

BẢN TIN THỊ TRƯỜNG CHÂU PHI, TÂY Á, NAM Á

SỐ 9 – THÁNG 3 NĂM 2016

I. TÌNH HÌNH KINH T KHU V C

1. Tuy-ni-di, n c xu t kh u đ u ô-liu s 1 th gi i n m 2015
2. Xu t kh u g o c a n n m 2016 đ báo gi m
3. N n kinh t I-ran h a h n tr i đ y trong n m 2016

II. C CH CHÍNH SÁCH TH NG M I

1. Th Nh K ban hành quy t nh cu i cùng v vi c i u tra ch ng l n tránh thu ch ng bán phá giá i v i s n ph m á granite nh p kh u t Vi t Nam và v vi c i u tra áp đ ng bi n pháp t v i v i s n ph m i n tho i đi ng
2. n ra thông báo k t lu n cu i cùng v vi c i u tra ch ng bán phá giá v i máy ch bi n nh a (plastics processing machine or injection moulding machines)
3. M a r c c m s đ ng túi nh a k t 1 tháng 7 n m 2016
4. -r p Xê-út t m đ ng thông quan m t hàng tôm có ngu n g c t Vi t Nam

III. TRAO I TH NG M I GI A VI T NAM VÀ CÁC N C TRONG KHU V C

1. Xu t kh u sang m t s th tr ng khu v c tháng 2/2016
2. Nh p kh u t m t s th tr ng khu v c tháng 2/2016
3. M i m t hàng xu t nh p kh u chính c a Vi t Nam sang khu v c n m 2015

IV. HO T NG XÚC TI N TH NG M I, H I CH , TRI N LÂM

1. T ng c ng h p tác kinh t th ng m i v i Tanzania, Mozambique và Iran
2. K h p l n th ba Ti u ban Th ng m i h n h p Vi t Nam - n thành công t t p

V. C H I GIAO TH NG

VI. PH L C: CHUYÊN V G O

V TH TR NG CHÂU PHI, TÂY Á, NAM Á - B CÔNG TH NG

Địa chỉ: 54 Hai Bà Trưng, Hà Nội | Tel: 0422205479 | Fax: 0422205517 | Email: vcptana@moit.gov.vn

I. TÌNH HÌNH KINH T KHU V C

1. Tuy-ni-di, n c xu t kh u đ u ô-liu s 1 th gi i n m 2015

N m 2015, Tuy-ni-di ã xu t kh u 311.000 t n đ u ô-liu và tr thành qu c gia xu t kh u s 1 th gi i v s n ph m này, v t lên Italia (208.000 t n) v i doanh thu trên hai t ina (t ng ng 935 tri u euro).



Tuy nhiên nh ng k t qu này ch a h n có th duy trì c lâu. Nguyên nhân là vì 2015 là n m c bi t khó kh n i v i Italia khi i u ki n khí h u x u, gây ra s bùng phát c a các lo i vi khu n. Ng c l i, Tuy-ni-di l i có m t n m thành công khi trùng v i vi c thu ho ch ô-liu đi n ra hai n m m t l n.

N m 2016, Tuy-ni-di có th s gi m vài b c nh ng do ã c ng c c v trí c a mình, nh t là trong l nh v c đ u ô-liu óng gói, l i nhu n xu t kh u m t hàng này có kh n ng s cao h n.

2. Xu t kh u g o c a n niên v 2015-2016 đ báo gi m



C quan th ng trú B Nông nghi p M (USDA Post) đ báo xu t kh u g o c a n niên v 2015-2016 (tháng 10 – tháng 9) t 8 tri u t n (3,5 tri u t n g o Basmati và 4,5 tri u t n g o lo i khác), gi m 33% so v i n m tr c và gi m 8,5 tri u t n so v i c tính ban u c a USDA.

Nguyên nhân chủ yếu của tình trạng này là do nhu cầu nhập khẩu giảm từ các thị trường truyền thống tại Trung Đông, châu Phi và các nước láng giềng của Ấn Độ như Bangladesh và Sri Lanka.

USDA Post tính xuất khẩu gạo của Ấn Độ năm 2016-2017 tiếp tục giảm xuống còn 7 triệu tấn do nguồn cung nội địa thất bại. Dự báo này có thể tăng tùy thuộc vào giảm giá của gạo Ru-pi Ấn Độ so với giá gạo toàn cầu.

Theo USDA Post, tổng kho dự trữ năm 2015-2016 của Ấn Độ là 13,3 triệu tấn, giảm hơn 4 triệu tấn so với năm 2014-2015. Sản lượng gạo của Ấn Độ năm 2015-2016 đạt 103 triệu tấn, giảm 2 triệu tấn so với con số 105,5 triệu tấn trong năm 2014-2015.

Giá bán gạo tại Ấn Độ tháng đầu năm tăng lên do chi phí tăng của chính phủ để chi trả sản lượng thu hoạch chính năm 2015 đã bán ra thị trường.

3. Kinh tế Iran ảnh hưởng trong năm 2016

Sau những biến động của thị trường dầu mỏ, Iran đang thu hút các nhà nghiên cứu đánh giá rất cao về tiềm năng kinh tế. Thứ nhất, Iran có những ưu tiên khác biệt: đầu tư chính sách, cải thiện lao động dồi dào, nguồn tài nguyên thiên nhiên khổng lồ. Thứ hai, Iran là quốc gia đứng đầu thế giới về trữ lượng dầu mỏ và thứ hai về trữ lượng khí đốt thiên nhiên.



