Cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa từ hiệp định CEPA

Nguyễn Thị Minh Hòa; Trần Thanh Hằng; ThS. Nguyễn Thị Hinh

Viện Nghiên cứu Chiến lược, Chính sách Công Thương

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng, việc thực thi hiệu quả các Hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới đã và đang trở thành một trong những trụ cột chiến lược trong chính sách đối ngoại và phát triển kinh tế của Việt Nam. Trong đó, Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện (CEPA) giữa Việt Nam và Các Tiểu vương quốc Ả-rập Thống nhất (UAE) - FTA song phương đầu tiên của Việt Nam với một quốc gia thuộc thế giới Ả-rập chính thức đi vào giai đoạn thực thi từ ngày 03/02/2026. Định chế này không chỉ mở ra hành lang ưu đãi thuế quan có tính đổi mới để khơi thông dòng chảy thương mại sang đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam tại Trung Đông, mà còn tạo lập trục kết nối hạ tầng logistics chiến lược, làm cửa ngõ thúc đẩy hàng hóa Việt Nam thâm nhập sâu vào không gian kinh tế khu vực Trung Đông, Bắc Phi (MENA) và toàn cầu.

Từ khóa: *CEPA; Thị trường UAE*

1. Bối cảnh kinh tế và thương mại của UAE

UAE là một trong những nền kinh tế có mức độ hội nhập thương mại quốc tế cao tại khu vực Trung Đông. Với vị trí địa lý nằm trên các tuyến kết nối giữa châu Á, châu Âu và châu Phi, UAE không chỉ là thị trường tiêu thụ hàng hóa mà còn là trung tâm thương mại, logistics, tài chính và tái xuất quan trọng của khu vực. Đối với doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là DNNVV, đặc điểm này tạo ra cơ hội tiếp cận một thị trường có sức mua đáng kể, đồng thời mở rộng khả năng kết nối với các đối tác phân phối và mạng lưới cung ứng quốc tế.

Thứ nhất, kinh tế UAE tiếp tục tăng trưởng và chuyển dịch theo hướng đa dạng hóa.

Trong những năm gần đây, UAE đẩy mạnh tái cơ cấu nền kinh tế theo hướng giảm dần sự phụ thuộc vào dầu khí, phát triển các ngành phi dầu mỏ như thương mại, logistics, du lịch, tài chính, công nghiệp chế biến, công nghệ và dịch vụ hiện đại. Định hướng này được thể hiện trong chiến lược quốc gia "We the UAE 2031", với mục tiêu nâng tổng giá trị ngoại thương phi dầu mỏ lên 4.000 tỷ AED và giá trị xuất khẩu phi dầu mỏ lên 800 tỷ AED vào năm 2031.

Theo Trung tâm Cạnh tranh và Thống kê Liên bang UAE ((Federal Competitiveness and Statistics Centre - FCSC), năm 2025, GDP thực tế của UAE đạt khoảng 1.900 tỷ AED, tăng 6,2% so với năm 2024. Trong đó, GDP phi dầu mỏ đạt khoảng 1.500 tỷ AED, tăng 6,8%. tỷ trọng GDP phi dầu mỏ chiếm khoảng 76,6%

GDP thực tế. Các số liệu này cho thấy khu vực kinh tế phi dầu mỏ tiếp tục giữ vai trò chủ đạo trong cơ cấu kinh tế và đóng góp đáng kể vào tăng trưởng của UAE.

Đối với DNNVV Việt Nam, quá trình đa dạng hóa kinh tế của UAE mở ra cơ hội tiếp cận nhiều phân khúc thị trường hơn, không chỉ giới hạn ở hàng tiêu dùng mà còn bao gồm nguyên liệu, sản phẩm công nghiệp hỗ trợ, thiết bị, vật liệu và hàng hóa phục vụ các ngành sản xuất, khách sạn, nhà hàng và dịch vụ. Tuy nhiên, cơ hội cụ thể cần được đánh giá theo từng nhóm sản phẩm, nhu cầu nhập khẩu, mức độ cạnh tranh và điều kiện tiếp cận thị trường.

Thứ hai, thương mại phi dầu mỏ và hoạt động tái xuất tiếp tục cho thấy vai trò trung tâm thương mại của UAE.

Theo thông tin công bố của Chính phủ UAE, năm 2025, tổng kim ngạch ngoại thương phi dầu mỏ của nước này đạt khoảng 3.800 tỷ AED, tăng khoảng 27% so với năm 2024. Trong đó, xuất khẩu phi dầu mỏ đạt khoảng 813,8 tỷ AED, tăng 45,5%; giá trị tái xuất đạt khoảng 830,2 tỷ AED, tăng 15,7%. Kết quả này cho thấy hoạt động thương mại quốc tế, xuất khẩu phi dầu mỏ và tái xuất tiếp tục giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế UAE. Đáng chú ý, giá trị xuất khẩu phi dầu mỏ năm 2025 đã vượt mục tiêu 800 tỷ AED được đặt ra trong chiến lược "We the UAE 2031".

