



**TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ  
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**



**THỊ TRƯỜNG AI CẬP**

**Thành phố Hồ Chí Minh 2024**

# 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  
Website: www.itpc.  
hochiminhcity.gov.vn

## GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Số 01/GP - XBBT -  
STTTT, ngày 03/01/2024  
của Sở Thông tin  
Truyền thông Tp.HCM



- 05 TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG AI CẬP**
- 08 NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG AI CẬP**
- 28 HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ AI CẬP**
- 40 HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ GIỮA VIỆT NAM VÀ AI CẬP**
- 41 NHỮNG THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN CỦA HÀNG VIỆT TẠI THỊ TRƯỜNG AI CẬP**
- 45 CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN LẠC CẦN THIẾT**
- 46 CÁC SỰ KIỆN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NỔI BẬT TẠI AI CẬP**

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 thoả thuận thương mại khác.

Vui lòng liên hệ với Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố khi cần sự hỗ trợ. Để tải bản chi tiết, doanh nghiệp truy cập website <http://itpc.hochiminhcity.gov.vn>.

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



**EGYPT** EMBASSY.org



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



International  
Trade  
Centre



WORLD TRADE  
ORGANIZATION

Cùng một số đối tác khác. Xin chân thành cảm ơn,  
Đặc biệt chúng tôi cảm ơn sự hợp tác của  
Đại sứ quán Việt Nam tại Ai Cập  
trong quá trình thực hiện ấn phẩm này.

# THỊ TRƯỜNG AI CẬP



# TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG



## VỊ TRÍ ĐỊA LÝ – VĂN HÓA – XÃ HỘI

**Tên đầy đủ:** Cộng hòa Ả Rập Ai Cập  
(Arab Republic of Egypt)

**Thủ đô:** Cairo

**Quốc khánh Ai Cập:** 23 tháng 7 (1952)

**Tổng Thống:** Ông Abdel Fattah El-Sisi

**Thủ tướng:** Ông Mostafa Madbouly

**Vị trí địa lý:** Ai Cập nằm ở Bắc Phi, giáp Biển Địa Trung Hải, giữa Libya và Dải Gaza, và Biển Đỏ phía bắc Sudan, bao gồm Bán đảo Sinai của Châu Á.

**Diện tích:** tổng diện tích 1.001.450 km<sup>2</sup>

- Diện tích đất: 995.450 km<sup>2</sup>.
- Diện tích mặt nước: 6.000 km<sup>2</sup>.

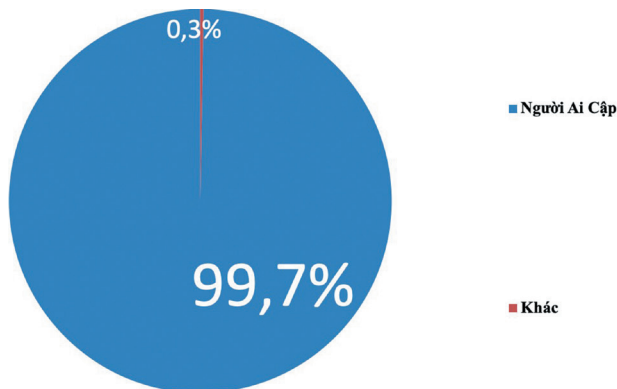


**Dân số:** tổng 111.247.248 ( số liệu cập nhật 2023)

**Tài nguyên thiên nhiên:** dầu mỏ, khí đốt tự nhiên, quặng sắt, phốt phát, mangan, đá vôi, thạch cao, bột talc, amiăng, chì, các nguyên tố đất hiếm, kẽm.

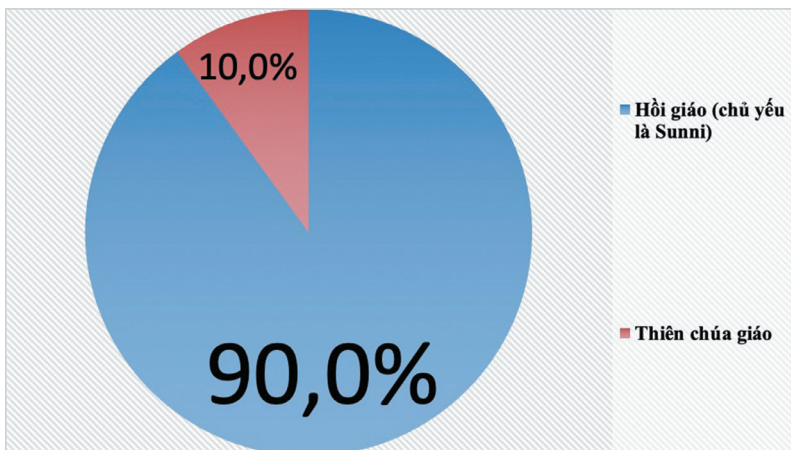
**Dân tộc:** Ai Cập 99,7%, khác 0,3% (ước tính năm 2006)

**Cơ cấu dân tộc**  
(Số liệu ước tính 2006)



**Tôn giáo:** Hồi giáo (chủ yếu là Sunni) 90%, Thiên chúa giáo (phần lớn là Chính thống giáo Coptic, các Thiên chúa giáo khác bao gồm Armenian Apostolic, Công giáo, Maronite, Chính thống giáo và Anh giáo) 10%.

**Cơ cấu tôn giáo**



**Ngôn ngữ:** Tiếng Ả Rập (chính thức); Tiếng Anh và tiếng Pháp được sử dụng rộng rãi trong các tầng lớp có học thức.

**Tiền tệ:**

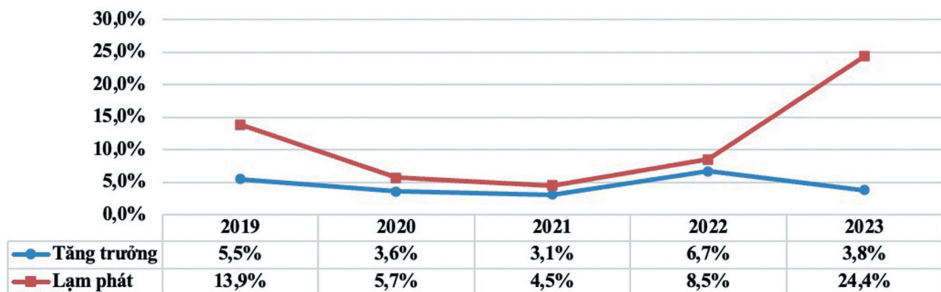


## TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ

Dân số hiện tại của Ai Cập là hơn 111 triệu người và tổng sản phẩm quốc nội (GDP) là 402,8 tỷ USD. Vị trí chiến lược của Ai Cập cung cấp cho các công ty hoạt động tại Ai Cập một nền tảng cho các hoạt động thương mại của họ vào Trung Đông và Châu Phi. Nền kinh tế Ai Cập rất đa dạng, với phần lớn sản lượng đến từ các ngành nông nghiệp, sản xuất, năng lượng và dịch vụ. Nông nghiệp chiếm 28% tổng số lao động và đóng góp 11,3% GDP. Ai Cập phụ thuộc rất nhiều vào lúa mì, ngô và đậu nành nhập khẩu. (Nguồn: Britannica, Trade.gov)

### Tăng trưởng GDP và mức lạm phát

(Nguồn: IMF, World Economic Outlook Database)



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



Đại sứ Ai Cập trong một cuộc gặp với Thủ tướng Chính phủ Việt Nam.

### THÁCH THỨC THỊ TRƯỜNG

**K**hi xuất khẩu hàng hóa từ Việt Nam sang Ai Cập, có một số rào cản phi thuế quan mà các doanh nghiệp cần lưu ý:

**Quy định về tiêu chuẩn chất lượng:** Ai Cập yêu cầu các sản phẩm nhập khẩu phải tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chuẩn chất lượng và an toàn, đặc biệt là đối với thực phẩm, dược phẩm và hàng hóa tiêu dùng. Chẳng hạn, các sản phẩm thực phẩm cần có chứng nhận từ các cơ quan có thẩm quyền về an toàn vệ sinh thực phẩm, bao gồm các xét nghiệm và kiểm tra để đảm bảo không chứa hóa chất độc hại hoặc vi khuẩn gây bệnh. Hơn nữa, hàng hóa công nghiệp cũng phải đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật cụ thể, có thể bao gồm các thử nghiệm về độ bền, an toàn sử dụng và hiệu suất. Doanh nghiệp Việt Nam cần tìm hiểu kỹ các tiêu chuẩn này và có thể phải hợp tác với các tổ chức chứng nhận bên thứ ba để đảm bảo sản phẩm của mình được công nhận và có thể thông quan dễ dàng tại thị trường Ai Cập. Việc không đáp ứng đủ tiêu chuẩn có thể dẫn đến việc hàng hóa bị từ chối nhập khẩu hoặc bị trì hoãn trong quá trình thông quan.

**Giấy chứng nhận và các giấy phép:** Khi xuất khẩu hàng hóa từ Việt Nam sang Ai Cập, một trong những rào cản phi thuế quan quan trọng là yêu cầu về chứng nhận và giấy phép. Nhiều mặt hàng, đặc biệt là thực phẩm, dược phẩm và hóa chất, bắt buộc phải có chứng nhận từ các cơ quan quản lý của Ai Cập trước khi được nhập khẩu. Ví dụ, thực phẩm cần phải được kiểm tra và cấp giấy chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm, trong khi các sản phẩm dược phẩm phải có giấy phép nhập khẩu đặc biệt, chứng minh rằng chúng đáp ứng các tiêu chuẩn sức khỏe. Điều này không chỉ tạo thêm thủ tục phức tạp mà còn có thể làm kéo dài thời gian thông quan, khiến doanh nghiệp phải chuẩn bị kỹ lưỡng các tài liệu và chứng từ cần thiết để tránh rủi ro bị từ chối nhập khẩu. Sự chậm trễ này có thể ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh và khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên thị trường Ai Cập.

**Hàng hóa nhập khẩu trải qua các khâu kiểm tra và giám sát:** Tất cả hàng hóa nhập khẩu vào Ai Cập phải trải qua quy trình kiểm tra nghiêm ngặt nhằm đảm bảo rằng chúng đáp ứng các tiêu chuẩn an toàn và chất lượng của nước này. Quá trình kiểm tra có thể bao gồm đánh giá về thành phần, quy trình sản xuất và an toàn vệ sinh thực phẩm, đặc biệt đối với các mặt hàng như thực phẩm và dược phẩm. Sự giám sát chặt chẽ này có thể dẫn đến việc hàng hóa bị trì hoãn trong quá trình thông quan, làm gia tăng thời gian và chi phí cho doanh nghiệp xuất khẩu.

**Các yêu cầu ghi nhãn:** Tất cả sản phẩm phải có nhãn mác rõ ràng, bao gồm thông tin chi tiết về sản phẩm, nguồn gốc xuất xứ và thành phần. Ai Cập quy định rằng nhãn phải được viết bằng tiếng Ả Rập, cùng với các thông tin bằng tiếng Anh hoặc tiếng Pháp để đảm bảo người tiêu dùng dễ dàng hiểu rõ. Ngoài ra, các sản phẩm thực phẩm còn phải thể hiện rõ hạn sử dụng, điều kiện bảo quản và thông tin dinh dưỡng. Việc không tuân thủ đúng các yêu cầu ghi nhãn này có thể dẫn đến việc hàng hóa bị từ chối nhập khẩu hoặc bị yêu cầu kiểm tra bổ sung, gây trì hoãn và tốn kém chi phí cho doanh nghiệp.

**Rào cản về môi trường và sức khỏe:** Ai Cập áp dụng những quy định nghiêm ngặt nhằm bảo vệ sức khỏe cộng đồng và môi trường, đặc biệt đối với các sản phẩm hóa chất và nông sản. Ví dụ, hóa chất sử dụng trong nông nghiệp phải được chứng minh là an toàn và không gây hại cho sức khỏe con người hoặc môi trường. Các sản phẩm nông nghiệp như trái cây và rau củ cũng cần phải qua kiểm tra chất lượng để đảm bảo không chứa dư lượng thuốc trừ sâu hoặc hóa chất độc hại. Nếu không đáp ứng các tiêu chuẩn này, hàng hóa có thể bị từ chối nhập khẩu hoặc yêu cầu kiểm tra bổ sung, dẫn đến chậm trễ trong quá trình thông quan và tăng chi phí cho doanh nghiệp. Do đó, việc nắm rõ các quy định về môi trường và sức khỏe là rất cần thiết để đảm bảo sản phẩm được phép nhập khẩu vào thị trường Ai Cập một cách thuận lợi.

**Thủ tục hải quan phức tạp:** Khi xuất khẩu hàng hóa từ Việt Nam sang Ai Cập, thủ tục hải quan phức tạp là một rào cản phi thuế quan mà doanh nghiệp cần lưu ý. Quy trình

thông quan tại Ai Cập yêu cầu nộp nhiều loại tài liệu như hóa đơn thương mại, chứng nhận xuất xứ và giấy tờ liên quan đến kiểm tra chất lượng. Ngoài ra, các quy định có thể thay đổi thường xuyên, khiến cho doanh nghiệp khó nắm bắt và chuẩn bị đúng cách. Sự thiếu rõ ràng trong quy trình hải quan cũng có thể dẫn đến sự chậm trễ trong việc thông quan, ảnh hưởng đến thời gian giao hàng và làm tăng chi phí vận chuyển. Do đó, các doanh nghiệp xuất khẩu cần đầu tư thời gian và công sức để tìm hiểu kỹ lưỡng về các yêu cầu hải quan, có thể xem xét hợp tác với các công ty logistics hoặc chuyên gia tư vấn để đảm bảo quá trình thông quan diễn ra suôn sẻ và hiệu quả.