Mới đây, trong chuyến thăm 2 nước châu Âu là Italia và Pháp của Tổng thống Iran - Hasan Rowhani, Iran đã ký hàng loạt thỏa thuận kinh tế. Theo đó, chi tính riêng các hợp đồng kinh tế với Italia trị giá 17 tỷ euro, bao gồm hợp tác trên các lĩnh vực năng lượng, cơ sở hạ tầng, sắt thép, đóng tàu...

Nhiều doanh nghiệp của các nước kinh tế phát triển như Mỹ, Nhật Bản, Anh, Tây Ban Nha, Pháp và các nước kinh tế đang phát triển như Trung Quốc đã có những chuyến đi tích cực để hợp tác đầu tư vào Tehran.

Nhận chuyến công du gần đây của Chủ tịch Trung Quốc - Tập Cận Bình của mình tại Iran, Bắc Kinh và Tehran cũng đã có những mối quan hệ mật thiết tác động đến toàn diện. Trung Quốc hiện đang hỗ trợ Iran trở thành thành viên đầy đủ của Tổ chức Hợp tác Thượng Hải (SCO). Thứ ba, Tổng thống Nga - Putin cũng đã thăm Iran để tìm cách mở rộng hợp tác kinh tế.

Mặc dù cánh cửa đang mở rộng cho nền kinh tế Iran nhưng khi phân tích cho rõ ràng, còn những hạn chế phía trước của quốc gia này cũng còn lắm chông gai. Theo đó, các nhà đầu tư vẫn còn dè chừng bởi những yếu tố như: hệ thống ngân hàng Iran đang chìm trong nợ nần, hệ thống pháp luật lạc hậu, tình trạng tham nhũng, quan liêu, thất nghiệp, tình hình kinh tế và tình trạng bất ổn của công nghệ tiên tiến do bị cô lập trong môi trường quốc tế. Khi này các nhà đầu tư quan trọng nhất chính là người Iran bản địa. Vì vậy, mục tiêu đầu tư trong năm 2016 và những năm tiếp sau thì Iran cần có những chính sách thu hút đầu tư.

[Back to the top](#)

VỀ THỊ TRƯỜNG CHÂU PHI, TÂY Á, NAM Á - BÊN CÔNG THƯƠNG

Địa chỉ: 54 Hai Bà Trưng, Hà Nội | Tel: 0422205479 | Fax: 0422205517 | Email: vcptana@moit.gov.vn



SOLID CONVERTER PDF

To remove this message, purchase the product at www.SolidDocuments.com

II. C CH CHÍNH SÁCH TH NG M I

1. Th Nh K ban hành quy t nh cu i cùng v vi c i u tra ch ng l n tránh thu ch ng bán phá giá i v i s n ph m á granite nh p kh u t Vi t Nam và v vi c i u tra áp d ng bi n pháp t v i v i s n ph m i n tho i di ng

- i v i s n ph m á granite nh p kh u t Vi t Nam

Trong b n k t lu n cu i cùng, B Kinh t Th Nh K xác nh có 05 nhà s n xu t/ xu t kh u ã h p tác y v i c quan i u tra, trong ó, có hai (02) công ty c xác nh là có c s s n xu t t i Vi t Nam và t ti n hành s n xu t s n ph m, ba (03) công ty còn l i c ng có c s s n xu t và t ti n hành s n xu t t i Vi t Nam, tuy nhiên m t s thông tin do các công ty này cung c p l i không c ch ng th c. Các công ty khác do không tr l i y b n câu h i/cung c p thi u thông tin nên b coi là không h p tác. Trong tr ng h p này, các đ li u s n có c s đ ng xác nh vi c l n tránh thu .



Trên c s tài li u và k t qu th m tra t i ch , Th Nh K k t lu n r ng các nhà s n xu t/xu t kh u Vi t Nam (ngo i tr hai công ty c xác nh là t ti n hành s n xu t ã nêu trên) ã th c hi n hành vi l n tránh thu ch ng bán phá giá mà Th Nh K áp d ng i v i s n ph m á granite nh p kh u t Trung Qu c. Do ó, m c thu ch ng bán phá giá ang áp d ng v i á granite nh p kh u t Trung Qu c (174 USD/t n) c ng s c áp d ng i v i á granite nh p kh u t Vi t Nam, tr các giao d ch có liên quan s n ph m s n xu t b i hai công ty này (các giao d ch này ph i

xu t trình gi y ch ng nh n s n xu t). Ngoài ra, nh ng thay i v m c thu ch ng bán phá giá áp d ng i v i Trung Qu c c ng s c áp d ng i v i Vi t Nam.

- i v i s n ph m i n tho i di ng:

Ngày 03 tháng 3 n m 2015, c quan i u tra Th Nh K t ch c bu i i u tr n công khai v i các bên liên quan. Th ng v Vi t Nam t i Th Nh K ã ph i h p tham d phiên i u tr n cùng v i doanh nghi p Vi t Nam liên quan.



Ngày 04 tháng 3 n m 2016, Th Nh K ã ban hành quy t nh cu i cùng v v vi c i u tra t v i v i s n ph m i n tho i di ng, theo ó ch m d t i u tra v vi c trên mà không áp d ng b t k bi n pháp t v nào.

2. n ra thông báo k t lu n cu i cùng v vi c i u tra ch ng bán phá giá v i máy ch bi n nh a (plastics processing machine or injection moulding machines)



Trong b n k t lu n cu i cùng, c quan i u tra n xác nh r ng h ã không nh n c b t k b n tr l i y nào i v i b n câu h i i u tra t phía các nhà s n xu t/xu t kh u nào c a Vi t Nam, Phillipines và Malaysia. Do v y, các đ li u có s n c s đ ng xác nh m c và ph m vi bán phá giá (n u có) i v i các doanh nghi p này.

