

# TÀI LIỆU CƠ BẢN VỀ BÊ-NANH (BÊ-NANH) VÀ QUAN HỆ VỚI VIỆT NAM



## I. Khái quát:

- Nước Cộng hoà Bê-nanh (République du Benin)
- Thủ đô : Poóc-tô Nô-vô (Porto-Novo)
- Trung tâm kinh tế: Thành phố cảng Cô-tô-nu (Cotonou)
- Vị trí địa lý: nằm ở Vịnh Bê-nanh thuộc Tây Phi; Bắc giáp Ni-giê và Buốc-ki-na Pha-xô; Đông giáp Ni-giê-ri-a; Tây giáp Tô-gô; Nam giáp Đại tây Dương.
- Diện tích : 110.620 km<sup>2</sup>
- Dân số : 9,87 triệu người (năm 2013)
- Tôn giáo : Tín ngưỡng cổ truyền: 50%; đạo Hồi: 20%; Thiên chúa giáo: 30%.

- Ngôn ngữ : chủ yếu dùng tiếng Pháp, ngoài ra có tiếng thổ dân của các bộ lạc.
- Đơn vị tiền tệ: Đồng Franc-CFA (1 USD = 500 FCFA).
- Khí hậu: Nhiệt đới, nóng, ẩm
- Quốc khánh : 1/8/1960 (ngày Pháp trao trả độc lập)
- Tổng thống: Tô-mát Bon-ni Y-a-i (Thomas Boni Yayi) (từ tháng 4/2006).

## **2. Lịch sử:**

- Bê-nanh (tên cũ là Dahomey) có lịch sử lâu đời với nền văn minh Abomey, làng nổi gần Cotonu... Vương quốc Abomey của người Fon có cơ cấu tổ chức chặt chẽ, phát triển quan hệ thương mại sớm với châu Âu. Behanzin là vị vua cuối cùng của Vương quốc này, là người đã anh dũng đấu tranh chống thực dân Pháp và bị thất bại năm 1893, kết thúc 3 thế kỷ tồn tại của triều đại. Từ đó, Dahomey bị Pháp xâm chiếm. Behanzin được coi như vị anh hùng dân tộc.

- Ngày 1/8/1960, Pháp trao trả độc lập cho Bê-nanh.

- Ngày 30/11/1975, Đảng Cách mạng Nhân dân Bê-nanh được thành lập (Đảng cầm quyền duy nhất) do Tổng thống M.Kérékou đứng đầu. Nước Cộng hoà Dahomey được đổi thành Cộng hoà Nhân dân Bê-nanh, phát triển đất nước theo xu hướng XHCN.

- Bị áp lực mạnh mẽ của các thế lực đối lập, Đại hội Quốc dân được triệu tập vào ngày 19/2/1990. Đại hội quyết định giải tán Đảng Cách mạng Nhân dân, thực hiện chế độ đa đảng, thành lập Chính phủ quá độ 12 tháng, sửa đổi Hiến pháp, bầu Quốc hội mới, đổi tên nước thành Cộng hoà Bê-nanh, lấy lại Quốc kỳ Dahomey và ngày Pháp trao trả độc lập (1/8/1960) làm ngày kỷ niệm Quốc khánh hàng năm.

- Tháng 12/1990, Bê-nanh tổ chức trưng cầu dân ý thông qua Hiến pháp mới. Tháng 3/1991, Bê-nanh tiến hành tổng tuyển cử tự do đa đảng đầu tiên.

- Tháng 3/2006, Bê-nanh tổ chức bầu cử và Tổng thống mới được bầu là ông Yayi Boni.

### **3. Kinh tế:**

Năm 2013, GDP của Bê-nanh đạt 8,4 tỷ USD, GDP bình quân đầu người đạt 780 USD, tỷ lệ tăng trưởng 5 %. Trong cơ cấu kinh tế, nông nghiệp chiếm 31,6%, công nghiệp 12,9% và dịch vụ 55,6%.