Các số liệu trên phản ánh vai trò của UAE trong lưu chuyển hàng hóa quốc tế, với hoạt động nhập khẩu, phân phối và tái xuất gắn với hệ thống cảng biển, sân bay, kho vận và các khu thương mại tự do. Dubai và Abu Dhabi là những đầu mối quan trọng trong mạng lưới thương mại, logistics và dịch vụ của quốc gia này.

Đối với DNNVV Việt Nam, việc tiếp cận UAE có thể được xem xét theo hai hướng. Một là xuất khẩu trực tiếp vào thị trường UAE để cung ứng cho nhà nhập khẩu, nhà phân phối, hệ thống bán lẻ và người tiêu dùng. Hai là tìm kiếm đối tác thương mại, logistics hoặc phân phối tại UAE để mở rộng kết nối với các thị trường khác. Tuy nhiên, cần phân biệt rõ hoạt động tái xuất về mặt thương mại với việc hưởng ưu đãi thuế quan theo CEPA: hàng hóa được đưa từ UAE sang nước thứ ba không mặc nhiên được hưởng ưu đãi của Hiệp định Việt Nam - UAE tại thị trường nhập khẩu cuối cùng. Việc hưởng ưu đãi tại thị trường khác phải căn cứ vào hiệp định thương mại và quy tắc xuất xứ áp dụng giữa các bên liên quan.

Thứ ba, nhu cầu thị trường đa dạng nhưng yêu cầu cạnh tranh và tiêu chuẩn tiếp cận tương đối cao.

UAE có cơ cấu dân cư đa dạng, mức độ đô thị hóa cao và hệ thống phân phối phát triển. Nhu cầu tiêu dùng được hình thành từ nhiều nhóm khách hàng khác nhau, bao gồm người dân bản địa, cộng đồng người nước ngoài sinh sống và làm việc tại UAE, khách du lịch và các tổ chức kinh doanh dịch vụ. Vì vậy, thị trường có nhu cầu đối với nhiều nhóm hàng như thực phẩm, nông sản, thủy sản, hàng tiêu dùng, dệt may, giày dép, đồ nội thất và sản phẩm phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Bên cạnh đó, UAE là thị trường có sự hiện diện của nhiều nhà cung ứng quốc tế. Hàng hóa Việt Nam phải cạnh tranh với sản phẩm đến từ các quốc gia có lợi thế về quy mô sản xuất, giá thành, thương hiệu, mạng lưới phân phối và quan hệ thương mại lâu năm. Do đó, ưu đãi thuế quan là một yếu tố hỗ trợ cạnh tranh nhưng không thay thế được yêu cầu về chất lượng, tính ổn định của nguồn cung, bao bì, nhãn mác, truy xuất nguồn gốc và khả năng giao hàng.

Đặc biệt, đối với thực phẩm, nông sản và thủy sản, doanh nghiệp cần quan tâm đến yêu cầu về an toàn thực phẩm, kiểm dịch, giới hạn dư lượng, truy xuất nguồn gốc và các quy định liên quan đến chứng nhận Halal khi sản phẩm thuộc diện áp dụng. Đối với hàng công nghiệp và hàng tiêu dùng, cần tìm hiểu quy chuẩn kỹ thuật, tiêu chuẩn chất lượng, yêu cầu ghi nhãn và quy định quản lý sản phẩm của UAE. Những yêu cầu này có thể làm phát sinh chi phí kiểm nghiệm, chứng nhận, điều chỉnh quy trình sản xuất và hoàn thiện hồ sơ xuất khẩu.

Thứ tư, vị thế trung tâm logistics và hệ thống khu thương mại tự do tạo thêm phương thức tiếp cận thị trường.

UAE đã đầu tư phát triển hệ thống cảng biển, sân bay, kho bãi, trung tâm phân phối và các khu thương mại tự do. Theo thông tin của cơ quan thương mại UAE, nước này có hơn 40 khu thương mại tự do chuyên biệt, cùng hệ thống cảng biển và sân bay có khả năng kết nối với nhiều thị trường quốc tế. Đây là nền tảng hỗ trợ hoạt động nhập khẩu, lưu kho, phân phối và tái xuất hàng hóa.

Đối với DNNVV Việt Nam, hệ thống logistics của UAE có thể hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận nhà nhập khẩu, nhà phân phối và các đơn vị cung cấp dịch vụ trong khu vực. Tuy nhiên, doanh nghiệp cần tính toán đầy đủ chi phí vận tải quốc tế, bảo hiểm, lưu kho, phân phối, giao hàng chặng cuối và các chi phí phát sinh tại thị trường sở tại. Việc lựa chọn xuất khẩu trực tiếp, thông qua đại lý, nhà phân phối hay sử dụng kho trung chuyển cần căn cứ vào quy mô đơn hàng, đặc tính sản phẩm, thời hạn bảo quản và năng lực tài chính của doanh nghiệp.

Thứ năm, chuyển đổi số và thương mại điện tử đang tạo thêm kênh tiếp cận người mua.

UAE đang thúc đẩy phát triển kinh tế số, hạ tầng công nghệ và các dịch vụ hỗ trợ hoạt động thương mại. Các kênh thương mại điện tử, nền tảng bán lẻ trực tuyến và hoạt động tiếp thị số ngày càng có vai trò trong việc kết nối nhà cung cấp với người mua. Điều này tạo điều kiện để DNNVV nghiên cứu phương thức tiếp cận thị trường bên cạnh các kênh xuất khẩu truyền thống.