Tr c ó, t i thông báo v b n k t lu n i u tra (ngày 29/12/2015) m c biên phá giá i v i Vi t Nam c xác nh là 40-50%. Sau khi xem xét c biên thi t h i, c quan i u tra ã quy t

V TH TR NG CHÂU PHI, TÂY Á, NAM Á - B CÔNG TH NG

Địa chỉ: 54 Hai Bà Trưng, Hà Nội | Tel: 0422205479 | Fax: 0422205517 | Email: vcptana@moit.gov.vn

nh thu suất chng phá giá áp đng i v i t t c các doanh nghi p s n xu t/xu t kh u Vi t Nam là 23.15%, Phillipines là 30.85%, và Malaysia là 44.74%. Ch có duy nh t hai (02) doanh nghi p c ài Loan c coi là h p tác y v i c quan i u tra và c h ng m c thu su t 0 - 6.06%. Các doanh nghi p ài Loan không h p tác khác ph i ch u m c thu 27.98%.

3. M a r c c m s d ng túi nh a k t 1 tháng 7 n m 2016



Theo Lu t 77-15 v a c Qu c H i M a r c thông qua, k t 1/7/2016 M a r c nghiêm c m v i c s n xu t, nh p kh u, xu t kh u, đ tr bán ho c dùng cung c p mi n phí t i các i m bán hàng i v i các lo i túi s n xu t t nguyên li u nh a

Các lo i túi nh a dùng cho các m c ích sau ây không b c m: Túi nh a dùng trong công nghi p và nông nghi p, túi nh a cách nhi t, túi óng các s n ph m ông l nh, túi thu gom rác th i. Tuy nhiên, các lo i túi này ph i có nhãn hi u in rõ m c ích s đ ng và ch c s đ ng vào m c ích ã ghi trên túi, không c s đ ng vào v i c khác .

4. -r p Xê-út t m d ng thông quan m t hàng tôm có ngu n g c t Vi t Nam

B Công Th ng nh n c công i n c a i s quán Vi t Nam t i -r p Xê-út thông báo v v i c -r p Xê-út t m th i không thông quan các công hàng tôm có ngu n g c t Vi t Nam do xu t hi n b nh m tr ng (White spot Disease).



T ng c c Thu c và Th c ph m -r p Xê-út c n c vào các báo cáo c a T ch c s c kh e ng v t th gi i (OIE) trong ó c p n v i c xu t hi n b nh m tr ng tôm có xu t x t Vi t Nam, ã thông báo cho các n v ki m tra th c ph m nh p kh u không c thông quan các công hàng tôm t i, tôm ã c làm l nh ho c k t ông có ngu n g c t Vi t Nam cho t i khi các i u ki n y t ã c m b o, ngo i tr các tr ng h p:

- Các lo i hàng ã c b u và v (tr ph n cu i có uôi tôm) và ph i ki m tra toàn b công hàng b ng quan sát tr c ti p và xét nghi m.

- Các s n ph m ã c ch bi n cho ng i tiêu dùng tr c ti p (nh ã c t m p và ch bi n n ng, rán ho c theo cách n u khác).

- Các s n ph m ã c x lý nhi t m b o không còn vi-rút theo cách th c c quy nh t i i u 9, 6, 3 c a B Quy t c v s c kh e ng v t th y s n do OIE ban hành.

B Công Th ng thông báo các c quan, doanh nghi p bi t và ch ng x lý công v i c.

Thông tin chi ti t ngh liên h ng chí Bùi Minh Phúc, chuyên viên V Th tr ng Châu Phi, Tây Á, Nam Á; i n tho i: (04) 22205410/0975633345; email: PhucBM@moit.gov.vn.

[Back to the top](#)

V TH TR NG CHÂU PHI, TÂY Á, NAM Á - B CÔNG TH NG

Địa chỉ: 54 Hai Bà Trưng, Hà Nội | Tel: 0422205479 | Fax: 0422205517 | Email: vcptana@moit.gov.vn



III. TRAO I THƯƠNG MẠI VIỆT NAM VÀ CÁC NƯỚC TRONG KHU VỰC

1. Xuất khẩu sang thị trường khu vực tháng 02/2016

n v : tri u USD

Quốc gia	Kim ngạch	(%)	Quốc gia	Kim ngạch	(%)
UAE	795,5	-6,1	Bahrain	23,5	-10,6
Indonesia	343,7	-18	Sri Lanka	30,1	38,7
Nam Phi	155,9	1,8	Algeria	39,5	-14,1
Thailand	149,7	-0,4	Nigeria	17,3	-40,5
Israel	70,5	5,4	Mozambique	15,4	43,9
Bangladesh	74	-30,7	Kenya	10	35,1
Pakistan	59	-9,8	Kuwait	13	5,7
Ghana	32,4	-15,8	Tanzania	6,3	-56,8
Uzbekistan	57,5	-11,1	Senegal	4,4	-58,9
Iraq	45	37,6	Angola	4,2	-52,3
Azerbaijan	41,6	-3	Togo	3,8	100

(%) là tỷ lệ tăng/giảm so với cùng kỳ năm 2015

Nguồn: Tổng cục Hải quan

2. Nhập khẩu từ thị trường khu vực tháng 02/2016

n v : tri u USD

Quốc gia	Kim ngạch	(%)	Quốc gia	Kim ngạch	(%)
Indonesia	443,7	1,2	Thailand	22,2	3,7
Israel	178,2	37,8	Pakistan	18,6	-20,2
Uzbekistan	120,1	-2,7	Nam Phi	11,8	-11,9
UAE	64,9	-24,1	Bahrain	5,5	-32,9

