

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH  
TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ (ITPC)



Tháng 8  
2020

Thị trường  
Ai Cập

# THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

# MỤC LỤC

## TRỤ SỞ

Trung tâm Xúc tiến  
Thương mại và Đầu tư  
Thành phố Hồ Chí Minh  
ĐC: 51 Đinh Tiên Hoàng,  
Quận 1, Tp.HCM  
92 Nguyễn Huệ,  
Quận 1, Tp.HCM  
Tel: (028) 3823 6738  
Fax: (028) 3824 2391  
Email: [itpc@itpc.gov.vn](mailto:itpc@itpc.gov.vn)  
Website: [www.itpc.gov.vn](http://www.itpc.gov.vn)

## GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 10/GP - XBTT -  
STTTT, ngày 14/9/2018  
của Sở Thông tin Truyền  
thông Tp.HCM



## 05 TỔNG QUAN VỀ QUỐC GIA AI CẬP

## 10 NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG AI CẬP

## 22 HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ AI CẬP

## 37 HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ AI CẬP

## 39 CÁC HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN NGOẠI GIAO – THƯƠNG MẠI – ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ AI CẬP TRONG THỜI GIAN QUA

## 47 MỘT SỐ ĐỊA CHỈ CẦN THIẾT

Nội dung của báo cáo này dùng cho doanh nghiệp tham khảo, thông tin có thể thay đổi bởi các yếu tố khách quan của thị trường hoặc những thay đổi chính sách từ các cơ quan chức năng Ai Cập và quốc tế.

Doanh nghiệp cần tiến hành thẩm định trước khi triển khai dự án kinh doanh hoặc các thỏa thuận thương mại khác.

Vui lòng liên hệ với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư khi cần sự hỗ trợ. Để tải bản đầy đủ, doanh nghiệp truy cập website [www.itpc.gov.vn/exporters](http://www.itpc.gov.vn/exporters).

# Bản báo cáo có sử dụng thông tin và số liệu đã công bố của các tổ chức



BỘ CÔNG THƯƠNG



Ministry of Trade & Industry  
وزارة التجارة والصناعة

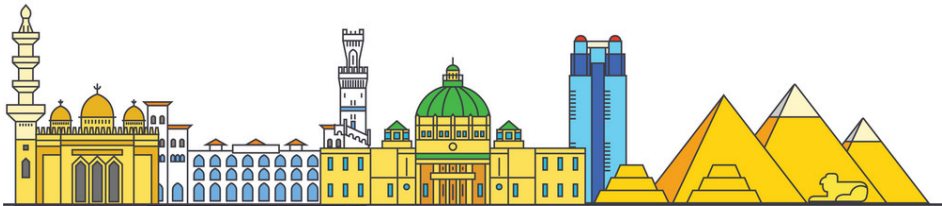
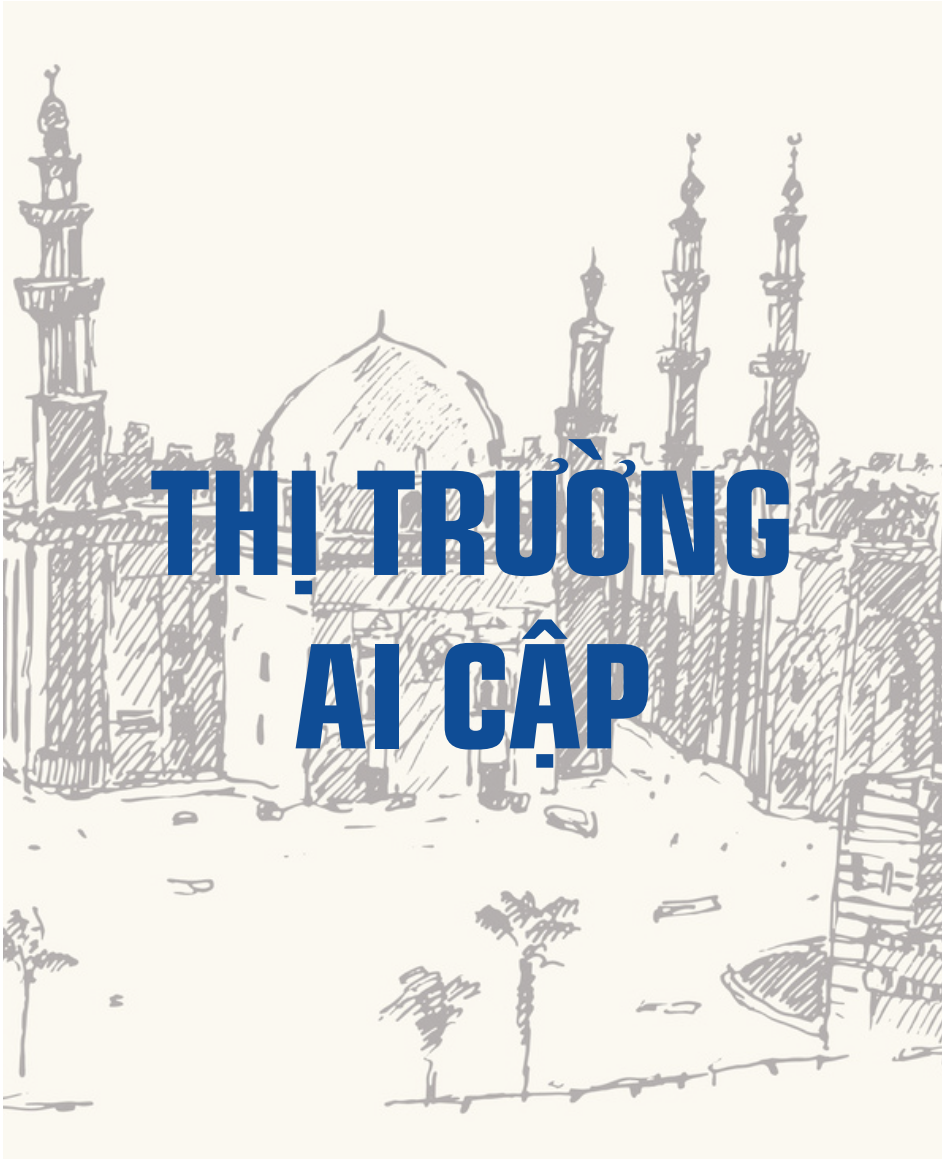


**THE WORLD BANK**  
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP



**WORLD TRADE ORGANIZATION**

Và một số đối tác khác.  
Xin chân thành cảm ơn.





# TỔNG QUAN VỀ QUỐC GIA AI CẬP

## VỊ TRÍ ĐỊA LÝ – VĂN HÓA – XÃ HỘI



**Tên đầy đủ:** Cộng hòa Ả rập Ai Cập

**Thủ đô:** Cairo

**Thể chế:** Ai Cập theo chế độ Cộng hoà. Tổng thống là người đứng đầu Nhà nước, do Quốc hội nhân dân đề cử cho nhiệm kỳ 6 năm, phải được nhân dân chấp nhận thông qua trưng cầu dân ý trong toàn quốc. Thủ tướng là người đứng đầu Chính phủ, do Tổng thống bổ nhiệm.

- Tổng thống hiện tại: ông Abdel Fattah al-Sisi.
- Thủ tướng hiện tại: ông Mostafa Madbouli.

**Vị trí địa lý:** Nằm ở khu vực Bắc Phi; giáp biên giới với Libya ở phía tây, Sudan ở phía nam và Israel ở phía đông bắc. Ở phía bắc đất nước có đường bờ biển Địa Trung Hải dài khoảng 1.000 km, còn ở phía đông là bờ biển giáp Biển Đỏ và Vịnh Aqaba với độ dài khoảng 1.900 km.

**Diện tích:** Tổng cộng là 1.001.450 km<sup>2</sup>, xếp hạng thứ 31 trên thế giới, trong đó:

- Diện tích đất liền chiếm 995.450 km<sup>2</sup>
- Diện tích nước, sông ngòi chiếm 6.000 km<sup>2</sup>

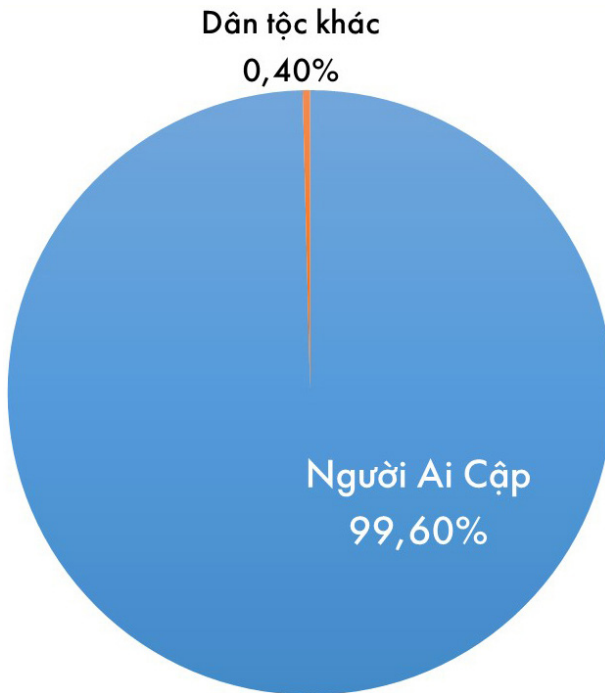
**Dân số:** 104.124.440 người (tính tới tháng 7/2020), xếp hạng thứ 14 trên thế giới

**GDP:** 250,9 tỷ USD (2018)

**Tiền tệ:** Bảng Ai Cập (EGP). 1 đồng USD đổi được 16 EGP.

**Tài nguyên thiên nhiên:** Dầu mỏ, khí đốt tự nhiên, quặng sắt, phosphate, mangan, đá vôi, thạch cao, hoạt thạch, amiăng, chì, các nguyên tố đất hiếm, kẽm.

## CƠ CẤU DÂN TỘC



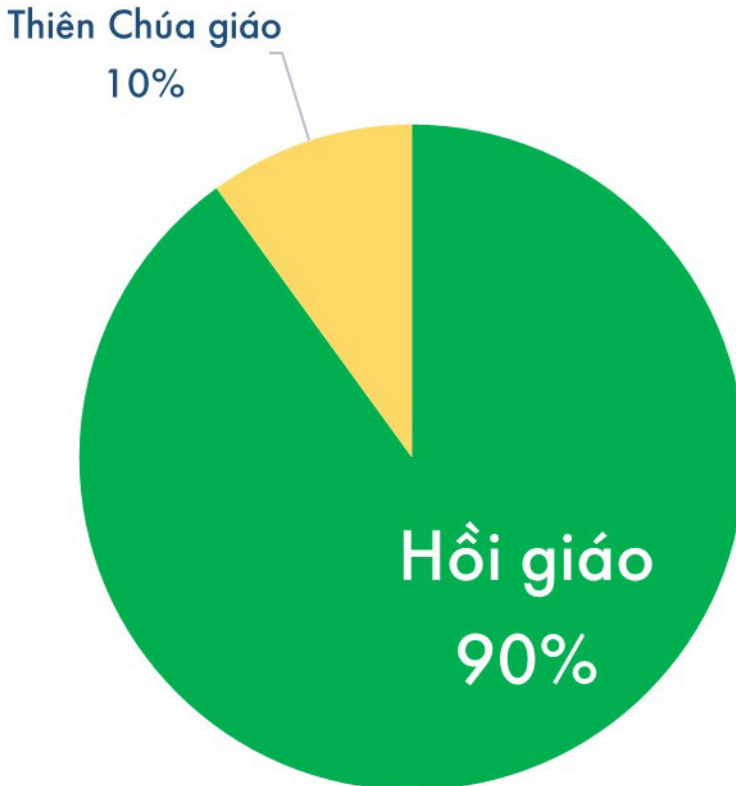
Dân cư tại thung lũng và đồng bằng sông Nile, nơi sinh sống của đại đa số người Ai Cập, là một nhóm khá đồng nhất với các đặc điểm ngoại hình được lai tạo từ dân cư châu Phi bản địa với tổ tiên người Ả Rập xưa. Ở các khu vực đô thị (đặc biệt là thị trấn đồng bằng phía bắc), những người nhập cư có gốc bên ngoài như người Ba Tư, người La Mã, người Hy Lạp, người Thổ Nhĩ Kỳ và người Circassia đã tạo ra giống người lai với các ngoại hình khác nhau.

## NGÔN NGỮ

Ngôn ngữ chính thức của Ai Cập là tiếng Ả Rập. Trong nhiều phương ngữ của tiếng Ả Rập, có một phương ngữ là đặc trưng cho hầu hết người Ai Cập. Tiếng Ả Rập văn học hiện đại (thường gọi là tiếng Ả Rập tiêu chuẩn hoặc al-fuṣḥā), xuất phát từ tiếng Ả Rập cổ đại hoặc trung cổ, được dạy học duy nhất tại trường và là ngôn ngữ chung cho những người có học thức ở thế giới Ả Rập. Hầu hết người Ai Cập có học vấn không những biết tiếng Ả Rập mà còn thông thạo cả tiếng Anh, tiếng Pháp hoặc cả hai.

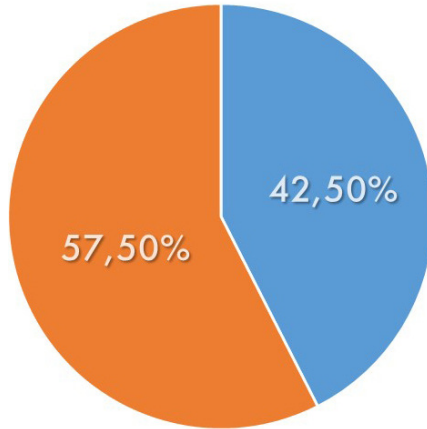
Ngoài ra, Ai Cập còn có một số ngôn ngữ thuộc nhóm dân tộc thiểu số như: tiếng Nobiin, tiếng Bedawi, tiếng Mattokki và tiếng Siwi.