Để thành công trong việc xuất khẩu sang Ai Cập, doanh nghiệp cần nghiên cứu kỹ lưỡng các quy định và chuẩn bị đầy đủ trước khi tiến hành xuất khẩu.

## CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG

Ai Cập là quốc gia sản xuất dầu lớn nhất ở Châu Phi bên ngoài Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC) và cũng là quốc gia tiêu thụ dầu, khí đốt tự nhiên lớn nhất ở Châu Phi.

Chính phủ Ai Cập đang cải thiện ngành chăm sóc sức khỏe, đặc biệt là liên quan đến thiết bị y tế và công bố kế hoạch phát triển 26 bệnh viện mới. Hiện tại, chính phủ đang triển khai Chương trình bảo hiểm y tế quốc gia và ngân sách đã được chính phủ phân bổ để thực hiện.

Nền kinh tế của 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 đóng góp 14% GDP.

Thị trường Ai Cập có rất nhiều cơ hội cho hàng hóa của Việt Nam tại thị trường hơn 100 triệu dân này và cửa ngõ vào thị trường châu Phi hơn 1 tỉ dân. Trong bối cảnh châu Phi đang khủng hoảng lương thực và những tác động hậu Covid-19, nhu cầu về hàng hóa nhất là lương thực, hàng nông sản của thị trường châu Phi là rất lớn.

## THUẾ NHẬP KHẨU

Nghị định của Tổng thống Ai Cập về các loại thuế hải quan mới, theo đó tăng thuế nhập khẩu đối với hơn 300 mặt hàng thuộc nhiều loại khác nhau. Biểu thuế xem xét việc áp dụng các sửa đổi và bổ sung được thực hiện đối với HS quốc tế trong hơn 275 mặt hàng mới để phù hợp với các hệ thống áp dụng quốc tế và tạo thuận lợi cho thương mại.

Đối với các sản phẩm ô tô, phí hải quan đã được giảm đối với xe có công suất động cơ 1600 CC chạy bằng cả động cơ dầu và điện từ 40% xuống 30% và đối với xe có công suất động cơ cao hơn từ 135% xuống 100%. Việc miễn phí thuế chỉ được áp dụng cho

xe chạy bằng điện, trong khi thuế suất trong danh mục thuế quan đối với xe chạy bằng khí đốt tự nhiên đã tăng từ 25% lên 35%.

Phí hải quan cũng đã được giảm đối với các sản phẩm hỗn hợp khác: giảm từ 60% xuống 40% đối với các sản phẩm chăm sóc và vệ sinh cá nhân (ví dụ như kem đánh răng, kem cạo râu, xà phòng y tế) và đồ thể thao; từ 40% xuống 20% đối với đồng phục bảo hộ làm bằng cotton và sợi tổng hợp và từ 30% xuống 20% đối với xe đẩy trẻ em.



Hơn nữa, nhằm mục đích bảo vệ các ngành công nghiệp quốc gia, các khoản thuế suất nhỏ được thực hiện trong biểu thuế quan mới đối với các loại phí áp dụng cho bút. Cụ thể, mức giảm thuế còn là 50% từ mức 60% đối với bút làm bằng nhựa và mức giảm thuế còn 40% từ mức 60% đối với bút mực và bút chì.

Một mức thuế thống nhất là 40% đã được áp dụng cho màn hình TV và màn hình máy tính. Phí cũng đã được giảm đối với hàng nhập khẩu từ Ai Cập từ cửa sổ kính màu và tấm kính được sử dụng trong quá trình sản xuất từ 50% xuống còn 20%. Các loại thuế suất giảm giá 10% mới đã được đưa ra đối với lớp xe Tuk tuk (xe 3 bánh), tủ chống cháy và tủ ngăn kéo và thuế suất được giảm đối với cabin trống được sử dụng trong các thiết bị điện và thiết bị truyền thông, xuống còn 5%.

Ngoài ra, một loại thuế suất hoàn toàn miễn thuế mới đã được đưa ra đối với trứng tằm, bóng đèn LED và các thành phần của chúng là điốt phát sáng, trong khi thuế suất 5% được áp dụng đối với các thành phần bằng nhựa và thủy tinh của chúng. Để cải cách

thuế suất nhiều hơn, thuế suất được tăng đối với vòi phun vòi sen làm bằng nhựa lên 60% từ 40% và vòi phun làm bằng kẽm lên 40% từ 30%.

## YÊU CẦU CHỨNG TỪ VÀ CÁC QUY ĐỊNH NHẬP KHẨU



Nhà nhập khẩu Ai Cập của lô hàng nhập khẩu phải đăng nhập vào cổng thông tin điện tử trực tuyến (<https://www.nafeza.gov.eg/ar>) và nộp các chứng từ vận chuyển bắt buộc. Sau khi nộp thành công các chứng từ bắt buộc, nhà nhập khẩu Ai Cập sẽ được cấp

một mã số nhận dạng Thông tin hàng hóa nâng cao (ACID) duy nhất. Nhà nhập khẩu Ai Cập hoặc một công ty môi giới hải quan thay mặt cho nhà nhập khẩu có thể truy cập vào cổng thông tin điện tử trực tuyến để yêu cầu cấp mã số ACID cho một lô hàng cụ thể. Theo các quan chức, quy trình hải quan được đề xuất sẽ như sau:

- Người nhập khẩu nhập dữ liệu lô hàng vào hệ thống hải quan ACI mới.
- Cơ quan hải quan cấp mã số nhận dạng lô hàng (ACID) trong vòng 48 giờ.
- Cơ quan hải quan thông báo cho người nhập khẩu và người xuất khẩu về mã số ACID.
- Người xuất khẩu truyền dữ liệu và chứng từ lô hàng theo phương thức điện tử, đảm bảo ACID được tham chiếu trên mọi chứng từ.
- Người nhập khẩu chứng nhận và xác nhận tính chính xác của dữ liệu do người xuất khẩu gửi.
- Tàu được chất hàng và rời khỏi quốc gia xuất khẩu.
- Người nhập khẩu trả thuế và phí nhập khẩu.
- Tàu đến cảng Ai Cập và lô hàng được dỡ xuống.
- Ủy ban chung tại cảng Ai Cập kiểm tra lô hàng.
- Hải quan Ai Cập thông quan lô hàng.

Người xuất khẩu nên hợp tác chặt chẽ với khách hàng của mình tại Ai Cập để đảm bảo lô hàng của họ tuân thủ các yêu cầu nhập khẩu.

Để một lô hàng nhập khẩu được Hải quan Ai Cập chấp nhận, lô hàng đó phải có các chứng từ sau:

- **Hóa đơn thương mại:** Cần có hai bản sao cộng với chứng từ gốc. Trong hầu hết các trường hợp, cần phải có sự hợp pháp hóa của lãnh sự quán Ai Cập tại quốc gia xuất xứ.
- **Giấy chứng nhận xuất xứ:** Cần có hai bản sao cộng với chứng từ gốc. Giấy chứng nhận xuất xứ phải được Lãnh sự quán Ai Cập tại quốc gia xuất xứ xác thực. Các sản phẩm tự nhiên được coi là có nguồn gốc từ quốc gia nơi hàng hóa được khai thác. Giấy chứng nhận xuất xứ phải có thông tin được cung cấp là đúng và chính xác theo đầy đủ của người gửi hàng.
- **Danh sách đóng gói:** Người nhận hàng có thể yêu cầu một danh sách đóng gói và danh sách này được yêu cầu trong hầu hết các trường hợp.
- **Vận đơn:** Vận đơn phải ghi rõ tên người gửi hàng, địa chỉ và số lượng vận đơn đã phát hành. Không có quy định nào chỉ định hình thức hoặc số lượng vận đơn cần thiết cho lô hàng. Số lượng vận đơn cần thiết tùy thuộc vào hãng vận chuyển.
- **Hóa đơn Pro Forma:** Đây là hóa đơn mà nhà nhập khẩu yêu cầu nộp cùng với giấy phép nhập khẩu. Hóa đơn phải thể hiện quốc gia nơi hàng hóa được sản xuất.
- **Thư tín dụng:** Ngân hàng Trung ương Ai Cập thông báo cho tất cả các ngân hàng hoạt động tại Ai Cập rằng L/C phải được nhà nhập khẩu thanh toán 100% bằng tiền mặt, ngoại trừ một số mặt hàng thực phẩm. Điều này thay thế cho thủ tục trước

đây mà theo đó các ngân hàng và khách hàng của họ đạt được thỏa thuận riêng và thường thanh toán 10% -20% giá trị của L/C. Nhìn chung, nhà xuất khẩu không được giao hàng trước khi ngân hàng Ai Cập thông báo về việc mở L/C. Nếu hàng hóa được giao trước khi L/C được mở, nhà nhập khẩu có nguy cơ bị phạt lên đến giá trị tối đa của hàng hóa. Nếu nhà nhập khẩu không chịu chi phí, thì nhà xuất khẩu sẽ mất giá trị của lô hàng đó.

- **Bảng phân tích nội dung hàng hóa:** Đây là yêu cầu bắt buộc đối với những sản phẩm có yêu cầu thử nghiệm tiêu chuẩn chất lượng.
- **Giấy chứng nhận kiểm tra và kiểm soát chất lượng từ các cơ quan khác theo yêu cầu.**

Tất cả các giấy chứng nhận được cấp liên quan đến việc vận chuyển sản phẩm và mô tả sản phẩm phải được Phòng Thương mại ký xác nhận và được Đại sứ quán hoặc Lãnh sự quán Ai Cập tại quốc gia xuất xứ công chứng.

## CÁC QUY ĐỊNH VỀ NHÃN MẮC VÀ ĐÁNH DẤU

Hàng hóa thành phẩm nhập khẩu để phân phối và bán tại Ai Cập phải được dán nhãn bằng tiếng Ả Rập với quốc gia xuất xứ, tên nhà sản xuất và mô tả sản phẩm. Các yêu cầu bổ sung cụ thể áp dụng cho hàng hóa là thực phẩm, thuốc và hàng dệt may. Nhân hay nhãn dán trên hàng hóa nhập khẩu phải chứa tất cả thông tin bắt buộc về hàng hóa. Người nhập khẩu không còn được phép dán nhãn đã in lên sản phẩm sau khi nhập khẩu.

### **Thực phẩm nhập khẩu có một số yêu cầu về nhãn mác và đóng gói:**

- Gia cầm và các sản phẩm thịt phải được vận chuyển trực tiếp từ quốc gia xuất xứ đến Ai Cập và được niêm phong trong bao bì có thông tin chi tiết bằng tiếng Ả Rập cả bên trong và bên ngoài bao bì.
- Phải cung cấp bao bì phù hợp cho các sản phẩm thực phẩm. Bao bì phải sạch và không có mùi để bảo quản sản phẩm và tránh hư hỏng.

**Ngày sản xuất và ngày hết hạn phải được ghi rõ ràng trên bao bì sản phẩm bằng tiếng Ả Rập. Nhân phải bao gồm:**

- Tên và địa chỉ của nhà sản xuất.
- Thương hiệu hoặc nhãn hiệu (nếu có).
- Quốc gia xuất xứ.
- Loại sản phẩm.
- Tên và địa chỉ của nhà nhập khẩu.
- Ngày sản xuất và ngày hết hạn.
- Hướng dẫn sử dụng sản phẩm (tùy chọn).



- Thành phần.
- Hướng dẫn bảo quản hoặc nhiệt độ bảo quản.
- Trọng lượng tịnh.
- Tổng trọng lượng và tổng số gói hàng trên mỗi thùng hoặc hộp các tông.
- Nếu sử dụng chất bảo quản - phải ghi rõ tỷ lệ phần trăm của từng chất bảo quản.
- Nếu là thịt hoặc gia cầm, phải ghi rõ ràng thịt "được giết mổ theo nghi lễ Hồi giáo hoặc "Halal".

Điều 74 của quy định xuất nhập khẩu của Ai Cập quy định rằng bao bì phải phù hợp để bảo quản sản phẩm và sản phẩm phải chiếm toàn bộ không gian của thùng chứa. Nếu thùng chứa bằng gỗ, bản thân thùng chứa phải kèm theo giấy chứng nhận chính thức nêu rõ thùng chứa không có sâu bọ và côn trùng gây hại cho gỗ.

Đối với Công cụ và Máy móc, dữ liệu xuất hiện trên thiết bị, công cụ và máy móc phải giống hệt với dữ liệu xuất hiện trên bao bì. Quốc gia xuất xứ phải được ghi rõ trên mỗi mặt hàng và không thể xóa được. Chúng phải kèm theo một danh mục bằng tiếng Ả Rập nêu rõ những thông tin sau:

- Thiết kế minh họa các bộ phận.
- Chế độ lắp ráp và vận hành.
- Quy trình bảo trì.
- Mạch điện cho thiết bị điện.
- Biện pháp an toàn.

Các sản phẩm dễ bị rỉ sét và ăn mòn phải được sơn bằng loại sơn bảo vệ đặc biệt. Kiểm tra xem nhãn trên hàng hóa có tuân thủ các quy định về nhãn hiện hành của Ai Cập đối với sản phẩm đang xem xét hay không. Lưu ý rằng sự khác biệt về bao bì và mô tả nhập khẩu có thể dẫn đến việc thanh toán mặc định.

