

BỘ CÔNG THƯƠNG
TRUNG TÂM THÔNG TIN CÔNG NGHIỆP VÀ THƯƠNG MẠI

**Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang UAE tăng hơn 40% trong 9 tháng
năm 2024**

*Thực hiện nhiệm vụ thuộc Kế hoạch hành động triển khai Chương trình hành
động thực hiện Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hoá đến năm 2030*

Hà Nội, 2024

I. Tổng quan về quan hệ thương mại Việt Nam – UAE

Trong những năm gần đây, quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất (UAE) đã có những bước phát triển mạnh mẽ và đầy triển vọng, trở thành một trong những mối quan hệ kinh tế đáng chú ý tại khu vực Trung Đông. Sự cải thiện này không chỉ đến từ những nỗ lực song phương mà còn từ những động thái thúc đẩy hợp tác toàn diện giữa hai nước, đặc biệt là trong bối cảnh hai bên đều mong muốn mở rộng thị trường và nâng cao giá trị kinh tế trong khu vực.

Kim ngạch thương mại song phương giữa Việt Nam và UAE trong giai đoạn từ 2020 đến 2023 đã thể hiện những bước tăng trưởng và ổn định đáng chú ý, mặc dù chịu tác động không nhỏ từ những biến động của nền kinh tế toàn cầu và khu vực. Tổng kim ngạch thương mại giữa hai nước lần lượt đạt 4,33 tỷ USD vào năm 2020, 5,26 tỷ USD vào năm 2021, 4,43 tỷ USD vào năm 2022 và 4,69 tỷ USD vào năm 2023, với mức trung bình đạt khoảng 4,68 tỷ USD trong suốt giai đoạn này. Con số này phản ánh không chỉ sự gia tăng trong hợp tác thương mại giữa hai nền kinh tế, mà còn cho thấy sự ổn định tương đối trong mối quan hệ kinh tế giữa Việt Nam và UAE.

Năm 2021, kim ngạch thương mại song phương đạt mức cao nhất trong giai đoạn, với 5,26 tỷ USD, tăng mạnh so với năm 2020. Sự tăng trưởng này chủ yếu đến từ việc xuất khẩu các mặt hàng chủ lực của Việt Nam như điện thoại di động, máy tính, dệt may, giày dép, cùng với sự gia tăng nhu cầu nhập khẩu từ UAE về các sản phẩm công nghiệp, tạo ra sự tương thích trong các ngành kinh tế giữa hai bên.

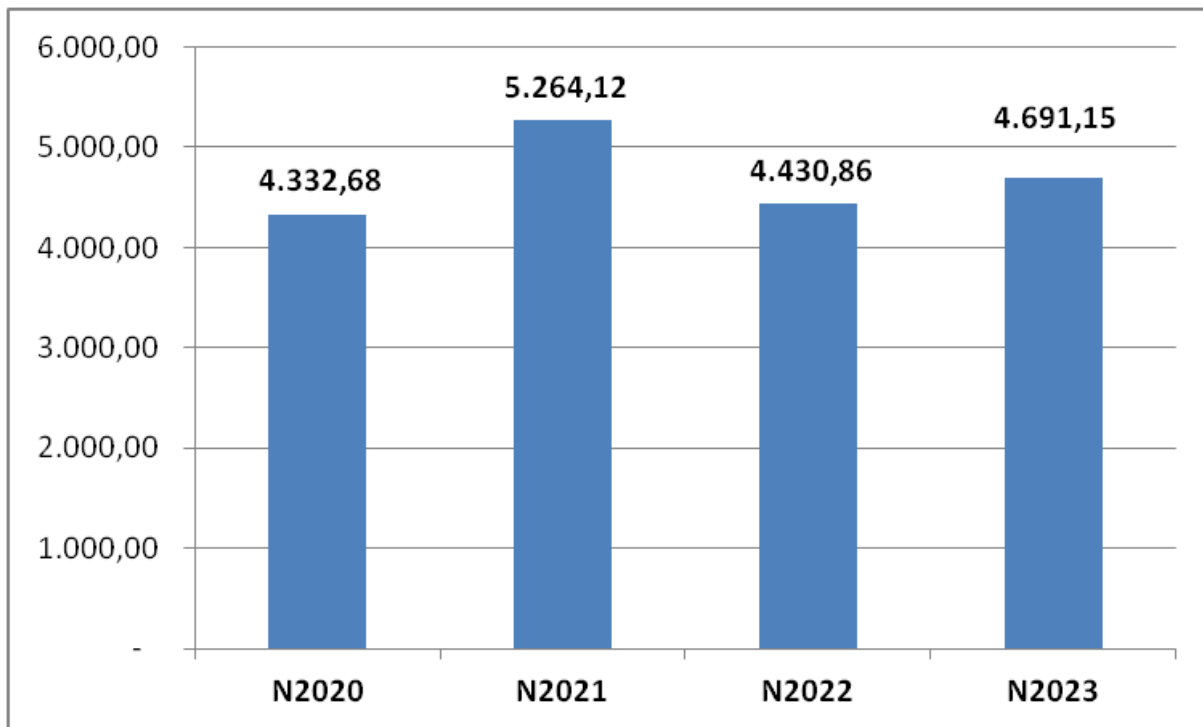
Tuy nhiên, vào năm 2022, kim ngạch thương mại giảm xuống còn 4,43 tỷ USD, giảm khoảng 16% so với năm 2021. Dù vậy, mức kim ngạch này vẫn cao

hơn so với năm 2020, cho thấy mối quan hệ thương mại giữa hai quốc gia vẫn duy trì ở mức ổn định, bất chấp các khó khăn chung của nền kinh tế thế giới.

