




เวียดนามเดินหน้ากระจายตลาดส่งออก ใช้ความตกลง CEPA กับสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เชื่อมโอกาสการค้าสู่ตะวันออกกลางและแอฟริกา

1. เนื้อข่าว

สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (United Arab Emirates: UAE) เป็นตลาดเป้าหมายที่มีศักยภาพและเป็นศูนย์กลางการค้าเชิงยุทธศาสตร์ในการเชื่อมโยงตลาดภูมิภาคตะวันออกกลางและแอฟริกา โดยมีความต้องการนำเข้าอาหารจากต่างประเทศสูงถึงร้อยละ 85–90 ของความต้องการบริโภคภายในประเทศ เนื่องจากข้อจำกัดด้านสภาพภูมิประเทศซึ่งส่วนใหญ่เป็นทะเลทรายและมีประชากรผู้อพยพอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก ประกอบกับโครงสร้างเศรษฐกิจที่ปรับเปลี่ยนไปสู่การพึ่งพาภาคเศรษฐกิจที่ไม่ใช่น้ำมัน ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 77 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ส่งผลให้สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีบทบาทสำคัญในฐานะตลาดนำเข้าและศูนย์กลางกระจายสินค้าสู่ภูมิภาคใกล้เคียง



ทั้งนี้ เพื่อส่งเสริมโอกาสทางการค้าและขยายตลาดส่งออกของเวียดนาม เมื่อวันที่ 23 ตุลาคม 2569 ศูนย์ส่งเสริมการค้าและการลงทุน นครโฮจิมินห์ (Ho Chi Minh City Trade and Investment Promotion Center: ITPC) ร่วมกับกรมนำเข้าและส่งออก กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าเวียดนาม ได้จัดสัมมนาหัวข้อ “ความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจแบบครอบคลุมเวียดนาม–สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์: ศักยภาพการส่งออกสู่ตลาดตะวันออกกลางและแอฟริกาสำหรับผู้ประกอบการเวียดนาม” เพื่อสนับสนุนให้ผู้ประกอบการเวียดนามใช้ประโยชน์จากสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรและกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า ภายใต้ความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจแบบครอบคลุมระหว่างเวียดนามกับสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (Vietnam–UAE Comprehensive Economic Partnership Agreement: CEPA) ในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและขยายตลาดส่งออกไปยังสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ กลุ่มประเทศคณะมนตรีความร่วมมือรัฐอ่าวอาหรับ (Gulf Cooperation Council: GCC) ตลอดจนภูมิภาคตะวันออกกลางและแอฟริกา

นาย Le Anh Hoang รองผู้อำนวยการ ITPC เน้นย้ำว่า ท่ามกลางความผันผวนของการค้าโลก การกระจายตลาดส่งออกเป็นแนวทางสำคัญในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาตลาดใดตลาดหนึ่ง และเพิ่มโอกาส

ในการเข้าถึงตลาดใหม่ อย่างไรก็ตาม การได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากรภายใต้ความตกลง CEPA มิได้เป็นหลักประกันว่าผู้ประกอบการจะได้รับคำสั่งซื้อโดยอัตโนมัติ หากไม่สามารถปฏิบัติตามกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้าและมาตรฐานคุณภาพของตลาดปลายทางได้อย่างครบถ้วน สอดคล้องกับข้อคิดเห็นของนาย Pham Binh An อดีตรองผู้อำนวยการสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนา นครโฮจิมินห์ (Ho Chi Minh City Institute for Development Research) ซึ่งระบุว่า มูลค่าการส่งออกของเวียดนามไปยังสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ขยายตัวอย่างต่อเนื่องในช่วงปี 2564–2568 โดยในปี 2568 มีมูลค่าประมาณ 5,910 ล้านเหรียญสหรัฐ ปัจจัยสนับสนุนสำคัญมาจากการส่งออกสินค้าหลัก ได้แก่ เหล็กและเหล็กกล้า เม็ดมะม่วงหิมพานต์ ตลอดจนผลไม้และผัก ทั้งนี้ ความตกลง CEPA เป็นกลไกสำคัญในการเสริมสร้างกรอบความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการค้า โดยสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีพันธกรณียกเลิกภาษีศุลกากรสำหรับสินค้าส่งออกของเวียดนามเป็นสัดส่วนสูง อีกทั้งยังเอื้อต่อการส่งเสริมการลงทุนจากสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ในโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและพลังงานสะอาดในเวียดนาม ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสในการเชื่อมโยงการค้าและการลงทุนระหว่างทั้งสองประเทศ

อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการเวียดนามจำเป็นต้องเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือกับข้อกำหนดทางเทคนิคและมาตรฐานการนำเข้าที่เข้มงวด โดยเฉพาะอุปสรรคทางเทคนิคทางการค้าและมาตรฐานฮาลาล ซึ่งครอบคลุมการควบคุมตั้งแต่แหล่งที่มาของวัตถุดิบ กระบวนการผลิตและแปรรูป ไปจนถึงการขนส่งสินค้าตลอดจนต้องมีระบบตรวจสอบย้อนกลับที่สามารถยืนยันแหล่งกำเนิดและความสอดคล้องของสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในประเด็นนี้ นาย Truong Xuan Trung ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมการค้าเวียดนาม ณ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เสนอให้ผู้ประกอบการกำหนดกลยุทธ์การขยายตลาดอย่างเป็นระบบ โดยแบ่งตลาดเป้าหมายออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ ตลาดภายในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ตลาดกลุ่มประเทศ GCC และตลาดภูมิภาคตะวันออกกลางและแอฟริกาในวงกว้าง พร้อมให้ความสำคัญกับการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจเชิงยุทธศาสตร์เพื่อร่วมกันพัฒนาตลาดและสร้างความสัมพันธ์ทางการค้าในระยะยาว แทนการมุ่งแสวงหาลูกค้าเป็นรายบุคคลเพียงอย่างเดียว ขณะเดียวกัน นาง Tran Xuan Trang หัวหน้าฝ่ายพัฒนาการค้าต่างประเทศและส่งเสริมตลาดภายในประเทศของ ITPC ระบุว่า ITPC จะสนับสนุนผู้ประกอบการผ่านการจัดประชุมสัมมนาและหลักสูตรฝึกอบรมด้านมาตรฐานฮาลาลและห่วงโซ่อุปทานระหว่างประเทศ รวมถึงการนำคณะผู้แทนผู้ประกอบการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าและนิทรรศการทางการค้าระหว่างประเทศ เพื่อเพิ่มโอกาสในการพบปะคู่ค้าและสร้างเครือข่ายทางธุรกิจในตลาดเป้าหมาย

สำหรับสถานการณ์การค้าทวิภาคี ข้อมูลจากกรมศุลกากรเวียดนาม ระบุว่า ในปี 2568 มูลค่าการค้ารวมระหว่างเวียดนามกับสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ อยู่ที่ประมาณ 6,550 ล้านเหรียญสหรัฐ โดยเวียดนามมีมูลค่าการส่งออกมากกว่า 5,900 ล้านเหรียญสหรัฐ อย่างไรก็ตาม ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2569 มูลค่าการส่งออกของเวียดนามไปยังสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ลดลงร้อยละ 16.4 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แม้ว่ามูลค่าการค้ารวมระหว่างทั้งสองประเทศจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.2 ก็ตาม ขณะเดียวกัน ความตกลง CEPA ซึ่งมีผลใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2569 กำหนดให้สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ยกเลิกภาษีศุลกากรทันทีสำหรับรายการพิกัดอัตราศุลกากร (Tariff Lines) คิดเป็นร้อยละ 74.2 และเพิ่มสัดส่วนเป็นร้อยละ 89.2 ภายหลังการดำเนินการตามความตกลงครบ 5 ปี การลดและยกเลิกภาษีดังกล่าวจะช่วยเพิ่มความได้เปรียบด้านราคาของสินค้าเวียดนามเมื่อเทียบกับคู่แข่งในตลาดสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ อย่างไรก็ตาม การรักษาและขยายส่วนแบ่งตลาดส่งออกจำเป็นต้องดำเนินควบคู่กับการพัฒนาคุณภาพสินค้า การปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้าและ

