khách khí hơn là sự thẳng thắn trong giao tiếp. Hết sức nhã nhặn trong kinh doanh, người Anh cân bằng sự nói thẳng bằng sự nhã nhặn và sợ rằng tính thẳng thừng sẽ làm tổn thương người khác. Việc này thường dẫn đến trong các cuộc họp người Anh thường lảng tránh nói thẳng bằng cách nói sự việc tiêu cực theo một cách tích cực. Ví dụ thay vì nói "Bạn hơi chậm" thì người Anh sẽ nói "Bạn có vẻ chưa được nhanh lắm".

Ngoài việc khách khí thì người Anh cũng dùng những ngôn ngữ theo một cách thức được mã hóa dùng để nói những việc không mong muốn bằng những cụm từ tích cực, có thể chấp nhận được. Do vậy "Tôi không đồng ý" trở thành "Tôi nghĩ anh/chị có vài

điểm tích cực nhưng anh/chị đã bao giờ xem xét..." Và nếu thiếu sự thích thú với một ý tưởng nào đó sẽ thường được chào đón bằng "Hmm, đó là một điều thú vị".

Người Anh nói vừa phải, kiểm soát được giọng nói của mình, không nói to và không hoa chân múa tay. Không phải tất cả người Anh đều ăn nói lưu loát nhưng bạn nên nói câu hoàn chỉnh và cuối câu bạn nên hạ thấp giọng.

Sự hài hước lan tỏa khắp trong kinh doanh. Thực tế thì tình huống càng khó và căng thẳng thì người Anh càng sử dụng tính hài hước. Việc này không ngụ ý rằng người Anh không xem sự việc nghiêm trọng, chỉ đơn thuần là sự hài hước được sử dụng như là một cơ chế để giải tỏa căng thẳng ở Anh và giúp cho các tình huống bình ổn. Không bao giờ đánh giá thấp một doanh nhân người Anh khi anh ta/chị ta sử dụng sự hài hước trong một tình huống không thích hợp. Tính hài hước là một công cụ giao tiếp rất quan trọng và được yêu mến ở tất cả mọi cấp và trong mọi ngữ cảnh. Người Anh cũng thường dùng lời nói mỉa mai để châm chọc lại đối thủ của mình hoặc để thể hiện sự không đồng ý hoặc bày tỏ thái độ coi khinh.

Tính cách khiêm nhường được xem trọng ở Anh hơn là khoác lác. Nếu bạn nói quá tích cực về bản thân và năng lực bản thân thì có thể sẽ không được tin tưởng và yêu thích ở Anh.

Người Anh không thích sự ồn ào và lớn tiếng trong thảo luận. Nếu cuộc tranh luận đang trở nên căng thẳng ở mức đỉnh điểm thì họ thường uống một chút rượu hay xin lỗi và đi ra ngoài.

Nét văn hóa đặc biệt trong giao tiếp bằng văn bản của người Anh thường phải theo sát những nghi thức. Phần kết thúc thư được viết như nào tùy thuộc vào mối quan hệ của người viết và người đọc. Cách xưng hô trong văn viết thường được sử dụng là chức danh và họ của người nhận thư. Tên của người nhận thường ít được sử dụng trong văn viết trừ khi bạn biết rất rõ người đó.

E-mail ngày càng trở nên phổ biến hơn trong thế giới hiện đại, tuy nhiên phong cách giao tiếp của người Anh vẫn giữ được những nghi lễ của nó, ít nhất là hơn những quốc gia khác trên thế giới. Hầu hết người Anh ít khi dùng tiếng lóng hay viết tắt trong những tình huống giao tiếp mang tính tôn nghiêm.

➤ **Trang phục trong kinh doanh**

Cách ăn mặc thích hợp nhất của các doanh nhân là quần áo vét, hoặc áo sơ mi. Tuy nhiên cần lưu ý những điều sau trong cách ăn mặc (đặc biệt đối với các nam doanh nhân):

- Không để bút chì, bút hoặc bất cứ thứ gì trong túi áo sơ mi hoặc áo vét.
- Có thể để một chiếc khăn tay lụa trong túi áo vét.
- Không đeo cà vạt lòe loẹt và chọn cà vạt tối hoặc sẫm màu.



- Không đeo cà vạt có sọc chéo vì mọi người sẽ nghĩ bạn là thành viên của một tổ chức quân đội và người ta có thể sẽ hỏi bạn là cà vạt bạn đeo có ý nghĩa gì.
Còn nữ doanh nhân nên chọn những trang phục kín đáo và sang trọng. Không nên trang điểm quá lòe loẹt và mặc váy quá ngắn.

➤ Cách chào hỏi

Người Anh khá dè dặt trong cách chào hỏi. Ở trường học hay ở chỗ làm thì câu chào hỏi thông thường nhất là “Hello”, “Hi”, “Good morning”. Ngoài ra cũng còn những cách chào hỏi khác.

- Bắt tay: Là cách chào hỏi thông thường nhất giữa người Anh với nhau. Bắt tay cũng trở thành một hình thức giao tiếp khi bạn được giới thiệu với một người khác.
- Hôn: Hôn nhẹ vào má là cách chào nhau của những người bạn thân khi lâu ngày mới gặp nhau.

➤ Cách ăn uống

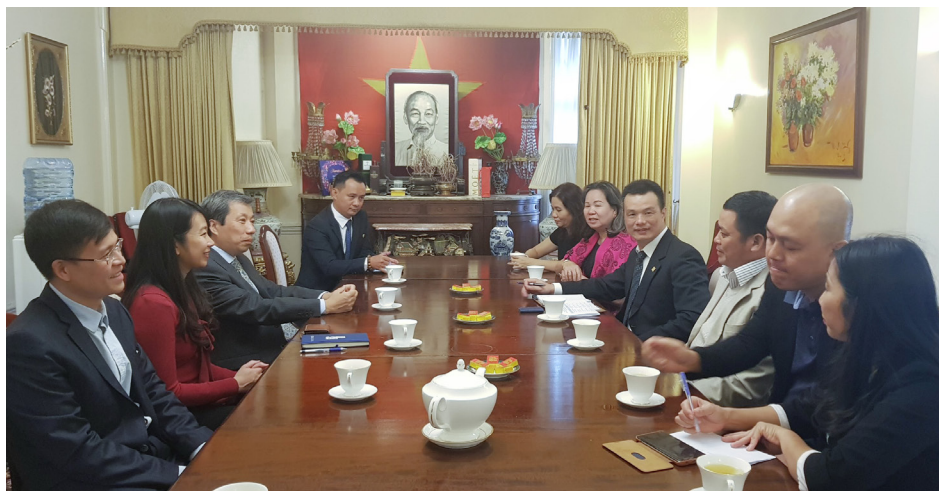
Người Mỹ thường dùng đĩa để cắt thức ăn sau đó lại chuyển sang đĩa khác để ăn nhưng đây được coi là hành động thiếu lịch sự và không đẹp mắt trong văn hoá ăn uống của người Anh. Vì vậy khi đến Anh hãy tập dùng dao bằng tay phải và lấy thức ăn bằng đĩa ở tay trái.

Thông thường các bữa ăn trong kinh doanh được tổ chức ở một quán rượu và bữa ăn sẽ chỉ là một bữa ăn nhẹ. Tuy nhiên những doanh nhân cấp cao thường ăn ở những

nhà hàng sang trọng hoặc ăn tại phòng ăn dành cho quan chức cấp cao của công ty. Bữa ăn thường được kéo dài từ 7 giờ đến 11 giờ tối.

Nếu bạn được mời thì bạn là người chủ động kết thúc bữa ăn vì chủ nhà sẽ không muốn kết thúc bữa ăn trước.

➤ Xây dựng mối quan hệ trong kinh doanh



Buổi làm việc giữa đoàn doanh nghiệp Việt Nam và Đại sứ quán Việt Nam tại Anh do ITPC tổ chức

Người Anh khá nghi thức và đôi khi thích làm việc với những người hoặc công ty mà họ biết. Tuy nhiên những thế hệ trẻ hơn rất khác; họ không cần phải có những mối quan hệ quá thân thiết trước khi bắt tay vào cuộc hợp tác và không làm việc qua trung gian. Tuy nhiên, mạng lưới quan hệ chính là chìa khóa để thành công lâu dài trong kinh doanh. Người Anh sẽ tìm kiếm những mối quan hệ lâu dài với những người kinh doanh cùng họ, và sẽ thận trọng với bạn nếu họ nhận ra rằng bạn không thể là một đối tác làm việc lâu dài.

➤ Thái độ đối với giờ giấc của người Anh trong kinh doanh

Đúng giờ là yếu tố rất quan trọng trong những buổi gặp mặt kinh doanh. Người Anh rất coi trọng sự đúng giờ và chính xác giờ giấc đến từng phút, bạn sẽ bị mất tin tưởng và coi là bất lịch sự nếu đến muộn dù chỉ một vài phút. Do đó khi đã có hẹn với đối tác tại đây, bạn nên dự định thời gian thích hợp để đến đúng giờ. Vì người Anh rất coi trọng

thời gian nên nhịp độ cuộc sống của họ rất hối hả. Ở Anh tất cả mọi người đều cố gắng đến đúng giờ.

Bạn sẽ bị coi là bất lịch sự nếu bạn chỉ đến muộn một vài phút. Nếu bạn không thể đến đúng giờ hãy gọi điện cho đối tác nếu bạn đến muộn hơn dù chỉ 5 phút so với lịch hẹn và hỏi anh ta rằng như thế có phiền không và nói lời xin lỗi.

□ **Một vài lưu ý cần nhớ:**

- + Bạn nên đến đúng giờ hẹn với giám đốc, giáo sư hay các chuyên gia.
- + Bạn nên đi sớm hơn một vài phút nếu đó là một cuộc họp, một buổi xem phim, nghe hoà nhạc hoặc đám cưới.
- + Bạn có thể đến bất cứ lúc nào trong khoảng thời gian diễn ra bữa tiệc cocktail hoặc tiệc chiêu đãi.
- + Nếu bạn được mời đến nhà một người Anh dùng bữa lúc 7.30 thì bạn không nên đến đúng giờ mà nên đến muộn hơn từ 10 đến 15 phút.

➤ **Nghi thức tặng quà ở Anh**

Tặng quà không là một phần thuộc văn hoá kinh doanh của người Anh. Điều này có nghĩa là các doanh nhân Anh ít khi nhận quà biếu. Bạn không nên tặng những món quà có giá trị quá lớn như vàng bạc, trang sức, đồ gốm sứ... và vẫn có thể tặng các món quà nhỏ nhưng ý nghĩa như: sách, hoa, rượu,...