Tài nguyên thiên nhiên có sắt (trữ lượng 1 tỷ tấn), photphát, vàng, đá trắng và dầu lửa ở thềm lục địa.

Nền kinh tế chủ yếu là nông nghiệp, chiếm 80% thu nhập quốc dân. Nông nghiệp Bê-nanh lạc hậu, sản phẩm chủ yếu là lương thực và bông ngoài ra còn có dầu cọ, ngô, lạc, kê, ca cao v.v... Ngành chăn nuôi có cừu, dê. Bê-nanh vẫn phải nhập phần lớn lương thực. Công nghiệp Bê-nanh nhỏ bé, chủ yếu là ngành công nghiệp ép dầu cọ và khai thác sắt. Nền kinh tế ngầm (buôn bán lậu qua biên giới nhất là với Ni-giê-ri-a) chiếm đến 50% tỷ trọng kinh tế Bê-nanh. Nhìn chung, mức thuế nhập khẩu vào Bê-nanh thấp hơn nhiều so với thuế nhập khẩu vào Ni-giê-ri-a.

Cảng Cotonou là bến quá cảnh của nhiều nước trong vùng Vịnh Bê-nanh mang lại nguồn thu ngoại tệ lớn cho nước này.

Về ngoại thương, năm 2013, kim ngạch xuất khẩu Bê-nanh đạt 1,1 tỷ USD với các mặt hàng xuất khẩu chính là bông, điều, dầu thô, các sản phẩm từ cọ, dừa, hải sản. Các đối tác xuất khẩu chính gồm: Ấn Độ, Trung Quốc, Indonesia, Niger, Singapore, Ni-giê-ri-a.

Năm 2013, kim ngạch nhập khẩu của Bê-nanh đạt 1,83 tỷ USD với các mặt hàng chính gồm thực phẩm, các sản phẩm dầu lửa, trang thiết bị. Các đối tác nhập khẩu gồm có Trung Quốc, Pháp, Anh, Mỹ, Ấn Độ, New Zealand, Bỉ.

Về đối ngoại, Bê-nanh là thành viên LHQ, thành viên không thường trực HĐBA/LHQ (2004-2005), Phong trào KLK, Liên minh châu Phi (AU), Cộng đồng các nước có sử dụng tiếng Pháp (Francophonie), FAO, ECOWAS

(Cộng đồng kinh tế Tây Phi), NEPAD, WTO, Liên minh Kinh tế và Tiền tệ Tây Phi (UEMOA).

Chính sách đối ngoại của Bê-nanh là ưu tiên hợp tác khu vực, coi trọng quan hệ với phương Tây, nhất là Pháp và các tổ chức quốc tế, tài chính quốc tế để tranh thủ vốn và kỹ thuật.

Bê-nanh là một trong 8 nước của Liên minh Kinh tế và Tiền tệ Tây Phi (UEMOA) nên phải tuân thủ Biểu thuế đối ngoại chung (TEC). Những loại thuế và phí thu theo Biểu thuế đối ngoại chung của UEMOA là thuế hải quan (DF), thuế VAT, thuế đoàn kết cộng đồng (PCS) và khoản tạm ứng.

*Thuế hải quan (DF)* là loại thuế dựa trên giá trị hải quan của hàng hoá nhập khẩu. Tỷ suất từ 0 đến 20% tùy theo loại sản phẩm. Cụ thể :

0% đối với thuốc chữa bệnh, sách và bao cao su

5% đối với hàng thiết yếu, nguyên liệu thường và nguyên liệu đầu vào đặc biệt

10% đối với nguyên liệu đầu vào và sản phẩm trung gian

20% đối với hàng tiêu dùng cuối cùng và tất cả các sản phẩm khác ngoài những mặt hàng kể trên

Ngày 28/11/1997, các nước thành viên của UEMOA đã thông qua Biểu thuế đối ngoại chung (TEC) liên quan đến tất cả các sản phẩm nhập khẩu. TEC nhằm mục đích giúp Liên minh Kinh tế và Tiền tệ Tây Phi (UEMOA) mở cửa ra thế giới bên ngoài và thúc đẩy sản xuất của Cộng đồng bằng cách áp dụng một hệ thống thuế thấp đối với nguyên liệu đầu vào và trang thiết bị để tăng khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong Cộng đồng nhờ giảm chi phí sản xuất.