ข้อกำหนดทางเทคนิค ตลอดจนการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางการค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถใช้ประโยชน์จากความตกลง CEPA ได้อย่างเต็มศักยภาพ และต่อยอดการส่งออกไปยังตลาด GCC ตะวันออกกลาง และแอฟริกาในระยะยาว

(แหล่งที่มา https://vneconomy.vn/ ฉบับวันที่ 23 ตุลาคม 2569)

2. วิเคราะห์ผลกระทบ

ความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจแบบครอบคลุมระหว่างเวียดนามกับสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (Vietnam–UAE Comprehensive Economic Partnership Agreement: CEPA) เป็นปัจจัยสำคัญที่อาจส่งผลต่อโครงสร้างการแข่งขันทางการค้าของประเทศผู้ส่งออกในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยเฉพาะประเทศไทย เนื่องจากสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีพันธกรณีลดและยกเลิกภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าส่งออกของเวียดนาม ครอบคลุมประมาณร้อยละ 99 ของรายการสินค้าตามกรอบและระยะเวลาที่กำหนด ส่งผลให้ผู้ประกอบการเวียดนามมีโอกาสลดต้นทุนการเข้าสู่ตลาดและเพิ่มความได้เปรียบด้านราคาเมื่อเทียบกับประเทศที่ยังไม่มีความตกลงการค้าในลักษณะเดียวกัน ทั้งนี้ สินค้าไทยหลายประเภทยังคงเผชิญภาษีนำเข้าตามอัตราปกติของกลุ่มประเทศคณะมนตรีความร่วมมือรัฐอ่าวอาหรับ (Gulf Cooperation Council: GCC) ซึ่งโดยทั่วไปอยู่ที่ประมาณร้อยละ 5 โดยอัตราที่แท้จริงขึ้นอยู่กับพิกัดศุลกากรและเงื่อนไขของสินค้าแต่ละประเภท ความแตกต่างด้านภาษีดังกล่าวจึงอาจส่งผลต่อการกำหนดราคาสินค้าและการตัดสินใจเลือกแหล่งนำเข้าของผู้นำเข้าใน UAE โดยเฉพาะสินค้าที่มีการแข่งขันด้านราคาเป็นปัจจัยสำคัญ และอาจเพิ่มแรงกดดันต่อผู้ส่งออกไทยในการรักษาคำสั่งซื้อและส่วนแบ่งตลาดในระยะต่อไป

ในด้านสถานการณ์การค้า ข้อมูลในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2569 ระบุว่า การค้าระหว่างเวียดนามกับสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีมูลค่ารวมประมาณ 5,290 ล้านเหรียญสหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.2 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยเวียดนามส่งออกไปยังสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์เกือบ 3,700 ล้านเหรียญสหรัฐ และนำเข้าจากสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ มากกว่า 1,509 ล้านเหรียญสหรัฐ ส่งผลให้เวียดนามเกินดุลการค้าประมาณ 2,200 ล้านเหรียญสหรัฐ สะท้อนถึงศักยภาพในการขยายความสัมพันธ์ทางการค้าและการเข้าถึงตลาดดังกล่าว ทั้งนี้ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีประชากรประมาณ 11.5 ล้านคน โดยประชากรต่างชาติมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 88 ทำให้มีความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคหลากหลายระดับ ตั้งแต่สินค้าจำเป็นที่มีราคาสมเหตุสมผลไปจนถึงสินค้าคุณภาพสูง อย่างไรก็ตาม ผู้นำเข้า ผู้ประกอบการค้าปลีก และผู้บริหารห่วงโซ่อุปทาน ให้ความสำคัญกับต้นทุน คุณภาพ และความต่อเนื่องในการจัดส่ง อีกทั้งมีแนวโน้มปรับเปลี่ยนแหล่งจัดซื้อเมื่อพบผู้จำหน่ายที่เสนอเงื่อนไขทางการค้าได้ดีกว่า ดังนั้น ความได้เปรียบด้านภาษีภายใต้ CEPA จึงอาจมีอิทธิพลต่อการจัดซื้อและการบริหารห่วงโซ่อุปทานของผู้นำเข้า ตลอดจนเพิ่มการแข่งขันกับสินค้าไทยในตลาดสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์อย่างมีนัยสำคัญ

