

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



BÀI VIẾT THÁNG 6/2026

**Việt Nam – UAE tăng cường hợp tác thương mại song phương xứng tầm
quan hệ Đối tác Toàn diện**

Thuộc nhiệm vụ:

**Truyền thông về các chính sách, giải pháp, hoạt động nhằm phát triển
xuất nhập khẩu và công tác hội nhập, tận dụng cam kết quốc tế trên các bản tin
và trang thông tin điện tử của Trung tâm Thông tin Công nghiệp và Thương mại**

Hà Nội, tháng 6/2026

Việt Nam – UAE tăng cường hợp tác thương mại song phương xứng tầm quan hệ Đối tác Toàn diện

Năm 2026, mối quan hệ Việt Nam – Các Tiểu vương quốc Ả rập Thống nhất (UAE) đã chính thức bước sang một chương mới khi được nâng cấp lên quan hệ Đối tác Toàn diện (từ tháng 10/2024) và đặc biệt là sự kích hoạt của Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện (CEPA) có hiệu lực từ ngày 03/02/2026. Đây được coi là bộ phóng chiến lược đưa hợp tác kinh tế, thương mại song phương bút phá.

Theo số liệu từ Cục Hải quan Việt Nam, kim ngạch xuất nhập khẩu hai chiều giữa Việt Nam và UAE trong 5 tháng đầu năm 2026 đã vượt mốc 2,54 tỷ USD. Dù chịu ảnh hưởng từ cuộc xung đột Trung Đông khiến giao thương giảm 5,11% so với cùng kỳ năm trước, con số này vẫn ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng 21,05% so với cùng kỳ năm 2021. Trong đó, Việt Nam giữ vị thế xuất siêu vững chắc, đạt thặng dư 1,45 tỷ USD trong 5 tháng đầu năm 2026.

Hiện tại, UAE là đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam tại khu vực Trung Đông – Bắc Phi, trong khi Việt Nam đóng vai trò là cửa ngõ chiến lược của UAE vào khối ASEAN.

Về xuất khẩu

Tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường UAE trong 5 tháng đầu năm 2026 đạt 1,99 tỷ USD (giảm 17,88% so với cùng kỳ năm trước). Nguyên nhân sự sụt giảm này là do áp lực chi phí logistics tại Biển Đỏ và việc các doanh nghiệp chưa kịp thích ứng với quy tắc xuất xứ cũng như các tiêu chuẩn Halal khắt khe từ hiệp định mới.

Kim ngạch xuất khẩu điện thoại và linh kiện chiếm tỷ trọng áp đảo 59,21% (đạt 1,18 tỷ USD) trong tổng xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang UAE; máy vi tính và sản phẩm điện tử đứng thứ hai với 10,73% (đạt 213,93 triệu USD).

Đáng chú ý, xuất khẩu đá quý và kim loại quý tăng gấp gần 8,5 lần (đạt 5,29 triệu USD); xuất khẩu sắt thép tăng 38,14% (đạt 7,16 triệu USD) nhờ tận dụng việc UAE dỡ bỏ rào cản thuế và các siêu dự án đô thị hóa tại Dubai được bơm vốn kích thích.

Về nhập khẩu

Kim ngạch nhập khẩu hàng hóa từ UAE về Việt Nam tăng mạnh 119,32% trong 5 tháng đầu năm 2026, đạt 546,44 triệu USD. Trong đó, chất dẻo nguyên liệu

chiếm tỷ trọng lớn nhất với 11,42% trong tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hóa từ UAE, đạt 62,39 triệu USD.

Sản xuất dệt may, da giày, điện tử trong nước đang trên đà bứt tốc với lượng đơn hàng dồi dào cùng với việc CEPA có hiệu lực đã mở ra cơ hội tiếp cận nguồn nguyên liệu đầu vào dồi dào, chất lượng cao đã khiến nhập khẩu hàng hóa từ UAE có xu hướng tăng.