Quy định mới này đã có hiệu lực từ ngày 01/01/2000.

*Thuế đoàn kết cộng đồng (PCS)* được thu dựa trên việc nhập khẩu các mặt hàng đến từ những nước không phải là thành viên của Cộng đồng kinh tế Tây Phi; Những nước thành viên là Bê-nanh, Buốckina Phaxô, Bờ Biển Ngà, Mali, Môritani, Nigiê và Xê-nê-gan.

Thuế này bằng 1% giá trị giao dịch hàng hoá. Cần phải nói rõ rằng từ năm 1997, thuế này được gộp từ 2 loại thuế là Thuế đoàn kết cộng đồng (PCS) và Thuế cộng đồng (PC) mỗi loại bằng 0,5%.

*Thuế giá trị gia tăng (VAT)* có tỷ suất duy nhất 18% được áp dụng đối với giá trị hải quan của hàng hoá nhập khẩu, đã được tăng thêm bởi 2 loại thuế là thuế hải quan và thuế đoàn kết cộng đồng.

Một số sản phẩm thiết yếu được miễn thuế VAT.

*Khoản tạm ứng* là việc thanh toán trước *thuế lợi tức công nghiệp và thương mại* (BIC). Những khoản tiền đã thanh toán có thể khấu vào thuế lợi tức công nghiệp và thương mại của người nộp thuế. Khoản tạm ứng lên tới 5% giá trị giao dịch của hàng nhập khẩu mang tính thương mại.

## **5. Quan hệ Việt Nam-Bê-nanh:**

### **a. Quan hệ chính trị:**

Việt Nam và Bê-nanh lập quan hệ ngoại giao ngày 14/3/1973. Hiện nay, Đại quán sứ ta ở Ma-rốc kiêm nhiệm Bê-nanh. Đại sứ Bê-nanh thường trú ở Trung Quốc kiêm nhiệm Việt Nam.

Quan hệ chính trị giữa hai nước rất tốt đẹp. Bê-nanh mong muốn học hỏi kinh nghiệm của Việt Nam, cũng như hợp tác với ta trong các lĩnh vực đầu tư, thương mại, nông nghiệp, y tế và giáo dục.

### **b. Trao đổi đoàn:**

Các đoàn Việt Nam thăm Bạn: Phó chủ tịch Nguyễn Hữu Thọ (1978), Đại tướng Võ Nguyên Giáp (1980), Phó chủ tịch nước Nguyễn Thị Bình dự Hội nghị Cấp cao khối Pháp ngữ tại Bê-nanh (1995), Phó Thủ tướng Nguyễn Khánh (1996), Phó Chủ tịch nước Trương Mỹ Hoa (2003).

Năm 2009, Bộ Công Thương (Vụ Thị trường Châu Phi, Tây Á, Nam Á) đã chủ trì tổ chức đoàn doanh nghiệp sang tham dự Cuộc gặp Bên mua/Bên bán về dệt may và bông tại Bê-nanh.

Các đoàn Bê-nanh thăm Việt Nam: Bộ trưởng Ngoại giao và Hợp tác Pierre Osho (1997), Tổng thống Bê-nanh Mathieu Kérékou dự Hội nghị cấp

cao 7 các nước có sử dụng Tiếng Pháp (11/1997), Bộ trưởng Ngoại giao Bê-nanh (29-31/10/2006), Tổng thống Bê-nanh Boni Yayi (09-11/11/2006), Đặc phái viên Tổng thống Bê-nanh chuyển thông điệp đặc biệt của Tổng thống Bê-nanh (5/2008), Bộ trưởng Nông nghiệp, Chăn nuôi và Nghề cá (13-15/8/2008).

c. Các Hiệp định đã ký:

Hiệp định khung về hợp tác Kinh tế, Thương mại, Văn hoá, KHKT (1996), Hiệp định tham vấn chính trị và ngoại giao giữa hai Bộ Ngoại giao (2003), Biên bản giữa hai Bộ Nông nghiệp về việc Bê-nanh mời 16 chuyên gia và kỹ thuật viên nông nghiệp Việt Nam sang giúp bạn phát triển ngành trồng lúa (2008).