Khi tặng hoa, cần tránh tặng những hoa sau: hoa hồng đỏ, hoa li trắng, hoa cúc.

➤ **Lời mời**

Những lời mời như “Drop in anytime” (Hãy đến thăm tôi vào bất cứ lúc nào), hay “Come see me soon” (Đến thăm tôi vào một ngày gần nhất nhé) thường là những lời mời thông dụng ở Anh nhưng hiếm khi được hiểu theo nghĩa đen. Thông thường nếu được mời bạn nên gọi điện trước khi đến thăm người đó. Nếu bạn được mời qua thiệp hay thư mời thì bạn nên trả lời người mời bạn là bạn có đến được hay không.

Đừng bao giờ nhận lời mời nếu bạn không muốn đi. Bạn có thể từ chối bằng cách nói rằng: “Thank you for inviting me, but I will not be able to come” (Cám ơn đã mời tôi nhưng có thể tôi sẽ không đến được). Nếu sau khi đã nhận lời mời mà không đi được thì bạn nên gọi điện càng sớm càng tốt để thông báo là bạn không đến được và nhớ nói lời “xin lỗi”.

Khi được mời dùng bữa bạn nên có quà cho chủ nhà. Sôcôla, hoa hay một món quà nhỏ là phù hợp. Bạn có thể gửi thiệp cảm ơn hoặc gọi điện để thể hiện cảm kích của mình khi được mời.

➤ **Xác lập cuộc hẹn trong kinh doanh**

Nếu bạn đang muốn thực hiện một kế hoạch kinh doanh với người Anh, hãy chuyển bản kế hoạch đó cho những đồng nghiệp người Anh để nhận được những lời khuyên và sửa chữa kịp thời.

So sánh với nhiều văn hóa kinh doanh ở nước khác thì các cuộc họp ở Anh hầu như ít được chuẩn bị trước (trừ các cuộc họp gặp mặt khách hàng). Sở dĩ có việc này là bởi vì các cuộc họp ở Anh thường được coi là một diễn đàn cho một cuộc tranh luận mở. Những cuộc gặp này thường có mục đích rõ ràng, và có thể bao gồm cả bản kế hoạch. Sẽ có những cuộc trò chuyện ngắn trước khi chính thức vào cuộc họp. Nếu bạn phải làm một bài thuyết trình, hãy tránh những lời nói mang ý quá khái quát. Giữ ánh mắt và giọng nói tự tin trong suốt quá trình thuyết trình. Chuẩn bị những thông tin và số liệu chính xác vì những người Anh tin vào số liệu hơn là tình cảm. Chuẩn bị quá kỹ cho một cuộc họp ở Vương quốc Anh có thể khiến người tham dự có những xúc cảm tiêu cực. Sau cuộc họp, hãy viết một lá thư tóm tắt lại những điều đã được quyết định trong cuộc họp và chuẩn bị cho bước tiếp theo.

Khi người Anh quyết định kí kết hợp đồng hợp tác kinh doanh với bạn thì họ thường thẳng thắn và không ngần ngại nói ra suy nghĩ của mình. Họ cũng sẽ không ngần ngại nói “không” khi quyết định không hợp tác kinh doanh với bạn, tất nhiên họ sẽ nói với thái độ lịch sự.

➤ **Văn hóa ẩm thực tại Anh**

Món ăn nổi tiếng nhất của Anh là thịt bò nướng, trong khi món ăn nhanh phổ biến nhất là Fish & Chips (cá tẩm bột trộn trứng và khoai tây rán).

Người Anh ăn uống rất tử tế, không gây tiếng động nhiều, bạn cũng nên “nhập gia tùy tục” thói quen này. Đối với các bạn sinh viên Việt Nam thuê nhà người bản xứ, không nấu nướng các món xào nấu dễ gây mùi khó chịu cho chủ nhà.

➤ **Văn hóa tiền tip**

- Tip bồi bàn: Tại các quán ăn, nếu phí phục vụ không được ghi chung vào hóa đơn thì theo tập quán, khách ăn phải gửi lại tiền “tip” cho người phục vụ, khoảng 10% - 15% tổng chi phí tiền ăn cho nhân viên phục vụ. Một số nhà hàng, phí dịch vụ là 10 - 12,5% đã được thêm trong hóa đơn. Có thể tip 1 bảng cho nhân viên pha chế.
- Tip tài xế taxi: không cần thiết nhưng nên làm tròn phí.
- Tip nhân viên khách sạn: 2 bảng cho nhân viên khuân hành lý.

NHỮNG ĐIỀU NÊN VÀ KHÔNG NÊN

➤ Khi ở Vương quốc Anh, bạn hãy:

Xếp hàng: Người Anh luôn xếp hàng có trật tự và chờ đợi kiên nhẫn ví dụ như khi đi xe bus. Nếu bạn chen lấn, xô đẩy thì sẽ bị coi là bất lịch sự.

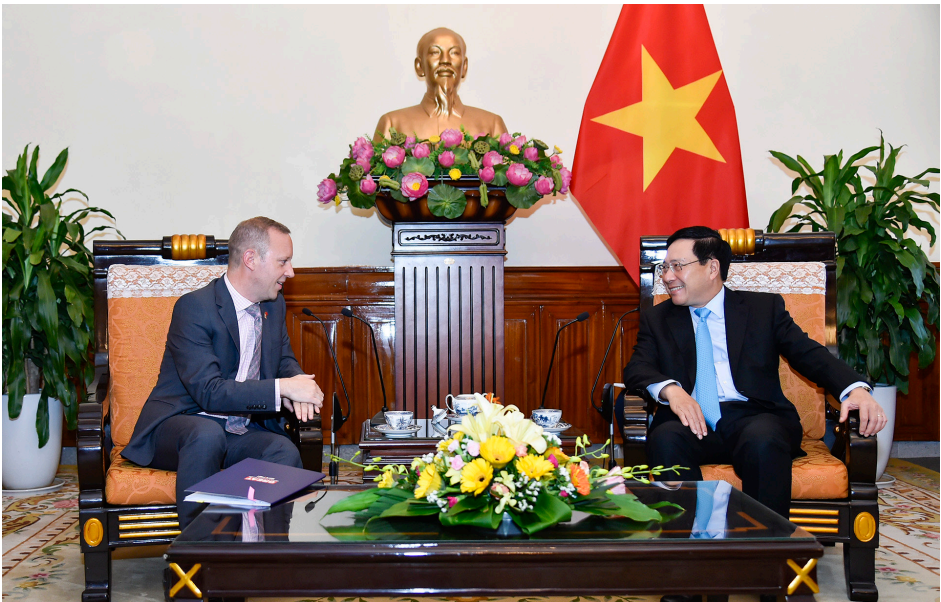
Hãy nói “Excuse me”

Hãy trả tiền trước khi đi: Bạn nhớ trả tiền đồ uống bạn gọi ở quầy bar hoặc quán rượu.

Hãy nói “Please” và “Thank you”

Hãy che miệng khi ngáp hoặc ho

Bắt tay: Khi được giới thiệu với một người khác bạn nên dùng tay phải để bắt tay và bắt lấy tay phải của người đó.



Phó Thủ tướng, Bộ trưởng Ngoại giao Phạm Bình Minh tiếp Đại sứ Vương quốc Anh Gareth Ward

Hãy nói “sorry”: Bạn vô tình xô vào ai, hãy nói “sorry” thậm chí lỗi không phải là ở bạn. Điều này đã trở thành một thói quen, một nếp sống ở Anh.

Hãy mỉm cười

Hãy lái xe bên trái

➤ Những điều bạn không nên làm ở Anh

Không chào tất cả mọi người bằng một nụ hôn. Hôn chỉ dành cho bạn thân hoặc những người họ hàng với nhau

Tránh nói to ở nơi công cộng

Sẽ là bất lịch sự nếu bạn liếc nhìn ai ở nơi công cộng

Không hỉ mũi ở nơi công cộng

Không vỗ lưng hoặc ôm hôn

Không phát ra tiếng “ợ” khi ăn xong. Nếu bạn không thể kìm nén được thì nên che miệng lại và nói xin lỗi mọi người ngay sau đó.

Không nói khi miệng đầy thức ăn. Nếu không bạn sẽ coi là bất lịch sự.

Không hỏi những câu hỏi cá nhân hoặc câu hỏi quá riêng tư. Người Anh tôn trọng sự riêng tư. Vì vậy, bạn không nên hỏi những câu như: “Bạn kiếm được bao nhiêu tiền?”, “Bạn nặng bao nhiêu cân?” hay “Tại sao bạn chưa kết hôn?”.

TIỀN TỆ



Tiền tệ của Vương quốc Anh là đồng bảng Anh/GBP. Mặc dù từng thuộc Liên minh Châu Âu, Vương quốc Anh không sử dụng đồng euro. Đồng bảng Anh nói chung là một loại tiền tệ ổn định. Tiền giấy được phát hành ở Anh và xứ Wales bởi Ngân hàng Anh. Có bốn mệnh giá khác nhau của tiền giấy. Đó là £5, £10, £20 và £50. Có 100 pence (p) trong một bảng Anh. Tiền xu của Vương quốc Anh có các mệnh giá 1p, 2p, 5p, 10p, 20p và 50p. Ngoài ra còn có các loại tiền £1 và £2.



YÊU CẦU THỊ THỰC

Quy trình nộp hồ sơ xin visa Vương quốc Anh

Thủ tục xin thị thực Anh bao gồm 8 bước. Trước khi nộp đơn, cần đọc kỹ các bước dưới đây để hiểu rõ về các quy định và quá trình xét duyệt thị thực.

- **Bước 1 - Kiểm tra xem có cần xin thị thực Vương quốc Anh không**

Mọi công dân Việt Nam đều phải xin thị thực để có thể nhập cảnh vào Vương quốc Anh.

Người không mang quốc tịch Việt Nam nếu muốn xin thị thực dài hạn cần phải có thị thực lưu trú hoặc giấy phép lao động ở Việt Nam. Nếu không, sẽ phải nộp đơn ở nước sở tại. Nếu phải xin thị thực, xem tiếp các bước dưới đây.

- **Bước 2 - Xem thông tin về loại thị thực muốn nộp**

Trước khi quyết định nộp đơn xin thị thực, cần tìm hiểu thông tin về loại thị thực mình muốn xin.

- **Bước 3 - Điền bản khai xin thị thực trên mạng**

Mỗi cá nhân xin thị thực Anh, bao gồm cả trẻ em, sẽ phải có riêng cho mình một bản khai xin thị thực trên mạng.