## TÔN GIÁO



## TỈ LỆ CƯ DÂN THÀNH THỊ - NÔNG THÔN

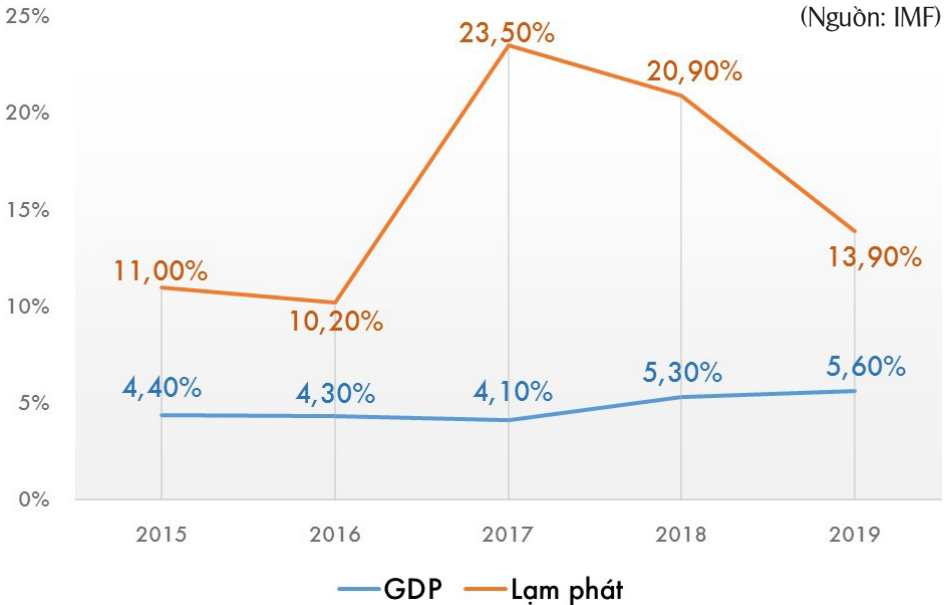
■ Thành thị ■ Nông thôn



## TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ

GDP thực và mức lạm phát (tỷ lệ % qua các năm)

(Nguồn: IMF)



## GDP theo ngành

(Nguồn: World Bank)





## NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG AI CẬP



### THÁCH THỨC THỊ TRƯỜNG

**C**hính sách tiền tệ và cải cách tài khóa dài hạn, bao gồm mở rộng cơ sở thuế và cải cách trợ cấp, đều rất quan trọng với sự ổn định kinh tế chung. Để cải thiện sự dễ dàng trong kinh doanh và tăng đầu tư trực tiếp nước ngoài, chính phủ Ai Cập đã đưa ra những cải cách đáng kể từ năm 2016, bao gồm thả nổi đồng nội tệ, giới thiệu hệ thống VAT và thực hiện các luật khác nhau liên quan đến đầu tư, phá sản và thị trường vốn.

Mặc dù Ai Cập là nước ký kết các thỏa thuận trọng tài quốc tế, nhưng các tòa án của nước này không phải lúc nào cũng công nhận các phán quyết của nước ngoài. Giải quyết tranh chấp thương mại là rất chậm, với thời gian hoàn thành xét xử một vụ án trung bình từ ba đến năm năm. Chính phủ Ai Cập vẫn miễn cưỡng đưa các điều khoản trọng tài quốc tế vào các hợp đồng và thỏa thuận thương mại, ngoại trừ Bộ Dầu khí của nước này. Những trở ngại khác đối với thương mại và đầu tư bao gồm bệnh quan liêu thái quá, thiếu

lao động lành nghề, tiếp cận tín dụng hạn chế, thủ tục hải quan chậm và cồng kềnh, vấn đề sở hữu trí tuệ, tham nhũng và hàng rào thương mại phi thuế quan.

## CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG

Thị trường thiết bị tái tạo năng lượng tại Ai Cập có giá trị vài tỷ USD. Một chiến lược mang tên Năng lượng Bền vững Tích hợp của Ai Cập sẽ hướng tới việc tăng tỷ suất năng lượng tái tạo lên 42% vào năm 2035.

Thị trường xây dựng tại nước này tăng trưởng với tốc độ 15% mỗi năm từ những năm 1980, dẫn đến sự bùng nổ đáng kể trong bất động sản nhà ở và thương mại. Nhu cầu cho các dự án cơ sở hạ tầng là mạnh mẽ vì sự gia tăng dân số nhanh chóng và tình trạng thiếu nhà ở. Khu vực này dự kiến sẽ tăng 70% trong giai đoạn 2015-2020, đạt 12 tỷ USD.

Ai Cập là nhà sản xuất dầu lớn nhất ở châu Phi ngoài Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC) và cũng là nước tiêu thụ dầu khí tự nhiên lớn nhất ở châu Phi. Năm 2019, Bộ Dầu khí và Tài nguyên khoáng sản Ai Cập đã ký 12 hợp đồng đặc nhượng mới trong thăm dò và sản xuất dầu khí với ExxonMobil, Shell, BP cùng các công ty khác. Ước tính khoản đầu tư trong giai đoạn đầu tiên là khoảng 800 triệu USD. Các khu vực thăm dò mới bao gồm: Sa mạc phía Tây, Vịnh Suez, Đồng bằng sông Nile và Địa Trung Hải. Chính phủ Ai Cập hiện đang chấp nhận hồ sơ dự thầu để khai thác dầu khí ở Biển Đỏ, và dự kiến sẽ mở ra vùng biển Tây Địa Trung Hải trong một vòng đấu thầu mới.

Chính phủ Ai Cập quan tâm đến việc cải thiện ngành chăm sóc sức khỏe, đặc biệt là các thiết bị y tế. Năm 2015, Ai Cập công bố kế hoạch phát triển 26 bệnh viện mới. Hiện tại, chính phủ Ai Cập đang nỗ lực triển khai và phân bổ ngân sách cho Chương trình Bảo hiểm Y tế Quốc gia. Năm 2018, chính phủ Ai Cập đã khởi động một dự án thí điểm để số hóa hồ sơ y tế trên toàn quốc và dự kiến sẽ đem lại hiệu quả cho hệ thống chăm sóc sức khỏe, mang lại lợi ích cho bệnh nhân và nhà cung cấp dịch vụ sức khỏe; tuy nhiên, lại gặp phải thách thức như quá trình đăng ký dài và thiếu bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ (IPR).

Nền kinh tế Ai Cập rất đa dạng với nông nghiệp, sản xuất, năng lượng và dịch vụ chiếm phần lớn sản lượng. Nông nghiệp chiếm 40% việc làm và 14% GDP. Ai Cập phụ thuộc nhiều vào lúa mì, ngô và đậu nành nhập khẩu, phần lớn có nguồn gốc từ Hoa Kỳ.

## CÁC NGUYÊN TẮC CƠ BẢN CỦA VĂN HÓA KINH DOANH

Văn hóa truyền thống ảnh hưởng lớn đến các giá trị kinh doanh của người Ai Cập. Danh dự rất được xem trọng. Hồi giáo, gia đình và thuyết định mệnh tác động mạnh đến

văn hóa của Ai Cập. Các khái niệm quan trọng khác bao gồm lòng trung thành, giáo dục, sự khiêm tốn và tự hào.

Người Ai Cập vô cùng tôn ti trật tự. Cá nhân nào có cấp bậc cao nhất sẽ là người quyết định cuối cùng, song vẫn phải thông qua sự đồng thuận của cả nhóm. Một lời khuyên là bạn nên có những người lớn tuổi, đầy kinh nghiệm trong nhóm tổ chức của mình.

Ở Ai Cập, ranh giới giữa quan hệ làm ăn và quan hệ bạn bè đôi khi vẫn rõ ràng nhưng nhìn chung việc xử lý các công việc kinh doanh theo kiểu cá nhân là hoàn toàn bình thường. Sự phát triển mối quan hệ cá nhân với các đối tác kinh doanh thường sẽ thông qua bữa ăn.

## TIẾP XÚC LẦN ĐẦU TRONG KINH DOANH

Một lời khuyên trang trọng là bạn nên nhờ vả một người đại diện từ Ai Cập đóng vai trò làm trung gian giữa bạn với các công ty Ai Cập. Cách tốt nhất để tiếp xúc lần đầu với đối tác là gửi email, sau đó gọi điện thoại. Liên hệ cá nhân nói chung là quan trọng. Trong chừng mực có thể, bạn nên liên hệ trực tiếp với đối tác thay vì thư ký của họ khi lần đầu tiếp xúc, vì thư ký đó có thể bác bỏ yêu cầu của bạn. Các cuộc hẹn nên được thực hiện trước ít nhất một tuần. Bạn nên tránh sắp xếp một cuộc họp vào thứ Sáu (ngày nghỉ), cũng như trong tháng Ramadan.

## QUẢN LÝ THỜI GIAN

Tại Ai Cập, sự đúng giờ và sự hoàn thành công việc trước hạn chót đa số đều tương đối chính xác. Các doanh nghiệp thường mở cửa từ 8 giờ sáng đến 2 giờ chiều trong mùa hè và từ 9 giờ sáng đến 1 giờ chiều, từ 5 giờ chiều đến 7 giờ tối trong suốt mùa đông. Thông thường người ta không đặt ra thời gian giới hạn cho các cuộc họp nói chung.

## LỜI CHÀO VÀ XUNG HỒ TRONG KINH DOANH

Bắt tay và chào nhau lịch sự mà không quá trang trọng là tiêu chuẩn trong cách chào của người Ai Cập. Chào hỏi bằng tiếng Ả Rập sẽ làm hài lòng đối tác. Thông thường cách xưng hô với người đối tác sẽ là chức danh của anh ta, theo sau đó là "Mister" (Ông) rồi họ hoặc tên của anh ta. Cách xưng tương tự cũng áp dụng cho phụ nữ ("Mrs" (Bà) hoặc "Miss" (Cô) đều ổn).

## TẶNG QUÀ CHO ĐỐI TÁC KINH DOANH

Quà tặng là một yếu tố quan trọng trong xã hội Ai Cập và hầu như không bao giờ bị coi là tham nhũng. Khi được mời ăn tối tại nhà đối tác, bạn nên mang theo giỏ trái cây, bánh ngọt hoặc sôcôla. Quà tặng phải được trao và nhận bằng tay phải hoặc cả hai tay, nhưng không được bằng tay trái. Quà tặng nên được gói lại.

## TRANG PHỤC TRONG KINH DOANH



Quy tắc trang phục trong kinh doanh tại Ai Cập là trang trọng và thận trọng. Nam giới nên mặc vest và đeo cà vạt (đối với một số người Ai Cập, trang phục quân sự hoặc truyền thống cũng được chấp nhận) trong khi phụ nữ nên mặc váy hoặc áo dài che đầu gối và có tay áo dài.

## CÁCH TRAO DANH THIỆP

Trao đổi danh thiếp thường diễn ra vào ban đầu cuộc họp, khi khách mời được giới thiệu. Nó phải bao gồm tên, chức danh, doanh nghiệp, địa chỉ và thông tin liên lạc đầy đủ của bạn, với một bên thẻ là tiếng Anh và một bên là tiếng Ả Rập.

## TRAO ĐỔI, ĐÀM PHÁN TRONG KINH DOANH

Bạn nên bắt đầu cuộc họp bằng cách hỏi thăm sức khỏe hoặc gia đình của đối tác, trước khi chủ động tham gia vào cuộc nói chuyện kinh doanh. Các câu hỏi chung về gia đình là có thể chấp nhận được. Bạn không nên tham gia vào thảo luận chính trị vì điều



#### **Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam - Ai Cập**

đó sẽ khiến cho đối tác vô cùng khó chịu. Nói bóng đùa và bình luận không liên quan đến kinh doanh là cách giao tiếp phổ biến. Bạn nên thiết lập một số mối quan hệ cá nhân với bên kia trước khi sát nhập công ty.

Trong khi đàm phán, tốt hơn là bạn không nên trình bày vấn đề một cách trực tiếp, mà hãy tiến triển một cách từ từ. Bài thuyết trình của bạn nên được nghiên cứu kỹ lưỡng. Hãy liệt kê sự kiện theo lịch Gregorian (phương Tây) và cả lịch Hijrah (Ả Rập). Hãy mong đợi sự gián đoạn hoặc đối phương nhắc máy gọi điện thoại khi bạn đang trình bày. Bạn không nên sử dụng chiến thuật gây áp lực cao. Mặc cả là một phần không thể thiếu trong văn hóa Ai Cập, và các doanh nghiệp nên tránh việc chấp nhận một đề xuất mà không mặc cả, vì nó bị xem là dấu hiệu của sự yếu kém.

Giao tiếp không lời rất quan trọng ở Ai Cập. Kiểu giao tiếp thường theo hướng gián tiếp và người ta cảm thấy khó để nói lời từ chối hoặc không hứng thú đến vấn đề đang bàn. Nói chung, lời từ chối sẽ được thể hiện bằng một nụ cười thật tươi và một câu trả lời không cam kết như “Chúa sẵn lòng” (In sha Allah) hoặc “ngày mai” (Bokra). Hầu hết các doanh nhân Ai Cập nói tiếng Anh, tiếng Pháp hoặc cả hai. Người Ai Cập cũng có xu hướng muốn gần gũi khi nói chuyện; và bạn đừng lùi bước khi họ làm vậy. Hút thuốc lá là một thói quen phổ biến; những doanh nghiệp biết hút thuốc nên chấp nhận một điếu thuốc được tặng và hãy đáp lại tương tự.