V THƯƠNG MẠI CHÂU PHI, TÂY Á, NAM Á - BÊN CÔNG THƯƠNG

Địa chỉ: 54 Hai Bà Trưng, Hà Nội | Tel: 0422205479 | Fax: 0422205517 | Email: vcptana@moit.gov.vn

Qatar	46,9	237,4	Kuwait	4,4	-66,2
Cameroon	29,7	-5,7	Tunisia	1,1	10

(%) là tỷ lệ tăng/giảm so với cùng kỳ năm 2015

Nguồn: Tổng cục Hải quan

3. Mối mại hàng xuất nhập khẩu chính của Việt Nam sang khu vực năm 2015

n v : Tri u USD

Xuất khẩu			Nhập khẩu		
Mặt hàng	Kim ngạch	(%)	Mặt hàng	Kim ngạch	(%)
Điện thoại di động và linh kiện	7.522,9	312,3	Chất dẻo nguyên liệu	1.315,6	-13,2
Máy vi tính, sản phẩm in và linh kiện	1.180,1	167,2	Máy vi tính, sản phẩm in và linh kiện	1.052,8	137
Giày	449,3	-2,9	Hàng dệt may	871,8	72,3
Máy móc dệt may, dệt may và phụ tùng	424,7	44,1	Bông các loại	560,8	74,7
Sản phẩm khác	384,3	-15,2	Máy móc dệt may, dệt may, phụ tùng	464,2	523,1
Giày dép các loại	373,4	129,2	Hàng dệt may	338	3384,5
Hàng dệt may	355,9	39,4	Tân d c	319,7	3,3
Hàng tiêu	320,7	153,1	Khí hóa lỏng	301,1	-18
Sản phẩm dệt may	297,6	109,6	Giày và sản phẩm	274	33,2
Cà phê	289,5	297,5	SP giá quý và kim loại quý	241,1	64

(%) là tỷ lệ tăng/giảm so với cùng kỳ năm 2015

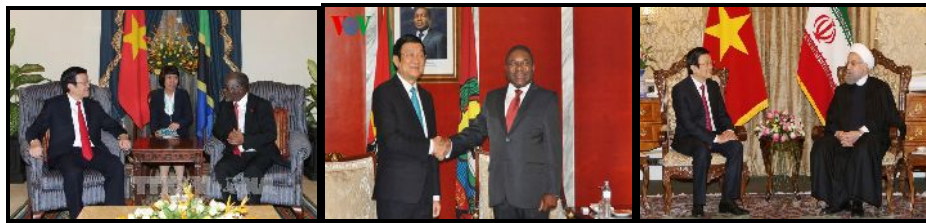
Nguồn: Tổng cục Hải quan

[Back to the top](#)

IV. HO T NG XUC TI N TH NG M I, S KI N, H ICH TRI N L M

1. T ng c ng h p tác kinh t th ng m i v i Tanzania, Mozambique và Iran

Nh n l i m i c a T ng th ng n c C ng hòa Th ng nh t Tanzania John Magufuli, T ng th ng n c C ng hòa Mozambique Filipe Jacinto Nyusi và T ng th ng n c C ng hòa H i giáo Iran Hassan Rouhani, Ch t ch n c Tr ng T n Sang và Phu nh n ã có chuy n th m c p Nhà n c t i b n c này t ngày 09-15/3.



Trong các cu c g p g và làm vi c, ta và các b n ã ki m i m l i m i quan h kinh t , th ng m i, ch ra nh ng ti m n ng l n ch a c t n d ng. T ó, các L nh o nh t trí v nh ng l nh v c u tiên, nh ng bi n pháp c n b n y m nh quan h kinh t - th ng m i song ph ng. Chúng ta cam k t a quan h kinh t - th ng m i v i Tanzania lên 1 t USD, v i Mozambique lên 500 t r i u USD và v i Iran lên 2 t USD vào n m 2020. Các m t hàng ch y u mà các doanh nghi p Vi t Nam xác nh c n u tiên xu t kh u cho b n bè là g o, nông s n, h i s n, qu n áo, giày dép. Ng c l i, ta s mua các s n ph m u tiên c a b n là h t i u, th c n gia súc, bông (Tanzania); bông, s t thép ph li u, s n ph m g (Mozambique); phân bón, ch t d o nguyên li u, máy móc thi t b (Iran).

Trong chuy n th m n Châu Phi và Trung ông l n này c a Ch t ch n c, nhi u v n ki n h p tác quan tr ng trên các l nh v c nh giáo d c, ngân hàng, d u khí ã c ký k t nh m thúc y h p tác sâu r ng h n n a gi a Vi t Nam và các n c.

C ng nhân d p này, các c quan liên quan ã ph i h p t ch c các Di n àn doanh nghi p v i s tham d c a r t ông o các doanh nghi p s t i. i m áng chú ý là nhi u doanh nghi p c a c b n n c r t quan tâm và coi Vi t Nam là th tr ng cung c p các m t hàng thi t y u nh l ng th c, giày dép, da d ng, d t may, linh ki n i n t , gi ng cây tr ng, v t nuôi... Các doanh nghi p Vi t Nam c ng ã b c u tìm th y c h i u t n c b n trong các l nh v c s n xu t nông nghi p, nuôi tr ng th y s n, cây công nghi p, d u khí, vi n thông... M t s doanh nghi p c a ta ã k t n i c i tác, có k ho ch m v n phòng i di n t i Tanzania, Mozambique.