- **Bước 4 - Chuẩn bị hồ sơ**

- Giấy tờ gốc:

Cần phải cung cấp giấy tờ gốc cùng với bản sao của mỗi loại giấy tờ này. Việc không cung cấp giấy tờ gốc có thể dẫn tới việc bị từ chối hồ sơ. Nếu không nộp bản sao hồ sơ thì bản gốc của các giấy tờ này cũng có thể sẽ không được trả lại. Cần chuẩn bị bản sao hồ sơ trước khi đến nộp hồ sơ.

- Bản dịch các giấy tờ:

Tất cả các bản dịch cần được nộp kèm bản gốc để đối chiếu. Bản dịch các giấy tờ cần ghi rõ chi tiết của người dịch và xác nhận về độ chính xác của bản dịch. Bản dịch cũng cần đề ngày và có chữ ký của người dịch.

➤ Giấy tờ hỗ trợ hồ sơ xin thị thực:

Có thể tham khảo hướng dẫn của Cục biên phòng Anh cho từng loại thị thực. Cần nộp các giấy tờ tốt nhất trong khả năng để chứng minh cho mục đích nhập cảnh của mình. Việc không cung cấp đầy đủ bằng chứng về việc xuất nhập cảnh trong các hộ chiếu cũ (nếu có) và các giấy tờ cần thiết theo như hướng dẫn của Cục biên phòng Anh có thể sẽ dẫn tới việc bị từ chối đơn xin thị thực.

➤ Ảnh chụp:

Cần cung cấp 1 ảnh mới nhất của mình (chụp không quá 6 tháng). Ảnh phải được chụp màu và có những điều kiện sau:

- Ảnh nền trắng
- Chất lượng chụp tốt
- In trên giấy ảnh
- Cỡ ảnh 45mm x 35mm
- Không che mặt, không đeo kính mát, không trùm khăn trên đầu trừ khi là lý do tôn giáo hay chữa bệnh. Người chụp nên giữ trạng thái bình thường (không cười khoe răng, cau mày hay rướn mày), ngồi thẳng người và giữ đầu thẳng.



Nguyễn Bộ trưởng Công thương Trần Tuấn Anh và Quốc vụ khanh phụ trách Chính sách Thương mại Vương Quốc Anh Greg.Hands

• Bước 5 - Đặt lịch hẹn nộp hồ sơ

Bất kỳ ai xin thị thực vào Vương quốc Anh (trừ một số trường hợp được miễn và trẻ em dưới 5 tuổi) đều phải đến nộp hồ sơ trực tiếp tại trung tâm tiếp nhận thị thực để cung cấp dấu vân tay. Tuy nhiên, những trường hợp được miễn dấu vân tay hay trẻ em dưới 5 tuổi dù không phải đến nộp hồ sơ trực tiếp vẫn cần khai bản khai trên mạng. Nếu từ chối không cung cấp dấu vân tay thì hồ sơ cũng không được xét duyệt.

Tại Việt Nam, toàn bộ người nộp đơn, trừ những trường hợp thoả mãn điều kiện dịch vụ thị thực giới hạn tại Thành phố Hồ Chí Minh, sẽ phải trực tiếp đến nộp hồ sơ tại trung tâm tiếp nhận hồ sơ tại Hà Nội. Cần đặt một lịch hẹn nộp hồ sơ trên mạng để có thể đến nộp hồ sơ tại trung tâm thị thực. Có thể đặt được lịch hẹn này sau khi đã hoàn thành bản khai xin thị thực trên mạng:

<http://www.visa4uk.fco.gov.uk/>

Người có đủ điều kiện nộp hồ sơ theo diện dịch vụ thị thực giới hạn có thể lựa chọn để nộp hồ sơ trực tiếp tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Lưu ý: Sẽ được ưu tiên phục vụ khi đặt được cuộc hẹn qua mạng

Nếu xin thị thực theo một nhóm thì mỗi thành viên của nhóm đều cần đặt một cuộc hẹn riêng. Nếu muốn thay đổi cuộc hẹn, xin lưu ý huỷ cuộc hẹn cũ của mình. Mỗi người nộp đơn chỉ có thể đặt một cuộc hẹn. Nếu đặt nhiều hơn một cuộc hẹn cho mỗi người hoặc tạo ra những cuộc hẹn ảo, tất cả các cuộc hẹn không hợp lệ này có thể bị huỷ.

• Bước 6 - Nộp hồ sơ tại trung tâm tiếp nhận thị thực

Khi đến nộp hồ sơ, cần mang theo:

- Hộ chiếu hoặc giấy thông hành còn ít nhất một trang trắng (cả hai mặt) để dán thị thực và phải còn giá trị ít nhất 6 tháng tại thời điểm muốn nhập cảnh vào Anh.
- Bản khai xin thị thực qua mạng in ra và đã ký
- Một ảnh (xem lại hướng dẫn tại bước 4) dán vào trang đầu của bản khai
- Lệ phí xin thị thực
- Các giấy tờ cần thiết (xem bản hướng dẫn các giấy tờ tại mỗi trang hướng dẫn thị thực riêng). Cán bộ xét duyệt thị thực sẽ căn cứ vào các giấy tờ này để quyết định về thị thực của bạn.

• Bước 7 - Chờ kết quả

Xem hướng dẫn thời gian xét duyệt trên trang web:

<http://ukinvietnam.fco.gov.uk/vi/visiting-uk/visas/how-do-i-apply/processing-time> để biết thêm thông tin chi tiết về tiêu chuẩn dịch vụ khách hàng và thời hạn xét duyệt thị thực.

Hồ sơ xin thị thực được xét duyệt một cách độc lập và thời gian xét duyệt có thể sẽ dao động. Tuy nhiên, thời gian xét duyệt hồ sơ xin thị thực không phải mục đích định cư

là từ 7 đến 15 ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ tại một trong hai trung tâm tiếp nhận tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh.

Không nên điện thoại đến Cục biên phòng Anh tại Đại sứ quán Anh để hỏi về tiến độ xét duyệt hồ sơ của mình nếu hồ sơ nộp chưa quá 15 ngày làm việc.

Lưu ý: Cục biên phòng Anh sẽ giữ hộ chiếu trong suốt thời gian xét duyệt. Do vậy cần thu xếp hợp lý để không bị ảnh hưởng tới việc đi lại tới các nước khác trước khi sang Anh.

➤ Thủ tục phỏng vấn

Trong những trường hợp cần thiết, có thể sẽ được yêu cầu phỏng vấn. Cán bộ thị thực có quyền đưa ra quyết định dựa trên những giấy tờ đã nộp. Do vậy, việc nộp đầy đủ các giấy tờ theo hướng dẫn là rất quan trọng.

Nếu cần phỏng vấn, sẽ được xếp một lịch sớm nhất có thể. Tuy nhiên, cũng có thể phải chờ đợi một thời gian nếu lịch phỏng vấn đã kín.

Trẻ em dưới 10 tuổi xin thị thực sẽ không phải phỏng vấn.

Xin lưu ý rằng nộp hồ sơ tại Thành phố Hồ Chí Minh theo diện dịch vụ thị thực giới hạn không có nghĩa là được đảm bảo cấp thị thực. Những trường hợp nộp tại Thành phố Hồ Chí Minh theo diện hạn chế này vẫn có thể sẽ được yêu cầu ra Hà Nội để phỏng vấn nếu cần thiết.

• Bước 8 - Nhận quyết định về thị thực

Sẽ được liên lạc để thông báo về hồ sơ của mình theo chi tiết liên lạc đã cung cấp để đến nhận kết quả. Cần kiểm tra các thông tin sau trong trường hợp được cấp thị thực:

- Các chi tiết cá nhân như tên, ngày tháng năm sinh, số hộ chiếu, quốc tịch, giới tính được ghi đúng.
- Thị thực ghi đúng mục đích chuyến đi và có giá trị nhập cảnh tại thời điểm muốn vào Vương quốc Anh (lưu ý rằng có thể xin cấp thị thực với thời hạn lùi sau 3 tháng so với thời điểm nộp đơn nếu chưa muốn nhập cảnh vào Anh ngay).
- Cần liên lạc ngay với trung tâm tiếp nhận thị thực nếu nhận ra bất kỳ sai sót nào trên thị thực của mình.

GIAO THÔNG - VẬN TẢI

Có rất nhiều phương tiện giao thông để vào Vương quốc Anh, có thể bằng hàng không, đường sắt hoặc đường thủy. Tuy nhiên, hàng không vẫn là phổ biến nhất (trừ khi bạn ở các nước Châu Âu gần Anh). Vương quốc Anh có rất nhiều sân bay, hầu hết thành phố lớn nào cũng có sân bay nối đường bay với các nước trong khu vực EU.

Với các chuyến bay quốc tế dài, Heathrow và Gatwick là hai sân bay lớn nhất.

Chú ý: Khác với nhiều nước trên thế giới, “người Anh uống trà sữa” và đi bên trái (ta quen gọi là tay lái nghịch), vì vậy, khi qua đường, phải hết sức cẩn thận quan sát bên phải trước (ngược lại ở Việt Nam, bên trái). Thường tại những điểm giao thông đông đúc, có người du lịch nước ngoài qua lại nhiều, dưới lòng đường ở những chỗ dành cho người qua đường được viết chữ “LOOK RIGHT” rất to màu vàng để nhắc nhở khách chú ý quan sát bên phải trước khi qua đường.

PHƯƠNG TIỆN DI CHUYỂN TỪ VIỆT NAM ĐI ANH

Hãng hàng không quốc gia Vietnam Airlines là hãng duy nhất (tính đến tháng 01/2021) có chuyến bay thẳng trực tiếp từ Việt Nam sang Anh (khởi hành từ Hà Nội và TPHCM).

Một số hãng hàng không quốc tế có khai thác chặng bay Việt Nam – Anh

bao gồm: Emirates (quá cảnh tại Dubai), China Southern Airlines (quá cảnh tại Quảng Châu), Air China (quá cảnh tại Bắc Kinh), Qatar Airways (quá cảnh tại Doha, Qatar), Aeroflot (quá cảnh tại Moscow, Nga), Turkish Airlines (quá cảnh tại Istanbul) ...

3 sân bay ở Việt Nam có các chặng từ Việt Nam sang Anh gồm: Nội Bài, Đà Nẵng và Tân Sơn Nhất. Bạn dựa vào vị trí địa lý của mình mà chọn một sân bay phù hợp.

Ở Anh cũng có nhiều điểm đến nhưng phổ biến nhất vẫn là thủ đô London (ở đây có các sân bay như: London Heathrow (LHR) – lớn nhất, London City (LCY), London Gatwick (LGW), London Luton (LTN), London Stansted (STN), London St Pancras (QQS)). Manchester, Birmingham cũng là những điểm đến được lựa chọn nhiều trong hành trình từ Việt Nam sang Anh.