Bữa tối kinh doanh có tầm quan trọng lớn. Bạn nên thể hiện sự quan tâm đến văn



hóa địa phương nhưng vẫn phải linh hoạt. Đồ uống sẽ được phục vụ; hãy chấp nhận chúng vì hành động từ chối bị xem là xúc phạm. Chỉ sử dụng tay phải của bạn để ăn. Hãy chấp nhận việc thức ăn được làm đầy trở lại để thể hiện sự khen ngợi, nhưng bạn nên để lại một ít thức ăn trên đĩa của mình; bằng không, người ta sẽ liên tục làm đầy thức ăn lại cho bạn.

## THỦ TỤC XIN VISA

Visa Ai Cập không khó xin, thủ tục đơn giản gồm đơn tải từ trang web chính thức của Đại sứ quán, hộ chiếu, ảnh thẻ, xác nhận đặt phòng khách sạn, vé máy bay khứ hồi, lịch trình du lịch Ai Cập, hợp đồng lao động, giấy nghỉ phép, xác minh tài chính (ít nhất 60 triệu đồng trong sổ tiết kiệm nếu có hợp đồng lao động, 150 triệu đồng đối với người không có hợp đồng lao động) và lệ phí 28 USD (khoảng 650.000 đồng). Nộp hồ sơ tại Đại sứ quán Ai Cập ở Hà Nội.

Đối với người miền Nam, nếu không muốn tốn thời gian bay ra Hà Nội làm visa, bạn có thể tham khảo các công ty chuyên visa Ai Cập với mức phí khoảng 100 USD/người (khoảng 2,3 triệu đồng/người). Hồ sơ gồm passport, chứng minh tài chính từ 100 triệu đồng trở lên, trả visa sau 7 ngày làm việc.

## THỜI TIẾT

Ai Cập là một quốc gia rộng lớn với khí hậu thay đổi theo từng vùng và địa hình. Thời điểm thích hợp nhất trong năm để bạn thăm quan hết các địa danh của Ai Cập, bao gồm cả Kim Tự Tháp, hay Thung lũng của các vị Vua, hay đắm mình trong làn nước của biển Đỏ, là khoảng tháng 2 đến tháng 4 và tháng 10 đến tháng 11. Khoảng thời gian này cũng nhắc nhở bạn rằng đây là “Vùng đất của Mặt trời”, với rất nhiều nắng nhưng không quá oi bức, bầu trời và nước biển trong xanh, đánh dấu đây là mùa được ưa chuộng nhất.

Giờ địa phương so với Việt Nam: Mùa hè: - 4h; Mùa đông: - 5h.

## HỆ THỐNG PHÂN PHỐI TẠI AI CẬP

Các công ty nước ngoài có thể bán hàng trực tiếp tại Ai Cập nếu đã đăng ký giấy phép. Nhiều công ty làm như vậy vì họ có sẵn hoạt động sản xuất hoặc lắp ráp ở Ai Cập.

Một số ít doanh nghiệp nước ngoài sử dụng các khu kinh tế tự do hoặc kho ngoại quan để lưu trữ hàng hóa và thuê nhân viên bán hàng tiêu dùng tận nơi. Tuy nhiên, hầu hết các công ty nước ngoài đều dựa vào các công ty Ai Cập để phân phối bán buôn và bán lẻ. Họ đảm bảo sự hiệu quả của mình thông qua các chương trình đào tạo nhân viên ở Ai Cập lẫn nước ngoài. Các công ty nước ngoài còn đào tạo và hỗ trợ ngắn hạn cho nhân viên Ai Cập, thông qua các chuyến thăm định kỳ của các chuyên gia tiếp thị và nhân viên hỗ trợ kỹ thuật từ trụ sở công ty.

Nhiều nhà bán lẻ hàng tiêu dùng có xu hướng nhập khẩu trực tiếp nguồn cung của họ thay vì chiết khấu cao cho người bán buôn; từ đó, dẫn tới một hệ quả là nhiều người Ai Cập thích nhận báo giá trực tiếp từ nhà cung cấp nước ngoài hơn là đại lý trong nước với tư duy rằng giá sẽ tốt hơn. Thói quen này gợi ý rằng các giám đốc người nước ngoài nên nhạy cảm với vai trò và chi phí ước tính từ các nhà phân phối Ai Cập của họ. Một cách để củng cố vai trò đó là để cho các đại lý Ai Cập hoặc đại diện khu vực bên ngoài Ai Cập trực tiếp giải đáp thắc mắc của khách hàng.

#### ❖ Các quy định sau đây liên quan đến đại lý và nhà nhập khẩu:

- Trong cơ cấu sở hữu độc quyền, đại lý/nhà nhập khẩu phải có quốc tịch Ai Cập. 51% cổ phần hoặc hạn ngạch trong công ty hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần nên thuộc sở hữu của người Ai Cập. Ngoài ra, người quản lý nhập khẩu phải là người Ai Cập.
- Nhà đại lý không được là một công chức hoặc nhân viên công ty thuộc khu vực công (tức là, người đó không được làm nghề tay trái), cũng không phải là thành viên của Hạ viện;
- Đại lý không được là "thân nhân cấp một" (tức là thành viên trong gia đình trực hệ, hoặc chú, dì, cháu gái, cháu ruột) của công chức từ cấp Tổng Giám đốc trở lên, hoặc thành viên của Hạ viện chịu trách nhiệm trực tiếp đối với ngành thương mại. Tuy nhiên, lệnh cấm này đối với các nhà đại lý có thành viên gia đình trong chính phủ hiếm khi được thực thi.
- Các công ty trong khu vực công có thể là đại lý, cũng như các công ty tư nhân và cá nhân.
- Các công ty thuộc dạng phân phối có một phần sở hữu nước ngoài có thể tiếp thị hàng hóa, kể cả hàng hóa nhập khẩu, trong các trường hợp sau.
- Công ty hợp danh chung hoặc công ty hợp danh hữu hạn: Trong các loại hình công ty này, có thể có đối tác nước ngoài, nhưng với điều kiện đối tác Ai Cập sở hữu ít nhất 51% vốn và Tổng Giám đốc hoặc người đứng đầu công ty là công dân Ai Cập.

- Công ty trách nhiệm hữu hạn: Một đối tác nước ngoài trong công ty này không phải chịu giới hạn về tỷ lệ sở hữu, với điều kiện ít nhất một người quản lý của công ty là công dân Ai Cập (có thể có một hoặc nhiều người quản lý tùy thuộc vào điều kiện thành lập), có ít nhất hai cổ đông hoặc thành viên hợp danh và vốn của công ty không được dưới 2.000.000 EGP (tương đương 116.279 USD).



**Quảng bá hình ảnh Việt Nam tại Lễ hội văn hóa quốc tế Sakia diễn ra ở Cairo - Ai Cập**

- Công ty cổ phần: Với điều kiện ít nhất 51% cổ phần được chào bán cho người Ai Cập khi thành lập, tuy nhiên các cổ đông nước ngoài có quyền sở hữu tới 100% công ty, với điều kiện phần lớn Hội đồng quản trị là người Ai Cập, vốn của công ty không được dưới 5.000.000 EGP (khoảng 290.697 USD) và có ít nhất ba cổ đông. Một công ty phân phối thuộc loại này không được nhập khẩu hoặc hoạt động như một đại lý thương mại trừ khi nó thuộc sở hữu và quản lý của 51% người Ai Cập.
- Các công ty nước ngoài hình thành nhà đại lý như đã đề cập ở trên thường cho phép các đối tác Ai Cập thành lập một công ty riêng với vai trò như "nhà nhập khẩu" hoặc đại lý. Công ty riêng này sẽ chuyển hàng cho công ty mẹ để tiếp thị ở Ai Cập.

## PHƯƠNG TIỆN ĐI LẠI VÀ LOGISTICS

Từ Việt Nam các đường bay quốc tế của Egyptair, Qatar Airways, Etihad Airways, Emirates, Vietnam Airlines đều có thể đưa bạn đến Ai Cập với hành trình rất thuận tiện, chỉ phải quá cảnh 1 lần.

Đối với đường hàng không và đường biển trong logistics: Ai Cập là ga hàng không quan trọng của Trung Đông, và có nhiều hãng hàng không lớn hoạt động tại Cairo. EgyptAir là thành viên của Star Alliance và là hãng khai thác các chuyến bay liên danh với Lufthansa, Turkish Airlines và các hãng khác. Các hãng hàng không quốc tế lớn khác có đại diện tại Cairo bao gồm: Air France, Alitalia, Austrian Airlines, British Airways, Ethiopian Airlines, Saudia, Turkish Airlines, Gulf Air, Emirates Airlines và Swissair.



**Ông Mohamed Youssef, Giám đốc điều hành Hiệp hội doanh nghiệp Ai Cập**

Các hãng tàu phục vụ Cảng biển Said và Alexandria (cảng lớn nhất trên Địa Trung Hải) là Adriatica, Farrel, Lykes, Ogden, Prudential và American President Lines. Ai Cập có hẳn một đội thương thuyền cho riêng nước này.

Giao thông địa phương: Năm 2009, những chiếc taxi cũ đã được thay màu sơn bằng màu trắng sọc ca rô đen để tạo an toàn trong di chuyển. Để sử dụng taxi ở Cairo hiệu quả bạn cần phải biết một số cụm từ Ả Rập cơ bản. Nếu bạn sắp đến một khu vực mà bạn

không biết rõ, hãy chỉ ra các địa điểm, chẳng hạn như khách sạn hoặc đường giao nhau, để giúp bạn và tài xế tìm vị trí. Việc thương lượng giá cước tốt nhất nên trao đổi trước chuyến đi. Giá đi taxi bao gồm cước phí cơ bản 6,00 EGP (0,33 USD), tính cho một km đầu tiên và 2,50 EGP (0,14 USD) cho mỗi km bổ sung. Bạn có thể gọi một số công ty taxi để đến đón. Tuy nhiên, vì điều kiện giao thông đông đúc nên những chiếc taxi này thường không đúng giờ. Ngoài ra, có các lựa chọn vận chuyển thay thế, chẳng hạn như thuê xe hơi và tài xế riêng từ một công ty du lịch hoặc dịch vụ xe limousine tư nhân. Giá trung bình để thuê một chiếc xe hơi và tài xế trong ngày là khoảng 80 USD.

Uber gia nhập thị trường Ai Cập vào năm 2016 và được sử dụng phổ biến ở Cairo, Alexandria và một số nơi ở Biển Đỏ. Các tùy chọn thanh toán cho Uber bao gồm thẻ tín dụng (qua ứng dụng) hoặc tiền mặt. Việc thay đổi chi tiết tài khoản là không cần thiết. Ngoài ra có các dịch vụ xe hơi khác như Careem.

Tàu điện ngầm Cairo là một hệ thống đường sắt hạng nhẹ đi ngầm một phần. Một tuyến đường sắt này chạy từ Al-Marg ở phía bắc qua trung tâm thành phố đến Maadi và Helwan. Một tuyến khác chạy từ Shoubra El Kheima, phía bắc Cairo, đến Ga Ramses ở trung tâm thành phố. Tuyến thứ ba chạy từ Quảng trường Tahrir, đi ngang qua Nhà hát Opera Cairo, và kết thúc tại Đại học Cairo ở Giza. Một tuyến mới chạy từ Heliopolis đến Quảng trường Attaba, trung tâm thành phố.

Tàu điện ngầm Cairo, các xe buýt và xe buýt nhỏ nói chung thường cực kỳ đông khách và bảo trì kém. Bạn không nên đi các dạng lưu chuyển này.

Xa lộ Western Desert (đường cao tốc có thu phí) và Đường Delta nhộn nhịp kết nối Alexandria và Cairo. Các chuyến xe buýt mất 3 tiếng rưỡi để kết nối hai thành phố, bao gồm cả trạm dừng nghỉ. Một chuyến tàu lửa liên tục thì chỉ mất hơn 2 giờ.

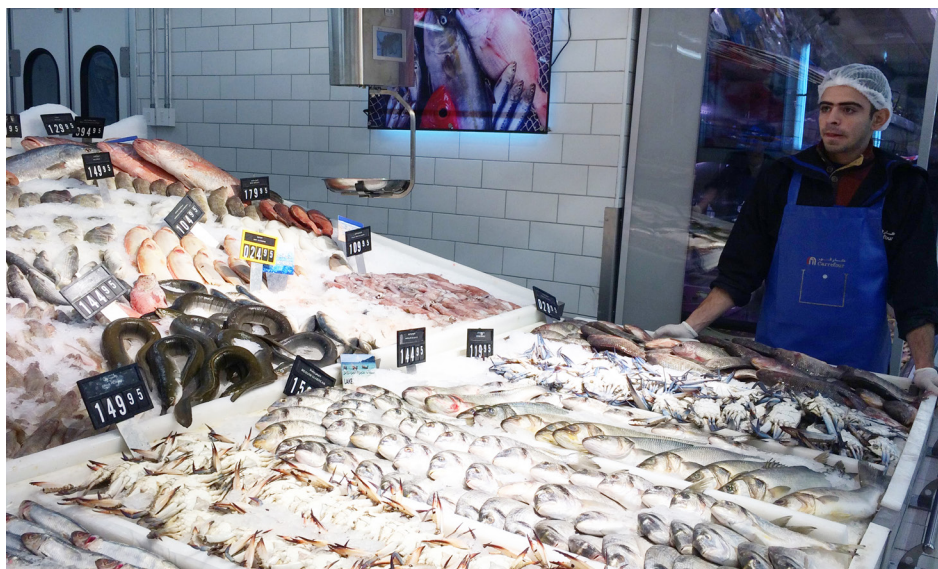
## PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

Do năng lực tài chính có hạn nên nhà nhập khẩu châu Phi thường đề nghị mua hàng trả chậm, hình thức CIF (giao hàng tại cảng đến) và không mở thư tín dụng L/C do chi phí cao. Tuy nhiên, trả chậm là phương thức thanh toán không an toàn gây bất lợi cho doanh nghiệp Việt Nam.