Tuy nhiên, bán hàng qua nền tảng số không đồng nghĩa với việc doanh nghiệp có thể bỏ qua các điều kiện pháp lý và thương mại tại UAE. Doanh nghiệp vẫn cần đáp ứng yêu cầu về đăng ký, thông tin sản phẩm, nhãn hàng hóa, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, thanh toán, thuế, vận chuyển và xử lý hàng hóa sau bán. Việc lựa chọn nền tảng, đối tác vận hành và phương thức phân phối cần được đánh giá trên cơ sở chi phí thực tế và khả năng kiểm soát rủi ro.

Nhìn chung, UAE là thị trường có quy mô kinh tế và thương mại lớn, cơ cấu kinh tế đa dạng, hệ thống logistics phát triển và khả năng kết nối quốc tế thuận lợi. Đây là những điều kiện tạo cơ hội cho DNNVV Việt Nam mở rộng xuất khẩu và tìm kiếm đối tác. Tuy nhiên, khả năng khai thác thị trường phụ thuộc vào việc lựa chọn đúng phân khúc khách hàng, đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật, kiểm soát chi phí logistics và xây dựng được phương thức phân phối phù hợp. Những đặc điểm này là cơ sở để phân tích cụ thể quan hệ thương mại Việt Nam - UAE, các cơ hội, thách thức và biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp tại các mục tiếp theo.

2. Quan hệ kinh tế - thương mại Việt Nam - UAE

Quan hệ kinh tế - thương mại Việt Nam - UAE đã có bước phát triển đáng kể trong những năm gần đây, thể hiện qua quy mô trao đổi hàng hóa ngày càng mở rộng, cơ cấu mặt hàng có tính bổ trợ và việc hai nước tăng cường khuôn khổ hợp tác song phương. UAE hiện là một trong những đối tác thương mại quan trọng của Việt Nam tại khu vực Trung Đông, đồng thời là thị trường có vai trò kết nối hàng hóa Việt Nam với các mạng lưới phân phối và thương mại quốc tế.

Thứ nhất, thương mại song phương duy trì quy mô lớn và Việt Nam tiếp tục xuất siêu.

Theo số liệu của Cục Hải quan Việt Nam do Bộ Công Thương tổng hợp, tổng kim ngạch thương mại hai chiều Việt Nam - UAE đạt khoảng 4,69 tỷ USD năm 2023, tăng lên khoảng 6,47 tỷ USD năm 2024 và 6,55 tỷ USD năm 2025. Riêng năm

2025, Việt Nam xuất khẩu sang UAE hơn 5,9 tỷ USD, trong khi nhập khẩu khoảng 633 triệu USD, qua đó Việt Nam duy trì mức xuất siêu lớn.

Để phản ánh quá trình phát triển thương mại song phương, một số chỉ tiêu chính được tổng hợp như sau:

1 Bảng 1. Một số chỉ tiêu thương mại Việt Nam - UAE

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
Tổng kim ngạch thương mại hai chiều	4,69 tỷ USD	6,47 tỷ USD	6,55 tỷ USD
Xuất khẩu của Việt Nam sang UAE	4,0 tỷ USD	5,6 tỷ USD	Hơn 5,9 tỷ USD
Nhập khẩu của Việt Nam từ UAE	677 triệu USD	850 triệu USD	633 triệu USD
Cán cân thương mại	Việt Nam xuất siêu	Việt Nam xuất siêu	Việt Nam xuất siêu

Nguồn: Tổng hợp từ số liệu Cục Hải quan Việt Nam, thông tin do Bộ Công Thương, Bộ Ngoại giao công bố.

Quy mô thương mại đạt trên 6 tỷ USD trong hai năm 2024 và 2025 cho thấy UAE đã trở thành thị trường xuất khẩu có ý nghĩa đối với hàng hóa Việt Nam tại khu vực Trung Đông. Đáng chú ý, mức tăng trưởng trong năm 2024 diễn ra trước thời điểm CEPA có hiệu lực. Vì vậy, số liệu này phản ánh nền tảng quan hệ thương mại và nhu cầu thị trường đã hình thành giữa hai nước, không phải kết quả do ưu đãi của Hiệp định tạo ra.

Đối với DNNVV, quy mô thương mại song phương cho thấy thị trường UAE đã có các dòng hàng hóa Việt Nam được xuất khẩu với giá trị đáng kể. Đây là cơ sở để doanh nghiệp nghiên cứu nhu cầu nhập khẩu, lựa chọn nhóm sản phẩm phù hợp và tìm kiếm cơ hội tham gia vào các chuỗi cung ứng hiện có. Tuy nhiên, mức xuất siêu lớn của Việt Nam không đồng nghĩa với việc mọi nhóm hàng đều có cơ hội như nhau; khả năng thâm nhập cần được đánh giá theo từng ngành hàng, phân khúc thị trường và năng lực đáp ứng yêu cầu của nhà nhập khẩu.

Thứ hai, cơ cấu hàng hóa xuất nhập khẩu thể hiện tính bổ trợ, đồng thời đặt ra yêu cầu đa dạng hóa sản phẩm.

