



**THƯƠNG VỤ VIỆT NAM TẠI ALGERIA
(KIÊM NHIỆM GAMBIA, MALI, NIGER VÀ SENEGAL)**

Địa chỉ: Villa 30, boulevard du 11 Decembre 1960, El Biar, Alger, Algeria

Điện thoại: +21321946070 ; Fax: +213 21946070

ĐTDD : +213559 50 26 58; Email: dz@moit.gov.vn

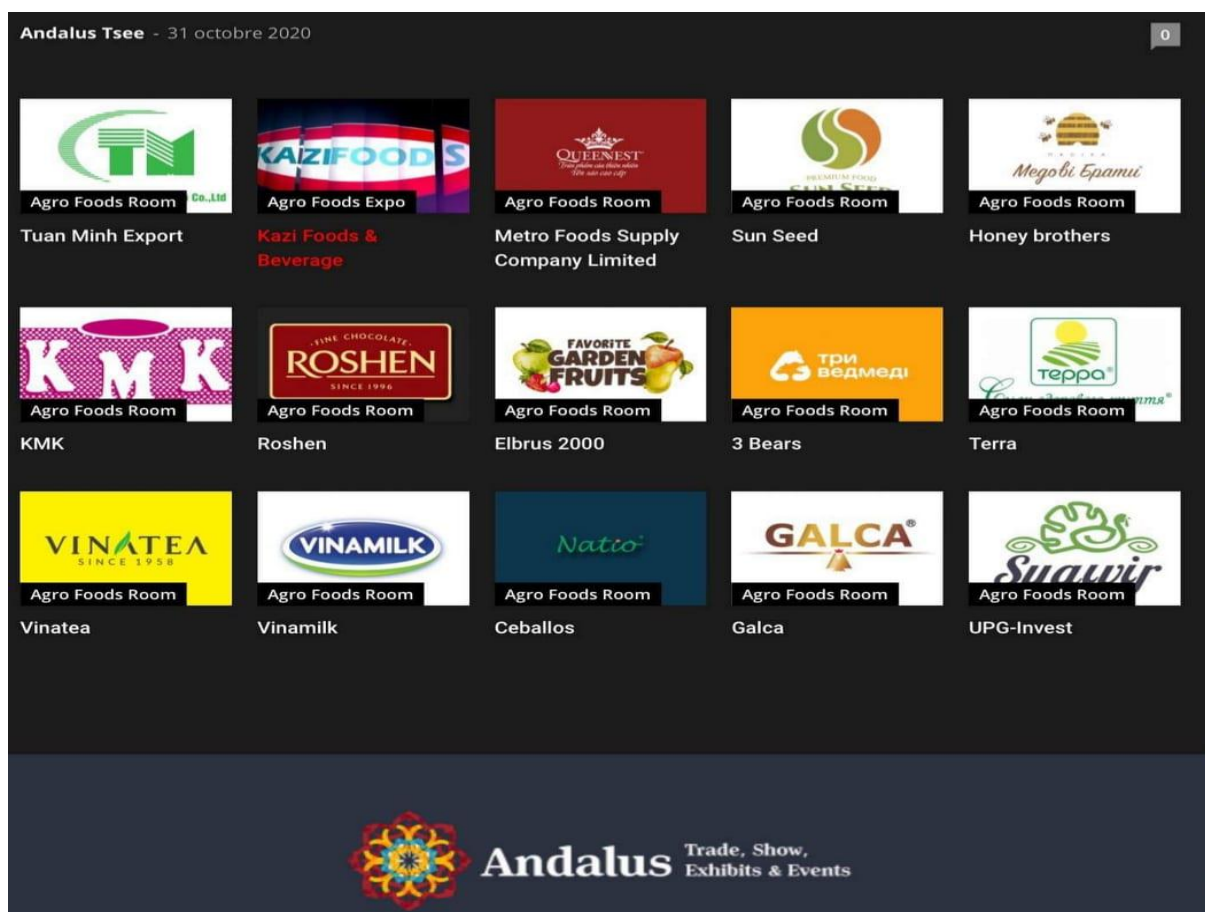
**BẢN TIN THỊ TRƯỜNG
ALGERIA VÀ SENEGAL**

THÁNG 12/2020

Mục lục

I. THỊ TRƯỜNG ALGERIA	3
1. Việt Nam tham dự Triển lãm quốc tế trực tuyến về công nghiệp thực phẩm tại Algeria	4
2. Mời tham gia miễn phí Triển lãm quốc tế trực tuyến về nông sản và nông nghiệp tại Algeria.....	5
3. Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Algeria 11 tháng đầu 2020.....	6
4. Văn hóa giao tiếp trong tập quán kinh doanh tại Algeria.....	6
5. Các phương thức thanh toán và thu hồi nợ trong thương mại tại Algeria.....	10
II. THỊ TRƯỜNG SENEGAL.....	14
1. Senegal đặt mục tiêu tự cung tự cấp lúa vào năm 2023.....	14
2. Senegal đã thu hoạch được 5000 tấn đỗ lạc từ đầu vụ 2020.....	15
3. Các doanh nghiệp nước ngoài nắm giữ 26% kinh tế tư nhân của Senegal.....	16
4. Xuất khẩu gạo của Ấn Độ sang Senegal và Benin tăng mạnh	16
5. Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Senegal 10 tháng năm 2020.....	17
III. THÔNG TIN CHUYÊN ĐỀ VỀ HỘI NHẬP CHÂU PHI.....	17
1. Triển vọng hiện thực hóa Hiệp định thương mại tự do lục địa châu Phi.....	17
2. Nigeria phê chuẩn Hiệp định thương mại tự do châu Phi.....	20
3. Khai thông dòng chảy thương mại trong châu Phi.....	21
IV. CƠ HỘI KINH DOANH	22
1. Tại Algeria	22
Doanh nghiệp Algeria xuất nhập khẩu hàng nông sản.....	22
2. Tại Senegal	
Danh sách doanh nghiệp xuất nhập khẩu trong các lĩnh vực.....	23

I. THỊ TRƯỜNG ALGERIA



1. Việt Nam tham dự Triển lãm quốc tế trực tuyến về công nghiệp thực phẩm tại Algeria

Triển lãm quốc tế trực tuyến về ngành công nghiệp thực phẩm (<https://expo.andalus-tsee.com>) do Công ty Tổ chức sự kiện, triển lãm và thương mại Andalus (TSEE) phối hợp với các cơ quan báo chí Algeria đồng tổ chức đã khai mạc ngày 1/12/2020 và kéo dài đến ngày 31/12/2020. Triển lãm thu hút sự tham gia của nhiều cơ quan, doanh nghiệp của Algeria và các nước như Đức, Thổ Nhĩ Kỳ, Jordan, Ucraina, Việt Nam, ... trong đó Ucraina là khách mời danh dự. Nhân dịp này, trên website của triển lãm, Thương vụ Việt Nam tại Algeria đã giới thiệu tình hình kinh tế, ngoại thương, đầu tư của Việt Nam, quan hệ thương mại Việt Nam-Algeria cũng như các cơ hội kinh doanh như Vietnam Food Expo, Diễn đàn giao thương Logistics Việt Nam-Châu Phi-Trung Đông để các doanh nghiệp Algeria và quốc tế nghiên cứu, tham dự. 04 doanh nghiệp Việt Nam là Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam (Vinamilk), Tổng Công ty Chè Việt Nam (Vinatea), Công ty TNHH Thương Mại và Sản xuất Tuấn Minh (Tuấn Minh Export), Công ty TNHH Cung ứng Thực phẩm Metro (METRO FOODS CO., LTD), Công ty

Agrotec và Công ty CP XNK Agrikim cũng tham gia trưng bày sản phẩm tại sự kiện này.

Với thời gian 31 ngày, triển lãm quốc tế trực tuyến thực sự là cơ hội tốt để các doanh nghiệp quảng bá nông sản, thực phẩm, đồ uống và tìm kiếm khách hàng, thiết lập quan hệ đối tác.

Trước đó, Việt Nam là khách mời danh dự tại Hội chợ Thương mại và Tiếp thị quốc tế trực tuyến tại Algeria từ 13-27/9/2020 với sự tham gia của Thương vụ và 4 doanh nghiệp Việt Nam hoạt động trong các lĩnh vực thực phẩm, đồ uống, thuốc chữa bệnh và vật tư y tế.

