

**Thương vụ - Đại sứ quán Việt Nam
tại Liên hiệp Vương quốc Anh và Bắc Ai Len**



**Warwick Morris, Paul Smith, Nguyễn Cảnh Cường
Anh Đào Carrick, Harry Hoàn Trần**

Thị trường Vương Quốc Anh : những điều cần biết

Lời tựa

Bạn đọc thân mến,

Ngày 26/03/2021, Việt Nam và Vương quốc Anh đã trao đổi công hàm chính thức công bố Hiệp định thương mại tự do UKVFTA có hiệu lực đầy đủ kể từ ngày 01/05/2021. Nhân dịp này, tôi trân trọng giới thiệu cuốn sách ‘Thị trường Vương quốc Anh : những điều cần biết’ tới các doanh nhân trẻ Việt Nam – những người đang có kế hoạch tiếp cận hoặc phát triển xuất khẩu sản phẩm Việt Nam sang một trong những thị trường lớn nhất tại châu Âu này. Cuốn sách là một sản phẩm của Tập thể tác giả gồm Warwick Morris, Paul Smith, Nguyễn Cảnh Cường, Anh Đào Carrick và Harry Hoan Tran - các chuyên gia thị trường có khả năng tư vấn cho các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận thị trường Anh và hoạt động tại Anh trong một số lĩnh vực. Đọc cuốn sách này, các bạn sẽ nắm được nhu cầu nhập khẩu hàng hóa của thị trường Anh và cơ hội cho các sản phẩm Việt Nam; nhận thức được các quy định cơ bản liên quan đến kinh doanh tại Vương quốc Anh, các kênh phân phối và phương thức phân phối tại Anh. Các bạn cũng sẽ hiểu biết văn hóa kinh doanh của người Anh, phương thức thanh toán và giải quyết tranh chấp thương mại tại Anh quốc. Sau cùng, các bạn sẽ tiết kiệm được nhiều thời gian và tránh được một số rủi ro khi chuẩn bị và thực hiện các kế hoạch kinh doanh tại Vương quốc Anh. Các bạn cũng sẽ biết phải hỏi ai và tìm thông tin hữu ích ở đâu khi cần.

Chúc các bạn kinh doanh thành công và góp phần thúc đẩy quan hệ đối tác chiến lược Việt Nam - Anh ngày càng phát triển toàn diện.

Thay mặt các tác giả, tôi hoan nghênh mọi ý kiến nhận xét, góp ý của các bạn để nội dung cuốn sách được bổ sung và hoàn thiện hơn trong các lần tái bản.



Trần Ngọc An

Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Cộng hòa XHCN Việt Nam

tại Liên hiệp Vương quốc Anh và Bắc Ai Len.

Tác giả

Warwick Morris, Chủ tịch Việt Nam - UK Network, cựu Đại sứ Anh tại Việt Nam

Paul Smith, CEO NashTech, Board Member of Roehampton University, Board Member of UKASEAN Business Council and Vice Chairman of the Vietnam-UK Network

Nguyễn Cảnh Cường, Tham tán thương mại ĐSQ Việt Nam tại Vương quốc Anh

Anh Đào Carrick, Giám đốc Carrick Properties Investment Ltd, C&T Accountants Ltd, Carrick Education, East & tea.com, Nepte ltd, ASEAN-UK Promotion Ltd, Thành viên Ban chấp hành của Hội doanh nghiệp tư nhân Việt Nam, Tổ chức từ thiện Stitches in time, Tổng thư ký Hội người Việt tại Vương quốc Anh.

Harry Hoan Tran, Giám đốc Midan Global Ltd. 7 Dawlish Avenue, London N13 4HP

Chủ biên : Nguyễn Cảnh Cường

Nhận xét và ý kiến đóng góp xin gửi tới địa chỉ: cuongnc@moit.gov.vn.



Warwick Morris



Paul Smith



Nguyễn Cảnh Cường



Anh Đào Carrick



Harry Hoan Tran

Mục lục

Phần I. Tổng quan về Vương quốc Anh

Phần II. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Vương quốc Anh

Phần III. Các quy định liên quan đến kinh doanh

Phần IV. Nhu cầu nhập khẩu hàng hóa tại Vương quốc Anh và cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam

Phần V. Dịch vụ phân phối tại Anh quốc

Phần VI. Văn hóa kinh doanh của người Anh

Phần VII. Tra cứu hồ sơ và báo cáo tín nhiệm của Công ty

Phần VIII. Phương thức và Tập quán thanh toán

Phần IX. Giải quyết tranh chấp thương mại

Địa chỉ tra cứu thông tin hữu ích

Phần I. Tổng quan về Vương quốc Anh

Tác giả : Warwick Morris và Nguyễn Cảnh Cường

Vương quốc liên hiệp Anh và Bắc Ireland (Vương quốc Anh) nằm ngoài khơi Châu Âu lục địa, bao gồm đảo Anh và phần đông bắc của đảo Ireland, cùng nhiều đảo nhỏ là một quốc gia thống nhất theo thể chế quân chủ lập hiến. Nữ hoàng Elizabeth II là nguyên thủ quốc gia. Vương quốc Anh có một Chính phủ nghị viện theo hệ thống Westminster, người đứng đầu Chính phủ hiện thời là Thủ tướng Boris Johnson (từ tháng 5/2019).

Diện tích: 242.495 km²

Dân số năm 2020: khoảng 67,88 triệu người

GDP (PPP) năm 2019: 3.131 tỷ USD; Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2019: 1,4%

Thu nhập bình quân đầu người năm 2019: 46.827 USD

Đơn vị tiền tệ: Bảng Anh - £ - GBP

Liên hiệp Vương quốc Anh và Bắc Ailen (UK) gồm 4 xứ : England, Wales, Scotland và Bắc Ailen.

Khí hậu UK nói chung là ôn hòa, nhiệt độ ở phía nam ấm hơn ở phía bắc, nhưng thời tiết có thể thay đổi thường xuyên. Dover ở hạt Kent ở phía đông nam nước Anh là điểm gần nhất với lục địa châu Âu. Đường hầm Channel, nối Anh và Pháp bằng đường sắt, dài hơn 38 km một chút.

Nơi tập trung dân số đông nhất của Anh là London (thủ đô) và East South, South và West Yorkshire, Greater Manchester và Merseyside, và West Midlands. Các thành phố chính của Wales là Cardiff (thủ phủ), Swansea, Newport và Wrexham. Các thành phố chính của Scotland là Edinburgh (thủ phủ), Glasgow, Aberdeen và Dundee. Thành phố chính và Thủ đô của Bắc Ireland là Belfast.

Nước Anh có một hệ thống chính phủ nghị viện phát triển qua nhiều thế kỷ được chia thành các khu vực bầu cử, mỗi khu vực được đại diện bởi một Thành viên Quốc hội có một ghế trong Hạ viện. Quốc hội gồm Hạ viện (House of Commons) và Thượng viện (House of Lord). Hệ thống dân chủ đã tồn tại ở Anh từ thế kỷ 18. Trong hầu hết 170 năm qua, Đảng Bảo thủ hoặc Đảng Lao động là

hai chính đảng lớn nhất thay nhau nắm quyền theo kết quả bầu cử. Các đảng nhỏ hơn gồm có Đảng Dân chủ Tự do, Đảng Dân tộc Scotland và Đảng Plaid Cymru ở xứ Wales.

England và Wales, Scotland và Bắc Ireland có hệ thống pháp luật riêng. Sự khác biệt nói chung là nhỏ nhưng trong Luật hợp đồng và Luật tài sản có một số điểm cần lưu ý.

Chế độ quân chủ là thể chế chính phủ lâu đời nhất, có từ thế kỷ thứ 9. Nữ hoàng Elizabeth II không chỉ là Nguyên thủ quốc gia mà còn là biểu tượng của sự thống nhất đất nước.

Chính phủ gồm các bộ trưởng chịu trách nhiệm tiến hành các công việc quốc gia. Các thành viên Chính phủ đồng thời là thành viên Hạ viện hoặc thành viên Thượng viện. Thủ tướng do Nữ hoàng chính thức bổ nhiệm là người chủ trì Nội các.

Quan hệ đối ngoại

Anh quốc là thành viên sáng lập Liên hợp quốc và là một trong năm thành viên thường trực của Hội đồng Bảo an Liên hợp quốc, thành viên sáng lập NATO, và nằm trong nhóm G7 các nước công nghiệp phát triển. Anh gia nhập Liên minh châu Âu vào năm 1973 nhưng đã rời đi từ ngày 01/02/2020 sau một cuộc trưng cầu dân ý vào năm 2016 với kết quả sát sao ủng hộ việc ra đi (Brexit). Thời kỳ chuyển tiếp Brexit đã kết thúc vào ngày 31/12/2020. UK và EU đã kịp ký kết một Hiệp định thương mại tự do vào ngày 30/12/2020. Hiệp định này đảm bảo quan hệ thương mại tự do giữa Anh và 27 nước Thành viên EU nhưng trở ngại và bất đồng tiềm ẩn giữa hai bên vẫn có thể bùng phát khi lợi ích và nghĩa vụ không thể dung hòa. Anh có quan hệ đặc biệt chặt chẽ với Khối thịnh vượng chung, một nhóm gồm hơn 50 nước trong đó có nhiều nước từng là lãnh thổ của Anh nhưng hiện đã độc lập như Úc, Brunei, Malaysia, New Zealand, Singapore, Canada.

Anh có quan hệ đồng minh truyền thống khá chặt chẽ với Hoa Kỳ nhưng lại hay nghi kỵ và bất đồng với Nga. Quan hệ giữa Anh và Trung Quốc đã trải qua một thời kỳ tương đối tốt đẹp kể từ khi London trao trả Hồng Kong cho Bắc Kinh đầu năm 1997 nhưng hiện đang diễn biến theo chiều hướng tiêu cực sau khi Trung Quốc ban hành Luật an ninh Hồng Kong 2020.

Quan hệ Việt Nam - Anh đạt được nhiều thành tựu tốt đẹp kể từ khi hai nước thiết lập quan hệ đối tác chiến lược năm 2010.

Nước Anh có một nền kinh tế mở, trong đó ngoại thương đóng vai trò quan trọng hàng trăm năm nay. Anh Quốc là một quốc gia thương mại lớn và rất mạnh về tài chính và các dịch vụ khác. Trong khi là quốc gia có đầu tư lớn tại các thị trường trên thế giới, Anh cũng là điểm đến quan trọng của đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Ngoại thương của Vương quốc Anh năm 2019

- Xuất khẩu: 686,74 tỷ USD
- Nhập khẩu: 464,06 tỷ USD
- Xuất nhập khẩu: 1.150,8 tỷ USD

Bảng 1: Kim ngạch xuất nhập khẩu của Vương quốc Anh năm 2019

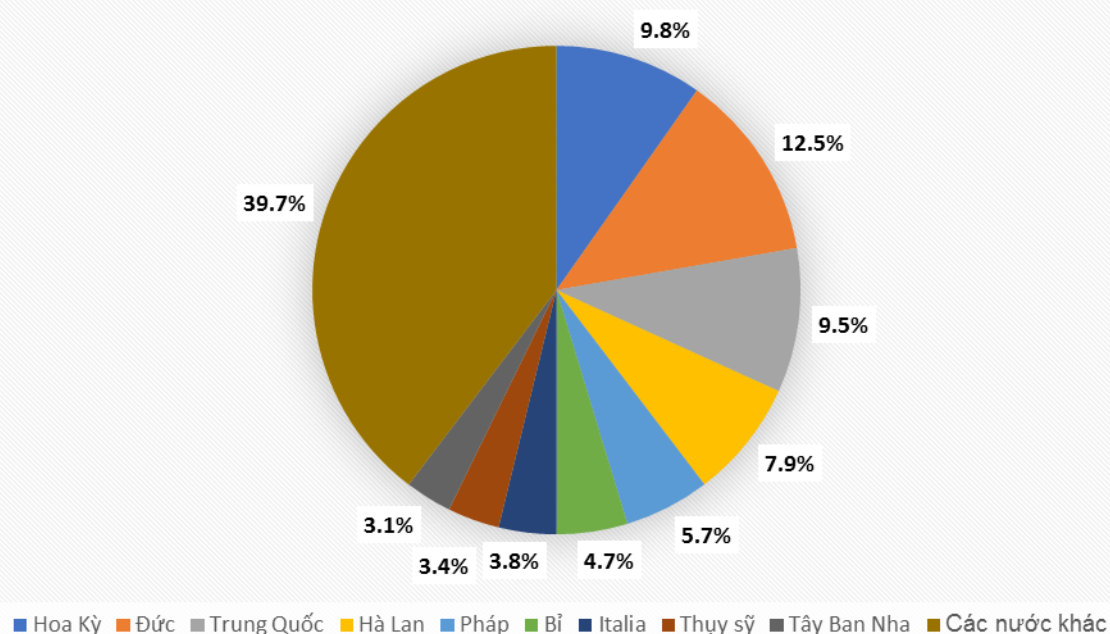
Đơn vị tính: nghìn USD – Nguồn Ngân hàng thế giới (World Bank)

	Nhập khẩu	Xuất khẩu	Xuất nhập khẩu
Hoa Kỳ	67.066.346	72.103.638	139.169.984
Đức	85.677.594	46.352.026	132.029.620
Trung Quốc	65.525.626	30.036.309	95.561.935
Hà Lan	53.927.751	30.377.934	84.305.685
Pháp	38.915.779	31.361.516	70.277.295
Bỉ	32.224.014	16.477.741	48.701.755
Italia	26.241.535	12.713.795	38.955.330
Thụy sỹ	23.650.131	15.093.272	38.743.403
Tây Ban Nha	21.209.778	13.675.880	34.885.658
Các nước khác:	272.303.185	195.873.812	468.176.996
Tổng cộng (Thế giới):	686.741.739	464.065.923	1.150.807.662

Thị phần

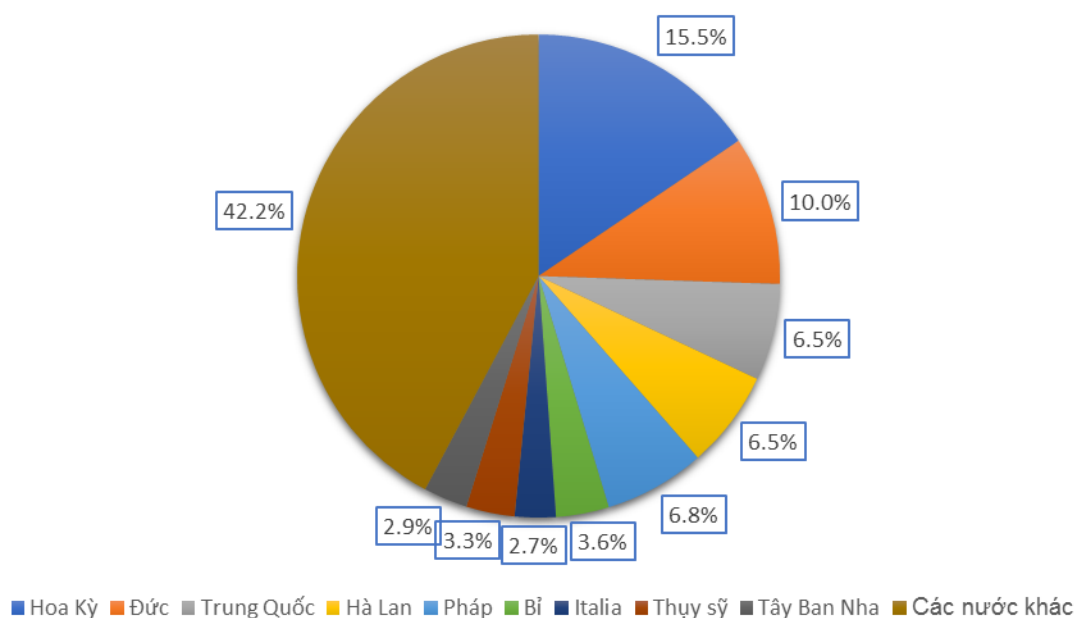
- Thị phần nhập khẩu – Nguồn World Bank

Thị phần nhập khẩu năm 2019



- Thị phần xuất khẩu – Nguồn World Bank

Thị phần xuất khẩu năm 2019



Phần II. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Vương quốc Anh

Tác giả: Nguyễn Cảnh Cường

Vương quốc Anh là đối tác thương mại lớn thứ ba tại châu Âu của Việt Nam. Theo thống kê của Tổng cục Hải quan Việt Nam năm 2019, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam – Vương quốc Anh đạt khoảng 6,6 tỷ USD đứng thứ 16 trong tổng số hơn 100 nước có quan hệ thương mại với Việt Nam, tỷ lệ tăng trưởng trung bình từ năm 2015 – 2019 đạt khoảng 9,4%. Trong đó, thị trường Vương quốc Anh đứng thứ 9 trong số thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam, với kim ngạch xuất khẩu đạt khoảng 5,76 tỷ USD. Về nhập khẩu, Việt Nam nhập khoảng 857 triệu USD hàng hóa từ Vương quốc Anh. Đây là thị trường nhập khẩu thứ 25 của Việt Nam.

Ở chiều ngược lại, giá trị hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang Vương quốc Anh chỉ chiếm khoảng 0,88% tổng nhập khẩu của Vương quốc Anh và giá trị hàng hóa nhập khẩu của Việt Nam từ Anh chỉ chiếm 0,17% giá trị hàng hóa Vương quốc Anh xuất khẩu ra thế giới.

