

PHẦN I

KHÁI QUÁT VỀ LIÊN HIỆP VƯƠNG QUỐC ANH VÀ BẮC AILEN

Tên nước	: United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland
Tên viết tắt	: UK
Thành lập	: Năm 1800
Quốc khánh	: Theo ngày sinh Nữ hoàng Elisabeth II, thứ 7 tuần lễ thứ 2 (tháng 6/1926).
Diện tích	: 244.820km ² , trong đó diện tích đất liền 241.590km ² .
Dân số	: Hơn 60 triệu người (tháng 7/2003)
Thủ đô	: Luân Đôn
Ngôn ngữ	: Tiếng Anh
Đồng tiền	: Bảng Anh

Địa lý và khí hậu:

Anh là một quốc đảo nằm ở phía Tây Bắc châu Âu. Hòn đảo lớn nhất gồm Anh, xứ Wales và Scotland. Hòn đảo lớn thứ hai là Bắc Ailen nằm ở phía Nam gọi là Cộng hoà Ailen. Phía tây bắc Scotland là đảo Orkney và đảo Shetland và các đảo nhỏ khác.

Anh nằm gần các tuyến đường biển Bắc Đại Tây Dương cách Pháp 35 km qua đường hầm xuyên eo biển Măngơơ. Địa hình đồi núi và bình nguyên thấp. Chiều dài khoảng 1.000 km từ bờ biển phía Nam đến vùng cực bắc của đảo Scotland. Chiều rộng nhất khoảng 500 km. Bờ biển dài 3200 km.

Khí hậu tương đối ôn hoà với 4 mùa Xuân, Hạ, Thu, Đông. Mùa Xuân kéo dài từ tháng 3 đến tháng 5, mùa Hạ từ tháng 6 đến tháng 8. Mùa Thu từ tháng 9 đến tháng 11 và mùa Đông từ tháng 12 đến tháng 2. Nhiệt độ lạnh nhất vào mùa Đông khoảng -10 độ C, nhiệt độ nóng nhất vào mùa hạ khoảng 32 độ C. Lượng mưa tương đối đều khoảng 1100 mm/năm và rải đều trong năm. Hơn một nửa số ngày trong năm là u ám và sương mù nên nước Anh còn được gọi là xứ sở sương mù.

Tài nguyên thiên nhiên: chủ yếu than đá, dầu khí, thiếc, đá, quặng sắt, muối, chì,....

Thế chế chính trị:

Anh vẫn theo chế độ quân chủ lập hiến. Nữ hoàng là người nắm giữ quyền lực tối cao. Tuy nhiên, Anh có nền dân chủ nghị viện dựa trên phổ thông đầu phiếu với 659 khu vực bầu cử. Mỗi khu vực bầu cử có một ghế trong Hạ viện. Đảng giành được nhiều ghế nhất được phép thành lập Chính phủ. Những Nghị sĩ còn lại tập hợp thành đảng đối lập và các đảng khác, hoặc là độc lập. Hạ viện là cơ quan lập pháp tối cao và có quyền lực lớn hơn cơ quan lập pháp thứ hai là Thượng viện, Thượng viện được thành lập trên các nguyên tắc hoàn toàn khác biệt và cũng tham gia vào quá trình lập pháp.

Nguyên thủ quốc gia là Nữ hoàng Elizabeth II (từ tháng 6/1952). Đứng đầu Chính phủ là Thủ tướng Anthony (Tony) Blair (từ 2/5/1999 khi Công Đảng lên nắm quyền sau cuộc bầu cử). Các Bộ trưởng và các cấp thấp hơn hầu hết là Nghị sĩ.

Thế kỷ XIX, Anh từng là một cường quốc đứng đầu thế giới về công nghiệp và vận tải biển. Quốc gia này đóng một vai trò quan trọng trong việc phát triển hình thức dân chủ nghị viện, thúc đẩy tiến bộ khoa học và nghệ thuật. Vào đỉnh điểm, đế quốc Anh chiếm 1/4 diện tích bề mặt trái đất. Trong thế kỷ XX, sau hai cuộc đại chiến thế giới, sức mạnh của Anh bị suy giảm rõ rệt. Nửa sau của thế kỷ XX chứng kiến sự tan rã hệ thống thuộc địa của đế quốc Anh trong xu thế không thể đảo ngược khi các dân tộc bị áp bức đứng dậy giành quyền độc lập, tự do cho mình. Nước Anh trong bối cảnh đó tự xây dựng trên đồng tro tàn đổ nát của hai cuộc đại chiến thế giới thành một quốc gia hiện đại và phát triển ở Tây Bắc Âu trong khi cố gắng níu kéo ảnh hưởng của mình thông qua hệ thống Thịnh vượng chung gồm các nước thuộc địa cũ.

Anh có 9 đảng chia nhau các ghế trong Quốc hội gồm Công Đảng, Đảng Bảo thủ, Đảng Dân chủ Tự do, Đảng Dân tộc Scotland, Đảng Xứ Wales, Đảng Ulster, Đảng Dân chủ, Đảng Lao động và Dân chủ Xã hội, Đảng Sinn Fein. Hai đảng lớn nhất là Công Đảng và Đảng Bảo thủ thay nhau cầm quyền.

Sau tổng tuyển cử, Nữ Hoàng chỉ định chủ tịch đảng thắng cử chiếm đa số ghế trong Hạ viện làm Thủ tướng và bổ nhiệm các Bộ trưởng theo kiến nghị của Thủ tướng.

Chính sách đối ngoại:

Anh là thành viên thường trực của Hội đồng Bảo an Liên Hợp quốc, thành viên sáng lập của Hiệp ước Bắc Đại Tây Dương (NATO), một trong các thành viên chủ chốt của Liên minh châu Âu (EU), đứng đầu Khối Thịnh vượng chung và là thành viên của Tổ chức An ninh và Hợp tác châu Âu (OSCE). Tuy nhiên, Anh vẫn đứng ngoài Liên minh Tiền tệ châu Âu (EMU) do những lý do kinh tế, chính trị và văn hoá từ cả phía Chính phủ và dân chúng.

Anh quan tâm đặc biệt đến chính sách đối ngoại toàn cầu, là đồng minh truyền thống quan trọng của Hoa Kỳ trong các vấn đề hạt nhân, quốc phòng, tình báo, kinh tế và tiến trình hoà bình Trung Đông; giúp đỡ các nước thuộc Liên xô cũ chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường; xúc tiến hoà bình và ổn định cho các nước vùng Địa Trung hải; ưu tiên phát triển các nước châu Phi; xây dựng quan hệ tốt với các nước Úc, Trung quốc, Nhật bản, Hàn quốc, New Zealand và các nước Đông Nam Á.

PHẦN II

CÔNG NGHIỆP VÀ THƯƠNG MẠI

Đặc điểm kinh tế

Là một trong các quốc gia công nghiệp hoá rất sớm, Anh hiện có các ngành công nghiệp chủ lực hàng đầu thế giới gồm dầu khí, cơ khí, viễn thông, ô tô, hoá chất, dược phẩm, máy bay, chế tạo máy.

Trong hơn một thập kỷ qua kể từ năm 1992, kinh tế Anh tăng trưởng liên tục, bền vững. Mức tăng GDP trung bình trong 5 năm qua là 2,5% và lần đầu tiên vào năm 2002, tổng sản phẩm quốc nội (GDP) vượt qua ngưỡng 1000 tỉ Bảng Anh. Những năm 90, tốc độ phát triển kinh tế của Anh trên mức trung bình của các nước EU, chỉ sau Canada và Hoa Kỳ. Trong bối cảnh có những diễn biến thất thường của kinh tế toàn cầu, tỉ lệ lạm phát và thất nghiệp của Anh vẫn được duy trì ở mức thấp, theo thứ tự bình quân là 2,5%/năm và 5%/năm. Hiện tại, tỉ lệ thất nghiệp ở Anh ở mức thấp nhất trong 29 năm qua và có tỉ lệ công ăn việc làm cao nhất. Lạm phát cũng ở mức thấp nhất trong vòng 30 năm qua.

Tình hình phát triển kinh tế khả quan và tăng trưởng ổn định góp phần to lớn tạo ra mức sống cao cho người dân. Mức sống ở Anh, thể hiện qua tỉ lệ GDP đầu người tăng đều đặn trong 30 năm qua, dao động ở mức từ 1,9% đến 3,1% kể từ 1995. Năm 1997, người dân ở các nước Pháp, Đức và Nhật có mức sống cao hơn người dân Anh. Năm 2002, Anh đã vượt các nước này. London-thủ đô của Anh, hiện được coi là thành phố có nhiều tỉ phú nhất trên thế giới (16 tỉ phú). Người tiêu dùng Anh có mức chi tiêu lớn so với các nước châu Âu khác.

Có thể khái quát kinh tế Anh với những nét nổi bật chính như sau:

- Đứng thứ 6 thế giới về xuất khẩu hàng hoá và thứ 2 trên thế giới (sau Mỹ) về xuất khẩu dịch vụ. Kim ngạch xuất khẩu năm 2000 đạt trên 250 tỉ Bảng. Năm 2003 đạt 276 tỉ Bảng, trong đó xuất khẩu hàng hoá 188 tỉ và xuất khẩu dịch vụ 88 tỉ Bảng.
- Đứng thứ 2 thế giới (sau Mỹ) về đầu tư ra nước ngoài.
- Xuất khẩu bình quân đầu người năm 2000 đạt 4.200 Bảng, cao hơn Mỹ và Nhật Bản.
- Đứng thứ 3 thế giới về xuất khẩu thiết bị công nghệ cao như hàng không, viễn thông, dược phẩm và thiết bị ADP.
- Đứng thứ 5 thế giới về tỉ trọng các ngành dịch vụ như ngân

hàng, bảo hiểm và dịch vụ kinh doanh trong GDP.

- Các ngành công nghiệp truyền thống có xu hướng giảm tương đối.

- Có tỷ lệ đầu tư ra nước ngoài và nhận đầu tư quốc tế trên GDP cao nhất trong các nước phát triển.

- Có nền nông nghiệp chuyên sâu với tỷ lệ cơ giới hoá cao, và hiệu quả theo tiêu chuẩn châu Âu, sản xuất khoảng 60% nhu cầu thực phẩm chỉ với 1% lực lượng lao động.

- Có nhiều tập đoàn kinh tế đa quốc gia hàng đầu thế giới như Tập đoàn ngân hàng HSBC Holdings Plc, Tập đoàn bảo hiểm Prudential, Công ty dầu khí BP,..., hoạt động trên phạm vi toàn cầu, cạnh tranh trực tiếp với các tập đoàn của Mỹ và Nhật Bản .

- Có rất nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ song song tồn tại và phát triển cùng với các tập đoàn lớn.

Các ngành công nghiệp chính

Công nghệ sinh học: Anh dẫn đầu Châu Âu về công nghệ sinh học và đây là một trong những lĩnh vực có tốc độ tăng trưởng rất nhanh về thu hút đầu tư. Hiện có khoảng 300 công ty chuyên về công nghệ sinh học và hơn 460 công ty liên quan đến công nghệ sinh học. Từ năm 1996 đến 2002, số lượng các công ty về công nghệ sinh học ở Anh tăng 220%. Những công ty này được đặt ở một số khu vực địa lý quan trọng xung quanh các trường đại học, các cơ sở nghiên cứu và quản lý như Mạng lưới Công nghệ sinh học Oxfordshire (Oxfordshire BioScience Network); Sáng kiến Công nghệ sinh học khu vực phía Đông (Eastern Region Biotechnology Initiative) (vùng Cambridge); Bioscience York; BioNow (Tây Bắc Anh) và Mạng lưới Công nghệ sinh học London (London Biotechnology Network). Các công ty lớn nhất về công nghệ sinh học là Acambis, Celltech, Cambridge Antibody Technology (CAT) và Skye Pharma (theo Financial Times, 2000/2001).

Dược phẩm: Công nghiệp dược phẩm của Anh phát triển mạnh với việc phát minh, sản xuất nhiều loại thuốc hàng đầu và xuất khẩu một khối lượng lớn. Nhiều công ty nước ngoài đầu tư vào ngành dược của Anh do ở đây có nhiều cơ sở nghiên cứu khoa học hàng đầu thế giới với cơ sở vật chất hiện đại và nhiều nhà khoa học, kỹ thuật viên có trình độ cao. Các công ty được chi trung bình 8,4 triệu Bảng Anh mỗi ngày cho hoạt động nghiên cứu và phát triển và hiện có hơn 550 loại thuốc mới tiềm năng đang được thử nghiệm lâm sàng.

Hoá chất: Anh đã đưa ngành công nghiệp hoá chất, hiện đang

đứng thứ 6 trên thế giới, thành mũi nhọn xuất khẩu với mức tăng dư thương mại 4,550 tỉ Bảng Anh, trong đó 2,447 tỉ Bảng trong lĩnh vực được phẩm tiên chế. Có hơn 200 công ty hoá chất quốc tế có các cơ sở sản xuất tại Anh. Tốc độ tăng trưởng của các lĩnh vực hoá chất chuyên ngành tăng cao, trung bình là 6%/ năm. Điều này có được là do mối liên hệ mật thiết đã được phát triển giữa các ngành công nghiệp sử dụng hoá chất như dược phẩm, dệt may, giấy, chất phủ và xử lý nước. Khoảng 60% các mặt hàng hoá chất xuất khẩu nhằm vào EU, một trong hai thị trường hoá chất cơ bản của thế giới. Anh có sự tiếp cận dễ dàng vào thị trường EU và hầu hết các địa điểm trong thị trường này chỉ mất một đến hai ngày vận chuyển. Nghiên cứu và phát triển (R&D) trong ngành công nghiệp hoá chất đang bùng nổ. Các nhóm nghiên cứu có chất lượng thế giới tại các trường đại học đang tiến hành nhiều dự án khác nhau về R&D trong các lĩnh vực như hoá chất và công nghệ sinh học tổng hợp, chất xúc tác, hoá chất tổng hợp, khoa học phân tích và hoá chất hữu cơ và vô cơ.

Điện tử: Công nghiệp điện tử của Anh đứng thứ 5 trên thế giới về sản lượng, tuyển dụng khoảng 40.000 nhân công trong lĩnh vực chế tạo, không kể 130.000 người trong lĩnh vực phần mềm và dịch vụ. Các công ty công nghệ thông tin hàng đầu thế giới đã chọn Anh là trung tâm hoạt động ở Châu Âu, và nhiều nhà đầu tư nước ngoài đã thiết lập các dây chuyền sản xuất các sản phẩm hoàn chỉnh ở Anh. Các ngành dịch vụ hỗ trợ cho công nghiệp điện tử cũng là thế mạnh ở Vương quốc Anh.

Thiết kế bán dẫn: Ngành thiết kế bán dẫn của Anh vào loại lớn nhất Châu Âu. Hơn một nửa thị trường về thiết kế ứng dụng mạch tích hợp đặt ở Anh, chiếm 60 trong tổng số 140 trung tâm thiết kế của Châu Âu. Anh có cơ sở hạ tầng công nghệ phát triển, bao gồm cả công nghệ viễn thông, các cơ sở khoa học mạnh và các trung tâm nghiên cứu và phát triển hàng đầu. Có hơn 70 trường đại học tham gia vào nghiên cứu thiết kế bán dẫn đưa ra những cơ hội to lớn cho ngành công nghiệp này.

Viễn thông: Công nghiệp viễn thông của Anh đang trong giai đoạn chuyển đổi với công nghệ băng rộng được đưa vào sử dụng ở các doanh nghiệp và hộ gia đình, đang chuyển nhanh sang kỹ thuật số. Trong 10 công ty viễn thông hàng đầu thế giới, có 8 công ty hoạt động ở Anh và đây là một trong những thị trường viễn thông tăng trưởng vào loại nhanh của thế giới.

Anh đang nổi lên nhanh chóng như là một trong những trung tâm

của Châu Âu về các giải pháp kinh doanh điện tử (e-business), các công trình ứng dụng và nghiên cứu. Xét về mức độ thu hút và sử dụng Công nghệ thông tin và truyền thông (ICT), Anh có khả năng cạnh tranh cao và tiên tiến ở Châu Âu và là một trong những thị trường công nghệ thông tin tự do nhất.

Chiến lược của Chính phủ Anh là xây dựng một nền kinh tế hiện đại và hướng tới tri thức, lấy thương mại điện tử (e-commerce) làm trọng tâm. Theo đó, với mục tiêu biến Anh trở thành một trong những địa chỉ tốt nhất cho e-commerce, Chính phủ Anh đưa ra 60 cam kết nhằm cải thiện môi trường e-commerce ở Anh. Thông tin chi tiết hơn về vấn đề này có thể xem tại www.e-envoy.gov.uk.

Trung tâm liên hệ khách hàng: Các trung tâm liên hệ khách hàng của Anh là nơi được nhiều công ty lựa chọn để đầu tư. Hiện ở Anh có hơn 5000 trung tâm trao đổi thông tin với khách hàng (Call Centre), chiếm gần một nửa ở Châu Âu; hơn 30 triệu cuộc gọi được xử lý hàng tuần với gần 40% các trung tâm liên quan đến telebusiness quốc tế. Ngoài ra, các công ty nước ngoài có trụ sở ở Anh đã lên tới 11.000 công ty, hầu hết là các công ty hàng đầu thế giới. Lực lượng lao động linh hoạt và lành nghề là nhân tố chính góp phần vào tăng trưởng của ngành Trung tâm liên hệ khách hàng ở Anh.

Các Trung tâm này đáp ứng những thay đổi của khách hàng và các yêu cầu kinh doanh với sự xuất hiện của những kênh liên lạc mới như fax, email và dịch vụ internet. Dịch vụ khách hàng là hoạt động chính nhưng bán hàng qua điện thoại và quảng cáo trả lời trực tiếp đang ngày càng phát triển. Việc nới lỏng các quy định trong lĩnh vực viễn thông ở Anh đem lại cho các nhà đầu tư lợi thế chi phí thấp để cạnh tranh tốt hơn và dành nhiều công sức để phát triển các công nghệ viễn thông mới.