Để tham quan triển lãm và tìm kiếm đối tác, doanh nghiệp Việt Nam có thể truy cập đường link <https://expo.andalus-tsee.com>.

2. Mời tham gia miễn phí Triển lãm quốc tế trực tuyến về nông sản và nông nghiệp tại Algeria

Trong bối cảnh đại dịch Covid 19, các hội chợ, triển lãm quốc tế truyền thống chưa mở cửa trở lại, Algeria đã triển khai kế hoạch tổ chức các hội chợ, triển lãm trực tuyến tạo cơ hội giao thương giữa các doanh nghiệp trên thế giới và nước này.

Triển lãm quốc tế trực tuyến về nông sản và nông nghiệp do Công ty Tổ chức sự kiện, triển lãm và thương mại Andalus (TSEE) phối hợp với các cơ quan báo chí Algeria đồng tổ chức sẽ diễn ra từ ngày 1 đến 31/01/2021 với sự tham gia của các doanh nghiệp Algeria và nước ngoài (Việt Nam, Braxin ...).

Với thời gian 31 ngày, triển lãm trực tuyến là cơ hội tốt để quảng bá hàng nông sản và các hoạt động liên quan đến nông nghiệp.

Để tham gia triển lãm nhằm tìm kiếm đối tác, các doanh nghiệp Việt Nam có thể truy cập và đăng ký trực tiếp với Ban tổ chức theo đường link sau: <https://expo.andalus-tsee.com/registration/> hoặc gửi email đến expo@andalus-tsee.com; andalus.tsee@gmail.com hoặc Thương vụ Việt Nam tại Algeria, email: dz@moit.gov.vn.

Thời gian đăng ký chậm nhất là 25/12/2020.

Trang trưng bày của doanh nghiệp bao gồm các nội dung:

- 1 bản miêu tả về doanh nghiệp
- Logo doanh nghiệp
- 1 video giới thiệu với thời gian không hạn chế
- 1 gallery hình ảnh các sản phẩm hoặc dịch vụ bảo gồm tối đa là 10 hình ảnh có độ phân giải cao, kết hợp với các slogan
- Địa chỉ liên hệ của doanh nghiệp: Tel, Fax, E-mail, Web, điện thoại di động, Skype, Messenger, các trang mạng xã hội: Facebook, VK, vv.

1 đường dây B2B và mã đăng nhập để quản lý nhật ký các cuộc gặp với người mua và những yêu cầu tiếp xúc sẽ được gửi đến doanh nghiệp qua email.

Chi phí tham gia: Miễn phí

Từ tháng 9/2020 đến nay, cơ quan Thương vụ Việt Nam và 10 doanh nghiệp Việt Nam đã tham gia 02 triển lãm quốc tế trực tuyến tại Algeria để giới thiệu tiềm năng trao đổi thương mại trong các lĩnh vực thực phẩm, đồ uống, nông sản, thuốc chữa bệnh và vật tư y tế.

3. Tình hình xuất khẩu của Việt Nam sang Algeria 11 tháng đầu 2020

Theo số liệu của Tổng cục Hải quan Việt Nam, trong 11 tháng đầu năm 2020, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Algeria đạt 138,45 triệu USD, giảm 13% so với cùng kỳ năm trước do đại dịch Covid-19 kéo dài và những biện pháp hạn chế nhập khẩu của nước này. Hầu hết các mặt hàng xuất khẩu đều giảm trừ hạt tiêu (đạt 1,82 triệu USD, tăng 12%). Cà phê vẫn là mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam, đạt kim ngạch 90 triệu USD, chiếm 64% tổng giá trị xuất khẩu sang thị trường này. Tiếp đến là kim loại thường, sản phẩm, hóa chất, thủy sản, hạt tiêu,...



4. Văn hóa giao tiếp trong tập quán kinh doanh tại Algeria

Algeria nằm ở khu vực Bắc Phi, có dân số 44 triệu người trong đó 99% theo đạo Hồi. Năm 2019, trao đổi thương mại giữa Việt Nam và Algeria đạt xấp xỉ 200 triệu USD. Để thương lượng và đoán biết được các phản ứng của đối tác người Algeria, điều quan trọng là hiểu rõ người đó cư xử như thế nào trong kinh doanh và nhận thức ra sao về đối tác nước ngoài.

Người Algeria ưu tiên tiếp xúc trực tiếp

Trong văn hóa kinh doanh, người Algeria thích tìm hiểu rõ người đối thoại trước khi đặt niềm tin. Mỗi quan hệ thuận lợi cho việc đàm phán nhìn chung sẽ được thiết lập sau hai hoặc ba cuộc gặp. Mỗi quan hệ kinh doanh gắn liền với độ

thân tình có thể hình thành trong các mối quan hệ «ngoài nghề nghiệp». Tình cảm, sự quý mến là một thành phần chủ yếu trong văn hóa của người Algeria và mối quan hệ kinh doanh cũng không nằm ngoài quy luật này.

Do vậy, trong lần đầu tiên tiếp cận thị trường, doanh nghiệp Việt Nam nên tham gia các hội chợ, triển lãm. Trong khuôn khổ quan hệ đối tác, người Algeria đánh giá cao sự hiện diện thường xuyên của bạn tại địa bàn. Đối tác thương mại Algeria thường muốn tham gia và giám sát sao cho quan hệ kinh doanh được hiệu quả nhất. Mặc dù chính phủ Algeria đã và đang tiến hành quá trình cải cách thủ tục hành chính, song doanh nghiệp nước ngoài vẫn gặp phải sự chậm chạp trong giải quyết hồ sơ, đôi khi rất khó quản lý.

Vấn đề thời gian: Biết tỏ ra kiên nhẫn

Tại Algeria, cần phải biết tỏ ra kiên nhẫn và dành thời gian cho mỗi quan hệ không chính thức. Người Algeria đến nơi làm việc khoảng 9h sáng và rời công sở lúc 17h hoặc 18h. Việc đi lại tại các thành phố lớn của Algeria rất lộn xộn, đặc biệt là thủ đô Alger. Đường phố thường rất đông xe ô tô và ít bãi đỗ. Do vậy, bạn cần luôn tính đến việc tắc đường và dự phòng thời gian để đến kịp cuộc gặp.

Có rất ít bãi xe taxi để có thể thuê chạy riêng tại Algeria. Do vậy, việc thuê một lái xe là điều cần thiết.

Cầu nguyện

Với hơn 90% dân số theo đạo Hồi, hầu hết các khu phố, các xã của Algeria đều có nhà thờ đạo hồi. Mỗi ngày, từ khoảng 3h sáng cho đến 10h đêm, các nhà thờ 7 lần phát loa cầu kinh. Một bộ phận dân chúng, đến giờ đó thực hiện cầu kinh. Có thể cầu kinh tại nhà, đến nhà thờ hoặc ngay cả nơi làm việc, ngoài trời. Chiều thứ sáu hàng tuần, nhà thờ và dân chúng cầu kinh từ khoảng 13h đến 15h.

Phần lớn phụ nữ ra đường đều trùm khăn, trừ một số ít thanh niên ở thành phố. Đa số phụ nữ Algeria, sau khi đã lấy chồng, ở nhà lo việc nội trợ, nuôi con nên các hoạt động bên ngoài như đi làm, buôn bán, chợ búa... phần lớn đều do đàn ông đảm nhiệm. Khi có việc cần có mặt cả nam và nữ (như hội họp, đám cưới, xếp hàng khám bệnh...), đàn ông ngồi riêng, phụ nữ ngồi riêng.

Tính cách người Algeria

Tính cách đặc trưng của đa phần người Algeria là "thích đơn giản, dễ làm". Do đó, khi làm việc, họ thường muốn vào đề ngay, làm việc nhanh gọn, thích cách trình bày hoặc những phương án dễ hiểu, dễ làm. Đối tác đến làm việc với Algeria, muốn có hiệu quả, phải chuẩn bị chu đáo, sẵn sàng mọi thứ.