Đến năm 2023, kim ngạch thương mại lại tăng nhẹ lên mức 4,69 tỷ USD, cho thấy xu hướng phục hồi và tăng trưởng bền vững. Việt Nam tiếp tục duy trì vị thế là một trong những đối tác thương mại quan trọng của UAE tại khu vực Đông Nam Á. Các mặt hàng xuất khẩu từ Việt Nam sang UAE như thủy sản, cà phê, rau quả, và các sản phẩm chế biến sẵn vẫn chiếm tỷ trọng lớn.

Biểu đồ 1: Tổng kim ngạch thương mại song phương giữa Việt Nam – UAE giai đoạn 2020-2023

Đơn vị tính: Triệu USD



Nguồn: Tổng cục Hải quan

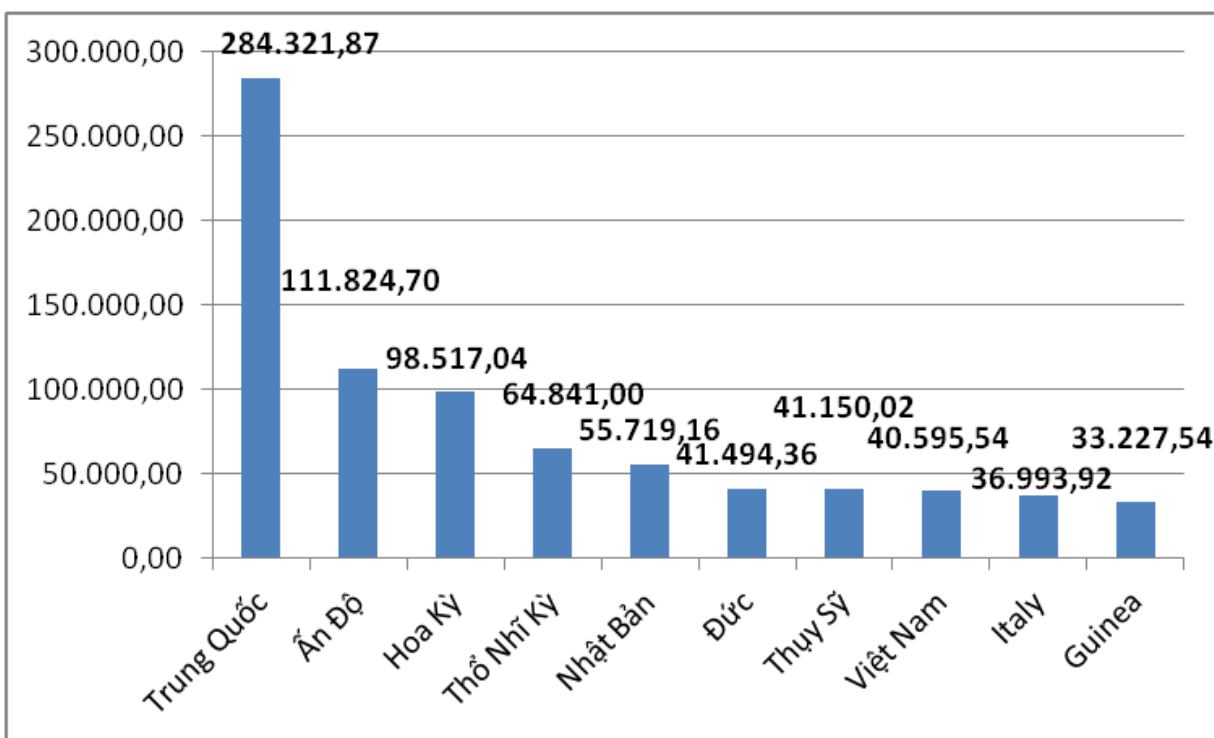
Hiện nay, UAE là một trong những đối tác thương mại - đầu tư quan trọng hàng đầu của Việt Nam tại khu vực Trung Đông, là cửa ngõ quan trọng để Việt Nam tiếp cận các thị trường trong khu vực này cũng như các thị trường khác ở Tây

Á và Châu Phi. UAE là thị trường xuất khẩu lớn nhất và là đối tác thương mại lớn thứ hai (sau Kuwait) của Việt Nam tại Tây Á. Thống kê của Tổng cục Hải quan cho thấy, trong giai đoạn 2018-2023, tổng trao đổi thương mại giữa hai nước bình quân đạt khoảng 5 tỷ USD/năm. Về cán cân thương mại, Việt Nam luôn xuất siêu sang thị trường UAE với giá trị lớn (từ 3-4 tỷ USD/năm).