2. K h p l n th ba Ti u ban Th ng m i h n h p Vi t Nam - n thành công t t p

Nh m y m nh quan h h p tác v i n , B Công Th ng Vi t Nam ng ch trì v i B Th ng m i và Công nghi p n t ch c k h p L n th ba Ti u ban Th ng m i h n h p Vi t Nam- n t ngày 15-18/03/2016 t i New Delhi,



n . oàn Vi t Nam do Th tr ng B Công Th ng Th ng H i làm Tr ng oàn. oàn n do Th tr ng B Th ng m i và Công nghi p n Rita Teotia làm Tr ng oàn.

T i K h p, Th tr ng Th ng H i ã nêu m t s xu t c th nh m t ng c ng h p tác kinh t , th ng m i, u t song ph ng c phía n ánh giá cao g m: (1) h p tác t ng c ng hi u qu chu i giá tr khu v c, xác nh nh ng l nh v c c th Vi t Nam và n có l i th so sánh có th t o ra s b sung l n nhau v kinh t ; (2) t ng b c gi m d n và ti n t i d b rào c n thu và phi thu nh gi m thu i v i i u nhân, cao su, cà phê, h t tiêu, chè c a Vi t Nam và gi m s l ng các v vi c ch ng bán phá giá i v i hàng hóa Vi t Nam; (3) s m th c hi n

V TH TR NG CHÂU PHI, TÂY Á, NAM Á - B CÔNG TH NG

a ch : 54 Hai Bà Tr ng, Hà N i Tel: 0422205479 Fax: 0422205517 Email: vcptana@moit.gov.vn



gói tín dụng 300 triệu USD dành cho Việt Nam phát triển hạ tầng điện lực; (4) thành lập kho ngoại quan điện lực tại Việt Nam và thành lập Khu công nghiệp điện lực tại Việt Nam thu hút đầu tư vào ngành điện lực Việt Nam, tận dụng các lợi thế do các FTAs Việt Nam tham gia đem lại.

Trong khuôn khổ Hợp tác Công nghệ Việt Nam công nghệ phi hạt nhân với Liên đoàn các Phòng Thương mại và Công nghiệp Quốc tế (FICCI) tổ chức Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam và mời các doanh nghiệp hai bên. Tổ chức Diễn đàn, doanh nghiệp hai bên thảo luận thúc đẩy hợp tác trong các lĩnh vực công nghệ thông tin, năng lượng tái tạo, vật liệu xây dựng, nông nghiệp, thương mại, thương gia súc, v.v...

[Back to the top](#)

V. C H I GIAO TH NG

1. M i tham d H i ch Qu c t Alger 2016 (FIA)

H i ch qu c t Alger l n th 49 (FIA 49) s c t ch c t ngày 28/05 n ngày 02/06/2016 t i Cung H i ch Tri n l ăm, Pins Maritimes, Th ô Alger (An-giê-ri). H i ch n m nay s c s tham gia c a hàng tr m doanh nghiệp n c ngoài, là c h i các doanh nghiệp và các nhà u t thi t l p quan h i tác th ng m i và xúc ti n các m t hàng xu t nh p kh u.

Nh m t o i u ki n thu n l i cho doanh nghiệp Việt Nam tham d H i ch Qu c t Alger l n th 49 (FIA 49), Th ng v Việt Nam t i An-giê-ri h tr m i doanh nghiệp Việt Nam m t s chi phí nh sau:

- Ti n thuê 01 gian hàng tiêu chu n 09m²;

- Ch m i n phí cho 01 ng i t i Nhà khách s quán trong th i gian đi n ra H i ch .

Ph ng th c tham d : Các doanh nghiệp có th ng ký tr c t i p v i Th ng v i s quán Việt Nam t i An-giê-ri

T : 00213 21 60 11 89 ; Fax 00213 21 60 11 81; E-mail:

dz@moit.gov.vn

Th i h n ng ký: Ch m nh t ngày 20/04/2016.

Chi ti t xem t i:

<http://www.moit.gov.vn/vn/tin-tuc/6763/tai-tro-gian-hang-tham-du-hoi-cho-quoc-te-alger-2016.aspx>

2. M i tham gia oàn Xúc ti n Th ng m i Qu c gia n m 2016 t i Cô-ôét và Ô-man

Ch ng trình xúc ti n th ng m i Qu c gia n m 2016 t i 02 thành ph là thành ph Cô-ôét (Cô-ôét) và thành ph Muscat (Ô-man) s c B Công Th ng t ch c t ngày **06 n ngày 14/5/2016.**

16 doanh nghiệp c l a ch n s c Nhà n c h tr ti n vé máy bay kh h i t Việt Nam sang Cô-ôét và Ô-man (01 vé/doanh nghiệp), và chi phí t ch c các Di n ần doanh nghiệp. Các chi phí khác bao g m: l phí visa, ti n khách s n, n u ng, ô tô i l i, l phí tham quan các s ki n th ng m i, các chi phí phát sinh khác theo yêu c u c a doanh nghiệp... trong th i gian làm vi c t i Cô-ôét và Ô-man do doanh nghiệp t chi tr .

Các doanh nghiệp quan tâm, có nguy n v ng tham gia oàn ngh g i h s ng ký theo a ch liên h sau **ch m nh t vào th n m, ngày 31 tháng 3 n m 2016:**

V Th tr ng Châu Phi, Tây Á, Nam Á - B Công Th ng; a ch : 54 Hai Bà Tr ng, Hà N i; i n tho i: 04 22205409-Fax: 04 22205517; Ng i liên h : Ông Lê Ph ng: TD : 093 857 0086, Email: PhuongL@moit.gov.vn.