Bảng 2 : Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam – Vương quốc Anh

(2015 – 2020)

Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam – Đơn vị tính: triệu USD

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Xuất khẩu	4.649	4.899	5.424	5.776	5.758	4.955
Nhập khẩu	734	717	733	970	857	687
Xuất nhập khẩu	5.383	5.617	6.157	6.747	6.615	5.642
Tỷ lệ tăng trưởng Xuất nhập khẩu	25,2%	4,3%	9,6%	9,6%	-1,9%	-14,7%

Bảng 3: Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang Vương quốc Anh

(2015 – 2020)

Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam – Đơn vị tính: triệu USD

TT	Mặt hàng	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	Điện thoại và các loại linh kiện	1.687,55	1.886,42	2.019,99	2.195,27	1.986,82	1.382,341
2	Hàng dệt, may	700,16	714,58	709,45	766,55	777,89	555,667

3	Giày dép	693,58	618,3	688,81	640,52	628,76	498,859
4	Gỗ và sản phẩm gỗ	287,14	307,15	290,55	289,24	311,77	229,280
5	Máy vi tính, linh kiện điện tử	305,69	306,53	274,48	283,23	301,88	329,363
6	Thủy sản	200,49	205,1	282,53	320,45	280,29	344,896
7	Sản phẩm từ chất dẻo	96,23	91	101,89	111,27	111,03	112,127
8	Hạt điều	101,66	118,8	149,47	128,78	110,8	92,176
9	Túi xách, vali, mũ ...	66,98	68,1	86,7	97,3	105,08	87,905
10	Cà phê	65,28	77,3	79,31	95,65	79,11	48,248
11	Hạt tiêu	40,02	32,1	28,31	18,26	16,03	16,487

**Bảng 4 : Các mặt hàng Việt Nam nhập khẩu chính từ Vương quốc Anh
(2015 – 2020)**

Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam – Đơn vị tính: triệu USD

TT	Mặt hàng	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	Máy móc, thiết bị, phụ tùng	204,58	231,33	218,1	234,23	250,5	209,289
2	Dược phẩm	135,34	121,26	119,97	133,83	114,6	79,133
3	Sản phẩm hóa chất	46,23	6,5	49,54	44,84	50,77	53,916
4	Ô tô	51,67	39,27	30	34	36,75	31,185
5	Phương tiện vận tải khác và phụ tùng	66,93	39,93	5,46	129,34	32,46	23,580
6	Sản phẩm từ sắt thép	19,18	14,69	10,99	13,3	22,8	13,168
7	Nguyên phụ liệu dệt, may	16,79	14,24	13,05	14,79	19,63	23,883
8	Thuốc trừ sâu và nguyên liệu	8,02	8,85	10,22	15,43	18,29	13,689
9	Phế liệu sắt thép	5,02	8,57	6,4	68,16	3,87	-

Trước khi Anh rời EU, quan hệ thương mại Việt Nam - Anh được điều chỉnh bởi Hiệp định thương mại tự do EVFTA (có hiệu lực từ ngày 01/08/2020) và trước đó là theo Quy chế ưu đãi thuế quan phổ cập GSP của EU. Ngày 29/12/2020, Anh và Việt Nam chính thức ký Hiệp định thương mại tự do song phương

UKVFTA trên cơ sở kế thừa những nội dung cơ bản của EVFTA. UKVFTA được áp dụng tạm thời từ ngày 01/01/2021 trong thời gian chờ phê chuẩn chính thức.

Phần III. Các quy định liên quan đến kinh doanh

Tác giả : Anh Dao Carrick

3.1 Phương thức đưa hàng hoá Việt Nam vào UK

3.1.1 Nhà phân phối và đại lý:

Các công ty Việt Nam có thể liên hệ trực tiếp với các siêu thị hoặc các cửa hàng bán lẻ để đưa hàng vào Vương Quốc Anh. Tuy nhiên, các thương hiệu sản phẩm Việt Nam chưa được nhận diện tại Anh Quốc khó có thể thâm nhập thị trường theo cách này. Doanh nghiệp Việt Nam nên sử dụng đại lý hoặc nhà phân phối địa phương để tiếp cận thị trường.

Một đại lý thương mại có thể làm việc thay mặt cho một nhà xuất khẩu, hoặc một nhà máy để giới thiệu các sản phẩm hoặc dịch vụ của họ cho các khách hàng tiềm năng tại Anh.

Khi chọn nhà phân phối hoặc đại lý, bạn cần đảm bảo rằng họ am hiểu các sản phẩm của bạn và có khả năng marketing chuyên nghiệp. Nhà phân phối sở tại nhất thiết không thể có các xung đột lợi ích với doanh nghiệp xuất khẩu hay nhà sản xuất Việt Nam. Tiềm lực tài chính và uy tín kinh doanh tốt (không bị khiếu kiện, không bị nợ quá hạn, luôn thực hiện cam kết) của nhà phân phối sở tại là yếu tố cực kỳ quan trọng.

3.1.2 Thành lập một công ty con hoặc một chi nhánh:

Thủ tục thành lập một "công ty con" tại Anh giống như thành lập một công ty trách nhiệm hữu hạn. Công ty con được thành lập tại Anh sẽ phải tuân thủ các quy định pháp lý địa phương mặc dù có Công ty mẹ tại nước ngoài. Nguồn vốn của Công ty con có thể do "công ty mẹ" đầu tư hoặc có thể có sự kết hợp với đối tác tại Anh.

"Công ty con" có thể độc lập về mặt pháp lý với "Công ty mẹ". Tức là, "Công ty mẹ" sẽ không chịu trách nhiệm về các khoản nợ của "Công ty con". Do đó, việc phát hành hoặc chuyển nhượng cổ phiếu, trái phiếu rất linh hoạt.

Công ty con phải nộp báo cáo tài chính, thông tin hành chính hàng năm và tiến hành kiểm toán trừ khi đó là một doanh nghiệp nhỏ và được cho phép miễn trừ kiểm toán.

3.1.2.b. Thành lập một chi nhánh

Chi nhánh là một bộ phận phụ thuộc hợp pháp của Công ty và tiến hành trực tiếp tất cả hoặc một số hoạt động kinh doanh của Công ty đó. Khác với "Công ty con", Chi nhánh không tạo thành một pháp nhân riêng biệt.

Để thành lập một chi nhánh tại Anh, bạn phải xin phép và đăng ký dưới dạng công ty hải ngoại (overseas company).

Chi nhánh cần phải đóng thuế công ty (corporation tax) cho Chính phủ Anh đối với các hoạt động kinh doanh tại Anh.

3.1.3 Mua bán và sáp nhập công ty

- Các doanh nghiệp hay nhà đầu tư Việt Nam có thể mua các doanh nghiệp Anh trong những lĩnh vực không bị cấm sau khi đáp ứng yêu cầu thẩm định (tài chính, pháp lý, nhân sự, công nghệ, phương pháp quản lý vận hành) .

Nếu đó là các giao dịch quy mô nhỏ, các công ty Việt Nam nên sử dụng các công ty môi giới để tìm kiếm đối tác. Các công ty quy mô vừa và lớn thường được bán bằng đấu giá.

- Nếu bạn muốn mua một Công ty tại Anh, bạn phải lập kế hoạch vận hành nó: thiết lập Điều lệ quản trị và quản lý, tích hợp văn hoá công ty, các vấn đề tài chính, chuyển giao kiến thức, công nghệ, bán hàng và tiếp thị, sản xuất và tìm nguồn cung ứng sản phẩm, v.v...

3.1.4. a Đăng ký doanh nghiệp dưới dạng Công ty hải ngoại (overseas company)

Theo Đạo luật Companies Act 2006, một Doanh nghiệp nước ngoài muốn thành lập Công ty con hay Chi nhánh tại Anh phải nộp cho Companies House:

- Đơn đăng ký mở Công ty hay Chi nhánh;
- Phí đăng ký;
- Bản sao có chứng thực các tài liệu pháp lý của công ty (ví dụ: điều lệ, quy chế, biên bản ghi nhớ và các điều khoản của công ty, v.v.) với một bản dịch tiếng Anh được công chứng nếu bản gốc sử dụng ngôn ngữ khác.
- Bản sao Báo cáo kế toán tài chính mới nhất của công ty kèm bản dịch tiếng Anh được công chứng nếu bản gốc sử dụng ngôn ngữ khác.

Công ty nước ngoài có thể gửi hồ sơ đăng ký của mình đến một trong các văn phòng Companies House tại Cardiff, London, Edinburgh hoặc Belfast.

Sau khi đăng ký, các công ty ở nước ngoài phải thông báo cho Companies House về bất kỳ thay đổi nào đối với thông tin ban đầu, ví dụ:

- Tên công ty, cơ sở, địa chỉ hoặc các lĩnh vực kinh doanh;
- Thông tin về giám đốc, thư ký hoặc người đại diện;
- Báo cáo tài chính;
- Tờ khai về căn cứ pháp lý cho Báo cáo kiểm toán theo mẫu OS AA01;
- Báo cáo kiểm toán;
- Phí ;

3.1.4.b Công ty trách nhiệm hữu hạn

- Công ty con thuộc sở hữu của công ty nước ngoài thường được thành lập dưới dạng công ty cổ phần trách nhiệm hữu hạn (limited by shares).
- Các công ty cổ phần trách nhiệm hữu hạn (limited by shares) thường là các doanh nghiệp có mục tiêu lợi nhuận theo hình thức sở hữu tư nhân (private company) hoặc sở hữu công cộng (public company).

Các Private Company không thể chào bán cổ phần trên thị trường chứng khoán trong khi Public Company có thể chào bán cổ phiếu nếu cổ phiếu của họ được giao dịch và công nhận trên thị trường chứng khoán;

- Đăng ký công ty trách nhiệm hữu hạn.

Bước 1: Kiểm tra xem việc thành lập công ty TNHH có phù hợp với yêu cầu của doanh nghiệp.

Bước 2: Chọn tên công ty (Tên công ty không được giống với tên của một công ty hay nhãn hiệu thương mại đã đăng ký trước). Tên Công ty nên ngắn gọn, dễ phát âm, dễ nhớ, dễ tìm kiếm trên internet để tăng khả năng nhận diện và giảm rủi ro thiếu sót trong giao dịch thanh toán qua ngân hàng.

Bước 3: Chọn giám đốc và Thư ký công ty.

Bổ nhiệm Giám đốc là yêu cầu bắt buộc nhưng Thư ký thì không nhất thiết.

Trách nhiệm của Giám đốc:

- Tuân theo các quy tắc của công ty, được thể hiện trong Điều lệ công ty;
- Lưu giữ hồ sơ công ty và báo cáo các thay đổi;
- Nộp bản báo cáo tài chính, khai thuế công ty;
- Thông báo cho các cổ đông khác biết nếu giám đốc có thể được lợi từ bất kỳ một giao dịch nào mà Công ty thực hiện;
- Nộp thuế công ty;

Giám đốc có thể thuê người khác quản lý một số công việc hàng ngày (ví dụ: kế toán) nhưng giám đốc vẫn phải chịu trách nhiệm pháp lý về hồ sơ, tài chính và hiệu suất của Công ty;

Giám đốc có thể bị phạt, truy tố hoặc bị truất quyền giám đốc nếu không thực hiện được trách nhiệm giám đốc của mình.

Bước 4: Cổ đông

Hầu hết các công ty trách nhiệm hữu hạn đều bị "giới hạn bởi cổ phần". Điều này có nghĩa là công ty trách nhiệm hữu hạn thuộc sở hữu của các cổ đông là những người có các quyền nhất định. Ví dụ, giám đốc có thể cần các cổ đông biểu quyết và đồng ý những thay đổi lớn trong công ty.

Hầu hết các công ty đều có cổ phiếu loại thông thường "ordinary". Điều này có nghĩa là các giám đốc nhận được một phiếu biểu quyết về các quyết định của

Công ty trên mỗi cổ phiếu và nhận được khoản thanh toán cổ tức của các cổ phiếu đó;

Công ty cổ phần TNHH phải có ít nhất một cổ đông là giám đốc. Nếu một người là cổ đông duy nhất, người đó sẽ sở hữu 100% công ty. Không có số lượng cổ đông tối đa.

Giá của một cổ phiếu riêng lẻ có thể là bất kỳ giá trị nào. Các cổ đông sẽ cần phải thanh toán đầy đủ cổ phần của họ nếu công ty phải đóng cửa. Giá trị cổ phiếu có thể thấp (ví dụ: £ 1) để giới hạn trách nhiệm pháp lý của cổ đông ở mức hợp lý.

Bước 5: Chuẩn bị văn bản pháp lý gồm:

- Bị vong lục 'memorandum of association' là một tuyên bố pháp lý về việc thành lập công ty được tất cả các cổ đông ban đầu hoặc người bảo lãnh đồng thuận ký kết;
- Điều lệ công ty 'articles of association' bao gồm các quy tắc điều hành công ty được các cổ đông hoặc người bảo lãnh, giám đốc và thư ký công ty nhất trí đồng ký kết;

Bước 6 : Kiểm tra hồ sơ cần lưu giữ

- Hồ sơ về công ty ví dụ thông tin của giám đốc, cổ đông, thư ký hay kết quả bỏ phiếu và nghị quyết của cổ đông;
- Hồ sơ tài chính và kế toán của công ty

Bước 7 : Đăng ký công ty

Lưu ý : Bạn phải chọn một mã SIC - mã này xác định những ngành nghề công ty sẽ làm theo phân loại của HMRC và một địa chỉ xác định tại địa phương nơi đăng ký. Chẳng hạn, một công ty đăng ký ở Scotland thì phải có địa chỉ văn phòng ở Scotland.

3.1.4 Nghĩa vụ của công ty được thành lập tại Anh

Đạo luật Companies Act 2006 quy định việc thành lập, vận hành công ty có một số nội dung chính như sau:

- * Điều hành công ty phù hợp với Điều lệ công ty (articles of association);
- * Cập nhật với Companies House về sự thay đổi của công ty;
- * Tuân thủ nguyên tắc và nghĩa vụ về an toàn cháy nổ;
- * Nộp báo cáo tài chính và khai thuế công ty;
- * Quy định về lĩnh vực kinh doanh;
- * Thông báo tên công ty, mã số công ty được Companies House cấp, địa chỉ đăng ký của công ty vào trang web, email và các thư từ giao dịch của công ty;
- * Tuân thủ các nghĩa vụ về Sức khỏe và An toàn;
- * Nộp thuế (thuế công ty, thuế thu nhập PAYE, thuế giá trị gia tăng VAT);
- * Nghĩa vụ pháp lý đối với khách hàng. Ví dụ : người tiêu dùng có quyền hủy bỏ giao dịch mua hàng trong vòng 14 ngày;
- * Nghĩa vụ về bảo hiểm;
- * Bảo mật thông tin;
- * Tuân thủ Đạo luật chống nô lệ hiện đại 2015;
- * Nghĩa vụ pháp lý khi lập website và đối với các thông tin đăng tải trên mạng;
- * Tiến hành kiểm toán trừ khi được miễn theo mục 477 của Đạo luật công ty 2006 (áp dụng đối với công ty nhỏ theo mục 382-384, công ty là thành viên của một tổ hợp các công ty hoặc là tổ chức từ thiện).

3.1.5 Trợ giúp về thành lập công ty

Bạn có thể:

- Chỉ định một kế toán có bằng ACCA, hoặc ACA hoặc ICAEW;
- Liên hệ với đường dây trợ giúp của chính phủ Anh:

enquiries@businesssupportthelpline.org

3.2 Thuế: bao gồm thuế nhập khẩu, thuế doanh nghiệp, VAT và PAYE

Nếu một doanh nghiệp có thu nhập ở một quốc gia và đóng trụ sở ở một quốc gia khác thì doanh nghiệp đó có thể phải trả thuế ở cả hai quốc gia. Vương quốc Anh và Việt Nam đã ký Hiệp định tránh đánh thuế hai lần năm 1994. Hiệp định tránh đánh thuế hai lần này sẽ : (a) miễn, giảm số thuế phải nộp tại Việt Nam

cho các đối tượng là công dân Anh và ngược lại; hoặc (b) khấu trừ thuế mà người Anh cư trú tại Việt Nam đã nộp tại Anh vào số thuế phải nộp tại Việt Nam và ngược lại. Ngoài ra, Hiệp định còn tạo khuôn khổ pháp lý cho việc hợp tác và hỗ trợ lẫn nhau giữa các cơ quan thuế Việt Nam với cơ quan thuế Vương quốc Anh trong công tác quản lý thuế nhằm ngăn ngừa việc trốn thuế đối với các loại thuế đánh vào thu nhập và vào tài sản.

Các điều kiện miễn giảm thuế có thể được tìm thấy trong Hiệp định tránh đánh thuế hai lần Việt Nam - Vương quốc Anh trên đường link dưới đây.

<https://www.gov.uk/government/publications/vietnam-tax-treaties>.

Các doanh nghiệp nước ngoài tại UK thông thường phải nộp thuế nhập khẩu, thuế công ty, thuế giá trị gia tăng (VAT) và thuế thu nhập (PAYE). Ngoài ra, một số trường hợp còn phải chịu thuế lợi tức hay thuế đánh trên cổ tức hay thuế đánh trên thu nhập từ bằng sáng chế phát minh (withholding tax), thuế môn bài (Stamp Duty tax).

3.2.1 Thuế nhập khẩu và thuế hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu vào Anh.

Thuế nhập khẩu và thuế hải quan đối với các sản phẩm nhập khẩu vào Anh được xác định cho từng mặt hàng tùy thuộc vào mã HS, xuất xứ, số lượng, giá trị và mục đích sử dụng.