## QUY ĐỊNH VỀ AN TOÀN THỰC PHẨM, KIỂM DỊCH



Sản phẩm cá ngừ đóng hộp của Việt Nam đã xuất hiện ở hầu hết các hệ thống siêu thị lớn ở Ai Cập.

Người nhập khẩu khi nhập hàng hóa vào Ai Cập phải tuân thủ các điều kiện và cung cấp đủ các tài liệu sau:

- Cấp Giấy ủy quyền chung cho đại diện thông quan.
- Cung cấp cho Tổ chức kiểm soát xuất nhập khẩu của Ai Cập (General Organization for Export and Import Control- GOEIC) một Bản dữ liệu an toàn gốc.
- Cung cấp cho GOEIC một Thư phê chuẩn có đóng dấu của ngân hàng, xác nhận việc không xử lý lô hàng cho đến khi có báo cáo phân tích cuối cùng (cho phép lô hàng được giải phóng theo chế độ bảo lưu).

Nếu lô hàng là LCL/FCL (hai phương thức vận tải cho hàng hóa đóng container) và được trộn lẫn với các loại hàng hóa khác, thì toàn bộ lô hàng có thể không được giải phóng theo chế độ bảo lưu.

## HÀNG HÓA TẠM NHẬP KHẨU

Nhìn chung, hải quan Ai Cập cho phép các mẫu thương mại và hàng nhập khẩu tạm thời để trưng bày tại các cuộc triển lãm được công nhận chính thức hoặc cho các hoạt động xúc tiến bán hàng được nhập cảnh miễn thuế, ngoại trừ hàng hóa được liệt kê trong danh sách hàng nhập khẩu bị cấm. Những hàng hóa này là:

- Hàng hóa có dấu hiệu được coi là nhạy cảm với tín ngưỡng tôn giáo.
- Nội tạng và chân tay gà. Gan gia cầm.
- Xe máy hai thì không được trang bị bơm phun dầu.
- Tất cả các loại amiăng. Má phanh làm bằng amiăng.
- Cá ngừ có chứa dầu đã qua xử lý gen.
- Một số loại thuốc trừ sâu và hóa chất.

Tuy nhiên, có một số điều kiện áp dụng:

Các mẫu y tế phải tuân thủ các quy tắc nhập khẩu dược phẩm. Thực phẩm phải tuân thủ các quy định về sức khỏe có liên quan.

Trong một số trường hợp, hàng hóa nhập khẩu tạm thời có thể được xử lý hoặc bán tại Ai Cập sau khi thanh toán thuế hải quan thích hợp cộng với thuế bổ sung 10% mỗi tháng sau khi thông quan.

Khi tái xuất hàng hóa nhập khẩu theo quy định nhập khẩu tạm thời, các công ty phải đảm bảo rằng có được chứng từ chính xác và thư bảo lãnh được trả lại từ hải quan Ai Cập để tránh khiếu nại chống lại công ty sau này.

Các tài liệu quảng cáo đã in, chẳng hạn như danh mục, áp phích hoặc phim, cũng có thể được nhập khẩu miễn thuế với số lượng nhỏ.

## HÀNG HÓA CẤM VÀ HẠN CHẾ NHẬP KHẨU

### ➤ Xe cộ

Ai Cập hạn chế nhập khẩu xe chở khách đã qua sử dụng. Xe chở khách chỉ được phép nhập khẩu trong vòng 01 năm kể từ ngày sản xuất. Các quy định của Ai Cập cho phép các nhà đầu tư nước ngoài nhập khẩu một xe miễn thuế để sử dụng cá nhân trong năm sản xuất, với điều kiện phải có sự chấp thuận của Chủ tịch Cơ quan đầu tư và khu thương mại tự do (GAFI). Vào tháng 5 năm 2014, Bộ Thương mại và Công nghiệp Ai Cập đã ban hành sắc lệnh cấm nhập khẩu xe máy và xe ba bánh, ngoại trừ xe ba bánh và khung gầm để kinh doanh. Sắc lệnh này cấm nhập khẩu CBU (Xe lắp ráp hoàn chỉnh) nhưng lại cho phép nhập khẩu khung

gầm và động cơ xe máy SKD (Xe lắp ráp một phần). Lệnh cấm này vẫn có hiệu lực cho đến ngày nay.

**Xe điện và xe lai:** Theo Sắc lệnh 419 của Tổng thống năm 2018, miễn thuế chỉ áp dụng cho xe chạy bằng điện. Trong khi mức giảm giá trong danh mục thuế quan đối với xe chạy bằng khí đốt tự nhiên đã tăng từ 25% lên 35%. Hơn nữa, mặc dù theo quy định chung, không được phép nhập khẩu xe đã qua sử dụng, nhưng đã có một ngoại lệ được đưa ra để thúc đẩy việc sử dụng ô tô thân thiện với môi trường tại Ai Cập.

### ➤ **Thiết bị và vật tư y tế đã qua sử dụng**

Bộ Y tế và Dân số (MoHP) cấm nhập khẩu thiết bị và vật tư y tế đã qua sử dụng và tàn trang vào Ai Cập. Lệnh cấm không phân biệt giữa thiết bị hình ảnh dựa trên máy tính phức tạp nhất và vật tư cơ bản nhất. Hiện tại, ngay cả thiết bị y tế mới cũng phải được thử nghiệm tại quốc gia xuất xứ và chứng minh là an toàn trước khi được chấp thuận nhập khẩu vào Ai Cập. Người nhập khẩu phải nộp biểu mẫu yêu cầu MoHP chấp thuận nhập khẩu thiết bị y tế. Người nhập khẩu cũng sẽ cung cấp giấy chứng nhận do cơ quan y tế chính thức tại quốc gia xuất xứ cấp, nêu rõ thiết bị y tế, tùy thuộc vào việc nhập khẩu, được sử dụng an toàn tại đó.

Người nhập khẩu cũng phải xuất trình giấy chứng nhận gốc từ nhà sản xuất nêu rõ năm sản xuất của thiết bị và thiết bị là mới. Ngoài ra, người nhập khẩu phải xuất trình giấy chứng nhận chấp thuận từ FDA hoặc Cục Tiêu chuẩn Châu Âu hoặc các tổ chức tương tự tại các khu vực pháp lý khác. Người nhập khẩu phải chứng minh rằng họ có một trung tâm dịch vụ để cung cấp hỗ trợ sau bán hàng cho thiết bị y tế nhập khẩu, bao gồm cả phụ tùng thay thế và bảo trì kỹ thuật. Ủy ban kỹ thuật của MoHP sẽ kiểm tra và xem xét các thông số kỹ thuật của thiết bị trước khi cấp phép nhập khẩu. Các quy định này cũng áp dụng cho thiết bị y tế được tặng.

### ➤ **Được phẩm và Thực phẩm bổ sung dinh dưỡng**

Vào tháng 1 năm 2017, quốc hội Ai Cập đã thành lập Cơ quan An toàn Thực phẩm Quốc gia (NFSA). Có hiệu lực từ tháng 1 năm 2018, NFSA đảm nhận trách nhiệm về an toàn thực phẩm hiện do khoảng 40 cơ quan chính phủ chịu trách nhiệm trước nhiều bộ. NFSA hiện là cơ quan xem xét việc đăng ký thực phẩm bổ sung dinh dưỡng. Đây là bước tiến trong việc mở cửa thị trường cho các loại thực phẩm bổ sung dinh dưỡng nhập khẩu dưới dạng hàng hóa thành phẩm.

NFSA quản lý việc nhập khẩu các loại vitamin tổng hợp và thực phẩm bổ sung chế độ ăn uống. Việc quản lý này có thể dẫn đến việc nhập khẩu được chấp thuận một số

công thức vitamin tổng hợp vào Ai Cập. Các mặt hàng này chỉ có thể được tiếp thị tại Ai Cập thông qua sản xuất tại địa phương theo giấy phép hoặc bằng cách gửi các thành phần và hỗn hợp pha sẵn đến một công ty dược phẩm địa phương để chế biến và đóng gói theo các thông số kỹ thuật của Bộ Y tế.

## XU HƯỚNG TIÊU DÙNG

Hành vi của người tiêu dùng Ai Cập thay đổi trong bối cảnh giá cả và chi phí sinh hoạt tăng cao. Trong khi Ai Cập đang vật lộn với giá cả tăng cao và những thách thức về kinh tế, thị trường FMCG và Hàng bèn đã chứng kiến những thay đổi đáng kể trong hành vi của người tiêu dùng trong nửa đầu năm 2024. Giá thực phẩm tăng, thách thức về nhập khẩu và ảnh hưởng của mạng xã hội đến sở thích về thương hiệu đang định hình lại các mô hình chi tiêu, với sự ưu tiên ngày càng tăng đối với các sản phẩm địa phương.



Diễn đàn kết nối doanh nghiệp Việt Nam - Ai Cập.

**Chi tiêu cho các mặt hàng thiết yếu tăng:** Người tiêu dùng Ai Cập đang chi tiêu nhiều hơn cho các mặt hàng thiết yếu, với hơn 1/3 tổng chi tiêu của họ dành cho thực phẩm, hàng tạp hóa, hàng bèn và đồ điện tử, theo giải thích của một nghiên cứu gần đây



của NielsenIQ Ai Cập. Riêng giá thực phẩm đã tăng trung bình 40% và 43% đối với sản phẩm công nghệ so với năm ngoái, tác động đáng kể đến tổng chi tiêu.

Mặc dù giá thực phẩm tăng cao, 26% người tiêu dùng đã chuyển hướng chi tiêu của họ sang các thương hiệu giá cả phải chăng hơn đối với các loại thực phẩm thiết yếu như gạo, bột mì và mì ống. Con số này đánh dấu bước nhảy vọt đáng kể so với 15% người lựa chọn các thương hiệu rẻ hơn trong cùng kỳ năm ngoái, phản ánh sự đánh đổi giữa chi phí và chất lượng trong tiêu dùng thực phẩm cơ bản.

**Người Ai Cập tập trung nhiều hơn vào tiết kiệm:** Mặc dù chi phí tăng, tỷ lệ “tiết kiệm” trong ví của người tiêu dùng Ai Cập đã tăng 3%. Xu hướng này bao gồm tiết kiệm tại nhà, tham gia các nhóm tiết kiệm không chính thức và tiết kiệm qua ngân hàng.

**Ảnh hưởng văn hóa đến tiêu dùng:** Văn hóa và truyền thống vẫn đóng vai trò quan trọng trong thói quen tiêu dùng của người Ai Cập, đặc biệt là trong việc duy trì thói quen mua sắm tại các chợ địa phương. Những khu chợ này không chỉ là nơi trao đổi hàng hóa mà còn là trung tâm văn hóa, nơi mọi người gặp gỡ, giao lưu và chia sẻ thông tin. Người tiêu dùng thường tìm đến các chợ này không chỉ vì sự đa dạng của sản phẩm mà còn vì giá cả hợp lý và chất lượng sản phẩm tươi sống. Chợ truyền thống cung cấp các loại thực phẩm như rau củ quả, thịt tươi và gia vị, điều này tạo ra một không gian thân thuộc và gần gũi cho người dân. Hơn nữa, việc mua sắm tại chợ còn thể hiện sự kết nối với cộng đồng, nơi mà người tiêu dùng có thể tương tác trực tiếp với người bán, hỏi han về nguồn gốc sản phẩm và nhận được những lời khuyên hữu ích. Ngoài ra, nhiều người Ai Cập còn có thói quen ủng hộ các nghệ nhân và nhà sản xuất địa phương, từ đó giữ gìn và phát huy giá trị văn hóa đặc sắc của từng vùng miền. Xu hướng này không chỉ mang

lại lợi ích kinh tế cho cộng đồng mà còn góp phần vào việc bảo tồn các truyền thống văn hóa phong phú của Ai Cập.

**Gia tăng tiêu dùng trực tuyến:** Với sự phát triển của công nghệ và internet, tiêu dùng trực tuyến tại Ai Cập đã tăng trưởng mạnh mẽ nhờ vào sự phát triển của công nghệ và internet. Nhiều người tiêu dùng Ai Cập, đặc biệt là giới trẻ, ngày càng ưa chuộng việc mua sắm qua mạng do sự tiện lợi và đa dạng sản phẩm. Các nền tảng thương mại điện tử như Jumia và Souq không chỉ cung cấp hàng hóa phong phú từ điện tử, thời trang đến thực phẩm, mà còn thường xuyên tổ chức các chương trình khuyến mãi hấp dẫn. Sự chuyển đổi này còn được thúc đẩy bởi việc mở rộng hạ tầng internet và smartphone, khiến việc mua sắm trực tuyến trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết. Bên cạnh đó, nhận thức về an toàn và tiện ích khi thanh toán trực tuyến cũng đang ngày càng được cải thiện, góp phần tạo điều kiện cho xu hướng tiêu dùng này phát triển mạnh mẽ trong cộng đồng.