Các nhóm hàng Việt Nam xuất khẩu sang UAE khá đa dạng, bao gồm điện thoại và linh kiện; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; sản phẩm điện; máy móc, thiết bị; giày dép; dệt may; hạt tiêu; thủy sản; hạt điều; gạo; chè; sản phẩm nhựa; đồ gỗ nội thất; giấy; rau quả và một số mặt hàng tiêu dùng khác.

Ở chiều ngược lại, Việt Nam nhập khẩu từ UAE chủ yếu các nhóm hàng như nguyên liệu nhựa, khí hóa lỏng (LNG), chế phẩm từ dầu mỏ, nguyên liệu thức ăn

gia súc, kim loại thường và hóa chất. Cơ cấu này phản ánh sự khác biệt tương đối về năng lực sản xuất và lợi thế cung ứng của hai nền kinh tế: Việt Nam có khả năng cung ứng nhiều nhóm hàng công nghiệp chế biến, nông sản và hàng tiêu dùng; trong khi UAE có vai trò cung ứng một số nguyên liệu, sản phẩm năng lượng và hàng hóa phục vụ sản xuất.

Bảng 2. Các nhóm hàng xuất nhập khẩu chủ yếu giữa Việt Nam và UAE

Chiều thương mại	Nhóm hàng chủ yếu
Việt Nam xuất khẩu sang UAE	Điện thoại và linh kiện; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; sản phẩm điện; máy móc, thiết bị; giày dép; dệt may; hạt tiêu; thủy sản; hạt điều; gạo; chè; sản phẩm nhựa; đồ gỗ; giấy; rau quả
Việt Nam nhập khẩu từ UAE	Nguyên liệu nhựa; khí hóa lỏng LNG; chế phẩm từ dầu mỏ; nguyên liệu thức ăn gia súc; kim loại thường; hóa chất và sản phẩm hóa chất

Nguồn: Bộ Ngoại giao Việt Nam, thông tin về UAE và quan hệ Việt Nam - UAE; tổng hợp từ số liệu thương mại do cơ quan chức năng công bố.

Cơ cấu hàng hóa trên cho thấy cơ hội xuất khẩu không chỉ tập trung ở các mặt hàng có kim ngạch lớn mà còn có thể được xem xét ở những nhóm sản phẩm có quy mô vừa và nhỏ, sản phẩm chuyên biệt hoặc sản phẩm có giá trị gia tăng. Đối với DNNVV, các nhóm nông sản, thực phẩm chế biến, thủy sản, dệt may, giày dép, đồ gỗ và hàng tiêu dùng có thể là những hướng nghiên cứu thị trường đáng chú ý. Tuy nhiên, việc lựa chọn mặt hàng cần căn cứ vào nhu cầu thực tế, khả năng cạnh tranh, yêu cầu chất lượng, điều kiện bảo quản và chi phí đưa hàng đến UAE.

Một vấn đề cần lưu ý là cơ cấu xuất khẩu có mức độ tập trung nhất định ở một số nhóm hàng công nghiệp. Theo số liệu công bố về 6 tháng đầu năm 2026, điện thoại và linh kiện đạt khoảng 1,42 tỷ USD, chiếm 59,2% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang UAE trong kỳ. Các nhóm tiếp theo gồm máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; giày dép; máy móc, thiết bị và hàng dệt may. Tỷ trọng lớn của điện thoại và linh kiện cho thấy vai trò nổi bật của nhóm hàng này trong cơ cấu xuất khẩu, đồng thời đặt ra yêu cầu nghiên cứu khả năng đa dạng hóa mặt hàng và mở rộng cơ hội tham gia thị trường cho các doanh nghiệp thuộc những ngành hàng khác.

Thứ ba, quan hệ song phương được củng cố thông qua các cơ chế hợp tác và khuôn khổ pháp lý mới.

Quan hệ Việt Nam - UAE được nâng cấp lên Đối tác Toàn diện vào tháng 10/2024. Hai nước đã thiết lập các cơ chế hợp tác như Ủy ban Liên Chính phủ, cơ chế Tham vấn chính trị giữa hai Bộ Ngoại giao và Nhóm Công tác chung về hợp tác kinh tế, thương mại. Những cơ chế này tạo diễn đàn trao đổi, xử lý các vấn đề phát sinh và thúc đẩy hợp tác trong các lĩnh vực hai bên cùng quan tâm.

Đặc biệt, CEPA được ký kết ngày 28/10/2024 và chính thức có hiệu lực từ ngày 03/02/2026. Đây là hiệp định thương mại tự do đầu tiên của Việt Nam với một quốc gia Ả Rập, tạo khuôn khổ pháp lý mới cho việc mở rộng thương mại hàng hóa, thúc đẩy hợp tác kinh tế và cải thiện điều kiện tiếp cận thị trường giữa hai nước.