Về triển vọng

Triển vọng trao đổi thương mại được dự báo có nhiều tín hiệu tích cực khi UAE chính thức rời khỏi OPEC từ ngày 01/5/2026. Diễn biến này được kỳ vọng sẽ giúp nước này chủ động hơn trong quyết định sản lượng khai thác, qua đó tạo thêm dư địa thúc đẩy đầu tư và tăng trưởng kinh tế. Đây là cơ hội cho các nhóm ngành vật liệu xây dựng, sắt thép, đồ gỗ của Việt Nam, đặc biệt thông qua các sự kiện xúc tiến lớn như Triển lãm Big 5 Global vào tháng 11/2026. Tuy nhiên, Việt Nam cũng phải đối mặt với sự cạnh tranh giá thành gay gắt từ Ấn Độ và các nước Bắc Phi.

Theo đó, các doanh nghiệp Việt Nam cần nhanh chóng chuẩn bị và tăng tốc xin cấp chứng chỉ Halal quốc tế, tiêu chuẩn xanh; áp dụng các giải pháp logistics linh hoạt (vận tải đa phương thức, sử dụng kho ngoại quan tại UAE) để đối phó với căng thẳng Biển Đỏ; tập trung vào các mặt hàng ngách biên lợi nhuận cao như đá quý, trang sức.

Ngoài ra, cần chủ động phối hợp hoàn thiện chứng nhận xuất xứ (C/O) để hưởng thuế 0%; sử dụng các công cụ tài chính phái sinh hoặc hợp đồng mua trước dài hạn để chốt giá nguyên liệu. Đồng thời, thúc đẩy thu hút dòng vốn FDI ngược từ các tập đoàn năng lượng UAE vào Việt Nam để xây dựng tổng kho, nhà máy lọc hóa dầu tại chỗ.

Nội dung bài viết:

Các Tiểu vương quốc Arab Thống nhất (UAE) hiện là đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam tại khu vực Trung Đông – Bắc Phi, trong khi Việt Nam khẳng định vai trò là cửa ngõ chiến lược của UAE trong khối ASEAN. Nhìn lại hành trình từ ngày 01/8/1993, khi Việt Nam và UAE chính thức đặt những viên gạch đầu tiên cho quan hệ ngoại giao, trải qua hơn ba thập kỷ, quan hệ hai nước không chỉ còn là đối tác thương mại truyền thống, mà đã chính thức xác lập vị thế Đối tác Toàn diện (kể từ tháng 10/2024). Sự kiện nâng cấp quan hệ đã đưa hợp tác song phương không còn dừng lại ở trao đổi hàng hóa đơn thuần, mà mở rộng sang các lĩnh vực “xanh” như chuyển đổi năng lượng, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số và phát triển bền vững.

Đặc biệt, trong bối cảnh kinh tế toàn cầu biến động, việc thực thi Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Việt Nam - UAE (CEPA) vào thời điểm hiện tại đã tạo ra lợi thế cạnh tranh rất cao cho hàng hóa Việt Nam. Với cam kết xóa bỏ thuế quan đối với hơn 99% kim ngạch xuất khẩu từ Việt Nam, CEPA không chỉ giúp giảm chi phí sản xuất mà còn mở “cánh cửa vàng” để nông sản, dệt may, da giày và linh kiện điện tử Việt Nam thâm nhập sâu hơn vào thị trường đầy tiềm năng này.