- Việt Nam - Bê-nanh - FAO đã ký Hiệp định 3 bên giúp Bê-nanh phát triển lúa nước (11/1998). Trong chuyến thăm Việt Nam năm 2006, Tổng thống Bê-nanh đã đề nghị ta cử 100 chuyên gia và kỹ thuật viên nông nghiệp sang giúp bạn với sự tài trợ của FAO.

- Nhân chuyến thăm và làm việc tại Việt Nam (8/2008), Bộ trưởng Nông nghiệp hai nước đã ký biên bản về việc Bê-nanh mời 20 chuyên gia và kỹ thuật viên nông nghiệp Việt Nam sang giúp bạn phát triển ngành trồng lúa.

d) Quan hệ thương mại:

Trao đổi thương mại giữa hai nước còn khiêm tốn và có xu hướng tăng. Năm 2013, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước đạt 87,88 triệu USD, tăng 61% so với năm 2012, trong đó Việt Nam xuất 22,48 triệu USD, tăng 136% và nhập đạt 45 triệu USD, tăng 45%.

Các mặt hàng xuất khẩu chính là gạo, nguyên phụ liệu thuốc lá, máy tính và linh kiện, hàng hải sản, lưới đánh cá, linh kiện phụ tùng xe máy...

**Bảng 1: Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Bê-nanh năm 2013**

Mặt hàng xuất khẩu	Giá trị (USD)
Gạo	15,612,476
Nguyên phụ liệu thuốc lá	2,240,915
Máy vi tính, sản phẩm điện tử & linh kiện	1,470,771

Hàng hải sản	1,149,275
Lưới đánh cá	679,647
Hàng hoá khác	534,792
Linh kiện phụ tùng xe máy	461,265
Bánh, kẹo & sản phẩm từ ngũ cốc	132,748
Nước uống các loại đóng chai	121,863
Điện thoại di động và linh kiện	64,800
Hàng rau quả	19,462
<b>Tổng cộng</b>	<b>22,488,013</b>

*Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam*

Trong cán cân thương mại với Bê-nanh, Việt Nam thường nhập siêu. Các mặt hàng Việt Nam nhập khẩu chủ yếu gồm bông các loại, hạt điều, sắt thép phế liệu, gỗ và sản phẩm gỗ.

**Bảng 2: Kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Bê-nanh năm 2013**

<b>Mặt hàng nhập khẩu</b>	<b>Giá trị (USD)</b>
Bông các loại	27,191,691
Hạt điều	25,263,293
Sắt thép phế liệu	11,149,692
Gỗ & sản phẩm gỗ	1,719,274
Chất dẻo nguyên liệu	77,394
Hàng hoá khác	36
<b>Tổng</b>	<b>65,401,379</b>

*Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam*

Nhằm tăng cường quan hệ hợp tác, Vụ Thị trường Châu Phi, Tây Á, Nam Á – Bộ Công Thương dự kiến sẽ tổ chức đoàn tham dự Hội chợ quốc tế tại