Theo số liệu từ Cơ quan thống kê Liên bang UAE, Việt Nam là nguồn cung ứng hàng hóa lớn thứ 8 của UAE trong năm 2023 với trị giá nhập khẩu hàng hóa của UAE từ Việt Nam đạt 40.595,54 triệu Dirham (đơn vị tiền tệ của UAE). Đứng đầu danh sách này là các thị trường như: Trung Quốc, Ấn Độ, Hoa Kỳ, Thổ Nhĩ Kỳ, Nhật Bản...

Bảng: Nhóm 10 thị trường UAE nhập khẩu nhiều nhất trong năm 2023

Đơn vị tính: Triệu Dirham

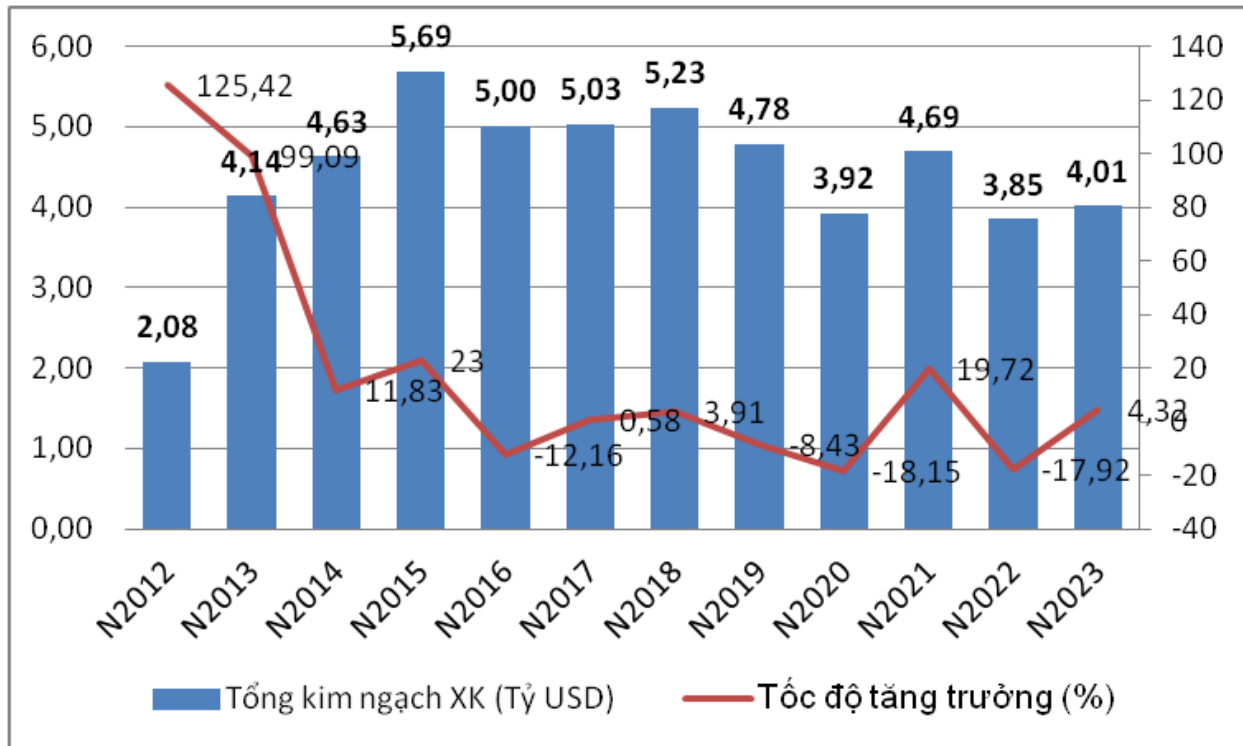


Nguồn: Cơ quan thống kê Liên bang UAE (<https://fsc.gov.ae>)

Biểu đồ 2: Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang UAE trong giai đoạn