Mối quan hệ công việc

Các mối quan hệ nghề nghiệp không giống nhau tùy theo bạn làm việc với một doanh nghiệp Nhà nước hay tư nhân. Ngôn ngữ mang tính chính thức được sử dụng nhiều hơn tại các cơ quan, doanh nghiệp công. Địa vị, thứ bậc cũng rất quan trọng, vì vậy tại cuộc họp, người Algeria có thói quen nhắc đến cấp trên

bằng cách sử dụng «Ngài», «Ông» (Monsieur) hoặc «Bà» (Madame) trước tên người đó dù có mặt hay không, nhất là trong giao thiệp với các chủ thầu người nước ngoài.

Làm thế nào giao tiếp hiệu quả trong kinh doanh

Tiếng Pháp là một ngôn ngữ quan trọng đối với doanh nghiệp nước ngoài muốn làm ăn tại Algeria. Tuy nhiên, khi kinh doanh tại thị trường này, bạn cũng nhận thấy những câu hỏi trực tiếp đôi khi nhận được những câu trả lời mang tính lảng tránh hoặc không rõ ràng. Do vậy, điều quan trọng là phải chú ý đến cách biểu hiện và từ ngữ mà người đối thoại Algeria sử dụng. Nếu cần, bạn đừng ngần ngại đề nghị đối tác nhắc lại, nêu rõ suy nghĩ và giải thích trong trường hợp còn chưa chắc chắn.

Một điểm quan trọng khác là cần tôn trọng cách thức. Để thông qua một ý tưởng, bạn cần gợi ý hơn là áp đặt vì người Algeria không thích bị ép buộc.

Tặng quà

Người Algeria rất thích được tặng quà lưu niệm, dù ở văn phòng làm việc hay khi gặp riêng. Điều này gây được thiện cảm vui vẻ trong quá trình tiếp xúc, làm việc với họ. Không nhất thiết phải tặng quà đắt tiền hoặc quá to.

Tuy nhiên, khi bạn làm việc với một doanh nghiệp Nhà nước, nhất là khi tham gia vào một cuộc gọi thầu, tránh việc tặng quà vì có thể được hiểu là hành vi hối lộ.

Quản lý xung đột

Nhìn chung, người Algeria rất thích giữ thể diện trước tập thể. Họ không thích bạn công khai thể hiện sự tức giận hoặc có những bình luận tiêu cực về công việc, thái độ của họ. Họ muốn bạn đưa ra những nhận xét mang tính riêng tư giữa hai người hơn.

Trong môi trường nghề nghiệp, hiếm có chuyện đối đầu trực tiếp giữa hai người. Để thể hiện sự không hài lòng, ngôn ngữ không lời được người Algeria sử dụng nhiều hơn. Ngôn ngữ này có thể biểu hiện bằng nét mặt, sự tránh mặt hay giữ khoảng cách. Do vậy, cần phải chú ý đến những thay đổi đột ngột trong thái độ của họ.

Hài hước trong kinh doanh

Công việc kinh doanh là nghiêm túc nhưng chẳng có gì ngăn cản sự hài hước. Do vậy, có thể diễn giả bắt đầu cuộc họp bằng một câu pha trò để không khí đỡ căng thẳng. Người Algeria rất vui tính, hóm hỉnh. Họ luôn vui vẻ chào hỏi mọi người đi đường, kể cả khi đang lái xe chạy trên đường. Trong quá trình làm việc hay giao tiếp, họ luôn dí dỏm, tạo không khí cởi mở, thân thiện; rất nhiệt tình giúp đỡ người đi đường khi gặp khó khăn.

Diễn biến cuộc họp

Những bước chính trong một cuộc họp thành công:

- Trước mỗi cuộc họp, bạn cần tăng cường gửi thư bằng fax (cách thức này vẫn có độ tin cậy cao tại Algeria nhất là trong các cơ quan Nhà nước) với phần đầu trang đề tên công ty bạn và nêu viết bằng tiếng Pháp càng tốt. Bên cạnh đó, cần gửi email và gọi điện thoại để ấn định, rồi xác nhận ngày, giờ chính xác, chương trình làm việc...
- Nên gửi trực tiếp cho người đồng cấp vì người Algeria thường rất chú ý đến chức danh và thứ bậc.
- Người được liên hệ mong muốn bạn dành nhiều thời gian cho họ hơn, do vậy, không nên vội vã và chỉ nói duy nhất về công việc.
- Hãy chuẩn bị trả lời các câu hỏi về chất lượng, giá cả (nêu rõ bằng loại tiền gì), việc giảm giá, phương tiện vận tải, thời hạn...
- Tận dụng để nêu ra những dẫn chứng, thành công của bạn, nhất là tại những nước trong cùng khu vực và những nước mới nổi, những dự án phát triển đã thực hiện, vv.
- Người Algeria muốn được thuyết phục rằng sản phẩm của bạn được làm ra là để phục vụ họ, nên hãy giới thiệu rõ những lợi ích cũng như những thế mạnh của chúng.
- Hãy chuẩn bị tài liệu và trang web về công ty và sản phẩm của bạn. Đừng quên kèm theo những dẫn chiếu và các chứng nhận. Những tài liệu thương mại của bạn nếu soạn thảo bằng tiếng Pháp thì càng tốt.

Bữa ăn công việc.

Đạo Hồi không uống rượu, bia, không ăn thịt lợn. Do đó khi tiếp khách đến làm việc, họ thường chỉ tiếp nước chè, cà phê, hoặc nước khoáng. Các công ty, quan chức Algeria cũng hạn chế trong việc mời khách ăn uống. Tuy nhiên, để đáp lễ xã giao hoặc xây dựng quan hệ hợp tác lâu dài, họ cũng tổ chức ăn uống hoặc chiêu đãi tại các nhà hàng hoặc khách sạn, nhưng không nhiều.

Hẹn gặp làm việc

- Trừ khi thân quen, việc hẹn làm việc phải được thực hiện trước bằng văn bản và thông thường được gửi bằng fax.

Mặc dù người Algeria có xu hướng không quan tâm đến yếu tố thời gian, song bạn hãy nên đúng giờ, tránh đến muộn. Về giờ giấc các cuộc hẹn, nhìn chung các đối tác Algeria cũng tuân thủ đúng giờ. Tuy nhiên, một tình hình không kém phổ biến là họ hay đến muộn hoặc quên. Do đó, việc chờ đợi trong các cuộc hẹn tại Algeria là rất bình thường. Bù lại, nếu ta có việc đột xuất, bắt buộc phải đến muộn hoặc hoãn lại, họ cũng vui vẻ chấp thuận.

- Bắt tay từng người lúc chào hỏi. Nếu bạn là một người đàn ông và đối diện là một phụ nữ, hãy để cho người đó chủ động bắt tay. Khi đã quen thân, người đồng giới thường hôn hai lần hoặc bốn lần lên má. Nam và nữ gặp nhau, chỉ bắt tay.
- Nếu người đối thoại của bạn gọi bạn bằng tên thì hãy làm tương tự nhưng để người đó chủ động.
- Hãy lắng nghe người đối thoại nói và không cắt lời họ. Tránh tỏ thái độ cao ngạo.
- Luôn để lại danh thiếp nêu tên, chức vụ, số điện thoại (kể cả số di động), địa chỉ email và website của bạn.
- Viết thư cảm ơn chủ nhà, tốt nhất là gửi fax về chất lượng buổi tiếp. Bạn cũng đừng ngạc nhiên nếu không nhận được câu trả lời bằng văn bản.
- Không nên đặt câu hỏi mang tính cá nhân, ví dụ về thu nhập của người đồng cấp Algeria hoặc đề cập trực diện những vấn đề mang tính quan điểm như tôn giáo, chính trị.

Đôn đốc công việc

- Do đặc tính “từ từ” như đã nêu ở trên, khi quan hệ giao dịch, giải quyết công việc với người Algeria, ta phải hết sức kiên trì, bám sát đối tác và không ngần ngại nhắc nhở họ. (Ở nơi khác việc nhắc nhở nhiều có thể gây “bực mình”, nhưng ở Algeria thì không).

5. Tìm hiểu các phương thức thanh toán và thu hồi nợ trong thương mại tại Algeria

Cơ cấu của hệ thống ngân hàng tại Algeria

Trong thời gian dài, hệ thống ngân hàng của Algeria chỉ giới hạn ở các cơ sở của Nhà nước trước khi mở cửa cho cạnh tranh. Nhờ vậy, một số ngân hàng của mạng lưới quốc tế đã thâm nhập thị trường này.