Phần mềm: Công nghiệp phần mềm là một trong những ngành có mức tăng trưởng nhanh và hoạt động sôi động nhất ở Anh với doanh thu năm 2001 là 31,5 tỉ Bảng và dự kiến lên 40,5 tỉ Bảng năm 2004. Theo Bộ Công thương năm 2001, Anh có gần 100.000 công ty về phần mềm và CNTT.

Thị trường phần mềm gồm phần mềm giải trí tương tác nhưng không bao gồm dịch vụ hiện có trị giá 8,5 tỉ bảng Anh và tăng trưởng với tốc độ 17%/năm kể từ 1993.

Công nghiệp ô tô: Ngành công nghiệp ô tô của Anh là cơ sở lý tưởng cho các nhà chế tạo phụ tùng và động cơ từ Châu Âu. 17 trong số 20 nhà cung cấp phụ tùng lớn nhất Châu Âu có cơ sở tại Anh. Nhiều công ty ô tô hàng đầu thế giới có cơ sở sản xuất tại Anh như Ford, General Motors, BMW, Honda, Nissan, Peugeot và Toyota cũng có cơ sở sản xuất tại Anh. Anh có 19 nhà máy sản xuất ô tô và 13 cơ sở sản xuất động cơ. Là một trong 5 nước sản xuất ô tô chính ở Châu Âu với giá trị tổng sản lượng là 47 tỉ Bảng Anh.

Dầu khí: Công nghiệp dầu khí trên thềm lục địa Anh đã đạt được bước tiến ấn tượng trong hơn 35 năm qua. Đây là ngành đã và đang có nhiều đóng góp quan trọng cho nền kinh tế Anh, chiếm gần 20% tổng đầu tư công nghiệp trong những năm gần đây. Theo ước tính ngành công nghiệp này tạo ra hơn 200.000 việc làm.

Năm 2000 sản lượng dầu thô và khí đốt trên thềm lục địa đã đạt khoảng 2445 triệu tấn dầu và 1410 tỉ m³ khí. Công ty hàng đầu thế giới trong lĩnh vực dầu khí là BP.

Các ngành dịch vụ:

Một số ngành dịch vụ ở Anh phát triển khá mạnh, nhất là ngân hàng, bảo hiểm, tư vấn luật, giáo dục, giải trí... Trong số 10 ngân hàng lớn nhất thế giới, Anh có 2 ngân hàng là HSBC Holdings Plc và Royal Bank of Scotland (RBS). Hiện có khoảng 800.000 du học sinh quốc tế đem lại doanh thu hàng chục tỉ Bảng cho nền kinh tế Anh, đồng thời góp phần kích thích sáng tạo trong giảng dạy và nghiên cứu của nhiều trường đại học.

Tại Anh, hoạt động của các Sở giao dịch Chứng khoán và Hàng hoá khá sôi động. Hiện tại có ba Sở giao dịch lớn là:

- Sở giao dịch kim loại (London Metal Exchange - LME)
- Sở giao dịch dầu khí (International Petroleum Exchange - IPE)
- Sở giao dịch chứng khoán và hàng hoá (chủ yếu là nông sản và chứng khoán - Euronext - Liffe)

Riêng Sở giao dịch chứng khoán và hàng hoá Euronext-Liffe, trị giá giao dịch buôn bán hàng ngày lên tới 1.500 tỷ Euro và có 3,4 triệu hợp đồng/ngày được ký kết trong các lĩnh vực như buôn bán hàng nông sản, sản phẩm do cổ đông đóng góp, dịch vụ toàn cầu, dịch vụ giao hàng, sản phẩm về tỷ lệ lãi suất, hoạt động thị trường, hội viên, thống kê, dịch vụ kỹ thuật, đối tác kỹ thuật, các trang web.

Việc giao dịch qua Sổ chứng khoán và hàng hoá có ưu việt là được tiến hành nhanh, giảm thiểu rủi ro và hiệu quả cao. Sàn giao dịch điện tử Euronext-Liffe phục vụ cho các Trung tâm tài chính thế giới với hơn 640 địa điểm thuộc 28 nước trên thế giới.

Chính sách kinh tế

Anh đạt được những thành tựu kinh tế ấn tượng nhờ một phần quan trọng bởi chính sách kinh tế đúng đắn cho từng giai đoạn phát triển của đất nước. Chiến lược phát triển kinh tế của Anh là tạo ra sự phát triển cao và ổn định ở tầm vĩ mô, tăng việc làm cho người lao động, xây dựng công bằng xã hội, chú trọng dịch vụ có chất lượng cao và bảo vệ môi trường. Trên cơ sở chiến lược này, trong nhiều năm qua Anh chủ trương tiến hành tái cơ cấu kinh tế để từng bước phát triển theo chiều sâu và chuyên môn hoá các ngành công nghệ cao, các ngành công nghệ mới như sinh học, vật liệu mới và các ngành dịch vụ. Năm 2004, Chính phủ Anh đưa ra một số chính sách và chiến lược kinh tế quan trọng để hỗ trợ và tiếp tục tạo nền tảng cho kinh tế phát triển ổn định, với 6 mục tiêu là:

- Ổn định
- Chế độ thuế cạnh tranh
- Thị trường lao động và vốn linh hoạt
- Mở cửa toàn cầu hoá và loại bỏ chủ nghĩa bảo hộ
- Đầu tư dài hạn vào cải cách giáo dục, khoa học và công nghệ
- Đảm bảo công lý xã hội và loại trừ các nguyên nhân nghèo khổ.

Trước những vấn đề mới nảy sinh như sự phát triển của Trung quốc trong tương lai có thể là nền kinh tế lớn nhất thế giới, tiềm năng phát triển của Ấn Độ về những ngành kỹ thuật cao, sự tham gia của các nước Đông Âu và Trung Âu vào EU, Bộ trưởng Công thương Anh đã trình bày trước Chính phủ Chương trình phát triển 5 năm (2005-2010) gồm các nội dung chính sau:

- Kích thích phát triển công nghiệp thông qua khoa học và công nghệ
- Phát triển các bạn hàng mới
- Đổi mới luật lệ
- Đề xuất các sáng kiến cải cách Châu Âu

Về nền công nghiệp mới: Anh sẽ tiếp tục đầu tư vào các cơ sở khoa học, khoảng 400 triệu Bảng cho các công nghệ mới như sinh học, vật liệu nhựa tổng hợp... nhằm đưa sáng kiến vào các sản phẩm mới và tạo công ăn việc làm. Chính phủ dành khoảng 125 tỉ Bảng/năm trong

chương trình mua sắm công cộng để kích thích sáng kiến của khu vực tư nhân. Kết hợp khu vực tư nhân và khu vực công nhằm tạo ra một giải pháp mới có thể phát triển xuất khẩu và kinh doanh. Khuyến khích phát minh, sáng chế, khoa học và kỹ thuật để Anh trở thành một trung tâm nghiên cứu khoa học. Ngân sách Chính phủ cho khoa học-kỹ thuật lên tới 2 tỉ Bảng/năm.

Đối với sự phát triển kinh tế-xã hội và môi trường: Cố gắng giảm 60% lượng khí thải CO₂ vào năm 2050; đảm bảo cung cấp năng lượng đầy đủ trong tương lai.

Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Anh đồng thời đẩy mạnh đầu tư ra nước ngoài, chú trọng hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) và cải tiến chính sách công.

Trong 5 năm tới, Chính phủ sẽ giảm gánh nặng cho các doanh nghiệp về mặt hành chính thủ tục nhằm tạo điều kiện dễ dàng cho các doanh nghiệp nhỏ. Phát triển hệ thống liên kết doanh nghiệp Business Link dành cho trên nửa triệu doanh nghiệp nhỏ. Thiết lập dịch vụ tư vấn về cơ khí để giúp 20.000 hãng cơ khí. Cung cấp khoảng 10 triệu Bảng cho chiến dịch của các xí nghiệp động viên mọi người nhất là giới trẻ tham gia kinh doanh và đào tạo.

Chính phủ Anh sẽ tạo ra một môi trường cạnh tranh cho các doanh nghiệp tự do tận dụng mọi cơ hội của nền kinh tế toàn cầu. Loại bỏ các rào cản và đảm bảo họ sẽ được tiếp cận kiến thức, kỹ năng và tài trợ cần thiết. DTI sẽ đóng vai trò tích cực và quan trọng đối với Chính phủ trong việc cải cách các luật lệ của EU. Khoảng một nửa trong số các luật lệ của EU có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Anh. DTI sẽ đưa ra các thử nghiệm có tính chất cạnh tranh đối với các luật lệ mới của EU với trên 300 kiến nghị để đơn giản hoá luật lệ. Năm 2005, Anh sẽ là chủ tịch EU cố gắng xúc tiến các biện pháp mang lại lợi ích cho kinh doanh như hoàn chỉnh thị trường dịch vụ công cộng; cộng tác chặt chẽ với các thành viên để giảm bớt gánh nặng luật lệ; cải thiện hoạt động của thị trường chung; bảo vệ người tiêu dùng; xúc tiến hơn nữa tự do hoá về thị trường năng lượng thế giới.

Chỉ tiêu công cộng dự kiến vào khoảng 488 tỉ Bảng trong năm 2004/2005 (tính theo đầu người vào khoảng 8000 Bảng) và sẽ tăng 250 tỉ Bảng năm 2005/2006 và 549 tỉ Bảng 2006/2007. Trong năm tài khoá 2005/2006, chi tiêu cho dịch vụ công sẽ tăng 61 tỉ Bảng so với năm tài khoá 2002/2003. Chính phủ sẽ ưu tiên dành 3/4 số tiền này cho y tế,

giáo dục, vận tải, nhà ở và chống tội phạm.

Chính sách ngoại thương:

Về ngoại thương, đi đôi với đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá, Anh chú trọng phát triển và xuất khẩu các ngành dịch vụ. Trong những năm qua có sự bùng nổ về phát triển và xuất khẩu dịch vụ ra nước ngoài trong khi những ngành công nghiệp truyền thống suy giảm tương đối. Cơ cấu nhập khẩu của Anh tập trung vào hàng tiêu dùng và nguyên phụ liệu rẻ hơn, phục vụ lợi ích người tiêu dùng và quan trọng hơn là làm giảm lạm phát.

Chính sách nhập khẩu

Anh là thành viên EU nên mọi chính sách kinh tế, thương mại phải phù hợp với quy định và luật lệ của EU. Ở DTI có Vụ Kiểm soát nhập khẩu chuyên theo dõi và thực hiện các biện pháp hạn chế nhập khẩu nếu họ thấy một mặt hàng nào đó nhập khẩu vào Anh có nguy cơ làm tổn hại đến kinh tế. Chính sách xuất nhập khẩu (thuế và phi thuế) quốc gia đã hoà nhập hoàn toàn vào chính sách chung của EU.

Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP) của Anh cũng theo quy định chung của EU. EU đang chuẩn bị ban hành chương trình GSP mới cho giai đoạn từ 1/7/2005 đến 31/12/2008 theo hướng đơn giản hoá hơn và tập trung vào những nước, những sản phẩm thực sự cần hỗ trợ.

Ngoài các biện pháp hạn chế nhập khẩu Anh cấm nhập một số chủng loại hàng hóa đặc biệt như vũ khí, thuốc phiện, chất nổ, các mặt hàng có hại cho sức khỏe, môi trường. Phòng Cấp phép (Import Licensing Branch) trực thuộc DTI là cơ quan cấp phép nhập khẩu tiến hành các hoạt động phù hợp với các quy định và luật lệ của Anh và EU.

Chính sách xuất khẩu

Kiểm soát xuất khẩu hàng hoá và kỹ thuật được thực hiện thông qua việc cấp giấy phép. Giấy phép đối với hàng hoá thuộc kiểm soát xuất khẩu chiến lược sẽ do DTI, thông qua Tổ chức Kiểm soát Xuất khẩu (Export Control Organization) cấp. Những kiểm soát này áp dụng cho một loạt các hàng hoá, phụ tùng kỹ thuật như thiết bị quân sự, vũ khí, bom, vật liệu hạt nhân, các mặt hàng lưỡng dụng cho mục đích dân sự và quân sự như máy móc, thiết bị điện, máy tính, thiết bị viễn thông, radar, thiết bị hàng hải, hàng không, hoá chất,...

Chính phủ Anh cung cấp một loạt các hỗ trợ và tư vấn để đáp ứng nhu cầu của các nhà đầu tư và các nhà xuất khẩu. Cơ quan Xúc tiến Thương mại và Đầu tư (UK Trade and Investment-UKTI) là tổ chức của Chính phủ nằm trong Bộ Công Thương chịu trách nhiệm phát triển thương mại và đầu tư. Tổ chức này cung cấp các dịch vụ giúp đỡ và hỗ trợ các công ty buôn bán với nước ngoài và các công ty nước ngoài tìm kiếm các cơ hội buôn bán, đầu tư tại Anh. UKTI có nhiệm vụ xây dựng và thực hiện các chiến lược quốc gia về phát triển thương mại quốc tế và xúc tiến thương mại. Cơ quan này cũng đề ra các biện pháp nhằm kích thích cạnh tranh trong buôn bán, đóng góp vào sự phát triển phồn thịnh thông qua thu nhập từ nước ngoài bằng các nguồn bán hàng hoá, dịch vụ và đầu tư nước ngoài. UKTI cũng có trụ sở trên toàn nước Anh. Nhiệm vụ của UKTI là giúp các công ty Anh tăng cường buôn bán, tạo sự phối hợp giữa các Bộ, ngành và có tiếng nói trong Chính phủ về tất cả các hoạt động và vì lợi ích của các công ty đang buôn bán và đầu tư trong nước và nước ngoài. Mục tiêu chủ yếu của UKTI là tạo cơ hội cho buôn bán quốc tế một cách thành công, đặc biệt là giúp các công ty nhỏ và vừa tăng khả năng buôn bán trên thị trường nước ngoài, giúp các công ty ít kinh nghiệm có trình độ hiểu biết nhất định về thị trường nước ngoài và học tập kinh nghiệm thành công của các nhà xuất khẩu cũng như các nhà đầu tư nước ngoài. UKTI luôn cập nhật những thông tin mới nhất về thị trường quốc tế, tạo điều kiện cho các công ty khai thác các cơ hội buôn bán, sử dụng rộng rãi thương mại điện tử và các thiết bị thông tin hiện đại khác. Cơ quan này cũng đứng ra tổ chức các hoạt động khảo sát thị trường, hội thảo, đào tạo, triển lãm...hỗ trợ phát triển kinh tế.

Một cơ quan khác của Chính phủ Anh được lập ra nhằm hỗ trợ các công ty đầu tư ra nước ngoài là Cơ quan Bảo lãnh Tín dụng Xuất khẩu (Export Credit Guarantee Department-ECGD). Cơ quan này giúp các nhà sản xuất và đầu tư Anh ở nước ngoài bằng cách cung cấp bảo đảm tín dụng và/hoặc ủng hộ tài chính cho doanh nghiệp, nhất là khu vực tư nhân. ECGD cũng cung cấp bảo lãnh tín dụng cho các hợp đồng bán phi cơ, máy móc, các dự án bệnh viện, sân bay, nhà máy điện và các hợp đồng cung cấp dịch vụ lớn.

Chính sách đầu tư liên quan đến thương mại:

Chính phủ Anh chú ý tạo điều kiện thuận lợi về thể chế, môi trường kinh doanh như cắt giảm chi phí kinh doanh và quản lý và tạo ra các tiện ích để thu hút đầu tư nước ngoài vào mọi ngành nghề nhằm

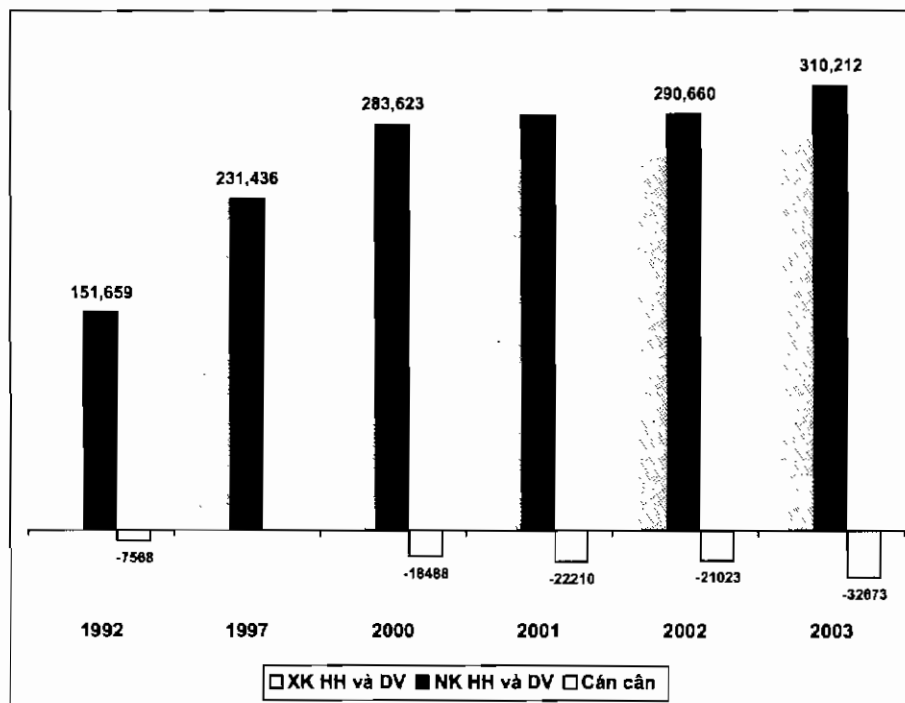
mục đích đạt mức tăng trưởng kinh tế cao, cân bằng và ổn định, giảm tỉ lệ thất nghiệp, đa dạng hoá cơ cấu kinh tế để đối phó với bất ổn của kinh tế toàn cầu. Tính đến năm 2002, Anh thu hút đầu tư nhiều hơn bất kỳ nước nào khác ở Châu Âu và đứng thứ 2 trên thế giới sau Mỹ với những lợi thế:

- Tiếp cận nhanh và dễ dàng vào thị trường chung Châu Âu;
- Lực lượng lao động có kỹ năng và nhanh chóng chuyển đổi;
- Chi phí cơ sở hạ tầng thấp nhất EU;
- Môi trường quản lý được thiết kế để khuyến khích tăng trưởng và lợi nhuận;
- Thuế công ty và thuế cá nhân thấp;
- Các cơ sở nghiên cứu, thiết kế và phát triển có chất lượng hàng đầu thế giới.