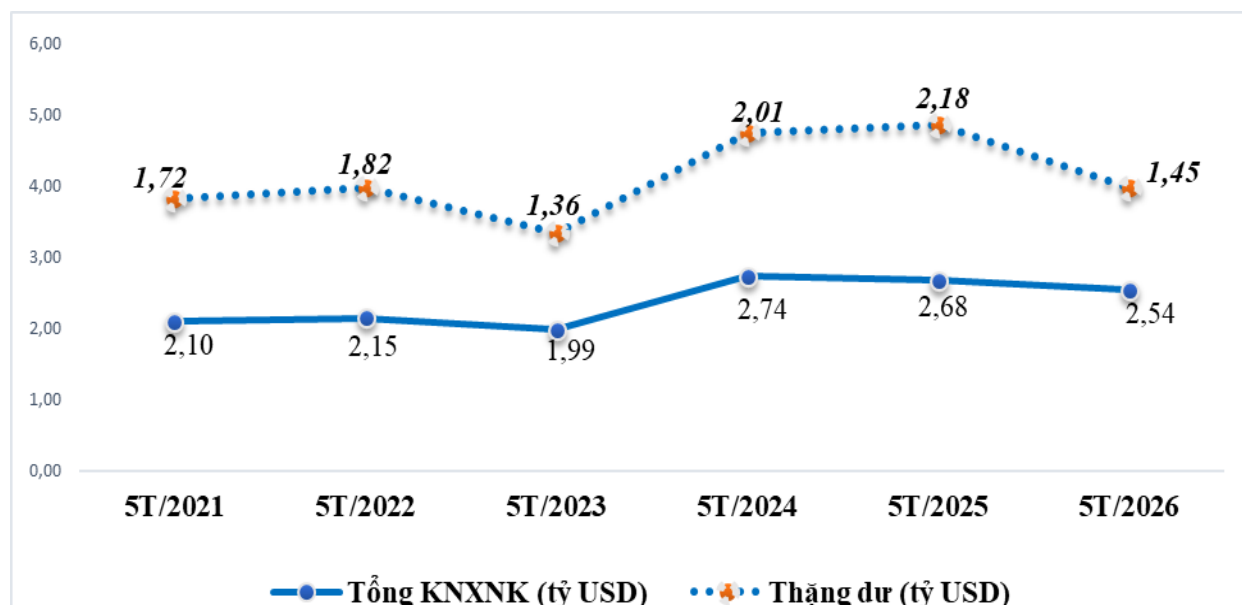
Thống kê số liệu của Cục Hải quan cho thấy, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và UAE trong 5 tháng đầu năm 2026 đã đạt trên 2,54 tỷ USD, là minh chứng rõ nét về sự cộng hưởng giữa một Việt Nam với năng lực sản xuất dồi dào và một UAE – trung tâm logistics, tài chính và thương mại toàn cầu. Hàng hóa Việt Nam không chỉ dừng chân tại UAE để tiêu thụ mà còn được tái xuất tới các thị trường rộng lớn hơn tại khu vực Tây Á và châu Phi thông qua mạng lưới hạ tầng cảng biển và hàng không hiện đại bậc nhất của đối tác.

Thương mại hai chiều của Việt Nam – UAE

Trong bối cảnh cuộc xung đột ở Trung Đông leo thang, gây ra sự đứt gãy nghiêm trọng tại các tuyến hàng hải và hàng không chiến lược, thương mại song phương của Việt Nam và UAE trong 5 tháng đầu năm 2026 tuy giảm 5,11% so với cùng kỳ năm ngoái, nhưng vẫn tăng đến 21,05% so với cùng kỳ năm 2021.

Đặc biệt, trong cán cân thương mại giữa Việt Nam và UAE, Việt Nam luôn duy trì được thặng dư. Tính chung 5 tháng đầu năm trong giai đoạn 2021-2026, Việt Nam xuất siêu 1,72 tỷ USD ở năm 2021, xuất siêu 1,82 tỷ USD ở mốc năm 2022... và liên tục đạt thặng dư đến 5 tháng đầu năm 2026, vẫn xuất siêu ở mức 1,45 tỷ USD giữa những biến động địa chính trị khu vực đầu năm 2026.

Thương mại hai chiều của Việt Nam và UAE trong 5 tháng đầu năm giai đoạn 2021-2026



Nguồn: Cục Hải quan Việt Nam

Sự phát triển mạnh mẽ trong quan hệ giữa hai quốc gia đến từ sự hội tụ của ba yếu tố thuận lợi:

- Tính bổ trợ mạnh mẽ trong cơ cấu kinh tế: UAE có thế mạnh về vốn, công nghệ quản lý, hạ tầng logistics và năng lượng, trong khi Việt Nam sở hữu nguồn nhân lực trẻ, thị trường nội địa quy mô lớn và năng lực sản xuất công nghiệp đang trên đà tăng trưởng mạnh. Đây là sự bổ trợ hoàn hảo, giúp hai nền kinh tế kết nối với nhau mà không gặp nhiều rào cản về cạnh tranh trực tiếp.

- Vị thế cửa ngõ khu vực: UAE là trung tâm thương mại và logistics của khu vực. Việc tận dụng vị thế của Dubai và Abu Dhabi làm trung tâm phân phối giúp các doanh nghiệp Việt tiết kiệm đáng kể thời gian và chi phí vận tải, đồng thời tiếp cận được lượng khách hàng quốc tế cao cấp.