Theo các thông tin công bố về cam kết mở cửa thị trường, UAE cam kết xóa bỏ hoặc cắt giảm thuế quan theo lộ trình đối với khoảng 99% giá trị kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Bên cạnh chỉ tiêu tính theo giá trị kim ngạch, biểu cam kết thuế quan còn quy định tỷ lệ dòng thuế được xóa bỏ ngay khi Hiệp định có hiệu lực và tỷ lệ được thực hiện theo các lộ trình tiếp theo. Do đó, khi hướng dẫn doanh nghiệp, cần tra cứu cụ thể mã HS, thuế suất ưu đãi, quy tắc xuất xứ và thời điểm áp dụng đối với từng mặt hàng; không thể căn cứ riêng vào tỷ lệ tổng thể 99% để kết luận mọi sản phẩm đều được hưởng thuế suất 0%.

CEPA cũng không chỉ bao gồm cam kết thuế quan mà còn đề cập đến quy tắc xuất xứ, thủ tục hải quan và tạo thuận lợi thương mại, các biện pháp SPS, hàng rào TBT, phòng vệ thương mại và giải quyết tranh chấp. Đây là những nội dung có tác động trực tiếp đến quá trình tổ chức xuất khẩu của doanh nghiệp. Đối với DNNVV, khả năng tận dụng ưu đãi phụ thuộc vào việc đáp ứng đồng thời các điều kiện về xuất xứ, hồ sơ chứng từ, tiêu chuẩn sản phẩm và yêu cầu quản lý của thị trường nhập khẩu.

Thứ tư, giai đoạn đầu thực thi CEPA cần được theo dõi trên cơ sở thận trọng và có hệ thống.

Trong 6 tháng đầu năm 2026, các nguồn tổng hợp công bố ghi nhận xuất khẩu của Việt Nam sang UAE giảm 16,4% so với cùng kỳ. Tuy nhiên, số liệu chi tiết về tổng kim ngạch, nhập khẩu và mức tăng trưởng nhập khẩu chưa được đối chiếu với bảng thống kê gốc của Cục Hải quan theo cùng kỳ, phạm vi và đơn vị tính. Vì vậy, báo cáo không sử dụng các giá trị tuyệt đối và tỷ lệ tăng trưởng chưa truy nguyên được; việc đánh giá diễn biến thương mại trong kỳ được thực hiện thận trọng, không quy kết trực tiếp cho CEPA.

Diễn biến này cho thấy thương mại song phương vẫn duy trì quy mô lớn, nhưng tốc độ tăng trưởng giữa hai chiều xuất khẩu và nhập khẩu có sự khác biệt. Một số nhóm hàng xuất khẩu chủ lực ghi nhận mức giảm so với cùng kỳ. Vì vậy, doanh nghiệp cần theo dõi sát biến động nhu cầu, tình hình vận tải, chi phí logistics, cạnh tranh và yêu cầu nhập khẩu của thị trường UAE.

Cần nhấn mạnh rằng CEPA mới có hiệu lực từ tháng 02/2026, do đó số liệu

3. Các nhóm biện pháp hỗ trợ DNNVV tận dụng Hiệp định CEPA

Trên cơ sở các cam kết pháp lý tại văn kiện Hiệp định CEPA và danh mục các thách thức thực địa của khối DNNVV được nhận diện tại Mục 3.3 Chương 3, hệ thống biện pháp trợ lực được thiết kế thành tám nhóm giải pháp chuyên sâu, vận hành theo cơ chế tích hợp đồng bộ và khép kín dọc theo hành trình xuất khẩu của doanh nghiệp.

3. 1. Nhóm biện pháp hỗ trợ tra cứu ưu đãi thuế quan, xác định quy tắc xuất xứ và hoàn thiện hồ sơ chứng minh xuất xứ hàng hóa

Thách thức đặt ra: DNNVV còn hạn chế về khả năng đáp ứng quy tắc xuất xứ cụ thể mặt hàng (PSR), quản lý hồ sơ nguyên liệu và lưu trữ chứng từ phục vụ xác minh xuất xứ, dẫn đến nguy cơ không được hưởng ưu đãi hoặc bị truy thu thuế khi có sai sót.

- Mục tiêu

Định vị chính xác khả năng hưởng ưu đãi thuế quan theo lộ trình CEPA; chuẩn hóa năng lực thực thi nghiệp vụ đối chiếu PSR; số hóa quy trình quản trị chuỗi cung ứng nguyên liệu nội bộ và thiết lập hồ sơ chứng minh xuất xứ điện tử cho khối DNNVV; triệt tiêu rủi ro bị từ chối ưu đãi hoặc phát sinh nghĩa vụ truy thu thuế do sai sót hồ sơ tại biên giới UAE.

- Nội dung biện pháp

Thứ nhất, xây dựng và vận hành tra cứu thuế quan và Quy tắc xuất xứ tích hợp: Phát triển công cụ tương tác trực tuyến cho phép doanh nghiệp truy xuất dữ liệu theo mã HS (6 chữ số đến 8 chữ số). Hệ thống hiển thị tự động lộ trình cắt giảm thuế suất theo từng năm tài khóa, điều kiện PSR đối ứng (tiêu chí Chuyển đổi mã số hàng hóa - CTC, Hàm lượng giá trị khu vực - RVC, hoặc quy trình công đoạn cụ thể) kèm đường dẫn trực tiếp đến các điều khoản quy định trong văn kiện CEPA và Thông tư hướng dẫn quy tắc xuất xứ CEPA của Bộ Công Thương.