## **6. Một số lưu ý khi kinh doanh tại thị trường Bê-nanh**

### *Tiềm năng XNK*

Thương mại của Việt Nam và Bê-nanh có nhiều điểm có thể bổ sung cho nhau: Nước ta có thế mạnh về sản xuất và xuất khẩu gạo, sản phẩm điện



tử, dệt may, da giày, nguyên phụ liệu thuốc lá,... trong khi Bê-nanh cần nhập khẩu những mặt hàng này. Ngược lại, Bê-nanh có lợi thế sản xuất, xuất khẩu các mặt hàng nguyên liệu như bông, hạt điều, gỗ, sắt thép phế liệu phù hợp với nhu cầu nhập khẩu của Việt Nam để phục vụ sản xuất công nghiệp trong nước. Mặc dù trong vài năm qua, sản xuất lúa của Bê-nanh không ngừng tăng nhưng cũng chỉ đạt 30.000 tấn, đáp ứng từ 10 đến 15% nhu cầu trong nước (80.000 tấn gạo). Một vấn đề nữa đối với gạo của Bê-nanh là chất lượng kém, chứa nhiều tạp chất do công nghệ chế biến lạc hậu. Do vậy, trung bình mỗi năm Bê-nanh phải nhập khoảng 50.000 tấn gạo. Bên cạnh việc nhập khẩu gạo để đáp ứng nhu cầu trong nước, Bê-nanh còn mua gạo để tái xuất sang Ni-giê-ri-a, khối lượng từ 50.000 đến 150.000 tấn mỗi năm.

Ngoài gạo thì các mặt hàng như nguyên phụ liệu thuốc lá, hải sản, máy tính, lưới đánh cá, linh kiện phụ tùng xe máy, hàng dệt may... cũng có nhiều cơ hội tăng kim ngạch xuất khẩu sang thị trường này.

Về nhập khẩu, Việt Nam có thể đẩy mạnh nhập khẩu các mặt hàng nguyên liệu đầu vào quan trọng như bông, hạt điều, sắt thép phế liệu, gỗ và sản phẩm gỗ để phục vụ nhu cầu chế biến trong nước.

Bông là sản phẩm xuất khẩu chính của Bê-nanh, chiếm từ 50% đến 75% kim ngạch xuất khẩu hàng năm của nước này. Năm 2011, sản lượng bông lên tới 220.000 tấn trong đó phần lớn dành cho xuất khẩu.

Năm 2012, Bê-nanh sản xuất được khoảng 80.000 tấn. Nhờ một số dự án và chương trình phát triển, nhiều vườn điều mới đã ra đời. Dự kiến đến năm 2015, sản lượng điều của Bê-nanh sẽ tăng gấp đôi. Bê-nanh là nước xuất khẩu lớn thứ ba về điều thô ở châu Phi với khối lượng trên 100.000 M tấn năm 2011 (gồm cả điều nhập khẩu từ các nước láng giềng, nhất là Ni-giê-ri-a). Cho đến nay, điều của Bê-nanh vẫn chủ yếu được xuất khẩu dưới dạng thô, khách hàng chính là Ấn Độ, Trung Quốc, Việt Nam. Tháng 12/2013, Công ty TNHH Cường Thịnh đã ký thỏa thuận với Công ty CT-SWCM của Bê-nanh để thành lập Công ty liên doanh CT-SWCM tại Khánh Hòa và xây dựng kho ngoại quan điều thô tại TP Hồ Chí Minh.



### *Cơ sở hạ tầng thuận lợi*

Bê-nanh có cảng biển Cotonou lớn thứ 5 ở châu Phi, hệ thống cơ sở hạ tầng đường bộ hiện đại nối liền với các thành phố lớn ở Tây Phi, được xem là cửa ngõ để hàng hóa của Việt Nam có thể thâm nhập thị trường khu vực rộng lớn với tổng dân số 250 triệu người.

Bê-nanh còn có chợ quốc tế Dangtokpa tại thủ đô kinh tế Cotonou, là chợ đầu mối lớn nhất khu vực Tây Phi. Nhiều thương nhân các nước Tây Phi như Nigêria, Mali, Buốc-ki-na Pha-xô, Ni-giê, Bờ Biển Ngà và Trung Phi như Ca-mơ-run đến đây kinh doanh. Người ta có thể tìm thấy ở đây những sản phẩm lương thực, hàng thủ công và hàng công nghiệp.