**Người tiêu dùng Ai Cập quan tâm đến chất lượng và giá cả:** Người tiêu dùng Ai Cập hiện nay đặc biệt nhạy cảm với giá cả, điều này thể hiện rõ trong thói quen mua sắm hàng ngày của họ. Khi lựa chọn sản phẩm, họ thường so sánh giá cả và chất lượng từ nhiều nguồn khác nhau để đảm bảo rằng mình đang nhận được giá trị tốt nhất. Việc này không chỉ áp dụng cho các mặt hàng tiêu dùng thiết yếu mà còn đối với các sản phẩm cao cấp hơn. Người tiêu dùng thường xuyên tham khảo ý kiến từ bạn bè, gia đình và các đánh giá trực tuyến trước khi quyết định mua sắm. Xu hướng này còn được thúc đẩy bởi sự cạnh tranh ngày càng gia tăng giữa các nhà cung cấp, khiến cho việc tìm kiếm sản phẩm chất lượng với mức giá hợp lý trở nên dễ dàng hơn. Nhờ đó, người tiêu dùng Ai Cập không chỉ tận dụng được những cơ hội khuyến mãi mà còn phát triển kỹ năng quản lý tài chính cá nhân thông minh hơn.

**Yêu cầu về sức khỏe vẫn là ưu tiên:** Khoảng 35% người tiêu dùng cho biết ưu tiên hàng đầu của họ trong năm 2024 là duy trì hoặc cải thiện sức khỏe và thể chất của mình. Điều này đã chuyển thành sự thay đổi trong chi tiêu, với các nghiên cứu của NielsenIQ cho thấy sự điều chỉnh lại tỷ lệ ví theo hướng lựa chọn thực phẩm lành mạnh hơn và các sản phẩm chăm sóc cá nhân. Xu hướng này phản ánh một thay đổi lớn trong nhận thức về dinh dưỡng và lối sống lành mạnh. Nhiều người tiêu dùng không chỉ quan tâm đến hương vị mà còn chú trọng đến thành phần dinh dưỡng, chất lượng và nguồn gốc của sản phẩm. Họ thường tìm kiếm các sản phẩm không chứa hóa chất độc hại, phụ gia thực phẩm hay thuốc trừ sâu, đồng thời ưu tiên những mặt hàng hữu cơ được chứng nhận. Sự gia tăng nhận thức về sức khỏe cũng đồng nghĩa với việc người tiêu dùng ngày càng tích cực tham gia vào các hoạt động thể thao và chăm sóc sức khỏe, dẫn đến nhu cầu cao hơn đối với các thực phẩm bổ dưỡng như hạt, ngũ cốc nguyên hạt, rau củ quả tươi sạch. Thậm chí, nhiều người đã bắt đầu tự trồng rau tại nhà hoặc tham gia vào các chương trình nông sản sạch. Điều này không chỉ giúp họ kiểm soát chất lượng thực phẩm

mà còn tạo ra một lối sống bền vững và thân thiện với môi trường. Sự chuyển mình này cho thấy người tiêu dùng Ai Cập đang dần ý thức hơn về sức khỏe và chất lượng cuộc sống của mình.

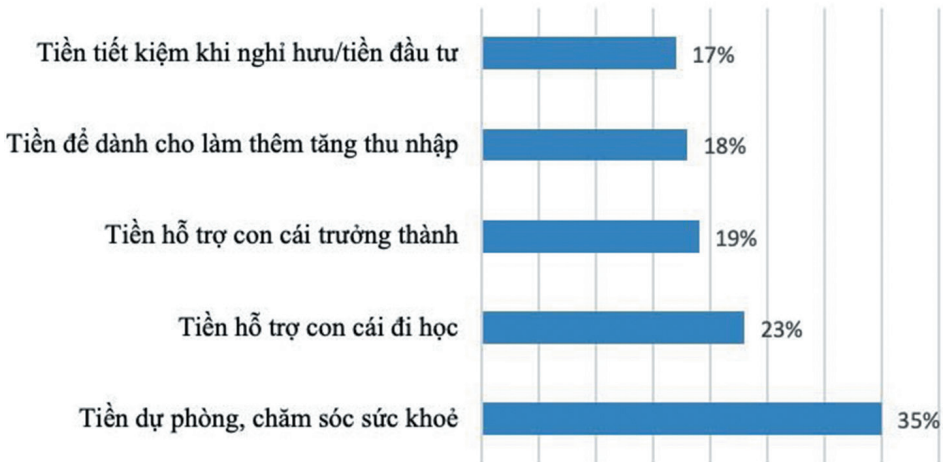
**Ủng hộ các thương hiệu địa phương:** Trong bối cảnh kinh tế hiện tại, người tiêu dùng Ai Cập đang thể hiện một xu hướng mạnh mẽ trong việc ủng hộ các thương hiệu địa phương. Sự ủng hộ này không chỉ phản ánh lòng yêu nước mà còn là một cách để họ góp phần vào sự phát triển của nền kinh tế nội địa, đặc biệt là khi đối mặt với những thách thức kinh tế. Người tiêu dùng ngày càng nhận thức rõ ràng việc lựa chọn sản phẩm từ các nhà sản xuất trong nước có thể tạo ra việc làm và hỗ trợ cộng đồng địa phương. Họ thường tìm kiếm các sản phẩm mang tính bản địa, từ thực phẩm chế biến sẵn đến hàng thủ công mỹ nghệ, và nhiều người sẵn sàng trả giá cao hơn cho những sản phẩm này. Điều này thể hiện sự tin tưởng vào chất lượng và giá trị văn hóa của các sản phẩm nội địa. Các chiến dịch quảng bá và khuyến mãi từ các thương hiệu Ai Cập cũng góp phần khuyến khích người tiêu dùng lựa chọn hàng nội địa hơn. Xu hướng này không chỉ mang lại lợi ích kinh tế mà còn thúc đẩy lòng tự hào dân tộc, tạo ra sự kết nối giữa người tiêu dùng và nguồn gốc sản phẩm của họ.

**Chi tiêu cho Giải trí và Chăm sóc Cá nhân:** Trong khi việc ăn uống bên ngoài và giao hàng tận nhà đã bị cắt giảm, người tiêu dùng Ai Cập đang phân bổ lại tiền cho các kỳ nghỉ và giải trí. Chăm sóc cá nhân vẫn kiên cường với mức tiêu thụ tăng 4% và mặc

### Khảo sát các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định của người tiêu dùng ở Ai Cập

(Nguồn: NIQ - Consumer Outlook)

### Các yếu tố ảnh hưởng đến người tiêu dùng



dù giá cả tăng đáng kể, thị trường kiểm soát khí hậu gia đình cũng chứng kiến mức tăng 1% về doanh số bán hàng.

**Tiêu thụ thuốc lá giảm:** Ngành công nghiệp thuốc lá đã trải qua một trong những tỷ lệ lạm phát cao nhất ở Ai Cập, với giá tăng hơn 50% từ năm 2023 đến năm 2024. Điều này đã dẫn đến sự sụt giảm đáng kể trong mức tiêu thụ thuốc lá thông thường khi người tiêu dùng đánh giá lại các ưu tiên chi tiêu của họ.

Người tiêu dùng Ai Cập ngày càng tập trung vào chi tiêu thiết yếu, sức khỏe và khả năng chi trả, với hơn 30% ngân sách của họ hiện được phân bổ cho thực phẩm, hàng tạp hóa và hàng hóa bền. Khi sở thích về thương hiệu địa phương tăng lên và nhu cầu về các lựa chọn giá cả phải chăng ngày càng tăng, các doanh nghiệp phải luôn thích ứng.

## VĂN HÓA VÀ TẬP QUÁN KINH DOANH



Thủ đô Cairo của Ai Cập.

### ➤ Văn hóa kinh doanh

Trong văn hóa kinh doanh của Ai Cập thì việc xây dựng các mối quan hệ và vun đắp mối quan hệ được coi là quan trọng trong kinh doanh. Người Ai Cập có xu hướng thích làm ăn với những người mà họ quen thuộc và có sự tôn trọng lẫn nhau. Do đó, người ta sẽ dành nhiều thời gian để phát triển mối quan hệ trước khi tiến hành kinh doanh.

Tuổi tác và kinh nghiệm được coi là quan trọng, đặc biệt là trong chính phủ.

Một khi đối tác kinh doanh người Ai Cập mời bạn cà phê hoặc trà thì coi đây như một hành động hiếu khách. Bạn hãy luôn chấp nhận lời mời đó, ngay cả khi bạn không uống thứ được mời. Ở Ai Cập việc từ chối lời đề nghị thường bị coi là từ chối người đó.

### ➤ **Cử chỉ giao tiếp, chào hỏi trong kinh doanh**

Khi chào hỏi đối tác Ai Cập lần đầu tiên, bạn nên sử dụng chức danh của họ theo sau là họ của họ cho đến khi được yêu cầu làm khác. Chức danh là dấu hiệu của địa vị và được coi là niềm tự hào của người được giới thiệu. Nếu một người Ai Cập không có chức danh, thì một chức danh lịch sự nên gọi như "Ông", "Bà" hoặc "Cô" là phù hợp.



Người Ai Cập tin rằng giao tiếp bằng mắt trực tiếp là dấu hiệu của sự trung thực và chân thành, vì vậy sẽ là điều bình thường với những cái nhìn chăm chăm của đối tác người Ai Cập.

Người Ai Cập rất tình cảm và sử dụng cử chỉ tay khi họ phấn khích. Nhìn chung, họ nói nhỏ nhẹ, mặc dù họ cũng có thể hét lên hoặc đập bàn. Điều này không biểu thị sự tức giận, nó chỉ đơn thuần là một nỗ lực để chứng minh một quan điểm.

Trong kinh doanh bạn nên có một đại diện người Ai Cập để giải thích những điểm chính trong công việc kinh doanh của bạn bằng tiếng Ả Rập. Nhiều người Ai Cập có học thức nói được nhiều ngôn ngữ, nhưng họ đánh giá cao sự ngắn gọn và do đó, họ thích tiếng Ả Rập hơn.

Đàn ông Ả Rập thường nắm tay nhau mặc dù người Ai Cập theo phong cách phương tây, điều này hiếm khi đàn ông phương tây làm như vậy. Nếu một người Ai Cập nắm tay bạn, hãy coi đây là cử chỉ của tình bạn.

Tay trái được coi là không sạch sẽ ở Ai Cập. Trừ khi bạn đang cầm thứ gì đó bị coi là bẩn, hãy luôn sử dụng tay phải. Tránh các cử chỉ bằng tay trái.

Hành động chỉ tay được coi là cực kỳ thô lỗ.

Không bắt chéo chân khi ngồi. Hơn nữa, việc để lộ lòng bàn chân bị coi là xúc phạm.

Dấu hiệu 'ngón tay cái hướng lên' bị coi là xúc phạm ở Ai Cập và toàn bộ thế giới Ả Rập.

Bắt tay có phần yếu ớt và kéo dài, mặc dù chúng luôn đi kèm với nụ cười nồng nhiệt và giao tiếp bằng mắt trực tiếp.

Khi mối quan hệ đã phát triển, người ta thường hôn một bên má rồi đến bên má kia khi bắt tay, nam với nam và nữ với nữ.

Trong bất kỳ lời chào nào giữa nam và nữ, người phụ nữ phải đưa tay ra trước. Nếu không, người đàn ông phải cúi đầu chào.

### ➤ **Gặp gỡ, đàm phán**

Bạn cần phải có cuộc hẹn và nên đặt trước với phía đối tác Ai Cập.

Bạn nên xác nhận cuộc họp trước một tuần, bằng văn bản hoặc qua điện thoại.

Xác nhận lại một lần nữa một hoặc hai ngày trước cuộc họp.

Ở Ai Cập việc đến đúng giờ không được coi là ưu tiên hàng đầu. Đối tác của bạn có thể đến muộn trong một cuộc họp, nhưng hãy đảm bảo rằng bạn cũng đến đúng giờ.

Các cuộc họp kinh doanh thường bắt đầu bằng việc chủ nhà phục vụ cà phê hoặc trà, kèm theo cuộc trò chuyện nhẹ nhàng về sức khỏe, gia đình, v.v. của một người. Khoảng thời gian giao lưu này rất cần thiết để thiết lập lòng tin và sự tự tin giữa hai bên.

Dự kiến cuộc họp sẽ kéo dài và kéo dài hơn nhiều so với dự kiến. Hãy kiên nhẫn và nhớ rằng việc cố gắng thúc đẩy cuộc họp là hành vi mất lịch sự.

Người Ai Cập có xu hướng tiếp cận theo kiểu 'mở cửa' trong các cuộc họp, theo đó nội dung trao đổi không riêng tư trừ khi có những vấn đề bí mật cần thảo luận.

Ở Ai Cập, hợp đồng bằng văn bản thường không được coi là biểu thị cho việc hoàn tất thỏa thuận. Người Ai Cập thường cố gắng tiếp tục đàm phán các điều khoản tốt hơn trong suốt mối quan hệ kinh doanh.

Các đối tác Ai Cập thường đưa ra quyết định sau khi cân nhắc kỹ lưỡng. Ở Ai Cập người có cấp bậc cao nhất đưa ra quyết định, thường là sau khi đạt được sự đồng thuận của nhóm. Nếu chính phủ tham gia, các cuộc thảo luận và ra quyết định sẽ mất nhiều thời gian hơn vì thường cần có sự chấp thuận của các bộ trưởng của một số bộ.

Người Ai Cập có xu hướng không thích đối đầu và tránh nói 'không' trực tiếp. Nếu họ không phản hồi một đề xuất, thì đó thường là một dấu hiệu tiêu cực.