Ngoại thương

Với tổng kim ngạch xuất nhập khẩu 616,4 tỉ USD (2002), Anh được xếp thứ 3 thế giới về ngoại thương, sau Hoa Kỳ và Đức. Mức nhập siêu là 43,8 tỉ USD, nhưng chỉ chiếm 7,11% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu và 15,3% tổng kim ngạch xuất khẩu. Theo Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), năm 2002, kim ngạch xuất khẩu của Anh chiếm 4,4% tổng xuất khẩu của thế giới, nhập khẩu chiếm 5,3% tổng nhập khẩu của thế giới.

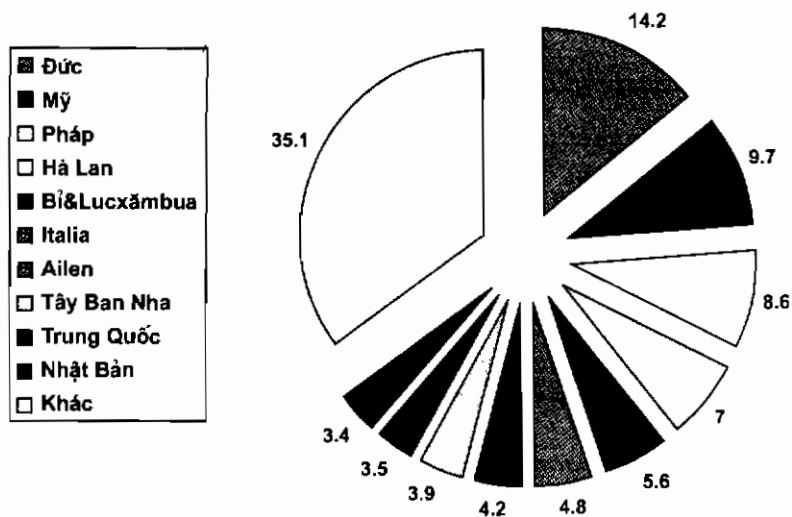
Biểu 1. Xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ (tỉ Bảng)



Xuất khẩu năm 2003 của Anh đạt 277 tỉ 539 triệu Bảng. Các mặt hàng xuất khẩu gồm các sản phẩm cơ khí, máy móc thiết bị, hàng tiêu dùng chiếm 1/3 kim ngạch. Sau đó là dịch vụ chiếm khoảng 1/4 kim ngạch. Các mặt hàng nhập khẩu gồm các sản phẩm công nghiệp trung gian như hoá chất, sắt thép, hàng dệt, nông sản, thực phẩm, đồ uống và thuốc lá, các nguyên liệu thô bao gồm cả nhiên liệu. Anh nhập siêu chủ yếu là lương thực và nguyên vật liệu. Tuy nhiên, trong thời gian qua, nhập khẩu hàng chế tạo tăng. Từ năm 1972 đến năm 2002, tỉ lệ hàng chế tạo thành phẩm nhập khẩu tăng từ 31% lên 60% tổng nhập khẩu trong khi đó nhập khẩu nguyên vật liệu cơ bản giảm từ 11% năm 1972 xuống còn 3% năm 2002. Thực phẩm, đồ uống và thuốc lá chiếm 21% tổng nhập khẩu năm 1972, đến năm 2002 chỉ còn 9%. Hàng bán thành phẩm trung gian như phụ tùng xe hơi, phụ tùng máy tính và bán dẫn chiếm 18% tổng nhập khẩu năm 2002. Những mặt hàng có thặng dư cán cân thương mại năm 2002 là dầu thô, hoá chất và tư liệu sản xuất trong khi thâm hụt thương mại lại rơi vào các mặt hàng tiêu dùng như xe hơi, lương thực, đồ uống và thuốc lá. Xe hơi là mặt hàng luôn bị thâm hụt trong nhiều năm đặc biệt là trong các năm 2000-2001. Thâm hụt ngày càng lớn do sản xuất bị ngưng trệ một phần vì Chính phủ đưa

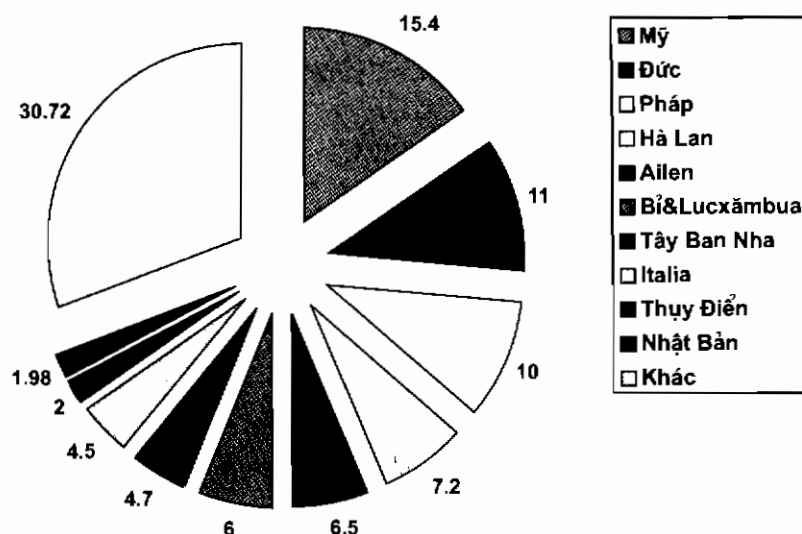
ra chiến lược cơ cấu lại nền công nghiệp. Tuy nhiên, năm 2002, thâm hụt thương mại xe hơi đã giảm đáng kể.

Biểu 2. Các thị trường xuất khẩu chủ yếu năm 2003(%)



Nhập khẩu từ các nước phát triển chiếm hơn 70% tổng kim ngạch nhập khẩu trong khi xuất khẩu sang các nước này cũng chiếm hơn 70% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Biểu 3. Các thị trường nhập khẩu chủ yếu năm 2003(%)



Các bạn hàng chủ yếu là các nước EU chiếm quá nửa kim ngạch xuất nhập khẩu, sau đó là Mỹ và các nước Châu Âu còn lại. Tiếp đến là các nước Châu Á, Trung Đông, Châu Phi và Châu Mỹ Latinh. Trong số 10 bạn hàng lớn nhất của Anh, chỉ có Nhật Bản và Trung Quốc là các nước Châu Á. Anh có quan hệ buôn bán đáng kể với 10 nước Đông Âu vừa mới gia nhập EU từ tháng 5/2004. Những nước như Ba Lan, Hungary và Cộng hoà Séc đứng hàng thứ 50 trong số các thị trường xuất nhập khẩu của Anh và chiếm 2% thị phần xuất nhập khẩu. Trong những năm gần đây, Anh có mức buôn bán đạt kỷ lục với Hy Lạp, Cộng hoà Séc và Ba Lan nhưng lại thâm hụt nặng với Hungary và Estonia. Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu với các nước này là thiết bị và máy móc. Năm 2001, kim ngạch xuất khẩu sang các nước này đạt trên 200 triệu USD mỗi nước gồm các thiết bị viễn thông, thiết bị văn phòng, thiết bị điện, xe cộ. Anh nhập khẩu xe máy từ Cộng hoà Séc, Hy Lạp và Ba Lan, dầu từ Estonia và Latvia, gỗ từ Latvia, đồ gia dụng từ Ba Lan.

Anh là nước có ngành dịch vụ xuất khẩu rất lâu đời và phát triển mạnh. Năm 2002, Anh đạt mức xuất khẩu dịch vụ kỷ lục 14,2 tỉ Bảng, tăng 2,9 tỉ Bảng so với năm 2001. Dịch vụ tài chính, thương mại và bảo hiểm phát triển mạnh và có thặng dư trong khi những ngành như du lịch và vận tải bị thâm hụt.

Anh được Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD) xếp thứ

ba lớn nhất về ngoại thương toàn cầu, sau Hoa Kỳ và Đức, đứng thứ sáu về xuất khẩu hàng hoá và đứng thứ hai về xuất khẩu dịch vụ. Xuất khẩu chiếm khoảng 25% GDP. Tuy nhiên, nhập khẩu còn nhiều hơn xuất khẩu khiến cán cân thanh toán thâm hụt lớn.

Ba thị trường xuất khẩu hàng đầu là Hoa Kỳ, Đức và Pháp. Trong đó, xuất khẩu sang Hoa Kỳ chiếm hơn 15%, xuất khẩu sang Đức 11% và sang Pháp 10% (2003). Tiếp theo là các thị trường Hà Lan, Ailen, Bỉ, Luxemburg, Tây Ban Nha, Italy, Thụy Điển và Nhật Bản.

Thị trường xuất khẩu chính 2003

STT	Thị trường xuất khẩu	Trị giá (tỉ bảng Anh)	Tỉ trọng xuất khẩu(%)
1	Hoa kỳ	29,005	15,4
2	Đức	20,656	11,0
3	Pháp	18,747	10,0
4	Hà Lan	13,502	7,2
5	Cộng hòa Ailen	12,153	6,5
6	Bỉ và Luxemburg	11,283	6,0
7	Tây Ban Nha	8,868	4,7
8	Italy	8,538	4,5
9	Thụy Điển	3,800	2,0
10	Nhật Bản	3,710	1,98

(Nguồn : Bộ Công Thương Anh)

Trong khi đó, ba đối tác nhập khẩu hàng đầu của Anh là Hoa Kỳ, Pháp và Hà lan với tỉ lệ trên tổng kim ngạch nhập khẩu tương ứng là 14,2%, 9,7% và 8,6% (2003). Tiếp theo là Bỉ, Luxemburg, Italy, Ailen, Tây Ban Nha, Trung Quốc và Nhật Bản.

Thị trường nhập khẩu chính 2003

STT	Thị trường xuất khẩu	Trị giá (tỉ bảng Anh)	Tỉ trọng xuất khẩu(%)
1	Đức	33,433	14,2
2	Hoa Kỳ	22,820	9,7
3	Pháp	20,105	8,6
4	Hà Lan	16,561	7,0
5	Bỉ và Luxemburg	13,056	5,6
6	Italy	11,399	4,8
7	Cộng hòa Ailen	9,834	4,2
8	Tây Ban Nha	9,114	3,9
9	Trung Quốc	8,291	3,5
10	Nhật Bản	8,045	3,4

(Nguồn : Bộ Công Thương Anh)

PHẦN III

QUAN HỆ VIỆT NAM - ANH

Viện trợ phát triển:

Anh viện trợ phát triển cho Việt Nam từ đầu thập kỷ 90 thế kỷ trước nhưng khá khiêm tốn. Anh cam kết viện trợ cho Việt Nam tăng từ 30 triệu USD tài khóa 2002-2003, lên 40 triệu năm 2004 và 100 triệu tài khóa 2005/2006 trên tổng số viện trợ cho các nước đang phát triển là 7,36 tỷ USD. Các dự án hỗ trợ phát triển dưới hình thức viện trợ không hoàn lại và tín dụng ưu đãi của Anh tập trung vào các chương trình xóa đói giảm nghèo, cải cách kinh tế, cải cách tài chính... Đây có thể coi là bước điều chỉnh tích cực trong chính sách của chính phủ Anh đối với Việt nam, có tác dụng giúp đỡ Việt Nam và tạo thuận lợi cho các nhà đầu tư và kinh doanh Anh hoạt động tại Việt Nam.

Chương trình hỗ trợ phát triển:

Tổng trị giá 46 triệu USD, trong đó:

- Chương trình giao thông nông thôn: 28 triệu USD cho 4 tỉnh Hà Tĩnh, Quảng Bình, Quảng Trị và Quảng Nam .
- Chương trình xóa đói giảm nghèo ở Hà Tĩnh: 9 triệu USD từ 1997-2002 .
- Cung cấp và vệ sinh nước sạch nông thôn: 4 triệu USD qua 2 năm 1999-2001 hỗ trợ cùng UNICEF trong chương trình nước sạch nông thôn.
- Chương trình đào tạo giáo viên ngoại ngữ 4 triệu USD qua 4 năm 1998-2002 nhằm giúp nâng cao năng lực cho các cơ sở đào tạo giáo viên tiếng Anh dạy tại các trường phổ thông ở 23 tỉnh, thành phố.
- Chương trình giáo dục tiểu học: cùng với Ngân hàng Thế giới thực hiện dự án cho vay nâng cao năng lực cho giáo viên tiểu học.
- Chương trình cổ phần hoá và phát triển, trước hết tập trung vào 3 công ty quốc doanh là Vinacafe, Vinatex và Seaproduct và hỗ trợ năng lực quản lý chi tiêu công, v.v...
- Chương trình xóa đói giảm nghèo nằm trong chương trình xóa đói giảm nghèo vùng núi phía Bắc Việt Nam của Ngân hàng Thế giới.
- Chương trình chống dịch bệnh HIV/AIDS.

Đầu tư trực tiếp:

Tính đến tháng 12/2004, Anh có 60 dự án đầu tư trực tiếp tại Việt

Nam đang hoạt động với tổng vốn đầu tư trên 1,2 tỉ USD trong đó tổng vốn thực hiện đạt hơn 600 triệu USD đứng thứ 10 trong các nước đầu tư vào Việt Nam, tập trung chủ yếu vào ngành công nghiệp dầu khí (5 dự án). Các dự án còn lại thuộc các lĩnh vực khách sạn, du lịch, tài chính, ngân hàng, công nghiệp nhẹ, xây dựng, dịch vụ, bảo hiểm... chưa kể đến dự án điện khí của BP và các dự án đầu tư gián tiếp qua Singapore, Hongkong và Quần đảo Virgin thuộc Anh. Có 5 dự án là hợp đồng hợp tác kinh doanh với tổng vốn đầu tư là 699,4 triệu USD, vốn thực hiện là 565 triệu USD. 27 dự án 100% vốn nước ngoài với tổng vốn đầu tư là 353,4 triệu USD, vốn thực hiện là 49,97 triệu USD, doanh thu là 147,7 triệu USD. 3 dự án liên doanh với tổng vốn đầu tư là 125,2 triệu USD, vốn thực hiện là 71,7 triệu USD, doanh thu là 413,4 triệu USD. Tp. Hồ chí Minh là nơi tập trung nhiều dự án nhất (22), tiếp đến là Hà Nội (8), Bình Dương (2), các tỉnh Vĩnh Phúc, Hải Phòng, Hải Dương, Khánh Hoà, Hà Tây, Nghệ An, Đồng Nai và Bà Rịa - Vũng Tàu mỗi nơi có 1 dự án.

Quan hệ thương mại:

Chính sách thương mại của Anh đối với Việt Nam.

Anh áp dụng chính sách thương mại chung của EU đối với Việt Nam. Cụ thể là:

- Thuế suất ưu đãi GSP trừ một số hàng nông sản trong đó có gạo, đường.
- Tiêu chuẩn vệ sinh và an toàn thực phẩm cao, đặc biệt là hàng thuỷ sản theo quy định chung áp dụng đối với tất cả các nguồn thuỷ sản nhập khẩu.
- Kiểm tra kép đối với các sản phẩm giấy dếp nhằm mục đích chống gian lận thương mại, đề phòng các trường hợp giấy dếp của các nước khác xuất sang EU nhưng dùng C/O Việt Nam giả để được hưởng thuế suất ưu đãi GSP.

Trao đổi hàng hoá

Buôn bán Việt Nam và Anh từ những năm đầu của thập niên 90 thế kỷ 20. Từ đó đến nay, kim ngạch buôn bán hai chiều đã tăng lên đáng kể. Năm 2002, kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 747 triệu USD, tăng 7,2% so với năm 2001. Trong đó, xuất khẩu đạt 570 triệu USD, chiếm 0,17%, nhập khẩu của Anh tăng 11,6% so với năm trước đó; nhập khẩu đạt 166 triệu USD, chiếm 0,06% xuất khẩu của Anh, giảm 5,9% so với năm trước đó.

Năm 2003, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đạt trên 754,8 triệu USD, chiếm 3,8% tổng xuất khẩu của Việt Nam, tăng khoảng 25% so với năm 2002. Nhập khẩu từ Anh đạt trên 216 triệu USD, chiếm 0,87% nhập khẩu của Việt Nam, tăng khoảng 20% so với năm 2002. Như vậy, năm 2003 Việt Nam xuất siêu ở mức 531 triệu USD gấp 3 lần nhập khẩu.

Năm 2004, Việt Nam xuất khẩu đạt 980,9 triệu USD, nhập khẩu đạt 217,2 triệu USD, tăng 10,5%.

Kim ngạch XNK Việt Nam - Anh

(Đơn vị: triệu USD)

	2001	2002	2003	2004
VN xuất	511,6	570,8	574,8	980,9
VN nhập	176,6	166,7	216,6	217,2
Tổng	688,2	737,5	971,4	1.198,1
Xuất siêu	335,2	404,4	538,2	763,7

(Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam)

Giày dép và hàng dệt may là những mặt hàng có kim ngạch lớn nhất trong tổng xuất khẩu nhưng đồ gỗ và xe đạp lại có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất.

Về nhập khẩu, máy móc thiết bị và sắt thép chiếm hơn một nửa tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam. Điều này phù hợp với nhu cầu và định hướng nhập khẩu của Việt Nam.

Mặt hàng xuất nhập khẩu chính Việt Nam - Anh

(Đơn vị: triệu USD)

Xuất khẩu

Hàng Hóa	2002	2003	2004
Giày dép các loại	312,4	388,8	487,2
Hàng dệt may	75,3	72,9	96,6
Sản phẩm gỗ	37,7	51,0	103,1
Xe đạp và phụ tùng	9,0	44,7	69,2
Cà phê	14,9	44,6	64,6
Hàng thủ công mỹ nghệ	20,0	22,6	21,8
Hải sản	8,2	20,8	26,1
Hạt điều	12,5	15,6	22,2
Đồ chơi trẻ em	9,3	8,3	6,5
Cao su	2,6	3,9	3,73

Nhập khẩu

Hàng Hóa	2002	2003	2004
Máy móc thiết bị phụ tùng	45,5	62,3	49,1
Sắt thép các loại	22,8	32,1	18,2
NPL dệt may da	18,3	25,0	28,2
Tân được	6,0	14,2	15,1
Linh kiện điện tử và vi tính	0,4	2,6	2,4
Phân bón các loại	0,2	2,0	0,6
Ôtô nguyên chiếc các loại	0,3	1,3	0,6
Chất dẻo nguyên liệu	1,5	0,7	0,98

(Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam)

Tình hình xuất khẩu một số mặt hàng chủ lực

Giày dép: Có kim ngạch lớn nhất và là một trong những mặt hàng dẫn đầu về tốc độ tăng trưởng. Giày dép Việt Nam được bày bán nhiều trong các siêu thị và cửa hàng chuyên doanh ở khắp nước Anh.