Ngày nay, một mặt, các ngân hàng công của Algeria (như CPA, BNA, BEA...) hoạt động theo lĩnh vực đặc thù và mặt khác, có các ngân hàng quốc tế trên thị trường như ngân hàng của Pháp (BNP Paribas, Société Générale, Natixis và Crédit Agricole).



Lựa chọn đồng tiền thanh toán

Theo quy định chung, việc lựa chọn đồng ngoại tệ do nước xuất khẩu ấn định. Trong quá trình đàm phán điều kiện hợp đồng, các bên sẽ thỏa thuận thời hạn, địa điểm và đồng tiền thanh toán. Đồng euro và đô la (USD) vẫn là hai ngoại tệ sử dụng nhiều nhất trong trao đổi thương mại mặc dù việc mở cửa thị trường Algeria cho các đối tác khác (Trung Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ...) cũng đưa vào những đồng tiền mới.

Phương thức thanh toán ưu tiên

Có hai phương thức thanh toán: Đó là các phương thức thanh toán gắn với ngoại thương và phương thức thanh toán thương mại nội địa.

*** Trong lĩnh vực ngoại thương**

- Tín dụng thư (L/C), nhờ thu và chuyển tiền tự do là những phương thức thanh toán chính tại Algeria. **Khi giao dịch với các đối tác mới, cần phải ưu tiên sử dụng tín dụng thư làm phương thức thanh toán.**

Ưu điểm: L/C là phương thức thanh toán an toàn nhất trong giao dịch ngoại thương, đặc biệt đối với nhà xuất khẩu. Nó cũng bảo đảm chất lượng hàng thông qua những chứng từ phải cung cấp như giấy chứng nhận chất lượng xuất xứ cho khách hàng.

Nhược điểm: L/C phải huy động nguồn tiền, đây thực sự là vấn đề đối với khách hàng Algeria vốn vẫn thường cần đến nguồn tài trợ cho các hoạt động giao dịch. Mặt khác, việc triển khai phương thức thanh toán này thường chậm chạp vì có nhiều bên tham gia như khách hàng, ngân hàng của khách, ngân hàng xác nhận trong trường hợp ngân hàng của khách không phải là ngân hàng hàng đầu. Chi phí giao dịch vì thế cũng tốn kém hơn.

Cũng cần phải biết rằng kể từ cuối 2018, nếu nhập khẩu hàng hóa dùng để bán lại nguyên trạng, các doanh nghiệp Algeria phải gửi 1 khoản tiền dự phòng (dạng ký quỹ) tại ngân hàng tương đương 120% giá trị lô hàng cần thanh toán 30 ngày trước khi hàng gửi đi. Điều này cũng đặt ra cho họ những vấn đề lớn về nguồn tiền huy động. Biện pháp này đã được chính quyền Algeria đưa ra nhằm kiềm chế nhập khẩu trong bối cảnh thâm hụt thương mại tăng cao.

- Nhờ thu: Phương thức thanh toán thứ hai mà các doanh nghiệp Việt Nam hay dùng với khách hàng Algeria là nhờ thu (sử dụng D/P at sight) có đặc cộc tối thiểu 25%. Theo quy định của Algeria, nhà nhập khẩu trong nước không được chuyển tiền đặt cọc. Vì vậy, khách muốn đặt cọc, phải chuyển từ nước thứ ba, ví dụ từ UAE, Pháp, Tây Ban Nha, Italia thông qua văn phòng đại diện, chi nhánh hoặc người thân.

Để đảm bảo an toàn, một số doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam còn sử dụng phương thức giao hàng gối đầu, đề nghị khách hàng Algeria trả tiền trước.

*** Thanh toán thương mại trong nước (tại Algeria)**

Có 05 phương thức thanh toán trong giao dịch thương mại trong nước:

- Thanh toán bằng séc

Theo luật Algeria, việc phát hành một tờ séc giả có nguy cơ dẫn đến việc người vi phạm bị truy cứu trách nhiệm hình sự, do vậy, sử dụng séc ngân hàng là phương tiện thanh toán an toàn nhất. **Việc thanh toán bằng séc được các doanh nghiệp tại Algeria ưu tiên sử dụng.**

Nghị định thực thi số 15-153 ngày 16/6/2015 quy định ngưỡng áp dụng cho việc thanh toán điện tử phải thực hiện bằng các phương tiện thẻ, séc, chuyển khoản thông qua các kênh ngân hàng và tài chính theo đó việc thanh toán này là bắt buộc đối với các khoản tiền lớn hơn hoặc bằng 5 triệu đina Algeria (DZD) dùng để mua hàng bất động sản; 1 triệu DZD để mua du thuyền, xe ô tô mới và các trang thiết bị công nghiệp mới, xe máy tại những đại lý độc quyền ô tô hoặc các nhà phân phối và nhà bán lại được phép hoạt động, hàng hóa có giá trị mua từ những người bán đá và kim loại quý, đồ cổ và tác phẩm nghệ thuật, đồ gỗ và động sản qua hình thức đấu giá.

Các phương tiện thanh toán điện tử cũng mang tính bắt buộc đối với các khoản chi dịch vụ cao hơn hoặc bằng 1 triệu DZD do các doanh nghiệp và một số tổ chức phi tài chính cung cấp.

Các phương tiện thanh toán điện tử tại Algeria thông dụng nhất là séc, chuyển khoản, thẻ thanh toán, trừ tài khoản, hối phiếu và lệnh phiếu.

Biện pháp này đã được đưa ra trong khuôn khổ đấu tranh chống rửa tiền và tài trợ khủng bố được quy định tại Luật số 05-01 ngày 6/2/2005 sửa đổi, bổ sung.

- Thanh toán bằng chuyển khoản

Việc chuyển khoản bảo đảm sự an toàn và nhanh chóng. Đặc biệt, phương thức này được sử dụng nhiều trong thanh toán của các cơ quan Nhà nước.

- *Thanh toán bằng tiền mặt*

Thanh toán bằng tiền mặt là phương tiện ít được các công ty sử dụng nhất do khó tìm hiểu nguồn gốc tiền. Tuy nhiên, nó vẫn được dùng làm phương tiện thanh toán trong một số lĩnh vực như nông sản thực phẩm.

- *Thanh toán bằng thẻ điện tử*

Việc thanh toán bằng thẻ điện tử bắt đầu được sử dụng bởi một số tác nhân kinh tế. Luật tài chính năm 2018 buộc mọi tác nhân kinh tế cung ứng các hàng hóa và dịch vụ cho người tiêu dùng phải đưa vào sử dụng các thiết bị đầu cuối về thanh toán điện tử trong thời hạn 01 năm kể từ công bố luật này để người tiêu dùng có thể thanh toán bằng thẻ điện tử. Việc tác nhân kinh tế không thực hiện nghĩa vụ này được xem là vi phạm và phải chịu mức phạt 50.000 DZD.

Tranh chấp và thu hồi nợ

Trong khuôn khổ quan hệ thương mại trong nước (tại Algeria), việc thanh toán được thực hiện trung bình trong vòng 30 ngày sau ghi hóa đơn nhưng những thời hạn này có thể thay đổi và vẫn tùy thuộc vào các doanh nghiệp. Thông thường nhà cung cấp đòi thanh toán ngay lập tức khi giao hàng trong giai đoạn đầu của quan hệ thương mại.

Trong trường hợp khách nợ tiền không trả, doanh nghiệp cung cấp hàng nên nhờ đến các nhà chuyên nghiệp trong lĩnh vực có khả năng đồng hành với mình trong việc thực hiện các bước đòi nợ: Đó là các công ty thu hồi nợ hoặc các văn phòng luật sư. Đây là hai phương thức tiếp cận khác nhau nhưng có chung mục đích là đòi lại tiền chưa trả.

Văn phòng luật sư cho phép quản lý các thủ tục tư pháp thích hợp nhằm thu hồi tiền chưa trả. Đối với loại hình tranh chấp này, để đạt được hiệu quả cần mất nhiều thời gian. Các thủ tục có thể kéo dài trước khi thành công. Vấn đề ngôn ngữ có thể đặt ra (hoàn toàn sử dụng tiếng A rập trong tòa án), do vậy, cần ưu tiên lựa chọn các văn phòng luật sư nổi tiếng.