### ➤ **Ngôn ngữ trong giao tiếp kinh doanh**

Ngôn ngữ chính thức là tiếng Ả Rập Ai Cập. Trong thế giới doanh nghiệp, cũng như ở các khu vực du lịch của Cairo, Alexandria và những nơi khác, tiếng Anh được sử dụng rộng rãi, mặc dù không phải ở khắp mọi nơi.

### ➤ **Cách trao danh thiếp cho đối tác:**

Danh thiếp nên được in bằng tiếng Anh ở một mặt và tiếng Ả Rập ở mặt còn lại.

Danh thiếp được trao mà không có nghi lễ trang trọng.

Hãy dịch một mặt danh thiếp của bạn sang tiếng Ả Rập Ai Cập.

Luôn đưa danh thiếp để người nhận có thể đọc được.

Hãy chú ý nghiên cứu bất kỳ danh thiếp nào bạn nhận được trước khi bỏ vào hộp đựng danh thiếp.

### ➤ **Trang phục trong kinh doanh**

Về quy định về trang phục, bạn phải tuân thủ các tiêu chuẩn về sự kín đáo của người Ai Cập. Mặc dù thời tiết nóng nực ở đất nước này, hầu hết cơ thể phải được che phủ. Nếu bạn là người nước ngoài thì việc mặc trang phục truyền thống của Ai Cập có thể bị coi là xúc phạm đến người bản xứ. Nếu một người đàn ông Ai Cập nhìn chằm chằm vào một người phụ nữ, điều đó thường có nghĩa là trang phục của cô ấy không đủ "khiêm tốn".

Trang phục công sở phải trang trọng và kín đáo. Ăn mặc đẹp nếu bạn muốn tạo ấn tượng tốt cho đối tác tại Ai Cập.

Đàn ông nên mặc vest công sở tối màu trong buổi gặp đầu tiên.

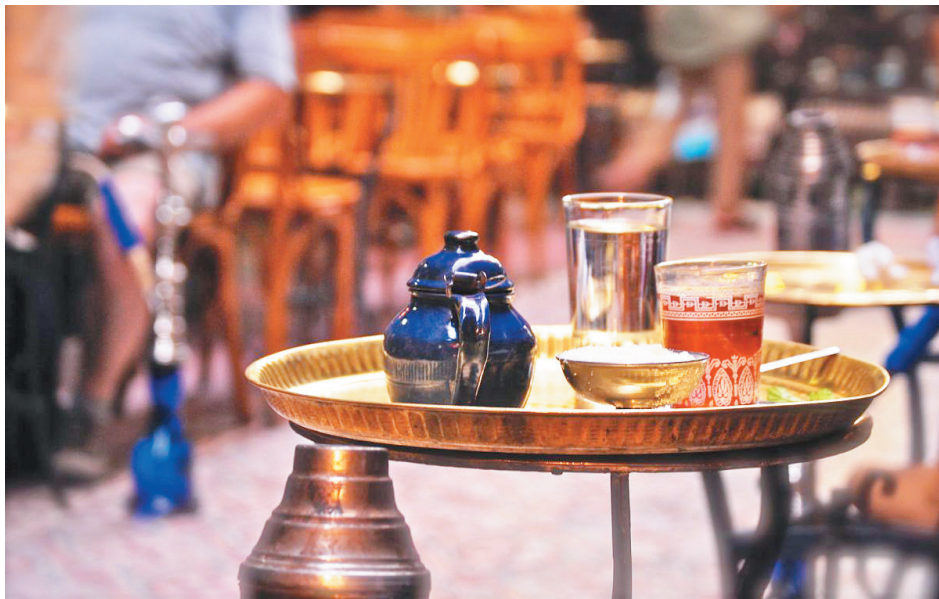
Đàn ông nên tránh đeo đồ trang sức lộ liễu, đặc biệt là quanh mặt và cổ.

Phụ nữ phải cẩn thận che chắn cơ thể một cách phù hợp.

Váy và đầm nên che đầu gối và tay áo nên che hầu hết cánh tay.

### ➤ Cách tặng quà cho đối tác

Ở Ai Cập thì việc tặng quà được hoan nghênh, nhưng đừng quên tặng hoặc nhận bằng tay phải hoặc bằng cả hai tay, không bao giờ được dùng tay trái. Các thiết bị điện tử nhỏ, sô cô la và la bàn là những món quà phổ biến.



**Ở Ai Cập, trà là thức uống rất thông dụng được dùng từ sáng đến tận đêm.**

Nếu bạn được mời đến nhà một người Ai Cập để ăn tối, hãy mang theo sôcôla, kẹo hoặc bánh ngọt chất lượng tốt cho chủ nhà.

Không tặng hoa, thường chỉ dành cho đám cưới hoặc người ốm, trừ khi bạn biết rằng chủ nhà sẽ đánh giá cao chúng.

Một món quà nhỏ cho trẻ em thể hiện tình cảm.

Luôn tặng quà bằng tay phải hoặc cả hai tay nếu món quà nặng.

Quà tặng không được mở khi nhận được.

### ➤ Lưu ý khác

Đối với các bữa ăn kinh doanh những người Hồi giáo nghiêm ngặt sẽ không chạm vào rượu hoặc thịt lợn. Hãy đảm bảo có sẵn một số loại đồ uống không cồn nếu bạn mời họ đến một sự kiện.

# HOẠT ĐỘNG GIAO THƯƠNG GIỮA VIỆT NAM VÀ AI CẬP

## TỔNG QUAN HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI



**Buổi làm việc giữa Bộ trưởng Bộ Công Thương Nguyễn Hồng Diên và bà Rania Al-Mashat, Bộ trưởng Bộ Hợp tác quốc tế Ai Cập.**

**T**ổ chức Thương mại thế giới (WTO) trong ấn phẩm thường niên Trade Profile 2023 ghi nhận về thứ hạng thương mại toàn cầu trong năm 2022 thì Ai Cập đứng thứ 61 về xuất khẩu và đạt hạng 48 nhập khẩu hàng hóa trên thế giới. Về dịch vụ, Ai Cập đứng thứ 43 về xuất khẩu và 46 về nhập khẩu.

Chỉ số tự do kinh tế của Ai Cập là 49,7 là nền kinh tế đứng thứ 146 trong năm 2024. Ai Cập được xếp hạng thứ 10 trong số 14 quốc gia ở khu vực Trung Đông/Bắc Phi, và có chỉ số tự do kinh tế thấp hơn mức trung bình của thế giới và cả khu vực. (Nguồn: Heritage)

Giá trị xuất khẩu hàng hóa của Ai Cập năm 2023 đạt hơn 42,08 tỷ USD và nhập khẩu đạt 83,19 tỷ USD, thâm hụt 29,72 tỷ USD. Về dịch vụ, năm 2023, Ai Cập xuất khẩu 32,13 tỷ USD, nhập khẩu đạt 20,75 tỷ USD, thặng dư gần 11,39 tỷ USD.

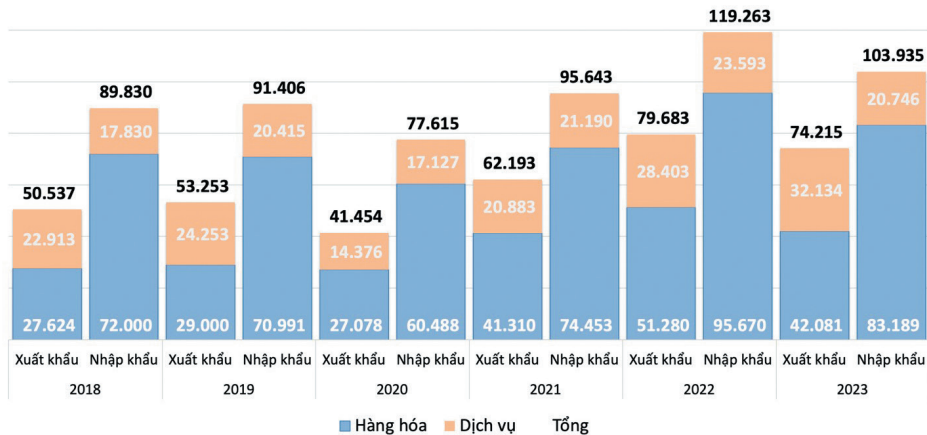
Tổng cán cân thương mại của Ai Cập chỉ duy trì trạng thái thâm hụt trong suốt giai đoạn 2018 – 2023, mức thâm hụt lớn nhất rơi vào năm 2022 (39,58 tỷ USD). Nói riêng về hàng hóa, cán cân thương mại của Ai Cập luôn nhập siêu với mức kim ngạch hơn

33,14 tỷ USD; còn về dịch vụ, ngoại trừ năm 2020 và năm 2021 đạt trạng thái thâm hụt, những năm còn lại đều ghi nhận xuất siêu.

### Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ của Ai Cập giai đoạn 2018 - 2023

(Nguồn: WTO)

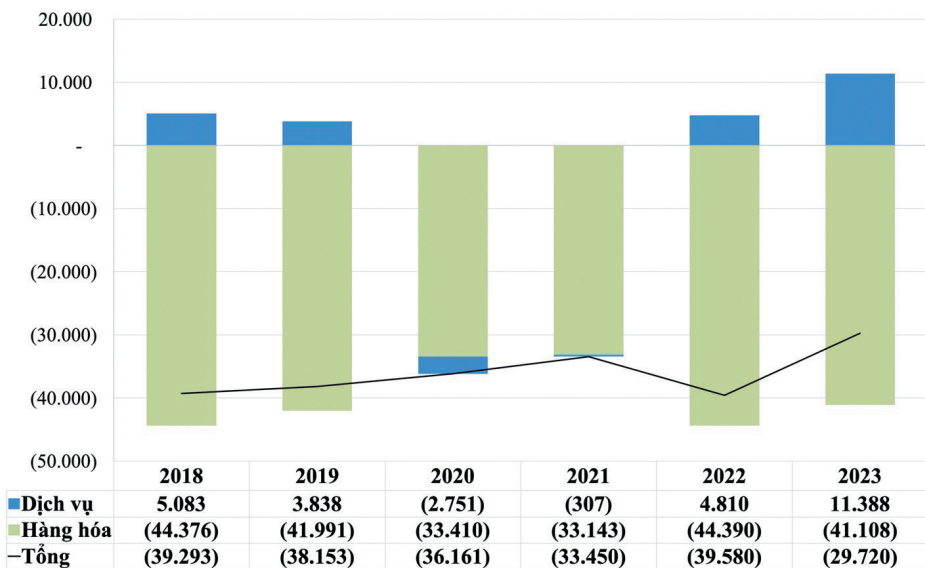
ĐVT: triệu USD



### Cán cân thương mại của Ai Cập giai đoạn 2018 - 2023

(Nguồn: WTO)

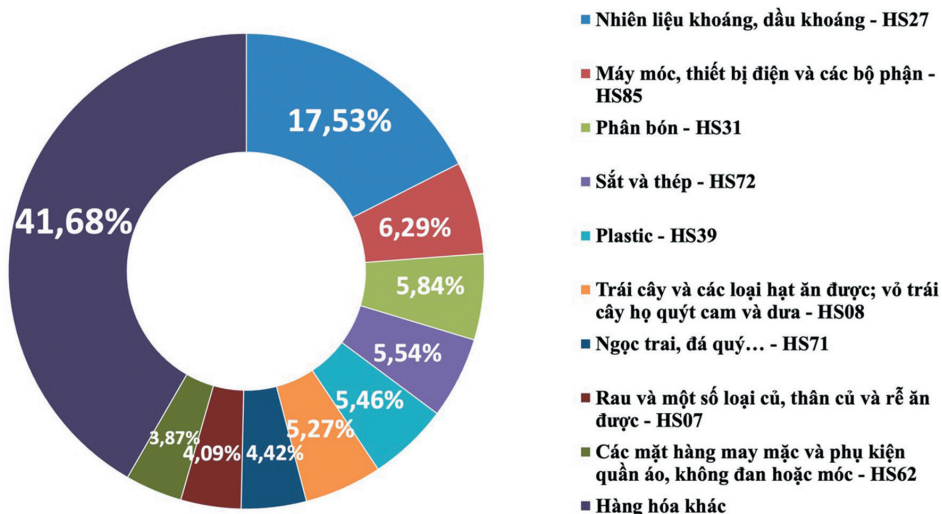
ĐVT: triệu USD



Năm 2023, 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 2023

(Nguồn: Trade Map)



Trong năm qua, 05 mặt hàng xuất khẩu mạnh nhất của Ai Cập bao gồm:

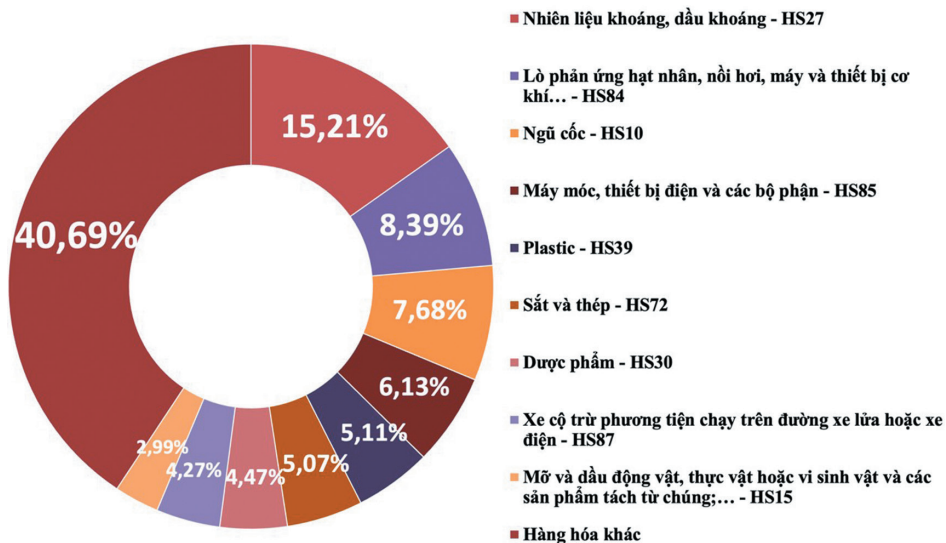
1. Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng (chiếm 17,53% tổng lượng xuất khẩu).
2. Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận (chiếm 6,29% tổng lượng xuất khẩu).
3. Phân bón (chiếm 5,84% tổng lượng xuất khẩu).
4. Sắt và thép (chiếm 5,54% tổng lượng xuất khẩu).
5. Plastic (chiếm 5,46% tổng lượng xuất khẩu).