Bạn có thể tra mức thuế nhập khẩu của từng mặt hàng theo UK Global Tariff (UKGT) dưới đây.

<https://www.gov.uk/check-tariffs-1-january-2021>

UKGT áp dụng đối với tất cả hàng hóa nhập khẩu vào Anh trừ các trường hợp sau đây:

- Được miễn giảm thuế hoặc đình chỉ thuế quan theo sắc lệnh riêng;
- Hàng hóa nhập khẩu có xuất xứ từ quốc gia/ Liên minh quốc gia ký Hiệp định thương mại tự do với Vương quốc Anh.

Thuế hải quan (Customs Duty) và thuế tiêu thụ đặc biệt (Excise Duty) áp dụng đối với rượu và thuốc lá; thuế chống bán phá giá hay thuế chống trợ cấp có thể được áp dụng theo các Quyết định phòng vệ thương mại được cho phép trong khuôn khổ WTO;

Nếu hàng hóa nhập khẩu là nguyên liệu sản xuất sản phẩm đầu ra đã chịu thuế VAT hoặc được sử dụng trong công việc kinh doanh thì doanh nghiệp có thể xin hoàn thuế VAT. Công ty nước ngoài chưa đăng ký VAT tại Anh có thể thỏa thuận với một đại lý sở tại thay mặt nhập khẩu và cung cấp hàng hóa. Đại lý cung cấp dịch vụ cho công ty sẽ nộp VAT nhưng vẫn có thể xin hoàn thuế VAT đối với hàng nhập khẩu.

Để được trợ giúp về thuế nhập khẩu, Bạn có thể:

- chỉ định một kế toán hoặc cố vấn thuế có bằng ACCA, hoặc ACA, ICAEW;

hay gửi thư cho HMRC tới địa chỉ sau đây.

HM Revenue and Customs-CITEX Written Enquiry Team

Local Compliance S0000

Newcastle

NE98 1ZZ

United Kingdom

3.2.2 Thuế doanh nghiệp

Một doanh nghiệp nước ngoài có các hoạt động kinh doanh trên lãnh thổ Anh không nhất thiết phải trả thuế doanh nghiệp tại Anh. Bạn sẽ chỉ phải nộp thuế doanh nghiệp nếu bạn thành lập một cơ sở kinh doanh (ví dụ thành lập công ty trách nhiệm hữu hạn) tại Anh.

Các bước cần làm:

Bước 1. Đăng ký Thuế Công ty khi bắt đầu kinh doanh hoặc khởi động lại một công việc kinh doanh không hoạt động trước đó (dormant). Bạn có thể phải viết thư thông báo cho HMRC thay vì đăng ký trên mạng điện tử.

Bước 2. Lưu giữ hồ sơ kế toán và lập Tờ khai thuế của Công ty để biết được mức Thuế Công ty phải nộp.

Bước 3. Nộp thuế hoặc thông báo nếu không có gì để thanh toán trước ngày đáo hạn - thời hạn này thường là 9 tháng và 1 ngày sau khi kết thúc 'kỳ kế toán'.

Bước 4. Nộp Tờ khai thuế trước ngày đáo hạn - thường là 12 tháng sau khi kết thúc kỳ kế toán.

Kỳ kế toán thường là 12 tháng.

Lợi nhuận chịu thuế doanh nghiệp bao gồm số tiền mà công ty hoặc hiệp hội kiếm được từ:

- Kinh doanh ("lợi nhuận kinh doanh")
- Đầu tư
- Bán tài sản với giá cao hơn giá vốn ("lãi có thể tính phí")

Nếu doanh nghiệp có trụ sở chính tại Anh, doanh nghiệp sẽ phải nộp Thuế công ty tính trên tất cả lợi nhuận của doanh nghiệp tại Anh và tại nước ngoài.

Nếu doanh nghiệp không có trụ sở chính tại Anh nhưng có Văn phòng hoặc Chi nhánh tại đây, thì doanh nghiệp chỉ trả thuế doanh nghiệp đối với lợi nhuận từ các hoạt động tại Anh.

3.2.3 Thuế VAT

Doanh nghiệp chỉ có thể tính thuế VAT nếu doanh nghiệp đã đăng ký VAT với HMRC.

Doanh nghiệp tại Anh phải đăng ký VAT nếu :

- * Doanh thu chịu thuế VAT trong 12 tháng kinh doanh vừa qua vượt quá ngưỡng 85.000 Bảng. Bắt buộc phải đăng ký trong vòng 30 ngày kể từ cuối tháng khi doanh thu vượt quá ngưỡng nói trên. Ngày đăng ký có hiệu lực là ngày đầu tiên của tháng thứ hai sau khi doanh thu vượt quá ngưỡng;
- * Dự đoán trong 30 ngày tới doanh thu vượt quá ngưỡng 85.000 bảng. Doanh nghiệp phải đăng ký trước thời hạn 30 ngày đó. Ngày đăng ký có hiệu lực là ngày được xác nhận , không phải ngày doanh thu vượt quá ngưỡng;

* Doanh nghiệp cũng cần phải đăng ký VAT trong một số trường hợp khác, tùy thuộc vào loại hàng hóa hoặc dịch vụ mà doanh nghiệp bán và nơi bán;

* Doanh nghiệp có thể tự nguyện đăng ký VAT, mặc dù doanh thu kinh doanh trong một năm (12 tháng) dưới 85.000 bảng Anh hoặc có thể đăng ký ‘ngoại lệ’ nếu doanh thu chịu thuế tạm thời vượt quá ngưỡng;

Các doanh nghiệp nước ngoài phải đăng ký VAT ngay sau khi trực tiếp cung cấp bất kỳ hàng hóa và dịch vụ nào tại Anh (hoặc nếu doanh nghiệp dự kiến cung cấp hàng hóa và dịch vụ tại Anh trong 30 ngày tới);

Nếu doanh nghiệp đăng ký VAT muộn, doanh nghiệp phải trả số thuế từ thời điểm đáng lẽ phải đăng ký. Bên cạnh đó doanh nghiệp có thể phải nộp phạt tùy thuộc vào số thuế nợ và thời gian đăng ký muộn.

	%	
Mức thuế VAT phổ cập	20	Hầu như áp dụng cho tất cả các mặt hàng
Mức giảm trừ	5	ghế ô tô cho trẻ em, năng lượng được dùng trong các hộ gia đình và một số hàng tiêu dùng
Miễn thuế hàng hóa	0	hầu hết thực phẩm, quần áo trẻ em và một số hàng hóa thiết yếu
Miễn thuế dịch vụ	0	bảo hiểm

Doanh nghiệp phải khai thuế VAT cho HM Revenue and Customs (HMRC) 3 tháng một lần hoặc 1 năm một lần.

3.2.4 PAYE (Thuế thu nhập)

Doanh nghiệp thường phải sử dụng PAYE là hệ thống để HMRC thu thuế thu nhập và thu phí bảo hiểm quốc gia từ việc làm. Doanh nghiệp không cần phải đăng ký PAYE nếu không có nhân viên nào được trả hơn £ 120/tuần, được

hưởng trợ cấp và phúc lợi, hoặc có một công việc khác hoặc nhận lương hưu. Chủ lao động phải lập Báo cáo PAYE cho từng nhân viên và nộp cho HMRC; Những người nước ngoài đến Vương quốc Anh làm việc có thể được giảm thuế thu nhập cá nhân cho một số chi phí mà Chủ doanh nghiệp trả cho họ như:

- Thu nhập cho những ngày làm việc ở nước ngoài;
- Chi phí bay đến và đi từ quốc gia của họ;
- Một số chi phí khác.

Để được trợ giúp về PAYE, Bạn có thể:

- Chỉ định một kế toán hoặc cố vấn thuế có bằng cấp công nhận ở Vương quốc Anh (bằng ACCA, hoặc ACA, ICAEW);
- Liên hệ với đường dây trợ giúp của HMRC qua HMRC website.

3.2.5 Thuế đất

Doanh nghiệp hay cá nhân phải trả thuế đất khi:

- Mua bất động sản;
- Mua một hợp đồng thuê mới hoặc hợp đồng thuê nhà lâu năm;
- Mua bất động sản thông qua chương trình đồng sở hữu (shared ownership scheme);
- Được chuyển nhượng đất đai hoặc tài sản để đổi lấy tiền thanh toán;

Số tiền thuế đất được xác định tùy thuộc các yếu tố sau:

- Nhà ở mua bán lần đầu hay không;
- Nhà dùng để ở hay không dùng để ở;
- Người hoặc doanh nghiệp cư trú tại Anh hay không cư trú tại Anh.

Bạn phải gửi tờ khai SDLT cho HMRC và thanh toán thuế trong vòng 14 ngày kể từ ngày hoàn thành việc mua bất động sản nếu không có thể bị phạt và bị tính lãi suất phạt.

Để được trợ giúp về thuế đất, Bạn có thể:

- Chỉ định một kế toán hoặc cố vấn thuế, hoặc luật sư có bằng cấp công nhận ở Vương quốc Anh (bằng ACCA, hoặc ACA, ICAEW);

- Liên hệ với đường dây trợ giúp của HMRC qua HMRC website.

3.3 Nhân lực nước ngoài

3.3.1 Chương trình visa tài năng toàn cầu (Global talent visa)

Người nước ngoài có thể nộp đơn xin thị thực Global Talent để làm việc tại Anh nếu là nhà lãnh đạo hoặc nhà lãnh đạo tiềm năng trong các lĩnh vực sau:

- Học thuật hoặc nghiên cứu;
- Nghệ thuật và văn hóa;
- Công nghệ kỹ thuật số;

Những người nộp đơn xin visa theo Chương trình này phải từ 18 tuổi trở lên và từ một số quốc gia nhất định theo quy định của chính phủ Anh.

Doanh nhân hoặc nhân viên có thể sống và làm việc tại Anh tối đa 5 năm sau khi được cấp visa. Nếu bạn muốn ở lại Anh lâu hơn thì phải xin gia hạn visa trước khi hết hạn. Mỗi lần gia hạn có thể kéo dài từ 1 đến 5 năm. Bạn có thể xin được visa vô thời hạn để định cư tại Anh sau 3 hoặc 5 năm, tùy thuộc vào tài năng đã được công nhận của bạn.

3.3.2 Innovator visa (Visa nhà sáng tạo)

Bạn có thể nộp đơn xin innovator visa nếu bạn đáp ứng các tiêu chuẩn sau đây:

- Là doanh nhân muốn thiết lập và điều hành một doanh nghiệp mang tính sáng tạo có sản phẩm thực sự khác biệt với bất kỳ thứ gì khác trên thị trường Anh;
- Là chủ sở hữu doanh nghiệp hoặc ý tưởng kinh doanh đã được xác nhận bởi một cơ quan có thẩm quyền của Chính phủ Anh;
- Sử dụng tốt tiếng Anh, có ít nhất 50.000 Bảng, 18 tuổi trở lên, v.v...

Bạn có thể ở lại Anh 3 năm nếu:

- Đến Anh bằng thị thực innovator visa;
- Chuyển sang thị thực này từ thị thực khác khi ở Anh.

Bạn có thể xin gia hạn lưu trú thêm 3 năm khi thị thực hết hạn và không có giới hạn về số lần bạn có thể gia hạn.

Bạn có thể nộp đơn xin định cư dài hạn khi đã ở Anh được 3 năm.

3.3.3 Tier 1 investor visa (Visa nhà đầu tư cấp 1)

Bạn có thể nộp đơn xin visa nhà đầu tư nếu:

- Có khả năng và muốn đầu tư 2.000.000 Bảng trở lên vào Anh;
- Đáp ứng các yêu cầu khác như 18 tuổi trở lên, v.v...

Bạn có thể đến Vương quốc Anh với thị thực nhà đầu tư với thời hạn tối đa 3 năm 4 tháng và có thể xin gia hạn visa này thêm 2 năm.

Doanh nhân có thể nộp đơn xin định cư sau 2 năm nếu đầu tư ít nhất 10 triệu Bảng, nộp đơn xin định cư sau 3 năm nếu đầu tư ít nhất 5 triệu Bảng, nộp đơn xin định cư sau 5 năm nếu đầu tư ít nhất 2 triệu Bảng.

3.3.4 Skilled worker visa (Visa công nhân lành nghề)

Để đủ điều kiện xin thị thực Công nhân lành nghề, Bạn phải:

- * Làm việc cho một chủ lao động ở Anh được Bộ Nội vụ chấp thuận;
- * Có giấy chứng nhận từ chủ lao động với chi tiết công việc được giao;
- * Làm một công việc có trong Danh sách các nghề đủ điều kiện;
- * Được trả mức lương tối thiểu theo Luật định đối với công việc được giao;
- * Một số yêu cầu khác như trên 18 tuổi, có một thư mời làm việc đã được xác nhận trước khi nộp đơn xin thị thực v.v...

Thị thực công nhân lành nghề có thể kéo dài đến 5 năm. Bạn cần phải nộp đơn xin gia hạn hoặc cập nhật thị thực khi thị thực hết hạn hoặc khi thay đổi công việc hoặc chủ doanh nghiệp. Bạn có thể xin gia hạn visa loại này nhiều lần nếu vẫn đáp ứng đủ điều kiện.

Sau 5 năm, bạn có thể nộp đơn xin định cư lâu dài tại Vương quốc Anh.

3.3.5 Business visitor visa

Bạn có thể đến Anh với business visitor visa cho các hoạt động kinh doanh nhất định nhưng sẽ phải rời đi khi kết thúc chuyến công tác của mình.

Bạn có thể ở lại Anh với loại visa này tối đa 6 tháng. Bạn cũng có thể nộp đơn xin thị thực 2, 5 hoặc 10 năm nếu bạn cần đến Anh thường xuyên trong thời gian dài hơn. Tuy nhiên, bạn chỉ có thể ở lại Anh tối đa 6 tháng cho mỗi chuyến.

3.3.6 Sole representative visa (visa đại diện duy nhất)

Bạn có thể xin loại visa này nếu:

- * là đại diện duy nhất của một doanh nghiệp nước ngoài dự định thành lập chi nhánh hoặc công ty con ở Anh;
- * là nhân viên của một tờ báo, hãng thông tấn hoặc tổ chức phát thanh truyền hình nước ngoài được giao nhiệm vụ dài hạn tại Anh;
- * đáp ứng các yêu cầu khác như trình độ tiếng Anh tối thiểu.

Thị thực loại này cho phép bạn ở lại Anh trong thời gian ban đầu là 3 năm sau đó có thể gia hạn thêm 2 năm.

Sau khi ở Anh được 5 năm, bạn có thể xin phép định cư lâu dài .

Để được trợ giúp về visa, bạn có thể:

- Chỉ định cố vấn nhập cư hoặc luật sư có bằng cấp được công nhận ;
- Tham khảo hướng dẫn được đăng trên Cổng thông tin của chính phủ Anh.

3.4 Chọn địa điểm kinh doanh

Khi chọn địa điểm kinh doanh bạn cần chú ý các vấn đề về nguồn nhân lực, chính sách hỗ trợ của từng địa phương, chi phí thuê hoặc mua nhà, khoảng cách đến các phương tiện giao thông công cộng, như sân bay, bến cảng, khoảng cách từ địa điểm kinh doanh đến khách hàng, phân tích các đối thủ kinh doanh trong khu vực, chi phí dự tính.

Khi thuê nhà hoặc mua cơ sở kinh doanh, cần chú ý một số vấn đề như khu vực định thuê hoặc mua, diện tích văn phòng, kế hoạch kinh doanh, thuê ngắn hạn hay thuê dài hạn (5 đến 15 năm), chi phí dự tính, giấy phép kinh doanh của văn phòng, các loại thuế, người chủ của văn phòng hay đại diện cho văn phòng định thuê hay mua.

3.5 Các quy định nhập khẩu

Doanh nghiệp phải :

- Có mã số EOR (Economic Operators Registration and Identification Number)
- Có mã số HS cho sản phẩm nhập khẩu để xác định mức thuế và giấy phép nhập khẩu nếu cần;
- Khai báo hải quan;
- Thanh toán thuế VAT và các loại thuế khác như thuế tiêu thụ đặc biệt đối với một số sản phẩm nhất định như rượu, bia, thuốc lá. Các mặt hàng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt cũng có thể được giảm hoặc miễn một số thuế theo Alcoholic Liquor Duties Act 1979. Cụ thể : miễn thuế cho rượu mạnh là thành phần trong hương liệu nhập khẩu hoặc được sử dụng để sản xuất hương liệu trong chế biến thực phẩm hoặc để pha chế đồ uống có nồng độ cồn không quá 1,2%.

3.6 Giấy phép nhập khẩu và các loại giấy tờ khác

- Doanh nghiệp cần phải có giấy phép hoặc chứng chỉ để nhập khẩu một số loại hàng hóa như vũ khí, sản phẩm động vật, dược phẩm và các loại hàng hóa được miễn thuế theo Quy chế hạn ngạch thuế quan.

Quy tắc :

- Cung cấp Giấy chứng nhận chính xác về hàng hoá nhập khẩu;
- Hàng hoá vào đúng trạm kiểm soát biên giới (border control post-BCP), trước đây được gọi là trạm kiểm tra biên giới (border inspection post-BIP) hoặc điểm nhập cảnh được chỉ định (designated point of entry-DPE), nơi kiểm tra sẽ được thực hiện để đảm bảo rằng các điều kiện nhập khẩu đã được đáp ứng .

Trong một số trường hợp, doanh nghiệp nhập khẩu cần có:

- Giấy phép nhập khẩu chung hoặc giấy phép nhập khẩu chuyển;
- Một số giấy tờ pháp lý khác như yêu cầu kiểm soát việc buôn bán các loài có nguy cơ tuyệt chủng.