- Khung pháp lý minh bạch: Sự đồng bộ hóa về thủ tục hải quan và cam kết bảo hộ đầu tư trong khuôn khổ CEPA đã tạo ra một môi trường kinh doanh thông thoáng, giảm thiểu rủi ro cho các doanh nghiệp SME Việt Nam khi muốn phát triển đến các thị trường ngoài nước như UAE.

Xuất khẩu

Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Việt Nam - UAE (CEPA) đã chính thức có hiệu lực từ ngày 03/02/2026 và giúp hạ thuế quan đối với hơn 95% dòng sản phẩm về 0%, song tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang UAE

trong tháng 5/2026 vẫn giảm 4,28% so với cùng tháng 5/2025 và tính chung 5 tháng đầu năm nay vẫn giảm 17,88% so với cùng kỳ năm ngoái. Đây được xem là sự sụt giảm mang tính cơ học và ngắn hạn khi chuỗi cung ứng toàn cầu đang tái cấu trúc, áp lực chi phí logistics vùng Biển Đỏ gia tăng, và các doanh nghiệp đang trong giai đoạn chuyển đổi để đáp ứng quy tắc xuất xứ cũng như tiêu chuẩn Halal khắt khe từ hiệp định mới.

Cơ cấu các nhóm hàng xuất khẩu sang UAE có sự phân hóa rõ rệt.

- Nhóm linh kiện điện tử và công nghệ giữ vị thế chủ lực nhưng giảm khá, trong đó:

+ Điện thoại các loại và linh kiện là mặt hàng xuất khẩu lớn nhất với kim ngạch xuất khẩu trong 5 tháng đầu năm 2026 chiếm 59,21% tổng trị giá xuất khẩu các mặt hàng của Việt Nam sang UAE, đạt 1,18 tỷ USD, nhưng giảm 12,54% so với 5 tháng đầu năm 2025.

+ Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện là mặt hàng xuất khẩu lớn thứ hai, chiếm 10,73% tỷ trọng với trị giá đạt 213,93 triệu USD, song cũng giảm 9,79% so với cùng kỳ năm trước.

- Nhóm hàng nông - thủy sản do sụt giảm mạnh từ đầu năm nên dù hồi phục trong tháng 5/2026 nhưng xuất khẩu tính chung trong cả 5 tháng đầu năm 2026 vẫn giảm sâu so với 5 tháng đầu năm trước. Cụ thể:

+ Trị giá xuất khẩu rau quả trong tháng 5/2026 tuy tăng 48,48% so với tháng 4/2026, đạt 10,27 triệu USD, nâng trị giá xuất khẩu trong 5 tháng đầu năm nay lên 29,12 triệu USD, nhưng vẫn giảm 40,61% so với cùng kỳ năm ngoái.

+ Tương tự, xuất khẩu hạt điều sang UAE trong tháng 5/2026 phục hồi mạnh mẽ khi trị giá xuất khẩu tăng 193,11% so với tháng 4/2026, đạt 3 triệu USD, đưa trị giá xuất khẩu trong 5 tháng đầu năm 2026 lên 20,95 triệu USD, nhưng vẫn giảm đến 71,08% so với 5 tháng đầu năm 2025.

+ Xuất khẩu hạt tiêu trong tháng 5/2026 cũng tăng gấp 10 lần so với tháng trước đó nhưng trị giá xuất khẩu 5 tháng đầu năm vẫn giảm tới 49,66% so với cùng kỳ năm 2025.

+ Trị giá xuất khẩu thủy sản trong tháng 5/2026 tăng 197,1% so với tháng 4/2026, còn trị giá xuất khẩu thủy sản trong cả 5 tháng 2026 thì vẫn giảm 29,14%.

- Ngược lại, nhóm đá quý và sắt thép lại tăng trưởng đột biến trong 5 tháng đầu năm nay. Cụ thể, kim ngạch xuất khẩu đá quý, kim loại quý và sản phẩm tuy chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang UAE nhưng tăng gấp gần 8,5 lần so với 5 tháng đầu năm ngoái, đạt 5,29 triệu USD. Kim ngạch xuất khẩu sắt thép các loại đạt 7,16 triệu USD, tăng 38,14%.

**Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng sang UAE trong tháng 5
và 5 tháng đầu năm 2026**

Mặt hàng	Tháng 5/2026 (triệu USD)	So với T4/2026 (%)	So với T5/2025 (%)	5 tháng/2026 (triệu USD)	So với 5T/2025 (%)	Tỷ trọng (%)
Tổng KNXXK	494,02	96,84	-4,28	1.993,36	-17,88	100,00
Điện thoại các loại và linh kiện	297,42	165,08	-1,67	1.180,36	-12,54	59,21
Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	48,43	30,21	16,92	213,93	-9,79	10,73
Giày dép các loại	23,06	-7,83	-6,06	84,68	-12,84	4,25
Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác	12,49	97,85	-52,82	69,21	-55,76	3,47
Hàng dệt, may	10,27	6,15	-16,30	53,09	-8,39	2,66
Hàng rau quả	6,57	48,48	-33,99	29,12	-40,61	1,46
Hạt điều	3,00	193,11	-83,61	20,95	-71,08	1,05
Phương tiện vận tải và phụ tùng	2,16	-47,69	-86,91	17,03	-78,09	0,85
Hạt tiêu	6,17	1.027,07	-9,17	13,47	-49,66	0,68
Hàng thủy sản	3,63	197,10	-23,63	13,41	-29,14	0,67
Gạo	1,74	-28,60	-43,31	9,89	-40,74	0,50
Gỗ và sản phẩm gỗ	1,31	145,37	-43,07	8,78	-34,64	0,44
Túi xách, ví, vali, mũ và ô dù	1,94	-48,34	-0,30	8,21	-6,92	0,41
Sắt thép các loại	2,82	8,69	0,79	7,16	38,14	0,36
Đá quý, kim loại quý và sản phẩm	0,31	-66,12		5,29	8.498,63	0,27
Bánh kẹo và các sản phẩm từ ngũ cốc	0,62	13,05	-32,96	3,43	-44,16	0,17
Sản phẩm từ chất dẻo	0,67	76,13	-18,93	3,38	-30,01	0,17
Sản phẩm từ sắt thép	0,92	337,87	30,76	1,99	-89,15	0,10
Giấy và các sản phẩm từ giấy	0,19	-25,38	-39,23	0,94	-62,50	0,05
Chè				0,55	1,94	0,03

Nguồn: Tính toán từ số liệu của Cục Hải quan Việt Nam

Xuất khẩu hạt tiêu và hạt điều tăng trưởng đột biến trong tháng 5/2026 là do yếu tố mùa vụ thu hoạch của Việt Nam rơi vào cuối quý 1 - đầu quý 2, kết hợp với việc các nhà nhập khẩu UAE tăng cường mua vào tích trữ trước mùa lễ hội.

Tuy nhiên, cuộc khủng hoảng kéo dài tại vùng Biển Đỏ khiến tuyến đường vận tải biển từ Đông Nam Á sang Trung Đông bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Chi phí container tăng mạnh và thời gian vận chuyển kéo dài khiến các mặt hàng có khối lượng lớn, cồng kềnh như máy móc, thiết bị, ô tô phụ tùng bị đội chi phí, làm giảm tính cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam so với các quốc gia cạnh tranh ở gần khu vực như Thổ Nhĩ Kỳ, Ấn Độ hay các nước Bắc Phi.

Đối với nhóm nông - thủy sản và thực phẩm chế biến (rau quả, hạt điều, bánh kẹo), mặc dù CEPA giảm thuế về 0%, nhưng UAE đã siết chặt các quy định chứng nhận Halal quốc tế và kiểm dịch an toàn thực phẩm trong khi nhiều doanh nghiệp Việt Nam chưa kịp thích ứng hoặc chưa được cấp chứng chỉ tương thích.

Nhập khẩu

Ngược với hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa từ UAE lại có chiều tăng. Kim ngạch nhập khẩu các mặt hàng từ UAE trong tháng 5/2026 tăng mạnh 153,65% so với cùng tháng 5/2025, đạt 147,52 triệu USD, nâng tổng kim ngạch nhập khẩu trong cả 5 tháng đầu năm 2026 lên 546,44 triệu USD, tăng 119,32% so với cùng kỳ năm trước, ghi nhận những chuyển dịch mang tính chiến lược. Nhu cầu nội địa của Việt Nam tăng cao đối với các nhóm hàng nguyên liệu thô, sản phẩm dầu khí và linh kiện phụ trợ của UAE trong bối cảnh nền sản xuất công nghiệp và chế biến chế tạo trong nước đang trên đà khôi phục và bứt tốc.

Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Việt Nam - UAE (CEPA) chính thức có hiệu lực đã trở thành bệ phóng kép, không chỉ giảm thuế cho hàng xuất khẩu của Việt Nam mà còn mở ra cơ hội tiếp cận nguồn cung nguyên vật liệu đầu vào dồi dào, chất lượng cao với chi phí ưu đãi từ vùng Vịnh, giúp các doanh nghiệp Việt Nam đa dạng hóa chuỗi cung ứng, giảm bớt sự phụ thuộc vào các thị trường truyền thống tại Đông Á.

Kim ngạch nhập các mặt hàng từ UAE trong tháng 5 và 5 tháng đầu năm 2026

Tên nhóm/mặt hàng	Tháng 5/2026 (triệu USD)	So với T4/2026 (%)	So với T5/2025 (%)	5 tháng/2026 (triệu USD)	So với 5T/2025 (%)	Tỷ trọng (%)
Tổng KNNK	147,52	-51,65	153,65	546,44	119,32	100,00
Chất dẻo nguyên liệu	6,39	43,13	-58,33	62,39	-23,10	11,42
Sản phẩm khác từ dầu mỏ	2,10	188,57	-82,78	25,69	-49,96	4,70
Khí đốt hóa lỏng				16,37	-74,24	3,00
Kim loại thường khác	1,62	58,57	16,69	5,79	-47,01	1,06

Tên nhóm/mặt hàng	Tháng 5/2026 (triệu USD)	So với T4/2026 (%)	So với T5/2025 (%)	5 tháng/2026 (triệu USD)	So với 5T/2025 (%)	Tỷ trọng (%)
Quặng và khoáng sản khác				3,62	1.336,75	0,66
Đá quý, kim loại quý và sản phẩm	1,34	78,17	164,61	2,83	296,96	0,52
Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác	0,33	-45,45	30,67	2,63	-72,20	0,48
Thức ăn gia súc và nguyên liệu				1,31	-79,22	0,24

Nguồn: Tính toán từ số liệu của Cục Hải quan Việt Nam

Cơ cấu hàng hóa nhập khẩu từ UAE tập trung chủ yếu vào các mặt hàng phục vụ sản xuất công nghiệp, hóa chất và năng lượng.

Chất dẻo nguyên liệu là nhóm hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nhập khẩu từ UAE. Kim ngạch nhập khẩu nhóm hàng này tăng 43,13% so với tháng 4/2026, đạt 6,39 triệu USD, đưa kim ngạch nhập khẩu chất dẻo nguyên liệu 5 tháng đầu năm 2026 lên 62,39 triệu USD, chiếm 11,42% tỷ trọng trong tổng nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ UAE. Các ngành công nghiệp chế biến, chế tạo và xuất khẩu của Việt Nam như dệt may, giày dép, linh kiện điện tử ghi nhận số lượng đơn hàng dồi dào trong hai quý đầu năm 2026. Điều này kéo theo nhu cầu tiêu thụ chất dẻo nguyên liệu và các kim loại phụ trợ tăng.

Bất chấp các biến động về giá năng lượng trên thị trường quốc tế, nhu cầu năng lượng cho các nhà máy điện và ngành công nghiệp hóa chất trong nước tăng cao cũng khiến kim ngạch nhập khẩu các sản phẩm từ dầu mỏ trong tháng 5/2026 tăng tới 188,57% so với tháng 4/2026 trước đó.

Triển vọng

Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện (CEPA) giữa Việt Nam và UAE, chính thức có hiệu lực từ ngày 3/2/2026, được xem là "chìa khóa vàng" phát triển thương mại song phương mạnh mẽ của cả hai quốc gia. CEPA không chỉ dừng lại ở việc giảm thuế mà còn tập trung vào việc loại bỏ các rào cản phi thuế quan thông qua cơ chế "thuận lợi hóa thương mại". Và một trong những lợi thế lớn nhất của CEPA là định vị lại vai trò của hai nước trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Với hạ tầng logistics đẳng cấp thế giới, UAE đóng vai trò là "cửa ngõ" để hàng hóa Việt Nam tiếp cận không chỉ thị trường nội địa UAE (vốn nhập khẩu 80-90% thực phẩm) mà

còn là bàn đạp để thâm nhập sâu vào khu vực Trung Đông, Tây Á và châu Phi – một thị trường tiềm năng với gần 1 tỷ người. Ngược lại, thông qua Việt Nam, UAE có thể tiếp cận thị trường ASEAN năng động với hơn 650 triệu dân, biến Việt Nam thành điểm đến lý tưởng cho các nhà đầu tư UAE.