Chi ti t xem t i: <http://www.moit.gov.vn/vn/tin-tuc/6678/moi-tham-gia-doan-xuc-tien-thuong-mai-tai-co-oet-va-o-man.aspx>

V TH TR NG CH U PHI, T Y Á, NAM Á - B CÔNG TH NG

a ch : 54 Hai Bà Tr ng, Hà N i Tel: 0422205479 Fax: 0422205517 Email: vcptana@moit.gov.vn

3. Mời tham gia đấu thầu gói thầu cung cấp thiết bị phẫu thuật cho Vụ Dch v Y t Sri – lanka

(Chi tiết xem tại: <http://vietnamexport.com/moi-tham-gia-dau-thau-voi-thau-cung-cap-thiet-bi-phau-thuat-cho-vu-dich-vu-y-te-sri-lanka/vn2526044.html>)

4. Mời tham gia gói thầu dự án c i t o ng t i Sri Lanka
(Chi tiết xem tại: <http://vietnamexport.com/moi-tham-gia-voi-thau-du-an-cai-tao-duong-tai-sri-lanka/vn2526063.html>)

5. Mời doanh nghiệp tham gia đấu thầu dự án xây dựng nhà máy nhiệt điện khí hóa lỏng tại Pakistan

(Chi tiết xem tại: <http://vietnamexport.com/moi-doanh-nghiep-tham-gia-dau-thau-du-an-xay-dung-nha-may-nhiet-dien-dung-khi-hoa-long-tai-pakistan/vn2526055.html>)

Các doanh nghiệp Việt Nam quan tâm tới các Hội chợ, triển lãm, cũng như các cơ hội giao thương có thể liên hệ theo địa chỉ:

- Vụ Thị trường Châu Phi, Tây Á, Nam Á – Bộ Công Thương

Email: VCPTANA@moit.gov.vn hoặc số dt: 0422205409

- Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ (kiêm nhiệm thị trường Sri Lanka):
in@moit.gov.vn

- Thương vụ Việt Nam tại Pakistan: pk@moit.gov.vn

VI. PHỤ LỤC

Chuyên vụ xuất khẩu gạo sang thị trường các nước Châu Phi, Tây Á, Nam Á

1. Nhu cầu xuất khẩu gạo sang thị trường các nước Châu Phi, Tây Á, Nam Á

Gạo là một trong những loại lương thực phổ biến nhất tại khu vực Châu Phi, Tây Á, Nam Á và ngày càng có tiêu thụ rộng rãi bởi sự cần thiết trong quá trình chuyển đổi cơ cấu kinh tế từ nông nghiệp truyền thống sang công nghiệp và dịch vụ. Nhu cầu gạo ngày càng tăng tại các nước trong khu vực này.



Ngoại trừ một số quốc gia trong khu vực Nam Á như Ấn Độ, Pakistan..., nhu cầu gạo trong khu vực phi nhập khẩu gạo vẫn rất lớn do sản lượng gạo trong nước không đáp ứng được nhu cầu nội địa.

Tại Châu Phi, từ năm 2009 đến nay, kim ngạch nhập khẩu gạo tăng từ 8 đến 10 triệu tấn, trị giá từ 3,5 đến 5 tỷ USD trong đó chủ yếu là loại gạo 25% tấm. Các quốc gia nhập khẩu gạo lớn nhất châu Phi là Nigeria (3 triệu tấn/năm), Senegal, Côte d'Ivoire (800.000-1 triệu tấn/năm), Nam Phi, Ghana (400-600.000 tấn), Tanzania, Algeria, Cameroon, Guinea... Ngoại trừ hai nước nhập khẩu gạo chủ yếu là Nam Phi và Nigeria, các nước khác trong khu vực chủ yếu nhập khẩu loại gạo tấm có phẩm cấp và giá thành thấp.

Các nước Tây Á cũng có nhu cầu nhập khẩu gạo cao. Bình quân kim ngạch nhập khẩu gạo của các nước trong khu vực này có thể kể đến Iran (1,7 triệu tấn/năm – gạo thơm ba th gi i), Iraq (1,3 triệu tấn/năm), Iraq (1,2 triệu tấn/năm – chủ yếu thông

VỤ THỊ TRƯỜNG CHÂU PHI, TÂY Á, NAM Á - BỘ CÔNG THƯƠNG

Địa chỉ: 54 Hai Bà Trưng, Hà Nội | Tel: 0422205479 | Fax: 0422205517 | Email: vcptana@moit.gov.vn

qua hình thức (thu), UAE (1 triệu USD/năm), Kuwait (300.000-400.000 triệu USD/năm).

Tại Nam Á, quốc gia nhập khẩu lớn nhất khu vực này là Bangladesh. Tính niên vụ 2015-2016, Bangladesh nhập khẩu khoảng 600.000 tấn gạo. Tuy nhiên, lượng gạo nhập khẩu vào khu vực Nam Á trong những năm tiếp theo giảm mạnh so với năm trước, Pakistan và Bangladesh tăng.

2. Xu hướng xuất khẩu gạo Việt Nam sang các nước trong khu vực Châu Phi, Tây Á, Nam Á

Theo số liệu thống kê của Tổng Cục Hải Quan Việt Nam, năm 2015, Việt Nam xuất khẩu gạo sang 52 thị trường trong khu vực Châu Phi, Tây Á, Nam Á với tổng kim ngạch đạt 449,3 triệu USD, chiếm 2,86% tổng kim ngạch xuất khẩu gạo sang khu vực này.