Các bước nhập khẩu hàng hóa:

Bước 1: Kiểm tra xem có cần giấy phép không;

Phải tuân theo các điều kiện trong giấy phép và kiểm tra giấy phép để xem giấy phép có phải gửi đi cùng chuyên hàng hay không;

Bước 2. Sản phẩm nhập khẩu từ đâu: một số sản phẩm chỉ có thể được nhập khẩu vào Vương quốc Anh nếu sản phẩm đến từ một số quốc gia xác định;

Bước 3. Kiểm tra hàng hóa nhập khẩu tại chốt kiểm soát biên giới;

Bước 4. Tìm trạm kiểm tra biên giới (BCP) phù hợp: phải đảm bảo BCP sử dụng được cho phép kiểm tra sản phẩm doanh nghiệp định nhập khẩu;

Bước 5. Trả phí kiểm tra lô hàng tại BCP;

Bước 6. Thông báo cho BCP trước khi hàng gửi đến. Nếu không, bạn có thể bị tính thêm phí hoặc hàng hóa sẽ bị kiểm tra lâu hơn;

Bước 7. Khi lô hàng đến BCP, các chuyên gia tại BCP sẽ kiểm tra sản phẩm và tài liệu có liên quan. Đối với thực phẩm và đồ uống, nhân viên hải quan có thể kiểm tra thêm về tiêu chuẩn an toàn đối với sức khỏe người tiêu dùng. Nếu lô hàng đạt tiêu chuẩn, hải quan sẽ cung cấp CHED (Common health entry document);

Bước 8. Hàng rời khỏi BCP: không ai được đưa lô hàng ra khỏi BCP hoặc khu vực làm thủ tục hải quan cho đến khi các nhân viên Hải quan hoàn thành thủ tục xác nhận CHED. Sau khi lô hàng rời khỏi BCP, doanh nghiệp phải:

- Đảm bảo rằng lô hàng được chuyển thẳng đến nhà kho đã đăng ký trên CHED;
- Đảm bảo CHED có trong tài liệu của lô hàng đến nhà kho;
- Trong một số trường hợp cần giữ sản phẩm tại nhà kho đó trong một khoảng thời gian theo yêu cầu.

3.7 Một số mặt hàng bị hạn chế hoặc cấm nhập khẩu

- Các sản phẩm từ động vật bao gồm cả xác động vật.

Nhiều loại sản phẩm chỉ có thể được nhập khẩu tại các điểm kiểm soát biên giới (BIP - Border Inspection posts) có chứng nhận được kiểm tra thú y, các nhân viên hải quan thú y phải kiểm tra kỹ hàng hoá và giấy tờ khi nhập khẩu. Các sản

phẩm thuộc phạm vi kiểm soát này bao gồm thịt đỏ, thịt gia cầm, trứng hoặc các sản phẩm từ trứng, sữa, cò khô hoặc rom, mật ong, trứng, phôi, tinh dịch, một số loại thịt ốc, nhuyễn thể sống và các sản phẩm thủy sản dùng cho người và các mặt hàng khác có nguồn gốc động vật như mỡ, máu và gelatine.

- Động vật, chim và gia súc khác.

Động vật và chim thuộc phạm vi kiểm soát này bao gồm gia súc, cừu, lợn, dê, ngựa, gia cầm, chim nuôi nhốt, thỏ, loài gặm nhấm, hươu, nai, ong và các loại côn trùng khác, cá nhiệt đới, biển hoặc nước ngọt, bò sát, ốc sên, giáp xác, động vật thân mềm và động vật ngoại lai.

- Thực vật

Hầu hết các loại thực vật, các bộ phận của chúng và các sản phẩm thực vật, bao gồm cây và bụi cây, khoai tây và một số loại quả, củ và hạt nhất định cần có giấy chứng nhận do cơ quan bảo vệ thực vật ở nước xuất xứ cấp và giấy phép nhập khẩu cụ thể đối với một số loại cây nhất định do Cục thực phẩm và môi trường Anh cấp.

Việc nhập khẩu vào Anh một số loài thực vật còn phải tuân theo luật về các loài có nguy cơ tuyệt chủng và phải có chứng thư theo quy định bảo tồn.

Hầu hết các loại hàng hóa có thể được nhập khẩu theo quy định của giấy phép nhập khẩu chung mở (Open General Import Licence-OGIL). Tuy nhiên, một số lượng hạn chế hàng hóa có xuất xứ tại một số quốc gia cụ thể cần phải có giấy phép nhập khẩu do Bộ Kỹ năng và Đổi mới Kinh doanh (Department for Business Innovation and Skills) hoặc một số cơ quan khác cấp. Một số hạn chế nhập khẩu hiện còn áp dụng đối với quần áo và hàng dệt, các sản phẩm thép, súng cầm tay và đạn dược.

Sản phẩm nông nghiệp

Giống như EU và tất cả các nước phát triển khác, UK kiểm soát rất chặt chẽ việc sử dụng thuốc trừ sâu, phân bón và các sản phẩm hóa chất dùng trong nông

nghiệp. Nông sản nhập khẩu chỉ được phép thông quan nếu có mức dư lượng hóa chất dưới ngưỡng tối đa cho phép (MRL) đối với từng loại sản phẩm. Hiện nay UK tiếp tục áp dụng MRL theo tiêu chuẩn EU.

Thông tin về MRL có thể tìm trên đường link dưới đây.

https://ec.europa.eu/food/plant/pesticides/max_residue_levels_en

Để bảo hộ nông nghiệp và các vùng nông thôn kém phát triển hơn các khu công nghiệp và thành phố, Chính phủ Anh tiếp tục duy trì chính sách hạn chế nhập khẩu một số loại nông sản bằng mức thuế nhập khẩu tương đối cao và/hoặc Chính sách hạn ngạch thuế quan trong khuôn khổ WTO hoặc theo cam kết trong các Hiệp định thương mại tự do song phương.

Chính sách này được thực hiện theo chế độ cấp phép do Rural Payments Agency (RPA) quản lý. RPA công bố thông tin chi tiết về các sản phẩm cần có giấy phép trên trang <https://www.gov.uk/government/organisations/rural-payments-agency/about>.

Một số lệnh cấm và hạn chế áp dụng đối với hàng hóa từ mọi nơi trên thế giới nhập khẩu vào Anh. Ví dụ :

Vật liệu hạt nhân

Tinh quặng uranium, plutonium, uranium 233, uranium được làm giàu bằng đồng vị 233 hoặc 235, uranium tự nhiên và hỗn hợp, hợp chất và hợp kim có chứa bất kỳ điều nào ở trên, bao gồm cả các nguyên tố nhiên liệu lò phản ứng hạt nhân đã qua sử dụng hoặc được chiếu xạ (hộp mực) chỉ có thể được nhập khẩu vào Vương quốc Anh từ bên ngoài EU theo giấy phép do Văn phòng Đăng ký Hạt nhân cấp.

Các lệnh cấm và hạn chế. Ví dụ:

Lông chó mèo

Việc nhập khẩu lông chó mèo và các sản phẩm làm từ lông thú này bị cấm trừ khi hàng hóa nhập vào Anh không có mục đích thương mại.

Trợ giúp

Để được trợ giúp về vấn đề này, bạn có thể liên hệ với các nhà nhập khẩu chuyên nghiệp, luật sư, hoặc các cơ quan quản lý của chính phủ Anh có liên quan dưới đây.

Department of Agriculture and Rural Development (Northern Ireland)

Dundonald House

Upper Newtownards Road

Ballymiscaw

Belfast

BT4 3SB

Department for Environment, Food and Rural Affairs

Nobel House

17 Smith Square

London

SW1 3JR

3.8 Vận chuyển hàng hoá quá cảnh

- hàng hóa phải được kê khai trong tờ khai quá cảnh, địa điểm nơi hàng được chuyển đến phải được kê khai chính xác;
- hàng hoá phải có cùng số lượng, mô tả và tình trạng như trên tờ khai;
- phải có các chứng từ, tài liệu thích hợp đi theo hàng;
- thời gian vận chuyển, lúc đến, lúc xuất hàng chu chuyển qua các quốc gia phải đúng theo tiến độ;

Hệ thống quản lý vận chuyển hàng quá cảnh bằng máy tính (New Computerised Transit System-NCTS) được áp dụng bắt buộc đối với phần lớn các hoạt động vận chuyển trong EU và các nước quá cảnh. Giấy tờ quá cảnh chỉ được chấp nhận cho khách du lịch tư nhân (có hàng hóa vượt quá định mức cho phép) và trong quá trình kinh doanh liên tục.

Ủy ban Biên giới Vương quốc Anh (UKBA) chịu trách nhiệm đảm bảo biên giới, kiểm soát di cư, quản lý kiểm soát biên giới và thực thi các quy định về nhập cư và hải quan. Nhân viên UKBA tiến hành kiểm tra hàng hóa, cùng với các phương pháp khác, để phát hiện những người nhập cảnh lậu. Người lái xe và các công ty vận tải phải bảo vệ phương tiện để ngăn mọi người vào Anh mà không thông qua các biện pháp kiểm soát nhập cư thích hợp. Nếu xe bị phát hiện chứa những người nhập cư lậu, người lái xe có thể bị phạt và phương tiện có thể bị tạm giữ.

Các yêu cầu khác và chứng từ vận chuyển

- Sử dụng nhãn hiệu và shipping mark chính xác trên lô hàng sẽ giúp đảm bảo quá trình xử lý hàng hóa diễn ra suôn sẻ và hiệu quả.
- Chứng nhận xuất xứ: Một số hàng hóa cần có Giấy chứng nhận xuất xứ để làm bằng chứng về nguồn gốc của hàng hóa.

Khai báo hải quan

Yêu cầu:

- Số EORI bắt đầu bằng GB
- Tính trọng lượng và giá trị hàng hóa
- Kiểm tra xem hàng hóa có phải là hàng hóa bị hạn chế hay không
- Kiểm tra xem hàng hóa có là rượu, thuốc lá hay nhiên liệu hay không
- Kiểm tra xem hàng hóa có cần giấy phép nhập khẩu hoặc tài liệu cần thiết hay không
- Cần có phần mềm hoạt động tương thích với Hệ thống CHIEF (Customs Handling of Import and Export Freight).

Sắp xếp trạm kiểm tra hàng hóa

Doanh nghiệp cần chọn nơi có thể kiểm tra hàng hóa cho những mặt hàng như thực vật hoặc động vật hoặc một số sản phẩm khác theo yêu cầu.

Cần cho Trạm kiểm tra biết khi nào hàng hóa đến nơi. Có thể phải trả một khoản phí cho việc kiểm tra.

Nộp tờ khai: Hầu hết các tờ khai được nộp dưới dạng điện tử thông qua hệ thống Xử lý Hàng hóa Xuất nhập khẩu (Customs Handling of Import and Export Freight-CHIEF) tại thời điểm hàng hóa nhập cảng vào Anh, trừ khi hàng vào kho tạm thời.

Nộp thuế VAT và thuế nhập khẩu

Nếu có tài khoản hoãn thuế (duty deferment account), doanh nghiệp có thể thanh toán sau 30 ngày.

Nhận hàng hóa

Hàng hóa có thể bị giữ ở biên giới đối với các trường hợp sau:

- Chưa thanh toán đúng số tiền thuế hoặc VAT;
- Không có giấy phép nhập khẩu phù hợp;
- Sản phẩm không đạt chất lượng khi kiểm tra;
- Hàng được gửi cùng với một lô hàng đã bị giữ lại;

Doanh nghiệp có thể sử dụng hệ thống kế toán linh hoạt (the flexible accounting system) để nộp thuế khi hàng hóa chuyển qua biên giới nếu:

- + Sẵn sàng thanh toán bằng thẻ, séc hoặc chuyển khoản ngân hàng;
- + Thanh toán qua hệ thống Direct Trader Input-DTI.

3.9 Nhãn mác

Nhãn mác cho thực phẩm phải đảm bảo tính xác thực của thực phẩm (thực phẩm khớp với mô tả). Việc ghi nhãn được quy định để bảo vệ người tiêu dùng. Sản phẩm khác nhau có yêu cầu nhãn mác khác nhau. Ví dụ :

3.9.1 Nhãn mác cho thực phẩm đóng gói sẵn

Tên thực phẩm: Trên bao bì phải ghi rõ tên thực phẩm.

Danh mục thành phần thực phẩm: Nếu sản phẩm có hai hoặc nhiều thành phần (bao gồm nước và phụ gia), phải liệt kê tất cả. Các thành phần phải được liệt kê theo thứ tự trọng lượng, với thành phần chính trước theo khối lượng đã được sử dụng để làm thực phẩm.

Thông tin về khả năng gây dị ứng: Các chất gây dị ứng trong thực phẩm phải được liệt kê theo quy định.

Khai báo định lượng thành phần: Cần cung cấp tỷ lệ phần trăm của các thành phần cụ thể có trong thực phẩm.

Khối lượng hay số lượng của thực phẩm phải theo đúng quy định.

Điều kiện bảo quản và thời hạn sử dụng: Nhãn thực phẩm phải được ghi rõ "sử dụng tốt nhất trước ngày ... tháng ... năm..." hoặc "thời hạn : ngày... tháng... năm..." để biết rõ thực phẩm có thể giữ được bao lâu và cách bảo quản như thế nào.

Tên và địa chỉ của nhà sản xuất, nhà đóng gói hoặc nhà phân phối phải được ghi trên nhãn hàng.

Quốc gia xuất xứ hoặc nơi xuất xứ: Nhãn hàng phải ghi rõ nguồn gốc thực phẩm và nguồn gốc của các thành phần chính nếu xuất xứ nguyên liệu khác với nơi sản xuất thành phẩm.

Hướng dẫn cách chế biến và nấu món ăn.

Thông tin về thành phần dinh dưỡng phải được trình bày rõ ràng.

Một số các yêu cầu khác ví dụ như hàm lượng đường trong sản phẩm.

Cách hiển thị thông tin bắt buộc trên bao bì và nhãn.

Kích thước phông chữ phải theo đúng tiêu chuẩn.

Các chi tiết bắt buộc phải được chỉ ra bằng từ và số, hoặc cũng có thể được hiển thị bằng cách sử dụng chữ tượng hình và biểu tượng theo quy định.

Thông tin thực phẩm bắt buộc phải:

- Dễ nhìn
- Rõ ràng, dễ đọc và khó xóa
- Không được che giấu, che khuất

3.9.2 Nhãn mác cho thực phẩm

Yêu cầu ghi nhãn :

- Tên của thực phẩm;

- Các chất gây dị ứng có trong thực phẩm;
- Thành phần định lượng;
- Một số yêu cầu khác như: bao bì đóng gói phải bằng vật liệu không gây ô nhiễm và để tại nơi không có nguy cơ bị ô nhiễm;

3.10 Quy định về kiểm dịch

Luật về kiểm soát thực vật áp dụng đối với việc nhập khẩu và vận chuyển một số loại thực vật, hạt giống và chất hữu cơ - chẳng hạn như đất - và các sản phẩm thực vật nhất định, bao gồm trái cây, khoai tây, rau, hoa cắt cành, tán lá và ngũ cốc.

Các biện pháp kiểm soát khác nhau tùy theo loài và có thể bao gồm nhu cầu phân loại, giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật, và các yêu cầu khác.

Có hai yếu tố chính của việc kiểm dịch thực vật liên quan đến cây trồng và người trồng cây:

- Ngăn chặn sự xâm nhập và lây lan của các loài thực vật gây hại và mầm bệnh gây hại thực vật;
- Đảm bảo rằng người trồng cây được cung cấp vật liệu trồng trọt chất lượng cao không bị sâu bệnh;

Các nhà nhập khẩu phải kiểm tra xem thực vật, sản phẩm thực vật hoặc vật thể khác có yêu cầu chứng nhận kiểm dịch thực vật để được phép nhập cảnh vào Anh hay không. Doanh nghiệp phải đăng ký với Defra trước khi nhập bất kỳ thực vật, sản phẩm thực vật nào. Các giấy chứng nhận này xác nhận rằng hàng hóa đã được kiểm tra tại nước xuất xứ và đáp ứng các tiêu chuẩn của Anh đảm bảo không có sâu bệnh.

3.11 Quy định về tiêu chuẩn sản phẩm

Doanh nghiệp sản xuất, nhập khẩu, phân phối hoặc bán các sản phẩm tiêu dùng ở Anh phải có trách nhiệm đảm bảo an toàn cho người tiêu dùng và tuân thủ các yêu cầu pháp lý liên quan đến ghi nhãn đối với sản phẩm.

Doanh nghiệp có thể bị phạt nếu sản phẩm không an toàn cho người tiêu dùng.

Các nhà sản xuất và nhà nhập khẩu cần chứng minh rằng họ tuân thủ các yêu cầu an toàn. Về cơ bản, điều này bao gồm:

- Giảm thiểu rủi ro liên quan đến sản phẩm;
- Tạo và lưu giữ hồ sơ tài liệu kỹ thuật liên quan;
- Dán nhãn thích hợp trên sản phẩm;
- Cung cấp hướng dẫn về cách sử dụng sản phẩm một cách an toàn;

Các nhà sản xuất và đôi khi những người khác tham gia vào chuỗi cung ứng của sản phẩm, phải chịu trách nhiệm về sản phẩm theo Đạo luật Bảo vệ Người tiêu dùng 1987.