Thời gian bay khởi hành từ TPHCM – Anh với điểm đến London bằng Hãng hàng không Vietnam Airlines: bay thẳng đến London Heathrow, thời gian bay trung bình là 13 giờ 50 phút.



HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ VƯƠNG QUỐC ANH



Khách tham quan gian hàng trong cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh ở “Hội chợ Triển lãm quà tặng và phụ kiện thời trang tại London – Vương quốc Anh”

CƠ HỘI HÀNG HÓA VIỆT TẠI THỊ TRƯỜNG ANH

Ngày 29/12/2020 Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên hiệp Vương quốc Anh và Bắc Ireland (UKVFTA) đã chính thức được ký kết bởi đại diện ủy quyền (Đại sứ) của Chính phủ hai nước tại London (Vương quốc Anh).

Hiệp định UKVFTA được đàm phán dựa trên nguyên tắc kế thừa các cam kết đã có trong Hiệp định thương mại tự do (FTA) giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EVFTA) với những điều chỉnh cần thiết để đảm bảo phù hợp với khuôn khổ thương mại song phương giữa Việt Nam và Vương quốc Anh. Bộ Công Thương cho biết FTA giữa EU và Việt Nam có hiệu lực vào ngày 1/8 vừa qua sẽ không còn áp dụng đối với Anh sau ngày 31/12/2020. Đặc biệt, cả Anh và Việt Nam đều mong muốn hoàn tất thỏa thuận này càng sớm càng tốt để thúc đẩy sự phục hồi kinh tế sau đại dịch COVID-19.

Hơn nữa, các điều khoản của FTA giữa Việt Nam và Vương Quốc Anh phần lớn

giống với FTA Việt Nam-EU, nghĩa là hai nước không cần phải tiến hành một thập kỷ đàm phán. FTA giữa Việt Nam và Vương Quốc Anh còn có thêm lợi thế cạnh tranh so với các nước đến từ Trung Quốc, Ấn Độ, Thái Lan, Malaysia, Indonesia, Philippines và Myanmar. Đồng thời, đây còn là cơ hội hợp tác đầu tư và chuyển giao công nghệ; kỹ năng quản lý hiện đại từ các doanh nghiệp và thu hút khách du lịch Anh sau khi đại dịch COVID-19 kết thúc; khích lệ các quan hệ hợp tác song phương khác trong các lĩnh vực hỗ trợ phát triển, quốc phòng, an ninh, văn hóa, giáo dục và đào tạo.

Bên cạnh đó, điều này còn tạo thông điệp tích cực trong quan hệ chung giữa hai nước, nhất là khi hai bên mới ra Tuyên bố chung về tầm nhìn hợp tác song phương nhân kỷ niệm 10 năm quan hệ đối tác chiến lược.

Trong những năm gần đây, Anh cũng là đối tác thương mại lớn thứ ba của Việt Nam tại khu vực châu Âu (sau Đức và Hà Lan). Tuy nhiên, sản phẩm “made in Vietnam” được tiêu dùng tại Anh lớn hơn rất nhiều số liệu thống kê vì có một số lượng đáng kể hàng hóa Việt Nam được nhập qua các hải cảng lớn tại Hà Lan, Bỉ, Đức, Pháp và Cộng hòa Séc trước khi vào Anh.

Ngoài ra, cơ cấu mặt hàng xuất nhập khẩu của Việt Nam so với Anh mang tính chất bổ sung thay vì cạnh tranh. Việt Nam xuất khẩu chủ yếu mặt hàng dệt may, giày dép, gỗ và sản phẩm từ gỗ, thủy sản... và nhập khẩu từ Anh các mặt hàng như: dược phẩm, máy móc thiết bị... Điều này cho thấy trao đổi thương mại giữa hai nước trong thời gian tới còn nhiều dư địa phát triển.

Thời gian gần đây, đại dịch COVID-19 đã bộc lộ những nút gậy trong chuỗi cung ứng toàn cầu, đòi hỏi tái cơ cấu để giảm thiểu rủi ro do những điều kiện bất lợi như dịch bệnh mang lại. Do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19, tính đến hết tháng 10/2020, kim ngạch thương mại hai chiều Việt Nam-Anh đạt 4,7 tỷ USD, giảm khoảng 15%. Việt Nam xuất khẩu sang Anh hơn 4,1 tỷ USD, giảm 14,19% so với cùng kỳ năm ngoái. Đáng lưu ý, nhu cầu thị trường Anh giảm mạnh nhất đối với các sản phẩm không thiết yếu như: đồ gỗ, may mặc, giày dép, thủ công mỹ nghệ, đồ trang trí nội thất, đồ dùng du lịch, phương tiện vận tải và phụ tùng.

Dự báo xu hướng giảm này sẽ còn tiếp tục cho đến khi dịch bệnh kết thúc do tâm lý lo lắng của người tiêu dùng và số lượng người thất nghiệp tăng. Đây là một trong những nguyên nhân chính khiến xuất khẩu của Việt Nam sang Anh giảm đáng kể trong 10 tháng của năm 2020.

Tuy nhiên, nhu cầu về nông sản thực phẩm, sản phẩm điện tử (máy tính, thiết bị Internet), đồ vệ sinh, đồ bảo hộ cá nhân, thiết bị y tế (máy thở, máy lọc máu), dụng cụ xét nghiệm, đồ bảo hộ bệnh viện (găng tay nitrate, khẩu trang, quần áo cho nhân viên y tế và bệnh nhân) lại gia tăng.

(Nguồn: TTXVN/Vietnam+)

TỔNG QUAN HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CỦA ANH

Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) trong ấn phẩm thường niên Trade Profile 2020 ghi nhận về thứ hạng thương mại toàn cầu trong năm 2019 thì Anh đứng thứ 10 về xuất khẩu và 5 về nhập khẩu hàng hóa trên thế giới. Về dịch vụ, Anh đứng thứ 2 về xuất khẩu và 5 về nhập khẩu.

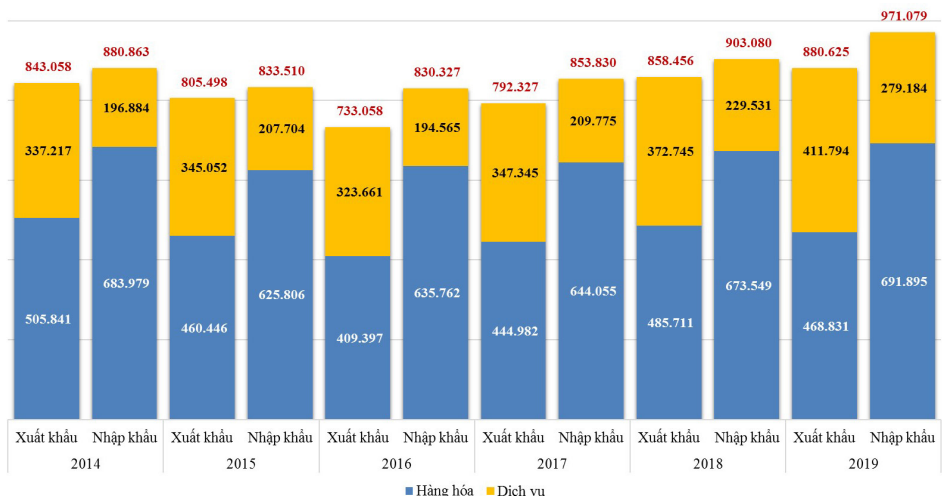
Chỉ số tự do kinh tế của Anh là 79,3, trở thành nền kinh tế tự do thứ 7 trong năm 2020 (Nguồn: Heritage). Chỉ số này đã tăng 0,4 điểm do sự cải thiện về tính minh bạch của chính phủ và sức khỏe tài khóa. Vương quốc Anh xếp thứ 3 trong số 45 quốc gia ở khu vực Châu Âu, và có chỉ số tự do kinh tế cao hơn so với mức trung bình của khu vực và thế giới.

Anh là nền kinh tế lớn thứ ba ở châu Âu sau Đức và Pháp. Nông nghiệp Anh mang tính thâm canh, cơ giới hóa cao và hiệu quả theo tiêu chuẩn Châu Âu: lĩnh vực này sử dụng dưới 2% lực lượng lao động để sản xuất khoảng 60% nhu cầu lương thực. Anh có nguồn tài nguyên than, khí đốt tự nhiên và dầu mỏ lớn, nhưng lượng dầu mỏ và khí đốt tự nhiên ngày càng giảm. Anh là nước nhập khẩu ròng năng lượng kể từ năm 2005. Dịch vụ (đặc biệt là dịch vụ ngân hàng, bảo hiểm và kinh doanh) là động lực chính thúc đẩy tăng trưởng GDP của Anh. Ngành sản xuất Anh tuy giảm tầm quan trọng nhưng vẫn chiếm khoảng 10% sản lượng kinh tế. (Nguồn: CIA)

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ của Anh giai đoạn 2014 - 2019

(Nguồn: Trade Profiles, WTO)

(ĐVT: triệu USD)



Giá trị xuất khẩu hàng hóa của Anh năm 2019 đạt 468.831 triệu USD và nhập khẩu đạt 691.895 triệu USD, thâm hụt 223.064 triệu USD. Về dịch vụ, năm 2019, Anh xuất khẩu 411.794 triệu USD, nhập khẩu đạt 279.184 triệu USD, thặng dư 132.610 triệu USD.

Trong giai đoạn 2014-2019, cán cân thương mại của Anh thâm hụt liên tục, mặc dù mảng dịch vụ luôn đem về tăng trưởng dương. Đó là do thâm hụt từ cán cân hàng hóa lớn, lấy đi sức tăng trưởng dương trong giai đoạn 2014-2019.