2012 – 2023

Đơn vị tính: Tỷ USD, %



Nguồn: Tổng cục Hải quan

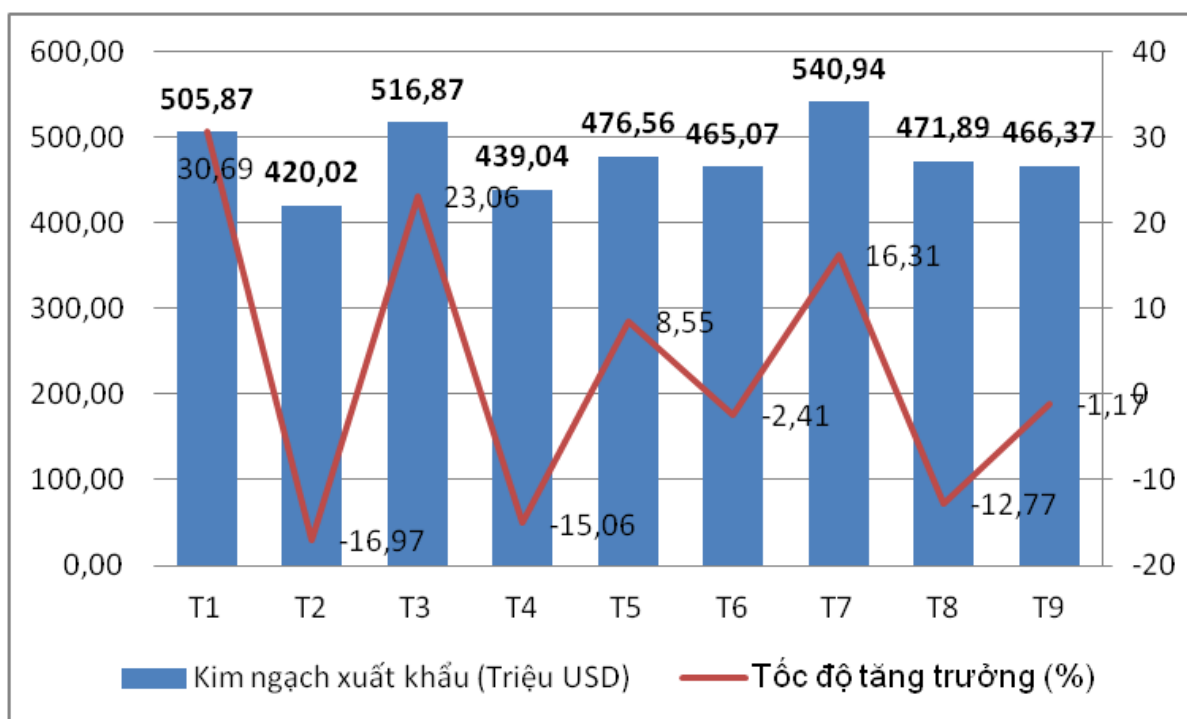
Từ năm 2013 đến 2023, thị trường UAE đã trở thành một đối tác quan trọng trong chiến lược xuất khẩu của Việt Nam, với kim ngạch xuất khẩu hàng hóa giữa hai nước đạt mức trung bình 5,1 tỷ USD mỗi năm, tương đương với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu đạt 10,58%.

Trong giai đoạn này, xuất khẩu của Việt Nam sang UAE đã chứng kiến sự đa dạng hóa về sản phẩm, không chỉ tập trung vào các mặt hàng truyền thống như nông sản, thủy sản, gạo, cà phê mà còn mở rộng sang các lĩnh vực khác như điện thoại, linh kiện điện tử, dệt may và sản phẩm chế biến từ gỗ. Điều này phần nào phản ánh sự chuyển mình trong cơ cấu sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam, từ các

mặt hàng có giá trị gia tăng thấp sang những sản phẩm có giá trị gia tăng cao, đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của thị trường UAE.

Biểu đồ 3: Tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa từ Việt Nam sang UAE hàng tháng năm 2024

Đơn vị tính: Triệu USD, %



Nguồn: Tổng cục Hải quan

Trong tháng 9 năm 2024, xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang UAE đạt 466,37 triệu USD, giảm nhẹ 1,17% so với tháng 8 nhưng lại tăng mạnh 18,5% so với cùng kỳ năm trước. Đây là một dấu hiệu cho thấy sự phục hồi và phát triển ổn định của môi trường thương mại giữa Việt Nam và UAE, đặc biệt trong bối cảnh các yếu tố kinh tế toàn cầu có nhiều biến động. Mặc dù có sự sụt giảm nhẹ trong tháng 9 so với tháng trước, nhưng mức tăng trưởng so với cùng kỳ năm 2023 cho thấy các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam vẫn giữ được sức hút tại thị trường UAE, một quốc gia có nền kinh tế mạnh và đang phát triển năng động trong khu vực Trung Đông.

Nếu nhìn vào tổng lũy kế xuất khẩu trong 9 tháng đầu năm 2024, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang UAE đạt 4,31 tỷ USD, tăng mạnh 43,61% so với cùng kỳ năm 2023. Đây là mức tăng trưởng ấn tượng và cho thấy sự phát triển vượt bậc của quan hệ thương mại giữa hai nước trong năm nay. Kết quả này không chỉ phản ánh sự chuyển biến tích cực trong chiến lược xuất khẩu của Việt Nam mà còn chứng minh tiềm năng hợp tác thương mại giữa hai quốc gia trong các lĩnh vực như nông sản, thủy sản, dệt may, máy móc thiết bị, và các sản phẩm điện tử.