Điều này có nghĩa là nếu sản phẩm không an toàn và gây thương tích cá nhân hoặc tử vong cho bất kỳ người nào hoặc làm hư hỏng tài sản riêng, doanh nghiệp có thể bị kiện đòi bồi thường.

Vì lý do này, nhiều doanh nghiệp mua bảo hiểm trách nhiệm cho sản phẩm do mình sản xuất hoặc kinh doanh. Lưu ý rằng điều này không giống như bảo hiểm trách nhiệm của doanh nghiệp nói chung hoặc trách nhiệm của người sử dụng lao động.

Để được tư vấn hoặc hỗ trợ về việc tuân thủ an toàn sản phẩm, hãy liên hệ với doanh nhân hoặc luật sư, nhà tư vấn có kinh nghiệm về vấn đề này tại Anh.

3.12 Quyền sở hữu trí tuệ

Một số sản phẩm luôn được bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ theo luật nhưng có một số sản phẩm khác thì phải đăng ký mới được bảo hộ.

Các sản phẩm sau đây được bảo vệ tác quyền (copy right) tự động: tác phẩm văn học, nghệ thuật, nhiếp ảnh, điện ảnh.

Các sản phẩm sau đây phải đăng ký mới được bảo hộ:

Một số ví dụ các sản phẩm bảo hộ trí tuệ	Ví dụ	Thời gian cho phép nộp hồ sơ
Trade marks (thương hiệu)	Logos, tên sản phẩm,	4 tháng
Patents (phát minh sáng chế)	sáng tạo máy móc	5 năm

Chú ý: Giữ bí mật sở hữu trí tuệ cho đến khi chúng được đăng ký.

Để được hỗ trợ doanh nghiệp có thể liên hệ với thư viện Anh, các luật sư và các chuyên gia chuyên ngành.

Phần IV. Nhu cầu nhập khẩu hàng hóa tại Vương quốc Anh và cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam

Tác giả: Nguyễn Cảnh Cường và Harry Hoan Trần

Vương quốc Anh nhập khẩu hàng hóa bình quân gần 700 tỷ USD hàng năm. Trong đó, Top 10 sản phẩm nhập khẩu gồm :

1. Đá quý, kim loại quý: 88,3 tỷ USD (12,8% tổng kim ngạch nhập khẩu)
2. Máy móc bao gồm máy tính: 84,7 tỷ USD (12,3%)
3. Xe hơi : 73,5 tỷ USD (10,7%)
4. Máy móc, thiết bị điện: 63,9 tỷ USD (9,3%)
5. Nhiên liệu khoáng kể cả dầu mỏ: 56,2 tỷ USD (8,1%)
6. Dược phẩm: 28 tỷ USD (4,1%)
7. Thiết bị quang học và thiết bị y tế: 19,1 tỷ USD (2,8%)
8. Chất dẻo, các sản phẩm từ nhựa: 18,8 tỷ USD (2,7%)
9. Nội thất, chăn ga gối đệm, đèn chiếu sáng, bảng hiệu, nhà lắp ghép: 11,9 tỷ USD (1,7%)
10. Quần áo, phụ kiện dệt kim hoặc móc: 11,7 tỷ USD (1,7%)

Sản phẩm Việt Nam tại Vương quốc Anh: thị phần và lợi thế so sánh

Đồ gỗ

Đồ gỗ Việt Nam xuất khẩu sang Anh có khả năng cạnh tranh nhờ chi phí thấp, nguyên liệu tốt, chất lượng sản phẩm cao.

Một số công ty lớn trong ngành gỗ của Anh đã có cơ sở sản xuất hoặc đã ký hợp đồng hợp tác dài hạn với các nhà sản xuất Việt Nam. Nhà nhập khẩu Anh thường cung cấp mẫu mã, thiết kế, tiêu chuẩn sản phẩm và tổ chức phân phối sản phẩm tại Anh. Ví dụ, IKEA- nhà bán lẻ đồ gỗ nội thất có thị phần lớn nhất tại Anh đã có hệ thống cung cấp sản phẩm sâu rộng ở Việt Nam từ nhiều năm nay, giúp đồ gỗ Việt ngày càng có chỗ đứng vững chắc tại thị trường Anh.

Vương quốc Anh có nhu cầu nhập khẩu gần 11,9 tỷ USD (năm 2019) thành phẩm và nguyên, phụ liệu đồ gỗ .

Việt Nam là nước xuất khẩu nhiều đồ gỗ và nội thất vào Anh. Trị giá đồ gỗ Việt Nam xuất khẩu sang Anh năm 2019 đạt 421.832.000 USD, chiếm 3,6% thị phần nhập khẩu ngành hàng gỗ của Anh. Sức cạnh tranh của đồ gỗ Việt Nam đang gia tăng trước các đối thủ lớn đến từ Trung Quốc (37,1% thị phần), Ý (8,5% thị phần), Đức (8,2% thị phần), Ba Lan (8% thị phần) và Mỹ (4,2% thị phần). (nguồn : ITC 2019).

Để đồ gỗ Việt Nam mở rộng thị phần, doanh nghiệp Việt Nam cần tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu, phải giữ được các khách hàng đã có và phát triển thêm khách hàng mới với những mặt hàng mới.

Thực tế, nhóm hàng đồ gỗ có phạm vi tiêu thụ rất rộng, DN Việt Nam mới đáp ứng được một phần nhu cầu nên dư địa thị trường vẫn còn nhiều.

Số TT	Tên nước	Kim ngạch XK năm 2019 (1.000 USD)	Tỷ lệ trên tổng nhập khẩu mặt hàng đó của UK (%)	So sánh giá trị XK năm 2018-2019 (%)	Thứ hạng của nước đối tác trong mặt hàng XK trên thế giới	Mức thuế quan trung bình của UK (%)
	Tất cả các nước XK	11.869.068	100	1		
1	Trung Quốc	4.401.876	37,1	8	1	1,5
2	Ý	1.013.217	8,5	-4	4	0
3	Đức	973.671	8,2	-6	2	0
4	Ba Lan	945.223	8	-4	3	0
5	Mĩ	501.805	4,2	0	7	1,5

6	Việt Nam	421.832	3,6	11	5	0,1
7	Pháp	277.493	2,3	-7	12	0
8	Lithuania	213.575	1,8	14	21	0
9	Ai-len	175.415	1,5	12	50	0

(Nguồn: ITC)

Theo UKVFTA, nhiều mặt hàng gỗ và sản phẩm từ gỗ của Việt Nam được hưởng thuế nhập khẩu vào Anh 0% trong vòng 5 năm (gỗ nguyên liệu hiện có thuế suất 2-10%).

Hiệp định UKVFTA góp phần tạo sức hấp dẫn cho môi trường đầu tư kinh doanh tại Việt Nam, thu hút dòng vốn FDI vào Việt Nam, đặc biệt trong ngành chế biến gỗ.

Sản phẩm cao su

Nhu cầu nhập khẩu cao su và các sản phẩm từ cao su của Anh gần 5,3 tỷ USD năm 2019. Các nước xuất khẩu nhiều sản phẩm cao su vào Anh gồm Đức (chiếm 16,9% thị phần), tiếp theo là Trung Quốc (15,5%), Pháp (5,7%), Hoa Kỳ (5,4%). Mặc dù là nước sản xuất cao su nhiều thứ 3 trên thế giới nhưng xuất khẩu cao su của Việt Nam sang Anh chiếm thị phần khiêm tốn 0,7% đứng thứ 26 trong các nhà cung cấp.

Số TT	Tên nước	Kim ngạch XK năm 2019 (1.000 USD)	Tỷ lệ trên tổng nhập khẩu mặt của UK (%)	So sánh giá trị XK năm 2018-2019 (%)	Thứ hạng của nước đối tác trong mặt hàng XK trên thế giới	Mức thuế quan trung bình của UK (%)
	Tất cả các nước XK	5.282.182	100	-8		
1	Đức	890.926	16,9	-19	2	0

2	Trung Quốc	820.467	15,5	-4	1	2,4
3	Pháp	303.552	5,7	-14	8	0
4	Mĩ	285.087	5,4	-3	4	2,4
5	Ma-lai-xia	221.522	4,2	7	7	2,4
6	Bỉ	219.856	4,2	13	13	0
7	Hà Lan	219.522	4,2	-18	12	0
8	Ý	216.405	4,1	-16	11	0
9	CH Sec	180.592	3,4	-16	16	0
10	Ba Lan	174.354	3,3	-15	10	0
11	Tây Ban Nha	170.123	3,2	-13	15	0
12	Nhật	140.522	2,7	-10	5	2,4
13	Hàn Quốc	138.714	2,6	-6	6	0
14	Thổ Nhĩ Kỳ	138.462	2,6	22	21	0
15	Thái lan	125.603	2,4	4	3	2,4
26	Việt Nam	34.833	0,7	36	14	0,1

(Nguồn ITC)

Các mặt hàng cao su của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Anh từ năm 2017 trở lại đây là nhóm các chế phẩm từ cao su tự nhiên và chế phẩm từ cao su bột, cao su lưu hóa.

Kim ngạch xuất khẩu một số chủng loại cao su, sản phẩm từ cao su của Việt Nam sang thị trường Anh năm 2019

Mã HS	Tên hàng	Xuất khẩu sang thị trường Anh (USD)
'4001	Cao su tự nhiên	<i>48.000</i>
400510	Cao su hỗn hợp với muối carbon hoặc oxit silic:	<i>11.000</i>
400690	Các dạng khác (ví dụ, thanh, ống và dạng hình) và các sản phẩm khác (ví dụ, đĩa, vòng) bằng cao su chưa lưu hóa.	<i>82.000</i>
400931	Các loại ống, ống dẫn bằng cao su lưu hóa, Đã gia cố hoặc kết hợp duy nhất với vật liệu dệt:	<i>26.000</i>
400942	Các loại ống, ống dẫn bằng cao su lưu hóa có kèm phụ kiện ghép nối	<i>103.000</i>
401130	Lốp loại bơm hơi bằng cao su, dùng cho máy bay	<i>43.000</i>
401691	Tấm phủ sàn và tấm (đệm) trải sàn bằng cao su lưu hóa	<i>49.000</i>
401693	Miếng đệm, vòng đệm và các miếng chèn khác bằng cao su lưu hóa	<i>238.000</i>
401699	Các sản phẩm cao su lưu hóa khác	<i>88.000</i>

Sản phẩm dệt may

Kim ngạch sản phẩm dệt may Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Anh chiếm 2,36% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam.

Năm	2016	2017	2018	2019
Tổng XK dệt may (tỷ USD)	23,82	26,03	30,48	32,85
XK dệt may sang Anh (USD)	713,811	708,749	776,466	776,814
Tỷ trọng của Anh trong tổng KNXK dệt may (%)	2,99	2,72	2,54	2,36
Tổng XK hàng hóa sang Anh (tỷ USD)	4,89	5,42	5,78	5,76
Tỷ trọng của dệt may trong tổng KNXK sang Anh (%)	14,59	13,07	13,43	13,48

Nguồn: Tính toán từ số liệu của Tổng cục Hải quan

Nhập khẩu hàng dệt may vào Anh từ các nguồn cung ứng chính

(nhóm hàng mã HS 61&62)

Nguồn cung ứng	Năm 2019 (triệu USD)	Năm 2019 so năm 2018 (%)	Thị phần của nguồn cung ứng trong tổng NK vào Anh (%)	
			Năm 2019	Năm 2018
Trung Quốc	4,83	-7,19	19,42	20,84
Bangladesh	3,64	5,18	14,63	13,85
Italy	1,80	14,87	7,27	6,30
Thổ Nhĩ Kỳ	1,70	-5,84	6,84	7,24
Ấn Độ	1,42	-0,19	5,69	5,68
Hà Lan	1,41	14,85	5,67	4,92
Đức	1,23	-3,11	4,97	5,10
Pháp	1,00	-6,04	4,03	4,27
Cambodia	0,97	-3,33	3,88	4,00
Tây Ban Nha	0,76	-0,60	3,06	3,06
Pakistan	0,72	-3,44	2,91	3,01

Việt Nam	0,71	2,04	2,84	2,77
Bỉ	0,68	7,99	2,73	2,52
Sri Lanka	0,62	3,20	2,51	2,42
Myanmar	0,38	24,7	1,55	1,24

Nguồn: Trademap

Theo UKVFTA, các mặt hàng dệt may của Việt Nam được giảm thuế nhập khẩu về 0% (từ mức 12%) ngay khi Hiệp định có hiệu lực hoặc về 0% theo lộ trình B3, B5, B7 – tức sau 4, 6, 8 năm từ khi Hiệp định có hiệu lực.

* Các mặt hàng có *mức thuế 0% ngay khi UKVFTA có hiệu lực* tập trung vào mặt hàng nguyên liệu và hàng dệt may là đồ lót, áo choàng tắm, quần áo ngủ, đồ mặc trong nhà, đồ bơi, khăn tay, khăn choàng và cavat (trừ loại tơ tằm), găng tay, quần tất, quần áo trẻ em, áo blouse hoặc sơ mi dệt kim dành cho nữ hoặc trẻ em gái... (HS 50-60).

Cà phê

Việt Nam là nước xuất khẩu cà phê lớn nhất tính theo khối lượng vào thị trường Anh. Tuy nhiên, tính theo trị giá thì cà phê Việt Nam chỉ chiếm 10,9% thị phần, đứng thứ 4 sau Pháp, Đức và Brazil.

Nhập khẩu cà phê vào Anh từ các nguồn cung ứng chính

Thị trường	Năm 2019			Năm 2019 so với năm 2018 (%)	Thị phần về trị giá nhập khẩu vào Anh (%)
	Lượng (tấn)	Trị giá (nghìn USD)	Đơn giá (USD/tấn)		Năm 2019
Tổng	256.955	1.057.547	4.727	-2	100
<i>Pháp</i>	10.723	157.241	14.664	11	14,9
<i>Đức</i>	17.736	135.079	7.616	-6	12,8
<i>Brazil</i>	49.243	118.332	2.403	-25	11,2
<i>Việt Nam</i>	63.284	115.411	1.824	6	10,9

Italy	11.376	63.917	5.619	-7	6
Tây Ban Nha	10.412	62.994	6.050	19	6
Hà Lan	11.865	62.305	5.251	19	5,9

(Nguồn: Số liệu tính toán từ Trademap)

Theo UKVFTA, hầu hết các loại cà phê Việt Nam được hưởng thuế nhập khẩu 0% vào Anh, ngay khi Hiệp định có hiệu lực.

Gạo

Thị trường gạo của Anh có nhu cầu nhập khẩu hàng năm khoảng 672 ngàn tấn. Mặc dù Việt Nam là một trong những nước xuất khẩu gạo hàng đầu thế giới nhưng xuất khẩu gạo của Việt Nam sang Anh vẫn ở mức khiêm tốn với 0,2% thị phần. Theo thống kê của UN Comtrade statistic năm 2019, Việt Nam đứng thứ 22 cách xa các nước xuất khẩu gạo hàng đầu vào Anh gồm Ấn Độ (22% thị phần), Pakistan (18%), Tây Ban Nha (11%), Italia (10,9%), Thái Lan (9,2%).

Theo UKVFTA, thuế nhập khẩu các loại gạo thơm của Việt Nam vào Anh được giảm từ 17,4% xuống 0% trong phạm vi hạn ngạch thuế quan. Cùng với những tiến bộ kỹ thuật vượt bậc về giống lúa cho gạo chất lượng cao, gạo Việt Nam được dự báo sẽ nhanh chóng mở rộng thị phần tại Anh trong thời gian tới.

Nhập khẩu gạo (HS: 1006) của Anh và thị phần của các nước xuất khẩu

Số TT	Tên nước	Kim ngạch XK năm 2019 (1.000 USD)	Tỷ lệ trên tổng nhập khẩu gạo hàng đầu của UK (%)	Lượng XK năm 2019 (tấn)	So sánh giá trị XK năm 2018-2019 (%)	Thứ hạng của nước đối tác trong mặt hàng XK trên thế giới	Mức thuế quan trung bình của UK (%)
	Tất cả các nước XK	530,737	100	671,601	10		
1	Ấn Độ	116,547	22	119,095	46	1	17.3
2	Pakistan	95,393	18	99,351	-3	3	17.3
3	Tây Ban Nha	58,812	11.1	79,569	30	15	0
4	Italia	57,702	10.9	64,637	-14	8	0

5	Thái Lan	49,026	9.2	62,904	7	2	17.4
6	Hà Lan	37,404	7	37,296	13	12	0
7	Bỉ	20,823	3.9	18,927	-18	13	0
8	Myanmar	20,501	3.9	61,878	22	7	7.6
9	Guyana	12,559	2.4	39,009	154	17	0
10	Mĩ	12,105	2.3	20,339	-1	4	17.4
11	Campuchia	9,705	1.8	13,218	-21	9	7.6
12	Pháp	8,328	1.6	7,235	-27	29	0
13	Uruguay	6,099	1.1	11,904	-21	10	17.4
14	Bồ Đào Nha	5,847	1.1	9,068	47	25	0
15	Đức	2,538	0.5	1,915	-6	22	0
16	Thổ Nhĩ Kỳ	2,490	0.5	5,832	1617	43	17.4
17	Achentina	2,197	0.4	5,063	130	16	17.4
18	Ai-len	1,683	0.3	864	23	71	0
19	Hi Lạp	1,605	0.3	2,407	-44	24	0
20	Nhật bản	1,321	0.2	465	29	26	17.4
21	Đan Mạch	1,314	0.2	1,672	-4	44	0
22	Việt Nam	1,296	0.2	1,719	376	5	17.4
23	Úc	1,076	0.2	1,594	3	18	17.4
24	LB Nga	879	0.2	2,052	-15	20	17.4

Giày dép

Tổng giá trị nhập khẩu giày dép của Anh trong năm 2019 đạt 6.918 triệu USD, trong đó nhập từ Việt Nam khoảng 628 triệu USD. Các đối thủ cạnh tranh mạnh

gồm có Trung Quốc, Hà Lan, Italia, Bỉ và Đức nhờ ưu thế mẫu mã đẹp, chất liệu tốt và thương hiệu đã được công nhận trên toàn cầu.