Khác với các hiệp định thương mại truyền thống, CEPA bao hàm cả các lĩnh vực dịch vụ và đầu tư, mở ra không gian hợp tác mới. Việt Nam mở cửa cao hơn mức cam kết trong WTO đối với các lĩnh vực UAE có thể mạnh như khách sạn - nhà hàng, cho thuê và bảo dưỡng tàu biển, đại lý hàng hải. Và Hiệp định tạo nền tảng vững chắc để thu hút dòng vốn đầu tư từ UAE vào các lĩnh vực then chốt tại Việt Nam như công nghiệp chế biến, chế tạo, nông nghiệp công nghệ cao, logistics và năng lượng.

Hiệp định CEPA dự tính sẽ giúp nhiều nhóm ngành được hưởng hưởng lợi như: nông sản và thực phẩm chế biến (hạt điều, hạt tiêu, cà phê, trái cây sấy và các sản phẩm đạt tiêu chuẩn Halal), thủy sản (các mặt hàng như cá tra, tôm, cá ngừ), dệt may và da giày, gỗ và sản phẩm từ gỗ (đồ nội thất phục vụ các dự án xây dựng quy mô lớn tại Dubai và Abu Dhabi), hàng tiêu dùng và điện tử (linh kiện điện tử, đồ gia dụng phục vụ nhu cầu tiêu dùng hiện đại), thủ công mỹ nghệ (gốm sứ, mây tre đan, lụa phù hợp với phân khúc khách du lịch và cộng đồng người nước ngoài đông đảo tại UAE).

Trong 6 tháng cuối năm 2026, hoạt động xuất khẩu của Việt Nam sang UAE sẽ chịu tác động đan xen bởi nhiều yếu tố kinh tế, địa chính trị quốc tế. Việc UAE chính thức rời khỏi khối OPEC từ ngày 01/5/2026 được kỳ vọng sẽ giúp nước này chủ động hơn trong quyết định sản lượng khai thác, qua đó tạo thêm dư địa thúc đẩy đầu tư và tăng trưởng kinh tế. Điều này đồng nghĩa với việc chính phủ UAE sẽ tiếp tục tung ra các gói kích thích kinh tế, mở rộng xây dựng đô thị, trực tiếp làm tăng nhu cầu nhập khẩu và là cơ hội đối với các nhóm ngành thiết bị, sắt thép, gỗ và vật liệu xây dựng từ Việt Nam (đặc biệt thông qua các sự kiện lớn như Triển lãm Big 5 Global vào tháng 11/2026 sắp tới tại UAE).

Tuy nhiên, Ấn Độ (đã có FTA với UAE) sở hữu lợi thế địa lý rất gần, chi phí vận chuyển rẻ hơn Việt Nam nhiều lần. Trong các ngành hàng như hạt điều, hạt tiêu, gạo và dệt may, Ấn Độ và các quốc gia châu Phi đang cạnh tranh trực diện với Việt Nam về giá thành.

Hoạt động nhập khẩu hàng hóa từ UAE sang Việt Nam trong 6 tháng cuối năm 2026 cũng sẽ chịu tác động trực tiếp bởi các yếu tố địa chính trị và chiến lược năng lượng quốc tế. UAE chính thức rời khỏi khối OPEC để tự do gia tăng năng lực khai thác dầu thô sẽ đẩy lượng sản phẩm hóa dầu, khí hóa lỏng, chất dẻo xuất khẩu của nước này lên mức cao. Nguồn cung dồi dào từ UAE có thể làm hạ nhiệt giá hạt nhựa và nguyên liệu hóa chất toàn cầu, giúp doanh nghiệp nhập khẩu Việt Nam tiếp cận nguồn hàng với giá cạnh tranh hơn trong nửa cuối năm.