Bảng 1: Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng của Việt Nam sang UAE 9 tháng đầu năm 2024

Tên nhóm/mặt hàng	Tháng 9/2024 (Triệu USD)	So với Tháng 8/2024 (%)	So với Tháng 9/2023 (%)	9 Tháng 2024 (Triệu USD)	So với 9 Tháng 2023 (%)	Tỷ trọng 9 Tháng 2024 (%)
Tổng	466,37	-1,17	18,5	4.313,86	43,61	100
Điện thoại các loại và linh kiện	240,39	-16,85	13,65	2.541,28	56,86	58,91
Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác	43,75	27,8	-2,01	380,57	66,46	8,82
Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	35,84	-30,54	-13,9	356,89	10,61	8,27
Hàng hóa khác	29,13	16,2	8,07	298,17	5,71	6,91
Giày dép các loại	16,99	0	-40,89	151,22	-1,7	3,51
Hàng dệt, may	15,93	38,76	76,8	118,46	38,76	2,75
Hạt điều	19,85	71,04	122,83	102,95	58,34	2,39
Hạt tiêu	7,82	51,04	657,56	68,48	118,33	1,59
Phương tiện vận tải và phụ tùng	19,54	560	339,19	60,74	9,98	1,41
Hàng rau quả	6,35	-2,1	45,85	57,52	29,76	1,33
Hàng thủy sản	2,76	-28,43	33,13	32,24	27,8	0,75
Sản phẩm từ sắt thép	3,10	4,5	836,43	30,79	405,76	0,71
Gạo	2,27	-0,26	-35,82	29,33	17,38	0,68
Gỗ và sản phẩm gỗ	4,71	8,86	123,6	24,96	68,5	0,58
Sắt thép các loại	13,73		65627,2	17,46	1055,04	0,40

Túi xách, ví, vali, mũ và ô dù	1,23	22,6	-19,76	15,01	8,03	0,35
Bánh kẹo và các sản phẩm từ ngũ cốc	1,67	4,18	76,33	11,47	7,57	0,27
Sản phẩm từ chất dẻo	0,75	-9,02	-35,32	10,09	-17,66	0,23
Giấy và các sản phẩm từ giấy	0,40	57,61	68,3	2,87	29,94	0,07
Chè	0,14	79,43	-48,3	1,96	13,77	0,05
Đá quý, kim loại quý và sản phẩm	0,03		-77,41	1,41	-26,79	0,03

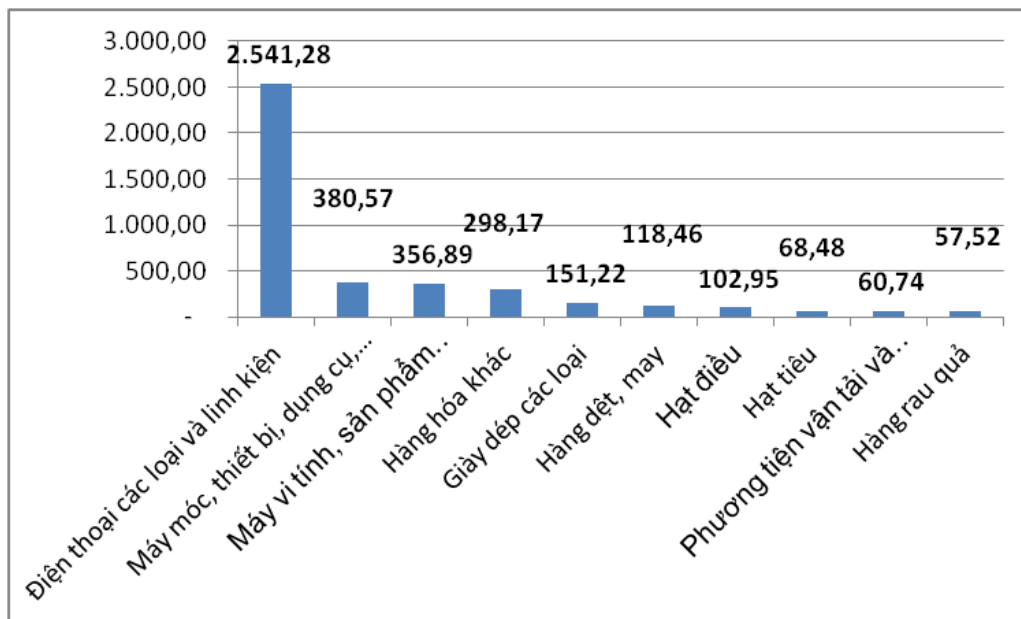
Nguồn: Tổng cục Hải quan

Trong 9 tháng đầu năm 2024, cơ cấu xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang UAE đã chứng kiến sự chiếm ưu thế mạnh mẽ của nhóm mặt hàng điện thoại và linh kiện. Đây là mặt hàng xuất khẩu chủ lực, đóng góp phần lớn vào tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này. Cụ thể, trong tháng 9/2024, kim ngạch xuất khẩu điện thoại và linh kiện đạt 240,39 triệu USD, giảm 16,85% so với tháng trước nhưng vẫn tăng 13,65% so với cùng kỳ năm trước, cho thấy dù có sự sụt giảm nhẹ trong tháng 9, mặt hàng này vẫn duy trì đà tăng trưởng ổn định so với năm trước, chứng tỏ nhu cầu đối với điện thoại và linh kiện của Việt Nam tại UAE vẫn rất lớn.