Ngoài giày thể thao và giày da thông dụng, thị trường Anh còn có nhu cầu lớn giày chuyên dụng như giày trượt tuyết, giày đá bóng và giày bảo hộ.

Hiệp định UKVFTA sẽ mang lại nhiều lợi thế cho ngành giày dép Việt Nam, tạo cơ hội tăng trưởng xuất khẩu và tăng sức cạnh tranh tại thị trường Anh.

Ngay sau khi áp dụng EVFTA, 37% các dòng thuế nhập khẩu của Anh đối với giày dép Việt Nam sẽ về 0% từ mức thuế trung bình 6,7%. Các mặt hàng được hưởng mức thuế này tập trung vào giày thể thao, giày vải và giày cao su.

Bảng so sánh vị trí của giày dép Việt Nam trên thị trường Anh

SỐ TT	Tên nước	Kim ngạch XK năm 2019 (1.000 USD)	Tỷ lệ trên tổng nhập khẩu mặt hàng đó của UK (%)	So sánh giá trị XK năm 2018-2019 (%)	Mức thuế quan trung bình của UK (%)
	tất cả các nước XK	6.918.784	100	0	
1	Trung Quốc	1.561.702	22,6	-4	10,7
2	Hà Lan	804.310	11,6	10	0
3	Italia	789.180	11,4	-1	0
4	Bỉ	641.607	9,3	16	0
5	Đức	597.329	8,6	-12	0
6	Việt Nam	589.775	8,5	0	6,7
7	Pháp	369.369	5,3	0	0
8	Ấn Độ	298.495	4,3	-2	6,7
9	In-đô-nê-xia	257.353	3,7	-7	6,7
10	Tây Ban Nha	196.166	2,8	-5	0
11	Cam-pu-chia	136.474	2	-7	0
12	CH Séc	107.747	1,6	28	0

13	Bồ Đào Nha	96.026	1,4	-11	0
14	Ba Lan	94.935	1,4	33	0
15	Thái Lan	50.996	0,7	-4	10,7

Nguồn ITC

Rau quả

Theo thống kê của Uncomtrade, tổng kim ngạch nhập khẩu rau quả của Anh năm 2019 đạt hơn 1,6 tỉ USD từ khắp nơi trên thế giới. Những mặt hàng được ưa chuộng nhất là khoai tây, cà chua, cà rốt, hành, dưa leo, táo, nho, lê. Thị trường Anh cũng rất hoan nghênh các loại quả nhiệt đới như chuối, cam, quýt, xoài, dứa. Lượng rau, quả nhập khẩu có xu hướng ngày một tăng với mức tăng trưởng bình quân từ năm 2015-2019 là 3%.

Do khoảng cách địa lý xa xôi và tiêu chuẩn kiểm soát nhập khẩu rau củ quả của Anh rất nghiêm ngặt nên xuất khẩu rau củ quả từ Việt Nam sang Anh chỉ chiếm thị phần rất khiêm tốn 0,05% chưa tới 8,5 triệu USD trong năm 2019.

Để có thể mở rộng thị phần, doanh nghiệp xuất khẩu rau quả Việt Nam phải đáp ứng một cách bền vững các qui định pháp luật của Anh về an toàn vệ sinh thực phẩm, giới hạn dư lượng thuốc trừ sâu thấp, kiểm dịch thực vật, giống cây biến đổi gen, khả năng truy xuất nguồn gốc rõ ràng.

THỐNG KÊ XUẤT KHẨU RAU CỦ QUẢ VIỆT NAM SANG ANH NĂM 2019

MÃ HS 07, 08, 20

Mã số HQ		Kim ngạch XK (USD)	Mặt hàng
HS 07			
	0701		Khoai tây, tươi hoặc ướp lạnh.
	0702		Cà chua, tươi hoặc ướp lạnh.

	0703		Hành tây, họ tây, tỏi, tỏi tây và
	0704		Bắp cải, súp lơ, su hào,
	0706		Cà rốt, củ cải, salad củ dền,
	0708		Rau họ đậu, có vỏ
	0709		Các loại rau khác, tươi hoặc ướp lạnh
	0710		Rau (chưa nấu chín hoặc nấu chín
	0711		Rau được bảo quản tạm thời
	0712		Rau khô, nguyên hạt, cắt khúc
	0713		Rau đậu khô, vỏ khô
	0714		Manioc, dong riềng, bột củ lan,
HS08			
	0801		Dừa, hạt Brazil và hạt điều
	0802		Các loại hạt khác, tươi hoặc khô,
	0803		Chuối, bao gồm chuối, tươi
	0804		Quả chà là, quả sung, quả dứa, quả bơ,
	0805		Quả có múi, tươi hoặc khô.
	0806		Nho, tươi hoặc khô.
	0807		Dưa (kể cả dưa hấu)
	0808		Táo, lê và mận qua, tươi.
	0810		Hoa quả khác, tươi
	0811		Trái cây và quả hạch, chưa nấu chín hoặc nấu chín
	0813		Trái cây sấy khô, không phải trái cây
	0814		Vỏ trái cây họ cam quýt hoặc dưa

HS 20			
	2001		Rau, trái cây, các loại hạt và các loại khác
	2003		Nấm và nấm cục, đã chế biến
	2004		Các loại rau khác được chế biến hoặc bảo quản
	2005		Các loại rau khác được chế biến hoặc bảo quản
	2006		Rau, trái cây, các loại hạt, vỏ trái cây
	2007		Mứt, thạch trái cây, mứt cam tươi
	2008		Trái cây, quả hạch và các bộ phận ăn được khác
	2009		Nước ép trái cây (kể cả nho)
		8.472.864	Tổng

(Nguồn Hải quan VN)

Hiệp định UKVFTA khi có hiệu lực xóa bỏ ngay 94% trong tổng số 547 dòng thuế rau quả và các chế phẩm từ rau quả, trong đó có nhiều sản phẩm là thế mạnh của Việt Nam như vải, nhãn, chôm chôm, thanh long, dưa, dưa...

Năm 2019, rau quả Việt nam xuất khẩu sang Anh chịu thuế suất trung bình 15-17,4%, có những loại hoa quả đã chịu thuế hơn 20%.

Thủy sản

Vương quốc Anh nhập khẩu hơn 4,4 tỉ USD thủy sản các loại hàng năm (nguồn ITC: 2019) trong đó nhập khẩu từ Việt Nam gần 200 triệu USD, chiếm 6,6% tổng kim ngạch nhập khẩu ngành hàng này của Anh.

Bảng dưới đây thể hiện vị trí của thủy sản Việt Nam trên thị trường Anh

Cá, động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống (mã HS: 03)

Số TT	Exporting countries	Value imported into UK in 2019 (USD thousand)	Share in United Kingdom's imports (%)
	World	3.005.927	100
1	Trung Quốc	352.461	11,7
2	I-xơ-len	339.302	11,3

3	Đảo Faroe	305.972	10,2
4	Thụy Điển	295.494	9,8
5	Việt Nam	198.088	6,6
6	Nauy	168.514	5,6
7	Đan Mạch	144.650	4,8
8	Đức	123.241	4,1
9	Ấn Độ	122.043	4,1
10	Hà Lan	104.090	3,5
11	LB Nga	97.968	3,3
12	Băng-la-đét	76.915	2,6
13	Thổ Nhĩ Kỳ	59.315	2
14	Ái-len	57.076	1,9

Cá đã chế biến hoặc bảo quản; trứng cá muối và các sản phẩm thay thế trứng cá muối được chế biến từ trứng cá (mã HS: 1604)

Số TT	Exporting countries	Value imported into UK in 2019 (1.000 USD)	Share in United Kingdom's imports (%)
1	Đức	178.607	17,9
2	Seychelles	75.342	7,5
3	Mauritius	70.586	7,1
4	Tây Ban Nha	67.366	6,7
5	Ghana	56.952	5,7
6	Ecuador	55.220	5,5
7	Philippines	51.581	5,2
8	Mỹ	50.173	5
9	Ba Lan	46.807	4,7
10	Đan Mạch	44.153	4,4
11	Pháp	35.756	3,6
12	Hà Lan	35.070	3,5
13	Thái Lan	32.456	3,2
14	Morocco	28.790	2,9
28	Việt Nam	2.407	0,2

Động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác, đã chế biến hoặc bảo quản (trừ hun khói) (mã HS: 1605)

Số TT	Exporting countries	Value imported in 2019 (USD thousand)	Share in United Kingdom's imports (%)
	World	412.933	100
1	Việt Nam	97.704	23,7
2	Đan Mạch	54.270	13,1
3	Canada	47.850	11,6

4	Ái-xơ-len	43.434	10,5
5	Nauy	25.613	6,2
6	Indônêxia	23.762	5,8
7	Honduras	23.662	5,7
8	Thái Lan	14.156	3,4
9	Hà Lan	13.176	3,2
10	Pháp	10.574	2,6
11	Đức	9.489	2,3
12	Ấn Độ	9.441	2,3
13	LB Nga	7.063	1,7
14	Trung Quốc	6.933	1,7

Dịch Covid-19 làm thay đổi xu hướng tiêu dùng và nhập khẩu thủy sản ở Anh.

Người tiêu dùng hướng tới những sản phẩm thủy sản tiêu thụ ở nhà, dễ bảo quản, dễ chế biến, tiện dụng và có mức giá trung bình thấp. Đây là những tiêu chí phù hợp với những sản phẩm thủy sản sau:

Thủy sản đông lạnh, đóng hộp, khô và chế biến sẵn như chả cá hay cá xay đã nấu chín .

Tôm thẻ và tôm sú cỡ nhỏ tới trung bình dạng đông lạnh đang được ưa chuộng nhất tại thị trường Anh .

Nhờ UKVFTA, hầu hết tôm nguyên liệu của Việt Nam (tươi, đông lạnh, ướp lạnh) nhập khẩu vào Anh sẽ được giảm từ mức thuế cơ bản 10-20% xuống 0% ngay khi Hiệp định có hiệu lực.

Xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang Anh năm 2019

Mã HS	Mặt hàng	Kim ngạch (1.000 USD)	Thị phần nhập khẩu tại UK (%)	+/- năm 2019/2018 (%)
03	Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác	198.088	6,6	10

1604	Cá đã chế biến hoặc bảo quản; trứng cá muối và các sản phẩm thay thế trứng cá muối được chế biến từ trứng cá	2.407	0,2	-38
1605	Động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác, đã chế biến hoặc bảo quản (trừ hun khói)	97.704	23,7	-14
	Tổng	298.199	6,7	

Nguồn ITC

Phần V : Các kênh phân phối và bán hàng

Tác giả: Hary Hoan Tran và Anh Dao Carrick

Anh Quốc có hệ thống kênh phân phối và bán hàng phát triển bậc nhất thế giới. Thị trường có sự phân định rõ ràng và có sự tham gia của nhiều công ty trong chuỗi. Nhiều công ty thương mại (trading agents) làm đầu mối nhập khẩu tìm kiếm sản phẩm cho các công ty bán buôn. Các công ty bán buôn sau đó phân phối lại cho các công ty bán lẻ để bán tới tay người tiêu dùng. Trong những năm gần đây các tập đoàn siêu thị tìm đặt hàng tiếp từ các nhà máy để đa dạng hóa sản phẩm và kiểm soát chất lượng.

Các doanh nghiệp Việt Nam có thể tìm kiếm cơ hội (i) bán sản phẩm qua các công ty thương mại (ii) sản xuất theo đơn đặt hàng cho các siêu thị hoặc (ii) thậm chí có thể làm thương mại điện tử trực tiếp tới khách hàng.

Công việc cần chuẩn bị:

5.1 Tài liệu giới thiệu sản phẩm

Bước khởi đầu quan trọng nhất đối với các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam là quảng bá sản phẩm và cung cấp đầy đủ thông tin về sản phẩm của mình cho khách hàng thông qua website và cataloge điện tử bằng tiếng Anh có trình độ chuyên nghiệp cao. Nếu chưa có kinh nghiệm, bạn có thể tham khảo thông tin về các sản phẩm tương tự trên Alibaba.com. Thông tin tối thiểu bao gồm:

- Quy cách và các thông số kỹ thuật của sản phẩm
- Hình thức đóng gói, dung tích (CBM)
- Số lượng có thể xếp lên 1 công 20’’ hoặc 40’’
- Các giấy phép, chứng chỉ chất lượng và bằng phát minh liên quan
- Hình ảnh đẹp, chất lượng cao và chuyên nghiệp
- Nhận xét từ các khách hàng nước ngoài khác nếu có
- Thông tin liên hệ và cách thức đặt hàng
- Số lượng đặt hàng tối thiểu (MOQ)
- Giá sản phẩm cho các mức đặt hàng

5.2 Bán sản phẩm qua các công ty thương mại hoặc nhà phân phối

Đề nhanh chóng vào được thị trường, cách hiệu quả nhất đối với các doanh nghiệp Việt Nam là tìm kiếm các công ty thương mại hoặc nhà phân phối cho sản phẩm của mình. Nhà phân phối là các công ty đã có sẵn mạng lưới khách hàng bán lẻ như hệ thống các siêu thị.

- Lên danh sách các công ty thương mại hoặc các công ty bán buôn cần tiếp cận. Doanh nghiệp có thể tham khảo các trang danh bạ như www.ukdirectory.co.uk hoặc www.esources.co.uk
- Các doanh nghiệp tránh dùng dịch vụ email miễn phí như Gmail, Yahoo, Hotmail. Cần gửi từ email chính thống của doanh nghiệp, và bao gồm số điện thoại như trên website để khách hàng kiểm tra và liên hệ.

Các doanh nghiệp cần lưu ý có thể rất ít các công ty phản hồi ngay do hàng ngày họ nhận được hàng nghìn thư chào sản phẩm từ các công ty trên khắp thế giới. Các doanh nghiệp cần lập danh sách 50 -100 công ty và tiếp cận càng nhiều càng tốt, sau đó gửi thư theo đuổi hoặc gọi điện thoại trao đổi trực.

5.3 Bán trực tiếp cho các siêu thị và tập đoàn bán lẻ

Trong các năm qua, các siêu thị và tập đoàn bán lẻ lớn của Anh Quốc chuyển dần sang đặt hàng trực tiếp của nhà sản xuất “uy tín” để đa dạng hóa sản phẩm, tìm kiếm sự sáng tạo, cũng như để kiểm soát tốt hơn nguồn gốc và chất lượng của sản phẩm. Các tập đoàn siêu thị lớn của Anh Quốc như Tesco, Sainsbury’s, Asda và Morrisons đã cung cấp thêm nhiều thông tin hướng dẫn và khuyến khích các công ty sản xuất trực tiếp liên hệ với mình.

5.3.1 Đăng ký để trở thành nhà cung cấp cho các tập đoàn bán lẻ và các siêu thị

Nếu không có điều kiện tiếp cận trực tiếp, các doanh nghiệp Việt Nam có thể đăng ký để trở thành nhà cung cấp cho các siêu thị lớn của Anh Quốc thông qua hướng dẫn trên website của họ. Thông thường, bạn phải trả lời các câu hỏi theo mẫu nếu muốn trở thành nhà cung cấp của họ. Ví dụ, Tập đoàn siêu thị Asda sẽ yêu cầu bạn cung cấp các thông tin sau đây:

- Tên công ty, quy mô sản xuất, hình ảnh nhà máy và dây chuyền sản xuất, website, các thông tin về chứng chỉ quốc tế, tiêu chuẩn chất lượng, địa chỉ văn phòng giao dịch và số điện thoại liên hệ,
- Chi tiết về sản phẩm – sản phẩm là gì, hình ảnh chuyên nghiệp từ nhiều góc độ, đặc tính ưu việt và riêng có của sản phẩm cũng như nơi sản xuất.

Trước khi đăng ký, bạn phải nghiên cứu kỹ website của nhà phân phối để đảm bảo sản phẩm của mình phù hợp với phân khúc thị trường, ưu tiên và tôn chỉ hoạt động của họ. Nếu nhà phân phối tập trung vào phân khúc thị trường “giá trị - value / giảm giá - discounted”, thì những sản phẩm chất lượng cao, và giá cao sẽ không phù hợp. Ngược lại, nếu nhà phân phối tập trung vào phân khúc chất lượng cao thì bạn không nên mời chào sản phẩm bình dân không có thương hiệu được nhận diện trên thị trường quốc tế.

5.3.2 Kết nối trên mạng xã hội

Đây là một kênh tiếp cận hiệu quả cho các doanh nghiệp để tìm kiếm và kết nối trực tiếp với các giám đốc mua hàng (buyers/ purchasing managers) và giới thiệu sản phẩm. Linked In là một công cụ hữu hiệu.

5.2.3 Tham gia hội chợ

Thông qua công cụ tìm kiếm Google ví dụ từ khóa “UK 2021 Furniture Trade Show”, bạn có thể tìm kiếm các hội chợ phù hợp cho sản phẩm của mình. Đây là cách tiếp cận chi phí cao, nhưng đổi lại bạn sẽ gặp gỡ được khách hàng cũng như các doanh nghiệp lớn đang đi tìm sản phẩm mới.