Thứ hai, đóng gói Bộ quy trình thao tác chuẩn (SOP) về xác định và chứng minh xuất xứ theo ngành hàng: Số hóa tài liệu hướng dẫn thực hành nghiệp vụ tính toán RVC, xác định tiêu chí xuất xứ thuần túy (WO) và chuyển đổi mã số thuế. Nội dung thiết kế dưới dạng sơ đồ khối trực quan, gắn với các mô hình sản xuất thực tế của danh mục sản phẩm mũi nhọn: Nông sản chế biến, thủy sản đông lạnh, dệt may, da giày thời trang và đồ gỗ nội thất.

Thứ ba, chuẩn hóa hệ thống quản trị dữ liệu sản xuất và lưu trữ chứng từ nội bộ: Hướng dẫn doanh nghiệp lập định mức kỹ thuật sản xuất, bảng kê chi phí cấu thành sản phẩm (BOM), hóa đơn chứng từ mua phụ liệu đầu vào và hồ sơ cam kết của nhà cung ứng nội địa. Thiết lập quy trình đối chiếu tự động giữa số liệu kế toán kho, hồ sơ xin cấp Chứng nhận xuất xứ (C/O) trên hệ thống eCoSys (hoặc cơ chế Tự chứng nhận xuất xứ) với dữ liệu khai báo hải quan thực tế.

Thứ tư, triển khai chương trình tư vấn nghiệp vụ kê khai và hoàn thiện hồ sơ thực địa: Tổ chức các đội chuyên gia chuyên sâu theo từng nhóm ngành hàng để trực tiếp hướng dẫn doanh nghiệp thực hành khai báo hồ sơ. Chuyển từ mô hình tập huấn lý thuyết sang mô hình sửa lỗi trực tiếp trên bộ chứng từ thực tế của sản phẩm đang chuẩn bị xuất khẩu sang UAE.

Thứ năm, thiết lập cơ chế giám sát chủ động và phòng ngừa rủi ro hậu kiểm hải quan: Chỉ dẫn doanh nghiệp xây dựng hạ tầng lưu trữ hồ sơ xuất xứ điện tử có tính

bảo mật cao, bảo đảm khả năng truy xuất dữ liệu liên tục trong thời hạn tối thiểu 05 năm phục vụ công tác x ác minh, hậu kiểm từ cơ quan Hải quan UAE.

- Tổ chức thực hiện

Cơ quan chủ trì: Bộ Công Thương (Cục Xuất nhập khẩu) giữ vai trò đầu mối điều phối vĩ mô, trực tiếp vận hành hệ thống cấp C/O điện tử (eCoSys) và giải quyết các tranh chấp pháp lý kỹ thuật phát sinh tại biên giới.

Cơ quan phối hợp: Cục Hải quan, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), các Hiệp hội ngành hàng xuất khẩu mũi nhọn và các đơn vị tư vấn độc lập chịu trách nhiệm phổ biến nghiệp vụ, kiểm tra tính nhất quán của chứng từ và hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện quy trình kỹ thuật.

3.2. Nhóm biện pháp hỗ trợ đáp ứng SPS, TBT, tiêu chuẩn Halal và các yêu cầu kỹ thuật tiếp cận thị trường UAE

Thách thức đặt ra: DNNVV gặp khó khăn trong việc tiếp cận thông tin, đáp ứng yêu cầu về an toàn thực phẩm, kiểm dịch, tiêu chuẩn kỹ thuật, ghi nhãn và chứng nhận Halal đối với những sản phẩm thuộc diện áp dụng.

- Mục tiêu

Nâng cấp toàn diện năng lực tuân thủ tiêu chuẩn chất lượng kỹ thuật của DNNVV; đồng bộ thể chế Halal giữa hai quốc gia; hỗ trợ doanh nghiệp chuẩn hóa quy trình công nghệ nhà máy, nhãn mác bao bì và kiểm soát dư lượng để thông quan luồng Xanh thành công vào thị trường UAE.

- Nội dung biện pháp

Thứ nhất, xây dựng Bản đồ dữ liệu kỹ thuật và rào cản phi thuế quan thị trường UAE: Thiết lập cơ sở dữ liệu số hóa, phân loại chi tiết theo từng nhóm sản phẩm về: Giới hạn dư lượng thuốc bảo vệ thực vật, chất kháng sinh (SPS); quy chuẩn kỹ thuật về độ an toàn, nhãn mác song ngữ Anh - Ả Rập (TBT); các quy định về bao bì tự hủy và chứng nhận Halal. Hệ thống chỉ rõ cơ quan thẩm quyền kiểm soát tại UAE và quy trình kiểm nghiệm đối ứng.

Thứ hai, ban hành Sổ tay hướng dẫn tuân thủ kỹ thuật chuyên sâu theo ngành hàng:

- Đối với nhóm nông sản, thủy sản, thực phẩm chế biến: Chỉ dẫn quy trình kiểm soát chuỗi cung ứng từ vùng trồng/vùng nuôi, thiết lập hồ sơ truy xuất nguồn gốc điện tử, áp dụng tiêu chuẩn HACCP, ISO 22000.