Lũy kế trong 9 tháng đầu năm 2024, tổng giá trị xuất khẩu mặt hàng điện thoại và linh kiện của Việt Nam sang UAE đạt 2,54 tỷ USD, tăng 56,86% so với cùng kỳ năm 2023, chiếm tới 58,91% tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang UAE. Mức tăng trưởng ấn tượng này không chỉ phản ánh sự phát triển mạnh mẽ của ngành công nghiệp điện tử Việt Nam, mà còn chứng minh rằng UAE, với vai trò là một trung tâm thương mại lớn của khu vực Trung Đông, đang là một thị trường tiêu thụ quan trọng đối với các sản phẩm điện tử và công nghệ.

Biểu đồ 4: Nhóm các mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất sang thị trường UAE trong 9 tháng đầu năm 2024

(ĐVT: Triệu USD)



Nguồn: Tổng cục Hải quan

Ở chiều ngược lại, trong 9 tháng đầu năm 2024, tình hình nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ UAE cho thấy một sự biến động đáng chú ý, đặc biệt là trong tháng 9. Cụ thể, tổng giá trị nhập khẩu từ UAE trong tháng 9 đạt 29,4 triệu USD, giảm mạnh 71,55% so với tháng trước và giảm 57,49% so với cùng kỳ năm 2023. Sự sụt giảm này có thể do nhiều yếu tố tác động, như việc điều chỉnh các chiến lược cung ứng, sự biến động của giá cả hàng hóa hoặc nhu cầu tiêu dùng trong nước giảm sút tạm thời.

Tuy nhiên, khi nhìn vào tổng lũy kế trong 9 tháng đầu năm, Việt Nam đã nhập khẩu từ UAE tổng cộng 653,47 triệu USD, tăng 21,05% so với cùng kỳ năm 2023. Mức tăng này cho thấy mặc dù có sự sụt giảm trong tháng 9, nhưng xu hướng nhập khẩu từ UAE trong năm nay vẫn duy trì sự tăng trưởng ổn định. Các mặt hàng nhập khẩu từ UAE chủ yếu liên quan đến các nhóm hàng hóa có giá trị

cao như dầu mỏ, các sản phẩm hóa dầu, thiết bị máy móc công nghiệp và vật liệu xây dựng.

Bảng 2: Kim ngạch nhập khẩu một số mặt hàng của Việt Nam từ UAE trong 9 tháng đầu năm 2024

Tên nhóm/mặt hàng	Tháng 9/2024 (Triệu USD)	So với Tháng 8/2024 (%)	So với Tháng 9/2023 (%)	9 Tháng 2024 (Triệu USD)	So với 9 Tháng 2023 (%)	Tỷ trọng 9 Tháng 2024 (%)
Tổng	29,40	-71,55	-57,49	653,47	21,05	100
Sản phẩm khác từ dầu mỏ	5,10	-88,17	-34,43	252,77	406,2	38,68
Khí đốt hóa lỏng	0,00	-100	-100	187,19	-24,17	28,65
Chất dẻo nguyên liệu	17,24	11,91	42,39	128,38	2,27	19,65
Hàng hóa khác	3,76	-38,19	-30,45	43,76	0,37	6,70
Kim loại thường khác	1,27	-55,65	-51,27	16,41	-34,61	2,51
Thức ăn gia súc và nguyên liệu	1,27	0,72	-9,59	14,01	-29,9	2,14
Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác	0,75	0,47	250,5	9,58	-24,04	1,47
Đá quý, kim loại quý và sản phẩm	0,00	-100		0,88	-53	0,13
Quặng và khoáng sản khác	0,00	-100	-100	0,42	-97,06	0,06
Phế liệu sắt thép	0,00			0,05		0,01

Nguồn: Tổng cục Hải quan

II. Đẩy mạnh các hoạt động thúc đẩy xuất khẩu của nước ta sang thị trường UAE

Đối với các cơ quan quản lý nhà nước, Để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường UAE, các cơ quan quản lý nhà nước cần tận dụng tối đa tiềm năng của thị trường này và thúc đẩy sự phát triển của các ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Một trong những giải pháp quan trọng nhất là tăng cường công tác xúc tiến thương mại và phát triển mạng lưới kết nối giữa các doanh

nghiệp Việt Nam và các đối tác tiềm năng tại UAE. Việc tổ chức các sự kiện, hội chợ triển lãm, và các đoàn công tác thương mại là rất cần thiết để giới thiệu các sản phẩm Việt Nam đến gần hơn với các nhà nhập khẩu, nhà phân phối, và người tiêu dùng UAE. Các cơ quan quản lý nhà nước có thể phối hợp với các hiệp hội ngành nghề, các cơ quan ngoại giao và các tổ chức xúc tiến thương mại tại UAE để xây dựng các chiến lược tiếp thị hiệu quả, qua đó tăng cường nhận thức về thương hiệu và sản phẩm Việt Nam.