Doanh nghiệp Việt Nam có thể sử dụng các đại lý hoặc nhà phân phối sở tại, nhất là khi sản phẩm mới tham gia thị trường để kiểm tra sản phẩm có phù hợp hay không và để tận dụng kiến thức địa phương của họ, trong một số trường hợp có thể tiết kiệm chi phí marketing và một số chi phí khác.

Hai Tập đoàn bán buôn lớn trong lĩnh vực thực phẩm và hàng tiêu dùng thiết yếu tại Anh là Costco Wholesale UK và JJ Foodservice.

Các tập đoàn bán lẻ lớn chuyên phân phối thực phẩm và hàng tiêu dùng thiết yếu có Tesco, Sainbury, Whole Foods, Waitrose, Mark & Spencers, Lidl, Aldi, Morrisons, Asda, Co-op Food. Phân phối đồ gỗ có: Ikea, Real Wood Furniture, Furniture Village, Amosman Furniture, Oak Furniture UK, Mango Furniture,... . Đồ điện tử gia dụng có John Lewis & Partners, Currys. Hiện tại các kênh bán hàng online và giao hàng tận nhà rất phát triển. Một số doanh nghiệp chỉ tập trung vào bán hàng online, không có cửa hàng, thậm chí chỉ dùng nhà kho và dịch vụ giao hàng của bên thứ ba. Các doanh nghiệp này đang phát triển nhờ lợi thế chi phí thấp và nhu cầu mua sắm online gia tăng trong đại dịch Covid-19.

5.4 Digital marketing

Digital marketing đang được các công ty thương mại phát triển dựa trên công nghệ thông tin truyền thông thế hệ mới. Ví dụ : sử dụng mạng xã hội, các apps mua sắm online hay rất nhiều hình thức quảng cáo, mua sắm trực tuyến.¹ Digital

¹https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/814709/cma_digital_strategy_2019.pdf

marketing đã trở thành một xu thế tất yếu của nền kinh tế. Hầu hết các công ty thương mại đều sử dụng digital marketing.

Các doanh nghiệp Việt Nam muốn xuất khẩu sản phẩm sang Anh quốc cần phải xây dựng website bằng tiếng Anh để giới thiệu năng lực sản xuất - kinh doanh và quảng bá sản phẩm với nội dung trọng tâm là các tiêu chuẩn chất lượng, mẫu mã, thương hiệu, các loại chứng chỉ quốc tế đã được cấp, các hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng. Địa chỉ email dùng cho các giao dịch phải có tên của người giao dịch và có đuôi là tên Công ty đã đăng ký và công bố trên trang web. Tất cả email giao dịch phải ghi đầy đủ họ tên, chức vụ, số điện thoại và địa chỉ của Công ty.

Quảng cáo kỹ thuật số đã và đang biến đổi tích cực cuộc sống và nền kinh tế tại Vương quốc Anh. Theo một khảo sát của Chính phủ hồi tháng 2/2020 : 96% hộ gia đình có truy cập internet, tăng từ 93% vào năm 2019 và 57% vào năm 2006²; 76% người trưởng thành sử dụng ngân hàng trực tuyến, tăng từ 30% năm 2007 và 73% năm 2019³; 87% tổng số người trưởng thành đã mua sắm trực tuyến trong vòng 12 tháng qua, tăng từ 53% trong năm 2008; nhóm tuổi từ 65 trở lên có mức tăng trưởng cao nhất, tăng từ 16% đến 65% trong giai đoạn này⁴; 55% người trưởng thành sử dụng dịch vụ giao dịch trực tuyến để mua quần áo,

2

<https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/householdcharacteristics/homeinternetandsocialmediausage/bulletins/internetaccesshouseholdsandindividuals/2020#:~:text=In%20January%20to%20February%202020%2C%2076%25%20of%20adults%20in%20Great,2007%20and%2073%25%20in%202019.>

3

<https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/householdcharacteristics/homeinternetandsocialmediausage/bulletins/internetaccesshouseholdsandindividuals/2020#:~:text=In%20January%20to%20February%202020%2C%2076%25%20of%20adults%20in%20Great,2007%20and%2073%25%20in%202019.>

4

<https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/householdcharacteristics/homeinternetandsocialmediausage/bulletins/internetaccesshouseholdsandindividuals/2020#:~:text=In%20January%20to%20February%202020%2C%2076%25%20of%20adults%20in%20Great,2007%20and%2073%25%20in%202019.>

giày dép và phụ kiện; 32% người trưởng thành sử dụng giao dịch trực tuyến để mua đồ ăn từ các nhà hàng, chuỗi cửa hàng ăn nhanh hoặc dịch vụ ăn uống⁵; 49% người trưởng thành từ 25 đến 34 tuổi sử dụng loa có kết nối từ xa hoặc ứng dụng trợ lý ảo, so với 17% ở những người từ 65 tuổi trở lên; 18% người trưởng thành sử dụng các thiết bị điều khiển năng lượng hoặc ánh sáng có kết nối internet.⁶

Theo Báo cáo mở khóa cạnh tranh kỹ thuật số từ Ban chuyên gia cạnh tranh kỹ thuật số vào tháng 3 năm 2019 một phần ba (33,5%) các giao dịch thương mại điện tử của Vương quốc Anh được thực hiện thông qua Amazon vào năm 2018⁷; người Anh đã dành khoảng 4 tỷ giờ trực tuyến mỗi tháng vào năm 2018, trong đó hơn 1,4 tỷ giờ được dành cho các trang Facebook và Google⁸.

Lợi ích và thách thức của digital marketing

Lợi ích

- Do các rào cản và ràng buộc về địa lý nói chung là không liên quan đến thị trường kỹ thuật số, nền kinh tế số hóa có thể mở rộng trên quy mô toàn cầu thay vì quy mô quốc gia hoặc khu vực;

⁵

<https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/householdcharacteristics/homeinternetandsocialmediausage/bulletins/internetaccesshouseholdsandindividuals/2020#:~:text=In%20January%20to%20February%202020%2C%2076%25%20of%20adults%20in%20Great,2007%20and%2073%25%20in%202019.>

⁶

<https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/householdcharacteristics/homeinternetandsocialmediausage/bulletins/internetaccesshouseholdsandindividuals/2020#:~:text=In%20January%20to%20February%202020%2C%2076%25%20of%20adults%20in%20Great,2007%20and%2073%25%20in%202019.>

⁷https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/785547/unlocking_digital_competition_furman_review_web.pdf

⁸https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/785547/unlocking_digital_competition_furman_review_web.pdf

- Nền kinh tế kỹ thuật số đã mang lại lợi ích cho người tiêu dùng bằng cách tạo ra các danh mục sản phẩm và dịch vụ hoàn toàn mới. Nhiều sản phẩm và dịch vụ trong số này có chất lượng cao với giá thấp;
- Nó cũng đã mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp bằng cách giảm chi phí khởi nghiệp và mở rộng quy mô thông qua các công cụ so sánh kỹ thuật số;
- Trong một số lĩnh vực, công cụ so sánh kỹ thuật số đã tạo điều kiện cho sự cạnh tranh lớn hơn, cho phép nhiều doanh nghiệp mới gia nhập hơn, và tạo điều kiện cho phép người tiêu dùng đưa ra lựa chọn sáng suốt hơn
- Thúc đẩy công nghệ mới;
- Theo Báo cáo mở khóa cạnh tranh kỹ thuật số từ Ban chuyên gia cạnh tranh kỹ thuật số vào tháng 3 năm 2019 lĩnh vực công nghệ kỹ thuật số đã đóng góp gần 184 tỷ bảng giá trị gia tăng cho nền kinh tế Vương quốc Anh trong năm 2017, tăng từ 170 tỷ bảng vào năm 2016 và đang mở rộng nhanh hơn 2,6 lần so với phần còn lại của nền kinh tế Vương quốc Anh. Số lượng việc làm trong lĩnh vực kỹ thuật số được báo cáo đã tăng gấp 5 lần so với tỷ lệ của phần còn lại của nền kinh tế trong năm 2017.12 ngành công nghiệp kỹ thuật số sử dụng nhiều nhất chiếm 16% sản lượng trong nước, 10% số lượng việc làm (gần ba triệu người), và khoảng một phần tư tổng kim ngạch xuất khẩu của Vương quốc Anh⁹.

Thách thức

- Những thay đổi công nghệ tạo ra sản phẩm mới, thị trường mới và nhiều công ty mới nên các công ty sẽ phải luôn đổi mới, nên nhiều chi phí cho Research & Development;
- Thay đổi các chính sách của chính phủ có thể chậm hơn sự phát triển của khoa học và kỹ thuật nên tạo ra nhiều khe hở;

⁹https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/785547/unlocking_digital_competition_furman_review_web.pdf

- Có thể có nhiều tác hại ảnh hưởng đến quyền riêng tư của cá nhân.

5.2.3 Nhận biết thương hiệu

Mặc dù kim ngạch xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang Anh khá lớn nhưng phần lớn mang thương hiệu của doanh nghiệp FDI hoặc thương hiệu của nhà phân phối tại Anh. Các doanh nghiệp sản xuất Việt Nam nên cùng với nhà phân phối sở tại phát triển thương hiệu sản phẩm của riêng mình phù hợp với từng phân khúc thị trường.

Phương pháp tăng nhận thức về thương hiệu :

- Tối ưu hóa công cụ tìm kiếm trên internet (SEO)
- Tiếp thị trên mạng truyền thông xã hội
- Tiếp thị bằng video
- Tiếp thị bằng thư điện tử quảng cáo
- Tiếp thị bằng blog
- Tiếp thị bằng trang web
- Tìm kiếm có trả phí / quảng cáo theo ngữ cảnh

PHẦN VI. Văn hóa kinh doanh của người Anh

Tác giả : Paul Smith

Vương quốc Anh (UK) là một quốc gia đa dạng về văn hóa, được tạo thành từ bốn xứ gồm England, Scotland, Wales và North Ireland. Vì vậy, văn hóa kinh doanh ở Vương quốc Anh có thể khác nhau giữa các lĩnh vực, giữa các xứ và nhất là giữa các doanh nghiệp. Các tổ chức lâu đời có thể có văn hóa dựa trên di sản của họ.

Tiếng Anh được sử dụng trên khắp Vương quốc Anh, nhưng với giọng địa phương đặc biệt là ở phía Bắc. Ngoài ra, Vương quốc Anh là quốc gia đa văn hóa, có nhiều lao động nước ngoài và một số lượng lớn công dân Anh thuộc nhiều sắc tộc khác nhau. Vì Vương quốc Anh là một quốc gia mang tính quốc

tế, bạn đừng ngạc nhiên khi gặp gỡ những người từ nhiều quốc gia và có nguồn gốc khác nhau làm việc cùng nhau, một số người nói tiếng Anh có trọng âm và cách phát âm khác nhau.

Những đặc điểm cơ bản

Nhìn chung, cách tiếp cận kinh doanh của người Anh có thể được coi là trang trọng hình thức, với nhiều công ty được dẫn dắt bởi những doanh nhân lớn tuổi tuân thủ theo một giao thức đã được thiết lập và thích kinh doanh với những người mà họ có mối quan hệ lâu dài. Điều này đang thay đổi nhanh chóng với việc thế hệ trẻ ít trang trọng hình thức hơn và thoải mái hơn trong cách tiếp cận của họ. Ngành công nghệ kỹ thuật số, sáng tạo và truyền thông là điển hình của cách tiếp cận ít trang trọng hình thức hơn.

Niềm tin là chìa khóa trong tất cả các mối quan hệ kinh doanh vốn cần có thời gian để xây dựng. Vì vậy, việc xây dựng mạng lưới và thiết lập các mối quan hệ thường là chìa khóa để thành công lâu dài trong mọi loại hình kinh doanh.

Trang phục công sở thường mang tính bảo thủ, với nam giới mặc vest tối màu và thắt cà vạt cho các cuộc họp trang trọng và phụ nữ mặc vest hoặc váy tối màu, hoặc một chiếc váy và áo khoác cổ điển. Quy tắc ăn mặc có thể được nói lỏng hơn nhiều trong các lĩnh vực ít trang trọng hơn và trang phục đi họp thường là "smart casual" (áo sơ mi và quần tây). Khi bạn không rõ cách trang phục của đối tác, hãy chọn cho mình trang phục trịnh trọng. Nếu thấy đối tác ăn mặc giản dị, bạn có thể tháo cà vạt của mình ra.

Hãy nghiên cứu đối tác trước khi để đảm bảo bạn không gây phản cảm. Bạn có thể gọi người Scotland hoặc người xứ Wales là British nhưng đừng bao giờ gọi họ gọi là "English" nếu không muốn họ méch lòng.

Giới thiệu

Người Anh có phong tục bắt tay chặt khi gặp ai đó lần đầu tiên và duy trì giao tiếp bằng mắt. Phụ nữ nên được chào đón theo cách tương tự như đối tác nam của họ.

Người Anh không có nghi thức trịnh trọng khi trao danh thiếp như ở châu Á. Bạn không nên ngạc nhiên nếu danh thiếp của bạn được cất đi sau một cái nhìn thoáng qua.

Người Anh thường sử dụng tên khi xưng hô với nhau, ngay cả trong những cuộc gặp gỡ đầu tiên, nhưng nếu bạn không chắc chắn, hãy để đối tác chủ động xưng hô trước rồi hãy làm theo. Khi trao danh thiếp, hãy nói rõ tên của bạn để đối tác nghe rõ cách phát âm. Học hàm không được sử dụng trong văn hóa kinh doanh của Anh, ngoại trừ các bác sĩ y khoa. Bạn có thể gặp một số cá nhân có tước hiệu “Sir” hoặc “Lord” trước tên của họ. Tước hiệu này cần được xưng hô cho đến khi bạn được thông báo khác.

Tặng quà

Việc tặng quà tại các cuộc họp ở Vương quốc Anh không phải là thông lệ hoặc được trông đợi. Tuy nhiên, bạn có thể tặng một món quà nhỏ liên quan đến Việt Nam. Luật pháp ở Anh nghiêm cấm hành vi hối lộ và do đó nhiều công ty có chính sách “không nhận quà”. Việc mời chào các lợi ích vật chất cho các cá nhân nhằm mục đích kinh doanh là bất hợp pháp ở Anh và các công ty thực thi chính sách này một cách nghiêm ngặt. Một hộp trà hoặc cà phê Việt Nam có thể được chấp nhận, nhưng hãy lưu ý rằng một số doanh nhân có thể từ chối và bối rối khi được tặng quà.

Giải trí

Mời khách hàng đi ăn trưa hoặc ăn tối có thể được chấp nhận nhưng thông thường là vào buổi gặp mặt thứ hai. Doanh nhân Anh có xu hướng không uống rượu bia vào bữa trưa nhưng có thể dùng chút ít vào buổi tối. Bữa trưa có xu hướng ngắn và kết hợp trao đổi công việc.

Cách chốt một giao dịch

Các cuộc họp nên được sắp xếp trước càng sớm càng tốt. Doanh nhân người Anh thường có lịch làm việc kín. Vì vậy, bạn càng có nhiều đề xuất hẹn gặp sớm thì càng có nhiều cơ hội gặp được người cần gặp. Bạn nên gửi email xác nhận cuộc gặp và xác nhận lại vài ngày trước đó.

Thời gian được coi trọng như một nguồn lực kinh tế ở Vương quốc Anh. Điều đó có nghĩa là bạn phải đúng giờ và bạn nên gọi điện báo trước nếu có thể đến muộn vì một lý do nào đó. Thời gian di chuyển có thể kéo dài ở Vương quốc Anh và ở các thành phố lớn, tắc nghẽn giao thông có thể khiến bạn đến trễ. Vì vậy, hãy tính trước thời gian di chuyển giữa các cuộc hẹn.

Trong khi các cuộc họp nói chung là trang trọng, với một mục đích xác định và được dẫn dắt bởi một chương trình nghị sự, chúng thường sẽ bắt đầu bằng một số cuộc nói chuyện nhỏ. Thể thao có thể là một chủ đề, đặc biệt là bóng đá. Nếu một người cấp cao có mặt, chủ tọa có thể dẫn dắt chương trình và thực hiện hầu hết các cuộc nói chuyện, nhưng tại các cuộc họp của những người cùng cấp, hãy sẵn sàng trao đổi ý kiến và quan điểm một cách tự do. Trao đổi ý kiến và quan điểm sẽ giúp bạn xây dựng các mối quan hệ.

Khi nói đến giao tiếp, người Anh được biết đến với sự lịch sự và dè dặt, với tính chất gián tiếp của cách tiếp cận đôi khi dẫn đến sự nhầm lẫn. Nói chung, khi cố gắng tránh đối đầu và tránh bị coi là thô lỗ khi không đồng ý, họ có thể tuyên bố "perhaps - có lẽ" hoặc "it could be - nên chăng".

Mặc dù những người cùng cấp bậc có thể nói chuyện với nhau một cách thẳng thắn trực diện, nhưng nói chung tốt nhất là tránh quá thẳng thừng, vì điều này có thể bị coi là kiêu ngạo hoặc hung hăng.

Những cảm xúc mạnh mẽ hiếm khi được thể hiện trong các cuộc họp kinh doanh của người Anh và điều khôn ngoan là bạn nên hạ giọng khi nói và cố gắng tránh vung tay hay những cử chỉ khoa trương. Cùng với cách nói gián tiếp, phong cách nhẹ nhàng và hài hước cũng có thể được sử dụng để duy trì một môi trường bình tĩnh, hữu nghị. Tính hài hước kiểu Anh có phong cách chân thật, dí dỏm, tự hạ thấp bản thân và có thể tự cười nhạo. Được sử dụng một cách chính xác, sự hài hước có thể xuất hiện ở ngay cả thứ hạng cao nhất của các cuộc họp kinh doanh ở Vương quốc Anh và không phải là dấu hiệu cho thấy quy trình thủ tục không được coi trọng. Một lần nữa, sự hài hước có thể hữu ích trong việc xây dựng các mối quan hệ.