- Đối với nhóm hàng dệt may, da giày, đồ gỗ: Chỉ dẫn quy chuẩn thành phần hóa chất độc hại, độ bền cơ lý, ghi nhãn sinh thái và quy cách đóng gói container chặng xa.

Thứ ba, thiết lập mạng lưới dịch vụ kiểm nghiệm, đánh giá sự phù hợp và đồng bộ chứng nhận Halal: Công khai danh mục các phòng thí nghiệm trong nước được UAE thừa nhận kết quả thử nghiệm. Đối với chứng nhận Halal, hướng dẫn doanh

nghiệp tiếp cận các tổ chức chứng nhận tại Việt Nam đã được Văn phòng Công nhận Hội đồng GAC hoặc Bộ Công nghiệp và Công nghệ tiên tiến UAE (MoIAT) chỉ định chính thức, ngăn chặn việc sử dụng chứng chỉ Halal không có hiệu lực pháp lý tại UAE.

Thứ tư, vận hành mô hình tư vấn và Đánh giá khoảng cách tuân thủ (Gap Analysis) vi mô: Triển khai hoạt động cử chuyên gia đến khảo sát trực tiếp tại nhà máy của DNNVV để đối chiếu quy trình sản xuất hiện tại với tiêu chuẩn MoIAT. Kết quả đánh giá được chuyển hóa thành phương án kỹ thuật cụ thể để doanh nghiệp nâng cấp dây chuyền, hiệu chuẩn thiết bị và chuẩn hóa điều kiện vệ sinh nhà xưởng.

Thứ năm, phát triển giải pháp hỗ trợ dùng chung và liên kết chuỗi giá trị: Khuyến khích mô hình các DNNVV cùng chung vùng nguyên liệu hoặc ngành hàng liên kết thành các tổ hợp để chia sẻ chi phí thuê chuyên gia tư vấn Halal, chi phí kiểm nghiệm mẫu và xây dựng chung hệ thống quản trị chất lượng.

- Tổ chức thực hiện

Cơ quan chủ trì: Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Nông nghiệp và Môi trường (Các đơn vị chuyên môn về tiêu chuẩn, đo lường, chất lượng, bảo vệ thực vật và kiểm soát chất lượng nông sản theo phân công hiện hành) phối hợp điều phối chính sách kỹ thuật.

Cơ quan phối hợp: Ban Tôn giáo Chính phủ (đối với nội dung Halal), Văn phòng SPS/TBT Việt Nam, các tổ chức chứng nhận được chỉ định hợp pháp và các Hiệp hội ngành hàng chuyên ngành.

- Kết quả dự kiến

Số hóa thành công 01 Bản đồ dữ liệu kỹ thuật phi thuế quan UAE công khai trực tuyến.

Tổ chức đánh giá khoảng cách tuân thủ trực tiếp cho ít nhất 50 DNNVV có sản phẩm xuất khẩu tiềm năng.

Chỉ số đo lường hiệu quả: Số doanh nghiệp được hỗ trợ hoàn thiện yêu cầu kỹ thuật/chứng nhận phù hợp; tỷ lệ hồ sơ đáp ứng yêu cầu ngay lần đầu; số kết nối với nhà nhập khẩu và kết quả giao dịch có thể xác minh. Chỉ tiêu cần được xác định theo dữ liệu nền, kỳ báo cáo và nguồn thu thập cụ thể.

3.3. Nhóm biện pháp nâng cao năng lực cạnh tranh, chất lượng sản phẩm và duy trì thị phần bền vững tại UAE

Thách thức đặt ra: DNNVV còn hạn chế về năng lực duy trì chất lượng và tính ổn định của sản phẩm, bảo đảm nguồn cung đồng đều, đáp ứng yêu cầu về xây dựng và bảo hộ thương hiệu, sở hữu trí tuệ tại thị trường nước ngoài. Bên cạnh đó, áp lực cạnh tranh từ các doanh nghiệp và nhà cung cấp quốc tế tại UAE và khu vực Trung Đông đặt ra yêu cầu ngày càng cao đối với năng lực đổi mới sản phẩm, nâng cao chất lượng, xây dựng thương hiệu và duy trì thị phần của doanh nghiệp.

- Mục tiêu

Chuyển hóa lợi thế ưu đãi thuế quan lý thuyết thành năng lực cạnh tranh cốt lõi của sản phẩm; chuẩn hóa quy trình quản trị nhà xưởng và thiết kế mẫu mã phù hợp với văn hóa tiêu dùng vùng Vịnh; bảo hộ thành công tài sản trí tuệ của doanh nghiệp Việt Nam và thiết lập các mối quan hệ cung ứng dài hạn trong chuỗi bán lẻ của UAE.

- Nội dung biện pháp

Thứ nhất, hỗ trợ kỹ thuật phân tích ma trận lợi thế cạnh tranh vi mô theo từng mã HS: Triển khai hoạt động định biên tổng chi phí cấu thành sản phẩm khi đến cảng đích (Landed Cost), đánh giá mức độ khác biệt hóa, tính ổn định của sản lượng cung ứng và yêu cầu bao bì của từng phân khúc thị trường (bán lẻ cao cấp, dịch vụ thực phẩm Horeca, hoặc phân phối số). Xác lập cơ cấu giá bán dựa trên các yếu tố cạnh tranh thực chất ngoài thuế quan.