Công ty thu hồi nợ giúp lấy lại tiền chưa trả. Công ty này có cách tiếp cận là ưu tiên quan hệ thương mại giữa chủ nợ và con nợ gắn liền với tính hiệu quả để có được sự thanh toán nhanh chóng. Công ty ưu tiên giải quyết bằng con đường hòa giải và nếu không có kết quả sẽ thực hiện các chiến lược phù hợp để giải quyết nhanh chóng. Nhờ biết rõ tình hình thực tế, công ty quản lý toàn bộ các tác nhân tham gia từ tư pháp đến thực thi các quyết định. Công ty có quy trình đặc biệt hiệu quả để quản lý tốt những xung đột và các khoản tiền không trả. Tương tự như với các văn phòng luật sư, chủ nợ cũng cần phải tìm đến các công ty thu hồi nợ hàng đầu trong lĩnh vực này.

Có bốn loại thủ tục tư pháp:

- Khởi kiện về mặt nội dung

Khởi kiện về mặt nội dung đề đòi nợ: Trong trường hợp này, quyết định của tòa sẽ buộc người mắc nợ chỉ phải thanh toán khoản nợ và có thể bồi thường thiệt hại khi có quyết định cuối cùng (có bản sao quyết định tòa án hoặc một văn bản công chứng có hình thức buộc thi hành) cho phép tịch biên tài khoản hoặc động sản và/hoặc bất động sản của người mắc nợ.

- Tịch thu tạm thời

Đó là tịch thu tài sản hoặc động sản và/hoặc bất động sản của người mắc nợ trong khuôn khổ tịch thu mang tính tạm thời. Thủ tục này cho phép chủ nợ tịch thu tài sản hoặc tài khoản của người mắc nợ để bảo đảm cho việc thu hồi nợ.

- Lệnh bắt buộc trả tiền

Một lệnh bắt trả tiền là lệnh buộc người mắc nợ phải thanh toán nợ. Khoản nợ này chỉ có thể được giao đối với khoản tiền đã được xác định, là tiền mặt, có thể đòi và được tuyên bằng văn bản.

Lợi thế: Đây là một thủ tục cho phép đạt được nhanh chóng bản sao quyết định tòa án hoặc một văn bản công chứng có hình thức buộc thi hành. Khi đó chủ nợ có thể tịch biên tài sản của người mắc nợ.

- Khởi kiện hình sự

Tại Algeria, việc phát hành một tờ séc không thanh toán được sẽ bị truy cứu trách nhiệm hình sự. Chủ nợ, người nắm giữ 01 tờ séc không trả thường phải dùng đến biện pháp khởi kiện hình sự vì cho rằng đây là phương tiện gây sức ép đủ mạnh đối với người mắc nợ. Do vậy, chủ nợ sẽ ở trong một vị thế khác khi có quyết định của tòa kết án người mắc nợ chịu án tù và phải thanh toán nợ. Trong trường hợp người này không có khả năng chi trả, quyết định của tòa không bảo đảm cho việc thanh toán.

Lưu ý:

Trong mọi trường hợp khách hàng không trả tiền, doanh nghiệp nên giao việc theo dõi hồ sơ cho một nhà chuyên nghiệp thu hồi nợ có kiến thức tốt về thị trường Algeria. Bởi người này có đủ thẩm quyền can thiệp vào tất cả các khía cạnh từ giai đoạn hòa giải đến tòa án. Hơn nữa, nhà chuyên nghiệp sẽ tạo điều kiện thu hồi nợ bằng cách hòa giải, đồng thời giảm được thời gian cũng như tổng chi phí của quá trình tố tụng.

II. THỊ TRƯỜNG SENEGAL

1. Senegal đặt mục tiêu tự cung tự cấp lúa vào năm 2023

Theo ông Moussa Baldé, Bộ trưởng Nông nghiệp và Trang thiết bị, Senegal đặt mục tiêu sẽ tự túc được lúa vào năm 2023.

Về chương trình tự túc lúa đã triển khai từ vài năm nay, ông cho biết, về kỹ thuật, Chính phủ Senegal đã chia mục tiêu này làm hai : Lúc đầu Senegal muốn đạt được 1 triệu tấn gạo ngay năm 2017 đối với lúa nước và 600.000 tấn đối với lúa nương. Tuy nhiên, những mục tiêu này đã không thực hiện được một phần do những « hạn chế » ở cả hai loại lúa nói trên.



Để đạt được những mục tiêu trên, Senegal cần thêm 50 ha lúa trái vụ và 50 ha khác trong vụ đông. Năm 2012, quốc gia Tây Phi này mới sản xuất được 400.000 tấn tóc song đến năm 2020, con số này có thể đạt 1.400.000 tấn.

Theo Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ, năm 2020, Senegal có thể phải nhập khẩu 1,25 triệu tấn gạo. Tháng 4 vừa qua, Chính phủ Senegal đã triển khai chiến dịch phân phát lương thực cứu trợ tới những người dân gặp khó khăn trong bối cảnh đại dịch Covid-19. Khoảng 1 triệu hộ gia đình trên cả nước, tương đương khoảng 8-10 triệu người được cứu trợ, trong đó mỗi hộ gia đình được nhận 1 khẩu phần gồm dầu ăn, đường, xà phòng, mỳ và gạo, trị giá khoảng 109 USD.

2. Senegal đã thu hoạch được 5000 tấn đỗ lạc từ đầu vụ 2020

Theo Bộ trưởng Nông nghiệp và Trang thiết bị nông thôn, ông Moussa Baldé, khoảng 5000 tấn đỗ lạc đã được thu hoạch kể từ đầu vụ (từ 1/12/2020). Năm nay, sản lượng lạc ước đạt 1 800 000 tấn củ.

Ông Baldé cũng cho biết Chính phủ Senegal sẽ cấm xuất khẩu 100.000 tấn hạt lạc có xác nhận để dành cho vụ nông nghiệp sau. Ủy ban liên ngành đỗ lạc Senegal (Cnia) và Chính phủ nước này đã thống nhất ấn định mức giá 1 kg lạc là

250 franc CFA (*1 USD khoảng 540 FCFA*). Quyết định này đã được tất các tác nhân tham gia ngành hàng hưởng ứng.

Senegal là nước sản xuất lạc lớn thứ ba châu Phi sau Nigeria và Sudan.

Trong vụ lạc trước (từ tháng 12/2019 đến tháng 5/2020), việc xuất khẩu đồ lạc, chủ yếu sang Trung Quốc đã làm cho các nhà máy ép dầu sở tại gặp nhiều khó khăn. Các doanh nghiệp chế biến lạc của Senegal như Sonacos, Copéol, West African Oil, Complexe agro-industriel de Touba (Cait) bị thiếu nguyên liệu, phải ngừng một phần hoạt động và sa thải hàng loạt nhân công.

Với giá mua 1 kg lạc có thể lên tới 325 FCFA, các thương nhân Trung Quốc có mặt tại tất các cánh đồng ngay từ đầu vụ thu hoạch đã dễ dàng mua được phần lớn sản lượng lạc do giá trần mà chính phủ Senegal ấn định chỉ ở mức 210 FCFA. Trung Quốc và Senegal đã ký một thỏa thuận cho phép xuất khẩu đồ lạc sang quốc gia đồng nhất thể giới mà không chịu bất kỳ loại thuế nào trong khi dầu lạc bị đánh thuế rất cao và khô dầu, một sản phẩm đồng hành lại bị cấm nhập khẩu vào Trung Quốc.

3. Các doanh nghiệp nước ngoài nắm giữ 26% lĩnh vực kinh tế tư nhân của Senegal

Theo Bộ trưởng Kinh tế, Kế hoạch và Hợp tác ông Amadou Hott, các doanh nghiệp nước ngoài chiếm 26% lĩnh vực kinh tế tư nhân của Senegal và đóng góp 400 tỷ franc CFA cho Nhà nước Senegal mỗi năm dưới hình thức nộp thuế các loại (*1 USD khoảng 540 FCFA*). 74% các doanh nghiệp có doanh thu trên 1 tỷ franc CFA do người Senegal làm chủ sở hữu.

4. Xuất khẩu gạo của Ấn Độ sang Senegal và Benin tăng mạnh

Senegal và Benin nằm trong số 4 khách hàng nhập khẩu gạo non basmati nhiều nhất của Ấn Độ bên cạnh Bangladesh và Nepal.