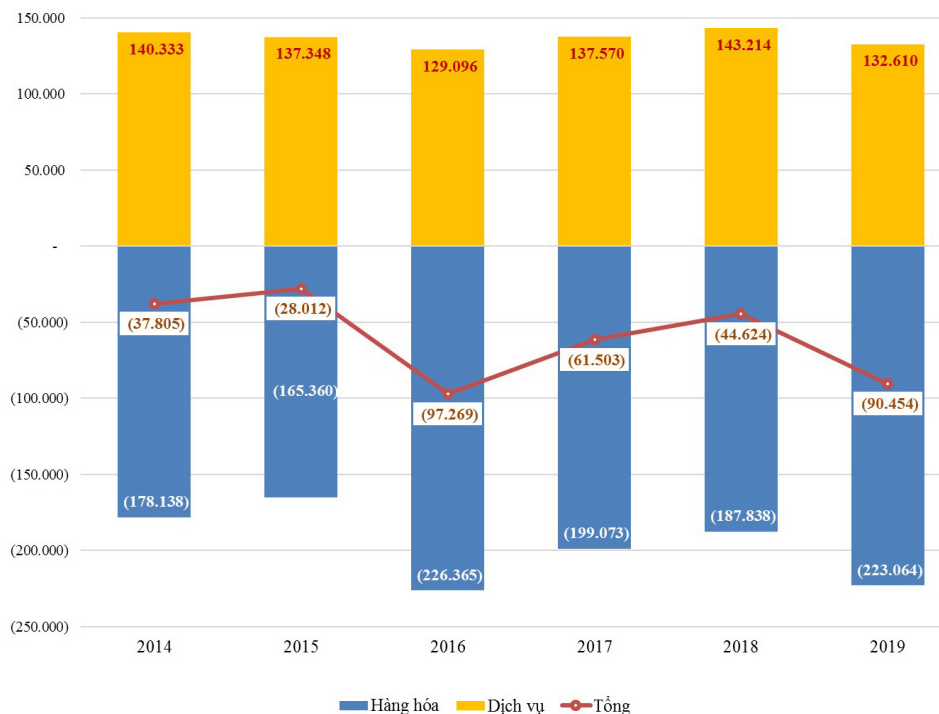


Tổng quan Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại “Hội chợ Triển lãm quà tặng và phụ kiện thời trang tại London – Vương quốc Anh”

Cán cân thương mại của Anh giai đoạn 2014 – 2019

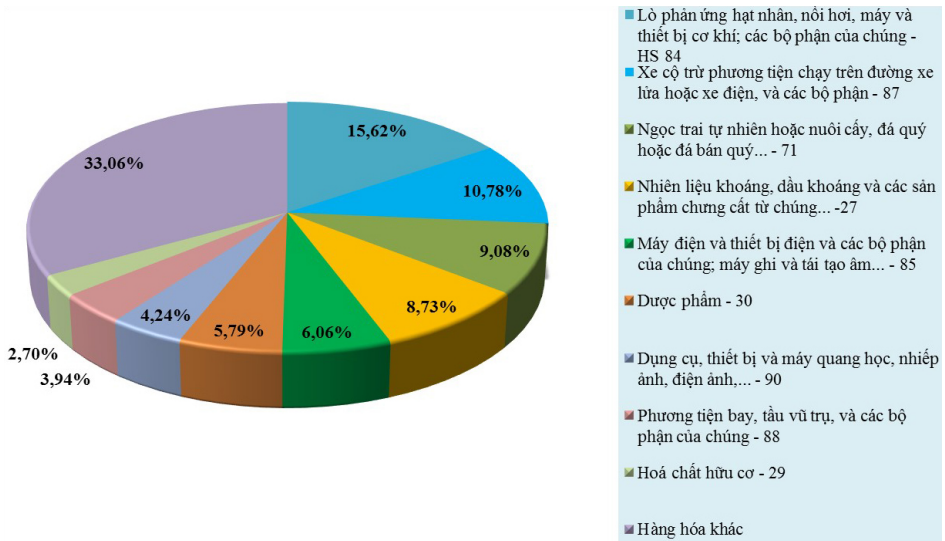
(Nguồn: Trade Profiles, WTO)

(ĐVT: triệu USD)

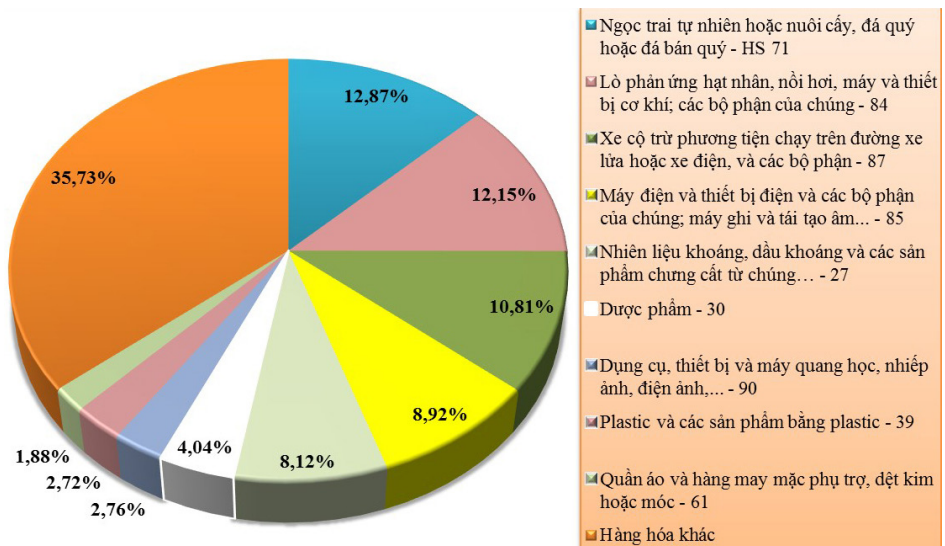


Năm 2019, theo dữ liệu của trademap.org, một số mặt hàng xuất nhập khẩu chủ yếu của Anh được thể hiện trong biểu đồ dưới đây.

Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Anh năm 2019



Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Anh năm 2019



Dữ liệu mới nhất theo từng quốc gia cụ thể cho thấy 67,9% sản phẩm xuất khẩu từ Anh được đưa vào các nước: Hoa Kỳ (15,5% tổng sản phẩm toàn cầu), Đức (9,9%), Pháp

(6,7%), Hà Lan (6,5%), Trung Quốc (6,4%), Ireland (5,9%), Bỉ (3,6%), Thụy Sĩ (3,3%), Tây Ban Nha (2,9%), Ý (2,7%), Hồng Kông (2,4%) và Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất (2,1%).

Nhìn ở góc độ châu lục, giá trị xuất khẩu của Anh sang châu Âu đạt hơn 50% trong khi ở châu Á là 23,2%. Mặt khác, Anh vận chuyển 17,3% giá trị hàng hóa cho các nhà nhập khẩu ở Bắc Mỹ. Tỷ lệ phần trăm nhỏ hơn thuộc về Châu Phi (2,3%), Châu Đại Dương (dẫn đầu là Úc và New Zealand) (1,4%), sau đó là Châu Mỹ Latinh (bao gồm vùng Caribe, không tính Mexico) (1,3%).

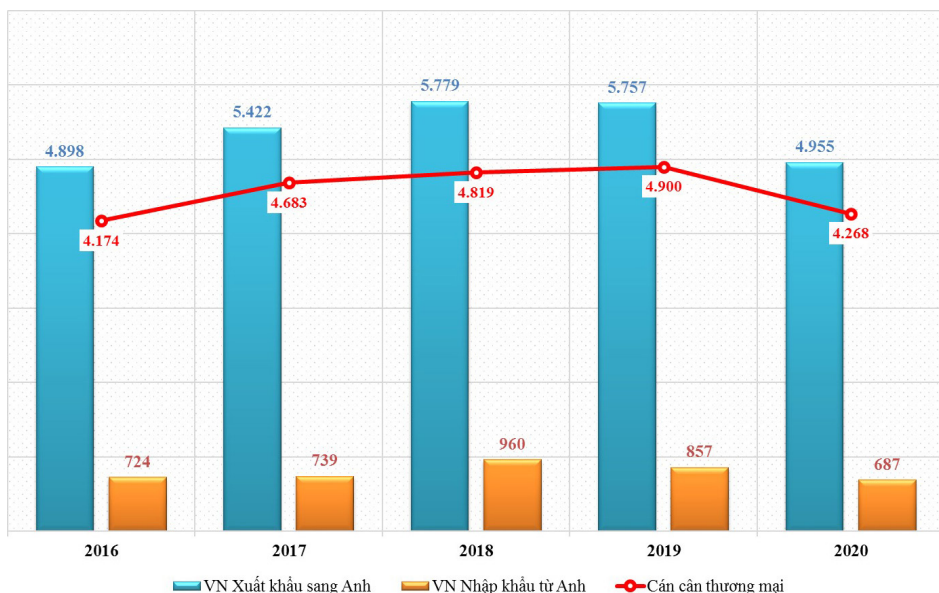
Ở chiều ngược lại, nhập khẩu của Anh chiếm 3,5% tổng nhập khẩu toàn cầu, với tổng trị giá ước tính 19,67 nghìn tỷ đô la trong năm 2018.

Từ góc độ châu lục, khoảng 3/5 (59%) tổng giá trị nhập khẩu của Anh trong năm 2019 xuất phát từ các quốc gia châu Âu (so với 49,1% từ các thành viên Liên minh châu Âu). Các đối tác thương mại châu Á cung cấp 22,2% lượng hàng nhập khẩu cho Anh trong khi 12,9% hàng hóa có xuất xứ từ Bắc Mỹ. Tỷ lệ phần trăm nhỏ hơn thuộc về Châu Phi (2,5%), Châu Đại Dương (dẫn đầu là Úc và New Zealand) (1,7%), sau đó là Châu Mỹ Latinh (bao gồm vùng Caribe, không tính Mexico) (1,1%).

Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam - Anh giai đoạn 2016 - 2020

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

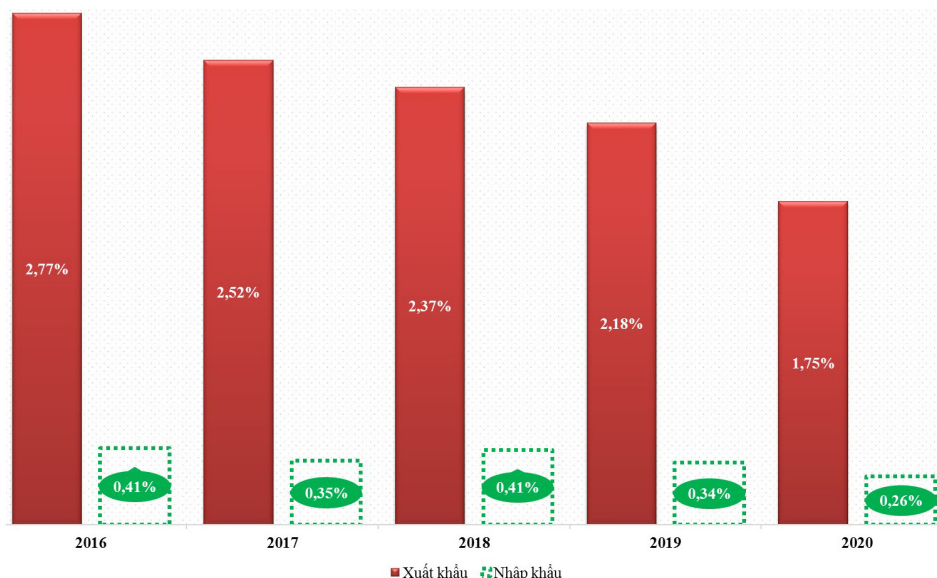
(ĐVT: triệu USD)



Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Anh so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2016 - 2020

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



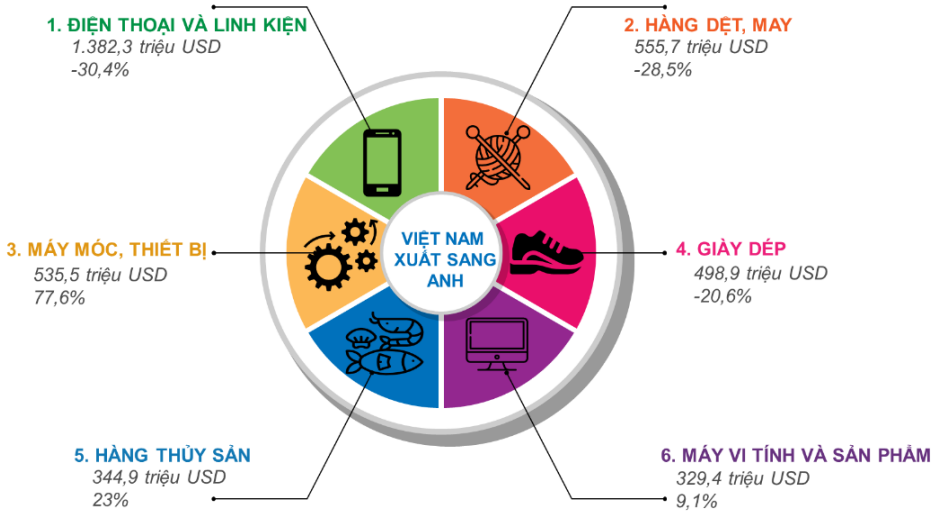
Theo thống kê trên trademap.org (Trung tâm thương mại quốc tế ITC), Việt Nam là đối tác cung cấp sản phẩm đứng thứ 24 vào thị trường Anh và là đối tác đứng thứ 54 nhập khẩu hàng hóa từ Anh.

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan, tính riêng năm 2020 tổng giá trị xuất nhập khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và Anh đạt 5.642 triệu USD, giảm 14,7% so với năm 2019. Trong đó, xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam sang thị trường Anh đạt 4.955 triệu USD, giảm 13,9% so với năm 2019, chiếm 1,75% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới. Ở chiều ngược lại, nhập khẩu hàng hóa từ Anh đạt 687 triệu USD, giảm 19,8% so với cùng kì, chiếm 0,26% giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ tất cả các đối tác thương mại.

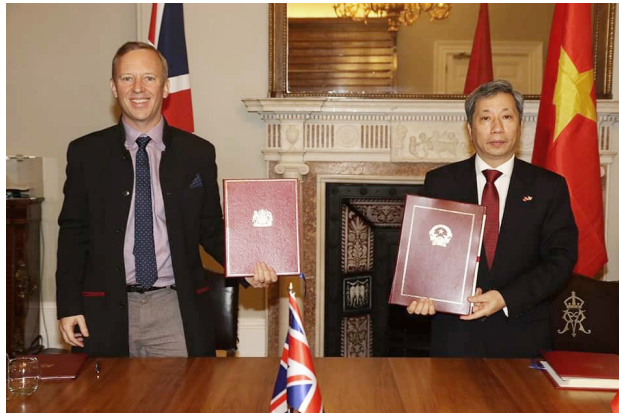
Giai đoạn 2016-2020, cán cân thương mại luôn thặng dư và có xu hướng mở rộng trong suốt giai đoạn do tình trạng xuất siêu liên tục. Riêng trong giai đoạn 2019-2020, thặng dư tăng ít hơn những năm trước, trong đó cả hai chiều xuất - nhập khẩu giữa Việt Nam và Anh đều giảm, cho thấy sự ảnh hưởng của dịch Covid-19 đến nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng.

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

Một số sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Anh năm 2020

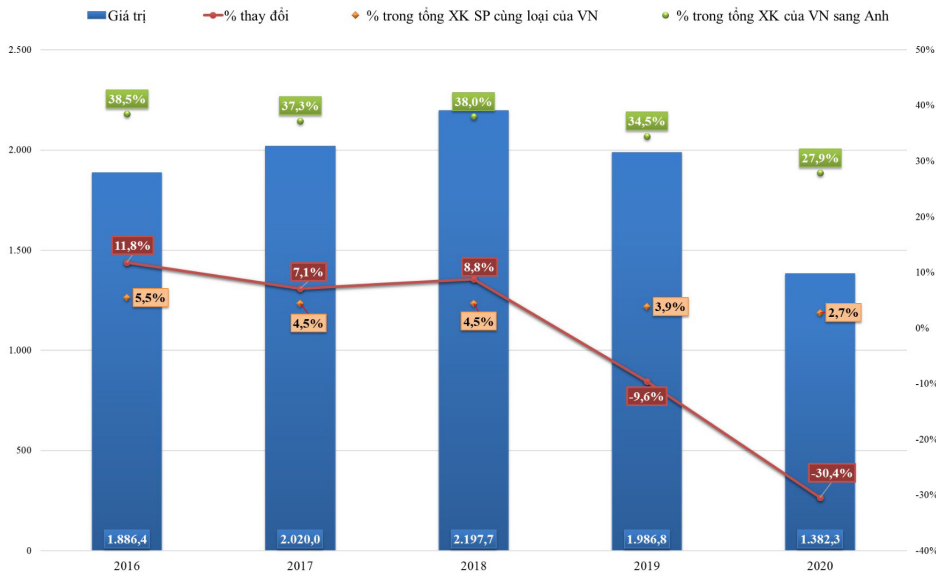


Đứng đầu trong số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Anh trong giai đoạn 2016-2020 là mặt hàng điện thoại các loại và linh kiện. Theo thống kê của Tổng cục Hải quan, năm 2020, xuất khẩu mặt hàng này sang Anh đạt 1.382,3 triệu USD, giảm 30,4% so với cùng kì, chiếm 27,9% tổng xuất khẩu sang thị trường này. Thị trường Anh chiếm 2,7% tổng xuất khẩu sản phẩm cùng loại của Việt Nam. Trong giai đoạn 2016-2020, giá trị xuất khẩu mặt hàng này đạt đỉnh vào năm 2018, sau đó giảm mạnh.

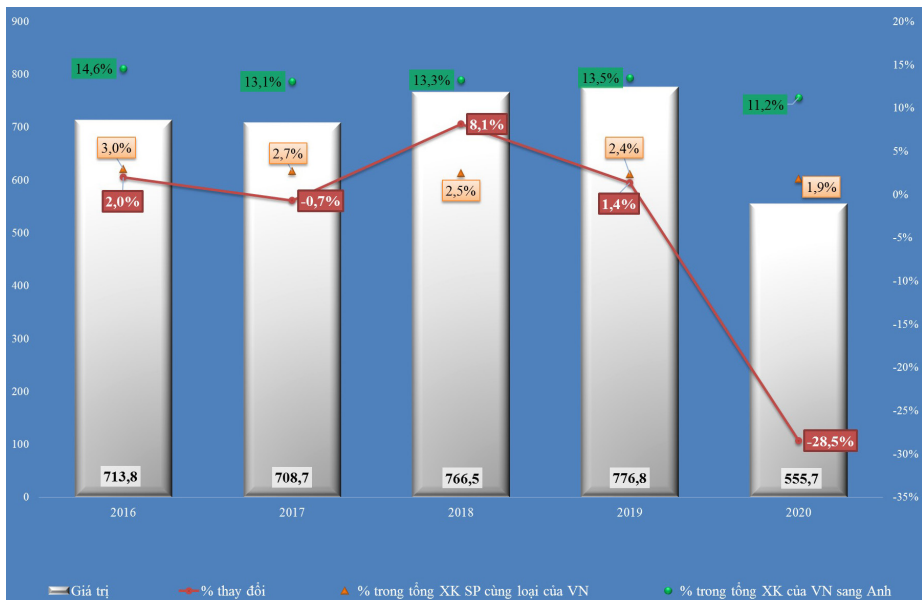


Hiệp định UKVFTA chính thức được ký kết bởi đại diện ủy quyền (Đại sứ) của Chính phủ hai nước tại London (Vương quốc Anh).

Kim ngạch xuất khẩu Điện thoại các loại và linh kiện của Việt Nam sang Anh (Nguồn: Tổng Cục Hải quan) (ĐVT: triệu USD)



Kim ngạch xuất khẩu Hàng dệt, may của Việt Nam sang Anh (Nguồn: Tổng Cục Hải quan) (ĐVT: triệu USD)



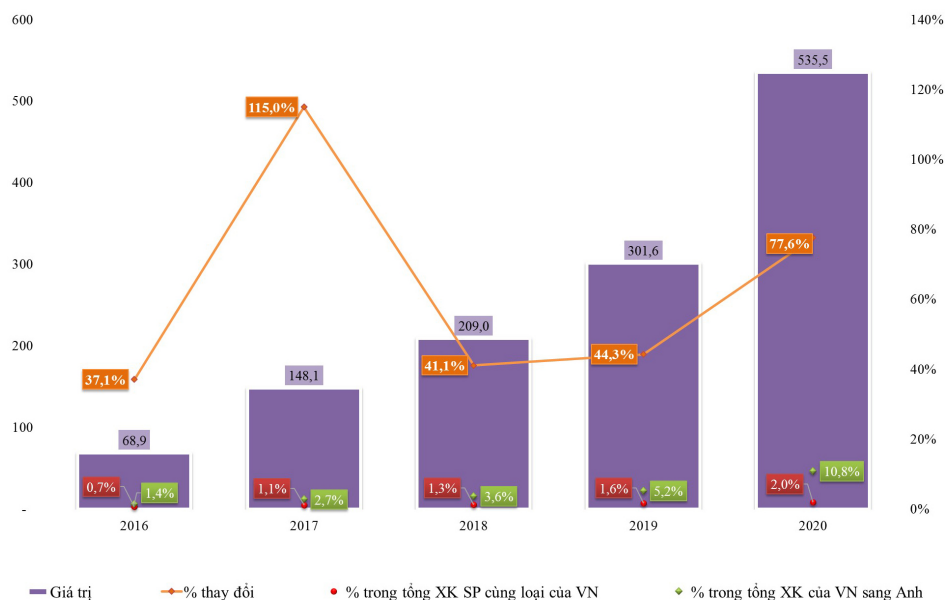
Tiếp theo là mặt hàng dệt, may đạt 555,7 triệu USD vào năm 2020, giảm 28,5% so với 2019, chiếm 11,2% tổng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này, chiếm 1,9% thị phần các sản phẩm tương tự của Việt Nam xuất khẩu ra tất cả các nước. Từ năm 2016 đến năm 2019, mặt hàng dệt, may xuất khẩu sang Anh có xu hướng tăng nhẹ.