กลุ่มสินค้าที่มีแนวโน้มได้รับผลกระทบโดยตรง ได้แก่ สินค้าเกษตรและอาหารแปรรูป อาทิ ข้าว อาหารทะเลกระป๋อง และผลไม้เมืองร้อน ซึ่งไทยและเวียดนามต่างมีศักยภาพในการผลิตและส่งออก รวมถึงสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ที่เป็นสินค้าส่งออกสำคัญของทั้งสองประเทศ โดยผู้ส่งออกไทยอาจเผชิญแรงกดดันด้านราคาและความเสี่ยงต่อการสูญเสียคำสั่งซื้อ หากผู้นำเข้าสามารถจัดหาสินค้าจากเวียดนามได้ด้วยต้นทุนรวมที่ต่ำกว่า สถานการณ์ดังกล่าวอาจทำให้ผู้ประกอบการไทยจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ด้านราคา เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการบริหารต้นทุน ตลอดจนยกระดับคุณภาพสินค้าและบริการหลังการขายเพื่อ

รักษาฐานลูกค้า อย่างไรก็ตาม ความได้เปรียบทางภาษีมิได้หมายความว่าสินค้าเวียดนามจะสามารถทดแทนสินค้าไทยได้ทั้งหมด เนื่องจากการตัดสินใจของผู้ซื้อยังขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่นประกอบกัน ได้แก่ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ ความน่าเชื่อถือของผู้จำหน่าย ความสม่ำเสมอในการส่งมอบ การรับรองคุณภาพ และความสามารถในการตอบสนองความต้องการเฉพาะของตลาด ดังนั้น ผู้ประกอบการไทยควรปรับจากการแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียวไปสู่การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ การพัฒนาสินค้ามูลค่าเพิ่ม และการสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจระยะยาวกับผู้นำเข้าและผู้จัดจำหน่ายในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์

นอกจากผลกระทบด้านการส่งออกแล้ว ความตกลง CEPA ยังอาจส่งผลต่อบทบาทของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ในฐานะศูนย์กลางการค้า การกระจายสินค้า และโลจิสติกส์ระดับภูมิภาค โดยสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีมูลค่าการค้าสินค้าที่ไม่ใช่น้ำมันในปี 2568 รวมประมาณ 1.003 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ และมีเขตปลอดอากรและเขตเศรษฐกิจเฉพาะ รวม 55 แห่ง ซึ่งเอื้อต่อการจัดตั้งคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และฐานปฏิบัติการด้านโลจิสติกส์เพื่อรองรับการส่งออกไปยังตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ หากเวียดนามสามารถใช้ประโยชน์จากสิทธิพิเศษทางภาษีควบคู่กับการสร้างเครือข่ายผู้นำเข้าและผู้จัดจำหน่ายในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ก็อาจยกระดับบทบาทของประเทศในการเป็นฐานการส่งออกและเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานของอาเซียนกับตลาดดังกล่าว ซึ่งอาจเพิ่มความเสี่ยงต่อการสูญเสียส่วนแบ่งตลาดและโอกาสทางธุรกิจของผู้ประกอบการไทยในระยะยาว อย่างไรก็ตาม เวียดนามยังต้องเผชิญการแข่งขันจากประเทศคู่ค้าอื่น เนื่องจากสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ได้ลงนามความตกลง CEPA กับประเทศต่าง ๆ แล้ว 38 ฉบับ โดยมี 18 ฉบับที่มีผลใช้บังคับ และในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ยังมีอินโดนีเซีย กัมพูชา และฟิลิปปินส์ที่เข้าร่วมกรอบความตกลงดังกล่าวด้วย นอกจากนี้ ความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์บริเวณช่องแคบฮอร์มุซยังอาจส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพของเส้นทางขนส่งระหว่างประเทศ โดยมีรายงานว่าค่าระวางขนส่งตู้คอนเทนเนอร์จากเวียดนามไปยังสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์เพิ่มขึ้นประมาณ 3 เท่า ซึ่งอาจลดทอนความได้เปรียบด้านต้นทุนจากการลดภาษีศุลกากร และเพิ่มภาระในการบริหารจัดการค่าขนส่ง ระยะเวลาขนส่ง และสินค้าคงคลังของผู้ส่งออก ดังนั้น การแข่งขันในตลาดสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ จึงมิได้ขึ้นอยู่กับสิทธิประโยชน์ทางภาษีเพียงอย่างเดียว แต่ยังครอบคลุมถึงประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์และความสามารถในการบริหารความเสี่ยงของห่วงโซ่อุปทานด้วย