Bên cạnh đó, một yếu tố then chốt nữa là việc hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế, đặc biệt là các yêu cầu nghiêm ngặt của thị trường UAE, vốn yêu cầu cao về chất lượng, an toàn thực phẩm và quy trình sản xuất. Các cơ quan quản lý cần hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam cải tiến quy trình sản xuất, ứng dụng công nghệ mới, và tuân thủ các quy định về chất lượng sản phẩm, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên thị trường quốc tế. Đồng thời, việc thúc đẩy các chính sách tín dụng, ưu đãi thuế, và hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp xuất khẩu cũng là yếu tố quan trọng giúp giảm chi phí và rủi ro cho các doanh nghiệp khi tham gia vào thị trường UAE.

Ngoài ra, việc xây dựng các chiến lược thương mại dài hạn và linh hoạt cũng rất cần thiết để đảm bảo rằng các sản phẩm Việt Nam không chỉ thỏa mãn nhu cầu hiện tại mà còn có khả năng thích ứng với xu hướng thay đổi của thị trường UAE trong tương lai. UAE đang chuyển mình mạnh mẽ với các kế hoạch phát triển bền vững và hướng tới nền kinh tế số, do đó các sản phẩm công nghệ cao, sản phẩm xanh, thân thiện với môi trường sẽ có tiềm năng lớn trong thời gian tới. Việt Nam cần tận dụng xu hướng này để phát triển các ngành xuất khẩu có giá trị gia tăng cao, bao gồm điện tử, công nghệ thông tin, và các sản phẩm nông sản chế biến có chứng nhận hữu cơ.

Cuối cùng, cơ quan quản lý nhà nước cần tập trung vào việc củng cố hạ tầng logistics và nâng cao hiệu quả hệ thống vận chuyển, kho bãi, và thông quan để giảm thiểu chi phí vận chuyển và thời gian giao hàng, từ đó tăng tính cạnh tranh cho hàng hóa Việt Nam trên thị trường UAE. Việc cải thiện cơ sở hạ tầng logistics trong nước, đặc biệt là việc tăng cường kết nối giữa các cảng biển, sân bay và các trung tâm logistics sẽ giúp cải thiện hiệu quả của toàn bộ chuỗi cung ứng xuất khẩu, đảm bảo hàng hóa đến UAE kịp thời và với chi phí hợp lý.

Tóm lại, để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa sang UAE, cơ quan quản lý nhà nước cần thực hiện một chiến lược tổng thể, kết hợp giữa xúc tiến thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao chất lượng sản phẩm, hợp tác quốc tế, cải thiện hạ tầng logistics và phát triển các ngành xuất khẩu có giá trị gia tăng cao.

Đối với các doanh nghiệp, để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường UAE, các doanh nghiệp xuất khẩu cần triển khai một loạt giải pháp chiến lược nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và tối ưu hóa cơ hội từ thị trường này. UAE là một thị trường đòi hỏi chất lượng cao và tiêu chuẩn quốc tế nghiêm ngặt, vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam cần chú trọng đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm, không chỉ đảm bảo tính an toàn và vệ sinh mà còn đáp ứng các yêu cầu đặc thù của thị trường như chứng nhận chất lượng, tiêu chuẩn môi trường và các yêu cầu về bao bì. Việc đầu tư vào nghiên cứu và phát triển (R&D), ứng dụng công nghệ hiện đại, cải tiến quy trình sản xuất để tạo ra những sản phẩm không chỉ chất lượng mà còn mang tính cạnh tranh cao là điều cần thiết. Các doanh nghiệp cần hiểu rõ các xu hướng tiêu dùng tại UAE, như xu hướng tiêu thụ thực phẩm hữu cơ, sản phẩm thân thiện với môi trường, hay các sản phẩm công nghệ cao, để đưa ra những sản phẩm phù hợp.

Bên cạnh đó, để tăng trưởng xuất khẩu bền vững, các doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược marketing hiệu quả, kết hợp với việc phát triển thương hiệu mạnh mẽ. Doanh nghiệp Việt Nam có thể tận dụng các kênh phân phối hiện đại và các nền tảng thương mại điện tử để tiếp cận khách hàng tại UAE. Việc tham gia các hội chợ triển lãm quốc tế, kết nối với các đối tác thương mại, nhà phân phối, và các doanh nghiệp lớn tại UAE sẽ giúp gia tăng sự hiện diện của sản phẩm Việt Nam trên thị trường này. Đồng thời, doanh nghiệp cần chú trọng đến xây dựng mối quan hệ lâu dài và tin cậy với các đối tác tại UAE, thông qua việc duy trì chất lượng sản phẩm ổn định, hỗ trợ sau bán hàng và cung cấp dịch vụ khách hàng tận tình.