Về nhập khẩu, 05 mặt hàng mà Ai Cập nhập vào nhiều nhất gồm có:

1. Máy móc, thiết bị điện và các bộ phận (chiếm 12,68% tổng lượng nhập khẩu).
2. Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí (chiếm 12,40% tổng lượng nhập khẩu).
3. Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện (chiếm 11,45% tổng lượng nhập khẩu).
4. Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng (chiếm 11,18% tổng lượng nhập khẩu).
5. Các mặt hàng không nằm trong HS (chiếm 4,73% tổng lượng nhập khẩu).

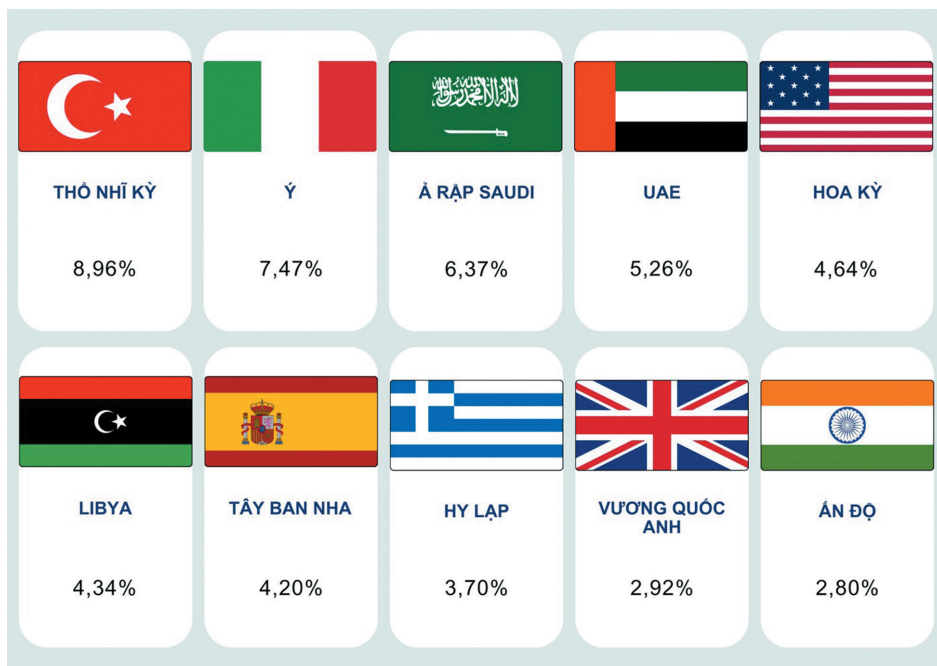
## Những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Ai Cập năm 2023

(Nguồn: Trade Map)



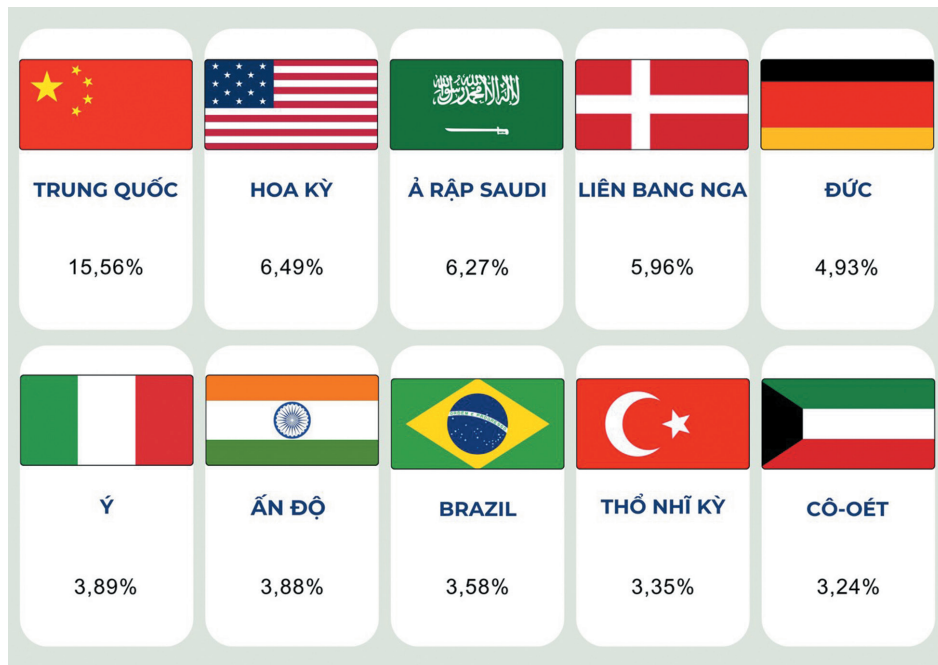
## Các thị trường xuất khẩu chính của Ai Cập năm 2023

(Nguồn: Trade Map)



## Các thị trường nhập khẩu chính của Ai Cập năm 2023

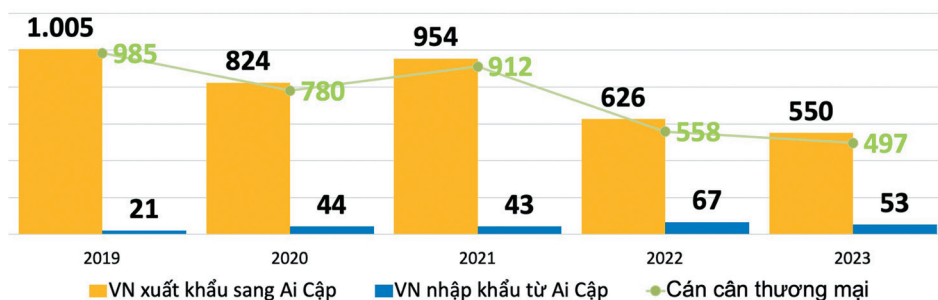
(Nguồn: Trade Map)



## Kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại Việt Nam - Ai Cập giai đoạn 2019 - 2023

(Nguồn: Trademap)

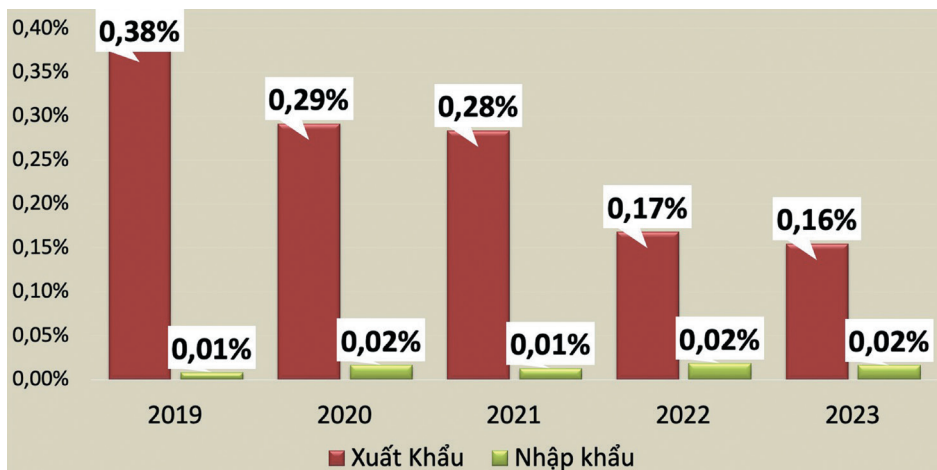
ĐVT: triệu USD



## Tỉ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu với Ai Cập so với tổng giá trị xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2019 - 2023

(Nguồn: Trademap)

ĐVT: triệu USD



Theo thống kê trên trademap.org (Trung tâm thương mại quốc tế ITC), Việt Nam là đối tác cung cấp sản phẩm đứng thứ 17 vào thị trường Ai Cập và là đối tác đứng thứ 23 nhập khẩu hàng hóa từ Ai Cập.

Theo Trademap, tính riêng năm 2023 tổng giá trị xuất nhập khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và Ai Cập đạt 603,14 triệu USD, giảm 12,92% so với năm 2022. Trong đó, xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam sang thị trường Ai Cập đạt 549,93 triệu USD, giảm 12,9% so với năm 2022, chiếm 0,16% tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới. Ở chiều ngược lại, nhập khẩu hàng hóa từ Ai Cập đạt 53,21 triệu USD, giảm 20,66% so với cùng kì, chiếm 0,02% giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ tất cả các đối tác thương mại.

Trong suốt giai đoạn 2019 - 2023, cán cân thương mại hàng hóa của Việt Nam luôn xuất siêu với mức thặng dư hơn 497 triệu USD; trong đó, mức thặng dư lớn nhất rơi vào năm 2019 với giá trị là 985 triệu USD. Kim ngạch xuất khẩu nước ta sang nước bạn giảm vào dần với tỷ lệ trung bình là -1,2,2% mỗi năm. Ngược lại, với kim ngạch nhập khẩu từ nước bạn với tỷ lệ trung bình là 36,3%.

Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Ai Cập trong 6 tháng đầu năm 2024 đạt 246 triệu USD, tăng 4,1% so với cùng kỳ năm ngoái. Những mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu cao của Việt Nam gồm có cà phê, hạt tiêu, hạt điều, máy móc, thiết bị và phụ tùng, máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện, hàng dệt may.

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

## Một số sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Ai Cập năm 2023

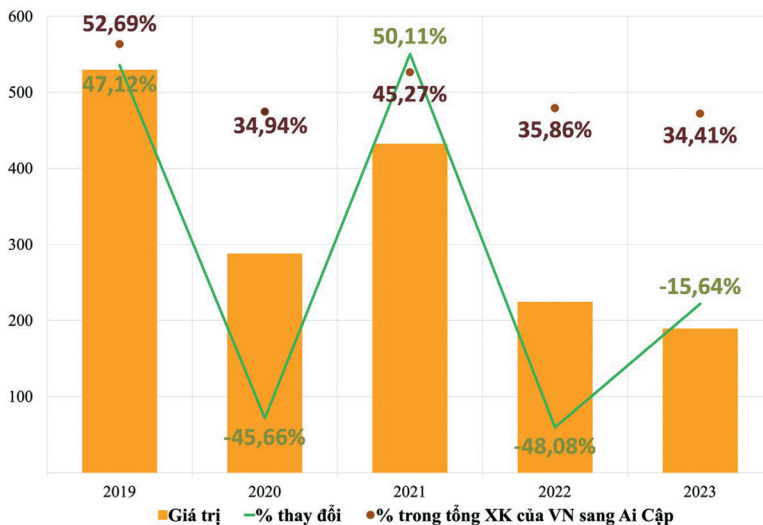
(Nguồn: Trade Map)



## Kim ngạch xuất khẩu máy điện và thiết bị điện của Việt Nam sang Ai Cập

(Nguồn: Trademap)

ĐVT: triệu USD



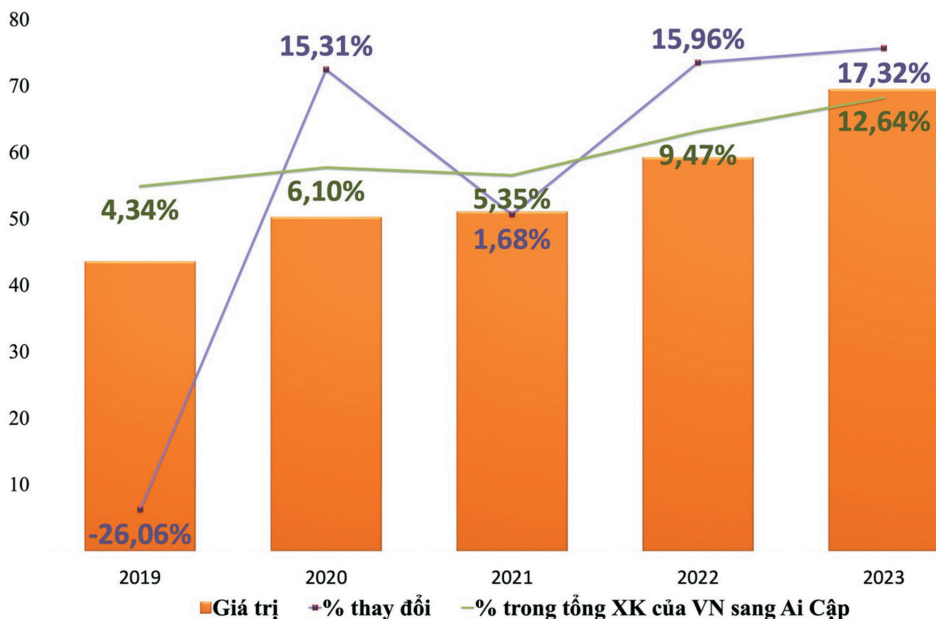
Đứng đầu trong số các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Ai Cập trong giai đoạn 2019 - 2023 là máy điện và thiết bị điện.... Theo thống kê của Trademap, năm 2023, xuất khẩu mặt hàng này sang Ai Cập đạt 189,24 triệu USD, giảm 15,64% so với cùng kì năm 2022, chiếm 34,41% tổng xuất khẩu sang thị trường này. Kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này trong suốt giai đoạn 2019-2023 có xu hướng biến thiên từng năm.