Vị trí thứ 3 trong số những sản phẩm Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang Anh năm 2020 là máy móc, thiết bị và dụng cụ phụ tùng, đạt 535,5 triệu USD, tăng 77,6% so với cùng kì, chiếm 10,8% tổng xuất khẩu của Việt Nam sang nước này, chiếm 2% xuất khẩu mặt hàng cùng loại của Việt Nam với tất cả các đối tác thương mại. Trong giai đoạn 2016-2020, mặt hàng máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng luôn có chiều hướng tăng liên tục, trong đó thời điểm tăng mạnh nhất là vào năm 2017, đạt giá trị 148,1 triệu USD.

Kim ngạch xuất khẩu Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng của Việt Nam sang Anh

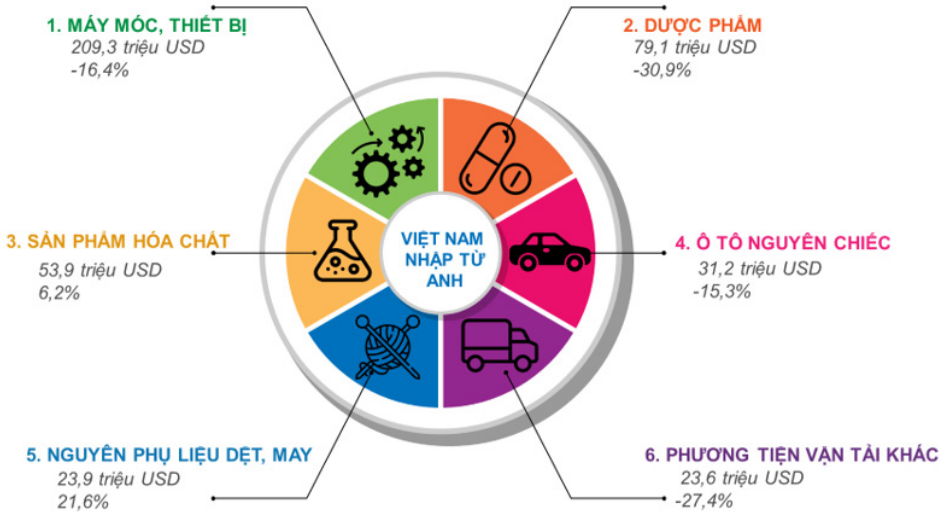
(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



MỘT SỐ SẢN PHẨM CHỦ YẾU VIỆT NAM NHẬP KHẨU TỪ ANH

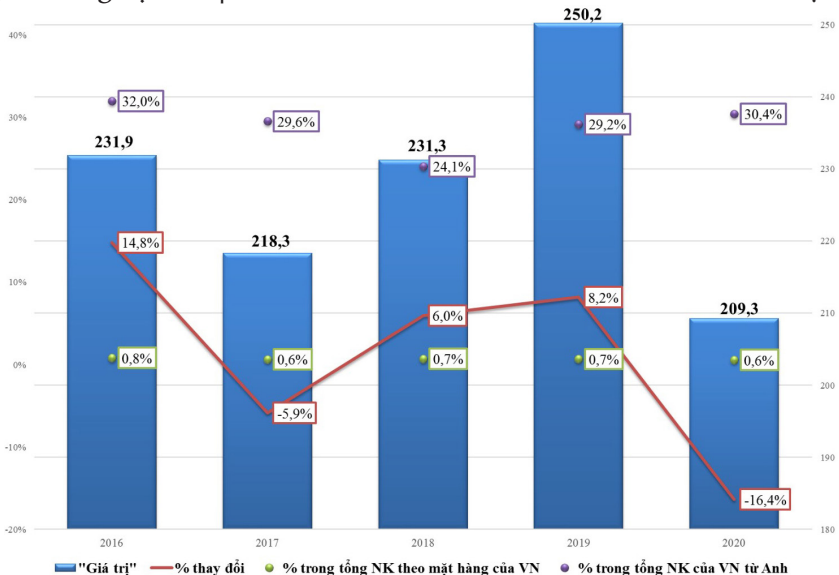
Một số sản phẩm nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Anh năm 2020



Kim ngạch nhập khẩu Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng của Việt Nam từ Anh

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



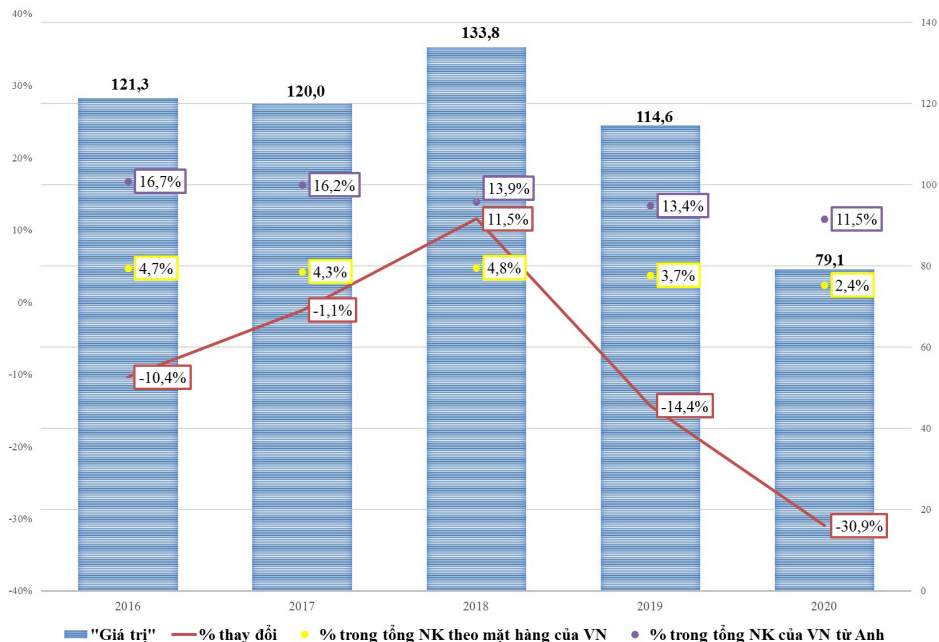
Năm 2020, đứng ở vị trí thứ nhất về kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Anh là mặt hàng máy móc, thiết bị và dụng cụ phụ tùng, đạt 209,3 triệu USD, giảm 16,4% so với cùng kỳ của năm trước, chiếm 30,4% tổng nhập khẩu từ nước này, chiếm 0,6% giá trị nhập khẩu mặt hàng cùng loại của Việt Nam từ tất cả các nước. Giai đoạn xuất khẩu mạnh nhất của mặt hàng này là từ năm 2017 đến năm 2019.

Tiếp theo là mặt hàng dược phẩm, đạt 79,1 triệu USD, giảm 30,9% so với 2019, chiếm 11,5% tổng nhập khẩu từ Anh, chiếm 2,4% tổng giá trị nhập khẩu các mặt hàng cùng loại từ thế giới. Việt Nam nhập khẩu dược phẩm nhiều nhất là vào năm 2018, đạt trị giá 133,8 triệu USD.

Kim ngạch nhập khẩu Dược phẩm của Việt Nam từ Anh

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)

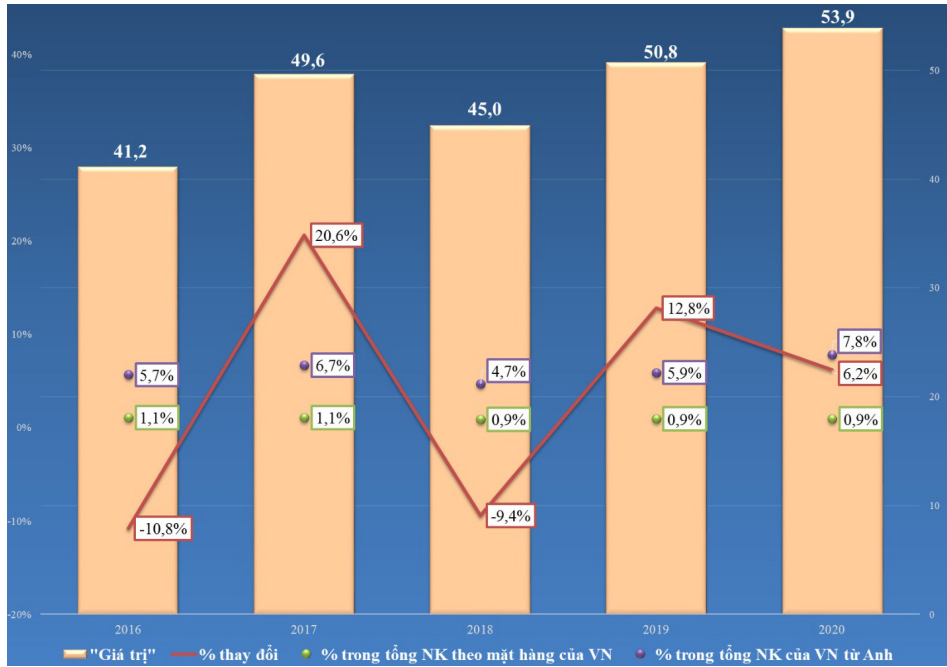


Mặt hàng hóa chất đứng vị trí thứ 3, đạt 53,9 triệu USD năm 2020, tăng 6,2% so với cùng kỳ, chiếm 7,8% giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ nước này, tương đương 0,9% giá trị nhập khẩu so với mặt hàng cùng loại từ các đối tác thương mại khác. Khác với máy móc – thiết bị và dược phẩm, hóa chất là mặt hàng mà Việt Nam có xu hướng nhập khẩu tăng lên theo từng năm trong giai đoạn 2016-2020.