Đồ gỗ: Đang trở thành mặt hàng xuất khẩu lớn tăng trưởng khá nhanh, đứng sau mặt hàng giày dép. Đây là mặt hàng được khách hàng Anh mua nhiều và vẫn còn rất nhiều tiềm năng, đặc biệt là đồ gỗ ngoài trời. Gần đây, nhiều doanh nghiệp Việt Nam và nước ngoài đã đầu tư sản xuất đồ gỗ, có những nhà máy lên đến 4.000 công nhân.

Hàng dệt may: Hạn ngạch dệt may đối với Việt Nam vào thị trường Anh nói riêng và EU nói chung đã bị bãi bỏ từ 1/1/2005. Hàng dệt may từ khắp nơi trên thế giới cạnh tranh một cách bình đẳng trên thị trường EU. Đây là cơ hội nhưng đồng thời cũng là thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam vì chỉ khi các doanh nghiệp tăng cường đầu tư về máy móc, nguyên vật liệu, thiết kế, nâng cao năng lực quản lý nhằm giảm chi phí đầu vào và gia tăng cạnh tranh thì hàng dệt may Việt Nam mới có thể cạnh tranh được với hàng hoá tương tự của các nước Trung Quốc, Ấn Độ, Pakistan,...

Đệm mút: Cũng là một trong những mặt hàng lọt vào hàng "top ten" hàng xuất khẩu sang Anh trong các năm gần đây. Trong tương lai xuất khẩu hàng này có thể sẽ tăng cao hơn.

Xe đạp và gổm sứ: Tăng nhanh và có triển vọng. Nhiều khách hàng hỏi mua mặt hàng này. Song đi kèm với tăng xuất khẩu thì các doanh nghiệp ở Việt Nam có nguy cơ phải đối mặt với việc bị kiện bán phá giá, ví dụ xe đạp. Vì thế các doanh nghiệp cần trang bị cho mình kiến thức và có chiến lược thị trường về khía cạnh này trong hoạt động kinh doanh. Trong thời gian qua các nhà xuất khẩu Việt Nam đã nỗ lực giao hàng đúng thời hạn, bao bì tốt hơn.

Cà phê, hạt điều: Tăng khá do giá cả thế giới có sự cải thiện. Một thách thức đối với Việt Nam là giá hàng nông sản thế giới lên xuống bất thường. Khi giá cà phê xuống mức thấp kỷ lục vào năm 2002, kim ngạch xuất khẩu của ta bị sụt giảm 25 triệu Bảng Anh.

Hàng thực phẩm: Gần như chưa có chỗ đứng ở thị trường Anh. Nước mắm, gạo tám thơm, một số đồ hộp rau quả và thực phẩm Á Đông,...Anh nhập chủ yếu từ Thái Lan, Trung quốc, Malaysia, Philippin,... Đây có thể coi là thị trường chuyên sâu (niche market) mà trong tương lai các doanh nghiệp Việt Nam cần khai thác để phục vụ các cộng đồng người Á Đông chiếm số lượng không nhỏ ở Anh. Một trong những vấn đề khó khăn là các hệ thống phân phối lớn như siêu thị và trung tâm thương mại ở Anh về hàng thực phẩm Á Đông chủ yếu do người Hoa, Ấn Độ và Pakistan nắm giữ từ lâu đã thiết lập mối quan

hệ với các nhà chế biến và các công ty xuất khẩu ở Hongkong, Đài Loan, Trung Quốc và Đông Nam Á.

Thủ công mỹ nghệ, mây tre đan: Nhu cầu nhập rất nhiều. Trong các năm qua, mặc dù một số doanh nghiệp Việt Nam ký được hợp đồng nhưng do không đảm bảo chất lượng giao hàng nên bị khiếu nại nhiều. Mặt khác, phương thức thanh toán cũng là một vấn đề trở ngại. Để cạnh tranh với hàng hoá tương tự của Trung Quốc, Indonesia và Philipin, các doanh nghiệp Việt Nam cần giảm giá sản phẩm hơn nữa song song với việc xử lý tốt nguyên liệu để chống mối mọt, mốc khi hàng đến nơi. Ngoài ra, liên hệ và phản hồi nhanh chóng cũng là một điểm yếu mà các doanh nghiệp cần phải khắc phục.

Hải sản: Là một mặt hàng trong "topten" xuất khẩu sang Anh trong những năm gần đây. Các doanh nghiệp cần chú ý đến vấn đề chất lượng và các yếu tố kỹ thuật, vệ sinh để tránh gặp các rắc rối có thể xảy ra.

Hàng nhập khẩu

Máy móc, thiết bị phụ tùng và sắt thép là hai mặt hàng chủ yếu các doanh nghiệp Việt Nam nhập từ Anh với kim ngạch lần lượt 62,3 triệu USD và 32,1 triệu USD. Tiếp theo là nguyên phụ liệu dệt may và tân dược. Các mặt hàng khác có kim ngạch không đáng kể. Kim ngạch xuất khẩu của Anh vào Việt Nam nói chung lên xuống không đều, số lượng tuyệt đối và tương đối đều quá nhỏ bé so với khả năng cung cấp của Anh cũng như nhu cầu nhập khẩu của Việt Nam. Nguyên nhân chủ yếu là do hàng hoá sản xuất tại Anh khá đắt, không hấp dẫn nhiều doanh nghiệp Việt Nam vốn có tâm lý thích mua hàng giá rẻ ở các nước châu Á. Trong nhiều năm tới, Việt Nam tiếp tục có nhu cầu nhập nhiều máy móc thiết bị hiện đại phục vụ chương trình công nghiệp hoá và hiện đại hoá. Các sản phẩm tiên tiến của Anh, nhờ những ưu thế về chất lượng, chắc chắn sẽ có mặt ngày càng nhiều ở Việt Nam khi các doanh nghiệp Việt Nam có nhiều tiền hơn và chuyển đổi tâm lý thích rẻ sang tâm lý chú trọng chất lượng hơn.

Mặc dù kim ngạch xuất nhập với Việt Nam chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng giá trị kim ngạch ngoại thương của Anh, nhưng lại có tỉ trọng đáng kể trong kim ngạch ngoại thương của Việt Nam. Anh đã được khẳng định là một trong những thị trường quan trọng cho hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam, đồng thời là nhà cung cấp đáng tin cậy nhiều sản phẩm chất lượng cao cho nền kinh tế Việt Nam.

Các văn phòng đại diện thương mại Anh tại Việt Nam

Hiện Anh có hơn 130 văn phòng đại diện thương mại thường trú và chi nhánh thương nhân đang hoạt động tại Việt Nam, tập trung chủ yếu tại Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội. Các văn phòng này nhìn chung hoạt động tốt, góp phần tích cực cho phát triển quan hệ thương mại và đầu tư giữa hai nước.

Triển vọng quan hệ thương mại Việt - Anh

Tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam sang Anh là khá lớn vì một phần rất nhỏ trong tỷ trọng tổng nhập khẩu của Anh hàng năm. Tương tự, nhập khẩu của Việt Nam chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong tổng xuất khẩu của Anh và trong tổng nhập khẩu của Việt Nam. Anh là thị trường lớn thứ 2 của Việt Nam với EU với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu trung bình là 20-24%/năm trong 5 năm vừa qua.

Nhiều năm qua nhất là từ đầu những năm 90, Bộ Thương mại cũng như các tổ chức Việt Nam liên quan khác đã phối hợp cùng các đối tác của Anh tổ chức nhiều cuộc hội thảo, gặp gỡ trao đổi thông tin về khả năng xuất khẩu vào thị trường Anh, đón tiếp hướng dẫn các đoàn thương nhân Anh vào thăm và tìm hiểu cơ hội kinh doanh và đầu tư tại Việt Nam.

Thương vụ Việt Nam tại Anh cũng tích cực tìm hiểu các cơ hội kinh doanh tại Anh và giới thiệu bạn hàng giữa các công ty của Việt Nam và Anh, phối hợp và tạo điều kiện giúp đỡ các đoàn doanh nhân hai nước tham gia hội chợ tìm hiểu cơ hội kinh doanh và đầu tư tại hai nước. Các hoạt động kinh tế thương mại và đầu tư giữa hai nước trong các lĩnh vực du lịch, xuất khẩu lao động cũng được chú ý hơn. Lần đầu tiên trong lịch sử quan hệ kinh tế song phương, Anh chấp nhận tiếp nhận thí điểm lao động Việt Nam để làm việc theo thời hạn trong ngành khách sạn. Hướng đi mới này không những góp phần đem lại ngoại tệ cho đất nước mà còn giúp nâng cao kỹ năng cho lao động Việt Nam để khi trở về, họ có thể áp dụng những kỹ năng và kinh nghiệm tiếp thu từ một nước phát triển vào điều kiện ở nước ta.

Hiệp hội Doanh nghiệp Việt Nam tại Anh (VBA) được thành lập 11/8/2004 với sự giúp đỡ và hỗ trợ của các Việt kiều và các sinh viên Việt Nam tại Anh. VBA cung cấp các nghiên cứu thị trường và dịch vụ cho các doanh nghiệp Anh và Việt Nam. Rất nhiều các doanh nghiệp

vừa và nhỏ (SME) đã đến Anh để tìm hiểu xúc tiến thương mại và đầu tư. Tuy nhiên, thành công của các doanh nghiệp Việt Nam bị hạn chế nhiều bởi sự thiếu hiểu biết về thị trường Anh và các đối tác quốc tế. VBA nhận tài trợ và tư vấn từ Hoxton Bibliotech, một công ty về đào tạo phương tiện mới và hỗ trợ doanh nghiệp ở London.

Tuy nhiên, xuất khẩu sang Anh phụ thuộc nhiều vào khả năng đầu tư, đổi mới công nghệ và chiến lược thâm nhập thị trường của các doanh nghiệp Việt Nam. Các công ty sản xuất và xuất khẩu phải chú trọng hơn nữa công tác marketing, xây dựng quan hệ bạn hàng lâu dài và phương cách làm việc chuyên nghiệp trên thị trường khó tính nhưng hấp dẫn này.

Trong thời gian tới, cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Anh sẽ vẫn chủ yếu là những mặt hàng cần nhiều lao động như giày dép, dệt may, đồ gỗ, v.v... Khi trình độ phát triển công nghiệp của Việt Nam tăng lên do được đầu tư và đổi mới về vốn, công nghệ, quản lý và kinh nghiệm thì những mặt hàng có giá trị gia tăng như điện tử, tin học... sẽ có thể thâm nhập nhiều hơn.

PHẦN IV

THỊ TRƯỜNG ANH VÀ VIỆC TIẾP CẬN

1- Những Quy trình thủ tục hải quan cần thiết

a/- Những vấn đề chung:

Những thông tin chi tiết và hữu ích dưới đây dành cho mọi thương nhân mong muốn xuất khẩu hàng hoá sang Anh hoặc có ý định nhập khẩu từ Anh.

Cục Thuế và Hải quan thu nhiều loại thuế khác nhau, trừ khi Doanh nghiệp kinh doanh ở một trong những lĩnh vực đặc thù thì có lẽ doanh nghiệp sẽ không gặp phải nộp các thuế trên. Dưới đây là một số chức danh các cán bộ Cục Thuế và Hải quan mà các doanh nghiệp có thể gặp phải:

- Thuế đánh vào thay đổi khí hậu
- Thuế tiêu thụ đặc biệt
- Thuế đánh vào phí bảo hiểm
- Thuế đất
- Vận chuyển hàng hoá trong nội bộ Cộng đồng châu Âu
- Phí đánh vào hành khách đi máy bay

b/- Nhân viên Hải quan cửa khẩu: Làm việc ở các cảng biển, sân bay gắn với việc thông quan hàng hoá;

c/- Nhân viên Giám sát Thương mại Quốc tế: Làm việc tại các văn phòng trong nội địa, thăm cơ sở doanh nghiệp để kiểm tra hồ sơ giấy tờ và hàng hoá liên quan đến xuất nhập khẩu;

d/- Nhân viên Giám sát thuế VAT: Làm việc tại các văn phòng trong nội địa, thăm cơ sở doanh nghiệp đăng ký thuế VAT. Các nhân viên này chịu trách nhiệm chứng thực mức thuế VAT đã nộp thông qua việc kiểm tra hồ sơ giấy tờ kinh doanh

e/- Nhân viên Giám sát thuế: Làm việc trong một lĩnh vực kinh doanh nhất định liên quan đến thuế đánh vào hàng hoá - dầu lửa, đồ uống có cồn, thuốc lá, máy đánh bạc và game.

Danh sách trên chưa đầy đủ vì Cục Thuế và Hải quan còn thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nữa, tùy thuộc vào công việc kinh doanh mà bạn có thể liên hệ với nhân viên ở các bộ phận khác.

Khi tiến hành xuất hoặc nhập hàng, doanh nghiệp có thể liên hệ với những nhân viên này ngay tại cửa khẩu. Họ phải được đảm bảo là bất cứ hàng hoá nào đã khai báo xuất nhập khẩu đều được vận chuyển một cách hợp pháp. Nếu họ nhận thấy có bất cứ sai sót nào về hồ sơ do thiếu hoặc thông tin không đầy đủ; hoặc có sự không thống nhất giữa hàng hoá và hồ sơ, những nhân viên này sẽ phải điều tra và sửa chữa sai sót trước khi hàng hoá được lưu thông.

Doanh nghiệp có thể chỉ định một đại diện để thay mặt mình xử lý công việc. Hình thức đại diện có thể là trực tiếp hoặc gián tiếp.

Các nước thuộc EU gồm có: Áo, Bỉ, Đan mạch, Phần lan, Pháp, Đức, Hy Lạp, Cộng hoà Ai len, Ý, Lúc xem bua, Hà Lan, Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha (không bao gồm đảo Canary), Thụy Điển và Anh (không bao gồm đảo Channel), Cộng hoà Séc, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania (Litva), Malta, Ba Lan, Slovenia và Slovakia.

Doanh nghiệp cần phải biết tất cả những vấn đề này do hàng hoá xuất nhập khẩu vào Anh chịu sự điều chỉnh của nhiều luật và quy định của Anh và EC. Doanh nghiệp cần phải tuân thủ theo những biện pháp "kiểm soát" trên, vì thế điều quan trọng là doanh nghiệp cần biết xem mình đang ở công đoạn nào. Khi có sai sót, tùy theo luật và quy định, Cục Thuế và Hải quan có thể áp những mức phạt khác nhau, hoặc thậm chí giữ lại hàng hoá của bạn.

f/- Văn phòng Tư vấn Quốc gia (National Advice Service - NAS):

Văn phòng Tư vấn Quốc gia là dịch vụ qua điện thoại của Cục Thuế và Hải quan để trả lời tất cả các thắc mắc chung của doanh nghiệp về thuế và hải quan, bao gồm Thuế VAT, Phí Hải quan, Thuế đánh vào phí bảo hiểm, Thuế thuê đất, Thuế tổng hợp, Phí đánh vào hành khách đi máy bay, Thuế đo thay đổi khí hậu, Thuế đánh vào dầu vô cơ... Văn phòng được đặt ở 6 địa điểm khác nhau nhưng có nối kết đến nhau. Số điện thoại duy nhất để liên hệ là +44 (0) 845 010 9000. Mỗi cuộc gọi đều được tự động chuyển đến địa điểm có thời gian chờ nghe ngắn nhất. Dịch vụ này hoạt động từ thứ Hai đến thứ Sáu, 8 giờ sáng đến 8 giờ tối. Khách hàng gặp khó khăn về nghe có thể gọi đến số +44 (0) 845 000 0200.

g/- Dịch vụ áp mã thuế:

Nếu Doanh nghiệp liên hệ với Văn phòng tư vấn quốc gia (NAS) và thắc mắc cụ thể về áp mã thuế, cần liên hệ với Dịch vụ áp mã thuế. Trong phần về hướng dẫn quy trình xuất nhập khẩu, sẽ tìm thấy chỉ dẫn tham chiếu về dịch vụ này. Những hướng dẫn này sẽ giúp tìm ra mã hàng đúng cho hàng xuất nhập khẩu và có thể liên hệ với họ qua số điện thoại +44 (0) 1702 366077 từ 8h30 đến 17h thứ Hai đến thứ Sáu (trừ ngày nghỉ lễ Ngân hàng), ngoài giờ làm việc sẽ có hộp thư thoại hướng dẫn.

Ghi chú :

Cục Thuế và Hải quan xuất bản Thông báo (tờ rơi và sách) về từng chủ đề chuyên biệt. Một số Thông báo được nêu ra xuyên suốt phần này. Doanh nghiệp có thể lấy bản sao của bản Thông báo bằng cách hoặc gọi đến Văn phòng tư vấn quốc gia, số điện thoại +44 (0) 845 010 9000, hoặc yêu cầu gửi đến cho bạn qua đường bưu điện. Thông báo này cũng được đăng trên trang web www.hmce.gov.uk, mục Forms and Publications, sau đó vào các đường kết nối trong mục Catalogue of Publications.

h/- Những ưu tiên nhập khẩu:

EC ký nhiều Hiệp định Thương mại với một số nước trên thế giới. Những Hiệp định này cho phép các sản phẩm xuất xứ từ những nước cụ thể được nhập khẩu vào Cộng đồng theo mức thuế giảm hoặc bằng không. Những ưu đãi như vậy rất cụ thể và phụ thuộc vào việc đáp ứng một loạt các điều kiện, trong đó, quan trọng nhất là nước xuất khẩu thực hiện đúng theo quy tắc xuất xứ ưu đãi. Những bằng chứng về xuất xứ ưu đãi (giấy chứng nhận hoặc trong một số trường hợp là tờ khai hải quan hoặc hoá đơn hoặc các chứng từ thương mại khác) được phát hành ở nước xuất xứ và xuất trình ở nước nhập khẩu. Những bằng chứng về xuất xứ ưu đãi này phải đi kèm mỗi chuyến hàng.

i/- Chương trình ưu tiên nhập khẩu.