Xuất khẩu gạo non-basmati của quốc gia Nam Á này chủ yếu sang châu Phi đã tăng 61% lên 7,6 triệu tấn giai đoạn từ tháng 1 đến tháng 10/2020. Để tái tạo lại nguồn dự trữ, các nhà nhập khẩu đã mua gạo Ấn Độ có giá rẻ hơn so với các nước cạnh tranh, đặc biệt là Thái Lan, hiện đang chịu hạn hán tồi tệ nhất kể từ 4 thập kỷ nay.

Tính chung cả năm 2020, Hiệp hội các nhà xuất khẩu gạo Ấn Độ ước tính kim ngạch xuất khẩu gạo có thể tăng 42% đạt mức kỷ lục 14 triệu tấn.

5. Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Senegal 10 tháng 2020

Trong 10 tháng đầu năm nay, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Senegal đạt 33,67 triệu USD, giảm 13,3% so với cùng kỳ năm trước do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19. Ngoại trừ gạo bánh kẹo, các sản phẩm từ ngũ cốc và hàng rau quả có kim ngạch tăng, thì xuất khẩu các mặt hàng còn lại đều giảm. Đáng chú ý là xuất khẩu gạo sau 6 tháng đầu 2020 tăng mạnh bắt đầu giảm sút do Senegal đã mua đủ lượng gạo dự trữ để phòng dịch Covid-19. Kim ngạch xuất khẩu gạo đạt gần 15 triệu USD, giảm 26,4% so với cùng kỳ năm trước và chiếm 44,5% tổng kim ngạch xuất khẩu sang Senegal.

III. THÔNG TIN CHUYÊN ĐỀ VỀ HỘI NHẬP CHÂU PHI



1. Triển vọng hiện thực hóa Hiệp định thương mại tự do lục địa châu Phi

Hội nghị thượng đỉnh bất thường của Hội đồng các nguyên thủ quốc gia và người đứng đầu các chính phủ Liên minh châu Phi (AU - cơ quan có thẩm quyền cao nhất) đã đưa ra tối hậu thư cho những nước chưa sẵn sàng giao dịch trong khuôn khổ Hiệp định AfCFTA, với thời hạn phê chuẩn hiệp định và đệ trình các đề nghị thuế quan trước ngày 30/6/2021.

Trong khi đó, nhiều nền kinh tế quan trọng nhất của châu Phi, trong đó có Nam Phi, sẽ bắt đầu giao dịch hàng hóa miễn thuế trong khuôn khổ nội khối từ ngày 1/1/2021, khi hiệp định vốn được thông qua từ lâu AfCFTA bắt đầu giai đoạn thực thi.

Bộ trưởng Thương mại, Công nghiệp và Cạnh tranh Nam Phi (DTIC) Ebrahim Patel cho rằng thỏa thuận này sẽ là động lực quan trọng cho các nhà đầu tư nước ngoài đặt nhà máy sản xuất ở châu Phi vì lục địa này sẽ cung cấp cho các nhà sản xuất một thị trường lớn hơn nhiều so với bất kỳ nước nào trong số 54 quốc gia riêng lẻ của châu Phi.

Bộ trưởng Patel kỳ vọng rằng ngoài Nam Phi, hầu hết các nước lớn khác của châu Phi sẽ nằm trong số những nền kinh tế đầu tiên mở cửa thị trường vào ngày lịch sử đó.

Dưới sự chủ trì của Tổng thống Nam Phi Cyril Ramaphosa, Chủ tịch AU 2020, Hội nghị thượng đỉnh Hội đồng các nguyên thủ quốc gia và người đứng đầu chính phủ AU đã họp phiên bất thường, trực tuyến ngày 5/12/2020 để chuẩn bị cho giao dịch tự do “có ý nghĩa thương mại” bắt đầu vào ngày 1/1 tới trong khuôn khổ AfCFTA.

Tổng thống Nam Phi Cyril Ramaphosa cho rằng AfCFTA sẽ thúc đẩy thương mại nội khối, thúc đẩy công nghiệp hóa, khả năng cạnh tranh và góp phần tạo việc làm, đồng thời hiệp định sẽ mở ra các chuỗi giá trị khu vực tạo điều kiện thuận lợi cho sự hội nhập có ý nghĩa của châu Phi vào nền kinh tế toàn cầu.

AfCFTA cũng sẽ cải thiện triển vọng của châu Phi như một điểm đến đầu tư hấp dẫn và giúp tăng cường trao quyền và tự do cho phụ nữ châu Phi, bằng cách cải thiện khả năng tiếp cận các cơ hội thương mại.

Theo dự kiến trước đó của Liên minh châu Phi, AfCFTA bắt đầu giai đoạn thực thi từ ngày 1/7 vừa qua, nhưng đại dịch COVID-19 làm đình trệ các cuộc đàm phán và AU ấn định thời hạn mới cho việc thực thi hiệp định từ ngày 1/1/2021.

Ban thư ký AfCFTA – do đại diện của Nam Phi Wamkele Mene đứng đầu – đã tạo ra một nền tảng trực tuyến đặc biệt an toàn để các nước thương lượng về các nhượng bộ thuế quan và các quy tắc xuất xứ quan trọng.

Bộ trưởng DTIC Patel giải thích rằng các cuộc đàm phán này cơ bản đã hoàn thành và cho phép một số giao dịch bắt đầu vào ngày 1/1 tới đối với những sản phẩm mà các quốc gia thành viên đã đồng thuận về quy tắc xuất xứ và các quốc gia phê chuẩn AfCFTA đã đệ trình đề nghị giảm thuế. Hiệp ước bắt buộc các quốc gia thành viên xóa bỏ thuế quan đối với ít nhất 90% hàng hóa nhập khẩu từ các quốc gia AfCFTA khác.

Cho đến nay, tất cả các nước châu Phi, trừ Eritrea, đã ký kết AfCFTA và 34 quốc gia đã phê chuẩn hiệp định. Tuy nhiên, trước Hội nghị thượng đỉnh bất thường ngày 5/12 vừa qua, chỉ có 10 quốc gia đã phê chuẩn AfCFTA và gửi đề xuất thuế quan gồm Chad, Cộng hòa Congo, Ai Cập, Guinea Xích đạo, Eswatini, Gabon, Mauritius, Namibia, Sao Tome & Principe và Nam Phi.

Bộ trưởng Patel cho rằng con số này dường như đang tăng nhanh, bởi Hội nghị thượng đỉnh ngày 5/12 đã tạo ra động lực cho các nền kinh tế lớn khác kịp thời tham gia vào ngày 1/1 hoặc ngay sau đó.

Nền kinh tế lớn nhất châu Phi Nigeria, ban đầu miễn cưỡng tham gia AfCFTA, đã thông báo cho AU vào buổi sáng của Hội nghị thượng đỉnh rằng Nigeria đã phê chuẩn hiệp định. Điều đó có nghĩa là các nền kinh tế lớn nhất đều

đã phê chuẩn hiệp định, gồm Ai Cập, Nam Phi, Nigeria, Ghana... Bộ trưởng Patel đánh giá Nigeria đã đẩy nhanh tất cả các quá trình liên quan và sẽ sớm đệ trình các đề nghị thuế quan. Những kỳ vọng cũng hướng tới nhiều nước lớn như Kenya, Uganda, Rwanda, Algeria...

Đại diện của Nam Phi cho rằng Morocco, nền kinh tế lớn khác của châu Phi, vốn chưa phê chuẩn AfCFTA, sẽ nhanh chóng phê chuẩn hiệp định bởi thời điểm thực thi thỏa thuận quan trọng này đã được ấn định.

Các bộ trưởng Thương mại AfCFTA đã đệ trình quy tắc xuất xứ đối với 81% các dòng thuế lên Hội đồng các nguyên thủ quốc gia và người đứng đầu chính phủ AU và đã được thông qua; đây là cơ sở để các quốc gia đưa ra các đề nghị thuế quan của nước mình.

Đề nghị thuế quan được Nam Phi đưa ra trong khuôn khổ AfCFTA vẫn cần Botswana phê chuẩn, bởi Botswana, cùng với Lesotho, Namibia, Eswatini và Nam Phi, là các thành viên của Liên minh thuế quan miền Nam châu Phi (SACU), nghĩa là bất kỳ hiệp định thương mại tự do nào của một thành viên đều cần sự phê chuẩn của tất cả thành viên SACU. Botswana cho biết nước này đang trong quá trình cân nhắc đề nghị thuế quan chung của SACU.