Các bài thuyết trình cần phải chuyên nghiệp, hiệu quả và không nên tạo cảm giác vội vàng hay độc đoán. Bạn cần đảm bảo rằng mọi tuyên bố đều được hỗ trợ bởi các dữ kiện và số liệu thực tế, vì chúng có nhiều khả năng ảnh hưởng đến việc ra quyết định hơn là cảm tính. Không làm các bài thuyết trình quá dài hoặc phức tạp, giữ các trang trình bày đơn giản và tránh đọc từng từ trên trang trình bày. Giao tiếp bằng mắt với những người khác trong phòng là điều quan trọng để xây dựng lòng tin. Bạn không nên mặc định rằng mọi người đều hiểu hết những điều bạn đang nói. Vì vậy, bạn hãy hỏi chủ tọa xem họ có câu hỏi gì không.

Hãy cởi mở và minh bạch nhất có thể và đừng mong đợi nhận được quyết định ngay lập tức. Bạn sẽ gặp sự đề phòng của đối tác nếu bạn được cho là đang săn đuổi một thương vụ nhanh chóng hay có phong cách chớp giật. Hãy cố gắng thỏa thuận các bước tiếp theo với thời gian biểu khi kết thúc cuộc họp.

Bạn cần xác nhận sự hiểu biết của bạn về kết luận của cuộc họp bằng một bức thư hoặc email trong cùng ngày hoặc muộn nhất là ngày hôm sau để tóm tắt những nội dung đã được quyết định và các bước cần làm tiếp theo .

Sau lần gặp đầu tiên

Bạn cần xác nhận đã nhận được các tài liệu, những thông tin trao đổi qua thư từ hay email và thông tin trao đổi miệng.

Khi nhận được thư từ hay email của đối tác, bạn cần trả lời ngay.

Các doanh nhân Anh sẽ đánh giá bạn và doanh nghiệp của bạn dựa trên tốc độ, hiệu quả và sự trung thực của bạn. Bạn nên và chỉ nên nói những điều bạn có thể làm. Nếu bạn tuyên bố những điều bạn không thể thực hiện sau đó, bạn sẽ phá vỡ lòng tin và mối quan hệ với đối tác.

Doanh nghiệp Anh có nhiều sự lựa chọn về nhà cung cấp nên việc tạo niềm tin thông qua cách tiếp cận chuyên nghiệp sẽ giúp bạn chiến thắng.

Phần VII. Tra cứu hồ sơ và báo cáo tín nhiệm của Công ty

Tác giả : Nguyễn Cảnh Cường và Anh Dao Carrick

Tra cứu thông tin về đối tác là một công việc rất quan trọng. Doanh nghiệp Việt Nam cần phải và có thể tra cứu miễn phí hồ sơ cơ bản của Doanh nghiệp Anh trong Cơ sở dữ liệu <http://resources.companieshouse.gov.uk/>.

7.1 Tra cứu thông tin công ty

- Thông tin công ty, ví dụ như địa chỉ đăng ký và ngày thành lập
- Giám đốc và Thư ký
- Trang web
- Dữ liệu chi phí thế chấp
- Tên công ty trước đây

- Thông tin mất khả năng thanh toán hay giải thể
- Báo cáo tài chính / dòng tiền, tài sản

Ngoài thông tin cơ bản nêu trên, cũng nên chú trọng một số vấn đề sau đây khi quyết định làm việc với các doanh nghiệp tại Anh.

- Phân tích tình hình tài chính của công ty ví dụ như phân tích nợ, tiền mặt, doanh thu, vốn lưu động (working capital), dòng tiền (net cashflow operations) và một số các chỉ tiêu khác để xếp hạng rủi ro tín dụng của doanh nghiệp. Từ đó, doanh nghiệp có thể xác định giới hạn tín dụng, để xác định mức tín dụng có thể mở rộng và đề phòng các trường hợp nợ xấu có thể xảy ra.
- Đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong vòng 12 tháng bằng tính thang điểm rủi ro tín dụng để có thể dự đoán được rủi ro cho giao dịch hiện tại hoặc tương lai.
- Các vấn đề pháp lý khác: Nếu doanh nghiệp có các khoản nợ phải thông qua luật pháp như toà án mà vẫn nợ, chỉ số xếp hạng tín dụng của doanh nghiệp sẽ bị ảnh hưởng.
- Kiểm tra tài chính của doanh nghiệp để đánh giá độ tin cậy và khả năng kinh doanh của doanh nghiệp.
- Kiểm tra thông tin của cổ đông để hiểu thêm về những nhà đầu tư vào doanh nghiệp.
- Đánh giá các yếu tố rủi ro để đảm bảo doanh nghiệp có thể tự tin đưa ra các quyết định sáng suốt.
- Kiểm tra các khoản nợ, thế chấp, và các chi phí khác của doanh nghiệp.
- Kiểm tra các thông tin khác có liên quan đến công ty ví dụ như tuổi của công ty, quy mô của công ty, thông báo của kiểm toán viên, thẩm định về khách hàng, nhà cung cấp, các báo cáo kinh doanh của công ty, kiểm tra tài khoản ngân hàng, kiểm tra nếu xem đối tác có tham gia rửa tiền hay không v.v

Để được trợ giúp, bạn có thể:

- Chỉ định một kế toán hoặc cố vấn thuế, hoặc luật sư có bằng cấp công nhận ở Vương quốc Anh (bằng ACCA, hoặc ACA, ICAEW)

VIII. Phương thức và Tập quán thanh toán

Tác giả : Anh Dao Carrick và Harry Hoan Tran

8.1 Hóa đơn

Nếu doanh nghiệp bán cho khách hàng một sản phẩm hoặc một dịch vụ, doanh nghiệp cần phải cung cấp cho họ một hóa đơn hay một biên lai. Biên lai là một xác nhận thanh toán, còn hoá đơn phải bao gồm các nội dung sau đây :

- Số của hóa đơn;
- Tên công ty (tên đã được dùng để đăng ký), địa chỉ và các thông tin cần liên hệ khác;
- Tên và địa chỉ của khách hàng cần phải lập hoá đơn;
- Mô tả rõ ràng về những gì bạn đang tính phí;
- Ngày hàng hóa hoặc dịch vụ được cung cấp;
- Ngày của hóa đơn;
- Chi tiết số tiền bị tính phí và tổng số tiền trong hoá đơn;
- Số thuế VAT và số tiền VAT phải trả nếu có;
- Điều khoản thanh toán: có thể có chiết khấu khi thanh toán sớm hay trả trước. Thông thường khách hàng có nghĩa vụ phải thanh toán hoá đơn trong vòng 30 ngày;
- Một số các yêu cầu khác tùy theo từng điều kiện cụ thể.

Chú ý :

- Khách hàng có quyền đòi bồi hoàn tiền trong một số trường hợp ví dụ như :
 - Khách hàng chưa bao giờ nhận được sản phẩm;
 - Sản phẩm khác với mô tả;
- Nếu doanh nghiệp nhận được một khoản tiền lớn từ một khách hàng, doanh nghiệp có thể phải đăng ký trên hệ thống chống rửa tiền (registered for an anti-money laundering scheme);

8.2 Các hình thức thanh toán

- Tiền mặt: các loại giấy bạc do ngân hàng Anh Quốc (Bank of England) phát hành là 5, 10, 20, 50 GBP. Tiền xu là 1, 2, 5, 10, 20, 50 pence, 1 GBP và 2.

- Thanh toán không dùng tiền mặt:

+ Séc (cheques): doanh nghiệp viết và ký để yêu cầu ngân hàng thanh toán cho người hoặc tổ chức khác;

+ Direct debit: là một chỉ dẫn từ doanh nghiệp cho ngân hàng. Nó cho phép các tổ chức hay cá nhân mà doanh nghiệp muốn thanh toán thu các số tiền khác nhau từ tài khoản của doanh nghiệp khi doanh nghiệp đã thông báo trước về số tiền và ngày thu;

+ Thẻ thanh toán là một loại thẻ có thể được sử dụng để rút tiền hoặc thanh toán cho hàng hóa và dịch vụ - ví dụ: thẻ ghi nợ (a debit card), thẻ tín dụng (credit card) hoặc thẻ trả trước (prepaid card);

Các hệ thống thanh toán thẻ hiện đang hoạt động ở tại Anh gồm: American Express, Diners Club International, JCB International, Mastercard, UnionPay International, Visa .

+ Postal order: cách hoạt động tương tự như séc, nhưng doanh nghiệp không cần tài khoản ngân hàng;

+ Hệ thống thanh toán liên ngân hàng;

CHAPS là một hệ thống thanh toán hiệu quả, không rủi ro, và không thể hủy ngang bằng đồng bảng Anh được tiến hành trong ngày để giải quyết các khoản thanh toán bán buôn có giá trị cao cũng như các khoản thanh toán có giá trị thấp, nhưng cần chú trọng về thời gian;

Là một hệ thống điện tử để thực hiện thanh toán trực tiếp từ tài khoản ngân hàng này sang tài khoản ngân hàng khác, nó bao gồm direct debit và direct credit. Các khoản thanh toán mất một số ngày làm việc để hoàn thành;

Một số lưu ý :

Khi Doanh nghiệp Anh thanh toán cho Doanh nghiệp Việt Nam

- Hình thức thanh toán an toàn nhất là doanh nghiệp Việt Nam bán giá FOB qua L/C at sight không hủy ngang.

- Nếu khách hàng không chấp nhận L/C (cho các hợp đồng trị giá nhỏ), yêu cầu khách đặt cọc ít nhất 20% giá trị, và phần còn lại chỉ giao bộ chứng từ gốc (vận đơn) cho khách hàng khi khách hàng thanh toán phần còn lại.

- Doanh nghiệp Việt Nam cần cung cấp cho đối tác các thông tin sau:

Số tài khoản -

Tên tài khoản : cần phải ngắn gọn. Tên tài khoản dài sẽ không điền được hết vào hệ thống thanh toán của ngân hàng và dẫn đến việc tên và tài khoản không khớp, khi tiền về đến Việt Nam, có thể bị câu lưu ở Ngân hàng và bị trả ngược lại cho khách hàng;

- có thể dùng tên viết tắt (Alias) nếu có.

Swift code : Tất cả các ngân hàng đều có Swift code của riêng mình để tiền chuyển về đúng ngân hàng. Ví dụ Swift code của BIDV là BIDVVNVX.

Nội dung thanh toán : phải ghi rõ số hóa đơn hay hợp đồng và mục đích thanh toán.

- Các ngân hàng có trách nhiệm phải rà soát các khoản thanh toán theo luật chống rửa tiền. Do vậy, nếu nội dung không rõ, ngân hàng có thể phải đối soát dẫn đến việc tiền không được ghi có ngay vào tài khoản của doanh nghiệp.

Khi doanh nghiệp Việt Nam thanh toán cho các doanh nghiệp Anh Quốc

- Nếu DN Việt Nam phải chuyển tiền đi nước ngoài thì tuyệt đối không không thanh toán qua (i) tài khoản cá nhân hoặc (ii) dịch vụ chuyển tiền không lưu danh như Western Union.

- Kiểm tra danh tính khách hàng: Tất cả các công ty của Anh Quốc và báo cáo tài chính có thể tra trên mạng của Cục Doanh Nghiệp <https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/>.

Phần IX. Giải quyết tranh chấp thương mại

Tác giả : Anh Dao Carrick

Bước 1: Xem xét lý do của việc tranh chấp hoặc kiện tụng. Kiểm tra bản hợp đồng, hoá đơn, các thông tin mà hai bên đã thỏa thuận, tìm hiểu sự việc đã xảy ra và tại sao. Cụ thể như : tìm hiểu vai trò và nghĩa vụ của các bên, thời gian vận chuyển hàng hoá, hiện tại hàng hoá ở đâu, khi nào quyền sở hữu hàng hóa được chuyển từ người bán sang người mua, có thư tín dụng đảm bảo hay không v.v... Xem xét các bằng chứng và có thể phải tham khảo ý kiến tư vấn pháp lý. Xem xét các tổn thất mà mỗi bên sẽ phải chịu, đánh giá khả năng thành công nếu phải đưa ra pháp lý. Đánh giá khả năng thanh toán của bên kia, vì chi phí pháp lý quốc tế sẽ rất tốn kém.

Một số vấn đề cần lưu ý :

- Tìm hiểu xem doanh nghiệp muốn gì? doanh nghiệp muốn tiếp tục mối kinh doanh với đối tác hay không?
- Thời gian cho phép để giải quyết tranh chấp, có giới hạn thời gian hay không?
- Đối tác còn tiếp tục kinh doanh hay đã ngừng kinh doanh?
- Doanh nghiệp có muốn tránh gặp bên đối tác?
- Chi phí cho phép?
- Chi phí phải trả nếu thua kiện?
- Các vấn đề khác?

Bước 2: Thỏa hiệp (conciliation)

Sau khi xác định lập trường đàm phán của mình, doanh nghiệp có thể tiến hành thương lượng giữa hai bên trước khi tiến hành các biện pháp pháp lý.

- Tìm hiểu những điều mà doanh nghiệp và bên đối tác muốn, cố gắng tìm ra cách giải quyết vấn đề mà cả hai đều hài lòng. Mục đích là đạt được một giải pháp thỏa thuận phù hợp với cả hai bên.
- Kiểm tra điều kiện của hợp đồng xem có phải sử dụng dịch vụ hòa giải của bên đối tác hay không ? Trước khi sử dụng trọng tài kinh tế, kiểm tra xem họ có tính phí dịch vụ này hay không và thời gian sử dụng là bao lâu.
- Doanh nghiệp nên nhớ nếu tiến hành quy trình hòa giải có nghĩa là sẽ mất nhiều thời gian hơn để giải quyết tranh chấp. Doanh nghiệp có thể yêu cầu văn bản ràng buộc về mặt pháp lý cho những thỏa thuận trong quá trình hoà giải .
- Nếu doanh nghiệp không đồng ý với kết quả của hòa giải, doanh nghiệp có thể đề nghị trọng tài phân xử hoặc đưa vấn đề tranh chấp ra tòa.

Bước 3: Hoà giải (mediation)

Hòa giải viên sẽ giúp các bên trong tranh chấp tập trung vào vấn đề cần giải quyết và xem xét cách giải quyết tốt nhất có thể. Họ sẽ xem xét các nhu cầu của cả hai bên để cố gắng tìm ra điểm chung và hỗ trợ cả hai bên đạt được thỏa thuận mà cả hai đều sẵn sàng chấp nhận.

Hòa giải viên không đưa ra quyết định nhưng sẽ giúp cả hai bên thống nhất để có một giải pháp.

Doanh nghiệp có thể ký văn bản pháp lý cho thỏa thuận đạt được trong quá trình hoà giải.

Bước 4: Trọng tài

Các bên tranh chấp có thể sử dụng một trọng tài viên độc lập thường là từ Tổ chức trọng tài chuyên nghiệp (Chartered Institute of Arbitrators-CI Arb) để tìm kiếm một quyết định khách quan cho vấn đề tranh chấp dựa trên bằng chứng mà các bên cung cấp. Quyết định của Trọng tài có giá trị pháp lý ràng buộc. Nếu doanh nghiệp chọn trọng tài độc lập để giải quyết tranh chấp, doanh nghiệp sẽ phải trả một khoản phí. Bên thắng có thể được hoàn lại khoản phí đó.

Bước 5: Ra tòa

Ra tòa nên là biện pháp cuối cùng vì chi phí rất tốn kém và mất tốn nhiều thời gian.

- Theo dõi tiến độ và chi phí pháp lý khi vụ việc được tiến hành.
- Tiếp tục chuẩn bị để thỏa hiệp; có thể chấp nhận bất kỳ đề nghị hợp lý nào để tránh phát sinh thêm sự chậm trễ trong kinh doanh và tổn phí thời gian.
- Sau khi một phiên tòa thành công, hãy chuẩn bị thi hành bản án để được thanh toán.

Để được trợ giúp, Bạn có thể:

Chỉ định các kế toán có bằng (ACCA, hoặc ACA, ICAEW) hoặc các luật sư có bằng cấp được công nhận tại vương quốc Anh.

Liên hệ với cơ quan địa phương như citizens advice của Anh, Scotland, xứ Wales, hay Bắc Ai len.

Địa chỉ tra cứu thông tin hữu ích :

Thông tin về chính sách và quy định của Chính phủ Anh:

<https://www.gov.uk>

Thông tin về yêu cầu CE và các Tổ chức có thẩm quyền cấp CE cho sản phẩm

<https://www.gov.uk/guidance/ce-marking>

Thông tin về tiêu chuẩn sản phẩm theo Luật pháp Anh:

<https://www.bsigroup.com/en-GB/standards/>

Quy định pháp luật về an toàn thực phẩm :

<https://www.food.gov.uk/about-us/key-regulations>

Thông tin cơ bản về các doanh nghiệp Anh :

<http://resources.companieshouse.gov.uk/>

Lịch hội chợ, triển lãm thương mại tại Anh :

<https://www.expocart.com/exhibition/calendar/>

Thủ tục và tập quán giải quyết tranh chấp thông qua trọng tài :

<https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/>