Trong thời gian tới, bên cạnh hoạt động thương mại, doanh nghiệp Việt Nam có thể xem xét khả năng mở văn phòng đại diện hoặc đầu tư tại Bê-nanh để tạo thuận lợi cho việc giao dịch trực tiếp và tận dụng nguồn nhân công, nguyên liệu dồi dào của địa phương, khai thác những lợi thế về thuế quan mà Bê-nanh được hưởng để xuất khẩu hàng sang EU, Mỹ và những nước khác trong khu vực Tây Phi.

### *Xác định đối tác*

Khi thiết lập quan hệ thương mại hoặc đầu tư với các đối tác Bê-nanh, doanh nghiệp Việt Nam cần chú ý một số vấn đề liên quan đến quy định XNK, khâu thanh toán (do các đối tác Bê-nanh) thường đề nghị mua hàng trả chậm), tình trạng lừa đảo qua mạng internet, vấn đề ngôn ngữ (Bê-nanh là quốc gia nói tiếng Pháp)...

Tại những nước khu vực Tây và Trung Phi như Bê-nanh, Tô-gô, Ca-mơ-run, luật thương mại khá thông thoáng. Đối với những mặt hàng thông thường thì nhà xuất khẩu nước ngoài không phải chứng minh đã từng xuất khẩu hàng vào nước sở tại hay phải đăng ký tại Phòng Công Nghiệp và Thương mại hoặc Bộ Thương mại của nước nhập khẩu. Ngoài ra, nhà xuất khẩu không phải xin giấy phép nhập khẩu hay thanh toán phí nhập khẩu theo yêu cầu của khách hàng vì (nếu có) trách nhiệm này thuộc về người nhập khẩu.

Thời gian qua, Vụ Thị trường Châu Phi, Tây Á, Nam Á và các Thương vụ Việt Nam tại châu Phi đã nhận được nhiều thư của doanh nghiệp trong nước đề nghị thẩm tra tư cách pháp nhân các đối tác thương mại tại Bê-nanh tìm thấy qua mạng internet. Qua xác minh, đã phát hiện một số doanh nghiệp tại Bê-nanh có biểu hiện lừa đảo. Thủ đoạn mà các doanh nghiệp Bê-nanh hay dùng là yêu cầu nhà xuất khẩu phải trả phí trước trị giá từ 1.500 USD đến 6.000 USD với những lý do như: Phí đăng ký sản phẩm nhập khẩu; Phí xin giấy phép nhập khẩu và hợp thức hoá giấy tờ này; Phí theo quy định của Bộ Tài chính Bê-nanh về kiểm soát chống khủng bố, rửa tiền, buôn lậu ma túy; Phí trả cho luật sư thay mặt người bán ký hợp đồng trước sự chứng kiến của ngân hàng nước sở tại; Phí hợp thức hoá hợp đồng...

Để lừa nhà xuất khẩu, công ty Bê-nanh thường đề xuất những hợp đồng có trị giá rất lớn, mong muốn thiết lập quan hệ lâu dài và dễ dàng chấp nhận mọi điều kiện của người bán. Để chứng minh, công ty Bê-nanh thường cung cấp những giấy tờ có dấu của các cơ quan có thẩm quyền địa phương như giấy phép đăng ký kinh doanh, giấy xác nhận ... nhưng thường đây là giấy tờ và con dấu giả.

Bê-nanh là một nước nói tiếng Pháp do vậy các văn bản hành chính chính thức như ***giấy phép đăng kí kinh doanh, thẻ xuất nhập khẩu*** phải được viết bằng tiếng Pháp. Nếu viết bằng tiếng Anh thì đó là văn bản giả mạo.

Vì vậy, khi phát hiện ra những dấu hiệu kể trên, doanh nghiệp Việt Nam cần chấm dứt ngay giao dịch với các đối tác Bê-nanh.

Một điều đáng chú ý nữa là nhiều người Ni-giê-ri-a sang Bê-nanh (cụ thể là thành phố cảng Cotonou) để kinh doanh trong đó một số người có dấu hiệu lừa đảo, đặc biệt là qua mạng internet./.

Hoàng Đức Nhuận