Ban thư ký AfCFTA cũng đã nhận được đề nghị từ Cộng đồng Kinh tế Tây Phi (ECOWAS) và từ Cộng đồng Đông Phi (EAC); về cơ bản, tất cả các liên minh thuế quan hiện đã đưa ra đề nghị.

Các nước thành viên AfCFTA cũng tích cực chuẩn bị hệ thống hậu cần vận chuyển để đảm bảo luồng hàng hóa lưu thông trôi chảy. Đại diện của Nam Phi cho rằng tất nhiên sẽ có những trục trặc và thử thách song ít nhất khung pháp lý hiện đã được phân tích và tất cả các bước quan trọng cần thiết đã hoàn thành. Đó là một khuôn khổ pháp lý cho phép một thị trường đủ lớn để các nhà đầu tư muốn mở nhà máy của riêng họ ở châu Phi thay vì ở châu Á, châu Âu hoặc châu Mỹ.

Châu Âu phải mất nhiều thập kỷ để hình thành một khối thương mại duy nhất gồm 27 thành viên. Do đó, sẽ có thêm các quốc gia tham gia sau khi AfCFTA bắt đầu thực thi và các quốc gia vẫn có quyền gửi đề nghị nhượng bộ thuế quan cho đến cuối tháng 6/2021.

Lục địa châu Phi chiếm 17% dân số thế giới song chỉ đóng góp 3% Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) toàn cầu. Một trong những hạn chế lớn để nâng cao sản lượng là quy mô thị trường địa phương nhỏ. Do đó, AfCFTA tạo ra sự khởi đầu của khung pháp lý cho nền kinh tế theo quy mô.

Ngoài ra, Hội nghị thượng đỉnh ấn định thời hạn hoàn tất các cuộc đàm phán về quy tắc xuất xứ cho 19% số dòng thuế còn lại. Các quy tắc xuất xứ đóng vai trò rất quan trọng trong bất kỳ hiệp định thương mại tự do nào, bởi vì chúng quy định mức độ một sản phẩm cụ thể phải được sản xuất trong khu vực thương mại tự do để sản phẩm đó đủ điều kiện giao dịch miễn thuế trong khu vực.

Hội nghị thượng đỉnh cũng thống nhất ngày 30/6/2021 là thời hạn cuối cùng để các nước đệ trình đề nghị tự do hóa thương mại trong 5 lĩnh vực dịch vụ chính, gồm dịch vụ kinh doanh, truyền thông, tài chính, du lịch và vận tải.

Thời hạn để các nước thành viên AfCFTA đệ trình các đề nghị trong 7 lĩnh vực dịch vụ còn lại là ngày 31/12/2021 và dành ưu tiên tự do hóa các lĩnh vực dịch vụ y tế và giáo dục do những nhu cầu bức thiết do đại dịch COVID-19 gây ra.

2. Nigeria phê chuẩn Hiệp định thương mại tự do châu Phi

Ngày 11/11, Chính phủ Nigeria thông báo đã phê chuẩn Hiệp định thương mại tự do khu vực châu Phi (AfCFTA), trước khi thời hạn chót kết thúc vào ngày 5/12/2020.

"Hội đồng Điều hành Liên bang (FEC) ngày hôm nay đã phê chuẩn tư cách thành viên của Nigeria trong Khu vực Thương mại Tự do châu Phi (AfCFTA), trước hạn chót ngày 5/12/2020. Hiệp định AfCFTA sẽ có hiệu lực vào ngày 1/1/2021", Chính phủ Nigeria đưa ra thông báo trên trang Twitter.



Tổng thống Nigeria Muhammadu Buhari

Theo đó, Nigeria, nền kinh tế lớn nhất và đông dân nhất châu Phi đã trở thành quốc gia mới nhất phê chuẩn tư cách thành viên Hiệp định AfCFTA. Theo Ủy ban Kinh tế châu Phi Liên hợp quốc (UNECA), AfCFTA là khu vực thương mại tự do lớn nhất thế giới về số lượng các quốc gia thành viên tham gia kể từ khi Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) được thành lập.

AfCFTA hiện là khu vực thương mại tự do bao gồm 54 trong số 55 quốc gia thuộc AU ký kết tại Kigali, Rwanda vào ngày 21/3/2018, trong đó các nước

cam kết cắt giảm 90% thuế quan trong thời hạn 5 năm. Eritrea hiện là quốc gia duy nhất còn lại chưa phê chuẩn thỏa thuận trước thời hạn cuối cùng ngày 5/12/2020.

AfCFTA dự kiến sẽ có hiệu lực từ ngày 1/1/2021, trong khi các cuộc thảo luận quan trọng sẽ diễn ra theo hình thức trực tuyến. Đại dịch COVID-19 đã gây ra các tác động tiêu cực, làm gián đoạn quá trình thực thi thỏa thuận. Hiệp định AfCFTA ban đầu dự kiến sẽ có hiệu lực từ đầu tháng 7/2020.

Hiệp định AfCFTA nhằm mục đích gắn kết 1,3 tỷ người, tạo ra một khối kinh tế trên 4.000 tỷ USD, có thể mở ra một kỷ nguyên phát triển mới tại khu vực châu Phi. Theo nhà phân tích Amaka Anku, thuộc Eurasia Group, thỏa thuận này là một bước đi tích cực, nhưng các quốc gia AU vẫn còn phải rất nỗ lực để có thể thực hiện, vì sự khác biệt quan trọng vẫn tồn tại, không chỉ giữa các nước, mà còn giữa các tiểu vùng, các khối khu vực.

Theo số liệu của AU, kim ngạch thương mại giữa các nước châu Phi hiện đang thấp hơn rất nhiều so kim ngạch giữa các nước châu Phi với các khu vực khác trên thế giới. Thương mại nội khối châu Phi chỉ chiếm 16% trong tổng giá trị thương mại của toàn châu lục, thấp hơn so mức 19% tại Mỹ Latinh, 51% ở châu Á, 54% ở Bắc Mỹ và 70% ở châu Âu.

Trước đó, tháng 10 vừa qua, AU cũng đã kêu gọi các quốc gia thành viên nhanh chóng dỡ bỏ các hàng rào phi thuế quan trong thương mại nội khối nhằm thúc đẩy quá trình thực hiện hóa Hiệp định AfCFTA.

UNECA cũng ước tính rằng Hiệp định AfCFTA sẽ có tiềm năng thúc đẩy thương mại nội khối châu Phi thêm 52,3% vào năm 2022 bằng cách loại bỏ thuế quan nhập khẩu và có thể tăng gấp đôi thương mại nếu các hàng rào phi thuế quan cũng được dỡ bỏ.

3. Khai thông dòng chảy thương mại trong Châu Phi

Chính thức có hiệu lực từ tháng 1-2021, Hiệp định thương mại tự do châu Phi (AfCFTA) được kỳ vọng làm thay đổi diện mạo kinh tế, cũng như cuộc sống của toàn bộ người dân châu lục. Song, dòng chảy thương mại trì trệ, phần lớn do tình trạng “lạm phát” các hàng rào thuế quan và phi thuế quan, đẩy lên quan ngại về triển vọng hiện thực hóa dự án khu vực thương mại tự do lớn nhất thế giới này.

Còn chưa đầy 01 tháng nữa, AfCFTA sẽ đi vào cuộc sống. Nhằm tạo thuận lợi cho việc triển khai và đón đầu các cơ hội to lớn từ FTA lịch sử, Liên minh châu Phi (AU) thúc giục các quốc gia thành viên nhanh chóng gỡ bỏ các hàng rào thương mại nội khối. Trong thông báo hôm 4-10, người đứng đầu Ủy ban Thương mại và Công nghiệp của AU nêu rõ, nếu “ma trận” các hàng rào thuế quan và phi thuế quan hiện được áp đặt tràn lan ở châu Phi không được giải quyết rốt ráo, thì việc triển khai AfCFTA sẽ gặp vô vàn khó khăn. AU nhấn mạnh, thành công của AfCFTA phụ thuộc rất lớn vào nỗ lực của các chính phủ 54 quốc gia thành viên, nhất là rà soát và giảm bớt, tiến tới loại bỏ các hàng rào thương mại.