Ngoài ra, còn xuất hiện một số vấn đề khác trong khâu thanh toán, cụ thể là tình trạng lừa đảo để lấy bộ chứng từ không qua ngân hàng; ngân hàng của khách hàng chậm thanh toán, đôi khi không trả lời.

Một vài trường hợp cá biệt, khách hàng gửi hóa đơn có dấu của ngân hàng người mua xác nhận khách đã thanh toán tiền hàng song ngân hàng người bán không nhận được tiền. Mặc dù ngân hàng của người bán đã gửi điện nhiều lần đề nghị chuyển tiền





**Hàng thủy sản có mặt tại các siêu thị lớn như HyperOne, Carefour, Metro - Ai Cập**

song không nhận được trả lời từ phía ngân hàng của người mua. Khi Thương vụ Châu Phi liên hệ và mang chứng từ có xác nhận của ngân hàng do người mua cung cấp, ngân hàng người mua mới làm thủ tục chuyển tiền cho ngân hàng người bán.

Mặc dù tồn tại những rủi ro song châu Phi lại có nhiều tiềm năng với tổng dân số 1,2 tỷ người, nhu cầu mặt hàng đa dạng, không quá khắt khe.

Để tránh bị lừa đảo trong các giao dịch thương mại, và khai thác hiệu quả thị trường châu Phi, các doanh nghiệp Việt được khuyến khích là cần cẩn trọng khi tìm kiếm bạn hàng qua mạng internet hoặc giao dịch với đối tác chủ động tìm đến doanh nghiệp Việt Nam qua website.

Đề nghị đối tác cung cấp giấy phép đăng ký kinh doanh, thẻ xuất nhập khẩu, bản sao hộ chiếu, thẻ căn cước của người đại diện để các cơ quan chức năng như Thương vụ Việt Nam tại châu Phi... có thể hỗ trợ tư vấn, xác minh trước khi tiến hành giao dịch. Đề nghị các ngân hàng thương mại Việt Nam tìm, tư vấn và giới thiệu những ngân hàng uy tín tại châu Phi để yêu cầu đối tác mở tài khoản ở đó.

Doanh nghiệp cũng nên sử dụng phương thức thanh toán bằng L/C không hủy ngang có xác nhận của ngân hàng uy tín châu Âu hoặc châu Mỹ. Đồng thời, đề nghị khách hàng trả trước (đặt cọc) ít nhất là 40-50% giá trị tiền hàng, không chấp nhận phương thức trả chậm. Tuyệt đối không nên sử dụng hình thức thanh toán D/A (Document Acceptance - nhờ thu chấp nhận chứng từ) bởi một khi khách hàng đề nghị hình thức thanh toán này, rất có thể doanh nghiệp xuất khẩu sẽ bị mất hàng.

Trường hợp doanh nghiệp nhập khẩu hàng từ châu Phi về Việt Nam, cần tiến hành kiểm định hàng hóa thông qua tổ chức giám định quốc tế có uy tín tại nước sở tại (như Bitec International SA, Văn phòng Veritas) trước khi đưa hàng lên tàu. Doanh nghiệp Việt Nam nên cố gắng đàm phán với nhà cung cấp để không phải đặt cọc tiền hoặc đặt cọc mức tối thiểu.

Đối với những đơn hàng đầu tiên, chỉ nên mua với khối lượng nhỏ. Tốt nhất, trong giai đoạn đầu nên sang trực tiếp để gặp gỡ nhà cung cấp, giám sát việc thu mua và chất hàng lên tàu. Một trong những giải pháp khả thi khi khách hàng cắt đứt liên lạc sau khi lấy hàng là đòi ngân hàng của người mua, nhất là khi sử dụng phương thức thanh toán là nhờ thu hay L/C.

### CÁC ĐỐI THỦ CẠNH TRANH VỚI HÀNG VIỆT TẠI AI CẬP

STT	QUỐC GIA	NGÀNH HÀNG CẠNH TRANH
1	Trung Quốc	Máy móc thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi âm và tái tạo, truyền hình. . .
2	Trung Quốc, Ý, Đức, Mỹ, Thổ Nhĩ Kỳ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Vương quốc Anh	Máy móc, thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng
3	Bahrain, Trung Quốc, Ả Rập Saudi, Thổ Nhĩ Kỳ	Nhôm và các mặt hàng của chúng
4	Kenya, Indonesia	Cà phê, trà, maté và gia vị
5	Hà Lan, UAE, Na Uy, Trung Quốc, Tây Ban Nha	Cá và động vật giáp xác, động vật thân mềm và động vật không xương sống dưới nước khác

## HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ AI CẬP



Phó Thủ tướng Phạm Bình Minh phát biểu tại Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam - Ai Cập

### TỔNG QUAN HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI CỦA AI CẬP

**T**ổ chức Thương mại thế giới (WTO) trong ấn phẩm thường niên Trade Profile 2019 ghi nhận về thứ hạng toàn cầu năm 2018 thì Ai Cập đứng thứ 45 về nhập khẩu hàng hóa và đứng thứ 43 về xuất khẩu dịch vụ.

Giá trị kim ngạch nhập khẩu của Ai Cập thường bằng khoảng 1/3 và xuất khẩu khoảng 1/10 GDP. Thâm hụt thương mại của Ai Cập phần lớn là do sự sụt giảm doanh thu từ xuất khẩu xăng dầu và sự gia tăng nhập khẩu lương thực. Thâm hụt thương mại lớn được bù đắp một phần nhờ ngoại hối, chẳng hạn như viện trợ từ các chính phủ phương Tây và kiều hối từ những người Ai Cập làm việc ở nước ngoài.

Giá trị xuất khẩu hàng hóa của Ai Cập năm 2018 đạt 27.624 triệu USD, nhập khẩu đạt 7.200 triệu USD, thặng dư 20.424 triệu USD. Đây là năm duy nhất Ai Cập đạt thặng dư trong kim ngạch xuất khẩu hàng hóa giai đoạn 2014-2018.

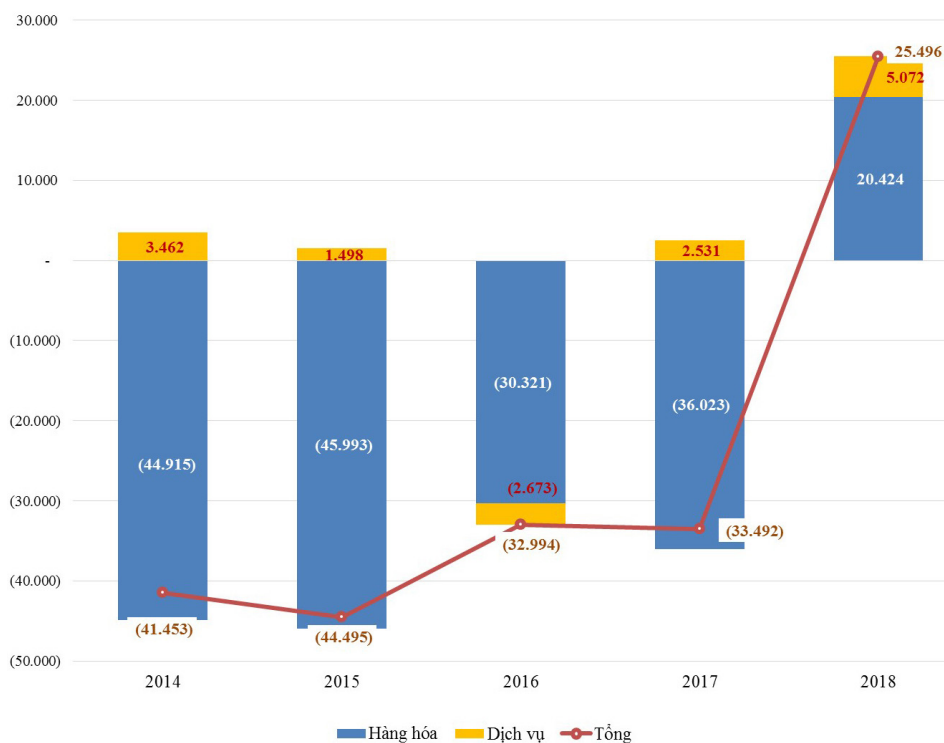
Về dịch vụ, năm 2018, Ai Cập xuất khẩu 22.906 triệu USD, nhập khẩu 17.834 triệu USD, thặng dư 5.072 triệu USD.

Trong giai đoạn 2014-2018, cán cân hàng hóa và dịch vụ liên tục thâm hụt, chạm đáy vào năm 2015, thâm hụt đạt mức 44.495 triệu USD, sau đó cán cân thương mại dần cải thiện và đạt giá trị dương vào năm 2018.

### Cán cân thương mại của Ai Cập giai đoạn 2014 – 2018

(Nguồn: Trade Profiles, WTO)

ĐVT: triệu USD



## Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ của Ai Cập giai đoạn 2014 - 2018

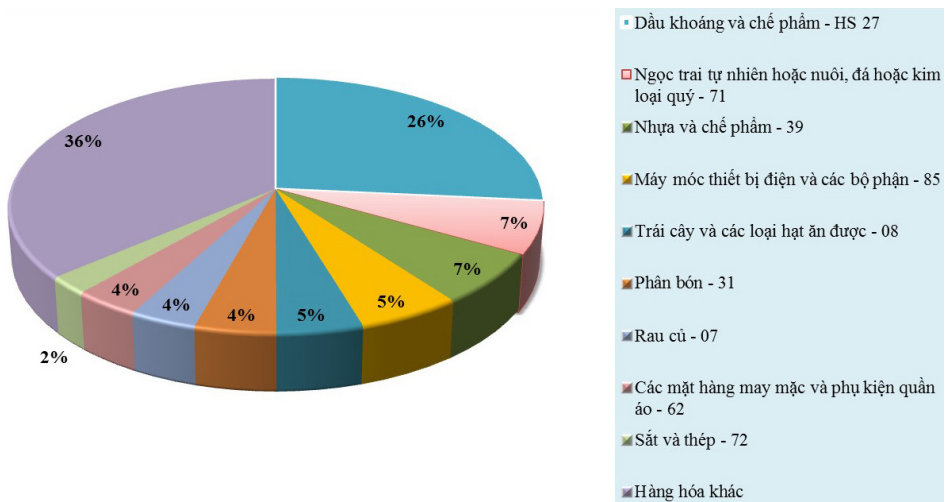
(Nguồn: Trade Profiles, WTO)

ĐVT: triệu USD



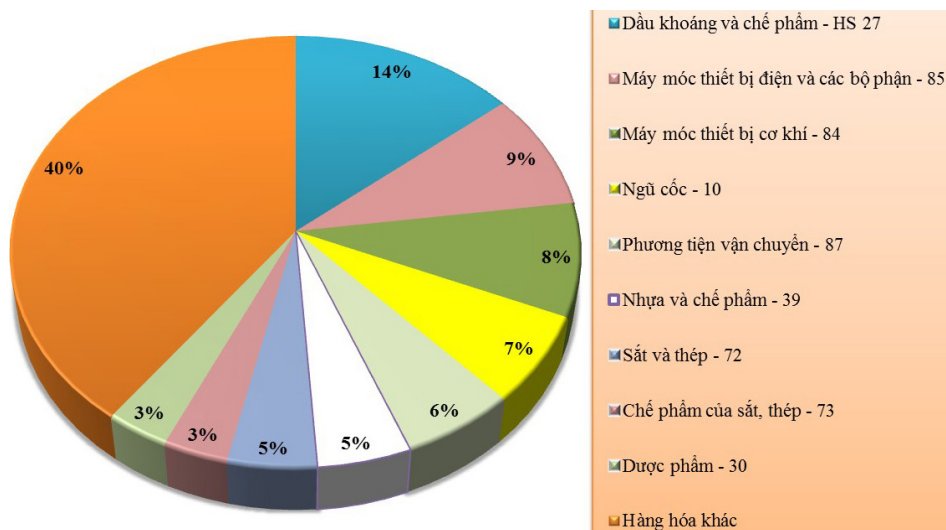
Năm 2019, theo dữ liệu của trademap.org, một số mặt hàng xuất nhập khẩu chủ yếu của Ai Cập được thể hiện trong biểu đồ dưới đây.

### Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Ai Cập năm 2019





## Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Ai Cập năm 2019



Những đối tác xuất khẩu chính của Ai Cập gồm EU-28 (chiếm 30,9% kim ngạch xuất khẩu năm 2018), Thổ Nhĩ Kỳ (6,9%), UAE (6,8%), Mỹ (5,9%) và Ả rập Saudi (4,9%). Ai Cập chủ yếu nhập khẩu hàng hóa từ EU-28 (chiếm 27,1% kim ngạch nhập khẩu năm 2018), Trung Quốc (14,2%), Ả rập Saudi (7%), Mỹ (6,7%) và Nga (6%).

Ai Cập là một trong những nước Ả-rập đầu tiên có quan hệ với Việt Nam. Việt Nam và Ai Cập đã ký nhiều thỏa thuận hợp tác trên các lĩnh vực kinh tế, thương mại, đầu tư, văn hóa, du lịch... Ai Cập là đối tác thương mại lớn thứ năm của Việt Nam tại châu Phi, là thị trường lớn thứ hai của Việt Nam tại khu vực châu Phi.