Có 2 loại chính - tự động hoặc Không có đi có lại chỉ áp dụng đối với nhập khẩu và Có đi có lại. Các chương trình này được quy định trong các Hiệp định thương mại ký kết giữa Cộng đồng Châu Âu và những nước đối tác.

k/- Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập (Generalised System of Preferences-GSP): Tự động hoặc không có đi có lại:

Chỉ những nước được hưởng GSP đã thông báo cho Uỷ ban châu Âu về các cơ quan có thẩm quyền của họ sẽ đóng dấu vào giấy chứng nhận ưu đãi và cung cấp cho Cộng đồng mẫu dấu, sẽ được hưởng ưu đãi. Danh sách đầy đủ có thể tìm trong Biểu thuế quan, Tập 1 Phần 7.

Những đơn xin hưởng mức thuế ưu đãi GSP thông thường phải gửi kèm theo tờ khai GSP form A. Đây là giấy chứng nhận xuất xứ và phải được cơ quan có thẩm quyền của nước được hưởng ký và đóng dấu, thông thường là cơ quan hải quan. Cơ quan có thẩm quyền liên quan phải được thông báo trước về bất kỳ Thoả thuận nào áp dụng đối với Uỷ ban Châu Âu, chứ không phải xem phần dưới liên quan đến lời khai trong hoá đơn.

Chứng nhận chỉ có giá trị cho 1 chuyến hàng. Tuy nhiên, nếu chuyến hàng được chia ra làm nhiều lô để nhập trong vòng 3 tháng hay ít hơn thì công ty nhập khẩu có thể nộp Đơn yêu cầu trường hợp ngoại lệ đến Hải quan tại bến cảng hoặc sân bay nơi hàng hoá sẽ được nhập khẩu, để nghị cấp 1 giấy chứng nhận cho tất cả những lô hàng này. Hải quan sẽ xem xét để đảm bảo tất cả các chuyến hàng được nhập theo đúng quy định. Thông báo 826 có thêm chi tiết về thủ tục này.

Form A hưởng thuế GSP có thời hạn hiệu lực nhất định kể từ ngày cấp. Hiện tại thời hạn hiệu lực là 10 tháng. Nếu giấy chứng nhận không được điền đầy đủ, nó có thể bị coi là không hợp lệ. Do vậy, nên kiểm tra bộ chứng từ trước khi nhập khẩu. Lưu ý là các chỉnh sửa phải được thực hiện bởi nhà cung cấp.

Theo một cách khác, các nhà xuất khẩu trong những nước được hưởng chế độ GSP có thể dùng tờ khai trên hoá đơn thương mại đối với hàng hoá có giá trị tối đa là 4830 bảng Anh (6000 Euro).

l/- Chế độ có đi có lại - những ưu đãi EUR:

Những thoả thuận đối xử có đi có lại áp dụng với cả nhập khẩu vào EC và xuất khẩu từ EC. Có 2 cách áp dụng: đơn xin cho hàng nhập khẩu được hưởng ưu đãi hoặc chứng minh xuất xứ hàng hoá được hưởng ưu đãi đang được xuất khẩu dưới dạng ưu đãi. Chứng từ hay được sử dụng là form EUR 1.

Nếu chuyển hàng dưới mức giá trị khai báo thì có thể sử dụng những giấy tờ tương tự khác như là tờ khai hoá đơn hay chứng từ thương mại khác sử dụng ngôn từ hợp pháp theo quy định mẫu. Nhiều Hiệp định có đi có lại cho phép các nhà xuất khẩu dùng tờ khai hoá đơn bất kể giá trị là bao nhiêu.

m/- "Xuất xứ" sản phẩm/hàng hoá:

Việc cho phép hưởng mức thuế ưu đãi tùy thuộc vào sản phẩm có đáp ứng quy tắc xuất xứ liên quan hay không. Có những quy tắc khác nhau tùy thuộc vào loại sản phẩm và các hiệp định thương mại ưu đãi khác nhau. Những quy tắc này đòi hỏi sản phẩm phải được sản xuất toàn bộ ở nước được hưởng ưu đãi hoặc sản phẩm được sản xuất ở nước đó theo nguyên tắc cụ thể. Những nguyên tắc cụ thể được nêu ở các Thông báo 821, 828, 829, 832.

n/- Vai trò và trách nhiệm của nhà nhập khẩu:

Nếu nhà cung cấp thông báo là có thể gửi 1 chứng từ ưu đãi khẳng định lô hàng có xuất xứ được hưởng ưu đãi thì công ty nhập khẩu cần kiểm tra sự chính xác và hợp pháp của chứng từ.

Nhà cung cấp sẽ phải xin chứng nhận xuất xứ được cơ quan có thẩm quyền đóng dấu - nhưng điều này không đảm bảo rằng giấy chứng nhận đã được cấp đúng. Vì vậy nhà nhập khẩu phải chịu trách nhiệm về những lời khai không chính xác trong đơn đề nghị được hưởng ưu đãi khi nhập khẩu hàng hoá. Điều này sẽ liên quan đến việc nộp thuế có thể truy thu trong vòng 3 năm kể từ ngày nhập khẩu, cũng như có khả năng bị phạt trong trường hợp nghiêm trọng hơn.

o/- Hàng vận chuyển vào Anh qua nước thứ ba:

Nguyên tắc chung, tất cả các chuyển hàng có đơn yêu cầu hưởng thuế nhập khẩu ưu đãi của EC thì phải được vận chuyển trực tiếp từ nước được hưởng ưu đãi. Tuy nhiên, vẫn có ngoại lệ cho phép hàng hoá được vận chuyển qua những nước khác và vẫn có thể yêu cầu hưởng ưu đãi ở nơi đến cuối cùng, chừng nào những hàng hoá này vẫn nằm trong kiểm soát hải quan ở nước quá cảnh và chưa được gia công, chế biến hoặc thay đổi.

p/- Giấy chứng nhận xin sau và giấy chứng nhận thay thế:

Cả giấy chứng nhận GSP và EUR 1 có thể được cấp sau, nhưng phải được xem xét như một ngoại lệ.

Nếu giấy chứng nhận bị mất, huỷ hoặc ăn cắp, có thể cấp bản thứ 2. Bản thứ 2 là bản copy số 1 của giấy chứng nhận. Nó phải được cơ quan có thẩm quyền ký và đóng dấu và sẽ có hiệu lực kể từ ngày bản chính phát hành. Các bản sao của bản chính sẽ không được chấp nhận.

q/- Trường hợp chậm giấy phép:

Nếu hàng hoá nhập khẩu không có giấy chứng nhận ưu đãi ở thời điểm nhập khẩu thì hàng hoá sẽ bị đánh thuế toàn phần dưới hình thức là một khoản đặt cọc. Khoản đặt cọc này để phòng giấy phép không được cấp hoặc đơn đề nghị hưởng ưu đãi bị từ chối.

Bằng chứng về xuất xứ hàng hoá bằng văn bản hợp lệ phải được cấp trong vòng 4 tháng kể từ ngày hàng hoá được nhập khẩu. Nếu vào cuối thời gian này mà không có bằng chứng về xuất xứ thì tiền đặt cọc đã nộp sẽ bị thu. Tuy nhiên, nếu sau đó giấy chứng nhận được chuyển đến, công ty nhập khẩu được phép trình đơn xin hưởng ưu đãi và hoàn thuế

r/- Trường hợp hạn ngạch bị dùng hết:

Nếu đơn xin được hưởng ưu đãi có ý nghĩa quan trọng trong cơ cấu định giá sản phẩm, công ty nhập khẩu có thể đưa hàng vào Kho Hải quan. Điều này thực tế là lùi thời hạn đóng thuế nhập khẩu và thuế VAT cho đến khi hàng được hưởng ưu đãi.

Công ty nhập khẩu có thể bốc dỡ hàng từ Kho Hải quan và xuất trình giấy chứng nhận được hưởng ưu đãi theo hạn ngạch mới. Tuy nhiên, cần nhớ rằng không có gì đảm bảo là sẽ có hạn ngạch mới hoặc đơn xin hưởng ưu đãi sẽ được chấp thuận.

Doanh nghiệp có thể mua nguyên liệu hoặc sản phẩm của các công ty khác tại EC để đưa vào sản phẩm cuối cùng rồi xuất khẩu cho khách hàng ở nước cho hưởng ưu đãi. Nếu như vậy, doanh nghiệp cần phải đảm bảo rằng các sản phẩm hoặc nguyên liệu đưa vào sản phẩm của mình có xuất xứ EC. Nếu không đảm bảo điều này có nghĩa là những nguyên liệu như vậy sẽ bị xem là không có xuất xứ.

Việc đảm bảo về sản phẩm hoặc nguyên liệu này phải do nhà cung cấp đưa ra. "Tờ khai của nhà cung cấp" - là một văn bản, thông báo rằng các sản phẩm của mình đáp ứng đúng các quy định về xuất xứ.

Hệ thống Quá cảnh

a/ Quá cảnh Cộng đồng (Community Transit) và Quá cảnh Chung (Common Transit-CT):

Quá cảnh Cộng đồng là một thủ tục hải quan cho phép hàng hoá, thuộc đối tượng không được vận chuyển tự do, (và trong 1 số trường hợp có thể là hàng hoá của Cộng đồng) được vận chuyển giữa 2 địa điểm trong Cộng đồng Châu Âu (bao gồm cả 2 địa điểm trong một nước thành viên) được hoãn nộp các khoản thuế và phí. Thủ tục này cũng được sử dụng để kiểm soát quá trình vận chuyển của hàng hóa từ và đến Andorra, San Marino và “những đặc khu” khác trong Cộng đồng (ví dụ Channel Islands). Thủ tục quá cảnh chung được sử dụng để quản lý vận chuyển hàng hoá của Cộng đồng và hàng hoá không được vận chuyển tự do từ/đi và thông qua EFTA(European Free Trade Association-Hiệp định thương mại tự do Châu Âu).

Quá cảnh chung hiện được sử dụng bởi các nước thuộc khối EFTA bao gồm các nước: Iceland, Na Uy, Liechtenstein và Thụy Sĩ.

b/ Qui chế của hàng hoá:

Vì mục đích của quá cảnh chung (CT) là hàng hoá phải có một qui chế hải quan riêng dựa trên nghĩa vụ pháp lý về thuế quan và những khoản phí khác (ví dụ, thuế VAT và thuế tiêu thụ đặc biệt) hoặc đơn xin hoàn thuế thuộc chính sách nông nghiệp chung (CAP).

Hàng hoá được chia thành 2 loại:

i) Hàng hoá có qui chế Cộng đồng (“hàng hoá Cộng đồng”) - Đây là những hàng hoá:

- Có xuất xứ từ Cộng đồng, hoặc
- Được nhập khẩu từ 1 nước ngoài EC và được đưa vào lưu thông tự do (xem dưới đây) trong Cộng đồng, hoặc
- Được sản xuất trong Cộng đồng bằng nguyên vật liệu hoặc phụ tùng nhập khẩu từ một nước ngoài Cộng đồng miễn 1 nguyên liệu hoặc phụ tùng đó được lưu thông tự do.

Thuật ngữ “lưu thông tự do” được sử dụng để mô tả hàng nhập khẩu đã hoàn tất mọi thủ tục nhập khẩu và đã nộp mọi khoản thuế quan hoặc những khoản phí tương đương và không hoàn trả toàn bộ hoặc 1 phần. Hàng hoá có xuất xứ Cộng đồng cũng được lưu thông tự do trừ khi số hàng hoá đó phải hoàn thuế CAP xuất khẩu hoặc có yêu cầu hoàn thuế khác đối với số hàng hoá đó.

Nói chung, hàng hoá có xuất xứ Cộng đồng được lưu thông tự do trong Cộng đồng không bị hải quan kiểm tra.

ii) hàng hoá không có qui chế Cộng đồng (tức là “hàng hoá ngoài Cộng đồng”)

c/ Hồ sơ chứng từ:

Hồ sơ Hành chính Đơn (Single Administrative Document-SAD) gồm 8 phần được sử dụng trong toàn Cộng đồng và trong các nước thuộc khối EFTA với mục đích quản lý nhập khẩu, xuất khẩu và quá cảnh. Một bản khai CT bao gồm các bản copy số 1, 4 và 5 của SAD.

Trong những trường hợp nhất định, tài liệu qui chế Cộng đồng (T2L) có thể được sử dụng cần thiết để cung cấp bằng chứng về qui chế Cộng đồng cho hải quan. Bản T2L này có thể là bản copy số 4 của SAD, hoặc là một chứng từ thương mại như hoá đơn, chứng từ vận tải hoặc bản khai hàng hải. Những chứng từ này không có chức năng quá cảnh.

Một loại chứng từ về qui chế khác, tờ T2M, được sử dụng trong một số trường hợp nhất định để chứng minh qui chế Cộng đồng đối với các sản phẩm hải sản đánh bắt bởi tàu thuyền của Cộng đồng.

d/ Vận tải quá cảnh chung (CT):

Có 2 loại thủ tục CT:

i) Thủ tục CT bên ngoài:

Được sử dụng chủ yếu để kiểm soát vận chuyển hàng hoá không có xuất xứ từ Cộng đồng. Thủ tục này cũng được sử dụng để kiểm soát vận chuyển hàng hoá của Cộng đồng đang là đối tượng của những biện pháp mà Cộng đồng áp dụng liên quan đến việc xuất khẩu sang nước thứ 3, ví dụ như hàng hoá thuộc CAP - những mặt hàng được quyền xin hoàn thuế xuất khẩu.

Thủ tục CT bên ngoài còn được biết dưới tên thủ tục “T1”

ii) Thủ tục CT bên trong:

Được sử dụng để kiểm soát vận chuyển hàng hoá được lưu thông tự do đi/đến từ những đặc khu, chuyển đến hoặc thông qua các nước thuộc EFTA và lưu chuyển giữa các nước EFTA.

Thủ tục CT bên trong còn được biết dưới tên là thủ tục “T2” (hoặc thủ tục T2F” đối với hàng hoá được vận chuyển đi/đến từ những đặc khu).

e/ Thủ tục Kiểm soát:

Tất cả hoạt động vận tải quá cảnh đều do “Người được uỷ nhiệm” chịu trách nhiệm, đó là một người hoặc một công ty đứng ra đảm bảo việc hàng hoá được gửi đến đúng địa chỉ cơ quan của người nhận trong thời gian đã ấn định. Người được uỷ nhiệm phải có sự bảo đảm chi trả những khoản thuế và phí liên quan trong trường hợp hàng không được giao nguyên vẹn đến cơ quan người nhận. Sự bảo đảm này có thể là tiền mặt (được gửi tại cơ quan gửi đi), biên lai (được mua từ một hiệp hội bảo hiểm) hoặc cam kết bảo hiểm (được cung cấp bởi người bảo lãnh).

Để tiến hành thủ tục vận tải CT phải xuất trình một bản khai đầy đủ cho hải quan tại “cơ quan gửi đi” nơi chứng thực văn bản và phải ấn định thời hạn để hoàn thành quá trình đó. Hàng hoá đó có thể được kẹp chì và ấn định lộ trình. Tờ copy số 4 và 5 của bản khai CT sẽ đi cùng với hàng hoá cho đến hết quá trình vận chuyển đến một nước thành viên, một nước thuộc EFTA. Tại đây bản khai và hàng hoá phải được trình lên cơ quan hải quan thích hợp tại “ cơ quan điểm đến”. Cơ quan này sau đó sẽ đóng dấu vào tờ copy số 5 và gửi trả lại cho cơ quan gửi đi để quá trình này sẽ hoàn tất. Nếu không nhận được tờ số 5 trong vòng 2 tháng thì người được uỷ nhiệm sẽ được liên hệ và được yêu cầu cung cấp bằng chứng chứng minh thủ tục đã thực hiện một cách chuẩn xác. Nếu bằng chứng không được cung cấp trong vòng 4 tháng, thì thủ tục điều tra sẽ được khởi động để giải quyết những khoản nợ tiềm tàng.

Hiện có một loạt thủ tục quá cảnh được đơn giản hoá cho những thương nhân chấp hành nghiêm chỉnh pháp luật và đáng tin cậy. Thủ tục này bao gồm cả việc sử dụng giấy bảo đảm/giấy miễn đầy đủ và rút gọn, trở thành Người gửi và Người nhận Hợp pháp, sử dụng dấu thương nhân trên các phương tiện vận chuyển, danh sách xếp hàng đặc biệt, có các miễn trừ trong các lộ trình ấn định trước, hàng hoá được vận chuyển qua ống dẫn, sử dụng những thủ tục rút gọn khác dựa trên Điều luật 97 và có thể sử dụng chứng từ thương mại thay cho SAD trong môi

trường hàng không, đường sắt và đường biển. Tất cả những thủ tục rút gọn này đều phải được hải quan cho phép.

f/ Miễn giảm thuế hàng tạm nhập tái xuất (TI):

Nói chung, cơ chế TI cho phép doanh nghiệp tạm nhập hàng hoá và được miễn giảm thuế quan, thuế đặc định (trước đây là phí CAP), thuế chống phá giá và thuế đối kháng. Tuy nhiên, thuế tiêu thụ đặc biệt thì không được miễn giảm. Hàng hoá không được phép gia công hoặc sửa chữa trừ bảo dưỡng định kỳ cần thiết để duy trì điều kiện nguyên trạng như khi nhập khẩu.

Các hình thức miễn giảm thuế tạm nhập. Ví dụ như:

- Hàng nhập để trưng bày tại triển lãm,
- Hàng nhập vào hãng để thử nghiệm (nhưng không để tiêu huỷ),
- Hàng mẫu để cho khách hàng triển vọng xem,
- Động vật nhập khẩu để huấn luyện/ nuôi dưỡng/ điều trị thú y hoặc thi đấu.

Một số trường hợp miễn giảm thuế yêu cầu hàng hoá không thay đổi chủ sở hữu nước ngoài và/ hoặc hạn chế cách thức sử dụng những hàng hoá này. Hàng tạm nhập phải được tái xuất trong khoảng thời gian đã định.

g/ Thủ tục hoàn thuế tạm nhập:

Hàng hoá có thể được đưa vào diện TI ở một nước EU và lưu lại dưới sự giám sát hải quan, di chuyển sang một nước EU khác ví dụ như là di chuyển từ một triển lãm này sang triển lãm khác.

Đối với hầu hết các trường hợp tạm nhập tái xuất, đều cần một khoản tiền ký cược (bằng tiền mặt hay phiếu bảo lãnh ngân hàng) tương đương với tiền thuế nhập khẩu và thuế VAT. Số tiền thuế này có thể được hoàn lại khi hàng hoá đã được tái xuất và Hải quan được cung cấp đầy đủ các chứng từ cần thiết.

Doanh nghiệp có thể xin giấy phép TI vào thời điểm tạm nhập hàng hoá:

- Đối với giấy phép rút gọn, cần phải điền mã CPC miễn giảm thuế TI thích hợp vào series 53 trong mẫu C88 hoặc chỉ dành cho một số loại hàng hoá nhất định (thông tin chi tiết có thể xem tại Biểu thuế quan, phần 3, Tập 3);

- "Kê khai miệng" kèm theo chứng từ tồn kho (mẫu C108); hoặc
- "Kê khai bằng các hành động khác" khi việc kê khai và cho phép được chấp nhận thực hiện bằng cách đi qua cửa xanh "không có gì phải khai" hoặc các phương thức tương tự.

Doanh nghiệp cũng có thể xin phép được tạm nhập theo cơ chế TI trước với Cục Thuế và Hải quan bằng mẫu C&E 1331 hoặc mẫu C&E 1331A đối với các trường hợp theo cơ chế TI về Phương tiện Vận tải, Containers và Giá kê hàng (pallets) Cách thức này có thể được sử dụng đối với hàng nhập khẩu thường xuyên cho các loại hàng hoá khác nhau và cho các nhu cầu sử dụng khác nhau. Bạn sẽ được cấp một số cho phép (authorization number) để điền vào các mục cho đơn xin miễn giảm thuế đối với hàng theo diện TI. Hàng hoá cũng có thể được nhập khẩu để sử dụng từ bên ngoài EU hoặc từ một Đặc khu của EU như Channels Islands mà ở đó chỉ có thuế VAT như đối với thuyền buồm và máy bay dân dụng.

ATA Carnets cũng có thể sử dụng cho một số trường hợp tạm nhập và tạm xuất nhất định. Một ATA carnet là một tập chứng từ thay thế cho các chứng từ hải quan thông thường tại thời điểm nhập khẩu và xuất khẩu. Hệ thống ATA carnet hoạt động toàn cầu theo Công ước ATA và Công ước Istanbul. Tiền ký cược thuế nhập khẩu nộp tại nước phát hành ATA carnets. Tại Vương quốc Anh, ATA carnets do các Phòng Thương mại và Công nghiệp phát hành. Thông tin chi tiết hơn về việc cấp ATA carnet ở Vương quốc Anh và chi tiết về các Phòng Thương mại và Công nghiệp ở những nước khác có thể lấy tại:

Phòng Thương mại và Công nghiệp London (The London Chamber of Commerce and Industry)

Chứng từ Xuất khẩu (Export Documents)- Carnets

33 Queen Street

London EC4R 1AP

Tel. +44 (0)20 7203 1855

Fax. +44 (0)20 7489 0391

Email: aallan@londonchamber.co.uk

h/ Lưu kho hải quan:

Lưu kho hải quan là một thủ tục giữ hàng khi việc trả thuế nhập khẩu và/ hoặc thuế VAT có thể hoãn hay trả chậm trong trường hợp hàng hoá ngoài Cộng đồng được lưu giữ tại một địa điểm xác định (nhà kho hoặc kho bãi) hoặc trong một hệ thống kho được phép làm kho hải

quan.

i/ Hoạt động Lưu kho Hải quan:

Có các loại kho hàng khác nhau tùy thuộc vào các trách nhiệm mà bạn phải chịu. Các kho hàng tư nhân (được gọi là kho loại C, D và E) là kho để lưu gửi hàng hoá của các thương nhân cá thể. Chủ kho không cần là chủ hàng nhưng phải gánh trách nhiệm của người gửi hàng. Kho công cộng (loại A) được chủ kho cho phép sử dụng nhưng chủ kho không gánh trách nhiệm của người gửi hàng. Công việc chính của chủ kho là lưu giữ hàng của các thương nhân khác.

Người gửi hàng có trách nhiệm phải khai báo về việc gửi hàng hoá theo thủ tục lưu kho hải quan và có trách nhiệm trả các khoản thuế theo qui định.

k/ Xin phép để sử dụng Lưu kho Hải quan:

Doanh nghiệp phải nộp đơn xin phép sử dụng kho hải quan cho Cục Thuế và Hải quan. Cục Thuế và Hải quan sẽ cấp cho doanh nghiệp một Sổ Cho phép để điền vào tất cả các mục trong đơn xin phép cho hàng hoá gửi kho hải quan.

Sau khi gia công thành thành phẩm, doanh nghiệp có thể khai báo để lưu thông tự do các sản phẩm này với mức thuế thấp hơn mức thuế áp dụng đối với nguyên vật liệu.

l/ Khu vực Tự do:

Khu vực Tự do là khu riêng biệt trong đó hàng hoá của các nước ngoài EU được coi như hàng hoá ngoài lãnh thổ hải quan của Cộng đồng vì các mục đích thuế nhập khẩu.

m/ Hoạt động của Khu vực Tự do:

Hàng hoá trong Khu vực tự do được hoãn thuế nhập khẩu (kể cả phí nông nghiệp) với điều kiện hàng hoá không được đưa ra lưu thông tự do. Thuế VAT nhập khẩu cũng được hoãn cho đến khi hàng hoá được đưa vào thị trường Anh hay được sử dụng / tiêu dùng trong phạm vi Khu vực tự do.

Các Khu vực tự do của Anh được kiểm soát chủ yếu theo yêu cầu

của thủ tục lưu kho hải quan.

Trong Khu vực Tự do, không có miễn giảm đặc biệt đối với các loại thuế khác, thuế tiêu thụ đặc biệt hay thuế địa phương (thuế hội đồng).

Anh hiện có 5 Khu vực tự do đặt tại Liverpool, Prestwick, Sheerness, Southampton và Tilbury.

r/ Xin phép sử dụng Khu vực tự do:

Để có thể hoạt động trong Khu vực tự do, doanh nghiệp cần phải xin phép Hải quan trước. Đơn xin phép hoạt động phải bằng văn bản nộp cho phòng hải quan chịu trách nhiệm về Khu vực tự do đó.

s/ Hệ thống Miễn Thuế Cộng đồng (CSDR):

CSDR là một thuật ngữ tập hợp mô tả một số dàn xếp cá biệt mà các dàn xếp này cho phép miễn giảm thuế quan, thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế giá trị gia tăng đối với những hàng hoá nhất định được nhập khẩu cố định. CSDR hiện hành gồm có khoảng 20 loại hàng hoá từ hàng dành cho mục đích từ thiện; đồ bảo tàng; hàng hoá dành cho người khuyết tật, hàng viện trợ giáo dục đến hàng nhập khẩu để kiểm tra, phân tích và thử nghiệm. Mỗi loại hàng hoá có Mã thủ tục hải quan (Customs Procedure Code - CPC) và các điều kiện liên quan.

2-Kênh tiếp cận khách hàng;

Các doanh nghiệp Việt Nam có thể thâm nhập thị trường Anh bằng nhiều kênh tiếp cận khách hàng khác nhau. Có 5 kênh tiếp cận khách hàng chính như sau:

1. Thông qua Thương vụ Việt Nam tại London.

Hỗ trợ các Doanh nghiệp Việt Nam là một trong những nhiệm vụ chủ yếu của Thương vụ Việt Nam tại London. Đây là kênh tiếp cận truyền thống và tiết kiệm nhất, rất phù hợp đối với các doanh nghiệp mới tham gia thương mại quốc tế, chưa có nhiều hiểu biết và bạn hàng tại Anh. Thương vụ không những chỉ giới thiệu đối tác mà còn có thể tư vấn giúp doanh nghiệp các vấn đề kỹ thuật, nghiệp vụ ngoại thương, tập quán buôn bán của nước sở tại, giúp xử lý các tình huống thương mại.

2. Tham gia các hội chợ quốc tế tại Anh.

Đây cũng là một phương thức tiếp cận khách hàng truyền thống

khá hiệu quả. Tuy nhiên, phương thức này chỉ thích hợp đối với các doanh nghiệp đã trưởng thành và có khả năng tài chính. Cán bộ dự hội chợ phải biết tiếng Anh, nắm vững nghiệp vụ ngoại thương và kỹ năng giao tiếp. Các doanh nghiệp Việt Nam muốn tham dự hội chợ tại Anh cũng nên liên hệ với Thương vụ để được tư vấn và giúp đỡ.

3. Tham gia các hội chợ quốc tế tại Việt Nam.

Phương thức này khá dễ dàng và tiết kiệm. Doanh nghiệp không mất tiền mua vé máy bay và chi phí khách sạn, ăn ở, đi lại tại Anh nhưng cho đến nay dường như vẫn chưa có nhiều nhà nhập khẩu Anh đến các hội chợ Việt Nam để tìm nhà cung cấp.

4. Tham gia các đoàn khảo sát thị trường, xúc tiến thương mại do Cục Xúc tiến thương mại hoặc các cơ quan xúc tiến thương mại địa phương tổ chức.

Cục Xúc tiến thương mại được Nhà nước giao nhiệm vụ và cấp kinh phí thực hiện các chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia theo ngành hàng được Chính phủ phê duyệt kế hoạch hàng năm. Tham gia các chương trình này, doanh nghiệp vừa được Cục xúc tiến thương mại hỗ trợ về tổ chức và chuyên môn, vừa được Nhà nước hỗ trợ một phần kinh phí theo qui định của Bộ Tài chính. Các doanh nghiệp cần chủ động liên hệ với Cục xúc tiến thương mại để có thể tham gia các chương trình thích hợp.

5. Thông qua các mạng giao dịch điện tử.

Giao dịch qua mạng là một phương thức hiện đại có ưu điểm vừa nhanh vừa rẻ. Tuy nhiên, phương thức này chứa đựng những rủi ro tiềm tàng như gặp đối tác giả, lộ thông tin kinh doanh do tin tặc,...Do vậy, giao dịch qua mạng nói chung nên giới hạn ở các hợp đồng trị giá nhỏ. Doanh nghiệp Việt Nam có thể nhờ Thương vụ xác minh đối tác mới trong trường hợp không có điều kiện gặp gỡ trực tiếp.

3-Lưu ý trong tìm hiểu khách hàng và ký hợp đồng:

Người Anh có kinh nghiệm trong kinh doanh quốc tế luôn chủ trương theo đuổi học thuyết trọng thương. Ngoại thương trở thành phần tất yếu mang tính sống còn trong nền kinh tế. Lịch sử đàm phán trong kinh doanh quốc tế của người Anh cũng có bề dày hàng trăm năm khi những kinh nghiệm, kỹ năng và kiến thức về đàm phán được tích lũy qua nhiều thế hệ và không ngừng được phát triển trong các trường kinh doanh và viện nghiên cứu .

Điểm quan trọng đầu tiên trước khi tiến hành đàm phán với đối tác Anh là cần có sự chuẩn bị thật kỹ về mọi mặt và cần đưa ra nhiều phương án lựa chọn. Đừng quá cố tìm mọi cách để đạt được mục tiêu nào đó “trên bàn đàm phán” trừ khi bạn muốn ra về tay không.

Các doanh nghiệp Anh thường xúc tiến công việc với tốc độ thận trọng hơn các doanh nghiệp Mỹ. Vì thế bài trình bày của bạn nên thật chi tiết và những điểm cường điệu trong bài nên ở mức tối thiểu. Hãy đi thẳng vào những điểm chính và trình bày thật rõ ràng.

Hệ thống tầng lớp xã hội bắt nguồn từ chế độ quân chủ ở Anh vẫn tồn tại khá bền vững. Vì thế các mối quan hệ được lựa chọn một cách phù hợp sẽ tạo ra những nét khác biệt cho các dự án dài hạn. Các cơ quan Chính phủ và các Hiệp hội Công nghiệp là những điểm khởi đầu tốt đẹp cho các hợp đồng quy mô vừa và nhỏ. Các dự án lớn hơn có thể cần có sự giới thiệu mang tính xã hội.

Anh là một xã hội có trật tự và chính xác về giờ giấc. Thu xếp các cuộc hẹn trước và trình bày chương trình nghị sự càng sớm càng tốt trước khi bắt đầu đàm phán. Đối tác Anh sẽ yêu cầu phải có một chương trình nghị sự, và vì thế tốt nhất là luôn mang theo hai bản. Một bản cho mình và một bản cho đối tác.

Bắt đầu mặc cả ở một điểm chỉ hơi cách xa mục tiêu dự định của bạn. Bạn có thể để cho mình có một không gian đàm phán nào đó nhưng không nên để quá nhiều vì đối tác Anh của bạn đã nghiên cứu khoảng giá trị thực của thoả thuận rồi.

Tài chính là một lĩnh vực lớn trong nền kinh tế Anh; bạn không gặp vấn đề gì trong việc xem xét các lựa chọn khác nhau. Các hàng hóa Anh chế tạo thường có chất lượng cao và gần như không có khó khăn gì khi đưa ra những điều khoản về vấn đề đó vào hợp đồng. Các yêu cầu vận tải và giao nhận nên được trình bày một cách rõ ràng.

Đối tác Anh có xu hướng muốn có các hợp đồng chi tiết với một số biện pháp pháp lý. Có thể họ cũng nhất quyết muốn có hợp đồng được ràng buộc theo luật pháp Anh mặc dù hầu hết các tranh chấp quốc tế về những vấn đề lớn sẽ được giải quyết ở Brúc-xen. Nếu bạn đến từ một xã hội không bị ràng buộc bởi luật hợp đồng thương mại, hãy cẩn thận với những gì bạn ký. Hợp đồng ở Anh có mức độ ràng buộc cao và mức phạt có thể rất nặng.

Thậm chí ở Anh thời kỳ hậu Thatcher, các công đoàn vẫn rất mạnh. Nên nghiên cứu nhiều về các liên doanh để xem xét các tác động có thể có của sự tham gia của công đoàn liên quan. Sự can thiệp chính trị trong lĩnh vực này không có gì kỳ lạ; Hãy nhớ rằng Chính phủ được bầu cử gần đây nhất là Công Đảng.

Các bữa ăn trưa làm việc đã thành tập quán ở Anh; Rất nhiều thời gian đàm phán sẽ diễn ra với dao và thìa trong tay. Người Anh có thể gây hấp dẫn và tính cách của họ làm cả thế giới ngượng ngùng. Tận hưởng không khí xung quanh nhưng nên chống lại sự hấp dẫn.

4-Hội chợ và triển lãm thương mại tại Anh

Các hội chợ và triển lãm thương mại ở Anh, đặc biệt là ở Birmingham cần được các doanh nghiệp Việt Nam lưu ý. Birmingham là một trung tâm về hội chợ của Anh. Trong đó Hội chợ mùa thu là hội chợ lớn nhất hàng năm chuyên về các mặt hàng thủ công mỹ nghệ, đồ chơi, hàng lưu niệm, quà tặng, gốm sứ,... thu hút các nhà xuất nhập khẩu trên toàn thế giới. Tham gia hội chợ và triển lãm thương mại tại Anh, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội tiếp xúc với các nhà nhập khẩu, cập nhật thị hiếu người tiêu dùng, khuynh hướng thị trường và học hỏi được nhiều mẫu mã, ý tưởng sáng tạo sản phẩm của các doanh nhân thế giới.