Tiếp theo là cà phê, chè và các loại gia vị đạt 69,51 triệu USD vào năm 2023, tăng 17,32% so với năm 2022, chiếm 12,64% tổng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này. Kim ngạch mặt hàng này ghi nhận sự tăng trưởng hàng năm, với tỷ lệ tăng trưởng bình quân mỗi năm là 4,84%.

### Kim ngạch xuất khẩu cà phê, chè và các loại gia vị của Việt Nam sang Ai Cập

(Nguồn: Trademap)

ĐVT: triệu USD

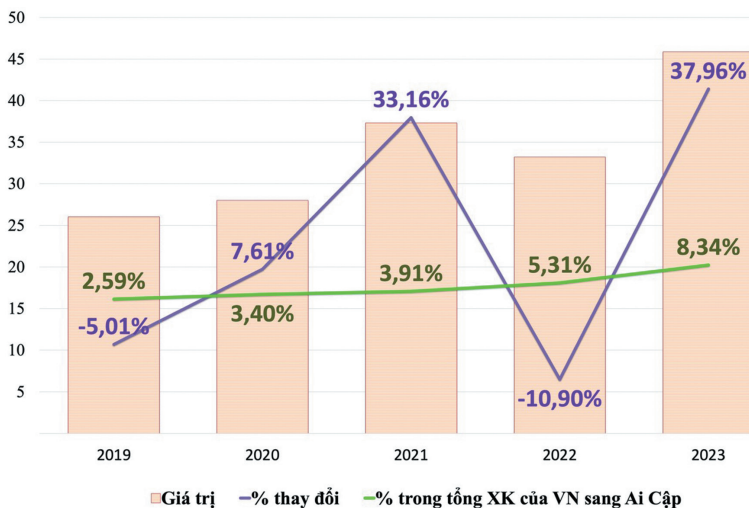


Vị trí thứ 3 trong số những sản phẩm Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất sang Ai Cập năm 2023 là cao su các loại, đạt 45,86 triệu USD, tăng 37,96% so với cùng kì 2022, chiếm 8,34% tổng xuất khẩu của Việt Nam sang nước này. Trong giai đoạn 2019-2023, nhìn chung, kim ngạch mặt hàng này ghi nhận sự tăng trưởng.

## Kim ngạch xuất khẩu cao su các loại của Việt Nam sang Ai Cập

(Nguồn: Trademap)

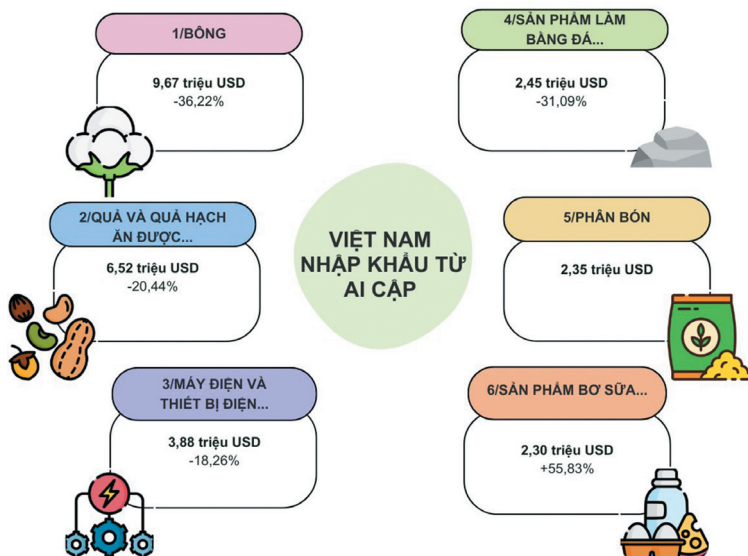
ĐVT: triệu USD



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

### Một số sản phẩm nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Ai Cập năm 2023

(Nguồn: Trade Map)

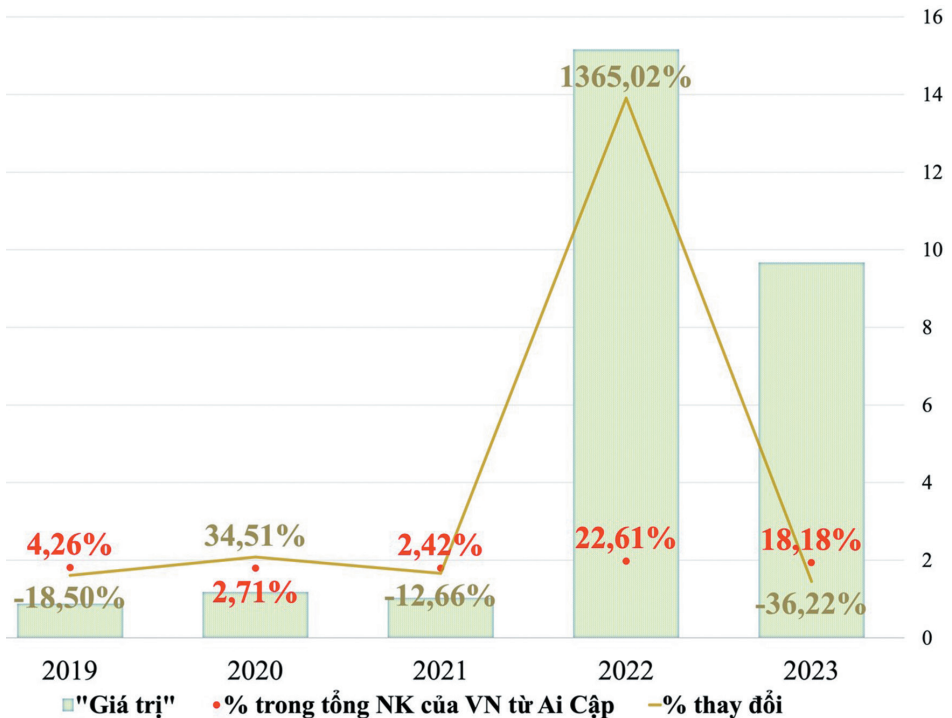


Năm 2023, đứng ở vị trí thứ nhất về kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Ai Cập là mặt hàng bông, đạt 9,67 triệu USD, giảm 36,22% so với cùng kỳ của năm 2022, chiếm 18,18% tổng nhập khẩu từ nước này. Kim ngạch mặt hàng này ghi nhận sự tăng trưởng mạnh mẽ vào năm 2022 với tỷ lệ 1365,02%.

### Kim ngạch nhập khẩu bông của Việt Nam từ Ai Cập

(Nguồn: Trademap)

ĐVT: triệu USD

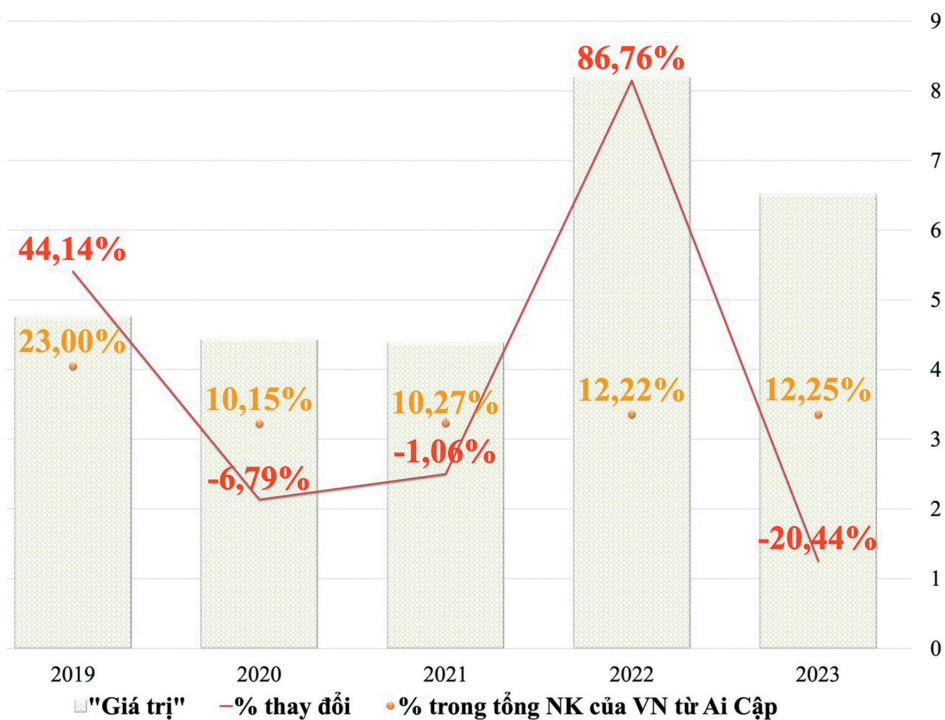


Tiếp theo là mặt hàng quả và hạch ăn được... có kim ngạch đạt 6,52 triệu USD vào năm 2023. Tỷ lệ giảm là 20,44% so với năm 2022, chiếm 12,25% tổng nhập khẩu từ Ai Cập. Trong giai đoạn 2019-2023, kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này biến động qua các năm.

## Kim ngạch nhập khẩu quả và hạch ăn được của Việt Nam từ Ai Cập

(Nguồn: Trademap)

ĐVT: triệu USD



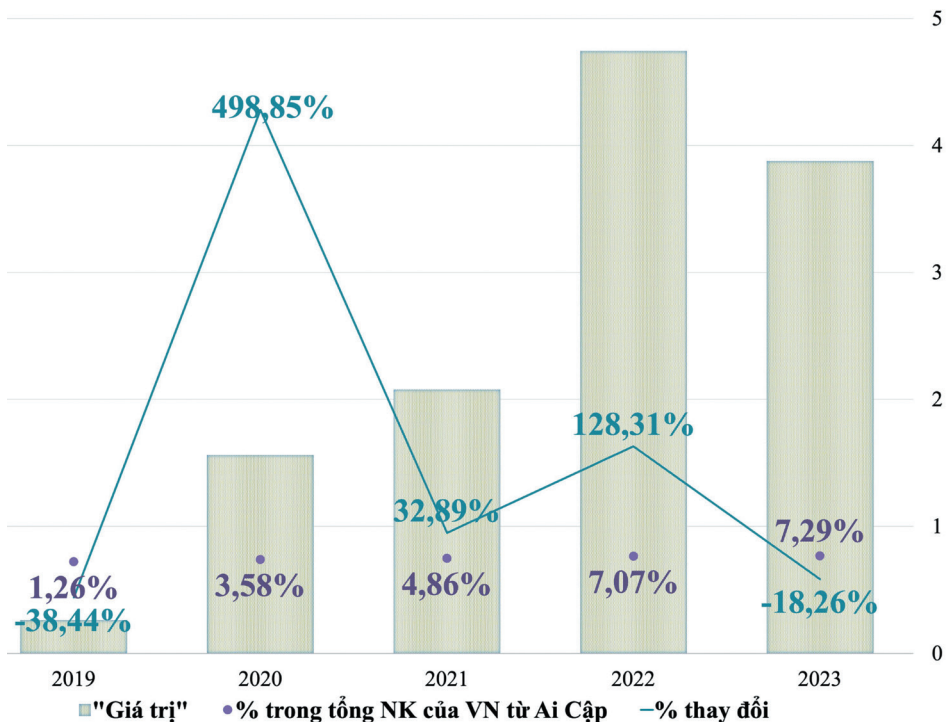
Mặt hàng máy điện và thiết bị điện... đứng vị trí thứ 3, đạt 35,41 triệu USD năm 2023, giảm 18,26% so với cùng kỳ năm 2022, chiếm 18,26% giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ nước này. Nhìn chung trong giai đoạn 2019 - 2023, kim ngạch của mặt hàng này tăng giảm không ổn định, với tỷ lệ trung bình là 120,67%.



## Kim ngạch nhập khẩu máy điện và thiết bị điện của Việt Nam từ Ai Cập

(Nguồn: Trademap)

ĐVT: triệu USD



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

**N**gày 15/1/2024, tại thành phố Sadat, tỉnh Menoufaya của Ai Cập, Công ty Cổ phần Nhựa châu Âu (EuP) đã khánh thành Nhà máy EuP Egypt chuyên sản xuất chất độn nhựa Filler Masterbatch với tổng công suất dự kiến 300.000 tấn/năm. Đây là dự án lớn nhất của doanh nghiệp Việt Nam tại Ai Cập, cũng là dự án đầu tiên với 100% vốn đầu tư từ Việt Nam giá trị 30 triệu USD, đã đi vào hoạt động tại thành phố Sadat, tỉnh Monufia, Ai Cập. Hiện nay, ngày càng có nhiều doanh nghiệp Việt Nam quan tâm đến thị trường Ai Cập.