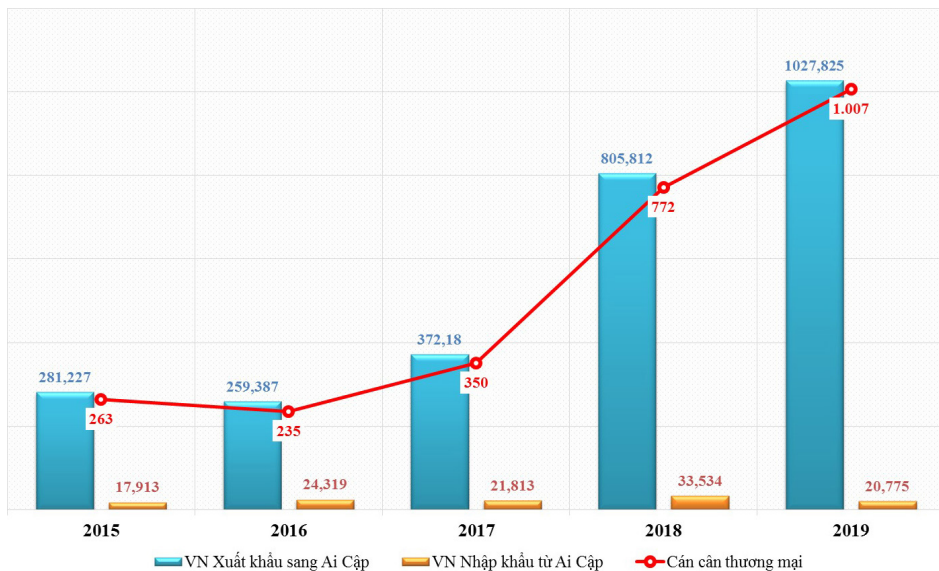
Số liệu thống kê của Trade map ghi nhận Việt Nam thặng dư cán cân thương mại trong trao đổi hàng hóa với Ai Cập trong cả giai đoạn 2014 – 2019. Cán cân thương mại luôn duy trì giá trị dương và đạt đỉnh cao với mức 1.007 triệu USD xuất siêu vào năm 2019. Năm 2019, Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Ai Cập là 1027,8 triệu USD, tăng 27,5% so với cùng kì; kim ngạch nhập khẩu đạt 20,7 triệu USD, giảm 38% so với 2018.

Tỉ trọng xuất khẩu của Việt Nam sang Ai Cập so với các thị trường xuất khẩu khác có xu hướng không ngừng mở rộng trong giai đoạn 2014-2019. Ngược lại, tỉ trọng nhập khẩu của Việt Nam từ thị trường Ai Cập so với thế giới còn khiêm tốn và có xu hướng giảm nhẹ trong giai đoạn này.

## Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam - Ai Cập giai đoạn 2014 - 2019

(Nguồn: Trade Map)

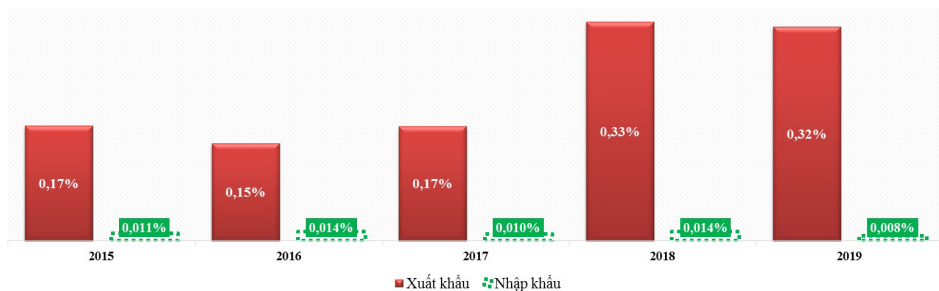
(ĐVT: triệu USD)



## Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Ai Cập so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2015 - 2019

(Nguồn: Trade Map)

(ĐVT: triệu USD)



## MỘT SỐ SẢN PHẨM XUẤT KHẨU CHỦ YẾU CỦA VIỆT NAM SANG AI CẬP

Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Ai Cập so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2015 - 2019



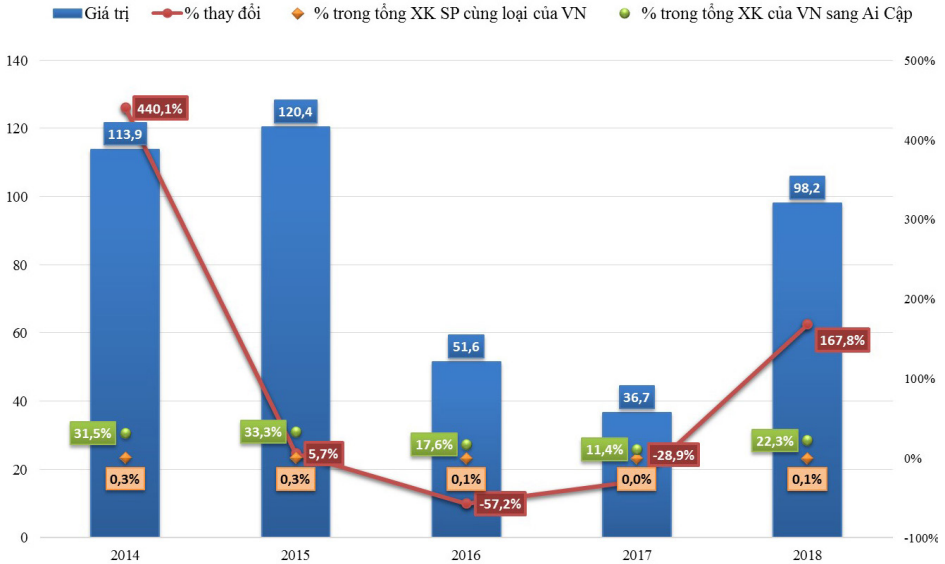
**Đứng đầu** trong số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Ai Cập năm 2018 là máy móc, thiết bị điện, đạt 98,2 triệu USD, tăng gần gấp 3 lần so với năm 2017, chiếm 22,3% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Ai Cập. Cơ cấu của thị trường Ai Cập trong tổng giá trị xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam ra thế giới là 0,1%. Trong giai đoạn 2014-2019, giá trị mặt hàng có dao động, tuy nhiên vẫn giữ vị trí hàng đầu về tỉ trọng xuất khẩu của Việt Nam qua Ai Cập.



## Kim ngạch xuất khẩu máy móc, thiết bị điện

(Nguồn: Trade Map)

(ĐVT: triệu USD)



Hàng thủy sản có mặt tại các siêu thị lớn như HypperOne, Carefour, Metro - Ai Cập

Tiếp theo là thiết bị quang học, đo lường. Mặt hàng này đột ngột gia tăng giá trị xuất khẩu từ năm 2016 và đạt đỉnh cao năm 2018 với 60,2 triệu USD, tăng 11,1% so với cùng kì, chiếm 13,7% mặt hàng xuất khẩu sang Ai Cập, chiếm 0,8% tổng giá trị xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam ra thị trường quốc tế.

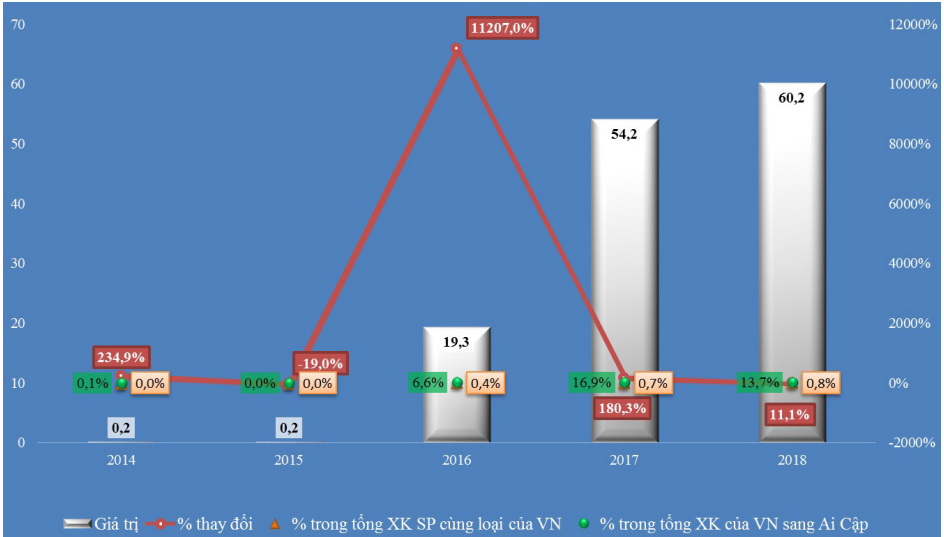
Xếp ở vị trí thứ 3 là trà, cà phê, gia vị với giá trị xuất khẩu năm 2018 đạt 43,7 triệu USD. Mặt hàng này có

xu hướng giảm về giá trị xuất khẩu cũng như tỉ trọng trong tổng hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang Ai Cập giai đoạn 2014-2018.

## Kim ngạch xuất khẩu thiết bị quang học, đo lường

(Nguồn: Trade Map)

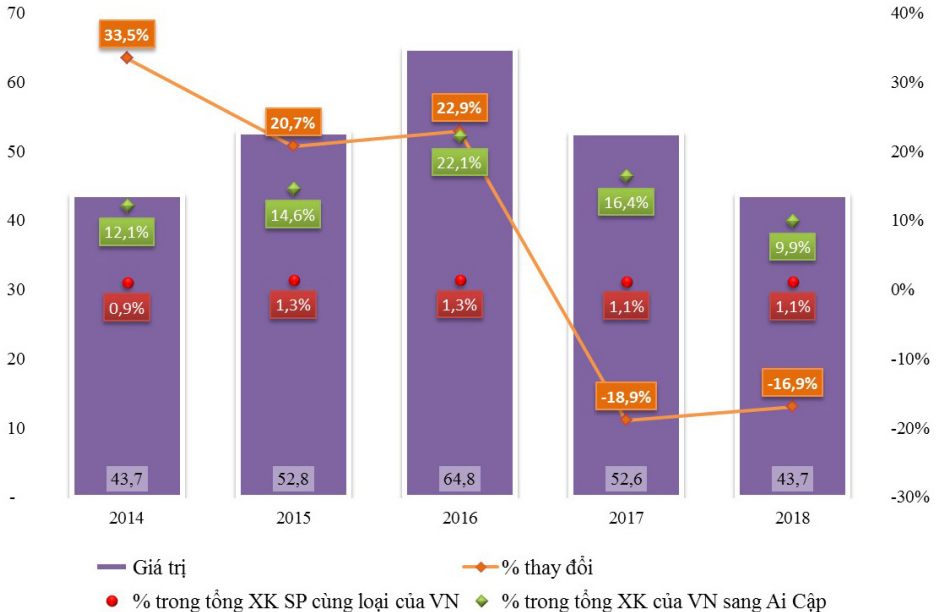
(ĐVT: triệu USD)



## Kim ngạch xuất khẩu trà, cà phê, gia vị

(Nguồn: Trade Map)

(ĐVT: triệu USD)





**Xếp ở vị trí thứ 4** trong số các mặt hàng Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang thị trường Ai Cập năm 2018 là sợi nhân tạo, đạt 40,5 triệu USD, tăng 6,4% so với cùng kì, chiếm 9,2% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Ai Cập. Thị trường Ai Cập chiếm 6,7% tổng xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam ra các nước.

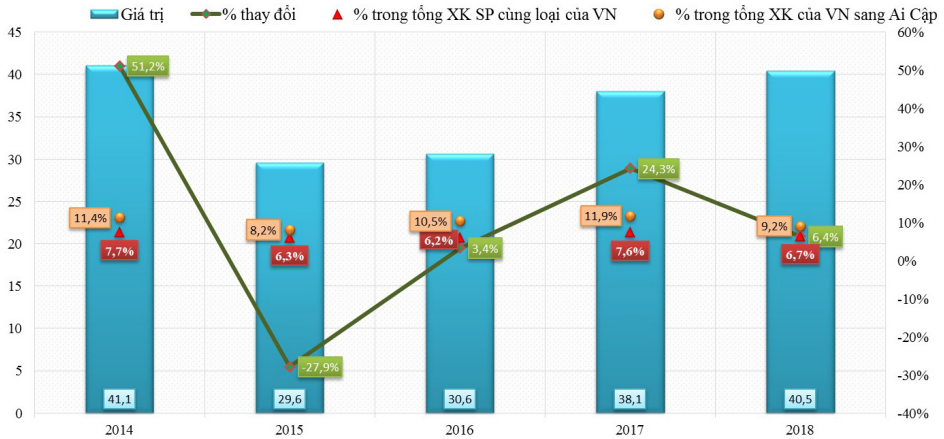


**Quảng bá thực phẩm Việt Nam tại Ai Cập**

### Kim ngạch xuất khẩu sợi nhân tạo

(Nguồn: Trade Map)

(ĐVT: triệu USD)



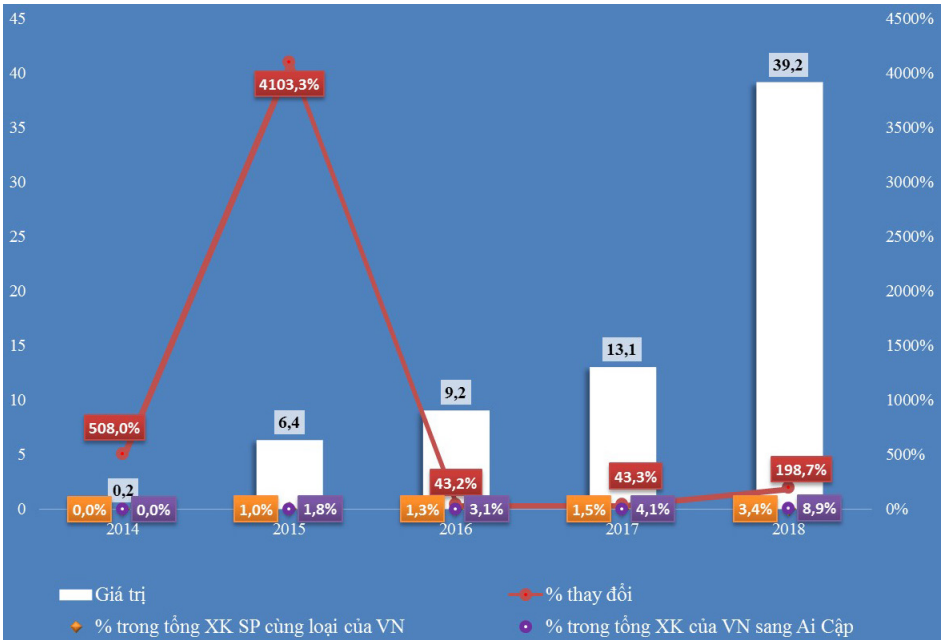
**Đứng vị trí thứ 5** mà Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang Ai Cập là nhôm và các sản phẩm từ nhôm. Mặt này bắt đầu gia tăng đột biến giá trị xuất khẩu từ năm 2015, sau đó liên tục duy trì tăng trưởng dương trong suốt giai đoạn 2014-2018. Năm 2018, mặt hàng đạt 39,2 triệu USD, tăng gần gấp 3 lần so với cùng kì, chiếm 8,9% tỉ trọng hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang Ai Cập. Ai Cập chiếm 3,4% thị phần xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam so với thế giới.