Tình hình xuất khẩu gạo của Việt Nam sang một số nước trong khu vực Châu Phi, Tây Á, Nam Á năm 2015

Đơn vị: Triệu USD

STT	Tên nước	Kim ngạch	Tổng giá trị so với năm 2014 (%)
1	Ghana	185,4	4,22
2	Burkina Faso	115,6	10,2
3	UAE	19,6	15,3
4	Nam Phi	17,1	-1,2
5	Camerun	16,2	76,1
6	An-giê-ri	13	-17,7
7	Kenya	11,4	43,2
8	Mô-dam-bích	9	-55
9	Tan-da-ni-a	7,3	-24
10	Ghi-nê	6,4	6400

Nguồn: Tổng Cục Hải Quan

3. Một số thị trường xuất khẩu gạo quan trọng của Việt Nam trong khu vực

Thị trường Ghana

Cùng với việc tăng dân số và đô thị hóa, gạo đang dần thay thế các loại lương thực truyền thống và trở thành lương thực chính trong các bữa ăn hàng ngày của người dân Ghana do dễ chế biến và dễ ăn. Ngoài ra, việc xuất hiện thêm nhiều khách sạn, cửa hàng ăn nhanh và hàng rong các thành phố lớn cũng làm tăng nhu cầu tiêu dùng gạo. Lượng gạo nhập khẩu vào Ghana vào khoảng 290 nghìn tấn/năm, chiếm 30% tổng nhu cầu tiêu dùng.

Người dân thành phố Ghana chủ yếu nhập khẩu gạo để làm lương thực hàng ngày trong nước. Gạo thơm ngày càng trở nên phổ biến và chiếm 80% lượng gạo nhập khẩu và chiếm hầu hết thị phần trong các chuỗi siêu thị tại Ghana.

Hiện nay, Việt Nam là nước chiếm thị phần lớn nhất trên thị trường gạo nhập khẩu của Ghana với 46%, tiếp theo là Thái Lan 22%, Hoa Kỳ 18%. Ngoài ra, Ghana cũng nhập khẩu gạo từ Trung Quốc, Pakistan, Ấn Độ và Hàn Quốc. Chiếm lĩnh 90% thị trường gạo vào Ghana là gạo thơm Thái Lan, gạo Hoa Kỳ, gạo Trung Quốc cho tới 70-80% tổng. Gạo nếp chiếm 6% tổng lượng gạo nhập khẩu, gạo nếp 2 chiếm 51%. Ghana không sản xuất gạo nếp 1, sản lượng gạo nếp 2 chỉ chiếm 4% tổng sản lượng gạo các nước. Hầu hết gạo nhập khẩu là gạo nếp 5 (83%).

Kim ngạch nhập khẩu gạo của Ghana tại một số thị trường chính 2013

Nước xuất khẩu	Kim ngạch (Triệu USD)	Khối lượng (triệu tấn)	Thị phần (%)
Thái Lan	421,3	644,3	100
Việt Nam	175,9	334,6	42

VỀ THỊ TRƯỜNG CHÂU PHI, TÂY Á, NAM Á - BÊN CÔNG THƯƠNG

Địa chỉ: 54 Hai Bà Trưng, Hà Nội | Tel: 0422205479 | Fax: 0422205517 | Email: vcptana@moit.gov.vn

Thái Lan	129,4	126,6	31
Hoa K	76,9	106,2	18
n	31,6	62,1	7
Pakistan	4,1	8,4	1

Nguồn: comtrade.un.org

Gồm nhập khẩu vào Ghana chủ yếu các loại thuế, phí bao gồm:

- Thuế nhập khẩu 20%
- Thuế giá trị gia tăng 17,5%
- Phí bảo hiểm sức khỏe quốc gia 2,5%
- Phí góp quỹ thuế và phát triển xuất khẩu 0,5%
- Phí giám nh 1%
- Phí ECOWAS 0,5%
- Phí hải quan 0,4%

Thuế nhập khẩu Bờ Biển Ngà

Gồm trả thành thành phần hàng hóa nhập khẩu. Thuế chiếm 20% giá trị hàng hóa nhập khẩu và 10% sản xuất nông nghiệp. Thuế nhập khẩu vào Bờ Biển Ngà là 10%.

Nhập khẩu các loại hàng hóa Bờ Biển Ngà từ thị trường chính năm 2014

N xuất khẩu	Kim ngạch (triệu USD)	Khối lượng (nghìn tấn)	Thị phần (%)
Thị trường	437,3	952,6	100
Thái Lan	166,4	356,8	38,1
Việt Nam	106,4	225,5	24,3
n	96,6	207,5	22,1

Myanmar	30	47,3	6,9
Pakistan	26,8	65,7	6,1

Nguồn: comtrade.un.org

Hiện nay, gạo luôn là mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà, chiếm 80-90% tổng kim ngạch xuất khẩu các loại hàng hóa sang thị trường này. Loại gạo xuất khẩu chủ yếu sang thị trường này là gạo 25% tấm, chiếm khoảng 65% tổng giá trị xuất khẩu vào Bờ Biển Ngà, tiếp theo là gạo 5% tấm và gạo 5% tấm. Tuy nhiên, gạo nhập khẩu từ các nước khác, gạo Việt Nam xuất khẩu vào Bờ Biển Ngà chủ yếu qua trung gian.

Thuế nhập khẩu UAE

UAE không sản xuất lúa gạo và phụ thuộc hoàn toàn vào nhập khẩu đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước. Việc nhập khẩu gạo từ các nước hàng hóa lớn như Thái Lan, Việt Nam, Ấn Độ, Singapore, UAE còn là một trong các thị trường tái xuất gạo lớn nhất thế giới. UAE tái xuất gạo sang khoảng 30 nước, chủ yếu là sang các nước trong khu vực vùng Vịnh và châu Phi.

UAE nhập khẩu chủ yếu là gạo basmati của Ấn Độ, Pakistan phục vụ tiêu dùng của người dân. Ngoài ra, UAE nhập khẩu các loại gạo khác từ các nước như Ai Cập, Singapore, Việt Nam, Myanmar, Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Thái Lan, Tây Ban Nha phục vụ nhu cầu tiêu dùng nội địa và khách du lịch.

Nhập khẩu các loại hàng hóa UAE từ thị trường chính năm 2014

N xuất khẩu	Kim ngạch (triệu USD)	Khối lượng (nghìn tấn)	Thị phần (%)
Thị trường	814,6	888,9	100

VỀ THỊ TRƯỜNG CHÂU PHI, TÂY Á, NAM Á - BỜ BIỂN NGÀ

Địa chỉ: 54 Hai Bà Trưng, Hà Nội | Tel: 0422205479 | Fax: 0422205517 | Email: vcptana@moit.gov.vn



n	470,8	499,8	57,8
Pakistan	227,3	205,3	27,9
Thái Lan	41,7	71,4	5,1
Việt Nam	15,8	23,7	1,9
Hoa K	7,7	6,6	0,9

Nguồn: comtrade.un.org

UAE là thị trường tự do. Thuế nhập khẩu vào UAE là 0%. Bên cạnh thuế nhập khẩu ngoài các chứng từ thông thường, UAE yêu cầu phải có thêm giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật (phytosanitary certificate) và chứng nhận y tế (health certificate, chứng nhận sản phẩm có thể sử dụng cho con người).

4. Các biện pháp thúc đẩy xuất khẩu sang các nước trong khu vực Châu Phi, Tây Á, Nam Á

Xác định rõ tầm quan trọng của mặt hàng gỗ – là mặt hàng chủ lực trong ngành gỗ xuất khẩu trong các chuỗi hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam, Bộ Công Thương đã tiến hành nhiều hoạt động nhằm đẩy mạnh xuất khẩu gỗ sang thị trường châu Phi, Tây Á, Nam Á như: tăng cường công tác thông tin thị trường, xúc tiến thương mại gỗ; xây dựng ấn chỉ nền tảng phát triển thị trường gỗ năm 2020; đàm phán và ký kết Bản ghi nhớ (MOU) với thương mại gỗ với các nước Bờ Biển Ngà, Congo, Kenya, Angola, Mozambique, Madagascar...; phối hợp với các cơ quan trong ngành B Nông nghiệp và Phát triển nông thôn trong công tác đẩy mạnh sản xuất, xuất khẩu nông lâm thủy sản.

Bên cạnh đó, Bộ Công Thương cũng phối hợp với Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), Tổng cục Quản lý Pháp luật (OIF), Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC) tổ chức các Cuộc gặp ngân hàng, Cuộc gặp bên mua/bên bán và gặp gỡ nhóm thị trường

quan hệ với các ngân hàng thương mại Việt Nam và châu Phi, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu gỗ, tổ chức triển khai cho hoạt động kinh doanh và thanh toán xuất nhập khẩu; tổ chức các đoàn giao thương, xúc tiến thương mại tại khu vực, chú trọng thúc đẩy xuất khẩu mặt hàng gỗ.

Hiện nay, Bộ Công Thương cũng hỗ trợ doanh nghiệp đàm phán hai bên thương nhân các Bản ghi nhớ (MOU) với thương mại gỗ đã ký với Bangladesh, Sierra Leone, Guinea và Comoros; hỗ trợ doanh nghiệp thành lập công ty, mở kho ngoại quan gỗ tại một số thị trường như Cameroon, Angola, Mozambique... tiêu thụ gỗ trực tiếp, hỗ trợ các doanh nghiệp triển khai sản phẩm gỗ Việt Nam lấy thị trường châu Phi.

Về phía mình, các doanh nghiệp Việt Nam cần quan tâm đẩy mạnh công tác nghiên cứu, tìm hiểu thị trường, liên tục cập nhật các thông tin liên quan, đặc biệt là những chính sách thuế và thu, các cơ sở pháp lý song phương giữa Việt Nam và các nước để tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường và phát huy những thế mạnh của mình, tăng cường xuất khẩu gỗ sang các nước trong khu vực.

Ngoài ra, việc tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của các quốc gia về an toàn và sinh thái phẩm, quy định về kiểm dịch, tiêu chuẩn đóng gói và lựa chọn hình thức thanh toán và phân phối phù hợp... cũng đóng vai trò then chốt trong việc giảm thiểu rủi ro, quyết định thành công của doanh nghiệp trong việc xuất khẩu gỗ sang các nước Châu Phi, Tây Á, Nam Á.

Cùng với đó, việc tham gia và tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại, tham dự các Hội chợ quốc tế các nước sản phẩm gỗ xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam trong lĩnh vực này./.

VỀ THỊ TRƯỜNG CHÂU PHI, TÂY Á, NAM Á - BỘ CÔNG THƯƠNG

Địa chỉ: 54 Hai Bà Trưng, Hà Nội | Tel: 0422205479 | Fax: 0422205517 | Email: vcptana@moit.gov.vn