Lời kêu gọi trên được đưa ra trong khuôn khổ chiến dịch truyền thông mang tên “Đơn giản hóa thương mại” (Trade Easier Campaign), do AU phối hợp Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển (UNCTAD) phát động. Trong đó, nêu đích danh các loại hàng rào phi thuế quan, đồng thời đưa ra các khuyến nghị về giải pháp hiệu quả nhằm loại bỏ những trở ngại với thương mại nội khối. AU và UNCTAD cũng ra mắt trang thông tin trực tuyến, khuyến khích các doanh nghiệp châu lục phát hiện và thông báo tới các cơ quan chức năng về những rào cản bất hợp lý mà họ gặp phải trong quá trình hoạt động.

Chính thức ra mắt năm 2019 sau chặng đường đàm phán cam go suốt 17 năm, AfCFTA được đánh giá có tiềm năng lớn, mang đến nhiều cơ hội cho khu vực cũng như giới đầu tư quốc tế. Ủy ban Kinh tế Liên hợp quốc về châu Phi ước tính, AfCFTA sẽ mở rộng cánh cửa giao thương cho thị trường châu Phi có giá trị 2.500 tỷ USD, thúc đẩy thương mại nội khối tăng 52% vào năm 2022, đồng thời cải thiện đáng kể đời sống của khoảng 1,3 tỷ dân tại lục địa vốn bị gấn với đói nghèo và xung đột. Theo AU, AfCFTA giúp châu Phi bảo đảm tăng trưởng, tạo thêm việc làm, giảm nghèo, thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, thúc đẩy phát triển công nghiệp và hội nhập kinh tế toàn cầu sâu rộng và hiệu quả hơn.

Tuy nhiên, trở ngại với châu Phi cũng không nhỏ. Hiện châu lục này phụ thuộc rất nhiều vào xuất khẩu hàng hóa và nông sản; công nghiệp phát triển chậm lại, thậm chí gần như ngưng trệ ở một số nơi. Chỉ chiếm chưa đầy 3% thị phần thương mại toàn cầu, châu Phi càng gặp khó khăn trong mục tiêu đa dạng hóa xuất khẩu. Thương mại nội khối châu Phi chỉ chiếm 16% trong tổng giá trị giao dịch của toàn châu lục. Đây là tỷ trọng thấp hơn nhiều so các mức 51% ở châu Á, 54% ở khu vực Bắc Mỹ, hay 70% ở châu Âu.

Vì vậy, AfCFTA được đánh giá sẽ giúp “lục địa đen” thay đổi sân chơi thương mại của chính mình. Theo đó, thay vì chỉ tập trung hướng tới các đối tác xa xôi ở tận châu Âu, hay Mỹ, nay với AfCFTA, các nước châu Phi có cơ hội lớn để tăng cường giao thương với nhau, bổ sung cho nền kinh tế của nhau để cùng phát triển. AU ước tính, khi AfCFTA được kích hoạt đầy đủ, chỉ riêng việc dỡ bỏ hàng rào thuế quan có thể làm tăng tỷ trọng thương mại nội bộ châu Phi lên mức 60% sau ba năm nữa. Con số này thật sự ấn tượng, so mức 16% hiện tại. Nếu dỡ bỏ thành công các hàng rào phi thuế quan, châu Phi còn có thể thu về 20 tỷ USD mỗi năm từ trao đổi thương mại nội khối gia tăng. Con số này cũng lớn hơn nhiều so mức 3,6 tỷ USD mà các nước châu Phi ước tính phải chi trả để thực hiện loại bỏ các rào cản này.

Còn ý kiến cho rằng, châu Phi chưa được chuẩn bị kỹ càng cho mức độ cạnh tranh cao theo FTA thế hệ mới. Ngoài những điểm bất lợi cố hữu như bất ổn chính trị và xung đột triền miên, cơ sở hạ tầng yếu kém, thiếu hụt khung pháp lý và chính sách ưu đãi chung, thì thực tế hệ thống hàng rào thuế quan và phi thuế quan được áp đặt chồng chéo là yếu tố chính cản trở thương mại của châu lục. AfCFTA được kỳ vọng thúc đẩy khơi thông dòng chảy thương mại, trước mắt

phục vụ mục tiêu khôi phục kinh tế sau đại dịch Covid-19, đồng thời chuẩn bị cho giai đoạn mới thúc đẩy hội nhập và tăng trưởng kinh tế ở châu Phi.

IV. CƠ HỘI KINH DOANH

1. Tại Algeria

DANH SÁCH DOANH NGHIỆP XUẤT NHẬP KHẨU NÔNG SẢN TẠI ALGERIA

Sản phẩm/ nhóm hàng có nhu cầu	Tên cơ quan/doanh nghiệp	Thông tin về doanh nghiệp
Nhập khẩu tinh bột sắn	SARL ALGE- RIE COF THE	Người liên hệ: Ông Mourad SEDDIKI, Tel: (213)0 661 76 35 73; Fax: (213)0 555 67 60 95 Email: mouradmourad70@gmail.com ; Địa chỉ: 23 RUE RACHID LEFKIR -EL MOURADIA-ALGER
Nhập khẩu chè xanh	Chambre de Commerce et d'Industrie Hoggar, Algérie	Tel : +213 29311390 ; Fax : +213 29311392 ; Email : cci.hoggar@hotmail.com ; elhoggarfroid@gmail.com
Xuất khẩu chân gà	SARL CHALYN EX- PORT CORPO- RATE GROUP	Mobile: +213 550 14 65 91 E-Mail: kerdjadj.lynda2012@gmail.com
Nhập khẩu hạt điều thô	Eurl Globalne- gos B to B Der- radji	Residence du Rocher, bl Thikharoubine Sidi Admed, Bejaia, Algeria Tel: +213 3417549; +231 672033980; Email: salahderradji@yahoo.fr
Nhập khẩu sợi dây	Sarl Bioretanne	Tel: 00213560061130; Email: eurl.bioretanne@live.com
Nhập khẩu cà phê thô	Société Afri- cafe	Email: fatihhamdani13@gmail.com ; web: www.africaf-dz.com
Nhập khẩu sữa bột	Sarl Laiterie Soummam	Địa chỉ: Route Nationale N026 Taharacht 06001 Akbou Bejaia,Algerie Tel: 0021334356820/0021334356060 Fax: 0021334359592; Mobile: 00213770942880; Email: seddiksadi@soummam-dz.com
Nhập khẩu sữa bột	SPA Laiterie Drâa Ben KHEDDA	Liên hệ: Ông Sofiane Hasseni; Địa chỉ: Rue Kasri Admed BP 102 D.B.K Tizi-Ouzou, Algeria, Mobile: +213560837526 Fax:+21326272020; Email: marketing@laiteriedbk.dz
Nhập khẩu cà phê, hạt tiêu	EURL ALICO EST	Người liên hệ: Ông AKOUBACHE Rabah, Địa chỉ: Lotissement 225 lots zone d'activite artisanale 1ere tranche, Wilaya Ouled savor/Setif; Email: alico_est_2005@yahoo.fr
Xuất khẩu chân gà	Société Sarl Al- geria Agro Pro- cess	Địa chỉ: Medea, Algeria, Mob:00213 555071540 E-mail: fouadhentour@gmail.com
Nhập khẩu hạt điều	SPA MAM	Liên hệ: Ông Mestar Ahcene, TGD; Email: a.mestar@spamami.com ; info@spamami.com

Nhập khẩu ớt đen	Sarl Pampel's	Người liên hệ: Mr Mohamed Khodja, Mob : 00213550567829, Email: pampels-ialgerie@hotmail.com
---------------------	---------------	--

2. Tại Senegal

Danh sách doanh nghiệp xuất nhập khẩu Senegal trong các lĩnh vực

<http://vietnamexport.com/danh-sach-doanh-nghiep-senegal-trong-cac-linh-vuc/vn2532556.html>



Thông tin chi tiết, xin liên hệ:

Thương vụ Việt Nam tại Algeria kiêm nhiệm Gambia, Mali, Niger và Senegal.

Tham tán Thương mại: Hoàng Đức Nhuận

Địa chỉ: Villa 30, boulevard du 11 Decembre 1960, El Biar, Alger

Điện thoại: +21321946070 ; Fax: +213 21946070

ĐTDD : +213559 50 26 58 ; Email: dz@moit.gov.vn