## Kim ngạch xuất khẩu nhôm và sản phẩm từ nhôm

(Nguồn: Trade Map)

(ĐVT: triệu USD)



## MỘT SỐ NHẬN ĐỊNH VỀ THỊ TRƯỜNG AI CẬP CỦA CÁC TỔ CHỨC, HIỆP HỘI VÀ DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

### ❖ CƠ HỘI LỚN CHO XUẤT KHẨU THỦY SẢN VIỆT NAM VÀO AI CẬP

Với quy mô dân số hơn 91 triệu dân, Ai Cập thực sự là thị trường lớn cho các nhà xuất khẩu thủy sản của Việt Nam. Tuy nhiên, sau hơn 10 năm thâm nhập quy mô thị trường này vẫn còn hạn chế với nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan. Theo các chuyên gia kinh tế và thương nhân nếu các doanh nghiệp Việt Nam chủ động và tích cực hơn chắc chắn sẽ giành thị phần lớn bởi cá phi lê basa rất được ưa chuộng tại Ai Cập.

Hàng thủy sản như phi lê basa và tôm đông lạnh của Việt Nam đã có mặt tại thị trường Ai Cập hơn 10 năm nay. Mặt hàng này nhanh chóng được người dân rất ưa thích bởi ngon, dễ chế biến và giá phù hợp. Không chỉ có mặt tại các siêu thị lớn như HyperOne, Carefour, Metro, chỉ một thời gian ngắn hàng thủy sản Việt Nam được bày

bán tại các cửa hàng, nhà hàng, khách sạn và thậm chí là ở các chợ dân sinh trên khắp Ai Cập.

Giám đốc Công ty Thương mại Ai Cập (ECM) Ahmed Youssef cho biết: “Chúng tôi nhập khẩu hàng thủy sản Việt Nam từ hơn 10 năm nay. Chất lượng rất tốt vì thế mà số lượng nhập tăng dần mỗi năm. Thời điểm cao nhất chúng tôi nhập 10 container tương đương với 240 tấn mỗi tháng. Chúng tôi thấy hàng thủy sản của Việt Nam chất lượng tốt, giá phù hợp, dễ chế biến với gu ẩm thực của người dân Ai Cập nên cá phi lê basa trắng và nâu được đón nhận tích cực và hoàn toàn có thể mở rộng thị trường lớn”.

Thế nhưng, nếu so sánh nhu cầu tiêu dùng của người dân Ai Cập với số lượng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường này thì dường như “tiềm năng” chưa được đánh thức. Trong hơn 10 năm qua, xuất khẩu thủy sản Việt Nam sang Ai Cập vẫn còn thấp. Cụ thể, từ mức hơn 20 triệu USD năm 2007 tăng lên 79,5 triệu USD năm 2012; năm 2013 đạt 57,2 triệu USD; năm 2014 đạt 71,7 triệu USD và năm 2015 đạt 64,2 triệu USD và năm 2016 giảm còn gần 46 triệu USD.



**Tổng thống Ai Cập Abdel Fattah El-Sisi phát biểu tại Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam - Ai Cập**

Trong khi đó, với quy mô dân số hơn 91 triệu người, mỗi năm Ai Cập tiêu dùng khoảng 2 triệu tấn thủy sản trong đó nhập khẩu khoảng 500 nghìn tấn từ các thị trường như Hà Lan, Đức, Hoa Kỳ, Na Uy, Maroc, UAE, Thái Lan và Việt Nam. Như vậy hàng thủy sản Việt Nam xuất khẩu sang Ai Cập mới chỉ chiếm một phần nhỏ nhu cầu thị trường.

Có rất nhiều nguyên nhân khiến cho hàng thủy sản của Việt Nam vào thị trường này chưa có bước đột phá.

Ông Ahmed Youssef cho rằng: "Khoảng 6 tháng nay, chúng tôi đã giảm số lượng nhập khẩu còn 3-4 container mỗi tháng. Việc giảm này không chỉ riêng đối với thị trường Việt Nam mà với các thị trường khác như Thái Lan, Trung Quốc, UAE, Indonexia... 6 tháng qua các doanh nghiệp Ai Cập đều giảm nhập khẩu vì nhiều lý do. Thứ nhất là đồng tiền mất giá, giá đôla tăng cao. 1kg basa trước đó nhập khoảng 10 bảng thì bây giờ chúng tôi phải nhập với giá là 20-25 bảng vì thế mà lợi nhuận rất thấp. Thứ hai là các doanh nghiệp thủy sản Ai Cập không được ưu tiên mua đôla so với các mặt hàng thiết yếu khác. Thực ra các lý do nhập khẩu giảm không phải do phía Việt Nam. Hàng Việt Nam chất lượng, sạch, giá ổn định. Vấn đề là ở phía chúng tôi".

Tham tán thương mại Phạm Thế Cường cho biết: "Hiện tại hàng thủy sản là một trong những nhóm hàng xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam sang Ai Cập, Hàng thủy sản đặc biệt là cá basa được người tiêu dùng đón nhận và hầu hết tại các siêu thị đều có cá basa và tôm. Tuy nhiên trong thời gian gần đây, đặc biệt sau khi Ai Cập thả nổi đồng tiền nội tệ. Dẫn tới sụt giảm kim ngạch. Giá cả hàng nhập tăng cao trong khi nhu cầu giảm nghiêm trọng. Bên cạnh đó, lạm phát của Ai Cập cao. Hầu hết người tiêu dùng cắt giảm chi tiêu do tác động của lạm phát. Qua các lô hàng phát sinh, có vấn đề về chất lượng lô hàng thủy sản chưa thực sự đảm bảo, nhiều lo hàng chưa đạt yêu cầu kiểm dịch của cơ quan kiểm dịch Ai Cập dẫn tới một số bị từ chối nhập khẩu".

Ai Cập thực sự là thị trường lớn cho hàng thủy sản Việt Nam cũng như cửa ngõ để vào thị trường Châu Phi, Trung Đông, nhất là trong bối cảnh kinh tế đang dần hồi phục, an ninh, chính trị được cải thiện rõ rệt. Bên cạnh đó, dù chính phủ Ai Cập đang phát triển ngành thủy sản bằng việc thực hiện các dự án nuôi trồng cá nước ngọt tại các hồ và trên sông Nile, cũng như tăng khả năng đánh bắt cá biển. Nhưng ngành thủy sản Ai Cập là thiếu tàu đánh bắt cá xa bờ, thiếu diện tích nuôi cá nước ngọt, cũng như khả năng cung ứng thức ăn cho cá mới chỉ đạt 15%, trong khi 85% phải nhập khẩu. Vấn đề chính hiện này là sự chủ động, tích cực của các doanh nghiệp Việt Nam, cũng như có các chính sách hỗ trợ để cùng các nhà nhập khẩu Ai Cập vượt qua giai đoạn khó khăn hiện nay sẽ tăng mạnh kim ngạch xuất khẩu, mở rộng quy mô thị trường đầy tiềm năng này.

Ông Ahmed Youssef nhận định: "Tôi cho rằng, số lượng nhập khẩu thủy sản sẽ tăng lên trong thời gian tới. Bởi vì kinh tế được cải thiện ở Ai Cập. Chúng tôi tin như vậy và có thể tăng số lượng nhập lên tới 10 container hoặc hơn thế. 6 tháng tới kinh tế ổn định, thương mại phục hồi chắc chắn số lượng nhập khẩu thủy sản Việt Nam sẽ tăng lên dù Ai Cập mở rộng diện tích nuôi trồng cũng chưa thể đáp ứng đủ nhu cầu nội địa. Ai Cập với dân số hơn 90 triệu đó là thị trường rất lớn và rất nhiều người Ai Cập thích sản phẩm thủy sản của Việt Nam. Do đó tôi khẳng định các

chính sách phát triển ngành thủy sản của Ai Cập không ảnh hưởng tới mặt hàng phi lê basa của Việt Nam".

Theo cơ quan thương vụ Việt Nam tại Ai Cập, trong thời gian tới, để duy trì và thúc đẩy xuất khẩu vào thị trường này đòi hỏi các doanh nghiệp ngoài việc giữ chữ tín với việc cung cấp hàng đảm bảo chất lượng, đạt yêu cầu kiểm dịch của Ai Cập. Bên cạnh đó, Cơ quan thương vụ Việt Nam tại Ai Cập lưu ý, để tránh mọi tranh chấp và sự lừa đảo không đáng có, doanh nghiệp cần thẩm tra các doanh nghiệp nhập khẩu mới thông qua việc kiểm tra giấy phép kinh doanh, giấy chứng nhận nhập khẩu hoặc nhờ các cơ quan hữu quan kiểm tra nếu có ghi ngờ.

Tham tán thương mại Phạm Thế Cường dự báo: "Nhu cầu với hàng cá basa và tôm của Việt Nam ở thị trường này lớn, có nhiều cơ hội để có thể thúc đẩy. Doanh nghiệp Việt Nam có thực sự quan tâm tới thị trường, chính sách bán hàng, chính sách hỗ trợ hợp lý. Bên cạnh đó để có thể thúc đẩy thêm, hàng thủy sản xuất khẩu vào Ai Cập, doanh nghiệp cần tích cực tham dự các chương trình xúc tiến thương mại, hội chợ tại Ai Cập để có thể đưa thêm hàng thủy sản tới người tiêu dùng Ai Cập".

Các nhà nhập khẩu Ai Cập cho rằng, với đà như hiện nay, kinh tế dần hồi phục cùng với sự ổn định về an ninh, chính trị, sự khan hiếm ngoại tệ đã giảm bớt, đồng bảng Ai Cập dần ổn định thì trong khoảng nửa năm tới nhu cầu nhập khẩu sẽ tăng cao. Theo dự báo nhu cầu nhập khẩu thủy sản sẽ tăng 10-12% mỗi năm trong vòng 5 năm tới do dân số tăng, nhu cầu tiêu dùng hải sản tăng, lượng khách du lịch tăng. Đây thực sự là những tín hiệu tích cực cho các nhà xuất khẩu thủy sản của Việt Nam mở rộng quy mô thị trường và tăng kim ngạch xuất khẩu.

(Nguồn: [www.tcvn.gov.vn](http://www.tcvn.gov.vn))

## ❖ AI CẬP ĐIỂM SÁNG TRONG XUẤT KHẨU CÁ NGỪ 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2020

Cuộc khủng hoảng kinh tế do đại dịch Covid-19 vẫn chưa kết thúc, ngành cá ngừ lại đối mặt với mối lo làn sóng Covid-19 diễn ra lần 2. Điều này đã tác động mạnh đến thị trường cá ngừ thế giới chung và xuất khẩu cá ngừ của Việt Nam nói riêng. Tính đến hết tháng 6, xuất khẩu cá ngừ của Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2020 vẫn tiếp tục giảm, giảm 20% so với cùng kỳ năm 2019, đạt gần 293 triệu USD. Xuất khẩu các mặt hàng cá ngừ đóng hộp của Việt Nam tiếp tục tăng trưởng so với cùng kỳ. Trong khi đó, xuất khẩu các mặt hàng cá ngừ tươi sống, đông lạnh và chế biến khác tiếp tục giảm.

Tính đến hết tháng 6, giá trị xuất khẩu cá ngừ sang hầu hết các thị trường nhập khẩu chính đều giảm so với cùng kỳ năm trước, ngoại trừ ASEAN và Ai Cập.