Song, đồng USD neo ở mức cao có thể làm tăng áp lực chi phí cho các doanh nghiệp nhập khẩu Việt Nam khi các hợp đồng mua bán với UAE chủ yếu được thanh toán bằng USD hoặc tỷ giá neo cố định với AED. Ngoài ra, tốc độ “hạ nhiệt” của cuộc khủng hoảng cước tàu tại Biển Đỏ sẽ quyết định tính ổn định của dòng hàng.

Trong chặng đường tiếp theo, việc thực hiện đồng bộ các giải pháp, gắn kết nhập khẩu từ UAE với chuyển giao công nghệ và hoàn thiện thể chế kinh tế xanh sẽ giúp Việt Nam tối ưu hóa sức mạnh của mối quan hệ Đối tác Toàn diện, đưa nền kinh tế đất nước vững vàng bứt phá trong kỷ nguyên mới.

Đối với hoạt động xuất khẩu hàng hóa sang UAE:

- Tối ưu hóa hành lang Halal và Tiêu chuẩn xanh: Các cơ quan chức năng cần hỗ trợ tăng tốc cấp chứng chỉ Halal được UAE thừa nhận cho các doanh nghiệp thủy sản, nông sản và thực phẩm chế biến. Doanh nghiệp cần chủ động chuẩn bị các tiêu chuẩn đóng gói, truy xuất nguồn gốc rõ ràng.

- Tận dụng tối đa xúc tiến thương mại quy mô lớn: Các doanh nghiệp ngành xây dựng, kiến trúc, đồ gỗ cần tập trung nguồn lực tham gia Triển lãm Big 5 Global tại UAE vào tháng 11/2026 để trực tiếp tiếp cận làn sóng đầu tư hạ tầng tại đây.

- Giải pháp Logistics linh hoạt thay thế: Trong bối cảnh cảng thẳng Biển Đỏ chưa hạ nhiệt, các hiệp hội ngành hàng cần phối hợp với các hãng tàu lớn để tìm kiếm các tuyến vận tải đa phương thức (kết hợp đường biển và đường hàng không qua các trạm trung chuyển an toàn) hoặc tận dụng các kho ngoại quan tại chính UAE để chuyển từ hình thức "xuất khẩu giao sau" sang "hàng có sẵn tại kho" nhằm giảm rủi ro thời gian cho đối tác.

- Tập trung vào các mặt hàng ngách có biên lợi nhuận cao: Tiếp tục đẩy mạnh xuất khẩu các sản phẩm công nghệ (điện thoại, máy tính) và nhóm hàng có

sự tăng trưởng bùng nổ như đá quý, trang sức cao cấp - những mặt hàng ít bị ảnh hưởng bởi chi phí vận chuyển logistics đường biển do chủ yếu vận chuyển bằng đường hàng không.

Đối với hoạt động nhập khẩu hàng hóa từ UAE:

- Tối ưu hóa các chứng nhận xuất xứ để hưởng thuế suất 0%: Doanh nghiệp nhập khẩu cần phối hợp chặt chẽ với các nhà cung ứng UAE để hoàn thiện nhanh chóng các thủ tục chứng nhận xuất xứ (C/O) theo quy định của CEPA, đảm bảo các lô hàng hạt nhựa, hóa chất, kim loại thô khi về cảng Việt Nam được áp dụng ngay mức thuế ưu đãi đặc biệt.

- Ký kết hợp đồng mua trước dài hạn phòng ngừa rủi ro: Đối với các mặt hàng nhạy cảm về giá như khí đốt hóa lỏng và hạt nhựa PP/PE, doanh nghiệp nên sử dụng các công cụ tài chính phái sinh, ký hợp đồng mua trước dài hạn để chốt giá ổn định, tránh rủi ro giá nguyên liệu tăng đột biến do bất ổn chính trị tại Trung Đông.

- Tăng cường hợp tác đầu tư trực tiếp (FDI) ngược từ UAE: Khuyến khích các tập đoàn năng lượng và hóa chất lớn của UAE liên doanh, đầu tư xây dựng các tổng kho lưu trữ khí hóa lỏng, chất dẻo ngoại quan hoặc nhà máy lọc hóa dầu ngay tại Việt Nam. Giải pháp này không chỉ giúp đảm bảo an ninh năng lượng và nguyên liệu tại chỗ, mà còn giảm thiểu rủi ro đứt gãy chuỗi cung ứng logistics đường biển quốc tế trong tương lai.