ในระยะยาว ความตกลง CEPA อาจส่งผลต่อทิศทางการเคลื่อนย้ายเงินลงทุนระหว่างประเทศ โดยเฉพาะการตัดสินใจของนักลงทุนจากสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ในการขยายการลงทุนไปยังเวียดนามในสาขาโลจิสติกส์ พลังงาน และนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งหากเวียดนามสามารถผสานสิทธิประโยชน์ทางการค้าเข้ากับความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐาน เครือข่ายการผลิต และมาตรการอำนวยความสะดวกด้านการลงทุน ก็อาจเพิ่มความสามารถในการดึงดูดเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ และเสริมสร้างความเชื่อมโยงระหว่างภาคการผลิตของเวียดนามกับตลาดตะวันออกกลางได้มากขึ้น สำหรับประเทศไทย สถานการณ์ดังกล่าวอาจเพิ่มแรงกดดันต่อความสามารถในการดึงดูดการลงทุนและบทบาทการเป็นศูนย์กลางการค้าและห่วงโซ่อุปทานของภูมิภาค อย่างไรก็ตาม ผลกระทบที่เกิดขึ้นจริงยังขึ้นอยู่กับเงื่อนไขการลงทุน ต้นทุนการประกอบธุรกิจ ประสิทธิภาพของโครงสร้างพื้นฐาน และศักยภาพของผู้ประกอบการในแต่ละประเทศ ดังนั้น ผู้ประกอบการไทยควรเร่งยกระดับผลิตภาพและประสิทธิภาพการผลิต พัฒนาสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูง ตลอดจนสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจและเครือข่ายผู้จัดจำหน่ายในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เพื่อรักษาฐานลูกค้าและขยายโอกาสเข้าสู่ตลาดตะวันออกกลางและแอฟริกา ขณะเดียวกัน ควรติดตามพัฒนาการของความตกลงทางการค้าระหว่างสหรัฐ

อาหรับเอมิเรตส์กับประเทศคู่แข่งอย่างใกล้ชิด และพิจารณาแนวทางการเจรจาความร่วมมือทางเศรษฐกิจที่ช่วยลดอุปสรรคทางภาษีและมิใช่ภาษี ควบคู่กับการส่งเสริมการลงทุนและการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานระหว่างประเทศ เพื่อรักษาขีดความสามารถในการแข่งขันและบทบาทของไทยในตลาดตะวันออกกลางและตลาดโลกในระยะยาว