Dưới đây là một số hội chợ chuyên ngành chọn lọc hàng năm tại Anh:

1. May mặc:

- Off-Price Show London Olympia, London 20-21/3/2005
IDEX Media Ltd 020 8675 4745 Fax: 020 8675 9240

- International Halloween Costume & Party Trade Show
Telford International Centre 3 - 5/4/2005. Transworld Exhibits
01234-843131 Fax: 01234-843776

- NEW DESIGNERS 2005 - Graduating Designers Show
Business Design Centre, London 30/6/2005 - 10/7/2005 Upper
Street Events 020 7359 3535

- CHIC INTERNATIONAL - Fashion Accessories & Luggage Fair Donington Ex. Centre, Derby 3 - 6/7/2005 M&S
Management Services 0161 437 1943 Fax: 0161 437 4441

- UPFRONT - Sportswear & Casualwear Exhibition
Barbican ,London **3 - 4/7/2005** Elgin Events Ltd 020 7289 3114

- Premier Kids NEC Birmingham **10 - 12/7/2005** EMAP
Communications 0207 874 0652 Fax: 0207 874 0313

- MODA MENSWEAR - Menswear Show NEC
Birmingham **7 - 9/8/2005** ITE MODA Ltd 01484 846 069 Fax:
01484 846 232

- MODA 9UK - Womenswear Show NEC Birmingham
7 - 9/8/2005 ITE MODA Ltd 01484 846 069
Fax: 01484 846 232

- PURE - Fashion Trade Exhibition Olympia, London
14 - 16/8/2005 EMAP Fashion 020 7391 3386
Fax: 020 7391 3380

- Lingerie & Swimwear Trade Exhibition Harrogate Int.
Centre **21 - 23/8/2005** Brintex Ltd 020 7973 6401
Fax: 020 7233 5054

- SKIN TWO EXPO - Adult Entertainment & Clothing
Barbican ,London **8 - 9/10/2005** Tim Woodward Publishing Ltd
020 7498 5533 Fax: 020 7498 5565

- URBAN ACCESSORIES - Fashion Style Design
Accessories Business Design Centre, London **18 - 20/11/2005**
Upper Street Events 020 7359 3535

- Collection 2006 NEC Birmingham **22 - 25/1/2006**
CMP Information Ltd 020 7921 8491 Fax: 020 7921 8450

- Premier Kids NEC Birmingham **29 - 31/1/2006**
EMAP Retail 020 7812 3700 Fax: 020 7812 3750

- MODA ANH & MODA MENSWEAR NEC Birmingham
19 - 21/2/2006 ITE MODA Ltd 01484 846 069
Fax: 01484 846 232

- Printwear & Promotion 2006 NEC Birmingham

26 - 28/2/2006 Datateam Publishing Ltd 01622 687031
Fax: 01622 757646

- MODA UK & MODA MENSWEAR NEC Birmingham
6 - 8/8/2006 ITE MODA Ltd 01484 846 069
Fax: 01484 846 232

2. Giày dép:

- High Fashion Footwear London Exhibition Olympia,
London **3 - 5/4/2005** Dew Events Ltd 01707 648 330
Fax: 01707 648 340

- Footwear UK NEC Birmingham **7 - 9 / 8 / 2005**
Dew Events Ltd 01707 364 364 Fax: 01707 364 361

3. Dệt kim

- Sewing for Pleasure Exhibition NEC Birmingham
17 - 20/3/2005 International Craft & Hobby Fair Ltd
01425 272 711 Fax: 01425 279 369

- Hobbycrafts Show NEC Birmingham **17 - 20/3/2005**
International Craft & Hobby Fair Ltd 01425 272 711
Fax: 01425 279 369

- STITCH 2005 - Cross Stitcher & Needlecraft Exhibition Olympia, London **31/3/2005 - 3/4/2005** Creative Exhibitions Ltd 020 8692 2299 Fax: 020 8692 6699

- Knit Stitch & Creative Craft Show The King's Hall ,
Belfast **7 - 9/4/2005** Nationwide Exhibitions (ANH) Ltd.
0117 907 1000 Fax: 0117 907 1001

- NEEDLE-FEST - Needlework Exhibition Yorkshire
Event Centre Harrogate **15 - 17/4/2005** Grosvenor Exhibitions
Ltd 01775 722900

- SOUTH WEST - Knit Stitch & Creative Craft Show
Shepton Mallett, Somerset **21 - 24/4/2005** Nationwide
Exhibitions (ANH) Ltd. 0117 907 1000 Fax: 0117 907 1001

- The National Stitch & Creative Needlecrafts Show

NEC Birmingham **13 - 15/9/2005** Nationwide Exhibitions (ANH) Ltd. 0117 907 1000 Fax: 0117 907 1001

- **Knit Stitch & Creative Craft Show** Sandown Exhibition Cent. Esher **30/9/2005 - 2/10/2005** Nationwide Exhibitions (ANH) Ltd. 0117 907 1000 Fax: 0117 907 1001

- **Scottish Quilt Championships** Royal Highland Cent. Edinburgh **30/9/2005 - 1/10/2005** Royal Highland & Agricultural Society of Scotland 0131 335 6200 Fax: 0131 333 5236

- **National Christmas Lacemakers Fair** NEC Birmingham **3/12/2005** John and Jennifer Ford 01543 491000 Fax: 01543 491000

- **Craft, Hobby & Stitch International** NEC Birmingham **19 - 21/2/2006** International Craft & Hobby Fair Ltd 01425 272 711 Fax: 01425 279 369

- **Sewing for Pleasure Exhibition** NEC Birmingham **30/3/2006 - 2/4/2006** International Craft & Hobby Fair Ltd 01425 272 711 Fax: 01425 279 369

4. Dụng cụ gia đình:

- **The Ameda Exhibition** NEC Birmingham **24 - 26/4/2005** Association of Manufacturers of Domestic Appliances 0207 405 0666

- **Kitchen Showcase 2005 Conference & Exhibition** Alexandra Palace, London **9 - 11/6/2005** Envelope Ltd 0845 226 3050 Fax: 0845 226 3060

- **Housewares 2005** NEC Birmingham **4 - 7/9/2005** Trade Promotion Services Ltd. 020 8277 5800 Fax: 020 8277 5888

- **Housewares 2006** NEC Birmingham **3 - 6/9/2006** Trade Promotion Services Ltd. 020 8277 5480 Fax: 020 8277 5890

5. Quà tặng:

- **The Promote Show** NEC Birmingham **8 - 9/3/2005**
Maggie Regan Exhibitions 01635 33791 Fax: 01635 33792

- **Rock'n Gem Show** Alexandra Palace, London
14 - 15/5/2005 HD Events Ltd 01494450504
Fax: 01494 450504

- **PULSE BY TOP DRAWER** - Lifestyle Show Earls Court,
London **22 - 25/5/2005** Clarion Events Ltd. 020 7370 8368
Fax: 020 7370 8235

- **HOME & GIFT** - Gift Trade Fair Harrogate Int. Centre
17 - 20/7/2005 Clarion Events Ltd. 020 7370 8359
Fax: 020 7370 8235

- **Autumn Fair** NEC Birmingham **4 - 7/9/2005**
Trade Promotion Services Ltd. 020 8277 5800
Fax: 020 8277 5888

- **IJL 2005 - International Jewellery London** Earls
Court, London **4 - 7/9/2005** Reed Exhibition Companies Ltd
020 8910 7910 Fax: 020 8940 2171

- **TOP DRAWER AUTUMN** - Design Gifts Show Olympia,
London **11 - 13/9/2005** Clarion Events Ltd. 020 7370 8220
Fax: 020 7370 8235

- **Scotland's Autumn Fair** SECC Glasgow **2 - 4/10/2005**
Made in Scotland Ltd 01463 782 578 Fax: 01463 782 409

- **SPIRIT OF CHRISTMAS** - Christmas Gifts Food & Wine
Fair Olympia, London **2 - 6/11/2005** Clarion Events Ltd.
020 7370 8956 Fax: 020 7370 8142

- **The Festive Gift Fair** NEC Birmingham **17 - 20/12/2005**
Orchard Events Ltd 0208 332 9595 Fax: 0208 332 1444

- **The London Gift Show** Alexandra Palace, London
10 - 11/12/2005 Aztec 01702 549623

- **1ST! FAIR Harrogate** Harrogate Int. Centre
15 - 19/1/2006 HITF Ltd 01932 240130 Fax: 01932 240190

- Scotland's Int'l Trade Fair incorp Scotland's Int'l Food Fair SECC Glasgow **22 - 25/1/2006** Made in Scotland Ltd 01463 782 578 Fax: 01463 782 409

- Ethnic Handicrafts & Jewellery Village Earls Court, London **2 - 5/1/2006** Ethnic Exhibitions Ltd 01980 624372 Fax: 01980 624372

- Spring Fair Birmingham 2006 NEC Birmingham **5 - 9/2/2006** Trade Promotion Services Ltd. 020 8277 5830 Fax: 020 8277 5888

- Autumn Fair Birmingham NEC Birmingham **3 - 6/9/2006** Trade Promotion Services Ltd. 020 8277 5480 Fax: 020 8277 5890

6. Máy tính và tin học:

- Softworld in the Supply Chain NEC Birmingham **16 - 17/3/2005** Imark Communications 01932 730 700 Fax: 01932 779 085

- HC - Healthcare Computing Conference & Exhibition Harrogate Int. Centre **21 - 23/3/2005** BJHC Ltd 01932 821 723 Fax: 01932 820 305

- HRD 2005 - Human Resources Development Exhibition Olympia, London **12 - 14/4/2005** Touchstone Exhibitions Ltd. 0208 332 0044 Fax: 0208 332 0874

- The Channel Event NEC Birmingham **12 - 13/4/2005** Imark Communications 020 7316 9000 Fax: 020 7316 9566

- Local e-gov EXPO 2005 Conference & Exhibition Barbican ,London **20 - 21/4/2005** RS Live 0870 777 0011

- INFOSECURITY EUROPE - Information Security Exbm Olympia, London **26 - 28/4/2005** Reed Business Information 020 8652 3500 Fax: 020 8652 3149

- Help Desk & IT Support Show Olympia, London **26 - 28/4/2005** VCM Exhibitions 01273 836 800

Fax: 01273 836 801

**- IT Showcase Live - Manufacturing Mngmnt
Exhibition** Royal Highland Cent. Edinburgh **11/5/2005**
Framework Media Ltd 01425 477 565 Fax: 01425 473 332

**- MEDIACAST 2005 - Broadband Technology
Exhibition** ExCel, London **24 - 26/5/2005** Reed Business
Information 020 8652 3500 Fax: 020 8652 3149

**- WICON WORLD - Wireless Connectivity World Show
2005** ExCel, London **24 - 25/5/2005** Informa Group Plc
020 70174494 Fax: 020 7017 4494

- Adobe Live Conference & Exhibition Business Design
Centre, London **26 - 27/5/2005** XPO Events Ltd
01628 401950 Fax: 01628 401950

- Search Engine Strategies Conference & Expo
Business Design Centre, London **1 - 2/6/2005**
Jupitermedia Corp +1 203 6622800

**- INTERNET WORLD 2005 - Internet Conference &
Exhibition** Earls Court, London **14 - 16/6/2005** Penton Media
Europe Ltd 020 8232 1600 Fax: 020 8232 1613

- GC 2005 - Government Computing Conf & Exhibition
Earls Court, London **21 - 22/6/2005** Kable Ltd. 020 7608 8401
Fax: 020 7608 8901

**- HR SOFTWARE 2005 - Human Resources Software
Show** Olympia, London **22 - 23 /6/2005** Touchstone Exhibitions
Ltd. 0208 332 0044 Fax: 0208 332 0874

**- MEMBERS - Membership Management Technology
Exhibition** Business Design Centre, London **0
15/ 9/ 2005** Conference House Ltd 08707 300 377
Fax: 08707 300 379

**- NEMASYS - EXPO - IT Management Solutions
Exhibition** Sandown Exhibition Cent. Esher **20 - 22/9/2005**
NEMASYS-Expo Limited 0118 961 9155 Fax: 0118 961 9155

- LOGISTICS LINK NORTH - Logistics & Supply Chain Exbn Doncaster Exhibition Centre **21 - 22 /9/ 2005**
Seven Kings Publishing 020 8661 1160

- TEAM 2005 (Incorp. Computers in Manufacturing, Tooling, TCT) NEC Birmingham **4 - 6/10/2005** Penton Media Europe Ltd 020 8232 1600 Fax: 020 8232 1621

- PROPIT - IT in Reducing Running Costs Olympia, London **5 - 6/10/2005** Firecast Media Limited 020 8614 1406
Fax: 020 8614 1409

- Linuxworld Expo Olympia, London **5 - 6/10/2005**
Turret RAI plc 01895 454 545 Fax: 01895 454 647

- MACEXPO 2005 - Computer Exhibition Olympia, London **27 - 29/10/2005** XPO Events Ltd 01628 401950

- FARM IT - Farming Information Technology Stoneleigh, Coventry **23 - 24/11/2005** Royal Agricultural Society of England 024 7669 6969 Fax: 024 7669 6900

- LOGISTICS LINK 2006 Sandown Exhibition Cent. Esher **31 /1/2006 - 1/2/2006** Seven Kings Publishing 020 8661 1160

- LOGISTICS LINK NORTH - Logistics & Supply Chain Exbn Doncaster Exhibition Centre **20 - 21/9/** Seven Kings Publishing 020 8661 1160

- GEO SOLUTIONS 2006 NEC Birmingham **27 - 28/9/2006**

7. Đồ điện tử:

- Solid Modelling Show & Prototype 2005 NEC Birmingham **27 - 28/4/2005** EDA Exhibitions Ltd 0207 681 1000 Fax: 0207 831 5124

- NEPCON ANH - Electronics Exhibition Hilton Metropole Brighton **11 - 12/5/2005** Reed Exhibition Companies Ltd 020 8910 7910 Fax: 020 8940 2171

- PHOTONEX 2005 - Optics Photonics Fibres Imaging Display Stoneleigh, Coventry 5 - 6/10/005 Xmark Media Ltd
01372 750555 Fax: 01372 750666

- The Embedded Systems Show NEC Birmingham
19 - 20/10/2005 EDA Exhibitions Ltd 0207 681 7902
Fax: 0207 831 2057

8. Khách sạn và ăn uống:

- Hotel & Catering Trade Exhibition Bournemouth Int.
Centre 8 - 9/3/2005 CEM Group 01425-485040
Fax: 01425-471944

- IFE 2005 - International Food Exhibition ExCel,
London 13 - 16/3/2005 Fresh RM 020 7886 3100
Fax: 020 7886 3091

- FOODEX @ IFE 2005 ExCel, London 13 - 16/3/2005
Fresh RM 020 7886 3100 Fax: 020 7886 3091

- Quick Service Catering Trade Expo Donington Ex.
Centre, Derby 10 - 11/4/2005 Pybus Events & Publications
020 8298 9490 Fax: 020 8298 7924

- Baker's Fair South Sandown Exhibition Cent. Esher
10/4/2005 Pearl Media 01792 365909 Fax: 01792 365908

- Restaurant & Bar Show G-MEX Centre, Manchester
12 - 13/4/2005 Quantum Business Media Ltd 020 8565 4200
Fax: 020 8565 4480

- Natural Products Europe Trade Exhibition Olympia,
London 17 - 18/4/2005 Full Moon Communications
01903 817 305 Fax: 01903 817 315

- Organic Products Europe Trade Exhibition Olympia,
London 17 - 18/4/2005 Full Moon Communications
01903 817 305 Fax: 01903 817 315

- SCOTHOT - Hotel Catering Exhibition SECC Glasgow
25 - 27/4/2005 Scottish Industrial & Trade Exhibitions Ltd

0131 556 5152 Fax: 0131 556 8896

- **Total Sandwich Show** Business Design Centre,
London **27 - 28/4/2005** Dew Events Ltd 01707 648 330
Fax: 01707 648 340

- **International Awesome Food & Drink Show** ExCel,
London **20 - 22/5/2005** Expo International +27 21 424 1801
- **Speciality & Fine Food Fair** Scotland Royal Highland
Cent. Edinburgh **22 - 23/5/2005** Fresh RM 020 7886 3100
Fax: 020 7886 3091

- **Speciality & Fine Food Fair** Yorkshire Event Centre
Harrogate **19 - 20/6/2005** Fresh RM 020 7886 3100
Fax: 020 7886 3091

- **Speciality & Fine Food Fair** Olympia, London
4 - 6/9/2005 Fresh RM 020 7886 3100 Fax: 020 7886 3091

- **Food & Meat Expo** Telford International Centre
7 - 8/9/2005 YPL Exhibitions 01908 613 323
Fax: 01908 210 656

- **FOODTECH 2005 - Food Hygiene Technology Exbn**
Telford International Centre **7 - 8/9/2005** YPL Exhibitions
01908 613 323 Fax: 01908 210 656

- **The National Fast Food Show** NEC Birmingham
18 - 19/9/2005 Spaciba Ltd 01225 428581
Fax: 01225 463773

- **The Restaurant Show** London Olympia, London
19 - 21/9/2005 Quantum Business Media Ltd 020 8565 4200
Fax: 020 8565 4480

- **Restaurant Live 2005 Show** Business Design Centre,
London **10 - 11/10/2005** Restaurant Magazine 020 7 434 9190
Fax: 020 7 434 4519

- **Ice Cream Alliance** NEC Birmingham **25 - 27/10/2005**
Ice Cream Alliance 01 332 203333 Fax: 01 332 203420

- **Cake 2005** NEC Birmingham **10 - 13/11/2005**
International Craft & Hobby Fair Ltd 01425 272 711
Fax: 01425 279 369

- **BBC Good Food Show** NEC Birmingham
23 - 27/11/2005 BBC Haymarket Exhibitions Limited
020 8267 8300 Fax: 020 8267 8350

- **HOTELYMPIA - International Hospitality Exhibition**
ExCel, London **20 - 24/2/2006** Fresh RM 020 7886 3100
Fax: 020 7886 3091

- **Scottish Pub Club Hotel & Catering Show** Royal
Highland Cent. Edinburgh **7 - 8/3/2006** Peebles Media Group
Ltd 0141 567 6000 Fax: 0141 332 2153

- **Food & Bake 2006** NEC Birmingham **19 - 22/3/2006**
Centrex 0121 767 2118 Fax: 0121 767 3795

- **Food & Drink Expo** NEC Birmingham **19 - 22/3/2006**
William Reed Exhibitions 01293 610 213 Fax: 01293 610 383

- **Cake 2006** NEC Birmingham **11 - 12/11/2006**
International Craft & Hobby Fair Ltd 01425 272 711
Fax: 01425 279 369

- **Foodex Meatex** NEC Birmingham **19 - 22 March 2006**
Foodex Meatex Ltd. 01423 701616 Fax: 01423 701617

PHỤ LỤC
NHỮNG ĐỊA CHỈ HỮU ÍCH

Tại Việt nam

1 - Bộ Thương mại và một số cơ quan trực thuộc:

1) Văn phòng Bộ Thương mại

- Địa chỉ : 21 Ngô Quyền,
31 Tràng Tiền Hà nội
- Điện thoại : 3 tổng đài : 826 25 38, 826 25 27, 826 25 22
- Số Fax : 826 46 96

2) Vụ Châu Âu

- Địa chỉ : 21, Ngô Quyền — Hà nội
- Điện thoại : - Vụ trưởng : máy trực tiếp : 825 47 19,
- Các máy lẻ (3 tổng đài trên) : 1030, 1116,
1075, 1071, 1116, 1074, 1072, 1029
- Số Fax : 826 47 19
- E-mail : europa@mot.gov.vn

3) Vụ Chính sách Thương mại Đa biên

- Địa chỉ : Như trên
- Điện thoại : Máy vụ trưởng: 826 46 83
Các máy khác: 934 69 32, 825 67 76

4) Vụ châu Á- Thái Bình Dương

- Địa chỉ : Như trên
- Điện thoại : Vụ trưởng: 825 76 73,

5) Vụ châu Mỹ

- Địa chỉ : 91, Đinh Tiên Hoàng - Hà nội
- Điện thoại : Máy Vụ trưởng 826 46 95

6) Vụ Châu Phi-Tây Nam Á

- Địa chỉ : Như trên
- Điện thoại : Vụ trưởng: 826 25 20, Các máy khác: 824 68 04

7) Cục Xúc tiến Thương mại :

- Địa chỉ : 20 Lý Thường Kiệt - Hà nội

- Điện thoại: 934 76 27
- Số Fax : 934 42 60; 934 81 42

8) Văn phòng thương mại và đầu tư Anh tại Việt Nam.