Ai Cập: Trong bối cảnh xuất khẩu cá ngừ sang các thị trường chính sụt giảm liên tục,



**Cá phi lê basa rất được ưa chuộng tại Ai Cập**

Ai Cập có thể nói là điểm sáng với sự tăng trưởng liên tục ở mức cao. Tính đến hết tháng 6, xuất khẩu cá ngừ của Việt Nam sang Ai Cập tăng hơn 74% so với cùng kỳ năm 2019, đạt gần 8 triệu USD. Ai Cập hiện đang nhập khẩu nhiều cá ngừ chế biến và đóng hộp của Việt Nam, đặc biệt là cá ngừ đóng hộp.

(Nguồn: Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam -VASEP)

## MỘT SỐ SẢN PHẨM CHỦ YẾU VIỆT NAM NHẬP KHẨU TỪ AI CẬP

**Mặt hàng phân bón** bắt đầu được nhập từ Ai Cập vào năm 2017, sau đó nhanh chóng chiếm vị trí số một trong số các mặt hàng Việt Nam nhập khẩu từ quốc gia này. Năm 2018, mặt hàng đạt 7,61 triệu USD, tăng gần gấp 3 lần so với cùng kì, chiếm 20,8% tổng giá trị nhập khẩu từ Ai Cập, chiếm 1,44% tổng giá trị hàng hóa cùng loại Việt Nam nhập khẩu từ thế giới.

**Tiếp theo** là mặt hàng nhựa và sản phẩm từ nhựa, năm 2018 đạt 6,11 triệu USD, tăng 42% so với năm 2017, chiếm 16,73% tổng giá trị nhập khẩu từ Ai Cập, chiếm 0,4% tổng giá trị hàng hóa cùng loại được nhập khẩu từ quốc tế.

Mặt hàng trái cây và các loại hạt giữ vị trí thứ 3 trong danh sách những sản phẩm Việt Nam nhập khẩu nhiều nhất từ thị trường Ai Cập. Năm 2018, mặt hàng đạt 4,33

triệu USD, tăng gấp 5 lần so với cùng kì, chiếm 11,86% tổng giá trị nhập khẩu từ Ai Cập. Thị trường Ai Cập chiếm 0,68% giá trị các mặt hàng cùng loại Việt Nam nhập khẩu từ thế giới.

**Một số sản phẩm nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Ai Cập năm 2018 (triệu USD)**

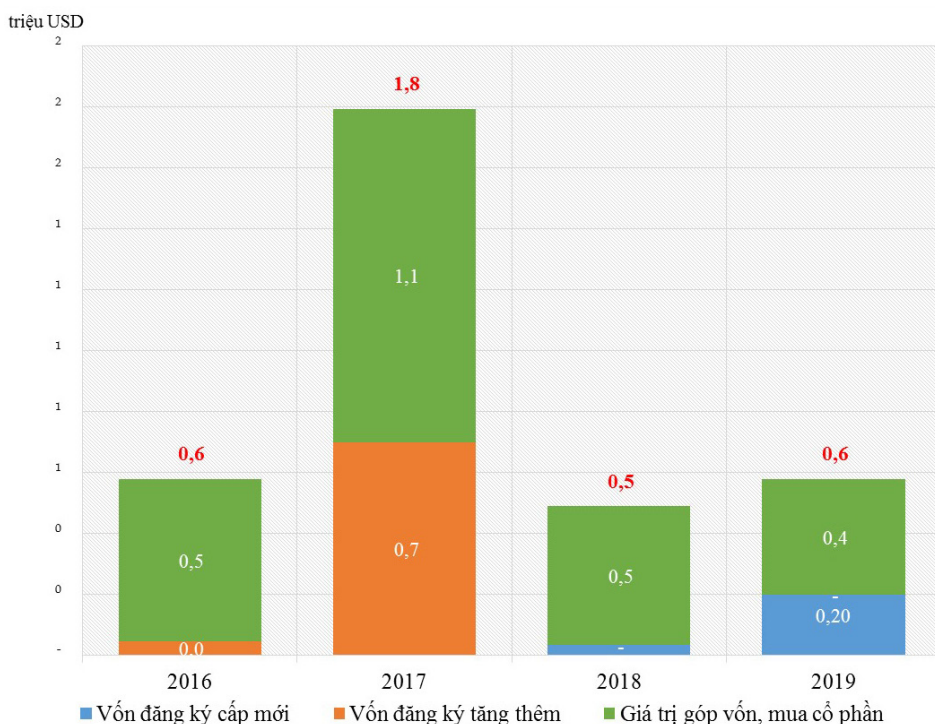




## HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ AI CẬP

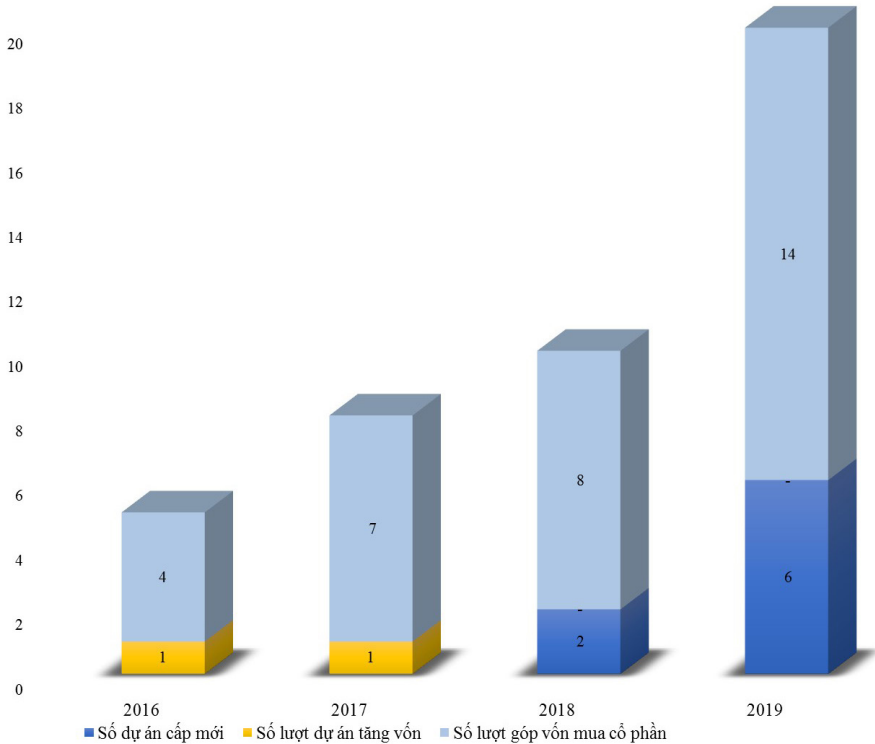
**T**heo số liệu thống kê của Cục Đầu tư nước ngoài – Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tính đến tháng 12 năm 2019, Ai Cập là nhà đầu tư nước ngoài đứng thứ 87 trong số 135 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư tại Việt Nam, với 11 dự án còn hiệu lực, tổng vốn đầu tư đăng ký đạt 2,28 triệu USD. Vốn đầu tư bình quân là 0,21 triệu USD/dự án, rất thấp so với mức bình quân đầu tư 11,76 triệu USD/dự án tại Việt Nam.

### Vốn đăng ký cấp mới + Vốn đăng ký tăng thêm + Giá trị góp vốn, mua cổ phần của Ai Cập vào Việt Nam giai đoạn 2016 - 2019



## Số dự án mới + Số lượt dự án tăng vốn + Số lượt góp vốn mua cổ phần của Ai Cập vào Việt Nam giai đoạn 2016 - 2019

Dự án



Ai Cập hiện có 3 dự án đăng ký đầu tư vào Việt Nam với tổng số vốn hơn 2 triệu đô la Mỹ. Ai Cập là nước Bắc Phi đầu tiên công nhận Việt Nam là nước có nền kinh tế thị trường đầy đủ.

## CÁC HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN NGOẠI GIAO - THƯƠNG MẠI - ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ AI CẬP TRONG THỜI GIAN QUA



Hội thảo với chủ đề “Tiềm năng và cơ hội kinh doanh trong lĩnh vực hàng hóa và hậu cần”

**N**gày 27/8/2018, Bộ trưởng Bộ Công Thương Trần Tuấn Anh, Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Nguyễn Chí Dũng cùng Bà Sahar Nasr - Bộ trưởng Bộ Bộ trưởng Đầu tư và Hợp tác quốc tế Ai Cập đã đồng chủ trì Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam – Ai Cập tại thủ đô Cairo của Ai Cập.

Tham dự Diễn đàn có đại diện của khoảng 200 doanh nghiệp và đại diện các Bộ, ngành, Hiệp hội doanh nghiệp hai nước. Đặc biệt, về phía Ai Cập có sự tham dự của các Bộ trưởng Kế hoạch, Du lịch, Nông nghiệp, Y tế, Công nghệ thông tin và truyền thông, Nhà ở và Cộng đồng cùng Chủ tịch Đặc khu kinh tế kênh đào Suez.

Phát biểu tại Hội nghị, Bộ trưởng Trần Tuấn Anh đã giới thiệu tình hình phát triển kinh tế của Việt Nam trong thời gian qua, giới thiệu những thành tựu cơ bản trong các ngành công nghiệp mũi nhọn cũng như rà soát quan hệ thương mại và hợp tác công nghiệp giữa Việt Nam và Ai Cập trong thời gian qua. Bộ trưởng cho biết quan hệ thương mại giữa hai nước đã và đang có những bước phát triển tốt đẹp và là điểm sáng trong quan hệ song phương trong những năm gần đây. Ai Cập hiện là thị trường lớn thứ hai

của Việt Nam tại châu Phi với kim ngạch thương mại hai chiều năm 2017 đạt 342 triệu USD tăng 8,6% so với năm 2016. Trong đó, Việt Nam xuất khẩu 321 triệu USD và nhập khẩu khoảng 21 triệu USD từ Ai Cập.

Bộ trưởng cho rằng nhiều lĩnh vực, nhiều mặt hàng mà hai nước vẫn còn dư địa để phát triển hợp tác gồm có dệt may, da giày, nông, lâm, thủy hải sản, máy móc, thiết bị phụ tùng, v.v... Với quy mô thị trường lớn, cơ cấu hàng hóa xuất nhập khẩu có tính bổ sung cho nhau, hai bên vẫn còn nhiều triển vọng trao đổi thương mại và cần nỗ lực hơn nữa để thúc đẩy kim ngạch hai chiều sớm đạt mục tiêu 1 tỷ USD.

Trong khuôn khổ diễn đàn, Bộ trưởng Trần Tuấn Anh đã trả lời nhiều câu hỏi của các doanh nghiệp Ai Cập liên quan đến thương mại đối với các mặt hàng dược phẩm, thủy sản, gạo, sợi, dầu khí, các sản phẩm hóa chất, dệt may, da giày, nông sản...

(Nguồn: Vụ Thị trường châu Á - châu Phi)

## CƠ HỘI VÀ TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG



**Các đại biểu tham dự Hội thảo “Tiềm năng và cơ hội kinh doanh trong lĩnh vực hàng hóa và hậu cần”**

Tại tọa đàm kinh tế Việt Nam - Ai Cập diễn ra tuần qua tại Ai Cập, Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Nguyễn Chí Dũng nhấn mạnh, Ai Cập là nền kinh tế lớn nhất châu Phi, có vị trí chiến lược kết nối khu vực Nam Âu - Bắc Phi và các quốc gia Ả Rập (Trung Đông).

Kinh tế Ai Cập đã tăng trưởng ổn định, đạt tốc độ 4,1% năm 2017. Đặc biệt, Ai Cập đang có nhiều chính sách thông thoáng, hấp dẫn thu hút đầu tư nước ngoài vào các đặc khu kinh tế và khu chế xuất.

Đối với Việt Nam, Ai Cập là quốc gia Ả Rập đầu tiên thiết lập quan hệ ngoại giao với Việt Nam vào năm 1963. Kim ngạch thương mại song phương năm 2017 đạt khoảng 350 triệu USD. Việt Nam có thế mạnh về các sản phẩm như: hàng tiêu dùng (dệt may, giày dép), hàng điện tử, nông sản, thực phẩm, sản phẩm cơ khí, hóa dầu có thể đáp ứng nhu cầu cho thị trường gần 100 triệu người dân Ai Cập.

Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng khẳng định, Việt Nam luôn trân trọng những hỗ trợ của Ai Cập trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội và hội nhập quốc tế hiện nay. Đồng thời, mong muốn tiếp tục thúc đẩy quan hệ hợp tác với Ai Cập trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt là về thương mại, đầu tư... nhằm đưa quan hệ Việt Nam - Ai Cập lên tầm cao mới.

Hai nước đã ký kết Hiệp định về khuyến khích và bảo hộ đầu tư, Hiệp định tránh đánh thuế hai lần, Hiệp định hợp tác du lịch...

"Ai Cập sẽ là thị trường hấp dẫn đối với doanh nghiệp nước ngoài nói chung và doanh nghiệp Việt Nam nói riêng trong quan hệ kinh tế thương mại và đầu tư. Chính phủ hai nước cần triển khai có hiệu quả các khuôn khổ hợp tác đã ký kết tạo điều kiện thuận lợi nhất để cộng đồng doanh nghiệp hai nước hợp tác kinh doanh", Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng nói.

(Nguồn: <http://vneconomy.vn/>)

## KIM NGẠCH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - AI CẬP LẠC QUAN VỚI MỤC TIÊU 1 TỶ USD

Những năm gần đây, quan hệ thương mại Việt Nam và Ai Cập chứng kiến những bước phát triển mạnh với sự gia tăng giá trị kim ngạch hai chiều. Mặc dù vậy, tổng mức kim ngạch hai chiều đạt gần 500 triệu USD trong năm 2019 vẫn còn khiêm tốn so với quy mô thị trường và tiềm năng to lớn của hai bên.