Một giải pháp quan trọng khác là các doanh nghiệp cần tận dụng tối đa các chính sách hỗ trợ từ nhà nước, bao gồm các chương trình xúc tiến thương mại, các ưu đãi thuế và tín dụng cho doanh nghiệp xuất khẩu. Việc tham gia vào các Hiệp định Thương mại tự do (FTA), đặc biệt là các thỏa thuận thương mại giữa Việt Nam và các quốc gia trong khu vực, sẽ giúp doanh nghiệp tiếp cận các ưu đãi thuế quan, giảm chi phí xuất khẩu và gia tăng sức cạnh tranh so với các đối thủ quốc tế, giúp các doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội mở rộng mạng lưới đối tác, nâng cao khả năng tiếp cận các thị trường mới không chỉ riêng UAE mà còn trong khu vực Trung Đông và các quốc gia khác.

Ngoài ra, một yếu tố quan trọng để doanh nghiệp Việt Nam duy trì đà tăng trưởng xuất khẩu là việc xây dựng chuỗi cung ứng hiệu quả, đặc biệt là hạ tầng logistics. Các doanh nghiệp cần cải thiện quy trình vận chuyển, kho bãi và thông quan để giảm thiểu chi phí và rủi ro trong quá trình xuất khẩu. Cải thiện thời gian giao hàng và giảm chi phí logistics sẽ giúp tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm, từ đó nâng cao khả năng chinh phục thị trường UAE. Các doanh nghiệp xuất khẩu cũng cần chú trọng đến việc tối ưu hóa các chiến lược phân phối để đảm bảo hàng hóa đến tay người tiêu dùng UAE một cách nhanh chóng và hiệu quả.

Cuối cùng, việc liên tục nâng cao năng lực quản lý, từ việc quản lý chất lượng sản phẩm cho đến việc quản lý tài chính và marketing, cũng đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì sự phát triển bền vững của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế. Doanh nghiệp cần xây dựng đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, có kiến thức về thị trường quốc tế, am hiểu văn hóa và nhu cầu của khách hàng tại UAE, nhằm nâng cao khả năng giao tiếp, đàm phán và xây dựng mối quan hệ đối tác chiến lược với các nhà nhập khẩu, đối tác kinh doanh tại UAE.

Về định hướng thúc đẩy quan hệ thương mại giữa hai nước trong thời gian tới: Mới đây, trong tuyên bố chung giữa Việt Nam và Các Tiểu Vương quốc Arab Thống nhất về nâng cấp quan hệ lên Đối tác Toàn diện, hai bên đã cam kết một và thống nhất một số nội dung như:

Hai bên cam kết phối hợp triển khai tích cực Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện (CEPA) nhằm đưa kim ngạch thương mại song phương lên 20 tỷ USD và mang lại lợi ích kinh tế thương mại cho cả hai bên.

Hai bên nhất trí tăng cường xúc tiến thương mại, triển khai các hoạt động hợp tác, bao gồm hợp tác kho vận để làm sâu sắc hơn kết nối giữa doanh nghiệp hai bên và tăng cường thương mại song phương cũng như thị trường ASEAN và GCC.

Hai bên cam kết nỗ lực tối đa để mở rộng thực chất hợp tác đầu tư trong các lĩnh vực hai bên cùng quan tâm như dầu khí, năng lượng tái tạo, công nghệ thông tin, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số, chuyển đổi xanh, kho vận, sản xuất, chế biến các sản phẩm nông nghiệp. Trên cơ sở năng lực và kinh nghiệm của UAE, UAE sẵn sàng chia sẻ với Việt Nam kinh nghiệm xây dựng Trung tâm tài chính Việt Nam tại Thành phố Hồ Chí Minh và đầu tư vào dự án này.

Ghi nhận tiềm năng hợp tác song phương trong ngành công nghiệp Halal, trên cơ sở năng lực và kinh nghiệm của mình, UAE sẵn sàng hỗ trợ Việt Nam thông qua chia sẻ kinh nghiệm kỹ thuật và quản lý, đào tạo nguồn nhân lực, đầu tư xây dựng các trung tâm kiểm định tiêu chuẩn và cung cấp chứng chỉ Halal tại Việt Nam, góp phần phát triển hệ sinh thái Halal tại Việt Nam, phục vụ chuỗi cung ứng toàn cầu, trong đó có UAE.

Hai bên cam kết triển khai hiệu quả Bản ghi nhớ về thành lập Nhóm công tác chung về hợp tác kinh tế - thương mại và nghiên cứu thiết lập các cơ chế hợp tác kinh tế mới như thành lập Hội đồng Doanh nghiệp Việt Nam - UAE, Nhóm Đặc trách về hợp tác đầu tư, và Quỹ Đầu tư chung Việt Nam - UAE.