Central Building - 31 Hai Bà Trưng - Hà Nội

Tel: 9360500

Fax: 9360561

2 - Các phòng quản lý XNK của Bộ Thương mại tại các khu vực

+)*Tại Hà nội*

- Địa chỉ : 91, Phố Đinh Tiên Hoàng
- Số Tel : 934 89 61 (Phó Vụ trưởng, phụ trách)
- Số Fax : 936 07 00

+ *Tại T/p Hồ Chí Minh*

- Địa chỉ : 35-37, Bến Chương dương, TP. Hồ Chí Minh
- Số Tel : 823 0806
- Số Fax : 829 1011

+*Tại Hải Phòng*

- Địa chỉ : 52, Phố Điện Biên Phủ, TP. Hải phòng
- Số Tel : 82 12 02
- Số Fax : 82 12 02

+*Tại Đà Nẵng*

- Địa chỉ : 132, Nguyễn Chí Thanh TP Đà nẵng
- Số Tel : 82 81 10
- Số Fax : 82 60 44

+*Tại Đồng Nai*

- Địa chỉ : Lô số 6, khu công nghiệp Biên Hoà
- Điện thoại : 89 22 00
- Số Fax : 89 22 00

+*Tại Vũng Tàu*

- Địa chỉ : 213, Đường Ba Cu
- Điện thoại : 81 67 33 (Trưởng phòng quản lý XNK)
- Số Fax : 81 67 33

+*Tại Bình Dương*

- Địa chỉ : số 2, Đường số 3 Khu công nghiệp VN-Singapore

- Điện thoại : 78 44 49 (trưởng phòng QL XNK)
 - Số Fax : 78 44 50

+ Đại sứ quán Anh tại Việt Nam

Central Building - 31 Hai Bà Trưng - Hà Nội

Tel: 9360500/9360522

Fax: 9360561

Tại nước ngoài

1 - Các Thương vụ Việt nam tại khu vực châu Âu

STT	Nước	Địa chỉ	Tel/ fax/ e.mail
01	Anh	29 Chepstow Place, London W2 4TT, United Kingdom Tham tán: Nguyễn Hữu Anh	Tel : 44(0).207.727.0883 Fax: 44(0).207.243 0471 E.mail: viet_trade_uk@hotmail.com Website: uk@mot.gov.vn
02	Bỉ	198, Chausée de Vleugrat, 1000, Bruxelles, Belgique Tham tán: Đinh Văn Hồi	Tel : 32.2.343 6295. Fax: 32.2.347 0335 E.mail: viet_trade.Brussels@skynet.be
03	Bun ga ri	Dospat St. 11, 1st Floor, Sofia 1606, Bulgaria Tham tán: Lê Dư Khương	Tel: 35.92. 953 35 12 /963 23 09 Fax: 359.2.963 3173 E.mail: vietradesophia@hotmail.com Website: le_du_khuong@hotmail.com
04	C.H Séc	Stepanska 4/ 534 12000 Praha 2, Czech Republic Tham tán: Phạm Sỹ Văn	Tel: 42.02.2494 2235. Fax: 42.02.2494 2132 E.mail: thuongvu@volny.cz Website: viettrade.praha@volny.cz
05	Pháp	44 Avenue de Madrid, 92.200 Neuilly sur Seine, France Tham tán: Trần Ngọc Hải	Tel: 33.1.4624 8577 Fax: 33.1.4624 1258 E.mail: secovif@wanadoo.fr
06	Đức	Rosa - Luxembourg str.7 10178 Berlin - Mitte, Germany Tham tán: Nguyễn Minh Gòn	Tel: 49.30.229 8198/2374 Fax: 49.30.229 2374/1812 E.mail: nguyenminhgon@yahoo.com Website: viettrade.berlin@t-online.de

07	Hung	1068 Budapest VI, Benczurutca 18, Hungary Tham tán: Phạm Quang Thế	Tel: 36.1.342 5583. Fax: 36.1.343 3836 36.1.222.7037 E.mail: hu@mot.gov.vn
08	Italia	Via PO.22, 00198 Roma, Italia Tham tán: Nguyễn Minh Dũng	Tel: 39.06.841 3913. Fax: 39.06. 841 4072 E.mail: thuongvu@tin.it Website: thuongvu_italia@virgilio.it
09	Balan	Ul Polna 48 M.21, 00-644 Warszawa, Poland Tham tán: Huỳnh Thị Mân	Tel: 48.22.825 8163. Fax: 48.22. 825 8106 E.mail: tvubalan@post.pl
10	Rumani	Bd. Lancu de Huredoara Nr. 66, Bl12B, Sc.B, Et.4, Ap.46, Sector1, Bucuresti, Romania Tham tán: Phạm Quang Thu	Tel: 402.1.211 3738. Fax: 402.1. 211 3738 E.mail: viethuru@b.astral.ro
11	Nga	Ul - Tverskaja Iamskaja 30, Moscow 125047, Russia Tham tán: Vũ Trọng Nghĩa	Tel: 7.095.2502422/2500848 Fax: 7.095.2500534 E.mail: vietor@online.ru
12	Chi nhánh Viễn Đông	46, Verkhneportovaja, Vladivostok, 690003, Russia Tuỳ viên: Phạm Quang Niệm	Tel: 7 (4232) 252 453 Tel/Fax: 7 (4232) 452 453 E.mail: vietorvl@mot.gov.vn
13	Thụy điển	Upplandsgatan 38, 5th Floor, 11328 Stockholm, Sweden. Tham tán: Nguyễn Văn Roãn	Tel: 46.8.322 666. Fax: 46.8. 321 580 E.mail: Tvus@hotmail.com
14	Thụy sỹ	Zurich, Suisse Tham tán: Hà Quang Doãn	Tel: Fax: E.mail: hqdoan@mot.gov.vn
15	Áo	Sieveringstrasse. 20A 1190 Viena	Tel/Fax: 43.1.328.8915 Tele: 0664 366 1339 Email: at.@mot.gov.vn Website: thienbinh_vn@yahoo.com

16	Ucraina	Leskova St. 5, 01011 Kiev, Ukraine Tham tán: Đào quốc Sửu	Tel: 38. 044. 254 53 45 Fax: 38. 044. 254 53 45 E.mail: tradevn@adamant.net
17	Uzbekistan	100, Rashidov street, Tashkent City, 700084, Uzbekistan	Tel: 99.871.120 62 65 Fax: 99.871.152.24 02 E.mail: uz@mot.gov.vn Website: tvuvn @rol.uz

2- Đại sứ quán Việt Nam tại Anh.

12-14 Victoria Rd., London
W8-5rd, UK
Tel: 4420 7937 1912
Fax: 4420 7937 6108
embassy@vietnamembassy.org.uk
vanphong@vietnamembassy.org.uk

3- Các trang web của Chính phủ Anh

Trang web của Hoàng gia Anh
British Monarchy
<http://www.royal.gov.uk>

Trang web của Thủ tướng Anh
The Prime Minister's Website
<http://www.number-10.gov.uk>

4- Bộ Ngoại giao (FCO) đảm đương có trách nhiệm liên quan đến quan hệ quốc tế và các vấn đề đối ngoại thông qua tổng hành dinh tại Luân Đôn và các đại sứ quán cũng như cao uỷ và lãnh sự quán ở nước ngoài.

Foreign and Commonwealth Office (FCO)
<http://www.fco.gov.uk>

5-Bộ Tài chính chịu trách nhiệm về thi hành các chính sách tài chính và kinh tế của Chính phủ Anh.

HM Treasury
<http://www.hm-treasury.gov.uk>

6-Bộ Nội vụ là cơ quan của Chính phủ chuyên trách về trật tự và

an ninh tại Anh và xứ Wales. Nhiệm vụ chính của Bộ Nội vụ là đảm bảo quyền và tự do của các cá nhân trong khuôn khổ luật pháp.

Home Office

<http://www.homeoffice.gov.uk>

7- Bộ Phát triển Hải ngoại là cơ quan của Chính phủ có trách nhiệm hoạch định và thi hành chính sách về phát triển quốc tế. Nhiệm vụ chính của cơ quan này là giúp đỡ xoá đói giảm nghèo tại các nước đang phát triển nhằm hỗ trợ người nghèo cải thiện mức sống của họ.

Department for International Development

<http://www.dfid.gov.uk>

8-Trung tâm thông tin của Chính phủ Anh Trên trang web này quý vị có thể tìm thấy các thông cáo báo chí mới nhất của Chính phủ Anh khoảng một ngày sau khi được ban hành.

Central Office of Information

<http://www.coi.gov.uk/coi>

9-Danh sách các Website ở Anh có thể tìm thấy ở đây

Comprehensive list of UK sites

<http://www.UKindex.co.uk>

10-Website của Bộ Công thương Anh cung cấp các dữ liệu cập nhật về các công ty Anh

Trade UK database

<http://trade-uk.com>

11-Website của văn phòng đầu tư Anh

Invest in Britain Bureau

<http://www.dti.gov.uk/ibb>

12-Website Đầu tư, thương mại, kinh doanh tại Anh

Trade Partners UK

<http://tradepartners.gov.uk>

13-Các địa chỉ triển lãm, hội chợ

Trade Fairs & Exhibitions Anh

<http://www.exhibitions.co.uk>

14-Các địa chỉ đối tác kinh doanh

Business Links
<http://www.businesslink.co.uk>

Danh bạ công thương Kellys
Kellys Directory
<http://www.kellys.reedinfo.co.uk>

15-Danh bạ công thương Business Finder
Anh Business Finder
<http://infospace.com/ukcom>

16-Danh bạ các nhà xuất khẩu Anh
<http://export.co.uk>

17-Niên giám những trang vàng công thương
<http://yell.co.uk>

18-Phòng Thương mại và Công nghiệp Anh quốc
British Chamber of Commerce
<http://www.chambers.org.uk>

19-Văn phòng tư vấn Thương mại - Đầu tư
British Consultants Bureau
<http://www.bcbforum.demon.co.uk>

20-Địa chỉ xuất nhập khẩu tại Anh
London First
<http://www.london-first.co.uk>

21-Các thông tin kinh doanh mới nhất
<http://www.UKupdate.net>

22- Thông tin về chính sách và biểu thuế của EU
<http://export-help.cec.eu.int>

<http://europa.eu.int>

NHỮNG TỪ VIẾT TẮT

ANH - Vương quốc Anh và Bắc Ailen

EC - Ủy ban Châu Âu

Cộng đồng - Cộng đồng Châu Âu

VAT - thuế giá trị gia tăng

GDP - Tổng thu nhập quốc nội

DTI - Bộ Thương mại và Công nghiệp

CÁC THUẬT NGỮ THƯỜNG DÙNG

Agreement, Arrangement	Thỏa thuận, dàn xếp
Pool Agreement	Thỏa thuận tập thể
Gentlemen's agreement	Thỏa thuận quân tử
Purchase	Mua
Hire purchase	Thuê mua
To debit	Ghi nợ
Business	Kinh doanh
Agent	Đại lý
Manager	Giám đốc
Managing director	Giám đốc điều hành
Trustee	Người được uỷ thác
Cheque (Anh), check (USA)	Séc
Draft cheque	Hối phiếu
Bank draft	Hối phiếu ngân hàng
Order cheque	Séc theo lệnh/lệnh phiếu
Bearer cheque	Séc trả cho người cầm
Crossed cheque	Séc gạch chéo
Crossing	Gạch chéo
To insure	Bảo hiểm
Auction	Đấu giá
Assets	Tài sản
Overseas assets	Tài sản hải ngoại
Current assets	Tài sản vãng lai
Floating assets	Tài sản lưu động
Dead assets	Tài sản chết
Remittance advice	Giấy báo chuyển tiền
Share	Cổ phần, cổ phiếu
Deferred share	Cổ phiếu trả chậm
Ordinary share	Cổ phiếu thường
Preference share	Cổ phiếu ưu đãi
Shareholder	Cổ đông
Legal proceedings	Thủ tục pháp lý
Bank	Ngân hàng
Trading bank	Ngân hàng thương mại
Bank of issue	Ngân hàng phát hành
Loans bank	Ngân hàng cho vay
Discount bank	Ngân hàng chiết khấu

Balance	Số dư
Final balance	Số dư cuối
Closing balance	Số dư đóng sổ
Budget	Ngân sách
Pattern, sample, specimen	Mẫu
Capital	Vốn
Share capital	Vốn cổ phần
Issued capital	Vốn đã phát hành
Fixed assets	Tài sản cố định
Paid up capital	Vốn đóng góp
Called up capital	Vốn gọi
Nominal capital	Vốn danh nghĩa
Certificate	Chứng nhận
Certificate of origin	Chứng nhận xuất xứ
Health certificate	Chứng nhận y tế
Delivery	Sự giao hàng
Forward delivery	Sự giao hàng kỳ hạn
On term	Đúng hạn
Prompt delivery	Sự giao ngay
To give delivery	Giao hàng
To take delivery	Nhận hàng
Ready delivery	Sẵn sàng giao hàng
To meet the delivery	Đáp ứng giao hàng
For cash, in cash	Bằng tiền mặt
Cash with order	Trả tiền khi đặt hàng
Prompt cash	Trả tiền ngay
Spot cash	Trả tiền ngay
Account	Tài khoản
Drawing account, current account	Tài khoản vãng lai
Postal checking account	Tài khoản thanh toán bưu điện
Cash account	Tài khoản tiền mặt
Account sale	Báo cáo bán hàng
Financial account	Tài khoản tài chính
Uncollectible account	Tài khoản khó thu hồi
Commission account	Tài khoản hoa hồng
Overdue account	Tài khoản nợ quá hạn
Foreign currency account	Tài khoản ngoại tệ
Foreign exchange giro account	Tài khoản giro ngoại hối
Statement of account	Báo cáo tài khoản
Transfer account	Tài khoản chuyển nhượng

To clear an account	Quyết toán một tài khoản
Agreement, contract	Thoả thuận, hợp đồng
Contract of insurance	Hợp đồng bảo hiểm
Contract for exclusiveness	Hợp đồng độc quyền
Charter party	Bên thuê tàu
Charter	Điều lệ
Partnership- agreement	Thoả thuận hùn vốn
Contract of carriage	Hợp đồng chuyên chở
Contract of sale	Hợp đồng bán hàng
Matter, subject-matter	Vấn đề, vấn đề chính
Credit	Bên có, ghi có
Damage	Thiệt hại
Custom duty	Thuế hải quan
Delay in payment	Gia hạn thanh toán, hoàn trả
To issue	Phát hành
Exporter	Nhà xuất khẩu
Invoice	Hoá đơn
Commercial invoice	Hoá đơn thương mại
Pro forma invoice	Hoá đơn chiếu lệ/ hoá đơn hình thức
Bill of parcel	Hoá đơn hàng
To charge on an invoice	Thu phí trên 1 hoá đơn
To invoice	Lập hoá đơn
Security, guarantee, bond	Bảo đảm, bảo lãnh, bảo chứng
Importer	Nhà nhập khẩu
Interest	Lãi
Accrued interest	Lãi dồn tích
Inventory	(hàng) tồn kho
To make an inventory	Kiểm kê hàng
Mortgage	Cầm cố
Irrevocable commercial letter of credit	Tín dụng thư thương mại không huỷ ngang
Revocable letter of credit	Thư tín dụng có thể huỷ ngang
Revolving L/C	Thư tín dụng quay vòng
Licence (ANH), license(USA)	Giấy phép
Export license	Giấy phép xuất khẩu
Manufacturing license	Giấy phép sản xuất
Warehouse, stock	Kho hàng
Brand, trade mark	Tên, nhãn hiệu
Commodities	Hàng hoá
Freight	Cước phí

Bidding, tender	Đấu thầu, dự thầu
To make an offer	Chào hàng
Firm offer	Chào hàng cố định
Honouring payment	Thực hiện thanh toán
To expedite the payment	Thực hiện thanh toán
To make payment	Thanh toán
Payment at sight	Thanh toán ngay
D/A terms (documents against acceptance)	Chấp nhận đối chứng từ
Direct payment	Trả tiền trao chứng từ
Part payment	Thanh toán trực tiếp
Payment on presentation	Thanh toán từng phần
Payment on demand	Thanh toán khi xuất trình chứng từ
Overpayments	Thanh toán khi có yêu cầu
Liability	Chi trả quá mức
Assets	Tài sản nợ
Loss	Tài sản có
Premium	Tổn thất, lỗ
Loan	Mức chênh lệch phí
To make a loan	Khoản cho vay
Lending	Cho vay
Borrowing	Cho vay
Price	Vay mượn
Upset price	Giá cả
Average price	Giá khởi điểm
Average selling price	Giá bình quân
To quote prices	Giá bán bình quân
To cut, to reduce Prices	Bảo giá
Price cutting	Giảm giá
Advertising	Giảm giá
Stock	Quảng cáo
Questionnaire	Khối lượng hàng
Installment	Phiếu điều tra
By monthly installment	Trả góp/ trả dần
Net proceeds	Trả góp hàng tháng
Market research	Thu ròng
Balance, settlement	Nghiên cứu thị trường
Maturity, expiration	Số dư, thanh toán
On maturity, at maturity	Kết thúc, kì hạn
Allowance	Đúng kì hạn
	Phụ cấp

To make an allowance	Thực hiện phụ cấp
Trade discount	Chiết khấu thương mại
Cash discount	Chiết khấu tiền mặt
Sales allowance	Phụ cấp bán hàng
Outstanding	Dư nợ
Custom clearance	Thủ tục thông quan
Company	Hiệp hội, đơn vị, công ty
Co-operative society	Hiệp hội hợp tác xã
Partnership	Công ty hùn vốn hữu hạn
Holding company	Công ty cổ phần
Limited partnership	Công ty trách nhiệm hữu hạn
General partnership	Công ty hùn vốn tổng hợp
Joint stock company	Công ty cổ phần liên doanh
Public co-operation	Công ty cổ phần công cộng
Partnership agreement	Thoả thuận hùn vốn
Partner	Đối tác
Expenses, costs, charges	Chi phí, phí
Rate	Tỷ suất
Rate of interest, lending rates	Lãi suất, lãi suất cho vay
Currency	Đồng tiền
Sale	Bán hàng
Sale by retail	Bán lẻ
Sale for cash	Bán lấy tiền mặt, trả ngay

Motorways and major trunk roads

Orkney

Shetland