Để làm rõ hơn điều này, phóng viên thường trú Đài TNVN tại Ai Cập đã có cuộc phỏng vấn với ông Mohamed Youssef, Giám đốc điều hành Hiệp hội doanh nghiệp Ai Cập.

Sau đây là trích đoạn từ ông Mohamed Youssef:

"Hiện tại đang có những thách thức đang cản trở hợp tác kinh tế và thương mại hai chiều.

**Thứ nhất**, có thể nói thách thức lớn nhất là thiếu thông tin về mỗi nước. Cả Việt Nam và Ai Cập đang rất thiếu thông tin về nhau. Chúng ta chưa hoàn toàn nắm được nhu cầu của nhau cũng như cách thức tiếp cận các nhu cầu hay cách nhận biết các cơ hội của mỗi bên. Theo tôi, thông tin là yếu tố quan trọng bậc nhất.

**Thứ hai**, hai bên cần tăng cường trao đổi các đoàn công tác đến mỗi nước và tổ chức các triển lãm thương mại. Chúng ta cần tổ chức những cuộc triển lãm hàng hóa tại mỗi nước. Chúng ta chưa thực sự chú trọng đến việc này. Số lượng các cuộc triển lãm hàng hóa của Ai Cập tại Việt Nam đến nay còn rất hạn chế và ngược lại, phía Việt Nam cũng vậy.

**Thứ ba**, cuộc chiến thương mại toàn cầu cũng tác động đáng kể đến sự tăng trưởng thương mại giữa hai nước trong thời gian qua. Cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung Quốc đã có nhiều tác động khác nhau đến tốc độ tăng trưởng thương mại toàn cầu và cuộc thương chiến này cũng làm giảm dòng chảy đầu tư giữa các nước. Những khủng hoảng về chính trị trên toàn cầu cũng tác động đến tình hình thương mại quốc tế. Đó là những khó khăn mà chúng ta phải vượt qua.

Tuy nhiên, nếu chúng ta nỗ lực vượt qua các khó khăn trên, chúng ta có thể lạc quan với mục tiêu kim ngạch 1 tỷ USD thông qua các giải pháp “cùng thắng”. Hiện tại cán cân thương mại đang nghiêng về Việt Nam. Trong năm 2019, tổng giá trị thương mại hai nước đạt xấp xỉ 500 triệu USD, xuất khẩu của Việt Nam sang Ai Cập chiếm 450 triệu USD, trong khi giá trị xuất khẩu của Ai Cập sang Việt Nam đạt khoảng 35 triệu USD. Cán cân này không phản ánh sự cân bằng thương mại hai chiều.

Như chúng ta đã đề cập, lĩnh vực nông nghiệp là một thế mạnh của Ai Cập. Tôi được biết Việt Nam nhập khẩu rất nhiều sản phẩm nông nghiệp từ nhiều nước khác nhau. Ai Cập có các sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu như quýt, cam, chanh, nho, chà là... Tôi tin rằng những sản phẩm này cũng có cơ hội để thâm nhập vào thị trường Việt Nam.

Trên thực tế, cam của Ai Cập đã bắt đầu xâm nhập vào thị trường của Việt Nam. Thứ hai là lĩnh vực dệt may. Cả Việt Nam và Ai Cập đều có thế mạnh xuất khẩu về các sản phẩm dệt may. Thông qua các hiệp định thương mại mà Ai Cập đạt được, chúng tôi có thể gia tăng các mặt hàng xuất khẩu của Ai Cập đến các nước, trong đó có Việt Nam.

Đặc biệt là các hiệp định thương mại giữa Ai Cập với các nước liên minh châu Âu (EU) và Hiệp định về khu vực thương mại tự do châu Phi. Ai Cập cũng có thể tiếp nhận các công nghệ và kiến thức trong lĩnh vực dệt may của Việt Nam. Ai Cập và Việt Nam có thể mở các liên doanh trong lĩnh vực dệt may và mở các thị trường thứ 3 tại các nước châu Phi hay châu Mỹ.

Tiếp đến là các sản phẩm phân bón, vốn là một lĩnh vực mà chúng tôi kỳ vọng sẽ gia tăng giá trị thương mại. Các lĩnh vực khác có thể giúp Ai Cập gia tăng giá trị xuất khẩu gồm y tế, dược phẩm và du lịch. Một thực tế không thể phủ nhận là Ai Cập đang được biết đến như một trong những quốc gia dẫn đầu thế giới về ngành du lịch. Ai Cập có đến 2/3 số lượng đền, đài trên toàn thế giới, trong đó một trong 7 kỳ quan của thế giới cổ đại đang tồn tại ở Ai Cập là Kim Tự Tháp.



Ngoài ra, Ai Cập cũng có những vẻ đẹp thiên nhiên như các bãi tắm tuyệt đẹp nhất nhì thế giới ở vùng biển Dahaab. Do đó, du lịch là một lĩnh vực mà Ai Cập có thể khuyến khích hợp tác với Việt Nam. Ngày nay, nhiều người dân Việt Nam bắt đầu đi du lịch toàn cầu khi điều kiện kinh tế ngày càng tốt lên. Ai Cập là một điểm đến hấp dẫn với du khách Việt Nam.

Cuối cùng là lĩnh vực công nghiệp. Một trong những lĩnh vực mà chúng tôi nhận được sự hậu thuẫn từ Việt Nam là lĩnh vực công nghiệp. Nếu một đất nước muốn phát triển nền kinh tế bền vững, họ phải quan tâm khuyến khích và hỗ trợ lĩnh vực công nghiệp. Tôi được biết lĩnh vực công nghiệp của Việt Nam chiếm đến 40% của nền kinh tế. Trong khi tại Ai Cập, lĩnh vực công nghiệp chỉ chiếm gần 27% trong tổng GDP. Ai Cập đang tập trung quan tâm phát triển công nghiệp và lĩnh vực kinh tế tư nhân.

Tôi cho rằng vai trò của Việt Nam đang ngày càng đi lên nhanh chóng. Cấu trúc thương mại toàn cầu đang thay đổi. Không ai có thể phủ nhận thực tế rằng Trung Quốc không còn là một điểm thu hút đầu tư lớn nhất trên thế giới.

Do đó, Việt Nam đang vươn lên trong thu hút đầu tư tốt. Việt Nam trở thành một trong những nước hấp dẫn nhất đối với các nhà đầu tư tại châu Á. Việt Nam có các thế mạnh như thị trường rộng lớn, sức tiêu thụ mạnh, năng lực kinh tế và công nghệ tiên tiến.”

(Nguồn: <https://vov.vn/>)



## HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VÀ AI CẬP

Thông tin cơ bản về Hiệp định Thương mại giữa Việt Nam và Ai Cập

Thời gian ký kết: 15/5/1994.

Nơi ký kết: Cairo

Hiệp định Thương mại giữa Việt Nam và Ai Cập được kí kết với mong muốn phát triển, tăng cường quan hệ buôn bán trực tiếp giữa Việt Nam và Ai Cập, phù hợp với nhu cầu và mục tiêu phát triển của mình trên cơ sở bình đẳng, hai bên cùng có lợi.

Hai nước đều nhận thấy các mối quan hệ buôn bán kể cả công ty nhà nước và tư nhân đều có lợi cho cả đôi bên.



Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam - Ai Cập

Bất cứ một qui định nào trong Hiệp định này sẽ không được hiểu theo cách cản trở việc thực hiện, hoặc việc thi hành của mỗi Bên kí kết về các biện pháp sau đây:

- Các biện pháp cần thiết để bảo vệ thăng bằng cán cân thanh toán của mình.
- Các biện pháp cần thiết để bảo hộ y tế công cộng, tinh thần, trật tự và an ninh.
- Các biện pháp cần thiết để ngăn cản việc làm tổn thất cho công nghiệp nội địa hoặc mối đe dọa công nghiệp nội địa.
- Các biện pháp cần thiết để bảo vệ đời sống con người, súc vật và cây cối chống bệnh tật, ô nhiễm hoặc đe dọa đời sống.

- Các biện pháp có liên quan tới lưu thông vũ khí, đạn dược, dụng cụ chiến tranh hoặc các vật liệu khác tiến hành trực tiếp hoặc gián tiếp nhằm cung cấp cho một tổ chức quân sự.
- Các biện pháp có liên quan đến các nguyên liệu hạt nhân, nguồn gốc các nguyên liệu đó, hoặc các chất thải hạt nhân có phóng xạ trừ trường hợp do nhu cầu y tế đòi hỏi.

## CHÂU PHI VẪN LÀ THỊ TRƯỜNG TIỀM NĂNG CỦA VIỆT NAM BẤT CHẤP ĐẠI DỊCH

Các nhóm hàng, mặt hàng khác mà các nước châu Phi có nhu cầu cao là thuốc tân dược, máy móc thiết bị, dụng cụ phụ tùng, phương tiện vận tải, linh kiện ô tô, xe máy, chất dẻo nguyên liệu, quần áo... Châu Phi đang phải nhập khẩu 94% nhu cầu về thuốc (16 tỷ USD), trong đó 75% đến từ châu Âu, Ấn Độ và Trung Quốc.

Về nhập khẩu của Việt Nam, hiện giá các loại nguyên liệu (trừ vàng) trên thế giới nói chung và tại châu Phi nói riêng đang giảm mạnh. Trong 7 tháng vừa qua, giá dầu thô đã sụt giảm trên 50%, trong khi châu Phi được xem là một trong những khu vực xuất khẩu dầu thô lớn nhất trên thế giới.

Từ tháng 1/2020, giá nguyên liệu không phải dầu mỏ cũng giảm 30%, trong đó nhôm giảm 0,49%, đồng giảm 0,47% và chì giảm 1,64%, ca cao giảm 21%, bông giảm 18%... Vì vậy, doanh nghiệp Việt Nam có thể xem xét khả năng tăng nhập khẩu các mặt hàng nói trên từ khu vực này.

Trên bình diện hội nhập quốc tế, mặc dù bị trì hoãn do dịch COVID-19, song các nước châu Phi vẫn đang nỗ lực để Khu vực Thương mại Tự do châu Phi (AFCFTA) sớm được thực thi.

Liên minh châu Phi ước tính AFCFTA sẽ gia tăng thương mại nội khối châu Phi lên gần 60% vào năm 2022 và thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế châu lục.

Các chính phủ châu Phi đã và đang khuyến khích đầu tư nước ngoài vào ngành công nghiệp chế biến, phát triển các sản phẩm giá trị gia tăng, thay vì xuất khẩu sản phẩm thô. Vì vậy, ngoài thương mại thông thường, các doanh nghiệp tư nhân cũng cần tính đến khả năng hợp tác, đầu tư tại châu Phi để tận dụng những lợi thế về nhân công, nguyên liệu và ưu đãi về xuất xứ.

Về những khuyến cáo đối với doanh nghiệp Việt Nam trong việc trao đổi thương mại với các đối tác trong khu vực nói riêng và châu Phi nói chung, ông Hoàng Đức Nhuận, Tham tán Thương mại Việt Nam tại Algeria cho rằng mặc dù tồn tại những rủi ro, châu Phi cũng có nhiều tiềm năng với tổng dân số 1,3 tỷ người, nhu cầu mặt hàng đa dạng, không quá khắt khe.

Năm 2019, trao đổi thương mại giữa Việt Nam và châu Phi đạt 7,4 tỷ USD, trong đó Việt Nam xuất khẩu 3,4 tỷ USD hàng hóa các loại, tăng 17% so năm 2018. Vì vậy, doanh nghiệp cần tỉnh táo để không bỏ lỡ những cơ hội mà thị trường này mang lại.

Châu Phi có 54 nước với các thể chế và định hướng phát triển khác nhau, có nhiều luật, tiêu chuẩn, tập quán cũng khác nhau, chưa kể thủ tục hành chính còn rườm rà khiến chi phí hoạt động của doanh nghiệp tương đối cao.

Do vậy, các doanh nghiệp cần kiên trì khi làm ăn với các đối tác tại khu vực này, từng bước thiết lập quan hệ, giữ chữ tín, có thể nghiên cứu, tiếp cận theo thị trường lớn hoặc theo khối thị trường như Liên minh Kinh tế - Tiền tệ Tây Phi, Cộng đồng Kinh tế - Tiền tệ Trung Phi, Thị trường Trung Đông và Nam Phi.

## CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ CẦN THIẾT

➤ **Đại sứ quán Việt Nam tại Ai Cập**

Địa chỉ: Biệt thự số 47, phố Ahmed Heshmat, quận Zamalek, Cairo, Ai Cập

Điện thoại: +20-02-37623841 / 37623863

Fax: +20-02-33368612

Email: vnembcairoeg@yahoo.com.vn; vnemb.eg@mofa.gov.vn

➤ **Thương vụ Việt Nam tại Ai Cập**

Địa chỉ: số 23, Kambez street, Dokki, Giza, Egypt

Điện thoại: 20-2-33366598

Fax: 20-2-3748572

Email: eg@mot.gov.vn; tvcairoeg@yahoo.com, trungnghia@mot.gov.vn

➤ **Đại sứ quán Ai Cập tại Việt Nam**

Địa chỉ: 63 Tô Ngọc Vân, Quảng An, Tây Hồ, Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: (84-04)-38294999

Fax: (84-04)-38294997

Email: egyembhanoi@yahoo.com

## **TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM - ITPC**

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM

92 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp.HCM

ĐT: (028) 3823 6738 - 3910 1309

Fax: (028) 3824 2391

Email: [itpc@itpc.gov.vn](mailto:itpc@itpc.gov.vn); [info@itpc.gov.vn](mailto:info@itpc.gov.vn)

Website: [www.itpc.gov.vn](http://www.itpc.gov.vn)