Kim ngạch nhập khẩu Sản phẩm hóa chất của Việt Nam từ Anh

(Nguồn: Tổng Cục Hải quan)

(ĐVT: triệu USD)



HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ VƯƠNG QUỐC ANH



Hội nghị Bàn tròn giữa Chính quyền thành phố Hồ Chí Minh và Hiệp hội Doanh nghiệp Anh Quốc tại Việt Nam (BBGV) do ITPC tổ chức

Phát triển quan hệ thương mại và đầu tư với Việt Nam là ưu tiên của nhiều doanh nghiệp Anh, theo đó sau khi hiệp định tự do thương mại Liên minh châu Âu (EU)-Việt Nam (EVFTA) có hiệu lực, nhiều doanh nghiệp Anh có triển vọng đầu tư và xu hướng dịch chuyển đầu tư vào Việt Nam.

Theo Tham tán Thương mại Việt Nam tại Anh, Nguyễn Cảnh Cường đã có những nhận định và dự báo tác động của EVFTA đối với quan hệ thương mại và đầu tư hai nước.

Ông cho rằng chất xúc tác mà EVFTA tạo ra là điều kiện tiếp cận thị trường thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp như thuế giảm về 0% với rất nhiều sản phẩm, và phần nhỏ các sản phẩm khác thì sẽ giảm thuế theo lộ trình; chất xúc tác thứ hai của hiệp định là gián tiếp nhưng có sức lan tỏa rất mạnh đó là niềm tin của doanh nghiệp.

Ông Nguyễn Cảnh Cường cho rằng đối với hiệp định bảo hộ đầu tư EU-Việt Nam (EVIPA), tuy hiện đang chờ Quốc hội một số nước thành viên EU phê chuẩn để có hiệu lực, nhưng cùng với EVFTA, hiệp định đã tạo ra niềm tin cho các nhà đầu tư EU, trong một tương lai gần các nhà đầu tư sẽ thấy mình được bảo vệ tốt hơn và có các cơ sở pháp lý để hoạch định và triển khai các dự án đầu tư dài hơi mà có thể các hiệp định song phương đầu tư giữa các nước thành viên EU với Việt Nam trước đây chưa bao gồm hết các quan tâm và mong đợi của các nhà đầu tư.

Hiệp định thương mại có tác dụng nhanh hơn nhiều so với hiệp định đầu tư, nhưng tính dài hơi và bao trùm của hiệp định đầu tư có thể giúp cho sức hấp dẫn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam cho các nhà đầu tư châu Âu lớn hơn nhiều.

Tham tán Thương mại Việt Nam tại Anh cho rằng trong quan hệ về thương mại và đầu tư của EU và các nước khác trong khu vực, Việt Nam đang ở lợi thế rất lớn nhờ hai hiệp định EVFTA và EVIPA vì hiện nay trong ASEAN mới có Singapore có hiệp định FTA với EU, nhưng Việt Nam với thị trường gần 100 triệu người tiêu dùng sẽ là một thị trường có sức hút mạnh hơn đối với các nhà đầu tư châu Âu.

Ông Tim Evans, Tổng giám đốc Ngân hàng HSBC Việt Nam nhận định, với lịch sử quan hệ giữa 2 nước và đặt trong bối cảnh kinh tế phục hồi sau đại dịch Covid-19, Việt Nam vẫn còn nhiều dư địa để thu hút thêm nguồn vốn đầu tư đến từ Anh quốc. Tính đến hết tháng 9/2020, Anh có hơn 400 dự án còn hiệu lực đầu tư vào Việt Nam, với tổng vốn đăng ký gần 4 tỷ USD, đứng thứ 16 trong số các nước và vùng lãnh thổ đang có dự án đầu tư tại Việt Nam.



Ông Neill James – Phó Tổng Lãnh sự Anh Quốc tại TP.HCM phát biểu tại Hội nghị

Theo đại diện HSBC, quy mô đầu tư của Anh vào Việt Nam chưa phản ánh đúng tiềm năng của một trong 5 nước đầu tư ra nước ngoài lớn nhất thế giới (khoảng 300 tỷ USD). UKVFTA sẽ là một động lực lớn cho các hoạt động xuất khẩu, thu hút FDI và kêu gọi các doanh nghiệp Anh tham gia vào nỗ lực nâng cao chuỗi giá trị của Việt Nam. “Chắc chắn, UKVFTA khi được ký kết, đi vào thực thi sẽ giúp Việt Nam thu hút thêm nguồn vốn FDI đến từ Anh”, lãnh đạo ngân hàng đến từ Anh này nói.

Có mặt tại lễ ký kết kết thúc đàm phán UKVFTA, Bộ trưởng Thương mại Quốc tế Vương quốc Anh Elizabeth Truss cho rằng, các nhà đầu tư Anh rất coi trọng thị trường Việt Nam. Thương mại, mở cửa hội nhập, thu hút FDI đã làm thay đổi Việt Nam theo chiều hướng tốt hơn, tạo thêm nhiều việc làm hơn, trở thành nền kinh tế phát triển năng động. Các nhà đầu tư Anh muốn hoàn thiện chuỗi cung ứng nhờ việc tăng các thương vụ đầu tư, dịch chuyển dòng vốn đến Việt Nam, qua đó tiếp cận được các thị trường trong ASEAN.

Một báo cáo của Quỹ đầu tư Dragon Capital tại Việt Nam cho biết, thị trường tài chính Việt Nam hấp dẫn các nhà đầu tư Anh. Việt Nam đang làm rất tốt việc phát triển thị trường vốn, bởi giao dịch cổ phần, chứng khoán tại thị trường này có giá trị hợp lý so với các nước khác trong khu vực và các thị trường mới nổi khác.

Về tổng thể, UKVFTA sẽ tạo ra một môi trường thuận lợi hơn cho các nhà đầu tư. Vì vậy, theo ông Tim Evans, hoàn toàn có thể mong đợi ngành dịch vụ tài chính Việt Nam sẽ bắt tay thực hiện cải cách nhiều hơn nữa để tận dụng cơ hội này.

Bà Emily Hamblin, Tổng lãnh sự Anh tại TP.HCM, Giám đốc Thương mại Vương quốc Anh tại Việt Nam nhận định, thương mại của Việt Nam gần như tăng gấp 4 lần trong thập kỷ qua và hiện có quy mô gấp đôi nền kinh tế. Việc Việt Nam có mạng lưới hiệp định thương mại tự do rộng khắp tạo nên sức hút lớn đối với doanh nghiệp, nhà đầu tư nước ngoài, trong đó có các doanh nghiệp Anh.

Tính riêng tại TP.HCM, Anh là nhà đầu tư xếp thứ 11/110 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư tại đây, với 161 dự án, tổng vốn đăng ký gần 614 triệu USD. Các dự án đầu tư của doanh nghiệp Anh tập trung nhiều ở các lĩnh vực như xây dựng kết cấu hạ tầng, tài chính, chăm sóc sức khỏe, giáo dục...

Việt Nam đặt mục tiêu nền kinh tế số chiếm 30% GDP vào năm 2030 và đây là lĩnh vực lọt vào “tầm ngắm” của các nhà đầu tư đến từ Anh. Ngoài ra, quy mô đầu tư gián tiếp của Anh vào Việt Nam còn khá khiêm tốn so với tiềm năng của nhà đầu tư Anh và so với khả năng hấp thụ vốn của thị trường Việt Nam (đạt xấp xỉ 1,7 tỷ USD), do đó, mảng thị trường tài chính vẫn còn nhiều dư địa cho hợp tác giữa hai nước.

Theo Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam, số lượng các nhà đầu tư nước ngoài mang quốc tịch Anh đăng ký tài khoản lưu ký chứng khoán tại Việt Nam là 269 tài khoản (trong đó có 120 tài khoản của nhà đầu tư cá nhân, 149 tài khoản của nhà đầu tư tổ chức), với tổng giá trị cổ phiếu sở hữu gần 21.600 tỷ đồng.

Được biết, Anh là quốc gia đầu tư lớn thứ 15 tại Việt Nam tính về lũy kế đầu tư và là quốc gia đầu tư lớn thứ 13 năm 2019. Những nhà đầu tư Anh đã hiện diện tại Việt Nam gồm các công ty dịch vụ tài chính HSBC, Standard Chartered Bank, Prudential; Jardines trong lĩnh vực bất động sản; AstraZeneca và GSK trong lĩnh vực dược phẩm...

CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ CẦN THIẾT

➤ Đại sứ quán Việt Nam tại Anh

Địa chỉ: 12-14 Victoria Road, London W8 5RD

Điện thoại: +44-2079371912/2075652214/+44-2079375628

Fax: +44-2075653853

Email: vanphong@vietnamembassy.org.uk

Website: <https://vietnamembassy.org.uk/>

Giờ địa phương so với Việt Nam: Mùa hè: - 6 giờ; Mùa đông: - 7 giờ.

➤ Đại sứ quán Việt Nam tại Anh

Địa chỉ: F 23, Bullingham Mansions Pitt Street

Điện thoại: +44 207 207 9825

Fax: (+44) 20 3524 1732

Email: uk@moit.gov.vn

➤ Đại sứ quán Anh tại Việt Nam

Địa chỉ: 4F, Tòa nhà Trung tâm 31 Hai Bà Trưng, Hà Nội, Việt Nam.

Điện thoại: 84-24-39360500

Fax: 84-24-39360561

Email: Generalenquiries.vietnam@fco.gov.uk

➤ Tổng Lãnh sự quán Liên hiệp Vương quốc Anh và Bắc Ai-Len tại thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ: Số 25 Đường Lê Duẩn, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Điện thoại: 84-28-3825 1380/1

Fax: 84-28-38221971

Email: GeneralEnquiries.vietnam@fco.gov.uk

➤ Hiệp hội Doanh nghiệp Anh Quốc tại Việt Nam (BBGV)

Địa chỉ: 25 Lê Duẩn, Bến Nghé, 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: +84 28 3829 8430

Email: enquiries@britchamvn.com

Website: <https://britchamvn.com/>

Tòa nhà ITPC 92 -96 Nguyễn Huệ, quận I, TP.HCM

- Showroom trưng bày hàng hóa xuất khẩu.
- Điểm đến của các nhà đầu tư.



Dịch vụ trọn gói

Tổ chức: sự kiện thương mại- đầu tư; hội chợ - triển lãm, hội nghị - hội thảo, huấn luyện - đào tạo; đoàn khảo sát thị trường; các hoạt động truyền thông tiếp thị; kết nối doanh nghiệp - chính quyền - nhà đầu tư.

Tư vấn: hoạt động thương mại- đầu tư; mở văn phòng; lập dự án.

Cung cấp: thông tin cho doanh nghiệp nước ngoài; dịch vụ phòng họp.

Liên hệ: Phòng dịch vụ - ITPC

Điện thoại: (028) 39104903 - (028) 3910 4039

(028) 382222983 - (028) 39104947

Email: bizcenter@itpc.gov.vn; Website: www.itpc.gov.vn; vexa.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