Thứ hai, chuẩn hóa quy trình sản xuất liên tục và đồng bộ hóa chất lượng sản phẩm: Tài trợ công nghệ hướng dẫn doanh nghiệp nâng cấp hệ thống kiểm soát chất lượng từ khâu nguyên liệu đầu vào đến thành phẩm; loại bỏ hoàn toàn sự lệch pha về chất lượng giữa các lô hàng xuất khẩu. Định hướng và hỗ trợ DNNVV dịch chuyển cơ cấu sản phẩm từ xuất khẩu thô, sơ chế sang các dòng sản phẩm chế biến sâu, có hàm lượng giá trị gia tăng cao.

Thứ ba, thiết lập chiến lược thâm nhập và định vị thị trường mục tiêu dài hạn: Chỉ dẫn doanh nghiệp xây dựng chính sách giá linh hoạt, xác lập kênh phân phối phù hợp (qua nhà tổng thầu nhập khẩu, đại lý độc quyền hoặc liên doanh phân phối) và thiết kế hệ thống nhận diện thương hiệu chuyên nghiệp bằng song ngữ Anh - Ả Rập bám sát thị hiếu và văn hóa bản địa.

Thứ tư, thúc đẩy mô hình liên kết ngang giữa các DNNVV trong chuỗi cung ứng: Xây dựng cơ chế liên kết các DNNVV có cùng nhóm sản phẩm hoặc chung vùng nguyên liệu nhằm thiết lập các tổ hợp xuất khẩu đủ lớn. Mô hình này giải quyết triệt để các hạn chế về quy mô đơn hàng, bảo đảm tiến độ giao hàng đồng loạt và thống nhất một đầu mối kiểm soát chất lượng kỹ thuật.

Thứ năm, thực thi bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ và phát triển thương hiệu quốc gia: Hướng dẫn, hỗ trợ DNNVV đăng ký bảo hộ nhãn hiệu, kiểu dáng công nghiệp và bản quyền tại Cục Sở hữu trí tuệ UAE; xây dựng các chiến dịch truyền thông tích hợp nhằm định vị uy tín hàng hóa Việt Nam trong các hội chợ, triển lãm thương mại quốc tế tổ chức tại Dubai và Abu Dhabi.

- Tổ chức thực hiện

Cơ quan chủ trì: Bộ Công Thương (Cục Xúc tiến thương mại) chủ trì điều phối và thực hiện các chương trình quốc gia về thương hiệu, hỗ trợ thiết kế chiến lược thị trường.

Cơ quan phối hợp: Bộ Khoa học và Công nghệ (Cục Sở hữu trí tuệ), Bộ Tài chính, các Hiệp hội ngành hàng xuất khẩu (Vitas, Lefaso, Viforest) và chính quyền các địa phương trọng điểm.

- Kết quả dự kiến

Hoàn thiện và ban hành 01 Bộ cẩm nang phân tích lợi thế cạnh tranh cho danh mục 08 ngành hàng mũi nhọn sang UAE.

Hỗ trợ tối thiểu 40 DNNVV hoàn thiện quy trình đăng ký bảo hộ nhãn hiệu tại thị trường Trung Đông.

Chỉ số đo lường hiệu quả: Tỷ lệ DNNVV xuất khẩu sang UAE duy trì hợp đồng cung ứng bền vững sang năm tiếp theo tăng trưởng ổn định; không phát sinh tranh chấp pháp lý về vi phạm quyền sở hữu trí tuệ trong nhóm được hỗ trợ.

Tài liệu tham khảo

1. Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2025). *Nghị quyết số 130/NQ-CP ngày 15 tháng 5 năm 2025 về việc phê duyệt Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện giữa Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Chính phủ Các Tiểu vương quốc Ả-rập Thống nhất (CEPA).*
2. Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2026). *Nghị quyết số 62/NQ-CP ngày 23 tháng 3 năm 2026 về việc ấn định thời điểm có hiệu lực của Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện Việt Nam - UAE (CEPA).*
3. Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2026). *Nghị định số 143/2026/NĐ-CP ngày 05 tháng 5 năm 2026 quy định Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt của Việt Nam để thực hiện Hiệp định CEPA giai đoạn 2026-2027.*
4. Bộ Công Thương (2026). *Thông tư số 24/2026/TT-BCT ngày 05 tháng 5 năm 2026 quy định Quy tắc xuất xứ hàng hóa trong Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện Việt Nam - UAE (CEPA).*
5. Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Chính phủ Các Tiểu vương quốc Ả-rập Thống nhất (2024). *Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện Việt Nam - UAE (CEPA)*, ký ngày 28 tháng 10 năm 2024, bao gồm các phụ lục và thư song phương.
6. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2017). *Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa số 04/2017/QH14 ngày 12 tháng 6 năm 2017.*
7. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2017). *Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14 ngày 12 tháng 6 năm 2017.*
8. Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2021). *Nghị định số 80/2021/NĐ-CP ngày 26 tháng 8 năm 2021 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa.*

9. Bộ Công Thương. *"Việt Nam và UAE ký Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện (CEPA)"*.