Với tổng mức đầu tư dự kiến 30 triệu USD, Nhà máy EuP Egypt được xây dựng trên diện tích hơn 34.000m<sup>2</sup> chuyên sản xuất mặt hàng Filler Masterbatch (chất độn sử dụng trong ngành nhựa). Khi đi vào hoạt động đầy đủ, nhà máy dự kiến sẽ có tổng cộng 24 dây chuyền sản xuất với tổng công suất 300.000 tấn/năm, tạo việc làm trực tiếp cho hơn 300 lao động địa phương. Sản phẩm của nhà máy sẽ phục vụ thị trường nội địa Ai Cập và xuất khẩu sang các nước Trung Đông, châu Phi, châu Âu và châu Mỹ.

Công ty EuP Egypt Industries, một công ty con của Công ty Cổ phần Nhựa châu Âu, là đơn vị điều hành trực tiếp Nhà máy EuP Egypt. Được thành lập vào tháng 8/2022 tại Ai Cập với 100% vốn đầu tư từ Việt Nam, Công ty EuP Egypt Industries có kế hoạch thực hiện các dự án tại Ai Cập với mục tiêu mở rộng thị trường và trở thành công ty đa quốc gia trực thuộc Công ty Cổ phần Nhựa châu Âu.

## NHỮNG THUẬN LỢI CƠ HỘI VÀ KHÓ KHĂN THÁCH THỨC ĐỐI VỚI HÀNG VIỆT TẠI THỊ TRƯỜNG AI CẬP



Chủ tịch Cơ quan Quản lý Đầu tư và Các khu chế xuất Ai Cập Hossam Heiba tham quan dây chuyền sản xuất của Nhà máy EuP Egypt. Đây là nhà máy đầu tiên của một doanh nghiệp Việt Nam tại Ai Cập.

### CƠ HỘI - THUẬN LỢI

**A**i Cập là một thị trường lớn, với lực lượng lao động dồi dào và vị trí địa lý thuận lợi. Bên cạnh đó, Chính phủ Ai Cập hiện đang áp dụng chính sách khuyến khích thu hút đầu tư nước ngoài nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài đến thiết lập cơ sở sản xuất, kinh doanh tại thị trường này.

Những mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu cao của Việt Nam vào thị trường Ai Cập bao gồm có cà phê, hạt tiêu, hạt điều, máy móc, thiết bị và phụ tùng, máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện, hàng dệt may.

Một trong những lĩnh vực hợp tác có tiềm năng giữa hai nước chính là ngành công nghiệp thực phẩm Halal, vốn là một trong những thế mạnh của Ai Cập, trong khi đây là ngành công nghiệp Việt Nam đang bắt đầu tiếp cận và muốn phát triển để thâm nhập sâu hơn vào thị trường Halal rộng lớn của các nước Hồi giáo.

Để giúp Việt Nam phát triển ngành công nghiệp Halal, Đại sứ Amal Salama cho biết Ai Cập đã cử các chuyên gia sang hướng dẫn Việt Nam tuân thủ nghiêm ngặt các quy trình sản xuất sản phẩm Halal theo luật Shariah của người Hồi giáo để các sản phẩm của Việt Nam có thể được cấp chứng chỉ Halal và được phép xuất khẩu vào thị trường Hồi giáo.

## KHÓ KHĂN - THÁCH THỨC



**Phó Thủ tướng Trần Lưu Quang chứng kiến lễ ký Thỏa thuận hữu nghị và hợp tác giữa Hà Nội và Thủ đô Cairo của Ai Cập.**

Theo Thương vụ Việt Nam tại Ai Cập, Chính phủ Ai Cập đã phải áp dụng các biện pháp siết chặt quản lý ngoại hối, điều tiết nhập khẩu nhằm đảm bảo ngoại tệ để nhập khẩu các hàng hóa thiết yếu và nguyên liệu sản xuất, đồng thời hạn chế nhập các mặt hàng được xem là không thiết yếu. Đây cũng là một phần trong chính sách của Chính phủ Ai Cập nhằm thúc đẩy xuất khẩu của nước này, hỗ trợ các ngành sản xuất trong nước và thu hút đầu tư nước ngoài vào các lĩnh vực sản xuất ưu tiên.

Bên cạnh đó, Việt Nam và Ai Cập hiện chưa ký kết Hiệp định thương mại tự do (FTA) nên Ai Cập áp thuế khá cao đối với hàng nhập khẩu từ Việt Nam. Nhiều mặt hàng của Việt Nam, đặc biệt hàng tiêu dùng, khó cạnh tranh với hàng hóa nhập khẩu từ các nước đã ký FTA với Ai Cập.

Thương vụ Việt Nam tại Ai Cập cho biết, tranh chấp và gian lận thương mại là một vấn đề trong giao dịch thương mại quốc tế mà các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam luôn phải tính đến, trong bối cảnh thị trường luôn có nhiều biến động. Từ các vụ tranh chấp thương mại giữa doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp Ai Cập trong thời gian qua, tranh chấp thương mại có thể được chia làm 2 loại.

Một là, tranh chấp thương mại xuất phát từ yếu tố khách quan tại thị trường. Đây là tranh chấp khá phổ biến trong thời gian qua, chủ yếu liên quan đến vấn đề các ngân hàng Ai Cập chậm thanh toán do thiếu ngoại tệ. Khi hàng hóa của doanh nghiệp Việt Nam cập cảng Ai Cập, bên mua không thể thanh toán tiền hàng theo hợp đồng cũng như không có được bất kỳ cam kết nào của ngân hàng về thời hạn thanh toán. Khi đó, hàng hóa có thể phải nằm chờ nhiều ngày tại cảng, dẫn đến các chi phí phát sinh liên quan đến kho bãi.

Doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp Ai Cập tăng cường kết nối, nắm bắt cơ hội giao thương hàng hóa Bên cạnh đó, chất lượng hàng hóa có thể xuống cấp, khiến giá cả bị thay đổi, dẫn đến tranh chấp về chia sẻ thiệt hại. Trong nhiều trường hợp, doanh nghiệp xuất khẩu phải chấp nhận giao hàng (nếu không muốn đưa hàng về hoặc bị hải quan phát mãi do quá thời hạn cho phép) và buộc phải đồng ý phương thức thanh toán chậm nhằm giảm thiểu tổn thất.

Hai là, tranh chấp thương mại có dấu hiệu gian lận và lừa đảo. Tranh chấp này thường liên quan đến hợp đồng ký [ ] qua môi giới khi doanh nghiệp xuất khẩu không liên lạc trực tiếp với nhà nhập khẩu và mọi thông tin trao đổi đều phải qua bên môi giới. Theo Thương vụ Việt Nam tại Ai Cập, đã có trường hợp bên môi giới giả danh là bên nhập khẩu để yêu cầu doanh nghiệp Việt Nam chuyển hàng sớm. Sau đó, bên nhập khẩu không đồng ý nhận hàng do không đúng với tiến độ giao hàng theo hợp đồng, buộc doanh nghiệp Việt Nam phải giảm giá. Hệ quả là doanh nghiệp xuất khẩu phải gánh chịu thiệt hại không nhỏ. Việc ký kết với bên môi giới hợp đồng không chặt chẽ, không ràng buộc trách nhiệm về thanh toán rất dễ dẫn đến tranh chấp. Trong trường hợp này, doanh nghiệp xuất khẩu luôn phải gánh chịu phần thiệt hại.

Mặt khác, bên nhập khẩu còn có thể lấy lý [ ] do khó khăn hoặc kinh doanh thua lỗ để yêu cầu được nhận hàng trước và thanh toán sau, theo nhiều đợt. Tuy nhiên, bên nhập khẩu sau đó liên tục trễ hẹn và cuối cùng gây sức ép đòi giảm giá hoặc không thanh toán tiền hàng đợt cuối.

**Các khuyến cáo các doanh nghiệp xuất khẩu vào thị trường Ai Cập cần chú ý như sau:**

Một là, doanh nghiệp Việt Nam cần xem xét kỹ các điều khoản hợp đồng về điều kiện giao nhận hàng và hình thức thanh toán, cũng như bổ sung điều khoản xử lý các phát sinh để giảm thiểu rủi ro, đặc biệt trong trường hợp hàng hóa phải lưu tại cảng nhiều ngày do vấn đề chậm thanh toán từ phía nhà nhập khẩu.

Hai là, doanh nghiệp nên hạn chế ký kết hợp đồng qua môi giới. Khi ký hợp đồng với bên môi giới, doanh nghiệp cần làm rõ trách nhiệm của bên môi giới trong việc thu hồi đủ tiền hàng hoặc các điều kiện liên quan đến thanh toán tiền hoa hồng. Các hợp đồng cần phải có điều khoản thanh toán trước với mức chiếm ít nhất 30% tổng giá trị hợp đồng, theo thông lệ tại địa bàn Ai Cập. Ngoài ra, khi có bất cứ yêu cầu thay đổi nào từ phía nhà nhập khẩu, doanh nghiệp cần kiểm tra, xác thực lại thông tin người gửi và yêu cầu đối tác gửi văn bản chính thức để có cơ sở giải quyết khi xảy ra tranh chấp.

## CÁC ĐỊA CHỈ LIÊN HỆ CẦN THIẾT

### ➤ Đại sứ quán Việt Nam tại Ai Cập

Địa chỉ: 47 Ahmed Heshmat Street, Zamalek, Cairo, Ai Cập.

Điện thoại: (+202) 27364327

Fax: (+202) 27366091

Email: vnemb.eg@mofa.gov.vn

Website: <http://vnembassy-cairo.mofa.gov.vn/>

### ➤ Thương vụ Việt Nam tại Ai Cập (kiêm nhiệm Sudan, Nam Sudan, Palestine, Eritrea, Liban)

Địa chỉ: Tầng G, 23 Mohamed El Ghazali, Dokki, Giza, Ai Cập.

Điện thoại: (+202) 33366598

Fax: (+202) 37485721

Email: eg@moit.gov.vn

### ➤ Đại sứ quán Ai Cập tại thủ đô Hà Nội

Địa chỉ: 63 Tô Ngọc Vân, Phường Quảng An Tây Hồ, Hà Nội.

Điện thoại: (+84) 8294999 - 8294996

Fax: (+84) 8294997

### ➤ Cơ quan Hải quan Ai Cập

Địa chỉ: Tòa nhà Bộ Tài chính, Tòa nhà 3, Đường Ramses Extension, Cairo, Ai Cập.

Điện thoại: 00202-234-22249

Email: info@customs.gov.eg

Website: <https://www.customs.gov.eg/>

## CÁC SỰ KIỆN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NỔI BẬT TẠI AI CẬP

Thời gian	Tên sự kiện	Địa điểm	Lĩnh vực ngành hàng - Quy mô
<b>13 – 15/2/2025</b>	Cairo Fashion & Tex Expo 2025	<b>Cairo International Conference Centre (CICC), Cairo</b>	Thời trang & Làm đẹp 50.000 - 200.000 lượt khách tham quan Hơn 500 nhà triển lãm
<b>15 – 17/5/2025</b>	WinDoorEX Middle East 2025	<b>Egypt International Exhibition Center, Cairo</b>	Xây dựng & Xây dựng Kỹ thuật công nghiệp 9840 lượt khách tham quan 286 nhà triển lãm
<b>17 – 19/6/2025</b>	The Big 5 Construct Egypt 2025	<b>Egypt International Exhibition Center, Cairo</b>	Xây dựng & Thi công 11.400 lượt khách tham quan 240 nhà triển lãm
<b>07 – 09/9/2025</b>	Metal & Steel Exhibition 2025	<b>Egypt International Exhibition Center, Cairo</b>	Kỹ thuật công nghiệp 7211 lượt khách tham quan 243 nhà triển lãm

<b>09 – 11/9/2025</b>	IPrint 2 Pack Expo 2025	<b>Egypt International Exhibition Center, Cairo</b>	Đóng gói & Bao bì 12.000 lượt khách tham quan 348 nhà triển lãm
<b>09 – 11/9/2025</b>	Paper Middle East 2025	<b>Egypt International Exhibition Center, Cairo</b>	Đóng gói & Bao bì Kỹ thuật công nghiệp 12.500 lượt khách tham quan 320 nhà triển lãm
<b>14 – 16/9/2025</b>	SAHARA Expo 2025	<b>Egypt International Exhibition Center, Cairo</b>	Nông nghiệp & Lâm nghiệp 20.500 lượt khách tham quan 213 nhà triển lãm
<b>07 – 09/10/2025</b>	HACE Hotel Expo 2025	<b>Egypt International Exhibition Center, Cairo</b>	Công nghiệp khách sạn 17.600 lượt khách tham quan 300 nhà triển lãm
<b>23 – 25/10/2025</b>	Agrena 2025	<b>Egypt International Exhibition Center, Cairo</b>	Thực phẩm & Đồ uống Động vật & Thú cưng 21.000 lượt khách tham quan 685 nhà triển lãm
<b>11 – 14/1/2026</b>	PLASTEX	<b>Egypt International Exhibition Center, Cairo</b>	Kỹ thuật công nghiệp 30.000 lượt khách tham quan 500 nhà triển lãm

## **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.hochiminhcity.gov.vn](http://www.itpc.hochiminhcity.gov.vn)