3. นำเสนอโอกาส/แนวทาง

ความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจแบบครอบคลุมระหว่างเวียดนามกับสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ อาจเพิ่มแรงกดดันต่อความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทยในตลาดสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์และภูมิภาคตะวันออกกลาง เนื่องจากผู้ส่งออกเวียดนามได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากรที่ช่วยลดต้นทุนการเข้าสู่ตลาดและเพิ่มความได้เปรียบด้านราคา โดยเฉพาะสินค้าเกษตรและอาหารแปรรูป เช่น ข้าว อาหารทะเลกระป๋อง และผลไม้เมืองร้อน รวมถึงสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าที่ไทยและเวียดนามมีศักยภาพในการแข่งขันร่วมกัน ผู้ประกอบการไทยจึงอาจเผชิญความเสี่ยงต่อการสูญเสียคำสั่งซื้อและส่วนแบ่งตลาด หากไม่สามารถแข่งขันด้านราคา คุณภาพ และเงื่อนไขการส่งมอบได้อย่างเหมาะสม อย่างไรก็ตาม ตลาดสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ยังมีความต้องการนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคและอาหารจากต่างประเทศในระดับสูง จึงยังเป็นโอกาสสำหรับผู้ประกอบการไทยที่สามารถนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ มาตรฐาน และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลายได้

สำหรับผู้ประกอบการไทยทั้งในประเทศและในเวียดนาม ควรปรับกลยุทธ์จากการแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียวไปสู่การพัฒนาสินค้ามูลค่าเพิ่ม การสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพ บรรจุภัณฑ์ และมาตรฐานสินค้า ตลอดจนเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและบริหารต้นทุนโลจิสติกส์อย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะการเตรียมความพร้อมด้านกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า มาตรฐานฮาลาล ข้อกำหนดทางเทคนิค และระบบตรวจสอบย้อนกลับ เพื่อให้สามารถเข้าถึงตลาดสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์และประเทศในกลุ่ม GCC ได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ควรสร้างพันธมิตรกับผู้นำเข้า ผู้จัดจำหน่าย และผู้ประกอบการค้าปลีกในพื้นที่ รวมถึงพิจารณาใช้สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์เป็นฐานกระจายสินค้าไปยังตลาดตะวันออกกลางและแอฟริกา ขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการไทยที่ดำเนินธุรกิจในเวียดนามอาจใช้ประโยชน์จากฐานการผลิตและเครือข่ายการค้าในประเทศดังกล่าวเพื่อเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานและขยายช่องทางการจำหน่ายในภูมิภาค โดยต้องพิจารณาเงื่อนไขการใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีและหลักเกณฑ์ถิ่นกำเนิดสินค้าอย่างรอบคอบ

ในระยะยาว ความตกลง CEPA ยังอาจกระตุ้นการลงทุนจากสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ในเวียดนาม โดยเฉพาะสาขาโลจิสติกส์ พลังงาน และนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งอาจเพิ่มบทบาทของเวียดนามในฐานะฐานการผลิตและศูนย์กลางเชื่อมโยงการค้ากับตลาดตะวันออกกลาง ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทยต้องเผชิญการแข่งขันทั้งด้านการส่งออกและการดึงดูดเงินลงทุน อย่างไรก็ดี โอกาสทางธุรกิจยังเปิดกว้างสำหรับผู้ประกอบการไทยที่มีศักยภาพด้านการผลิต เทคโนโลยีอาหาร การแปรรูปสินค้าเกษตร และบริการโลจิสติกส์ โดยอาจพิจารณาร่วมทุนหรือสร้างเครือข่ายธุรกิจกับผู้ประกอบการในเวียดนามและสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เพื่อขยายตลาดและเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานระหว่างภูมิภาค ทั้งนี้ ควรติดตามพัฒนาการของความตกลงทางการค้าของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์กับประเทศคู่แข่ง ตลอดจนความเสี่ยงด้านภูมิรัฐศาสตร์และค่าขนส่งระหว่างประเทศอย่างใกล้ชิด เพื่อปรับแผนการค้า การลงทุน และการกระจายตลาดให้สอดคล้องกับสภาพการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงไป