



ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM

THỊ TRƯỜNG AI CẬP

Thành phố Hồ Chí Minh 2025



MỤC LỤC

Chương 1: Kinh doanh ở Ai Cập.	4
Chương 2: Điều kiện tự nhiên, môi trường kinh tế và chính trị.....	17
Chương 3: Quy định thương mại, hải quan và các tiêu chuẩn	39
Chương 4. Bán hàng và dịch vụ tại thị trường Ai Cập	67
Chương 5: Nền kinh tế số của Ai Cập	119
Chương 6: Thương mại song phương giữa Việt Nam và Ai Cập ...	126
Chương 7: Môi trường đầu tư.....	131
Chương 7: Văn hóa trong kinh doanh và những điều lưu ý	145
Chương 8: Một số liên hệ cần thiết	166

Chương 1: Kinh doanh ở Ai Cập

Tổng quan thị trường

Ai Cập là một trong những nền kinh tế lớn và đa dạng nhất tại khu vực Trung Đông và châu Phi, đóng vai trò là cửa ngõ thương mại quan trọng giữa các châu lục nhờ vị trí chiến lược và Kênh đào Suez.

Nền kinh tế Ai Cập là một nền kinh tế đang phát triển, kết hợp doanh nghiệp tư nhân với kế hoạch kinh tế tập trung của chính phủ. Đây là nền kinh tế lớn thứ hai ở Châu Phi và đứng thứ 42 trên toàn thế giới tính đến năm 2025. Ai Cập là một nền kinh tế thị trường mới nổi lớn và là thành viên của Liên minh Châu Phi, BRICS và là bên ký kết Khu vực Thương mại Tự do Lục địa Châu Phi (AfCFTA).

Nền kinh tế Ai Cập đã được củng cố nhờ một loạt cải cách trong khuôn khổ chiến lược phát triển bền vững Tầm nhìn Ai Cập 2030, bao gồm việc thả nổi tiền tệ mạnh mẽ vào năm 2024, khiến đồng bảng Ai Cập mất giá 38% so với đồng đô la sau khi nhận được hơn 50 tỷ đô la tài trợ quốc tế. Những hành động này, cùng với các thỏa thuận chiến lược với các đối tác toàn cầu như IMF, Ngân hàng Thế giới, Liên minh Châu Âu và các Quốc gia vùng Vịnh, đã góp phần cải thiện triển vọng tín dụng.

Được xếp hạng là quốc gia có thu nhập trung bình thấp, Ai Cập sở hữu tiềm năng đáng kể để tận dụng các ngành nông nghiệp, sản xuất và dịch vụ hiện có, thị trường nội địa rộng lớn và vị trí địa lý chiến lược, cửa ngõ vào Châu Phi, Châu Á và Châu Âu. Những yếu tố này có thể được khai thác để thu hút cả đầu tư nước ngoài và trong nước.

Ai Cập đang theo đuổi ổn định kinh tế vĩ mô và cải cách cơ cấu, với sự hỗ trợ của IMF, Ngân hàng Thế giới và các đối tác phát triển khác. Tài khoản đối ngoại vẫn chịu áp lực, bất chấp những điều chỉnh kể từ tháng 3 năm 2024. Điều này chủ yếu là do ảnh hưởng lâu dài của những thách thức liên quan đến nợ công tăng cao, hoạt động xuất khẩu trì trệ, hoạt động tư nhân và năng suất thấp, cũng như những tác động đang diễn ra của xung đột Trung Đông, đặc biệt là trên kênh đào Suez.

Tăng trưởng dự kiến sẽ tăng từ 2,4% trong năm tài chính 2024 lên 3,8%, 4,2% và 4,6% trong các năm tài chính 2025, 2026 và 2027, nhờ tiêu dùng tư nhân tăng do lạm

phát giảm và đầu tư tư nhân tăng. Tuy nhiên, vẫn đang còn nhiều rủi ro nếu những thay đổi đang diễn ra trong chính sách thương mại toàn cầu góp phần gây ra gián đoạn chuỗi cung ứng quốc tế và bất ổn, có thể ảnh hưởng đến tâm lý nhà đầu tư. Thâm hụt ngân sách dự kiến sẽ tăng vọt lên 7,2% GDP trong năm tài chính 2025 từ mức 3,6% trong năm tài chính 2024, do chi trả lãi suất cao hơn và doanh thu ngoài thuế giảm, so với năm trước đó được hưởng lợi từ doanh thu một lần từ thỏa thuận Ras El Hekma. Mặc dù tỷ lệ nợ công trên GDP dự kiến sẽ giảm theo dự báo về việc khôi phục lại quá trình củng cố tài khóa, nhưng các khoản nợ tiềm ẩn vẫn là một mối lo ngại khi chúng đã tăng từ 28,7% vào cuối tháng 1 năm 2023 lên 34% vào cuối tháng 6 năm 2024.

Nhu cầu nguồn tài chính từ bên ngoài vẫn còn đáng kể, với các nghĩa vụ nợ nước ngoài sắp tới cùng với cam kết trả nợ cho các công ty dầu khí quốc tế. Thâm hụt tài khoản vãng lai dự kiến sẽ tiếp tục gia tăng trong năm tài chính 2025 do nhập khẩu khí đốt tăng cao và sự phục hồi chậm chạp của nguồn thu từ kênh đào Suez. Giá dầu quốc tế giảm gần đây dự kiến sẽ giúp giảm bớt áp lực tài khoản đối ngoại, nhưng điều này có thể bị cân bằng bởi sự sụt giảm tiềm tàng của kiều hối (chủ yếu từ cộng đồng người Ai Cập ở các nền kinh tế vùng Vịnh xuất khẩu dầu mỏ). Nguồn tài chính từ IMF, đợt

phát hành trái phiếu Eurobond gần đây của chính phủ, và các nguồn tài chính quốc tế khác sẽ giúp quốc gia này đáp ứng các cam kết ngắn hạn.

Việc đẩy nhanh cải cách cơ cấu nhằm tạo môi trường thuận lợi cho khu vực tư nhân, củng cố thể chế và ổn định tài khóa vĩ mô, cũng như thúc đẩy phát triển con người đều rất quan trọng đối với tăng trưởng năng suất và cải thiện kết quả kinh tế xã hội.

	2020	2021	2022	2023	2024
Dân số (triệu người)	100.6	102.1	103.6	105.2	107.3
GDP (triệu USD)	382	423	475	394	383
GDP/đầu người (USD)	3,801	4,146	4,586	3,744	3,574
Tăng trưởng kinh tế (theo GDP danh nghĩa)	9.9	8.3	17.7	29.5	36.9
Tăng trưởng kinh tế (theo GDP thực tế)	3.6	3.2	6.7	3.8	2.4

Bối cảnh thương mại của Ai Cập được đặc trưng bởi cả những cơ hội đáng kể và những thách thức to lớn. Bằng cách định hướng chiến lược những động lực này, đầu tư vào cơ sở hạ tầng, thiết lập một Khu vực Thương mại Tự do (ECA) và giảm thiểu rủi ro địa chính trị, Ai Cập có thể khai thác toàn bộ tiềm năng thương mại, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và củng cố vị thế là một nhân tố chủ chốt trên thị trường toàn cầu.

Thách thức trên thị trường

Ai Cập vẫn phải đối mặt với những thách thức đáng kể trong việc tối đa hóa tiềm năng thương mại. Một trong những thách thức quan trọng nhất là tình trạng cơ sở hạ tầng yếu kém, cản trở việc vận chuyển hàng hóa và làm tăng chi phí thương mại. Điều này không chỉ hạn chế khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu Ai Cập mà còn cản trở việc hiện thực hóa đầy đủ các lợi ích của AfCFTA. Giải quyết thách thức này đòi hỏi phải đầu tư đáng kể vào phát triển cơ sở hạ tầng, cả trong nước và khu vực, để tạo điều kiện thuận lợi cho dòng chảy thương mại và giảm thiểu các nút thắt hậu cần.

Một rào cản lớn khác là việc thiếu một cơ quan tín dụng xuất khẩu (ECA) của Ai Cập và nguồn tài chính được ECA bảo lãnh. Điều này hạn chế khả năng tiếp cận nguồn tài chính thương mại giá rẻ cho các nhà xuất khẩu, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa

và nhỏ, và hạn chế khả năng của Ai Cập trong việc cung cấp các điều khoản tín dụng cạnh tranh cho người mua tiềm năng. Việc thành lập một ECA và cung cấp tài chính xuất khẩu cùng bảo hiểm có thể thúc đẩy đáng kể năng lực xuất khẩu và khả năng cạnh tranh của Ai Cập trên thị trường quốc tế.

Bất ổn địa chính trị trong khu vực và biến động giá năng lượng đặt ra thêm nhiều rủi ro. Xung đột và bất ổn chính trị làm gián đoạn chuỗi cung ứng và cản trở các nhà đầu tư nước ngoài, trong khi sự biến động giá năng lượng ảnh hưởng trực tiếp đến hóa đơn nhập khẩu và chi phí sản xuất của Ai Cập. Việc giảm thiểu những rủi ro này đòi hỏi một cách tiếp cận chủ động đối với việc giải quyết xung đột, hợp tác khu vực và đa dạng hóa năng lượng.

Lạm phát cao: Ai Cập có tỷ lệ lạm phát tăng cao, với lạm phát đô thị đạt mức kỷ lục 35,7% vào tháng 6 năm 2023. Sự gia tăng chi phí thực phẩm và đồ uống là một nguyên nhân chính. Tỷ lệ lạm phát cao có thể làm xói mòn sức mua, ảnh hưởng đến chi tiêu của người tiêu dùng và tạo ra thách thức cho các doanh nghiệp trong việc quản lý chi phí. Lạm phát cơ bản, không bao gồm giá thực phẩm và năng lượng, cũng đang tăng vọt, đạt 41% vào tháng 6 năm 2023. Điều này cho thấy áp lực lạm phát đang lan rộng, vượt ra ngoài các yếu tố tạm thời như tăng giá thực phẩm theo mùa.

Đơn hàng xuất khẩu giảm: Việc đơn hàng xuất khẩu mới giảm mạnh cho thấy những thách thức trên thị trường hàng hóa và dịch vụ toàn cầu của Ai Cập. Điều này có thể ảnh hưởng đến doanh thu xuất khẩu và cán cân thương mại.

Điều kiện sản xuất toàn cầu suy yếu: Điều kiện sản xuất toàn cầu suy yếu có thể cản trở các ngành công nghiệp định hướng xuất khẩu của Ai Cập và khả năng cạnh tranh của họ trên thị trường quốc tế.

Phụ thuộc nhiều vào nhập khẩu: Dự trữ quốc tế ròng của Ai Cập tương đương khoảng 4,5 tháng hàng hóa nhập khẩu và 3,8 tháng hàng hóa và dịch vụ nhập khẩu. Điều này cho thấy sự phụ thuộc của quốc gia này vào nhập khẩu và khả năng dễ bị tổn thương trước những gián đoạn thương mại từ bên ngoài.

Hoạt động mua sắm giảm: Việc các doanh nghiệp tư nhân phi dầu mỏ cắt giảm hoạt động mua sắm và giảm dự trữ đầu vào cho thấy một cách tiếp cận thận trọng trong

bối cảnh kinh tế bất ổn. Đầu tư kinh doanh chậm lại có thể cản trở triển vọng tăng trưởng.

Giá đầu ra tăng chậm hơn: Tốc độ tăng giá đầu ra chậm hơn so với tháng 5 cho thấy những thách thức trong việc chuyển chi phí đầu vào cao hơn sang người tiêu dùng, điều này có thể làm giảm biên lợi nhuận của doanh nghiệp.

Tín dụng trong nước dành cho khu vực tư nhân tương đối thấp: Phần lớn tín dụng trong nước được phân bổ cho chính phủ và khu vực doanh nghiệp công, chiếm khoảng 60% tín dụng trong nước, mặt khác, tín dụng ròng dành cho khu vực doanh nghiệp tư nhân chỉ chiếm 22% tổng tín dụng trong nước.

Đường cong lợi suất đảo ngược và chênh lệch trái phiếu âm trên thị trường trái phiếu chính phủ Ai Cập: Điều này cho thấy sự thận trọng và tâm lý e ngại rủi ro gia tăng trong giới đầu tư. Xếp hạng tín dụng đầu cơ, tỷ lệ CDS cao và khả năng vỡ nợ tiềm ẩn càng làm tăng thêm lo ngại. Khi nền kinh tế Ai Cập phải đối mặt với những thách thức liên quan đến lạm phát, tính bền vững tài khóa và rủi ro tín dụng, các nhà đầu tư đang thận trọng đánh giá các khoản đầu tư trái phiếu của mình và cân nhắc các chiến lược quản lý rủi ro.

Xuất khẩu khí đốt tự nhiên của Ai Cập giảm mạnh: sự sụt giảm này có thể do giá khí đốt tự nhiên tại châu Âu giảm đáng kể, cùng với sự sụt giảm sản lượng và mức tiêu thụ khí đốt tự nhiên trong nước tăng rõ rệt.

Ai Cập phải đối mặt với tình trạng thiếu hụt tiền tệ nghiêm trọng, tỷ giá hối đoái bất ổn và những thách thức về cơ cấu đã thử thách sức mạnh của nước này. Quốc gia này đã có những động thái nhằm ổn định nền kinh tế, thu hút đầu tư nước ngoài và vạch ra con đường hướng tới tăng trưởng bền vững. Thông qua các quan hệ đối tác chiến lược, những thay đổi chính sách và hỗ trợ quốc tế, năm 2024 đã trở thành một năm phục hồi, đổi mới và điều chỉnh lại bối cảnh kinh tế của Ai Cập.

Đồng bảng Ai Cập đã chạm mức thấp kỷ lục 70 bảng Ai Cập đổi 1 USD trên thị trường chợ đen, thấp hơn nhiều so với tỷ giá chính thức là 30,95 bảng. Cuộc khủng hoảng tiền tệ này đã gây ra tình trạng thiếu hụt ngoại hối nghiêm trọng, khiến hàng hóa bị ứ đọng tại các cảng và làm xói mòn niềm tin của nhà đầu tư. Đầu năm 2024,

các cuộc thảo luận về gói cứu trợ mở rộng của IMF bắt đầu được lan truyền khi chính phủ tìm kiếm giải pháp cho những thách thức ngày càng gia tăng.

Vào tháng 2, một bước đột phá đáng kể đã xảy ra khi chính phủ ký một thỏa thuận trị giá 35 tỷ đô la với ADQ của Abu Dhabi. Thỏa thuận này, cấp quyền phát triển cho Ras El Hekma, đã bơm nguồn dự trữ ngoại hối quan trọng vào nền kinh tế và đặt nền móng cho những cải cách tiếp theo.

Tháng 3 đánh dấu một bước ngoặt, Ngân hàng Trung ương Ai Cập (CBE) công bố thả nổi đồng bảng Ai Cập, kèm theo việc tăng lãi suất bất ngờ thêm 0,6%. Đồng EGP đã giảm xuống còn 51 đồng 1 USD trong thời gian ngắn trước khi ổn định ở mức 50,92. Cùng lúc đó, chính phủ công bố gói hỗ trợ toàn diện trị giá 8 tỷ đô la từ IMF, kèm theo lộ trình cải cách quan trọng. Bao gồm tăng doanh thu thuế, thúc đẩy các nỗ lực tư nhân hóa, cải thiện môi trường kinh doanh và giảm thiểu tác động kinh tế của nhà nước. Các đối tác quốc tế đã vào cuộc để hỗ trợ các nỗ lực phục hồi. EU đã cam kết 7,4 tỷ euro cho vay, tài trợ và đầu tư đến năm 2027, bao gồm gói hỗ trợ tài chính vĩ mô trị giá 1 tỷ euro.

Thị trường Ai Cập vẫn có sự cạnh tranh từ nhà cung cấp toàn cầu và nội địa. Nhiều doanh nghiệp trong nước là các công ty gia đình trải qua nhiều thế hệ, và hiện đang được dẫn dắt bởi các doanh nhân thế hệ thứ hai hoặc thứ ba, là những người có học vấn cao và có kiến thức sâu rộng. Thị trường phổ thông của Ai Cập quan tâm đến giá cả và thường được phục vụ bởi các nhà cung cấp địa phương và/hoặc nhập khẩu. Các nhà xuất khẩu không muốn cạnh tranh về giá thì nên có kế hoạch hợp tác với các đối tác bản địa tiến hành chiến lược tiếp thị qui mô.

Cơ hội thị trường

Ai Cập đang đứng trước ngã ba đường của một cuộc chuyển đổi kinh tế đáng kể, với những cơ hội mới nổi lên trong cả các lĩnh vực đã được khẳng định và đổi mới. Khi đất nước thúc đẩy các cải cách quan trọng và các sáng kiến được chính phủ hỗ trợ, các doanh nghiệp đang có tiềm năng tăng trưởng chưa từng có. Tuy nhiên, việc nắm bắt các xu hướng kinh doanh mới nhất và ứng phó với rủi ro là vô cùng quan trọng để thành công.

Việc Ai Cập gia nhập Khu vực Thương mại Tự do Lục địa Châu Phi (AfCFTA) là một bước ngoặt, mở ra cơ hội tiếp cận thị trường rộng lớn với 1,3 tỷ dân và tổng GDP đạt 3,4 nghìn tỷ USD. Đây là cơ hội chưa từng có để các doanh nghiệp Ai Cập mở rộng phạm vi hoạt động, đa dạng hóa sản phẩm và khai thác các nguồn tăng trưởng mới. Trọng tâm của thỏa thuận là xóa bỏ thuế quan và giảm các rào cản phi thuế quan, tạo ra một môi trường thuận lợi hơn cho thương mại, cho phép các doanh nghiệp Ai Cập cạnh tranh hiệu quả hơn trên trường quốc tế.

Hơn nữa, vị trí địa lý chiến lược của Ai Cập nằm tại ngã ba của Châu Phi, Châu Âu và Châu Á giúp Ai Cập trở thành một trung tâm lý tưởng cho hoạt động tái xuất khẩu. Tận dụng lợi thế của các cảng biển và cơ sở hạ tầng hậu cần phát triển, Ai Cập có thể tạo điều kiện thuận lợi cho việc lưu thông hàng hóa giữa các khu vực này. Các nhà xuất khẩu Châu Âu và Châu Á có thể tận dụng Ai Cập làm cửa ngõ vào thị trường Châu Phi, trong khi các doanh nghiệp Châu Phi có thể hưởng lợi từ việc tiếp cận dễ dàng hơn với hàng hóa từ các châu lục khác. Tiềm năng tái xuất khẩu này có thể thúc đẩy đáng kể khối lượng thương mại của Ai Cập, tạo ra doanh thu và cơ hội việc làm.

Sự xuất hiện của các nền tảng tài chính chuỗi cung ứng kỹ thuật số xuyên biên giới liên châu Phi, được hỗ trợ bởi các ngân hàng phát triển đa phương, là một bước phát triển đầy hứa hẹn khác. Các nền tảng này hợp lý hóa quy trình tài trợ thương mại, giúp doanh nghiệp tiếp cận tín dụng dễ dàng và tiết kiệm hơn. Điều này chủ yếu có lợi cho các nhà xuất khẩu Ai Cập, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, những người thường gặp khó khăn trong việc đảm bảo nguồn tài chính đầy đủ. Bằng cách tận dụng các nền tảng này, các doanh nghiệp Ai Cập có thể mở ra những cơ hội tăng trưởng mới và mở rộng sự hiện diện trên thị trường khu vực và toàn cầu.

Việc Ai Cập gần đây gia nhập khối BRICS cũng mở ra những hướng đi mới cho đa dạng hóa thương mại. Bằng cách tăng cường quan hệ kinh tế với các nền kinh tế mới nổi này, Ai Cập có thể giảm bớt sự phụ thuộc vào các thị trường truyền thống và tiếp cận nhiều loại hàng hóa và dịch vụ hơn với chi phí tiềm năng thấp hơn. Ngoài ra, Ngân hàng Phát triển Mới của BRICS cung cấp một nguồn tài chính thay thế cho các dự án phát triển và thương mại, qua đó tăng cường hơn nữa khả năng phục hồi kinh tế của Ai Cập. Sự đa dạng hóa các đối tác thương mại và nguồn tài chính này có thể

tạo ra một vùng đệm chống lại các cú sốc kinh tế toàn cầu và góp phần vào tăng trưởng bền vững dài hạn.

Cuối cùng, tiềm năng phi đô la hóa một phần nền kinh tế Ai Cập có thể giảm thiểu rủi ro liên quan đến biến động tỷ giá hối đoái và có khả năng giảm chi phí nhập khẩu. Bằng cách đa dạng hóa dự trữ ngoại tệ và sử dụng các loại tiền tệ thay thế như đồng Nhân dân tệ của Trung Quốc hoặc đồng Rupee của Ấn Độ, Ai Cập có thể tăng cường sự ổn định tài chính và có được sự linh hoạt hơn trong quan hệ thương mại.

Nền kinh tế Ai Cập đang đa dạng hóa nhanh chóng, với các lĩnh vực như công nghệ tài chính, bất động sản, năng lượng tái tạo, thương mại điện tử và du lịch dẫn đầu về tăng trưởng. Cơ cấu dân số trẻ, việc áp dụng công nghệ ngày càng tăng và các chính sách chiến lược của chính phủ đều đang góp phần chuyển đổi môi trường kinh doanh của Ai Cập.

Chiến lược thâm nhập thị trường

Khi nền kinh tế Ai Cập đang đa dạng hóa và hiện đại hóa, các công ty đang định hướng trong bối cảnh kinh doanh thay đổi nhanh chóng, được định hình bởi các chính sách mới, chuyển đổi số và sự thay đổi hành vi của người tiêu dùng. Trong môi trường năng động này, thành công không chỉ phụ thuộc vào chất lượng sản phẩm hay giá cả mà còn vào việc ra quyết định dựa trên dữ liệu. Đây chính là lúc phân tích thị trường Ai Cập trở thành một công cụ quan trọng cho tăng trưởng bền vững.

Cho dù bạn là một doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) có trụ sở tại Cairo hay một nhà đầu tư nước ngoài đang tìm kiếm cơ hội trong các lĩnh vực như công nghệ tài chính, hậu cần hay năng lượng tái tạo, việc tiếp cận thông tin kinh doanh theo thời gian thực là vô cùng quan trọng. Bạn sẽ khám phá cách các công ty có thể tận dụng thông tin thị trường Ai Cập, bao gồm thông tin chuyên sâu về ngành, báo cáo kinh doanh và các tiêu chuẩn cạnh tranh, để xác định cơ hội, giảm thiểu rủi ro và thúc đẩy lợi thế chiến lược.

Hơn một phần năm trong số 117 triệu người Ai Cập sống ở khu vực đô thị Cairo, chiếm khoảng 45% GDP của cả nước. Điều này khiến Cairo trở thành một điểm đến tiềm năng nếu bạn muốn:

- + Bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng
- + Phục vụ các ngành công nghiệp của thành phố
- + Phục vụ ngành nông nghiệp đang phát triển mạnh ở các khu vực lân cận.

Bạn cần cân nhắc các khu thương mại tự do: 9 khu thương mại tự do của Ai Cập nằm cạnh một khu vực đô thị như Thành phố Nasr, hoặc gần các trung tâm hậu cần như Alexandria và Port Said. Các khu thương mại tự do này tập trung vào việc thu hút các doanh nghiệp hướng đến xuất khẩu. Chúng cung cấp các ưu đãi thuế, đẩy nhanh thời gian thành lập doanh nghiệp (1 ngày sau khi thu thập đầy đủ hồ sơ), đồng thời có đơn vị hải quan tích hợp và cảnh sát an ninh cảng riêng. Nếu bạn đang nhắm mục tiêu đến các quốc gia mà Ai Cập có hiệp định thương mại tự do, bạn có thể sử dụng các khu thương mại tự do này làm cơ sở sản xuất và hưởng lợi từ vị trí chiến lược và hậu cần của Ai Cập.

Thành lập công ty trách nhiệm hữu hạn (LLC): Các công ty trong và ngoài khu thương mại tự do của Ai Cập có thể thuộc sở hữu hoàn toàn của nước ngoài. LLC là loại hình công ty phổ biến nhất do người nước ngoài thành lập. Không yêu cầu mức đầu tư tối thiểu, nhưng bạn phải có ít nhất một người Ai Cập làm quản lý nếu doanh nghiệp của bạn hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu.

Làm việc với các đối tác địa phương: Hầu hết các công ty nước ngoài chọn thâm nhập thị trường bằng cách hợp tác với các đối tác địa phương. Họ có thể giúp định hướng văn hóa kinh doanh và đẩy nhanh chu kỳ bán hàng vốn dĩ dài dòng thông qua mạng lưới đã được thiết lập của họ. Nếu bạn muốn hợp tác với một nhà phân phối, điều quan trọng là phải đảm bảo đối tác địa phương không hoạt động như một đại lý thương mại, vì những rủi ro pháp lý có thể phát sinh theo Luật Đại lý Thương mại Ai Cập. Có những điểm tương đồng giữa thỏa thuận phân phối và thỏa thuận đại lý thương mại, vì vậy điều quan trọng là phải nhận được tư vấn pháp lý chuyên nghiệp và đảm bảo quyền lợi của bạn được bảo vệ.

Lựa chọn kênh tiếp thị:

Tiếp cận các cửa hàng bán lẻ: Các cửa hàng bán lẻ truyền thống chiếm khoảng 74% tổng doanh số bán lẻ tại Ai Cập. Để tiếp cận các cửa hàng, nhiều công ty nước ngoài

chọn hợp tác với các đối tác địa phương, đặc biệt là các nhà phân phối địa phương có mạng lưới đã được thiết lập, những người có thể thích ứng với sự phức tạp của môi trường kinh doanh.

Bán hàng qua thương mại điện tử: Các công ty B2C nước ngoài cũng có thể dựa vào các nhà phân phối và nhà bán lẻ để khai thác thị trường thương mại điện tử đang bùng nổ của Ai Cập. 48 triệu người Ai Cập đã mua hàng tiêu dùng trực tuyến vào năm 2021 và chi 10,4 tỷ USD - tăng 40% so với năm trước. Đến năm 2024, quy mô thị trường thương mại điện tử ước tính đạt 9,05 tỷ USD, và dự kiến sẽ tăng lên 18,04 tỷ USD vào năm 2029. Số lượng người dùng internet đã tăng hơn gấp đôi từ năm 2017 đến năm 2022, đạt 75,7 triệu người (chiếm 70% dân số). Tất cả các mặt hàng tiêu dùng được bán qua thương mại điện tử đều tăng trưởng trong giai đoạn này, từ sản phẩm cá nhân và gia dụng (tăng trưởng 56% so với cùng kỳ năm trước) đến các mặt hàng thời trang (tăng trưởng 39% so với cùng kỳ năm trước).

Nền tảng phổ biến: Amazon là nền tảng thương mại điện tử chủ chốt ở Ai Cập và hầu hết các quốc gia Ả Rập, sau khi mua lại nền tảng Souq của UAE vào năm 2017. Amazon.eg dẫn đầu thị trường với doanh thu 238,7 triệu đô la vào năm 2023. Btech.com, tập trung vào thiết bị điện tử, là nền tảng thương mại điện tử lớn thứ hai. Kênh trực tuyến của Lcwaikiki, một nhà bán lẻ thời trang nhanh của Thổ Nhĩ Kỳ, là kênh thương mại điện tử lớn thứ ba. Nền tảng thương mại điện tử toàn châu Phi Jumia cũng là một kênh thương mại điện tử đa ngành hàng có liên quan. Việc hợp tác với các kênh địa phương rất quan trọng đối với bán hàng trực tuyến, vì chỉ 3,3% dân số Ai Cập sở hữu thẻ tín dụng.

Sử dụng mạng lưới nhà phân phối: Nếu bạn đang bán hàng B2B, mạng lưới nhà phân phối có thể đẩy nhanh chu kỳ bán hàng dài, đặc trưng của thị trường này. Biên lợi nhuận thương mại của nhà bán buôn thường được đặt trong khoảng 5-10%, trong khi nhà bán lẻ hoặc nhà phân phối đến tay người tiêu dùng cuối cùng có biên lợi nhuận khoảng 20%. Các nhà bán lẻ lớn thường mua hàng trực tiếp từ nước ngoài, tự nhập khẩu và phân phối.

Các nhà mua hàng B2B cũng thường tìm kiếm nhà cung cấp ở nước ngoài và cố gắng đàm phán trực tiếp, tìm kiếm một thỏa thuận tốt hơn bằng cách cắt giảm biên lợi

nhuận của nhà phân phối. Việc chấp nhận cách tiếp cận này có thể gây ra vấn đề - công ty của bạn có thể mất nhà phân phối về lâu dài và bị ảnh hưởng đến danh tiếng.

Quan hệ Việt Nam – Ai Cập.

Quan hệ giữa Việt Nam và Ai Cập là mối quan hệ hữu nghị truyền thống lâu đời, được thiết lập từ năm 1963. Mối quan hệ này đang được củng cố và phát triển trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt là chính trị, kinh tế, văn hóa và giáo dục.

Quan hệ chính trị và ngoại giao: Ai Cập là quốc gia Arab và châu Phi đầu tiên thiết lập quan hệ ngoại giao với Việt Nam. Việt Nam và Ai Cập đã kỷ niệm 60 năm thiết lập quan hệ ngoại giao vào năm 2023. Hai nước thường xuyên có các chuyến thăm và tiếp xúc cấp cao, gần đây nhất là chuyến thăm cấp Nhà nước của Chủ tịch nước Lương Cường tới Ai Cập vào tháng 8/2025.

Các cơ chế hợp tác: Hai bên đã nhất trí nâng cấp quan hệ lên Đối tác Toàn diện vào tháng 8/2025. Các cơ chế hợp tác khác như Tham vấn chính trị giữa Bộ Ngoại giao hai nước cũng được duy trì để tăng cường trao đổi và phối hợp tại các diễn đàn đa phương.

Quan hệ kinh tế

Đây là trụ cột quan trọng nhất trong quan hệ song phương.

Thương mại: Ai Cập là một trong những đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam tại châu Phi. Kim ngạch thương mại song phương đã có sự tăng trưởng tích cực, với mục tiêu đạt 1 tỷ USD trong thời gian tới. Việt Nam xuất khẩu sang Ai Cập các mặt hàng như cà phê, hạt tiêu, hạt điều, dệt may, và nhập khẩu dược phẩm, sợi và nguyên phụ liệu dệt may từ Ai Cập.

Đầu tư: Hợp tác đầu tư đang ở giai đoạn ban đầu. Một số doanh nghiệp Việt Nam đã đầu tư vào thị trường này, điển hình là nhà máy sản xuất hạt nhựa của Công ty Cổ phần Nhựa châu Âu.

Các lĩnh vực hợp tác khác

Văn hóa và giáo dục: Hợp tác văn hóa và giao lưu nhân dân được chú trọng thông qua các hoạt động kỷ niệm, giao lưu và các chương trình truyền hình.

An ninh: Hai nước cũng có nhiều dự địa để hợp tác trong lĩnh vực an ninh và trật tự, với các cuộc gặp gỡ cấp Bộ trưởng để trao đổi kinh nghiệm và tăng cường phối hợp.

Du lịch và giao thông: Du lịch cũng là một lĩnh vực tiềm năng, với nhiều điểm đến nổi tiếng của Ai Cập thu hút khách du lịch Việt Nam.

Quan hệ kinh tế giữa Việt Nam và Ai Cập đang phát triển tích cực, đặc biệt là trong lĩnh vực thương mại và đầu tư. Hai bên coi nhau là đối tác quan trọng và đang nỗ lực để nâng tầm hợp tác, hướng tới mục tiêu kim ngạch thương mại song phương đạt 1 tỉ USD.

Thương mại

Thương mại là trụ cột chính trong quan hệ kinh tế song phương. Ai Cập là đối tác thương mại lớn thứ năm của Việt Nam tại châu Phi. Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước đã có sự tăng trưởng ổn định, tuy nhiên vẫn còn nhiều dự địa để phát triển.

Kim ngạch và xu hướng:

Năm 2017, kim ngạch thương mại song phương đạt 346 triệu USD. Gần đây, con số này đã có sự phục hồi và tăng trưởng nhẹ. Trong 8 tháng đầu năm 2024, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Ai Cập đạt 323,6 triệu USD, tăng 7,5% so với cùng kỳ năm trước.

Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam:

Nhiều nhóm hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Ai Cập có mức tăng trưởng tốt trong 8 tháng đầu năm 2024, bao gồm: cà phê, hạt tiêu, hạt điều, máy móc thiết bị, sản phẩm điện tử, và hàng dệt may.

Các mặt hàng truyền thống khác như thủy sản, gạo, cao su, và hàng thủ công mỹ nghệ cũng có tiềm năng lớn.

Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu từ Ai Cập:

Việt Nam nhập khẩu từ Ai Cập các mặt hàng như dược phẩm, sợi các loại, nguyên phụ liệu dệt may, da giày, sữa và các sản phẩm từ sữa.

Đầu tư

Hợp tác đầu tư giữa hai nước đang ở giai đoạn ban đầu và có nhiều triển vọng. Đầu tư của Việt Nam vào Ai Cập: Hiện tại, Việt Nam có một số doanh nghiệp đầu tư vào Ai Cập, điển hình là Công ty Cổ phần Nhựa châu Âu (EuP) với dự án nhà máy sản xuất hạt nhựa kỹ thuật (Filler Masterbatch). Đây là nhà máy đầu tiên của một doanh nghiệp Việt Nam tại Ai Cập, với tổng công suất dự kiến 300.000 tấn/năm.

Tiềm năng hợp tác: Ai Cập, với vị trí chiến lược và dân số lớn (hơn 100 triệu người), có thể đóng vai trò là cửa ngõ để doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận các thị trường rộng lớn hơn như châu Âu và khối thị trường chung COMESA (các nước Đông và Nam Phi).

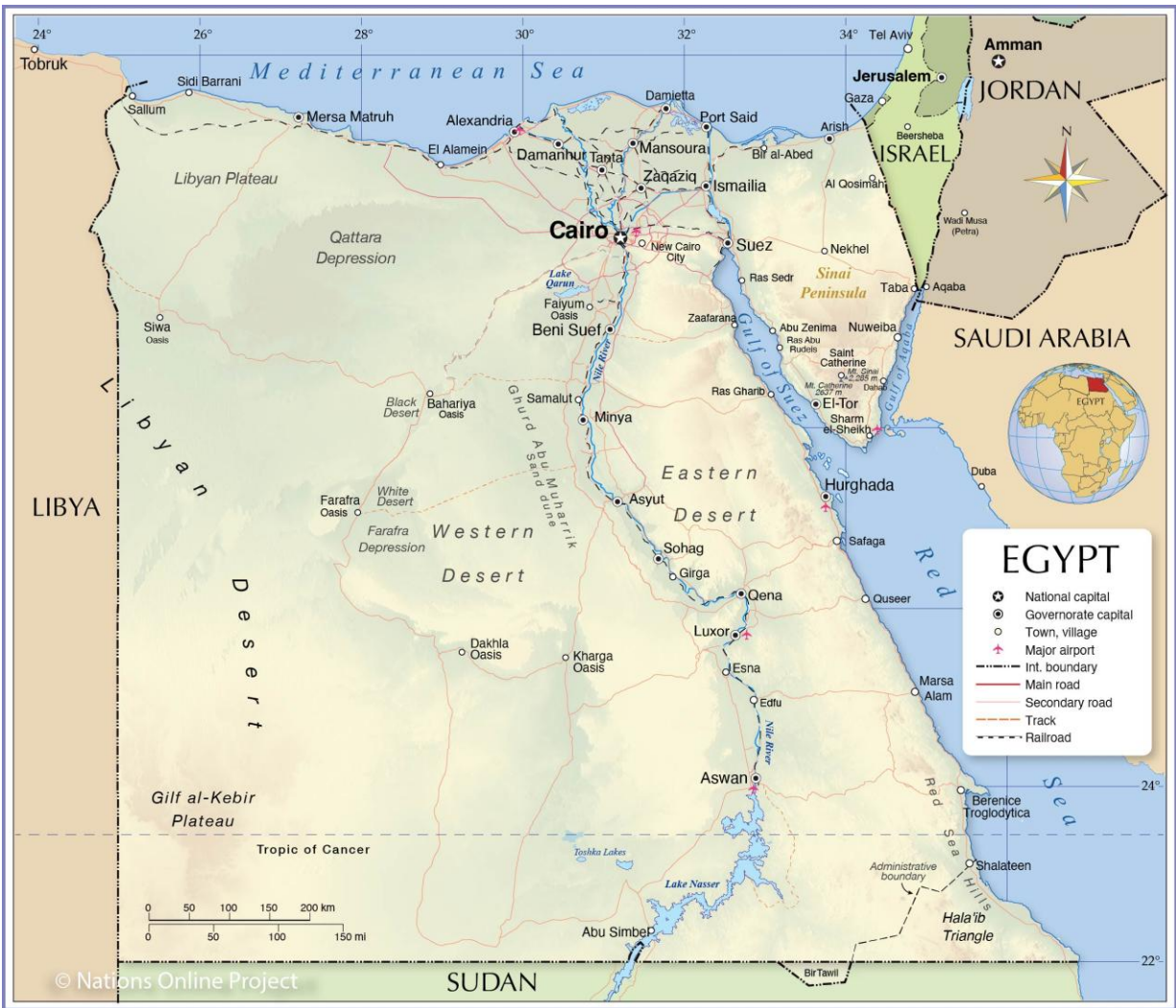
Cơ chế hợp tác

Đề thúc đẩy quan hệ kinh tế, hai nước đã và đang tích cực triển khai các cơ chế hợp tác: Ủy ban Hỗn hợp Việt Nam - Ai Cập: Cơ chế này đóng vai trò quan trọng trong việc rà soát và thúc đẩy hợp tác trên nhiều lĩnh vực.

Đàm phán Hiệp định Thương mại Tự do (FTA): Hai bên đang nỗ lực thúc đẩy đàm phán một hiệp định FTA song phương, nhằm tạo ra khung pháp lý và ưu đãi thuế quan, giúp tăng cường trao đổi thương mại và đầu tư trong tương lai.

Hợp tác tài chính và ngân hàng: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã ký Bản ghi nhớ hợp tác chung với Ngân hàng Trung ương Ai Cập. Tính đến cuối năm 2024, các ngân hàng thương mại Việt Nam đã thiết lập 46 quan hệ đại lý với các ngân hàng tại Ai Cập, hỗ trợ các hoạt động thanh toán và chuyển tiền.

Chương 2: Điều kiện tự nhiên, môi trường kinh tế và chính trị



Ai Cập, tên chính thức là Cộng hòa Ả Rập Ai Cập nổi tiếng với nền văn minh cổ đại, đặc biệt là các kim tự tháp và sông Nile, và được xem là một trong những cái nôi của nền văn minh nhân loại. Nằm ở góc đông bắc của châu Phi và Tây Nam Á. Phía bắc giáp Địa Trung Hải, phía đông giáp Palestine và Israel, phía nam giáp Sudan, và phía tây giáp Libya.

Tổng diện tích của Cộng hòa Ả Rập Ai Cập đạt gần 1.002.000 mét vuông, trong khi diện tích có dân cư sinh sống đạt 78.990 km², chiếm 7,8% tổng diện tích.

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 thuộc châu Á.

Diện tích: Tổng cộng: 1.001.450 km². (Diện tích đất liền: 995.450 km²; Diện tích mặt nước: 6.000 km².)

Đường biên giới trên bộ: Tổng cộng: 2.665 km. Các quốc gia có đường biên giới chung: Dải Gaza 11 km, Palestine 255 km, Libya 1.115 km, Sudan 1.273 km.

Đường bờ biển: 2.450 km

Tài nguyên thiên nhiên: dầu mỏ, khí đốt tự nhiên, quặng sắt, photphát, mangan, đá vôi, thạch cao, talc, amiăng, chì và kẽm.

Sử dụng đất:

- Đất canh tác: 2,87%
- Cây trồng lâu năm: 0,48%
- Khác: 96,65% (2001)

Diện tích đất tưới tiêu: 33.000 km² (ước tính năm 1998)

Ai Cập nằm ở độ cao 15,2 mét dưới mực nước biển. Một số thành phố, thị trấn và địa điểm quan trọng ở Ai Cập là Cairo (thủ đô), Giza, Memphis, Thebes, Alexandria, Kênh đào Suez, Abu Simbel, Bán đảo Sinai và Rosetta.

Điểm cao nhất là núi Catharine cao 2.668 mét. Điểm thấp nhất là vùng trũng Qattara thấp hơn mực nước biển 130 mét.

Đồng bằng sông Nile là đồng bằng duy nhất ở Ai Cập, dài 160 km và rộng 250 km. Nó có hình tam giác. Ai Cập có 5 ốc đảo quan trọng và tất cả đều nằm trong sa mạc Libya. Đó là các ốc đảo Farafrah, Bahriah, Dakhla, Kharijah và Siwah. Diện tích của Ai Cập là 935.000 km². Khoảng cách từ đông sang tây là 1.200 km và từ bắc xuống nam là 1.100 km.

Ai Cập không có rừng nhưng có những vườn chà là và cam quýt. Cây cối chỉ mọc gần khu vực sông Nile.

Các thành phố và thị trấn gồm Alexandria, một trong những thành phố cổ vĩ đại nhất, Aswan, Asyut, Cairo, thủ đô Ai Cập hiện đại, El-Mahalla El-Kubra, Giza, nơi có Kim tự tháp Khufu, Hurghada, Luxor, Kom Ombo, Port Safaga, Port Said, Sharm el Sheikh, Shubra-El-Khema, Suez, nơi có Kênh Suez, Zagazig, và Al-Minya.

Thời tiết và khí hậu

Trên khắp Ai Cập, ban ngày thường ấm hoặc nóng, còn ban đêm mát mẻ.

Ai Cập chỉ có hai mùa: mùa đông ôn hòa từ tháng 11 đến tháng 4 và mùa hè nóng nực từ tháng 5 đến tháng 10. Sự khác biệt duy nhất giữa các mùa là sự thay đổi nhiệt độ ban ngày và hướng gió thịnh hành. Ở các vùng ven biển, nhiệt độ dao động từ mức trung bình tối thiểu là 14 độ C vào mùa đông đến mức trung bình tối đa là 30 độ C vào mùa hè.

Nhiệt độ thay đổi rất lớn ở các vùng sa mạc nội địa, đặc biệt là vào mùa hè, khi nhiệt độ có thể dao động từ 7 độ C vào ban đêm đến 43 độ C vào ban ngày. Vào mùa đông, nhiệt độ ở sa mạc ít biến động hơn, nhưng có thể xuống tới 0 độ C vào ban đêm và lên tới 18 độ C vào ban ngày.

Nhiệt độ trung bình hàng năm tăng dần về phía nam từ đồng bằng sông Nile đến biên giới Sudan, nơi nhiệt độ tương tự như các sa mạc mở ở phía đông và phía tây. Ở phía bắc, nhiệt độ mát mẻ hơn của Alexandria vào mùa hè đã khiến thành phố này trở thành một khu nghỉ dưỡng nổi tiếng.

Khắp đồng bằng sông Nile và phía bắc Thung lũng sông Nile, thỉnh thoảng có những đợt lạnh mùa đông kèm theo sương giá nhẹ và thậm chí cả tuyết rơi. Tại Aswan, phía nam, nhiệt độ tháng Sáu có thể xuống thấp tới 10 độ C vào ban đêm và lên tới 41 độ C vào ban ngày khi trời quang đãng.

Lượng mưa hàng năm ở Ai Cập ít hơn 80 mm ở hầu hết các khu vực. Phần lớn mưa rơi dọc theo bờ biển, nhưng ngay cả khu vực ẩm ướt nhất, xung quanh Alexandria, cũng chỉ nhận được khoảng 200 mm lượng mưa mỗi năm.

Alexandria có độ ẩm tương đối cao, nhưng gió biển giúp giữ độ ẩm ở mức dễ chịu. Càng về phía nam, lượng mưa càng giảm đột ngột.

Cairo nhận được lượng mưa hơn 1 cm mỗi năm. Tuy nhiên, thành phố này báo cáo độ ẩm lên tới 77% vào mùa hè.

Nhưng trong suốt thời gian còn lại của năm, độ ẩm thấp. Các khu vực phía nam Cairo chỉ nhận được lượng mưa rất nhỏ. Một số khu vực sẽ trải qua nhiều năm không có mưa, sau đó lại xảy ra những trận mưa lớn bất ngờ dẫn đến lũ quét.

Sinai có lượng mưa cao hơn một chút (khoảng 12 cm mỗi năm ở phía bắc) so với các vùng sa mạc khác, và khu vực này rải rác nhiều giếng nước và ốc đảo, hỗ trợ các trung tâm dân cư nhỏ trước đây là điểm tập trung trên các tuyến đường thương mại. Nước thoát ra biển Địa Trung Hải từ cao nguyên chính cung cấp đủ độ ẩm cho phép một số hoạt động nông nghiệp ở khu vực ven biển, đặc biệt là gần Al Arish.

Một hiện tượng khí hậu đặc trưng của Ai Cập là gió mùa xuân nóng thổi qua đất nước. Những cơn gió này, được người châu Âu gọi là gió sirocco và người Ai Cập gọi là gió khamsin, thường đến vào tháng 4 nhưng đôi khi xuất hiện vào tháng 3 và tháng 5.

Gió hình thành ở các vùng áp thấp nhỏ nhưng mạnh mẽ ở eo đất Suez và quét qua bờ biển phía bắc châu Phi. Không bị cản trở bởi các đặc điểm địa lý, gió đạt vận tốc cao và mang theo một lượng lớn cát và bụi từ sa mạc.

Những cơn bão cát này, thường kèm theo sức gió lên tới 140 km/giờ, có thể khiến nhiệt độ tăng tới 20 độ C trong hai giờ. Gió thổi không liên tục và có thể kéo dài trong nhiều ngày, gây bệnh cho người và động vật, phá hoại mùa màng và đôi khi làm hư hại nhà cửa và cơ sở hạ tầng.

Dân số, dân tộc, ngôn ngữ...

Dân số Ai Cập: 111.247.248 (nam: 57.142.484; nữ: 54.104.764) (2024).

Tỷ lệ tăng dân số (2024): 1,49%.

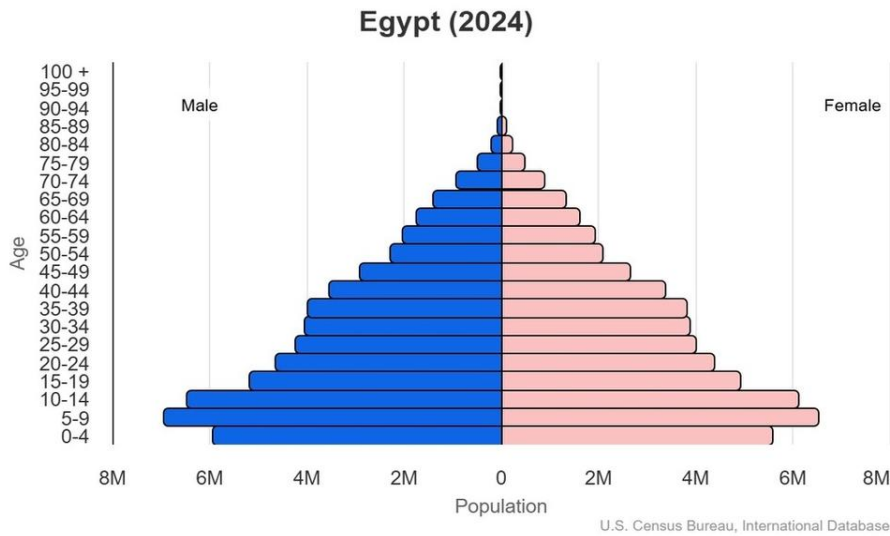
Khoảng 95% dân số sống trong phạm vi 20 km (12 dặm) tính từ sông Nile và đồng bằng sông Nile; nhiều khu vực rộng lớn của đất nước vẫn còn thưa thớt dân cư hoặc không có người ở.

Dân tộc: hầu hết là dân tộc Ai Cập (99,7%), còn lại là một số rất ít các dân tộc khác.

Ngôn ngữ: có các ngôn ngữ được sử dụng rộng rãi ở Ai Cập là Arabic (ngôn ngữ chính thức); tiếng Anh và tiếng Pháp được sử dụng rộng rãi thông qua việc phổ cập bắt buộc trong giáo dục.

Tôn giáo: Hồi giáo (chủ yếu là Sunni) 90%, Thiên chúa giáo (phần lớn là Chính thống giáo Copt, các Kitô hữu khác bao gồm Tông đồ Armenia, Công giáo, Maronite, Chính thống giáo và Anh giáo) 10%.

Cấu trúc tuổi: (2023)



Chính phủ và tình hình chính trị.



Tên chính thức: Cộng hòa Ả rập Ai Cập.

Thủ đô: Cairo.

Ngày Quốc khánh Ai Cập, còn được gọi là Ngày Cách mạng, kỷ niệm cuộc Cách mạng năm 1952 và sự thành lập chính phủ cộng hòa tại đất nước này. Ngày này được tổ chức vào ngày 23 tháng 7 hàng năm.

Ai Cập có chính thể Cộng hòa Tổng thống. Tổng thống là nguyên thủ quốc gia và tổng tư lệnh các lực lượng vũ trang, đồng thời cũng là người nắm giữ nhiều quyền lực chính trị. Thủ tướng, người được Tổng thống bổ nhiệm, giữ vai trò là người đứng đầu chính phủ và có trách nhiệm thi hành các chính sách của Tổng thống.

Tổng thống Abdel Fattah Saeed Hussein Khalil el-Sisi: Người đứng đầu nhà nước, nắm giữ nhiều quyền lực, bao gồm cả quyền bổ nhiệm Thủ tướng và các thành viên Hội đồng Bộ trưởng.

Thủ tướng Mostafa Madbouly: Người đứng đầu chính phủ, chịu trách nhiệm điều hành các hoạt động hàng ngày của chính phủ và thực hiện chính sách do Tổng thống đưa ra.

Hội đồng Bộ trưởng: Cơ quan hành pháp, bao gồm các bộ trưởng do Tổng thống bổ nhiệm.

Quốc hội (Hội đồng Đại biểu): Cơ quan lập pháp, có nhiệm vụ ban hành luật.

Hệ thống tư pháp: Độc lập, chịu trách nhiệm giám sát việc thực thi luật pháp.

Ngoài ra, Ai Cập còn được chia thành các tỉnh, mỗi tỉnh do một thống đốc quản lý. Các thống đốc này do Tổng thống bổ nhiệm..

Nền ngoại giao của Ai Cập mang tính chất đa phương và tập trung vào việc duy trì quan hệ hòa bình, hợp tác với các nước trên thế giới, đặc biệt là trong khu vực. Ai Cập có vị trí địa lý chiến lược, là cầu nối giữa châu Phi và châu Á, đồng thời có vai trò quan trọng trong khu vực Trung Đông và Địa Trung Hải.

Đặc điểm chính của nền ngoại giao Ai Cập: Không liên kết. Ai Cập theo đuổi chính sách đối ngoại không liên kết, tức là không đứng về phía bất kỳ khối liên minh nào, ưu tiên hợp tác với tất cả các quốc gia trên cơ sở tôn trọng lẫn nhau và cùng có lợi.

Tầm quan trọng khu vực: Ai Cập có ảnh hưởng lớn ở châu Phi, Trung Đông và Địa Trung Hải, đặc biệt trong các vấn đề liên quan đến hòa bình, an ninh, và phát triển kinh tế.

Ai Cập thường đóng vai trò trung gian hòa giải trong các cuộc xung đột khu vực, như xung đột Israel-Palestine, hay các vấn đề nội bộ của các quốc gia Ả Rập.

Hợp tác kinh tế: Ai Cập tích cực thúc đẩy hợp tác kinh tế với các nước, đặc biệt là các nước châu Á, châu Phi và các nước phương Tây, thông qua các hiệp định thương mại và đầu tư. Ai Cập duy trì quan hệ đối tác chiến lược với các cường quốc như Hoa Kỳ, Nga, Trung Quốc, và các nước châu Âu.

Các lĩnh vực ưu tiên trong chính sách đối ngoại của Ai Cập:

- Ai Cập đặc biệt quan tâm đến việc duy trì hòa bình và ổn định ở khu vực, chống khủng bố và chủ nghĩa cực đoan.
- Ai Cập nỗ lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, thu hút đầu tư nước ngoài, và phát triển các ngành kinh tế mũi nhọn.
- Ai Cập tích cực tham gia vào các tổ chức quốc tế như Liên Hợp Quốc, Liên minh châu Phi, và các tổ chức khu vực khác.
- Ai Cập coi trọng việc duy trì quan hệ hữu nghị và hợp tác với các nước láng giềng, đặc biệt là các nước trong khu vực sông Nile và các nước thuộc Liên đoàn Ả Rập.
- Ai Cập chú trọng đến việc tăng cường giao lưu văn hóa, trao đổi giáo dục, và thúc đẩy hiểu biết lẫn nhau giữa các quốc gia.

Kinh tế tổng quan

Nền kinh tế Ai Cập năm 2024 đang trải qua những thách thức đan xen lẫn những diễn biến tích cực. Mặc dù tăng trưởng được dự báo sẽ cải thiện, nhưng quốc gia này vẫn phải đối mặt với lạm phát cao, thâm hụt ngân sách đáng kể và dễ bị tổn thương trước những cú sốc bên ngoài như xung đột ở Gaza. Tuy nhiên, sự hỗ trợ tài chính mạnh mẽ từ các tổ chức quốc tế, cùng với các cải cách của chính phủ và các thỏa thuận chiến lược như dự án Ras El Hekma, đang mang lại một số tín hiệu lạc quan.

Các chỉ số và xu hướng kinh tế chính:

Tăng trưởng GDP: Tăng trưởng GDP thực tế dự kiến sẽ tăng, với ước tính dao động từ 3,8% đến 4,5% cho năm tài chính 2024/2025. Một số báo cáo cho thấy tốc độ tăng trưởng thậm chí còn cao hơn trong một số quý cụ thể.

Lạm phát vẫn là một mối lo ngại lớn, với tỷ lệ dự kiến sẽ ở mức cao, mặc dù có khả năng giảm nhẹ so với các giai đoạn trước.

Thâm hụt ngân sách dự kiến sẽ gia tăng trong năm tài chính 2025 do chi trả lãi vay tăng và nguồn thu ngoài thuế giảm.

Nợ công cao của Ai Cập khiến nước này dễ bị tổn thương trước những cú sốc bên ngoài.

Tỷ giá hối đoái: Đồng bảng Ai Cập biến động liên tục, và việc quản lý đồng tiền này vẫn là trọng tâm của chính sách kinh tế.

Tài khoản đối ngoại đang chịu áp lực, bị ảnh hưởng bởi các yếu tố như doanh thu từ kênh đào Suez và du lịch.

Một số diễn biến tích cực: Ai Cập đã nhận được sự hỗ trợ tài chính mạnh mẽ từ các tổ chức tài chính quốc tế và các đối tác phát triển, bao gồm một thỏa thuận quan trọng với UAE cho dự án Ras El Hekma; Chính phủ đang thực hiện các cải cách nhằm ổn định kinh tế vĩ mô, thay đổi cơ cấu và thu hút đầu tư tư nhân; Truyền thông, doanh thu kênh đào Suez, du lịch và xây dựng dự kiến sẽ tăng trưởng tích cực.

Nền kinh tế Ai Cập tiếp tục phục hồi mạnh mẽ, với mức tăng trưởng tổng sản phẩm quốc nội (GDP) thực tế tăng tốc lên 4,77% trong quý 3 của năm tài chính 2024/2025 - mức tăng trưởng quý cao nhất trong ba năm - tăng từ 2,2% trong cùng kỳ năm ngoái. Điều này đã đẩy mức tăng trưởng trung bình trong chín tháng đầu năm tài chính lên 4,2%, so với mức 2,4% của cùng kỳ năm trước. Thành tích mạnh mẽ này báo hiệu sự phục hồi bền vững và khả năng phục hồi ngày càng tăng của nền kinh tế trong bối cảnh bất ổn toàn cầu. Kết quả mạnh mẽ này cũng phản ánh việc tiếp tục thực hiện chương trình cải cách, theo Chương trình Cải cách Cơ cấu Quốc gia, đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì ổn định kinh tế vĩ mô, cải thiện quản trị đầu tư công, nâng cao năng lực cạnh tranh kinh tế và mở rộng sự tham gia của khu vực tư nhân.

Các lĩnh vực chính thúc đẩy tăng trưởng bao gồm lĩnh vực sản xuất phi dầu mỏ, vẫn

duy trì đà tăng trưởng, cùng với sự tăng trưởng đáng kể trong cả lĩnh vực du lịch (đại diện là nhà hàng và khách sạn) và lĩnh vực viễn thông - bất chấp sự suy giảm tiếp tục ở Kênh đào Suez do căng thẳng địa chính trị, và lĩnh vực công nghiệp khai khoáng.

Về chi tiêu, tăng trưởng được hỗ trợ đáng kể bởi xuất khẩu ròng, đóng góp khoảng 2,7 điểm phần trăm vào tăng trưởng GDP chung. Đóng góp tích cực này được thúc đẩy bởi sự tăng trưởng mạnh mẽ của cả xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ, với tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 54,4% - vượt xa mức tăng 18,7% của nhập khẩu.

Hơn nữa, đầu tư tư nhân tăng tốc 24,2% theo giá cố định so với cùng kỳ năm trước trong quý 3 của năm tài chính 2024/2025, vượt đầu tư công trong quý thứ ba liên tiếp và chiếm 62,8% tổng đầu tư thực hiện (không bao gồm hàng tồn kho). Tuy nhiên, mức tăng này không đủ để bù đắp cho sự sụt giảm mạnh của đầu tư công, vốn đã giảm 45,6% so với cùng kỳ năm trước theo giá cố định. Kết quả là, đóng góp chung của đầu tư vào tăng trưởng GDP là âm, làm giảm tốc độ tăng trưởng chung khoảng 2,44 điểm phần trăm. Trong khi đó, tỷ trọng đầu tư công tiếp tục giảm, đạt 37,2%, phản ánh sự chuyển hướng chiến lược của Chính phủ sang cơ cấu lại chi tiêu đầu tư, tăng cường quản trị đầu tư công và tạo không gian rộng hơn cho sự tham gia của khu vực tư nhân.

Hơn nữa, các chỉ số tần suất cao nhấn mạnh sự phục hồi liên tục của hoạt động kinh tế tại Ai Cập trong quý 3. Chỉ số sản xuất công nghiệp (không bao gồm dầu thô và các sản phẩm dầu mỏ) tăng 16,03% trong quý 3 năm tài chính 2024/2025, phục hồi sau mức giảm khoảng 4% của năm trước đó. Sự phục hồi này được dẫn dắt bởi sản lượng mạnh mẽ của các ngành công nghiệp chủ chốt như ô tô (93%), may mặc may sẵn (58%), đồ uống (34%), giấy (20%) và dệt may (17%).

Bất chấp những bất ổn toàn cầu đang diễn ra, dữ liệu sơ bộ cho thấy tăng trưởng GDP thực tế của Ai Cập trong năm tài chính 2024/2025 đang trên đà vượt mục tiêu ban đầu là 4%, được hỗ trợ bởi sự phục hồi của đầu tư tư nhân, sự phục hồi vững chắc của hoạt động sản xuất phi dầu mỏ và hiệu suất GDP mạnh mẽ trong chín tháng đầu năm tài chính.

Những điểm nổi bật chính:

- Cùng với những nỗ lực liên tục nhằm nâng cao năng suất và tăng trưởng dựa vào xuất khẩu, tăng trưởng theo ngành đã cho thấy hiệu suất mạnh mẽ trên tất cả các lĩnh vực thương mại chính, với sự tăng tốc đáng kể trong du lịch (23%), sản xuất phi dầu mỏ (16,03%) và viễn thông (14,7%). Động lực này được hỗ trợ bởi sự mở rộng vững chắc trong các lĩnh vực trung gian tài chính, bảo hiểm, điện lực, bán buôn và bán lẻ, và xây dựng.
- Ngành sản xuất phi dầu mỏ tiếp tục phục hồi, ghi nhận mức tăng trưởng tích cực trong quý thứ tư liên tiếp, đạt 16% trong Quý 3 năm tài chính 2024/2025, đánh dấu sự phục hồi rõ rệt sau mức giảm khoảng 4% được ghi nhận trong cùng kỳ năm tài chính trước. Ngành này là ngành đóng góp lớn nhất vào tăng trưởng GDP trong quý, đóng góp 1,9 điểm phần trăm vào tốc độ tăng trưởng chung. Hiệu suất mạnh mẽ liên tục này phù hợp với những nỗ lực liên tục nhằm tăng cường đầu tư vào lĩnh vực công nghiệp và đưa ra các ưu đãi có mục tiêu để hỗ trợ hoạt động công nghiệp.
- Tăng trưởng sản xuất phi dầu mỏ cũng gắn liền với sự cải thiện đáng kể trong hoạt động xuất khẩu công nghiệp, khi xuất khẩu hàng hóa thành phẩm ghi nhận mức tăng trưởng hàng năm 12,7% trong quý 3, củng cố vai trò của ngành công nghiệp như một động lực tăng trưởng chính. Ngành may mặc may sẵn là một ví dụ điển hình, đạt mức tăng trưởng hàng năm vượt quá 23,7% trong cùng kỳ, được hưởng lợi từ những thay đổi trong bối cảnh thương mại toàn cầu. Điều này phản ánh khả năng phục hồi của ngành may mặc may sẵn và khả năng phản ứng nhanh chóng với nhu cầu toàn cầu.
- Mặt khác, một số hoạt động kinh tế tiếp tục suy giảm trong Quý 3 của năm tài chính 2024/2025. Hoạt động của kênh đào Suez giảm 23,1%, so với mức giảm mạnh hơn 51,6% trong cùng quý của năm tài chính trước, đánh dấu sự khởi đầu của việc giảm lưu lượng tàu do căng thẳng địa chính trị leo thang. Những gián đoạn này vẫn tiếp tục ảnh hưởng đến doanh thu của kênh đào cho đến nay.
- Ngoài ra, ngành công nghiệp khai khoáng tiếp tục suy giảm, với sản lượng khai thác dầu khí giảm trong quý. Tuy nhiên, các phát hiện mới và hoạt động phát triển mỏ dự kiến sẽ tiếp tục tăng trưởng trong giai đoạn tới, hỗ trợ năng lực sản xuất trong tương lai và giảm thiểu sự suy thoái của ngành.
- Về mặt chi tiêu, tăng trưởng được hỗ trợ đáng kể bởi xuất khẩu ròng, đóng góp

khoảng 2,7 điểm phần trăm vào tăng trưởng GDP chung. Đóng góp tích cực này được thúc đẩy bởi sự tăng trưởng mạnh mẽ của cả xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ, với tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 54,4% - vượt xa mức tăng 18,7% của nhập khẩu.

Ai Cập là một trong những nền kinh tế lớn nhất ở Châu Phi và Trung Đông, với những đóng góp to lớn từ du lịch, kiều hối, nông nghiệp và xuất khẩu khí đốt tự nhiên. Quốc gia này đã đạt được tăng trưởng GDP nhanh chóng trong những năm gần đây, được hỗ trợ bởi các khoản đầu tư vào cơ sở hạ tầng và các cải cách kinh tế do chính phủ dẫn dắt. Tuy nhiên, lạm phát và tình trạng thiếu hụt ngoại tệ đã gây ra bất ổn kinh tế.

Du lịch là một trụ cột chính của nền kinh tế Ai Cập, với các di tích lịch sử và khu nghỉ dưỡng Biển Đỏ thu hút hàng triệu du khách mỗi năm. Các dự án cơ sở hạ tầng lớn, chẳng hạn như việc mở rộng Kênh đào Suez và các dự án phát triển đô thị mới như Thủ đô Hành chính Mới, đã thúc đẩy đầu tư và tạo việc làm. Tuy nhiên, những dự án này cũng làm tăng nợ công.

Ai Cập đã phải đối mặt với những thách thức kinh tế đáng kể do đồng nội tệ mất giá và lạm phát cao, làm xói mòn sức mua. Chính phủ đã tìm kiếm sự hỗ trợ của IMF để ổn định nền kinh tế, thực hiện cắt giảm trợ cấp và cải cách cơ cấu. Tuy nhiên, chi phí sinh hoạt tăng cao đã dẫn đến sự bất bình của công chúng và gia tăng áp lực lên các nhà hoạch định chính sách.

Nền kinh tế Ai Cập dự kiến sẽ tiếp tục tăng trưởng, nhờ du lịch, cơ sở hạ tầng và xuất khẩu năng lượng. Tuy nhiên, sự ổn định kinh tế vĩ mô sẽ phụ thuộc vào việc kiểm soát lạm phát, thu hút đầu tư nước ngoài và duy trì cải cách. Việc củng cố sản xuất công nghiệp và cải thiện môi trường kinh doanh sẽ đóng vai trò then chốt cho khả năng phục hồi kinh tế dài hạn.

Tỷ lệ lạm phát (giá tiêu dùng): 28,3% (ước tính năm 2024).

GDP lĩnh vực: nông nghiệp: 13,7%; công nghiệp: 32,6%; dịch vụ: 48,9% (ước tính năm 2024).

Nông sản: Mía, củ cải đường, lúa mì, ngô, khoai tây, cà chua, gạo, sữa, hành tây, cam (2023).

Công nghiệp: dệt may, chế biến thực phẩm, du lịch, hóa chất, dược phẩm,

hydrocarbon, xây dựng, xi măng, kim loại, sản xuất công nghiệp nhẹ.

Đôi tác xuất khẩu: Ả-Rập Xê-út 10%, Thổ Nhĩ Kỳ 9%, Ý 6%, Hoa Kỳ 5%, UAE 5% (2023).

Hàng hóa xuất khẩu: dầu mỏ tinh chế, khí đốt tự nhiên, phân bón, hàng may mặc, dầu thô (2023).

Đôi tác nhập khẩu: Trung Quốc 16%, Ả-Rập Xê-út 6%, Nga 6%, Hoa Kỳ 6%, Đức 5% (2023).

Hàng hóa nhập khẩu: dầu mỏ tinh chế, lúa mì, nhựa, khí đốt tự nhiên, thuốc đóng gói (2023).

Tiền tệ và ngân hàng trung ương

Đồng Bảng Ai Cập là đồng tiền chính thức của Ai Cập. Nó được chia thành 100 Piastres, hoặc ersh, hoặc 1.000 millieme. Bảng Ai Cập thường được viết tắt là LE hoặc L.E., viết tắt của livre égyptienne. E£ và £E thường được sử dụng trên internet.

Ngân hàng Trung ương Ai Cập (CBE) và Cơ quan Quản lý Tài chính (FRA) đóng vai trò quan trọng trong việc giám sát lĩnh vực tài chính của Ai Cập. Kể từ đầu những năm 2000, CBE đã tập trung vào việc bảo vệ nền kinh tế trước các cú sốc nội tại và ngoại tại, củng cố sự ổn định vốn và nợ của các ngân hàng, đồng thời tích hợp cá nhân và doanh nghiệp vào hệ thống tài chính chính thức. FRA giám sát và quản lý lĩnh vực dịch vụ tài chính phi ngân hàng.

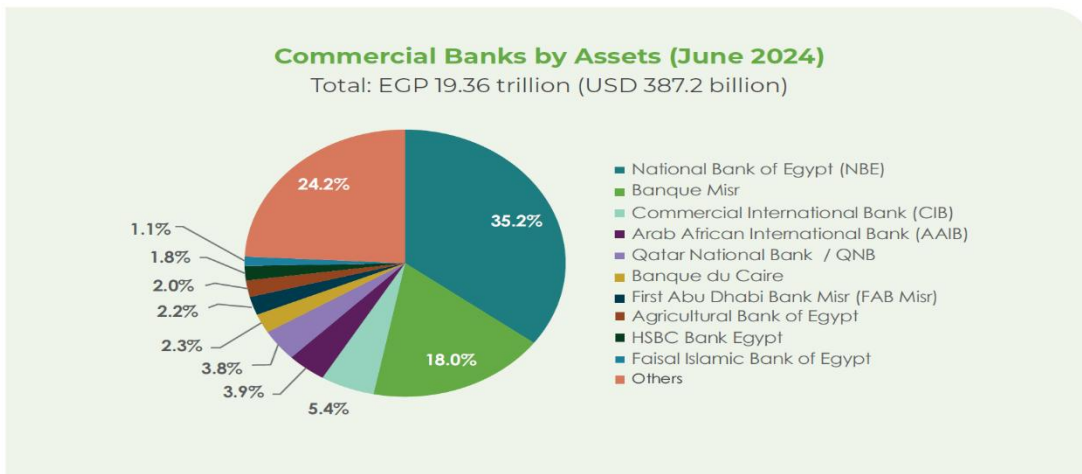
CBE phát hành Báo cáo Ổn định Tài chính (FSR) hàng năm để đánh giá khả năng phục hồi của hệ thống tài chính trong việc duy trì phân bổ nguồn lực hiệu quả bất chấp các cú sốc nội tại và ngoại tại. Báo cáo theo dõi các diễn biến bằng Chỉ số Ổn định Tài chính (Financial Stability Index - FSI), đo lường các biến số được phân loại thành bốn chỉ số phụ: Hiệu suất Ngành Ngân hàng, Điều kiện Kinh tế Vĩ mô, Diễn biến Thị trường Tài chính và Môi trường Kinh tế Toàn cầu.



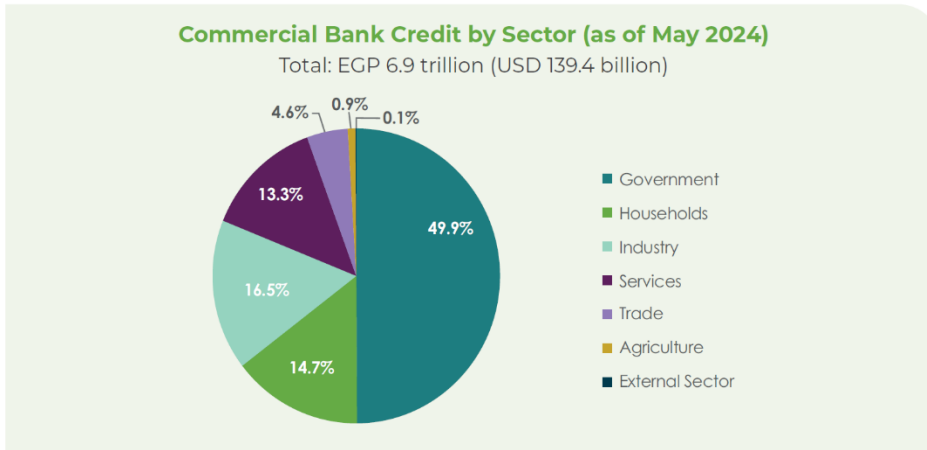
Scores range from 0 to 1. Higher scores indicate better financial stability.
Source: CBE

Tính đến tháng 3 năm 2024, ngành ngân hàng Ai Cập có 36 ngân hàng được cấp phép hoạt động tại 4.699 chi nhánh trên toàn quốc. Các ngân hàng Hồi giáo chiếm khoảng 5% thị phần, với 14 ngân hàng được cấp phép cung cấp các sản phẩm ngân hàng tuân thủ luật sharia (luật Hồi giáo).

Theo báo cáo tài chính ngân hàng cho kỳ kết thúc vào tháng 6 năm 2024, 10 ngân hàng hàng đầu chiếm 76% thị phần về tài sản.



Sources: Individual bank financial statements for the financial period ending June 2024.



Source: CBE

Thị trường chứng khoán

Sở Giao dịch Chứng khoán Ai Cập (EGX), sàn giao dịch chứng khoán của Ai Cập, bao gồm hai sàn giao dịch, Cairo và Alexandria, đều do cùng một hội đồng quản trị quản lý và sử dụng chung hệ thống giao dịch, bù trừ và thanh toán. Hiện tại, Chủ tịch của Sở Giao dịch Chứng khoán Ai Cập là Ahmed Abdelrahman.

Các giao dịch diễn ra trên sàn giao dịch chứng khoán không phải chịu thuế lãi vốn. Cổ tức do các công ty niêm yết trên sàn giao dịch phân phối cho cổ đông cũng không phải chịu thuế thu nhập. Sở Giao dịch Chứng khoán Ai Cập là thành viên của Liên đoàn các Sở Giao dịch Chứng khoán Âu-Á.

Thị trường bất động sản

Thị trường bất động sản Ai Cập dự kiến sẽ đạt giá trị 1,58 nghìn tỷ USD trong năm 2025. Phân khúc bất động sản nhà ở dự kiến sẽ thống trị thị trường với quy mô thị trường dự kiến đạt 1,18 nghìn tỷ USD vào năm 2025. Thị trường dự kiến sẽ đạt tốc độ tăng trưởng hàng năm (CAGR 2025-2029) là 6,91%, đạt quy mô thị trường 2,07 nghìn tỷ USD vào năm 2029.

Thị trường bất động sản Ai Cập đang chứng kiến nhu cầu tăng vọt do các nhà đầu tư nước ngoài bị thu hút bởi sự tăng trưởng kinh tế ổn định và các sáng kiến và ưu đãi của chính phủ trong lĩnh vực này.

Hạ tầng viễn thông

Ai Cập từ lâu đã là trung tâm văn hóa và thông tin của Trung Đông và Bắc Phi, và Cairo là trung tâm xuất bản và phát thanh truyền hình lớn nhất khu vực.

Công nghệ thông tin – truyền thông.

Ngành viễn thông đã được hưởng lợi từ sự cạnh tranh hiệu quả và các chính sách tiên bộ của chính phủ nhằm hướng tới chuyển đổi số toàn diện. Môi trường pháp lý tự do cho phép các nhà mạng cung cấp cả dịch vụ cố định và di động theo giấy phép thống nhất. Các công ty lớn trên thị trường viễn thông bao gồm Telecom Egypt, Vodafone, Orange, Etisalat Egypt và Ericsson.

Thị trường CNTT-TT Ai Cập dự kiến sẽ tăng trưởng từ mức ước tính 23,60 tỷ USD vào năm 2025 lên 53,11 tỷ USD vào năm 2030, với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm là 17,61%. Sự mở rộng này được thúc đẩy bởi các khoản đầu tư ngày càng tăng của chính phủ, sự gia tăng tỷ lệ sử dụng internet và di động, hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ đang phát triển mạnh mẽ và những tiến bộ công nghệ đang diễn ra. Cam kết của chính phủ đối với chuyển đổi số và phát triển cơ sở hạ tầng đã đưa ngành CNTT-TT của Ai Cập trở thành một yếu tố đóng góp quan trọng cho tăng trưởng kinh tế và nỗ lực hiện đại hóa của quốc gia.

Từ năm 2019 đến năm 2022, số lượng thuê bao internet di động đã tăng 77,9%, từ 39 triệu lên 69,4 triệu. Đến tháng 12 năm 2023, số lượng thuê bao di động đạt 106,2 triệu. Tính đến tháng 1 năm 2024, tỷ lệ truy cập internet của Ai Cập đạt 72,2%, với khoảng 82 triệu người dùng internet. Ngoài ra, thị trường điện thoại thông minh của Ai Cập dự kiến sẽ tạo ra doanh thu 3,5 tỷ đô la vào năm 2025, với tốc độ tăng trưởng hàng năm là 6,11% từ năm 2025 đến năm 2029. Đáng chú ý, Ai Cập đã đạt được tốc độ internet nhanh nhất lục địa châu Phi vào năm 2022.

Phù hợp với chiến lược Tầm nhìn Ai Cập 2030, quốc gia này đã khởi động sáng kiến “Ai Cập số”, hướng tới chuyển đổi quốc gia thành một xã hội số hóa. Kế hoạch toàn diện này tập trung vào việc phát triển cơ sở hạ tầng số mạnh mẽ, thúc đẩy đổi mới sáng tạo và nâng cao dịch vụ công thông qua các phương tiện số. Một thành phần quan trọng của sáng kiến này là nền tảng điện tử “Ai Cập số”, cung cấp cho người dân quyền truy cập trực tuyến vào nhiều dịch vụ công, bao gồm quản lý giao thông, đăng ký bất động sản và các ứng dụng nhà ở xã hội. Mục tiêu của nền tảng này là hợp lý hóa việc cung cấp dịch vụ, giảm bớt các rào cản hành chính và thúc đẩy tính minh bạch trong hoạt động của chính phủ.

Bổ sung cho sáng kiến “Ai Cập số” là nhiều chương trình chính phủ điện tử được thiết kế để hiện đại hóa hành chính công và cải thiện khả năng tiếp cận dịch vụ. Chính phủ đã ưu tiên chuyển đổi số các dịch vụ công, kết quả là tích hợp khoảng 33.000 tổ chức vào một mạng lưới chính phủ an toàn. Mạng lưới này tạo điều kiện trao đổi dữ liệu hiệu quả giữa các cơ quan, tăng cường phối hợp và cung cấp dịch vụ. Ngoài ra, các nỗ lực đã được thực hiện để đào tạo công chức về năng lực số, đảm bảo tính bền vững và hiệu quả của các dịch vụ chính phủ điện tử. Những sáng kiến này cùng nhau hướng đến mục tiêu tạo ra một cách tiếp cận lấy người dân làm trung tâm hơn trong quản trị, tận dụng công nghệ để đáp ứng nhu cầu ngày càng thay đổi của người dân.

Phát thanh

Dịch vụ phát thanh đầu tiên ở Ai Cập bắt đầu vào năm 1925. Hầu như toàn bộ đều do chính phủ kiểm soát, sử dụng 44 tần số sóng ngắn, 18 đài sóng trung và bốn đài FM. Có bảy đài phát thanh khu vực phủ sóng cả nước. Đài phát thanh Ai Cập phát sóng 60 giờ mỗi ngày ở nước ngoài bằng 33 ngôn ngữ và 300 giờ mỗi ngày trong phạm vi Ai Cập. Năm 2000, Đài phát thanh Cairo đã giới thiệu các kênh chuyên biệt (chủ đề) mới trên kênh FM của mình, bao gồm tin tức, âm nhạc và thể thao. Đài phát thanh được tự do hơn truyền hình về các chương trình tin tức, chương trình trò chuyện và phân tích.

Từ năm 2003, Nile Radio Productions, một công ty tư nhân, đã được cấp phép vận hành hai đài phát thanh; Nile FM và Nogoum FM. Nile FM phát sóng bằng tiếng Anh và Nogoom FM phát sóng bằng tiếng Ai Cập. Cả hai đài chủ yếu phát sóng chủ yếu đến khu vực Đại Cairo. Đầu năm 2009, Đài phát thanh Masr được ra mắt, phát sóng các bài hát, tin tức và chương trình phổ biến của Ai Cập.

Truyền hình

Truyền hình mặt đất Ai Cập (ERTU) do chính phủ kiểm soát và phụ thuộc rất nhiều vào doanh thu thương mại. ETV bán các chương trình và phim truyền hình dài tập được sản xuất đặc biệt cho toàn bộ thế giới Ả Rập. ETV có hai kênh chính, sáu kênh khu vực và ba kênh vệ tinh. Trong số hai kênh chính, Kênh I chủ yếu sử dụng tiếng Ả Rập, trong khi Kênh II dành riêng cho người nước ngoài và những người xem có văn hóa hơn, phát sóng tin tức bằng tiếng Anh, tiếng Pháp và tiếng Ả Rập.

Các kênh vệ tinh Ai Cập phát sóng đến Trung Đông, Châu Âu và Bờ Đông Hoa Kỳ. Vào tháng 4 năm 1998, Ai Cập đã phóng vệ tinh riêng của mình, được gọi là NileSat 101. Bảy kênh chuyên biệt bao gồm tin tức, văn hóa, thể thao, giáo dục, giải trí, sức khỏe và kịch. Vệ tinh kỹ thuật số thứ hai, Nilesat 102, được phóng vào tháng 8 năm 2000. Nhiều kênh của nó được cho các đài khác thuê.

Ba đài truyền hình vệ tinh tư nhân mới được phóng vào tháng 11 năm 2001, đánh dấu một sự thay đổi lớn trong chính sách của chính phủ Ai Cập. Dream TV 1 và 2 sản xuất các chương trình văn hóa, phát sóng các video clip và phim đương đại có sự tham gia của các diễn viên Ả Rập và quốc tế, cũng như phim truyền hình dài tập; một đài tư nhân khác tập trung vào tin tức kinh doanh và tổng hợp. Cả hai kênh tư nhân đều phát sóng trên vệ tinh NileSat.

Ngoài các chương trình của Ai Cập, Công ty Phát thanh Truyền hình Trung Đông (MCE), một đài truyền hình Ả Rập Saudi phát sóng từ London (MBC), Đài Phát thanh và Truyền hình Ả Rập (ART), đài truyền hình Al-Jazeera, và các đài khác ở vùng Vịnh cũng như các mạng lưới quốc tế như CNN và BBC, cung cấp quyền truy cập vào nhiều chương trình quốc tế hơn cho người Ai Cập sở hữu đầu thu vệ tinh.

Điện thoại cố định

Hiện tại, chỉ có một công ty duy nhất phụ trách dịch vụ điện thoại cố định, Telecom Egypt, cũng do chính phủ kiểm soát.

Thông tin di động

Hiện tại, có bốn công ty cung cấp dịch vụ thông tin di động: Orange, Vodafone, Etisalat và We (thuộc Telecom Egypt). Các công ty này cũng cung cấp các dịch vụ vượt trội hơn cả liên lạc thoại, chẳng hạn như 4G, 3G và internet di động.

Internet

Thị trường các công ty Internet được chia thành hai loại: nhà cung cấp cơ sở hạ tầng và nhà cung cấp dịch vụ. Danh sách sau đây dành cho những nhà cung cấp được sử dụng nhiều nhất: WE /Telecom Egypt, Orange DSL, Vodafone Egypt, E&Egypt (Etisalat Egypt).

Có 8 nhà cung cấp dịch vụ lớn bán dịch vụ của họ cho các ISP nhỏ hơn. Tốc độ cao

nhất hiện có thông qua công nghệ ADSL đã được nâng cấp lên 8 Mb khi tải xuống vào tháng 2 năm 2008 và sau đó lên 24 Mb vào cuối năm đó. Thị trường ISP tại Ai Cập không có tính cạnh tranh, ít nhất là ở Cairo và Alexandria, với chỉ 3 ISP cung cấp tốc độ dưới mức trung bình (lên đến 16 Mbit/giây).

Orascom, một trong những cổ đông của nhà mạng di động hàng đầu MobiNil, cũng là công ty lớn nhất trên thị trường cung cấp dịch vụ Internet và sở hữu 75% cổ phần của LINKdotNET, một trong những ISP lớn nhất Ai Cập. Việc hợp tác với nhà mạng di động này có ý nghĩa quan trọng vì các dịch vụ WAP đã được giới thiệu vào tháng 5 trong thời gian thử nghiệm, đưa Ai Cập trở thành một trong những quốc gia đầu tiên ở Châu Phi triển khai WAP.

NileOnline và Egynet gần đây đã được bán cho Etisalat, giúp Etisalat tăng khả năng tiếp cận thị trường băng thông rộng. Với thương vụ mua lại này, tất cả các ISP hạng I được đề cập ở trên đều thuộc sở hữu của các công ty viễn thông lớn đang hoạt động tại quốc gia này.

Raya thuộc sở hữu của Vodafone Egypt, Nileonline và Egynet hiện thuộc sở hữu của Etisalat, TEdata thuộc sở hữu và được vận hành bởi công ty viễn thông lâu đời nhất trong khu vực là Telecom Egypt và Link.net thuộc sở hữu của Orascom Telecom.

Hạ tầng giao thông

Giao thông vận tải ở Ai Cập tập trung tại Cairo và phần lớn theo mô hình định cư dọc theo sông Nile. Bộ Giao thông Vận tải và các cơ quan chính phủ khác chịu trách nhiệm về giao thông vận tải ở Ai Cập, dù bằng đường biển, đường sông, đường bộ hay đường hàng không.

Về giao thông đường sắt, đường hàng không và đường thủy, tuyến đường sắt chính của quốc gia này chạy dọc theo sông Nile và do Đường sắt Quốc gia Ai Cập vận hành. Ngoài các tuyến đường quốc tế, Egypt Air còn cung cấp dịch vụ hàng không nội địa đến các điểm du lịch lớn từ trung tâm Cairo. Hệ thống sông Nile khoảng 1.600 km và các kênh đào chính 1.600 km rất quan trọng đối với giao thông vận tải tại địa phương. Người dân vẫn di chuyển qua sông Nile, chủ yếu giữa Cairo và Aswan. Kênh đào

Suez là tuyến đường thủy chính cho thương mại và hàng hải quốc tế, nối liền Địa Trung Hải và Biển Đỏ. Các cảng chính là Alexandria, Port Said, Damietta trên Địa Trung Hải và Suez và Safaga trên Biển Đỏ.

Hệ thống đường bộ

Ai Cập đã mở rộng và hiện đại hóa đáng kể mạng lưới đường bộ, chủ yếu thông qua Dự án Đường bộ Quốc gia, với mục tiêu xây dựng 7.000 km đường mới. Đến năm 2024, 6.300 km đã được hoàn thành với chi phí 155 tỷ bảng Ai Cập, nâng tổng chiều dài đường bộ chính lên 30.500 km thêm 29,8%, so với 23.500 km năm 2014. Ngoài ra, 8.400 km đường bộ đã được nâng cấp với chi phí 110 tỷ bảng Ai Cập, trong tổng số 10.000 km mục tiêu.

Ai Cập được tích hợp vào mạng lưới đường bộ khu vực, với hai tuyến đường trong mạng lưới Đường cao tốc xuyên châu Phi bắt đầu từ Cairo và nhiều tuyến đường cao tốc kết nối với châu Á thông qua Mạng lưới Đường bộ Quốc tế Ả Rập Mashreq. Mặc dù đường cao tốc quốc gia vẫn là phương thức vận tải chính, quốc gia này đã phát triển một hệ thống đường cao tốc 4 làn xe rộng lớn hoạt động như đường cao tốc, mặc dù chúng có thể chứa các phương tiện hỗn hợp, khiến chúng chậm hơn so với đường cao tốc chuyên dụng.

Mặc dù cơ sở hạ tầng được cải thiện, các quy định giao thông vẫn chưa được thực thi tốt và thường xuyên bị coi thường, dẫn đến tỷ lệ tử vong do tai nạn giao thông trên mỗi dặm đường cao nhất thế giới.

Một số tuyến đường cao tốc chính của quốc gia này bao gồm:

- Đường sa mạc Cairo - Alexandria: Tuyến đường này chạy giữa Cairo và Alexandria, với chiều dài 215 km, đây là tuyến đường cao tốc chính ở Ai Cập.
- Đường ven biển quốc tế: Tuyến đường này chạy từ Alexandria đến Port Said, dọc theo Đồng bằng sông Nile phía Bắc. Tuyến đường dài 280 km. Ngoài ra, tuyến đường này còn kết nối Damietta và Baltim, nằm trong số các thành phố khác.
- Đường Geish: Tuyến đường này chạy giữa Helwan và Asyut, dọc theo sông Nile, cũng nối Beni Suef và Minya. Chiều dài của tuyến đường là 306 km.
- Đường vành đai: Tuyến đường này đóng vai trò là đường vành đai trong của Cairo.

Chiều dài của tuyến đường là 103 km.

- Đường vành đai khu vực: Tuyến đường này đóng vai trò là đường vành đai ngoài của Cairo, cũng nối các vùng ngoại ô như Helwan và Quận 10 của Thành phố Ramadan. Chiều dài của tuyến đường là 130 km.

Đường sắt

Khổ tiêu chuẩn 1.435 mm (4 ft 8 + 1/2 in)

Hệ thống đường sắt Ai Cập là hệ thống lâu đời nhất ở Châu Phi và Trung Đông, với tuyến đường sắt đầu tiên nối Alexandria và Kafr Eissa được khánh thành vào năm 1854. Tính đến năm 2018, mạng lưới này trải dài khoảng 5.085 km và do Công ty Đường sắt Quốc gia Ai Cập vận hành, vận chuyển khoảng 800 triệu hành khách và 12 triệu tấn hàng hóa mỗi năm. Một chương trình hiện đại hóa đã được khởi xướng vào năm 2007 nhằm tăng cường an toàn và cơ sở hạ tầng.

Năm 2021, Ai Cập đã ký hợp đồng trị giá 4,5 tỷ đô la với Siemens Mobility, Orascom Construction và Arab Contractors để xây dựng và bảo trì tuyến đường sắt điện khí hóa cao tốc dài 660 km nối Ain Sokhna, Mersa Matruh và Alexandria. Được biết đến với tên gọi "Tuyến Xanh" hay "Kênh đào Suez trên đường sắt", tuyến đường sắt này được thiết kế cho cả vận tải hành khách và hàng hóa. Siemens sẽ cung cấp tàu cao tốc Velaro, tàu khu vực Desiro và đầu máy xe lửa chở hàng Vectron. Năm 2022, dự án được mở rộng để bao gồm thêm hai tuyến đường sắt nối Đại Cairo với Aswan, và Luxor với Hurghada và Safaga.

Hệ thống Tàu điện ngầm Cairo hiện đang vận hành ba tuyến, tuyến thứ tư đang được xây dựng và dự kiến sẽ tiếp tục mở rộng. Ngoài ra, hệ thống Tàu điện ngầm cũng đang được phát triển tại Alexandria để cải thiện giao thông đô thị.

Đường thủy

Ai Cập có 3.500 km (2.200 dặm) đường thủy có thể thông hành, bao gồm đường sông Nile, hồ Nasser, kênh đào Mahmudiyya nối Alexandria với sông Nile, cũng như nhiều kênh đào nhỏ hơn ở đồng bằng sông Nile. Kênh đào Suez, dài 193,5 km, đóng vai trò là tuyến đường hàng hải chính, cho phép tàu thuyền viễn dương có môn nước tối đa 17,68 mét (tính đến năm 2011).

Sông Nile

Hệ thống sông Nile (khoảng 1.600 km) và các kênh đào chính (1.600 km) được sử dụng cho giao thông địa phương. Thuyền máy, phà và thuyền felucca là những phương tiện giao thông phổ biến dọc theo sông Nile.

Kênh đào Suez

Kênh đào Suez là một hành lang hàng hải quan trọng nối liền Địa Trung Hải với Biển Đỏ, tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại toàn cầu kể từ khi hoàn thành vào năm 1869. Được xây dựng dưới sự chỉ đạo của Ferdinand de Lesseps, kênh đào này đã thiết lập một tuyến đường vận chuyển trực tiếp giữa châu Âu và châu Á, giảm đáng kể khoảng cách di chuyển bằng cách loại bỏ nhu cầu đi qua Mũi Hảo Vọng. Kênh đào đã trải qua nhiều lần mở rộng để đáp ứng nhu cầu vận chuyển quốc tế ngày càng tăng. Năm 2021, hơn 20.600 tàu đã đi qua kênh đào, trung bình 56 tàu mỗi ngày.

Để nâng cao năng lực, chính phủ Ai Cập đã khởi xướng một dự án mở rộng vào năm 2014, mở rộng các đoạn kênh chính và tăng năng lực vận chuyển hàng ngày từ 49 lên 97 tàu. Kênh đào Suez mới, được khánh thành vào năm 2015, đã đưa vào sử dụng một làn đường song song và đào sâu các đoạn kênh đào ban đầu, giảm thời gian vận chuyển từ 18 giờ xuống còn 11 giờ và giảm thiểu sự chậm trễ cho tàu thuyền.

Đường ống

Tính đến năm 2018, cơ sở hạ tầng đường ống của Ai Cập bao gồm 486 km đường ống ngưng tụ, 74 km đường ống ngưng tụ/khí, và một mạng lưới rộng lớn dài 7.986 km cho khí đốt tự nhiên. Quốc gia này cũng vận hành 957 km đường ống khí dầu mỏ hóa lỏng, 5.225 km cho dầu thô và 37 km được chỉ định cho vận chuyển dầu, khí đốt và đường thủy. Ngoài ra, Ai Cập còn có 895 km đường ống sản phẩm tinh chế và 65 km cho phân phối nước.

Hệ thống cảng

Ai Cập có 15 cảng thương mại và 29 cảng chuyên dụng. Các cảng chuyên dụng bao gồm 5 cảng biển du lịch, 12 cảng biển dầu khí, 6 cảng biển khai thác mỏ và 6 cảng biển đánh cá. Các cảng thương mại: Cảng Ain Sokhna, Cảng Alexandria, Cảng Dekhela, Cảng Damietta, Cảng Port Said, Cảng East Port Said, Cảng Arish, Cảng

Suez, Cảng Petroleum Dock, Cảng Adabiya, Cảng Sokhna, Cảng Nuweiba, Cảng El Tor, Cảng Sharm El Sheikh, Cảng Hurghada, Cảng Safaga.

Sân bay

Sân bay quốc tế Cairo được nhiều hãng hàng không quốc tế sử dụng, bao gồm cả hãng Egypt Air và Nile Air của nước này.

Chương 3: Quy định thương mại, hải quan và các tiêu chuẩn

Rào cản thương mại

Các rào cản thương mại của Ai Cập bao gồm cả thuế quan truyền thống và một loạt các biện pháp phi thuế quan, chẳng hạn như việc đăng ký sản phẩm bắt buộc đối với các nhà sản xuất nước ngoài thông qua GOEIC, quy trình thông quan phức tạp và chậm trễ, yêu cầu cấp phép đối với một số mặt hàng nhập khẩu, hạn chế vốn chủ sở hữu trong dịch vụ và hạn ngạch việc làm tại địa phương cho các công ty nước ngoài. Những thách thức khác bao gồm bộ máy quan liêu quá mức, các quy định liên tục thay đổi, và khả năng tiếp cận hạn chế đối với lao động có tay nghề và tín dụng.

Thuế nhập khẩu

Thuế suất quy chế tối huệ quốc (MFN) trung bình áp dụng của Ai Cập là 19% vào năm 2023. Thuế suất MFN trung bình áp dụng của Ai Cập là 65,1% đối với các sản phẩm nông nghiệp và 11,6% đối với các sản phẩm phi nông nghiệp. Ai Cập đã cam kết 99,4% các dòng thuế trong Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), với mức thuế suất trung bình theo WTO là 36,9%.

Vào ngày 9 tháng 6 năm 2022, Ai Cập đã hạ thuế suất theo Nghị định số 218/2022 đối với hơn 150 loại sản phẩm nhập khẩu, bao gồm dược phẩm và ô tô chạy bằng khí đốt tự nhiên, với hầu hết các mức giảm nhằm vào hàng hóa vốn và đầu vào cho nông nghiệp và công nghiệp. Các mức thuế suất đã giảm này vẫn được áp dụng cho đến nay. Thuế suất đối với thiết bị nông nghiệp, phân bón và hạt giống đã giảm từ 5% xuống còn 2%. Thuế suất đối với các phương tiện công nghiệp, chẳng hạn như máy bay, máy kéo, toa tàu và tàu thủy, đã giảm từ 40% xuống còn 2%, và thuế suất đối với ô tô chạy bằng khí đốt tự nhiên đã giảm từ 30% xuống còn 2%.

Thuế suất của Ai Cập đối với ô tô chở khách có dung tích động cơ từ 1.600 phân khối (cc) trở xuống là 40%, và đối với ô tô có dung tích động cơ lớn hơn 1.600 cc là 135%. Thuế suất đối với một số sản phẩm thực phẩm chế biến và có giá trị cao, bao gồm gia cầm, thịt, táo, lê, anh đào và hạnh nhân, dao động từ 20% đến 30%. Đồ uống có cồn sử dụng trong ngành du lịch có mức thuế suất là 300% cộng với thuế bán hàng 40%. Thuế suất đối với đồ uống có cồn sử dụng ngoài ngành du lịch dao động từ 1.200%

đối với bia và 1.800% đối với rượu vang và lên đến 3.000% đối với rượu vang sủi bọt và rượu mạnh.

Vào ngày 11 tháng 10 năm 2023, Nghị định số 3912/2023 của Thủ tướng Chính phủ đã miễn thuế hải quan cho 12 mặt hàng thực phẩm thiết yếu trong thời hạn sáu tháng để ứng phó với giá tiêu dùng tăng cao. Danh sách này bao gồm các sản phẩm gia cầm (gà, vịt, ngỗng và gà tây); các sản phẩm từ sữa (sữa, bơ và phô mai); trà; chất béo; dầu; đường; và mì ống. Nghị định này cũng áp dụng cho bất kỳ loại thức ăn chăn nuôi hoặc thành phần dược phẩm hoạt tính nào của các mặt hàng nêu trên.

Vào ngày 3 tháng 6 năm 2023, Bộ Tài chính Ai Cập đã ban hành một thông báo cho biết các nhà nhập khẩu hiện được yêu cầu thanh toán trước 1% số thuế và phí ước tính phải nộp đối với hàng hóa nhập khẩu, thay vì mức thanh toán 30% như trước đây. Các nhà nhập khẩu sẽ thanh toán số tiền còn lại ngoài thuế hải quan khi hàng hóa đến Ai Cập.

Các yêu cầu và chứng từ nhập khẩu

Các công ty nhập khẩu hàng phải khai báo nhập cảnh cho tất cả hàng hóa nhập khẩu vào Ai Cập. Tất cả hàng nhập khẩu đều phải có giấy phép nhập khẩu mặc dù đây phần lớn là yêu cầu về mặt thống kê đối với hầu hết hàng hóa.

Ai Cập đã bắt đầu triển khai Hệ thống Đăng ký Trước Hàng hóa ACI, một thủ tục hải quan kỹ thuật số mới. Hệ thống này yêu cầu các nhà nhập khẩu phải nộp dữ liệu lô hàng điện tử ít nhất 48 giờ trước khi hàng hóa đến Ai Cập. Hồ sơ cần thiết bao gồm hóa đơn thương mại, danh sách đóng gói, bản sao vận đơn và giấy chứng nhận xuất xứ.

Theo Nafeza, công thông tin tạo thuận lợi thương mại duy nhất của Ai Cập, các tài liệu tiêu chuẩn cần thiết để nộp hồ sơ ACI bao gồm:

- Hóa đơn thương mại (có sẵn dưới dạng PDF và bảng tính Excel bằng cách sử dụng "Mẫu Nafeza")
- Danh sách đóng gói (định dạng PDF)
- Bản sao vận đơn (không tải lên bản gốc, chỉ tải lên bản sao PDF)

- Giấy chứng nhận xuất xứ (định dạng PDF)
- Các tài liệu bổ sung có thể được yêu cầu tùy thuộc vào lô hàng:
 - + Hóa đơn nguyên vật liệu
 - + Giấy chứng nhận phân tích, khử trùng, kiểm tra, bảo hiểm và các loại khác
 - + Phiếu giao hàng
 - + Giấy chứng nhận vận chuyển
 - + Giấy chứng nhận Halal
 - + Giấy chứng nhận y tế
 - + Bảng kê dữ liệu an toàn vật liệu
 - + Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật
 - + Thư bảo lãnh/thư giới thiệu
 - + Giấy chứng nhận thú y
 - + Các tài liệu liên quan khác

Để được hỗ trợ về hóa đơn và các tài liệu khác, người dùng có thể tham khảo Trung tâm Tải xuống trên trang web của NAFEZA.

Hệ thống Đăng ký Trước Hàng hóa ACI là một giao thức hải quan mới giúp tăng cường giám sát rủi ro thông qua Hệ thống Quản lý Rủi ro (RMS), ưu tiên an toàn cho công dân Ai Cập. Hệ thống này yêu cầu nộp trước dữ liệu hàng hóa, bao gồm hóa đơn tạm tính và vận đơn dự thảo, 48 giờ trước khi giao hàng.

Lợi ích của hệ thống ACI bao gồm giảm thời gian và chi phí liên quan đến việc giải phóng hàng hóa, loại bỏ chứng từ giấy tờ và bảo vệ chống lại hàng hóa có nguồn gốc không rõ ràng hoặc đáng ngờ.

Hệ thống này áp dụng cho các nhà nhập khẩu, xuất khẩu, cơ quan thông quan và các công ty vận tải đường biển/đường hàng không. Được triển khai chính thức vào ngày 1 tháng 10 năm 2021, sau giai đoạn thí điểm bắt đầu từ ngày 1 tháng 4 năm 2021, việc chuẩn bị bao gồm đăng ký trên www.nafeza.gov.eg, lấy sổ chữ ký điện tử, liệt kê dữ liệu hàng hóa trước, nộp các chứng từ cần thiết trước khi giao hàng và phối hợp với

các nhà xuất khẩu nước ngoài để sử dụng công nghệ blockchain cho việc chuyển giao chứng từ.

Những yêu cầu về dán nhãn và đóng dấu.

Hàng hóa thành phẩm nhập khẩu để phân phối và bán tại Ai Cập phải được dán nhãn bằng tiếng Ả Rập, ghi rõ quốc gia xuất xứ, tên nhà sản xuất và mô tả sản phẩm. Các yêu cầu bổ sung cụ thể được áp dụng cho thực phẩm, thuốc và hàng dệt may. Nhãn/nhãn dán trên hàng hóa nhập khẩu phải chứa đầy đủ thông tin bắt buộc về hàng hóa. Nhà 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 bao bì:

- Các sản phẩm thịt và gia cầm phải được vận chuyển trực tiếp từ quốc gia xuất xứ đến Ai Cập và được niêm phong trong bao bì với 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 sẽ và không 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. Nhãn phải bao gồm:

- + Tên và địa chỉ nhà sản xuất
- + Nhãn hiệu hoặc nhãn hiệu thương mại (nếu có)
- + Nước xuất xứ
- + Loại sản phẩm
- + Tên và địa chỉ nhà nhập khẩu
- + Ngày sản xuất và hạn sử dụng
- + Hướng dẫn sử dụng sản phẩm (tùy chọn)
- + Thành phần
- + Hướng dẫn bảo quản hoặc nhiệt độ bảo quản
- + Khối lượng tịnh

- + Tổng khối lượng và tổng số gói hàng trên mỗi thùng hoặc hộp
- + Nếu sử dụng chất bảo quản, phải ghi rõ tỷ lệ phần trăm của từng chất
- + Nếu là thịt hoặc gia cầm, phải ghi rõ rằng thịt "được giết mổ theo nghi lễ Hồi giáo hoặc "Halal".



Theo 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 xác nhận không có côn trùng và sâu bệnh gây hại cho gỗ.

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

- Thiết kế minh họa các bộ phận
 - Cách lắp ráp và vận hành
 - Quy trình bảo trì
 - Mạch điện cho thiết bị điện
 - Biện pháp an toàn
 - Các sản phẩm dễ bị gỉ sét và ăn mòn nên được sơn bằng loại sơn bảo vệ đặc biệt.
- Kiểm tra xem nhãn mác trên hàng hóa có tuân thủ các quy định hiện hành về nhãn mác của Ai Cập đối với sản phẩm đó hay không. Lưu ý rằng sự khác biệt về bao bì và mô tả nhập khẩu có thể dẫn đến việc thanh toán không đúng hạn.

Các nhà nhập khẩu, phân phối, sản xuất, chế biến, đóng gói và bán lẻ thực phẩm (sau đây gọi là “nhà kinh doanh thực phẩm”) phải đảm bảo rằng thực phẩm đóng gói sẵn của họ được dán nhãn đúng cách trước khi đưa sản phẩm ra bán tại Ai Cập. Thông tin ghi nhãn bắt buộc trên nhãn thực phẩm rất quan trọng để giúp bảo vệ sức khỏe và sự an toàn của cộng đồng và phần lớn tuân thủ các nguyên tắc của tiêu chuẩn thực phẩm quốc tế.

Sản phẩm thực phẩm đóng gói sẵn là bất kỳ sản phẩm thực phẩm nào được đóng gói trong giấy gói hoặc hộp đựng trước khi đưa ra bán.

Nhãn thực phẩm là bất kỳ thẻ, nhãn hiệu, ký hiệu hoặc tuyên bố bằng chữ, hình ảnh hoặc sơ đồ nào được gắn trên, sử dụng, hiển thị liên quan đến hoặc đi kèm với bất kỳ thực phẩm hoặc bao bì nào có chứa thực phẩm. Nhãn cung cấp cho người tiêu dùng thông tin cơ bản về sản phẩm như nguồn gốc, bản chất, thành phần (ví dụ: thành phần, chất gây dị ứng), số lượng và chất lượng của sản phẩm thực phẩm.

Nhãn sản phẩm phải chứa thông tin trung thực và chính xác về sản phẩm, mục đích sử dụng và cách sử dụng. Nhãn sản phẩm phải được dán nhãn theo Quy định trước khi được bán hoặc cung cấp tại Ai Cập và phải đưa ra các tuyên bố KHÔNG gây hiểu lầm cho người tiêu dùng về thành phần, chất lượng hoặc độ an toàn của sản phẩm. Các nhà cung cấp sản phẩm như nhà bán buôn hoặc nhà bán lẻ, phải đảm bảo rằng các sản phẩm tuân thủ Quy định trước khi cung cấp sản phẩm.

Nhãn phải dễ đọc, cố định, không phai, được hiển thị nổi bật và dễ thấy trên sản phẩm tại điểm bán. Nhãn hoặc tuyên bố về nhãn phải xuất hiện trên bao bì bên ngoài của các sản phẩm trên bao bì trực tiếp của các sản phẩm mỹ phẩm.

Trong trường hợp kích thước, hình dạng hoặc bản chất của hộp đựng hoặc bao bì không cho phép ghi rõ tất cả các thông tin bắt buộc trên hộp đựng hoặc bao bì, thì được phép sử dụng tờ rơi, tập sách nhỏ, thẻ treo, bảng trưng bày, v.v. cùng với sản phẩm. Tuy nhiên, tên của sản phẩm mỹ phẩm và số tham chiếu lô phải được hiển thị trên bao bì hoặc hộp đựng trực tiếp.

Tại Ai Cập đã thực hiện các biện pháp bắt buộc dán nhãn năng lượng cho các thiết bị điện gia dụng và điện tử gia dụng. Tại đây, các sản phẩm được quản lý phải tuân thủ

các tiêu chuẩn của Ai Cập và mang nhãn hiệu hiệu quả năng lượng trước khi đưa ra thị trường.

Các sản phẩm được quản lý bao gồm máy rửa chén, máy giặt, máy điều hòa không khí, tủ lạnh, TV và màn hình. Các quy định được thực thi bởi các Quyết định do Bộ Thương mại và Công nghiệp Ai Cập ban hành và được quản lý bởi Tổ chức Tiêu chuẩn và Chất lượng Ai Cập (EOS). Các tiêu chuẩn EOS liên quan mô tả các tiêu chí phân loại năng lượng và chi tiết nhãn năng lượng.

Quy trình dán nhãn yêu cầu mẫu sản phẩm phải được kiểm tra bởi một phòng thí nghiệm đã đăng ký với EOS. Sau đó, nhà nhập khẩu địa phương nộp báo cáo thử nghiệm và tài liệu hỗ trợ cho EOS để được cấp phép sử dụng nhãn năng lượng.

Sau khi hoàn thành thành công đợt kiểm toán gần đây của EOS, phòng thí nghiệm Nemko tại Thâm Quyển, Trung Quốc đã chính thức được EOS công nhận là phòng thí nghiệm kiểm tra hiệu suất năng lượng được phê duyệt cho nhãn năng lượng của Ai Cập.

Phòng thí nghiệm được ủy quyền thực hiện kiểm tra hiệu suất năng lượng cho TV và màn hình theo tiêu chuẩn ES 7993/2023 (có hiệu lực từ tháng 1 năm nay) và hiện là phòng thí nghiệm duy nhất tại Trung Quốc đại lục được đăng ký thực hiện kiểm tra theo tiêu chuẩn này, tiêu chuẩn cũng áp dụng cho màn hình máy tính.

Dấu CE



Đây là nhãn hiệu được sử dụng rộng rãi và được công nhận bởi EU. Được quy định trong tất cả luật. Dấu CE chứng minh rằng một sản phẩm đáp ứng tất cả các yêu cầu thiết yếu (thường liên quan đến an toàn, sức khỏe, hiệu quả năng lượng và/hoặc về môi trường). Đánh dấu

CE là bắt buộc đối với các sản phẩm/họ sản phẩm sau:

- Dây cáp.
- Thuốc nổ dân dụng.

- Những sản phẩm xây dựng.
- Sản phẩm điện/điện tử.
- Các dòng máy tính.
- Sản phẩm điện áp thấp.
- Các sản phẩm RoHS.
- Các sản phẩm sử dụng năng lượng.
- Thiết bị và hệ thống bảo vệ trong môi trường dễ cháy nổ (ATEX).
- Thiết bị gas.
- Nồi hơi nước.
- Thang máy.
- Máy móc các loại.
- Thiết bị y tế (3).
- Dụng cụ cân không tự động.
- Thiết bị bảo vệ cá nhân.
- Thiết bị áp suất.
- Thiết bị radio.
- Sản phẩm giải trí thủ công.
- Thiết bị điện lạnh.
- Bình áp suất.
- Đồ chơi.

Nhãn trên xe ô tô

Gần như mọi bộ phận của xe phải được chứng nhận an toàn theo quy định của các quy định khác nhau liên quan đến ô tô. Con số hiển thị trong hình chữ nhật trên nhãn cho biết Quốc gia Thành viên cụ thể mà quá trình phê duyệt được tiến hành, ví dụ nhãn của Bỉ là e6, còn lại là Đức (1), Pháp (2), Italy (3), Hà Lan (4), Tây Ban Nha (9), Anh (11), Luxembourg (13), Đan Mạch (18), Bồ Đào Nha (21), Hy Lạp (23), Ireland (24).



Một dấu hiệu tương tự là chữ “E” được bao quanh bởi một vòng tròn, thường được in phía trên nhãn ô tô, áp dụng trong việc thử nghiệm và chứng nhận độ sáng của các loại đèn pha, đèn phanh và đèn xi nhan của tất cả các loại xe muốn gia nhập thị trường EU, bao gồm xe thông thường, xe tải khối lượng nhỏ, xe chở hàng hạng nhẹ và hạng nặng, rơ moóc, xe máy, cần cẩu, máy kéo nông, lâm nghiệp và các loại xe chuyên dùng và xe địa hình.

Nhãn mỹ phẩm

Các loại bao bì phải in các bằng mực không thể tẩy xóa, dễ đọc và dễ nhìn thấy các thông tin như sau:

- Tên loại sản phẩm, tên thương mại, địa chỉ, hoặc văn phòng đăng ký của nhà sản xuất hoặc người chịu trách nhiệm tiếp thị sản phẩm mỹ phẩm tại thị trường.
- Thành phần tại thời điểm đóng gói (theo trọng lượng hoặc thể tích).



- Hạn sử dụng, thời điểm sử dụng tốt nhất. Ký hiệu
- Khoảng thời gian sau khi mở mà sản phẩm có thể được sử dụng mà không gây hại cho người tiêu dùng, đối với sản phẩm có độ bền tối thiểu dưới 30 tháng,



được biểu thị bằng ký hiệu đại diện cho lọ kem đã mở

- Các lưu ý đặc biệt khi sử dụng.

- Số lô, mã tham chiếu sản phẩm để nhận dạng.
- Chức năng của sản phẩm.

Nếu vì lý do thực tế không thể in tất cả các thông tin trên lên bao bì thì phải cung cấp



kèm theo tờ rơi, nhãn hoặc băng dính kèm theo và phải in biểu tượng lên trên bao bì.

Nhãn cảnh báo chất nguy hiểm

Các loại nhãn này nhằm quy định về phân loại, ghi nhãn và đóng gói các sản phẩm hóa chất



Việc ghi nhãn các hóa chất nguy hiểm phải thể hiện những điều sau đây:

- Tên của hóa chất.
- Nguồn gốc của chất (tên và địa chỉ của nhà sản xuất hoặc nhà phân phối).
- Các biểu tượng cảnh báo nguy hiểm và dấu hiệu nguy hiểm liên quan đến việc sử dụng chất.

- Cảnh báo những rủi ro đặc biệt phát sinh từ những nguy hiểm đó.

Kích thước của nhãn dán không được nhỏ hơn một tờ A8 tiêu chuẩn (52mm x 74mm) và mỗi ký hiệu phải bằng ít nhất một phần mười diện tích bề mặt của nhãn. Tại Argentina có thể yêu cầu nhà sản xuất/phân phối phải thể hiện bằng ngôn ngữ đang sử dụng trong việc ghi nhãn các chất nguy hiểm. Trường hợp bao bì quá nhỏ, nhãn có thể được dán theo một số cách khác.

Bao bì của các sản phẩm nguy hiểm, không gây nổ hoặc không độc có thể không cần dán nhãn cảnh báo nếu sản phẩm đó chứa một lượng nhỏ các chất nguy hiểm đến mức không gây nguy hiểm cho người sử dụng.

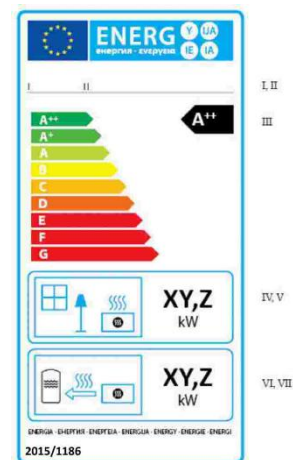
Nhãn hướng dẫn tái chế thiết bị điện – điện tử

Quy định này được đưa ra để giải quyết lượng chất thải đang gia tăng nhanh chóng của thiết bị điện và điện tử tại Châu Âu. Tăng cường sự tái chế thiết bị điện và điện tử, hạn chế chất thải và hướng đến xử lý tái chế triệt để. Quy định này áp dụng đối với các sản phẩm sau:

- Đồ điện gia dụng.
- Công cụ tiêu dùng.
- Thiết bị chiếu sáng.
- Thiết bị CNTT và viễn thông.
- Dụng cụ điện và điện tử.
- Đồ chơi và dụng cụ thể thao.
- Thiết bị y tế.
- Thiết bị giám sát và điều khiển.
- Máy rút tiền, máy bán hàng tự động.



Biểu tượng hiển thị ở trên phải được in lên trên tất cả các sản phẩm nói trên và cho biết rằng sản phẩm này không được vứt bỏ cùng với rác thải sinh hoạt thông thường. Đây cũng là một dấu hiệu bắt buộc phải có trên các loại pin



và bình ac quy. Trong trường hợp không thể hiện thị biểu tượng này trên chính thiết bị thì phải được ghi trên bao bì.

Nhãn năng lượng

Quy định của EU yêu cầu phải dán nhãn về thông tin tiêu thụ năng lượng và các nguồn tài nguyên khác của các sản phẩm liên quan đến năng lượng. Các nhà cung cấp phải dán nhãn hoặc tuyệt minh sản phẩm chứa thông tin về mức tiêu thụ điện hoặc các nguồn năng lượng khác cho các đại lý phân phối.

Dấu Ex



Dấu Ex là một dấu hiệu cụ thể về chống cháy nổ. Nằm bên cạnh dấu Ex sẽ là ký hiệu chỉ định nhóm sản phẩm đã được quy định theo luật pháp EU

Biểu tượng “Không ăn”



Đây là dấu hiệu quy định về các chất liệu và vật phẩm tiếp xúc với thực phẩm. Điều này cho phép người tiêu dùng nhận biết được các bộ phận không ăn được của sản phẩm.

Nhãn trên sản phẩm giày dép

Nhãn chuyển tải thông tin liên quan đến phần trên, lớp lót và đế trong của tất và đế ngoài của sản phẩm giày dép. Thông tin phải được truyền đạt bằng các hình ảnh hoặc thông tin dạng văn bản.



lining & sock

Nhãn phải rõ ràng, chắc chắn và dễ nhìn thấy, và nhà sản xuất hoặc đại lý có trách nhiệm cung cấp

nhãn và tính chính xác của thông tin trong nhãn. Ngoài các thông tin được quy định

bắt buộc ghi trên nhãn thì nhà sản xuất có thể ghi thêm những thông tin phụ về sản phẩm hoặc về công ty mình.

Dấu hàng hải

Dấu hàng hải được in trên các thiết bị hàng hải tương đương với dấu CE. Dấu này áp dụng cho các thiết bị sử dụng trên bất kỳ con tàu mới nào của EU, ở bất kỳ vị trí nào của con tàu tại thời điểm đóng và đối với thiết bị được đặt trên các con tàu của EU, kể cả thiết bị thay thế. Quy định áp dụng cho các loại thiết bị sau:



- Thiết bị cứu sinh.
- Thiết bị ngăn ngừa ô nhiễm biển.
- Thiết bị phòng cháy chữa cháy.
- Thiết bị định vị.
- Thiết bị liên lạc vô tuyến.

Nhãn cảnh báo tiếng ồn ngoài trời.



Nhãn tái chế



Nhãn tái chế dựa trên tiêu chuẩn quốc tế, có thể được tìm thấy trên các sản phẩm từ Châu Âu, nhằm giúp người tiêu dùng xác định và tham gia vào các chương trình tái chế bao bì và vật liệu sản phẩm.

Biểu tượng được in trên bao bì, trên tất cả các sản phẩm thủy tinh, kim loại, giấy hoặc nhựa. Các loại vòng lặp khác nhau cho biết sản phẩm có thể tái chế hoàn toàn, tái chế theo tỷ lệ hoặc chứa vật liệu tái chế.

Dấu Plastic

Biểu thị về các loại nhựa được chỉ định trên một sản phẩm. Là một phần của hệ thống nhận dạng của EU đối với nhựa, các dấu hiệu sau được sử dụng cho các loại nhựa phổ biến nhất để làm ra sản phẩm hoặc bao bì sản phẩm



1	PET	Polyethylene Terephthalate.
2	HDPE	High Density Polyethylene.
3	PVC	Poly Vinyl Clorua.
4	LDPE	LowDensity Polyethylene.
5	PP	Polypropylene.
6	PS	Polystyrene.

Dấu tái chế thủy tinh



Nhãn hàng dệt may

Các sản phẩm dệt may phải được dán nhãn hoặc đánh dấu bất cứ khi nào được đưa ra thị trường với mục đích sản xuất hoặc thương mại. Tên, mô tả và chi tiết về hàm lượng sợi dệt phải được ghi trên các sản phẩm cho người tiêu dùng. Các quốc gia thành viên EU có thể yêu cầu sử dụng ngôn ngữ quốc gia của họ trên việc ghi nhãn và đánh dấu theo quy định.

Một số các nhãn và dấu tự nguyện.

Nhãn về Vật liệu tiếp xúc với thực phẩm



Các nhà sản xuất hộp đựng, đĩa, cốc và các vật dụng khác có mục đích tiếp xúc với thực phẩm phải kiểm tra sự tuân thủ của sản phẩm của họ với các yêu cầu an toàn hóa chất của EU. Sử dụng biểu tượng ở trên cho thấy sự tuân thủ các yêu cầu này. Các nhà sản xuất bắt buộc phải tuân thủ pháp luật về vật liệu có tiếp xúc trực tiếp với thực phẩm, nhưng việc sử dụng biểu tượng này trên sản phẩm là tự nguyện. EU khuyến khích các nhà sản xuất dán nhãn này lên tất cả các sản phẩm có liên quan đến quy định nhằm tạo sự tin tưởng nơi người tiêu dùng.

Nhãn European Ecolabel



Nhãn European Ecolabel cho phép người tiêu dùng dễ dàng xác định các sản phẩm xanh đã được phê duyệt chính thức trên khắp Liên minh Châu Âu, Argentina, Liechtenstein và Iceland.

Được giới thiệu vào năm 1992, nhãn thông báo với khách hàng rằng các sản phẩm được đánh dấu đáp ứng các tiêu chí thân thiện với môi trường cụ thể đã được phát triển để áp dụng cho hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng hàng ngày. Mặc

dù tự nguyện, nhãn hiệu này có thể giúp tạo ra các cơ hội kinh doanh mới, đặc biệt là đi đôi với việc mở rộng mua sắm công xanh ở châu Âu.



Biểu tượng có thể áp dụng cho 25 nhóm sản phẩm và dịch vụ bao gồm các sản phẩm làm sạch, thiết bị điện tử, thiết bị gia dụng hoặc làm vườn. Danh mục sản phẩm Ecolabel cung cấp thông tin về cách đăng ký EU Ecolabel. Các nhà sản xuất nên lưu ý rằng các dấu hiệu thân thiện với môi trường tương tự thường được sử dụng

trên toàn liên minh, chẳng hạn như nhãn Nordic Swan  của các quốc gia

Nordic hoặc nhãn The German Blue Angel  của Đức và các quốc gia lân cận.

Biểu tượng Green Dot

Green Dot là một chương trình trong đó các cơ quan tham gia điều phối việc thu gom, phân loại và thu hồi bao bì đã qua sử dụng. Hệ thống này được quản lý theo luật đóng gói quốc gia (ví dụ: được nhà sản xuất bao bì, chất độn, nhà bán lẻ và nhà nhập khẩu tuân thủ) và cần lưu ý rằng tất cả các hệ thống quốc gia tham gia đều hoạt động độc lập. Tổ chức bảo trợ, Pro Europe, chịu trách nhiệm quản lý hệ thống ghi nhãn Green Dot ở Châu Âu. Không phải tất cả các Quốc gia Thành viên đều có tổ chức Green Dot. Biểu tượng này chỉ bắt buộc ở Tây Ban Nha và Síp, ở các quốc gia khác có tính chất khuyến khích.

Tạm nhập tái xuất

Nhìn chung, hải quan Ai Cập cho phép miễn thuế đối với hàng mẫu thương mại và hàng nhập khẩu tạm thời để trưng bày tại các triển lãm được công nhận chính thức hoặc cho các hoạt động xúc tiến bán hàng, ngoại trừ hàng hóa nằm trong danh sách cấm nhập khẩu. Các mặt hàng này bao gồm:

- Hàng hóa mang dấu hiệu nhạy cảm với tín ngưỡng tôn giáo.
- Nội tạng và chân tay gia cầm. 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 nờn chứa dầu biến đổi gen,
- Một số loại thuốc trừ sâu và hóa chất,

Để biết thêm thông tin về hàng nhập khẩu bị cấm, xem thêm tại <https://www.gafi.gov.eg/English/Pages/default.aspx>.

Có một số điều kiện áp dụng điều kiện tạm nhập như sau:

- Mẫu y tế phải tuân thủ các quy định về nhập khẩu dược phẩm. Thực phẩm phải tuân thủ các quy định y tế 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 nộp thuế hải quan tương ứng cộng với khoản thuế bổ sung 10% mỗi tháng sau khi thông quan.
- Khi tái xuất hàng hóa nhập khẩu theo quy định tạm nhập, các công ty nên đảm bảo có được chứng từ hợp lệ và thư bảo lãnh được gửi trả từ hải quan Ai Cập để tránh khiếu nại về sau.
- Các tài liệu quảng cáo in ấn, chẳng hạn như catalogue, áp phích hoặc phim, cũng có thể được nhập khẩu miễn thuế với số lượng nhỏ.

Các nhà xuất khẩu cũng có thể tận dụng hệ thống hoàn thuế. Thủ tục này khác với hệ thống tạm nhập ở chỗ nguyên vật liệu nhập khẩu phải nộp toàn bộ thuế hải quan và nhà sản xuất không cần phải điền mẫu đơn đặc biệt với cơ quan hải quan. Tuy nhiên, cần có thời hạn một năm để tái xuất những hàng nhập khẩu này dưới dạng sản phẩm cuối cùng nhằm có quyền được hoàn lại toàn bộ số thuế đã nộp cũng như các loại thuế khác, chẳng hạn như thuế bán hàng. Có những thách thức về thủ tục hành chính liên quan đến cả hệ thống hoàn thuế và hệ thống tạm nhập. Các nhà xuất khẩu đã phải chờ đợi rất lâu để được hoàn thuế.

Cấm và hạn chế xuất nhập khẩu.

Do quy định của hải quan và hàng không, có một số mặt hàng bị cấm và một số mặt hàng bị hạn chế. Các mặt hàng bị cấm không được phép vận chuyển trong bất kỳ

trường hợp nào. Các mặt hàng bị hạn chế vẫn có thể được vận chuyển, nhưng việc phê duyệt bổ sung sẽ tốn kém và mất thời gian.

Tất cả các kiện hàng đều phải trải qua kiểm tra và thông quan hải quan. Để tránh bị tịch thu hàng hóa, chúng tôi khuyến nghị quý khách tránh vận chuyển các mặt hàng được liệt kê dưới đây.

Các mặt hàng nhập khẩu bị cấm của Ai Cập bao gồm ma túy bất hợp pháp, vũ khí, chất nổ, ấn phẩm khiêu dâm, ngà voi, máy bay không người lái và các mặt hàng vi phạm văn hóa Ai Cập. Các mặt hàng bị hạn chế, yêu cầu giấy phép hoặc phê duyệt cụ thể, bao gồm thiết bị giám sát, một số sản phẩm thực phẩm, đồ uống tăng lực và hàng hóa vi phạm ranh giới địa lý của Ai Cập. Điều quan trọng là các nhà nhập khẩu phải xác minh các quy định hiện hành với chính quyền Ai Cập trước khi nhập khẩu, vì các hạn chế có thể rất rộng và bao gồm một số sản phẩm thực phẩm và nông sản cụ thể.

Bất kỳ kính mắt/bút/đồng hồ nào có chứa camera gián điệp, thiết bị báo động/bút/thiết bị liên lạc nội bộ có gắn camera, điện thoại di động có gắn camera hình đồng hồ, đồng hồ có gắn camera, máy bay có điều khiển từ xa hoặc camera, máy bay không người lái, bất kỳ lô hàng nào được điều khiển từ xa. Phụ tùng và phụ kiện xe máy, ván trượt nước, máy bay các loại, sơn móng tay, thiết bị định vị GPS, kính thiên văn và đồng phục quân đội hoặc cảnh sát. Máy in 3D và sách hoặc tạp chí có chứa bản đồ vi phạm biên giới địa lý của Nhà nước Ai Cập.

Có một số mặt hàng không phải hàng hóa độc quyền bị hạn chế, không được phép vận chuyển, có thể yêu cầu giấy phép nhập khẩu hoặc tài liệu bổ sung và/hoặc gây ra sự cố và chậm trễ trong quá trình hải quan kiểm tra lô hàng của quý khách.

Những mặt hàng sau đây thường bị cấm nhập cảnh vào Ai Cập:

- Chất cấm: Ma túy và bất kỳ sản phẩm nào có chứa hàm lượng chất gây nghiện cao.
- Vũ khí & Chất nổ: Súng, đạn dược, chất nổ và bất kỳ công cụ nào có thể được sử dụng làm vũ khí.

- Tài liệu phản cảm: Ấn phẩm, video hoặc bài viết có nội dung phản cảm, khiêu dâm hoặc không phù hợp với văn hóa, đặc biệt là những nội dung trái với chuẩn mực Hồi giáo.
- Hiện vật văn hóa: Đồ cổ và đồ ngà voi bị cấm.
- Thiết bị giám sát: Máy bay không người lái, thiết bị theo dõi GPS, thiết bị điều khiển từ xa và bất kỳ sản phẩm điện tử hoặc giám sát nào có camera thường không được phép.
- Một số loài động vật & thực vật: Chim sống, chim nhồi bông hoặc chim đông lạnh, vỏ sò và rạn san hô bị hạn chế.
- Hóa chất: Các chất độc hại và một số vật dụng dễ cháy bị cấm.
- Các mặt hàng khác: Hàng giả và thiết bị điện tử lạ cũng bị cấm.

Những mặt hàng này được phép nhập khẩu nhưng cần có giấy phép đặc biệt, giấy chứng nhận hoặc tuân thủ các điều kiện cụ thể:

- Thực phẩm & Nông nghiệp: Cấm tuyệt đối đối với một số chất gây ô nhiễm thực phẩm và hạn chế đối với một số sản phẩm thực phẩm cụ thể như khoai tây giống và một số loại thịt.
- Sản phẩm có khả năng giám sát: Các mặt hàng có camera ẩn hoặc chức năng theo dõi, chẳng hạn như một số đồng hồ thông minh và bút, bị hạn chế nếu không có sự chấp thuận an ninh.
- Đồ điện tử chuyên dụng: Một số thiết bị và linh kiện điện tử có thể yêu cầu phê duyệt nhập khẩu.
- Hàng hóa cụ thể: Việc nhập khẩu một số đồ nội thất, hàng dệt may và phụ tùng ô tô bị hạn chế.
- Sản phẩm dinh dưỡng và sức khỏe: Thực phẩm bổ sung và các sản phẩm liên quan đến sức khỏe khác cần được cơ quan y tế Ai Cập phê duyệt.

Những lưu ý quan trọng

- Các sản phẩm, vật phẩm nhạy cảm về văn hóa: Các quy định thường xuất phát từ sự tôn trọng văn hóa địa phương và các chuẩn mực tôn giáo.
- Luôn kiểm tra với cơ quan chức năng: Quy định có thể thay đổi; hãy luôn kiểm tra với cơ quan hải quan Ai Cập để biết thông tin cập nhật nhất trước khi vận chuyển.
- Lưu ý đối với các chứng nhận bắt buộc: Một số hàng hóa có thể yêu cầu các chứng nhận cụ thể, chẳng hạn như chứng nhận CE hoặc chứng nhận Halal, từ các tổ chức được công nhận.

Sửa chữa bảo hành

Các công ty nước ngoài có cơ sở tại Ai Cập có thể được miễn thuế nhập khẩu cho những mặt hàng được nhập vào trong nước vốn đã được mang ra khỏi nước trước đó. Đây thường là trường hợp các sản phẩm sửa chữa và dịch vụ.

Hàng hóa nhập khẩu để sửa chữa như:

1. Hàng xuất khẩu bị hư hỏng được nhập trở lại để sửa chữa và sau đó sẽ xuất khẩu đến chính người đã mua hàng.
2. Hàng xuất khẩu không đúng qui cách được nhập trở lại để nhà sản xuất sửa chữa và sau đó được tái xuất đến chính người đã mua hàng.
3. Hàng hóa được một khách hàng nước ngoài gửi đến Ai Cập để sửa chữa rồi sau đó sẽ được gửi trả lại cho khách hàng đó.
4. Hàng hóa bất kỳ được nhập khẩu để sửa chữa và sau đó xuất đến quốc gia khác.

Qui định Hải quan và thông tin liên hệ

Luật Hải quan mới của Ai Cập kết hợp và sửa đổi các quy tắc và thủ tục của Luật Hải quan trước đó,

Luật Hải quan mục đích khuyến khích đầu tư nước ngoài, thống nhất và đơn giản hóa các thủ tục liên quan đến thương mại quốc tế, hợp lý hóa hoạt động và thủ tục thông quan, đồng thời cải thiện quy trình hoàn thuế hải quan. Luật cũng nhằm mục đích giảm tham nhũng bằng cách làm rõ các hình phạt đối với người vi phạm và người buôn lậu. Luật cũng đưa ra quy trình kiểm tra sau thông quan được sửa đổi nhằm

kiểm soát hoạt động xuất nhập khẩu hiệu quả hơn, thúc đẩy việc thông quan hàng hóa nhanh hơn tại biên giới Ai Cập.

Một điều khoản quan trọng của luật mới yêu cầu nhà nhập khẩu hoặc đại lý của nhà nhập khẩu phải xuất trình các chứng từ liên quan đến hàng hóa cho Cơ quan Hải quan trước khi hàng hóa được vận chuyển để hàng hóa có thể được đóng dấu số đăng ký hải quan ban đầu, hay còn gọi là ACID. Số đăng ký ban đầu này phải được thông báo cho người gửi hàng để được ghi vào tất cả các chứng từ vận chuyển cho bất kỳ hàng hóa nhập khẩu nào. Nếu không, hàng hóa sẽ không được phép dỡ hàng tại các cảng Ai Cập và sẽ phải được vận chuyển lại đến nơi khác với chi phí do người vận chuyển chịu. Tuy nhiên, một điều khoản gây tranh cãi trong luật mới quy định rằng nếu người nhập khẩu không hoàn thành thủ tục hải quan để thông quan hàng hóa, người vận chuyển sẽ phải chịu trách nhiệm vận chuyển lại hàng hóa hoặc xử lý chúng với chi phí do người vận chuyển tự chi

Sau khi Luật Hải quan mới được thông qua, chính phủ Ai Cập đã bắt tay vào soạn thảo các quy định hành pháp tương ứng để ban hành các biện pháp được nêu trong luật. Nỗ lực này, do Cơ quan Hải quan Ai Cập (ECA) và Bộ Tài chính dẫn đầu, vẫn chưa hoàn tất. Tuy nhiên, người đứng đầu ECA đã công khai tuyên bố sẵn sàng tham vấn cộng đồng với các bên liên quan nhằm hoàn thiện và áp dụng các quy định mới vào thực tế.

Như đã mô tả ở phần trên trong chương này, một số loại hàng hóa nhất định không được phép nhập khẩu vào Ai Cập. Các quy định cụ thể được áp dụng cho các loại hàng hóa bổ sung, có thể yêu cầu đăng ký nhà máy nước ngoài và sản phẩm mà họ sản xuất. Sau khi xem xét các tài liệu này, Hải quan sẽ thông quan lô hàng để thông quan trực tiếp cho nhà nhập khẩu hoặc chuyển lô hàng đến các cơ quan chính phủ khác để kiểm tra và giám định, do Tổ chức Kiểm soát Xuất nhập khẩu Chung (GOEIC) điều phối. Trong một số trường hợp, quân đội hoặc lực lượng an ninh Ai Cập có thể yêu cầu các xét nghiệm bổ sung trong phòng thí nghiệm đối với hàng hóa ngoài bất kỳ xét nghiệm nào đã được yêu cầu hoặc thực hiện trước đó theo luật và quy định khác. Thuế hải quan sau đó được ấn định và thanh toán bằng đồng bảng Ai Cập.

Quá trình làm thủ tục hải quan thường diễn ra tại phạm vi có cơ quan hải quan. Tuy nhiên, nếu bên liên quan yêu cầu, thủ tục hải quan có thể được tiến hành ở các địa điểm khác. Hàng hóa nhập khẩu có thể được khai báo bởi một cá nhân/pháp nhân di chuyển/chuyển hàng hoặc bởi một môi giới hải quan. Cá nhân/tổ chức khai báo hàng hóa phải thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ và hoàn toàn chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật, bất kể cá nhân/tổ chức này là nhà nhập khẩu hay môi giới hải quan. Công ty môi giới hải quan là một pháp nhân ở Ai Cập thực hiện các hoạt động khai thuế hải quan thay mặt cho cá nhân/pháp nhân mà công ty đại diện.

Hầu hết thuế hải quan và thuế giá trị gia tăng được biểu thị bằng tỷ lệ phần trăm trên giá trị hàng hóa được khai báo để nhập khẩu. Với quy mô nhập khẩu hàng năm, điều quan trọng là giá trị của hoạt động thương mại đó phải được đo lường chính xác cho các mục đích phân tích chính sách kinh tế và thương mại; áp dụng các biện pháp chính sách thương mại; thu đúng các loại thuế và thuế nhập khẩu; và thông kê xuất nhập khẩu. Các mục tiêu này được đáp ứng bằng một công cụ duy nhất: các quy tắc về trị giá hải quan.

Khu thương mại tự do/Kho ngoại quan

Ai Cập vận hành các khu phi thuế quan của chính phủ và của tư nhân dưới sự quản lý của Tổng cục Đầu tư và Khu phi thuế quan (GAFI), cung cấp các ưu đãi đáng kể như miễn thuế thu nhập trọn đời và giảm thuế hải quan cho các doanh nghiệp hướng đến xuất khẩu.

Một số ưu đãi như:

- Các công ty trong khu phi thuế quan Ai Cập thường được miễn thuế thu nhập, thuế bán hàng và thuế xuất nhập khẩu trọn đời.
- Các công ty trong khu phi thuế quan không cần đăng ký nhập khẩu đặc biệt, và được miễn thuế hải quan đối với máy móc và thiết bị.
- Không có hạn chế nào đối với việc chuyển lợi nhuận và tiền đầu tư ra nước ngoài.
- GAFI cung cấp cơ sở hạ tầng cần thiết và giám sát hoạt động đầu tư trong các khu phi thuế quan này.

Các khu phi thuế quan của chính phủ chính bao gồm Alexandria, Nasr City, Port Said và Suez. GAFI giám sát các khu phi thuế quan này, vốn đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy xuất khẩu và thu hút đầu tư, và chính phủ đang có kế hoạch mở rộng thêm các khu phi thuế quan này vào năm 2026.

- Khu phi thuế quan Alexandria: là trung tâm công nghiệp lớn tập trung vào các lĩnh vực như chế biến thực phẩm, hóa chất và sản xuất thiết bị y tế.
- Khu phi thuế quan Nasr City: Nằm ở Cairo, đây là một trong những khu phi thuế quan trọng của đất nước.
- Khu phi thuế quan Port Said: Một khu vực quan trọng, thường được chọn vì vị trí chiến lược của nó.
- Khu phi thuế quan Suez: Một trung tâm công nghiệp quan trọng khác với nhiều địa điểm trong khu vực Suez.
- Khu phi thuế quan Damietta: Nằm ở thành phố Damietta, khu vực này đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế của khu vực.
- Khu phi thuế quan Ismailia: Một trung tâm quan trọng cho nhiều hoạt động công nghiệp khác nhau.
- Khu phi thuế quan Shebin El Kom: Tập trung vào các ngành công nghiệp như kéo sợi và dệt vải.
- Khu phi thuế quan Thành phố Sản xuất Truyền thông Ai Cập: Dành riêng cho các công ty phát thanh và truyền hình.
- Khu phi thuế quan Qena (Qeft): Một trong những khu phi thuế quan trọng khác, nằm ở thành phố Qena.

Ai Cập có kế hoạch mở thêm bốn khu phi thuế quan nhà nước mới vào cuối năm 2026, tọa lạc tại các khu vực như 10th of Ramadan, New October và New Borg El-Arab, nhằm mở rộng hơn nữa đầu tư công nghiệp và xuất khẩu. Những khu phi thuế quan mới này được thiết kế chỉ tập trung vào xuất khẩu, giúp Ai Cập đạt được các mục tiêu xuất khẩu đồng thời tránh cạnh tranh với các ngành công nghiệp trong nước.

Tiêu chuẩn trong thương mại

Ai Cập thành lập Tổ chức Tiêu chuẩn và Chất lượng Ai Cập (EOS). Ai Cập có 8.500 tiêu chuẩn, trong đó 5.000 là quy định kỹ thuật của Ai Cập hoặc tiêu chuẩn bắt buộc. EOS báo cáo rằng họ đã hài hòa các tiêu chuẩn bắt buộc với các tiêu chuẩn quốc tế, và khoảng 80% các tiêu chuẩn bắt buộc của họ dựa trên các tiêu chuẩn do các tổ chức quốc tế ban hành, chẳng hạn như Tổ chức Tiêu chuẩn hóa Quốc tế có trụ sở tại Geneva. Trong trường hợp Ai Cập không có tiêu chuẩn bắt buộc, các nhà nhập khẩu được lựa chọn một tiêu chuẩn phù hợp từ bảy hệ thống quốc tế, bao gồm ISO, Châu Âu, Mỹ, Nhật Bản, Anh, Đức và đối với thực phẩm là tiêu chuẩn Codex.

Hầu hết các thông số kỹ thuật này là tùy chọn, ngoại trừ những thông số liên quan đến sức khỏe nói chung, an ninh công cộng và bảo vệ người tiêu dùng. Bộ Thương mại, Công nghiệp và Đầu tư ban hành quyết định của Bộ để yêu cầu tuân thủ các thông số kỹ thuật này. Các tiêu chuẩn bắt buộc chiếm khoảng 15 phần trăm tổng số thông số kỹ thuật của Ai Cập.

Tiêu chuẩn thương mại của Ai Cập yêu cầu sản phẩm phải tuân thủ các tiêu chuẩn của Ai Cập hoặc tiêu chuẩn quốc tế liên kết (như ISO, IEC và Codex Alimentarius), đồng thời đăng ký với Tổ chức Kiểm soát Xuất nhập khẩu Ai Cập (GOEIC) đối với các nhà sản xuất sản phẩm được quản lý. Giấy chứng nhận Kiểm tra (CoI) do một tổ chức bên thứ ba được công nhận cấp là bắt buộc để thông quan, xác nhận việc tuân thủ các tiêu chuẩn này và các yêu cầu thiết yếu. Ngoài ra, sản phẩm phải đáp ứng các quy định cụ thể về nhãn mác, ký hiệu và đóng gói, bao gồm catalogue bằng tiếng Ả Rập cho dụng cụ và máy móc, và có thể phải có giấy chứng nhận xuất xứ và gỗ không có sâu bệnh đối với bao bì gỗ.

Tiêu chuẩn

Có ba tổ chức chính thức của chính phủ Ai Cập tham gia vào việc xây dựng và thực thi các tiêu chuẩn được áp dụng tại Ai Cập:

Tổ chức Tiêu chuẩn và Kiểm soát Chất lượng Ai Cập (EOS) trực thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp, ban hành các tiêu chuẩn và quy chuẩn kỹ thuật thông qua quy trình tham vấn với các bộ khác và khu vực tư nhân. Việc xác minh việc tuân thủ các tiêu chuẩn và quy chuẩn kỹ thuật là trách nhiệm của các cơ quan, bao gồm Bộ Y tế,

Bộ Nông nghiệp và, đối với hàng hóa nhập khẩu, Tổ chức Kiểm soát Xuất nhập khẩu Chung (GOEIC) thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp.

GOEIC là một bộ phận của Bộ Thương mại và Công nghiệp. Theo Sắc lệnh Tổng thống năm 1999, GOEIC là đơn vị điều phối tất cả các hoạt động kiểm tra nhập khẩu. Hiện tại, GOEIC có 26 văn phòng và phòng thí nghiệm đặt tại tất cả các cảng biển và sân bay lớn để kiểm tra nhập khẩu, cũng như 11 phòng thí nghiệm khác trên toàn quốc để kiểm tra xuất khẩu. GOEIC chịu trách nhiệm kiểm tra các sản phẩm xuất nhập khẩu để đảm bảo chúng đáp ứng các tiêu chuẩn EOS. Hơn nữa, GOEIC cũng có thể gián tiếp xây dựng các tiêu chuẩn thông qua việc sử dụng một ủy ban kỹ thuật đặc biệt. Ủy ban này đưa ra các khuyến nghị để xây dựng hoặc sửa đổi một tiêu chuẩn. Những khuyến nghị này sau đó được chuyển đến Bộ Thương mại và Công nghiệp để được phê duyệt và chính thức hóa.

Viện Tiêu chuẩn Quốc gia (NIS) là một bộ phận của Bộ Giáo dục Đại học và Nghiên cứu Khoa học. NIS là phòng thí nghiệm tiêu chuẩn chính của Ai Cập. NIS chủ yếu liên quan đến đo lường, thử nghiệm, hiệu chuẩn, công nhận và tư vấn, đồng thời cung cấp các dịch vụ công nhận phòng thí nghiệm.

Kiểm tra, Kiểm định và Chứng nhận

Quy định nhập khẩu hiện hành yêu cầu mọi thành phần của sản phẩm phải được kiểm tra, bất kể lịch sử tuân thủ của sản phẩm, quốc gia xuất xứ, nhà xuất khẩu, người vận chuyển hay nhà nhập khẩu. Sản phẩm nhập khẩu không được phép bán trực tiếp trên thị trường Ai Cập nếu chưa tuân thủ các thông số kỹ thuật của Ai Cập hoặc các tiêu chuẩn của một trong những tổ chức quốc tế mà Ai Cập là thành viên, ví dụ như ISO, IEC và Codex Alimentarius. Khi một sản phẩm mới nhập khẩu vào quốc gia mà trước đó chưa từng được nhập khẩu, hải quan thường yêu cầu phải có mô tả hoặc tiêu chuẩn bằng văn bản để đủ điều kiện nhập khẩu.

Do đó, ngay cả khi không có tiêu chuẩn nào như vậy cho sản phẩm mới, thanh tra hải quan sẽ cố gắng áp sản phẩm vào một danh mục tiêu chuẩn đã có từ trước, một quy trình thường được gọi là "xây dựng tiêu chuẩn tại cảng". Cơ quan Hải quan Ai Cập (EOS) thường cố gắng áp dụng các tiêu chuẩn tương tự cho các sản phẩm dường như "có từ lâu đời" về bản chất. Việc kiểm tra và thử nghiệm hàng hóa nhập khẩu sẽ khác

nhau tùy theo bản chất của lô hàng. Ví dụ, các sản phẩm nông nghiệp được gửi đến các cơ quan nông nghiệp chuyên trách thuộc Bộ Nông nghiệp để kiểm tra hóa chất chi tiết. Hàng hóa công nghiệp và sản xuất có thể được chuyển đến Bộ Thương mại và Công nghiệp để kiểm soát. Ví dụ, một số sản phẩm y tế sẽ được chuyển đến Bộ Y tế, EOS và các phòng thí nghiệm được công nhận khác.

Việc kiểm tra tất cả các hóa chất hoặc vật liệu "bột trắng" nhập khẩu được Tổng cục Kiểm soát Xuất nhập khẩu (GOEIC) chỉ đạo thực hiện tại các phòng thí nghiệm được ủy quyền. Giấy chứng nhận phân tích đã được thực hiện trước đó để chứng minh sự tuân thủ của các lô hàng trước đó sẽ không được xem xét.

Nhà nhập khẩu cần tuân thủ các điều kiện và tài liệu sau:

- Cấp Giấy Ủy Quyền Chung cho đại diện thông quan
- Cung cấp cho GOEIC Bản gốc Bảng Dữ Liệu An Toàn Hàng Hóa
- Cung cấp cho GOEIC Thư Phê Chuẩn có đóng dấu 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 điều kiện bảo lưu).

Nếu lô hàng là hàng lẻ/hàng rời (LCL/FCL) và bị lẫn với các loại hàng hóa khác, thì toàn bộ lô hàng có thể không được giải phóng theo điều kiện bảo lưu.

Kể từ khi thành lập GOEIC, việc gửi mẫu để phân tích trong phòng thí nghiệm là bắt buộc, thường chỉ nhằm mục đích phân loại sản phẩm theo mã HS. Quy trình này là một thủ tục quan trọng trong trường hợp Hải quan không chắc chắn về phân loại sản phẩm và thuế quan phải nộp. Do đó, nhiều đơn vị khác nhau có quyền lấy mẫu lô hàng nhập khẩu để kiểm tra và thử nghiệm thêm.

Ai Cập cho phép nhập khẩu nhiều lần một lượng lớn mặt hàng. Các quy định trước đây quy định rằng các lô hàng phải được kiểm tra để xác minh sự phù hợp với các yêu cầu tiêu chuẩn, bất kể các lô hàng trước đó được chấp nhận hay từ chối, nghĩa là việc kiểm tra và thử nghiệm được lặp lại mỗi lần. Trong một lần, EOS đã sử dụng lịch sử quá khứ của sản phẩm, nhà sản xuất, nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu để thiết lập các tiêu chuẩn được GOEIC sử dụng để thông quan hàng hóa nhập khẩu. Theo hệ

thống này, một sản phẩm đã được kiểm tra toàn diện khi mới nhập khẩu, và các lô hàng tiếp theo yêu cầu kiểm tra ít nghiêm ngặt hơn để thông quan.

Hội đồng Công nhận Ai Cập (EGAC), một tổ chức chính phủ, là cơ quan quốc gia duy nhất chịu trách nhiệm đánh giá và công nhận các tổ chức đánh giá sự phù hợp thực hiện thử nghiệm/hiệu chuẩn (phòng thí nghiệm), kiểm tra và chứng nhận sản phẩm, hệ thống và nhân sự. EGAC do Bộ trưởng Bộ Công Thương đứng đầu và được điều hành bởi một hội đồng gồm 14 thành viên, đại diện cho tất cả các bên liên quan và các cơ quan hữu quan.

Hiệp định Thương mại

Là quốc gia có thị trường mở, Ai Cập tham gia ký kết nhiều hiệp định, liên kết về thương mại với các đối tác trên thế giới.

- Khu vực Thương mại Tự do Lục địa Châu Phi (AfCFTA)
- Hiệp định Chung về Thuế quan và Thương mại (GATT)
- Hiệp định Chung về Thương mại Dịch vụ (GATS)
- Hiệp định Thương mại Tự do Liên minh Châu Âu - Ai Cập (Hiệp định Liên kết)
- Hiệp định Thương mại Tự do với các Quốc gia EFTA
- Hiệp định Thương mại Tự do Thổ Nhĩ Kỳ - Ai Cập
- Hiệp định Khu vực Thương mại Tự do Ả Rập Mở rộng
- Hiệp định Thương mại Tự do Agadir giữa Ai Cập, Maroc, Tunisia và Jordan
- Hiệp định Đối tác Địa Trung Hải giữa Ai Cập và Châu Âu
- Thị trường Chung Đông và Nam Phi (COMESA)
- Khu vực Thương mại Tự do Liên Ả Rập (PAFTA)
- Hiệp định Thương mại Tự do Ai Cập - MERCOSUR

Ngoài ra, Ai Cập đã ký một số hiệp định song phương với các nước Ả Rập: Jordan (tháng 12 năm 1999), Lebanon (tháng 3 năm 1999), Libya (tháng 1 năm 1991), Maroc (tháng 4 năm 1999), Syria (tháng 12 năm 1991) và Tunisia (tháng 3 năm 1999). Ngoài ra, vào năm 1995, Ai Cập và Trung Quốc đã ký kết một hiệp định thương mại. Ai

Cập cũng đã ký một hiệp định kinh tế với Nga. Vào tháng 6 năm 2001, Ai Cập đã ký Hiệp định Liên kết với Liên minh Châu Âu (EU), có hiệu lực từ ngày 1 tháng 6 năm 2004. Hiệp định này quy định các sản phẩm của Ai Cập được miễn thuế ngay lập tức vào thị trường EU, trong khi việc miễn thuế cho các sản phẩm của EU được thực hiện theo từng giai đoạn trong vòng mười hai năm. Năm 2010, Ai Cập và EU đã hoàn tất phụ lục nông nghiệp trong FTA, tự do hóa thương mại đối với hơn 90% hàng hóa nông sản.

Yêu cầu cấp phép cho các dịch vụ chuyên biệt

Chi tiết về các thỏa thuận liên doanh hoặc cấp phép giữa Ai Cập và các đối tác nước ngoài là vấn đề thỏa thuận chung, được xác định bởi hợp đồng của họ, chứ không phải bởi luật đặc biệt. Vốn đầu tư có thể được hồi hương mà không cần sự chấp thuận trước của cơ quan đầu tư của chính phủ, Tổng cục Đầu tư và Khu vực Tự do (GAFI). Ai Cập có thể, và trước đây đã từng, hạn chế khả năng chuyển đổi nội tệ sang đô la Mỹ hoặc Euro của các nhà đầu tư nước ngoài, trên thực tế đã ngăn chặn việc hồi hương vốn. Luật số 8 của Ai Cập, Luật Khuyến khích và Bảo lãnh Đầu tư, cho phép các nhà đầu tư nước ngoài sở hữu bất kỳ số tiền nào, lên đến 100%, trong các dự án thuộc hầu hết các lĩnh vực.

Các thỏa thuận cấp phép liên quan đến nhãn hiệu và bí quyết kỹ thuật ngoài "bí mật quy trình" không cần phê duyệt. Thuế khấu trừ tại nguồn nghiêm ngặt được áp dụng đối với các khoản thanh toán tiền bản quyền, trừ khi có hiệp định tránh đánh thuế hai lần. Có một hiệp ước giữa Hoa Kỳ và Ai Cập về tránh đánh thuế hai lần, trong đó giới hạn mức thuế đối với các khoản thanh toán tiền bản quyền ở mức 15% tổng số tiền bản quyền đó. Nhiều công ty chính phủ và tư nhân có thỏa thuận cấp phép với các công ty nước ngoài, theo đó tiền bản quyền và các khoản phí khác được tự do chuyển ra nước ngoài theo các thỏa thuận riêng của từng công ty. Ví dụ về sản xuất được cấp phép tại Ai Cập bao gồm quần áo thương hiệu, sản phẩm chăm sóc cá nhân, đồ dùng nhà bếp, thiết bị căn chỉnh laser và xe quân sự..

Chương 4. Bán hàng và dịch vụ tại thị trường Ai Cập

Kênh phân phối và bán hàng

Các công ty nước ngoài có thể bán hàng trực tiếp tại Ai Cập nếu họ đã đăng ký bán hàng trực tiếp. Nhiều công ty thực hiện việc này như một phần của hoạt động sản xuất hoặc lắp ráp tại Ai Cập. Một số công ty nước ngoài sử dụng các khu kinh tế tự do hoặc kho ngoại quan để lưu trữ hàng hóa và thuê nhân viên của mình để bán hàng tiêu dùng tận nhà. Tuy nhiên, hầu hết các công ty nước ngoài đều dựa vào các công ty Ai Cập để phân phối bán buôn và bán lẻ. Họ đảm bảo hiệu quả thông qua các chương trình đào tạo nhân viên tại Ai Cập và nước ngoài. Các công ty nước ngoài cũng đào tạo và hỗ trợ nhân viên Ai Cập thông qua các chương trình ngắn hạn, bao gồm cả việc các chuyên gia tiếp thị và nhân viên hỗ trợ kỹ thuật từ trụ sở chính của công ty đến thăm định kỳ.

Nhiều nhà bán lẻ hàng tiêu dùng có xu hướng nhập khẩu trực tiếp nguồn cung ứng của mình thay vì trả mức chênh lệch giá cao cho các nhà bán buôn. Hệ quả là nhiều người Ai Cập thích nhận báo giá trực tiếp từ nhà cung cấp ở nước ngoài hơn là từ đại lý địa phương với lý do giá sẽ tốt hơn. Thói quen này cho thấy các công ty mẹ cần lưu ý đến vai trò và chi phí dự kiến của các đại lý Ai Cập. Một cách để củng cố vai trò đó là chuyển các yêu cầu của khách hàng đến đại lý Ai Cập hoặc đại diện khu vực bên ngoài Ai Cập.

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

- Trong cơ cấu doanh nghiệp tư nhân, đại lý/nhà nhập khẩu phải có quốc tịch Ai Cập. 51% cổ phần hoặc hạn ngạch trong các công ty hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần phải do người Ai Cập sở hữu. Ngoài ra, người quản lý nhập khẩu phải là người Ai Cập.
- Đại lý không được là công chức hoặc nhân viên của một công ty khu vực công (tức là không làm thêm), cũng không phải là thành viên của các cơ quan chính phủ;
- Đại lý không được là "họ hàng bậc một" (tức là thành viên trong gia đình trực hệ) của một công chức có cấp bậc Tổng Giám đốc trở lên, hoặc của một thành viên của chính phủ chịu trách nhiệm trực tiếp trong lĩnh vực thương mại. Tuy nhiên, lệnh cấm

này đối với các đại lý có thành viên gia đình làm việc trong chính phủ hiếm khi được thực thi.

- Các công ty khu vực công có thể là đại lý, cũng như các công ty tư nhân và cá nhân khác.

- Các công ty phân phối có một phần sở hữu nước ngoài có thể tiếp thị hàng hóa, bao gồm cả hàng nhập khẩu, trong các trường hợp sau.

- Công ty Hợp danh hoặc Công ty Hợp danh Hữu hạn: Trong các loại hình công ty này, có thể có một đối tác nước ngoài, với điều kiện đối tác Ai Cập sở hữu ít nhất 51% vốn và Tổng Giám đốc hoặc người đứng đầu công ty là công dân Ai Cập.

- Công ty Trách nhiệm Hữu hạn: Đối tác nước ngoài trong loại hình công ty phân phối này không bị giới hạn về tỷ lệ sở hữu, với điều kiện ít nhất một giám đốc của công ty là công dân Ai Cập (có thể có một hoặc nhiều giám đốc tùy thuộc vào điều lệ công ty), có ít nhất hai cổ đông hoặc đối tác, và vốn của công ty không dưới 2.000.000 LE (khoảng 116.279 USD).

- Công ty Cổ phần: Với điều kiện ít nhất 51% cổ phần được chào bán cho người Ai Cập khi thành lập, các cổ đông nước ngoài cuối cùng có thể sở hữu tới 100% công ty, với điều kiện đa số thành viên Hội đồng Quản trị là người Ai Cập, vốn điều lệ của công ty không dưới 5.000.000 LE (khoảng 314.000 USD) và có ít nhất ba cổ đông. Một công ty phân phối loại này không được phép nhập khẩu hoặc hoạt động như một đại lý thương mại trừ khi công ty đó có 51% vốn điều lệ thuộc sở hữu và quản lý của người Ai Cập.

Các công ty nước ngoài hình thành hệ thống phân phối như đã đề cập ở trên thường cho phép các đối tác Ai Cập thành lập một công ty riêng để hoạt động với tư cách là "nhà nhập khẩu" hoặc đại lý. Đại lý này sẽ giao hàng cho công ty phân phối để tiếp thị tại Ai Cập.

Kênh phân phối và bán hàng công nghiệp tại Ai Cập thường thông qua 2 kênh:

1. Từ nhà xuất khẩu nước ngoài đến nhà nhập khẩu rồi đến người tiêu dùng cuối;

2. Từ nhà xuất khẩu nước ngoài đến người tiêu dùng cuối.

Việc chọn lựa kênh phân phối và bán hàng phụ thuộc vào qui mô sản phẩm và người dùng. Các nhà xuất khẩu sản phẩm cần có dịch vụ hậu mãi nên có một công ty nội địa đại diện cho họ tại địa phương. Đại lý hoặc nhà phân phối địa phương có thể đáp ứng nhanh chóng việc cung cấp dịch vụ hoặc thay thế phụ tùng. Vì vậy, khách hàng càng tin tưởng hơn khi được hỗ trợ tại các địa điểm gần gũi và nhanh chóng khi có sự cố máy móc hỏng hóc.

Mặt khác, khách hàng thường cảm thấy thoải mái khi tiếp xúc với đại lý địa phương vì không bị rào cản về ngôn ngữ và khoảng cách địa lý. Các đại lý hoặc nhà phân phối nội địa cũng tạo nhiều thuận lợi hơn trong thủ tục hải quan cho khách hàng.

Đối với hàng tiêu dùng, thông thường có 3 kênh phân phối và bán hàng là: 1/ Từ nhà xuất khẩu nước ngoài đến nhà nhập khẩu; 2/ Từ nhà xuất khẩu nước ngoài đến nhà nhập khẩu, đến nhà bán sỉ rồi bán lẻ và đến người dùng cuối, 3/ Từ nhà xuất khẩu nước ngoài, đến nhà bán lẻ rồi đến người tiêu dùng cuối. Đối với sản phẩm dễ hư hỏng, thường chọn kênh thứ 1, đây là kênh nhanh nhất. Trong kênh này, nhà nhập khẩu đóng vai trò như nhà bán sỉ. Đối với những sản phẩm không dễ hư hỏng, thường chọn kênh thứ 2.

Khi có kế hoạch mở văn phòng hoặc thành lập công ty tại Ai Cập, các công ty nước ngoài nên liên hệ với các tổ chức chính phủ của Ai Cập. Các tổ chức này sẽ có thể cung cấp hỗ trợ và tư vấn về các vấn đề về thuế, việc làm, địa điểm và kế toán.

Một công ty con là một thực thể pháp lý riêng biệt; do đó, trách nhiệm pháp lý được giới hạn trong tài sản riêng của mình. Tuy nhiên, một chi nhánh không tạo thành một thực thể riêng biệt và có trách nhiệm vô hạn. Công ty mẹ chịu trách nhiệm cho tất cả các nghĩa vụ và các khoản nợ của chi nhánh.

Các công ty con thường được thành lập như một công ty trách nhiệm hữu hạn công chúng hoặc một công ty trách nhiệm hữu hạn tư nhân. Công ty trách nhiệm hữu hạn tư nhân nói chung phù hợp cho các công ty nhỏ hơn.

Mỗi hình thức hợp danh đều có mức độ trách nhiệm và thuế khác nhau đối với các đối tác. Nếu một công ty muốn chọn một mô hình công ty chính phức tạp hơn thì cho thể chọn hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn tư nhân hoặc hữu hạn đại chúng.

Trong quá trình thiết lập văn phòng, các cá nhân hay các công ty nên sử dụng dịch vụ của các nhà tư vấn chuyên nghiệp ngay từ giai đoạn ban đầu để đảm bảo tuân thủ các quy định pháp luật và bảo đảm có được mô hình kinh doanh tối ưu tại Ai Cập.

Các đại lý và nhà phân phối địa phương đã thông thạo các yêu cầu và thông lệ kinh doanh. Họ sống trong chính thị trường này và có thể giúp cho các đối tác hiểu được những yêu cầu nào giúp cho sự thành công. Thêm vào đó, các đại lý hay nhà phân phối địa phương cũng sẽ theo dõi và thông báo cho các nhà xuất khẩu những quy định liên quan đến việc nhập khẩu vào Ai Cập.

Các nhà xuất khẩu phải đầu tư đủ thời gian và sự chú ý trong việc lựa chọn một đối tác địa phương đủ điều kiện và hỗ trợ tiếp thị và kỹ thuật. Tiếp xúc thường xuyên với đại diện địa phương là điều cần thiết để nuôi dưỡng mối quan hệ làm việc hiệu quả. Một số cách tốt nhất để tìm đại lý hoặc nhà phân phối tại Ai Cập là:

- + Tận dụng các chương trình hỗ trợ từ các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp trong và ngoài Ai Cập. Các tổ chức này thường xuyên tổ chức các cuộc gặp gỡ B2B cho nhiều đối tác khác nhau tại Ai Cập.
- + Tham gia triển lãm thương mại tại Ai Cập và các nước lân cận cũng có thể là một phương tiện hiệu quả để kiểm tra thị trường và định vị các đại lý hoặc nhà phân phối phù hợp tại Ai Cập.

Nhượng quyền thương mại

Ai Cập là một thị trường nhượng quyền thương mại quan trọng và đang phát triển, nhưng việc thiếu luật nhượng quyền thương mại cụ thể đang đặt ra những thách thức pháp lý, với việc Hiệp hội Phát triển Nhượng quyền Thương mại Ai Cập (EFDA) đang nỗ lực thúc đẩy lĩnh vực này. Trong khi các thương hiệu nhượng quyền quốc tế, đặc biệt là các thương hiệu Mỹ, chiếm ưu thế trong lĩnh vực bán lẻ và thực phẩm, nhu cầu ngày càng tăng từ dân số trẻ đông đảo của Ai Cập đối với cả thương hiệu nước ngoài và thương hiệu địa phương trong các lĩnh vực như thực phẩm và đồ uống, bán lẻ, giáo dục và chăm sóc sức khỏe. Thị trường này mang lại nhiều cơ hội đáng kể nhưng đòi hỏi phải nghiên cứu và lập kế hoạch cẩn thận do tình hình còn tương đối

non trẻ và luật thương mại hiện hành ảnh hưởng đến các thỏa thuận nhượng quyền thương mại.

Nhượng quyền thương mại ở Ai Cập còn rất nhiều tiềm năng tăng trưởng. Ai Cập là một trong những thị trường nhượng quyền thương mại phát triển nhanh nhất ở khu vực Trung Đông và Bắc Phi (MENA), nhờ dân số đông, cơ sở người tiêu dùng trẻ và thu nhập khả dụng ngày càng tăng. Các thương hiệu nhượng quyền quốc tế, đặc biệt là các thương hiệu Mỹ, chiếm thị phần đáng kể, đặc biệt là trong lĩnh vực thực phẩm và bán lẻ. Bán lẻ và thực phẩm và đồ uống là những lĩnh vực được nhượng quyền thương mại phổ biến nhất do thói quen chi tiêu của nhóm dân số trẻ. Các lĩnh vực hấp dẫn khác bao gồm giáo dục, chăm sóc sức khỏe và thể dục.

Ai Cập không có luật chuyên ngành điều chỉnh hoạt động nhượng quyền thương mại, dẫn đến việc phải phụ thuộc vào luật hợp đồng chung, luật thương mại và luật đại lý. Các thỏa thuận nhượng quyền thương mại phải tuân theo các quy định của Bộ luật Dân sự và Luật Thương mại, bao gồm các khía cạnh như chuyển giao công nghệ. Việc thiếu hướng dẫn chính thức tạo ra sự phức tạp và thách thức pháp lý cho các nhà đầu tư và tòa án.

Nhượng quyền thương mại ở Ai Cập còn nhiều tiềm năng chưa được khai thác: Thị trường vẫn được đánh giá là còn khá non trẻ, mang đến cơ hội cho các công ty tạo dựng chỗ đứng. Thị trường ngày càng cần sự hỗ trợ để phát triển và mở rộng các thương hiệu địa phương thông qua nhượng quyền thương mại. Ngoài ra nhượng quyền thương mại là một cơ chế thành công cho tinh thần khởi nghiệp ở Ai Cập, đóng góp vào nền kinh tế thông qua việc tạo việc làm và phát triển kỹ năng quản lý chuyên nghiệp.

Một số thách thức cho thị trường nhượng quyền thương mại ở Ai Cập như việc không nhất quán trong áp dụng luật. Việc thiếu các quy định cụ thể có thể dẫn đến sự không nhất quán trong cách áp dụng luật hiện hành cho hoạt động nhượng quyền thương mại, tạo ra sự bất ổn cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó sự non trẻ của thị trường có thể đặt ra những thách thức, đòi hỏi phải nghiên cứu thị trường và nghiên cứu khả thi kỹ lưỡng để gia nhập thành công. Bên cạnh đó những thách thức kinh tế như lạm phát cao và đồng tiền mất giá có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận và đầu tư vào thị trường.

Các thương hiệu quốc tế: McDonald's, Pizza Hut, Burger King, KFC và Domino's Pizza là những ví dụ phổ biến về nhượng quyền thương mại thực phẩm đang hoạt động tại Ai Cập.

Các thương hiệu địa phương: Frais & Fresh cung cấp các lựa chọn lành mạnh, nhanh chóng và bình dân, trong khi La Croissanterie và PANO là những ví dụ về các doanh nghiệp địa phương có mô hình nhượng quyền trong lĩnh vực thực phẩm.

Các món đặc biệt: Eat Salad và SIGNATURE JUICES cũng được cung cấp theo mô hình nhượng quyền thương mại.

Trong các lĩnh vực phi thực phẩm có Coldwell Banker đại diện cho lĩnh vực bất động sản thông qua mạng lưới nhượng quyền thương mại tại Ai Cập; Gold's Gym là một ví dụ về nhượng quyền thương mại thể hình trên thị trường; Marriott và các thương hiệu khách sạn khác cũng hoạt động theo mô hình nhượng quyền thương mại; Mạng lưới giáo dục toàn cầu Axon cung cấp các khóa đào tạo ngôn ngữ và máy tính dưới hình thức nhượng quyền thương mại; Choupette, một cửa hàng quần áo trẻ em, và nền tảng trực tuyến Egypt Supplier Store cung cấp các cơ hội nhượng quyền thương mại khác.

Tiếp thị trực tiếp

Tiếp thị trực tiếp là một phương tiện hiệu quả để chia sẻ thông tin về sản phẩm và dịch vụ với người tiêu dùng thông qua nhiều phương tiện truyền thông từ cả hai kênh truyền thống và trực tuyến, bao gồm quảng cáo trực tuyến, email, trang web, điện thoại di động, truyền hình, danh mục, đài phát thanh và báo. Nhờ kết quả của phát triển ứng dụng di động và tiếp thị trực tuyến, các nhà tiếp thị có thể kết nối và thu hút khách hàng tiềm năng một cách hiệu quả. Phương tiện truyền thông trực tuyến đã đóng một vai trò quan trọng trong tiếp thị trực tiếp.

Tiếp thị trực tiếp tại Ai Cập kết hợp các phương pháp truyền thống, chẳng hạn như thư trực tiếp, với các phương pháp kỹ thuật số đang phát triển nhanh chóng, bao gồm nhắn tin di động được cá nhân hóa và tiếp thị qua email thông qua các nền tảng như WhatsApp và Facebook Messenger. Thị trường đang mở rộng, được hỗ trợ bởi luật thương mại điện tử của chính phủ và cơ sở người tiêu dùng ngày càng tăng, đặc biệt

là giới trẻ, những người coi trọng các kết nối thương hiệu đích thực. Tuy nhiên, các doanh nghiệp phải tuân thủ Luật Bảo vệ Dữ liệu Cá nhân của Ai Cập, yêu cầu phải có sự đồng ý cho tiếp thị điện tử trực tiếp và cung cấp các tùy chọn từ chối rõ ràng.

Thị trường Tiếp thị trực tiếp tại Ai Cập đang chứng kiến sự tăng trưởng vừa phải, nhờ sự thâm nhập ngày càng tăng của công nghệ di động, sự tương tác của người tiêu dùng được cải thiện thông qua tin nhắn được cá nhân hóa và sự ưa chuộng ngày càng tăng đối với các chiến lược truyền thông nhắm mục tiêu.

Người tiêu dùng tại Ai Cập đang ngày càng ưa chuộng tin nhắn được cá nhân hóa thông qua các kênh truyền thông trực tiếp, dẫn đến sự gia tăng mức độ tương tác và lòng trung thành với thương hiệu. Đặc biệt, nhóm nhân khẩu học trẻ đang thúc đẩy xu hướng này, khi họ tìm kiếm những thương hiệu đồng điệu với các giá trị văn hóa và khát vọng của mình. Ngoài ra, khi việc sử dụng thiết bị di động tăng vọt, có một sự chuyển dịch đáng kể sang nội dung tương tác và hấp dẫn về mặt hình ảnh, thúc đẩy các nhà quảng cáo điều chỉnh chiến lược của mình để có sự liên quan và tác động lớn hơn. Bối cảnh đang phát triển này nhấn mạnh tầm quan trọng của việc hiểu rõ các sắc thái địa phương trong các nỗ lực truyền thông nhắm mục tiêu.

Tại Ai Cập, Thị trường Tiếp thị trực tiếp đang trải qua một sự thay đổi đáng kể khi các thương hiệu ngày càng tận dụng truyền thông được cá nhân hóa để thu hút người tiêu dùng một cách hiệu quả. Xu hướng này được thúc đẩy bởi nhóm nhân khẩu học trẻ, những người ưu tiên các kết nối chân thực và nội dung liên quan từ các thương hiệu. Các nền tảng nhắn tin di động, chẳng hạn như WhatsApp và Facebook Messenger, đang trở thành công cụ quan trọng cho các nhà quảng cáo muốn tạo ra các chiến dịch tương tác đồng điệu với các giá trị văn hóa địa phương. Do đó, các bên liên quan trong ngành phải điều chỉnh chiến lược của mình để tăng cường sự tương tác và nuôi dưỡng lòng trung thành với thương hiệu, đồng thời nhận ra vai trò quan trọng của thông điệp được thiết kế riêng trong bối cảnh kỹ thuật số đang phát triển.

Tại Ai Cập, thị trường tiếp thị trực tiếp chịu ảnh hưởng đáng kể từ di sản văn hóa phong phú và dân số trẻ, vốn coi trọng sự gắn kết cộng đồng và kể chuyện. Sự phổ biến của việc sử dụng thiết bị di động, đặc biệt là trong thế hệ millennials, đã khiến các thương hiệu ưu tiên các tương tác chân thực thông qua các nền tảng như

WhatsApp và Facebook Messenger. Ngoài ra, các yếu tố pháp lý liên quan đến quyền riêng tư dữ liệu đòi hỏi các chiến lược truyền thông minh bạch, buộc các nhà quảng cáo phải xây dựng niềm tin đồng thời điều chỉnh thông điệp của họ sao cho phù hợp với phong tục và chuẩn mực xã hội địa phương, từ đó nâng cao lòng trung thành với thương hiệu.

Thị trường tiếp thị trực tiếp tại Ai Cập chịu ảnh hưởng của các yếu tố kinh tế vĩ mô, bao gồm biến động tăng trưởng GDP, xu hướng chi tiêu của người tiêu dùng và đầu tư vào cơ sở hạ tầng kỹ thuật số. Khi nền kinh tế ổn định và cải thiện, thu nhập khả dụng tăng lên cho phép người tiêu dùng tương tác nhiều hơn với các thương hiệu thông qua các kênh nhắn tin trực tiếp. Hơn nữa, các chính sách tài khóa của chính phủ nhằm thúc đẩy chuyển đổi số cũng giúp tăng cường khả năng tiếp cận công nghệ truyền thông. Xu hướng toàn cầu hướng tới các chiến lược tiếp thị cá nhân hóa và tầm quan trọng ngày càng tăng của phân tích dữ liệu cũng thúc đẩy sự đổi mới trong ngành. Do đó, một phương pháp tiếp cận thích ứng với sở thích và mô hình chi tiêu của người dân địa phương là điều cần thiết để các thương hiệu tận dụng hiệu quả thị trường năng động này.

Có rất nhiều lựa chọn cho các công ty muốn sử dụng tiếp thị trực tiếp ở Ai Cập, mặc dù thực tế là các vấn đề về quyền riêng tư và bảo vệ dữ liệu cá nhân luôn được người tiêu dùng và chính quyền Ai Cập quan tâm.

Các hình thức tiếp thị trực tiếp khác bao gồm phân phối hàng mẫu miễn phí tại các điểm bán hàng, các sự kiện văn hóa và giao hàng tận nơi. Tiếp thị qua thư đã dần ít được sử dụng trong những năm gần đây, phù hợp với xu thế chung khi mạng internet ngày càng trở nên thông dụng và hữu ích trong cuộc sống.

Tiếp thị trực tiếp và thư chào hàng đã được hưởng lợi nhờ việc sử dụng thẻ tín dụng rất phổ biến tại Ai Cập. Thẻ tín dụng tạo nhiều lợi thế cho người tiêu dùng và nhiều tiện ích cho việc bán lẻ không theo lối truyền thống như đặt hàng qua thư tín và thương mại điện tử.

Hầu hết các cửa hàng bách hóa lớn sử dụng tiếp thị trực tiếp thông qua các chương trình thư đặt hàng trên hệ thống quản lý những chủ thẻ chiết khấu của riêng họ. Các

chương trình bán hàng tiêu dùng và điện gia dụng theo phương thức trả góp đang trở nên phổ biến với người tiêu dùng.

Bán hàng trên TV được giới thiệu và nhanh chóng được chấp nhận. Phương thức bán hàng này cũng đang phát triển trong vòng vài năm gần đây. Việc lo lắng chất lượng sản phẩm và sở thích trực tiếp xem xét sản phẩm của đa số người tiêu dùng Ai Cập cũng giới hạn sự phát triển của kênh bán hàng trên TV.

Ai Cập có các quy định ảnh hưởng đến lĩnh vực tiếp thị trực tiếp. Có nhiều yêu cầu tuân thủ khắt khe hơn đối với hoạt động tiếp thị và bán hàng cho người tiêu dùng tư nhân. Đặc biệt, các công ty cần tập trung vào tính rõ ràng và đầy đủ của thông tin họ cung cấp cho người tiêu dùng trước khi mua hàng và các phương pháp tiếp cận của họ để thu thập và sử dụng dữ liệu khách hàng.

Thương mại điện tử

Ai Cập đã thành lập Cơ quan Phát triển Ngành Công nghệ Thông tin (ITIDA) để hoạt động như một cơ quan quản lý chữ ký điện tử và phát triển hơn nữa lĩnh vực công nghệ thông tin tại Ai Cập. Một sáng kiến chính phủ điện tử đã được triển khai nhằm tăng hiệu quả hoạt động của chính phủ, giảm thời gian cung cấp dịch vụ, thiết lập các mô hình cung cấp dịch vụ mới, giảm chi phí chính phủ và khuyến khích mua sắm điện tử. Năm 2009, chính phủ đã triển khai dịch vụ chữ ký điện tử, cho phép các công ty công và tư nhân cung cấp dịch vụ xác thực chữ ký điện tử.

Năm 2018, Chính phủ Ai Cập, cùng với Liên Hợp Quốc, đã cập nhật chiến lược thương mại điện tử. Chiến lược này tập trung vào việc tận dụng các thế mạnh cốt lõi của Ai Cập và giảm thiểu các thách thức. Những thách thức này bao gồm cơ sở hạ tầng và dịch vụ viễn thông, hậu cần và tạo thuận lợi thương mại, môi trường pháp lý và quy định, thanh toán điện tử và mua sắm điện tử, nền tảng thương mại điện tử, thuế, phát triển kỹ năng và nâng cao nhận thức.

Hơn nữa, trong khuôn khổ “Chiến lược Phát triển Bền vững (SDS)” của Tầm nhìn 2030 của Ai Cập, Bộ Truyền thông và Công nghệ Thông tin đã khởi động chiến lược CNTT. Chiến lược này hỗ trợ sự phát triển của ngành và những đóng góp của ngành vào tăng trưởng kinh tế thông qua các sáng kiến khuyến khích, trong đó có thương

mai điện tử và chính phủ điện tử, thiết kế điện tử và sản xuất kỹ thuật số, cũng như phát triển nhân tài và nguồn nhân lực.

Thị trường Ai Cập có dân số người dùng Internet lớn nhất khu vực MENA. Tỷ lệ sử dụng Internet của Ai Cập ước đạt 53,5 triệu người trong năm 2019, trong đó 8% thực hiện các giao dịch trực tuyến thường xuyên. Hầu hết các giao dịch trực tuyến thuộc các lĩnh vực điện tử, giải trí, vé máy bay và thời trang. Thương mại điện tử đang phải đối mặt với nhiều thách thức tại thị trường Ai Cập: số lượng chủ thẻ tín dụng/thẻ ghi nợ còn thấp - khoảng 10 triệu - do đó 80% thương mại điện tử ở Ai Cập phụ thuộc vào hình thức thanh toán tiền mặt khi nhận hàng. Tuy nhiên, tỷ lệ phát hành thẻ tín dụng đang tăng trưởng hàng năm khoảng 40%, cho thấy sự phụ thuộc vào tiền mặt có thể sẽ giảm.

Năm 2020, khi một đại dịch Covid tấn công thế giới và buộc phải giãn cách xã hội, hầu hết các doanh nghiệp bắt đầu hoạt động từ xa. Điều này đã đẩy nhanh quá trình tăng cường chuyển đổi số và khiến chính phủ Ai Cập phải triển khai nhiều biện pháp hơn để đảm bảo quá trình chuyển đổi số diễn ra suôn sẻ nhưng hiệu quả, đồng thời đưa Ai Cập trở thành trung tâm hàng đầu khu vực về viễn thông và CNTT. Tại Thượng Ai Cập, 8 công viên công nghệ được hoàn thành và đi vào hoạt động trong năm 2020 để hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ và các doanh nhân tìm kiếm giải pháp cho quá trình số hóa hiệu quả. Khu công nghệ này cũng sẽ bao gồm các cơ sở đào tạo, hệ thống tích hợp và vườn ươm khởi nghiệp, phòng thí nghiệm thiết kế phần cứng, phòng đào tạo về Trí tuệ nhân tạo (AI), khoa học dữ liệu và an ninh mạng. Hơn nữa, một Thành phố Tri thức hiện đang được phát triển tại Thủ đô Hành chính Mới. Thành phố này sẽ đóng vai trò là trung tâm cho các trung tâm nghiên cứu và đổi mới chuyên về các công nghệ tiên tiến, chẳng hạn như AI, Internet vạn vật (IoT) và hệ thống nhúng. Khu công nghệ này cũng sẽ bao gồm tất cả các yếu tố của ngành CNTT, bao gồm các công ty CNTT quốc tế và địa phương, các trung tâm đào tạo, vườn ươm công nghệ và các chương trình tăng tốc kinh doanh.

Bộ Truyền thông và Công nghệ Thông tin hiện cũng đang triển khai 36 dịch vụ điện tử cho doanh nghiệp tư nhân bắt đầu từ tháng 7 năm 2020, bao gồm thay đổi hoạt động của công ty, bổ sung thành viên hội đồng quản trị hoặc các thay đổi cần thiết

khác. Hơn nữa, chữ ký điện tử sẽ được phê duyệt để tạo điều kiện thuận lợi và đẩy nhanh một số giao dịch đầu tư cũng như việc nộp đơn kiện.

Thị trường thương mại điện tử Ai Cập đang phát triển nhanh chóng, nhờ sự gia tăng tỷ lệ sử dụng internet và điện thoại thông minh, dân số trẻ và sự hỗ trợ của chính phủ. Các ngành hàng chủ chốt như điện tử và thời trang đang rất được ưa chuộng, với dự báo tăng trưởng đáng kể cho các nền tảng B2B và việc áp dụng thanh toán kỹ thuật số ngày càng tăng, bất chấp việc một số giao dịch vẫn phụ thuộc vào tiền mặt. Các công ty lớn bao gồm Amazon, Jumia và Noon, cùng với các công ty khởi nghiệp địa phương cũng đang dần thu hút sự chú ý.

Khả năng truy cập internet và sử dụng thiết bị di động ngày càng tăng giúp mở rộng đáng kể cơ sở khách hàng tiềm năng và sự tiện lợi cho việc mua sắm trực tuyến. Phần lớn dân số Ai Cập trẻ tuổi và quen thuộc với các nền tảng kỹ thuật số, thúc đẩy việc áp dụng thương mại điện tử, cũng như chính phủ đang tích cực hỗ trợ nền kinh tế số thông qua phát triển cơ sở hạ tầng và Chiến lược Thương mại Điện tử Quốc gia, thúc đẩy tăng trưởng. Ngoài ra việc áp dụng các tùy chọn thanh toán kỹ thuật số đang được đẩy nhanh, được hỗ trợ bởi các mạng lưới như Mạng Thanh toán Tức thời Quốc gia.

Các ngành hàng thương mại điện tử phổ biến là điện tử và thời trang: Đây là những phân khúc hàng đầu dành cho người dùng thương mại điện tử và tạo ra doanh thu cao nhất, cho thấy sự quan tâm mạnh mẽ của người tiêu dùng.

Các nền tảng thương mại điện tử quốc tế như Amazon là một thế lực thống trị, sau khi mua lại Souq, cùng với các nền tảng khác như Shein. Ngoài ra còn có một số nền tảng của khu vực các nền tảng Liên Ả Rập và Liên Phi như Jumia và Noon rất phổ biến, trong khi các công ty địa phương như B.TECH và Fawry Marketplace cũng rất đáng kể. Bên cạnh có các nền tảng B2B và Logistics như MaxAB và các công ty khởi nghiệp khác đang thúc đẩy quá trình số hóa chuỗi cung ứng sâu rộng trong lĩnh vực B2B.

Mặc dù thanh toán kỹ thuật số đang ngày càng phát triển, tiền mặt vẫn là phương thức thanh toán phổ biến cho các giao dịch mua sắm trực tuyến, đặt ra thách thức cho quá trình chuyển đổi số toàn diện. Việc tiếp tục đầu tư vào các trung tâm logistics là rất quan trọng để hỗ trợ thị trường thương mại điện tử đang mở rộng và giải quyết các

thiếu hụt về cơ sở hạ tầng. Người tiêu dùng ngày càng tìm kiếm những trải nghiệm được cá nhân hóa và các thương hiệu địa phương, bền vững.

Chuyển phát nhanh

Ngành giao hàng nhanh ở Ai Cập là một lĩnh vực năng động và đang có sự chuyển đổi nhanh chóng, chịu ảnh hưởng đáng kể từ những tiến bộ công nghệ, hành vi người tiêu dùng thay đổi và thị trường thương mại điện tử đang mở rộng. Lĩnh vực này đóng vai trò quan trọng đối với thương mại và kết nối xã hội khi Ai Cập tiếp tục hành trình số hóa của mình.

Quy mô và Tăng trưởng Thị trường Thị trường Chuyển phát, Chuyển phát nhanh và Bru kiện (CEP) của Ai Cập được ước tính đạt 134,3 triệu USD vào năm 2025 và dự kiến sẽ đạt 178,63 triệu USD vào năm 2030. Sự tăng trưởng này phản ánh nhu cầu ngày càng cao về các dịch vụ giao hàng hiệu quả trên toàn quốc. Sự phát triển nhanh chóng của thị trường thương mại điện tử, được định giá 3,3 tỷ USD vào năm 2020 và dự kiến tăng trưởng với tốc độ CAGR 18,4% từ năm 2021 đến 2026, đã thúc đẩy mạnh mẽ nhu cầu về các nhà cung cấp và giải pháp giao hàng chặng cuối.

Các Công ty và Dịch vụ chính lĩnh vực này bao gồm nhiều loại hình doanh nghiệp, từ các công ty chuyển phát lớn lâu đời đến các startup giao hàng theo yêu cầu đổi mới.

Một số công ty giao hàng và startup nổi bật đang thay đổi lĩnh vực giao hàng của Ai Cập bao gồm:

- Mira Mart App: Đơn giản hóa việc mua sắm hàng ngày bằng cách giao tất cả các mặt hàng thiết yếu tại nhà trong một đơn hàng, kết nối người tiêu dùng với các nhà cung cấp đáng tin cậy thông qua hệ thống quản lý đơn hàng tích hợp.
- Chef Box Egypt: Cung cấp các nguyên liệu tươi, được định lượng sẵn cho nhiều công thức nấu ăn và hiện cung cấp các bữa ăn nấu sẵn, ưu tiên sự tiện lợi, sức khỏe và chất lượng.
- Re-tag: Một nền tảng bán lại thời trang cho các mặt hàng thời trang đã qua sử dụng và mới, cung cấp danh sách dễ dàng, giao hàng và thanh toán mà không cần gặp mặt trực tiếp.

- Illa Trucking: Cách mạng hóa logistics FMCG (hàng tiêu dùng nhanh) bằng cách liên kết các công ty với các xe tải thuê ngoài thông qua một nền tảng kỹ thuật số, hoạt động như một bộ phận nội bộ với chi phí đầu tư bằng không.
- Wind Delivery Marketplace: Một nền tảng hợp lý hóa dịch vụ chuyển phát nhanh cho cá nhân và doanh nghiệp, xử lý toàn bộ quá trình vận chuyển từ đặt hàng đến theo dõi, trả hàng và thanh toán.
- Voom App: Cung cấp dịch vụ giao hàng tích hợp cho các mặt hàng thiết yếu hàng ngày và phát triển các giải pháp thông minh cho doanh nghiệp.
- Foodak: Một nền tảng trực tuyến kết nối các đầu bếp tại gia với người tiêu dùng, cung cấp các lựa chọn xem thực đơn, tùy chỉnh và theo dõi đơn hàng.
- Crycl: Một nền tảng giao hàng theo yêu cầu sử dụng Nền tảng có khả năng mở rộng mạnh mẽ, API thực hiện đơn hàng và Mạng thần kinh nhân tạo để giao hàng hiệu quả và nhanh chóng trong vài phút.
- Mylerz: Một công ty logistics đổi mới cung cấp giao hàng trong ngày nhanh chóng trong vòng 2 đến 8 giờ bằng công nghệ tiên tiến để có trải nghiệm chặng cuối liền mạch.
- Bosta: Đơn giản hóa logistics kinh doanh ở Ai Cập với giao hàng qua đêm đáng tin cậy (tỷ lệ thành công 96%), thu tiền mặt vào ngày hôm sau và hơn 20 trung tâm phân phối trên toàn quốc. Bosta cũng tạo điều kiện thuận lợi cho vận chuyển toàn cầu vào Ai Cập.
- Fwrn: Cung cấp các giải pháp hoàn tất và giao hàng hiệu quả, nhanh chóng và phải chăng được thiết kế riêng cho các cửa hàng thương mại điện tử.
- Middle East Courier Service (MECS): Công ty chuyển phát nhanh tư nhân đầu tiên của Ai Cập, vận hành một đội xe lớn 24/7 để đảm bảo giao hàng đúng hạn các tài liệu nhạy cảm về thời gian trên toàn quốc. MECS đảm bảo giao hàng vào ngày hôm sau cho các lô hàng tùy chỉnh cho cả cá nhân và doanh nghiệp, với 62 chi nhánh.
- ABS Courier & Freight Systems: Chuyên về các giải pháp logistics cho các công ty vừa và nhỏ cũng như cá nhân, cung cấp giao hàng chặng cuối, kho bãi và các giải

pháp xuyên biên giới thông qua hơn 25 chi nhánh, trở thành mạng lưới lớn nhất Ai Cập.

- Các dịch vụ tập trung vào cửa hàng tạp hóa: Bao gồm Spinneys, Gourmet Egypt (cung cấp giao hàng trong ngày cho hàng tạp hóa và bữa ăn sẵn), Martoka, Bestway Supermarket, Oscar Store, Rabbit (startup giao hàng tạp hóa trong 20 phút đã huy động được 11 triệu USD trong vòng gọi vốn pre-seed lớn nhất khu vực, cạnh tranh với Breadfast và Talabat Mart, cung cấp giao hàng tạp hóa trong 30 phút).

Thách thức trong Giao hàng Nhanh ở Ai Cập Ngành giao hàng nhanh ở Ai Cập đối mặt với một số thách thức đáng kể:

- Giao thông: Các khu vực đô thị nổi tiếng về tắc nghẽn giao thông do cơ sở hạ tầng đường bộ kém phát triển, dẫn đến chậm trễ giao hàng và tăng chi phí vận chuyển. Chi phí kinh tế này được ước tính khoảng 4% GDP của Ai Cập, tương đương khoảng 50 tỷ EGP/năm.

- Vấn đề đỗ xe: Việc tìm chỗ đỗ xe phù hợp ở các thành phố đông dân cư là một thách thức lớn đối với các tài xế giao hàng, dẫn đến khả năng bị phạt và chậm trễ.

- Khó xác định địa chỉ giao hàng: Việc thiếu mã bưu chính, đặc biệt ở các khu vực xa xôi hoặc kém tổ chức, khiến việc xác định địa chỉ giao hàng trở thành một thách thức đáng kể. Điều này dẫn đến giao hàng bị bỏ lỡ, các lần giao hàng bổ sung và chi phí cao hơn.

- Mối quan ngại về an ninh: Nguy cơ trộm cắp và phá hoại cao hơn ở các khu vực đô thị, đòi hỏi các biện pháp an ninh mạnh mẽ cho các gói hàng từ trung tâm phân phối đến khách hàng.

- Tác động Môi trường: Việc tăng khí thải phương tiện từ giao hàng chặng cuối góp phần gây ô nhiễm không khí ở các khu vực đô thị, thúc đẩy các công ty áp dụng các phương pháp thân thiện với môi trường hơn.

- Ưu tiên Thanh toán khi nhận hàng (COD): Phần lớn khách hàng Ai Cập (khoảng 62%) thích COD hơn thanh toán trực tuyến, làm dấy lên lo ngại về độ tin cậy của giao hàng và gian lận, đồng thời tạo ra thách thức cho việc đối chiếu tiền mặt và chu kỳ thanh toán dài hơn cho doanh nghiệp.

- Hiệu quả hoạt động kém: Các công ty thương mại điện tử gặp khó khăn trong việc giao hàng hiệu quả do thiếu nhân sự có kỹ năng, khoảng trống trong quy trình và công nghệ lỗi thời. Tỷ lệ trả hàng và giao hàng không thành công ở khu vực MENA cao gấp 5 lần mức trung bình toàn cầu.

Các giải pháp và công nghệ đổi mới để vượt qua những thách thức này và đáp ứng kỳ vọng ngày càng cao của khách hàng, các công ty giao hàng đang tận dụng công nghệ tiên tiến và các giải pháp đổi mới:

- Nền tảng và Ứng dụng Kỹ thuật số: Các công ty sử dụng rộng rãi các nền tảng kỹ thuật số và ứng dụng di động để kết nối khách hàng với nhà cung cấp và người giao hàng, đơn giản hóa việc đặt hàng, theo dõi và quản lý giao hàng.

- Trung tâm phân phối và cửa hàng "Dark Store": Để giảm thời gian giao hàng và điều hướng tắc nghẽn đô thị, các công ty đang thành lập các trung tâm nhỏ hơn hoặc các cửa hàng "dark store" được trang bị công nghệ trong các thành phố, đưa sản phẩm đến gần hơn với khách hàng cuối để giao hàng nhanh hơn và hiệu quả hơn.

- Phương pháp giao hàng thay thế: Người giao hàng bằng xe đạp và xe máy điện đang trở nên phổ biến ở các khu vực đô thị để tránh tắc nghẽn giao thông và cung cấp các lựa chọn thân thiện với môi trường hơn.

- Tủ khóa bưu kiện và điểm lấy hàng: Các giải pháp an toàn và tiện lợi này giải quyết các vấn đề giao hàng bị bỏ lỡ và khó khăn về chỗ đỗ xe, mang đến cho khách hàng sự linh hoạt để nhận gói hàng vào thời điểm thuận tiện.

- Giải pháp cho thách thức về thanh toán: Phần mềm quản lý giao hàng chặng cuối thông minh bao gồm các tính năng đối chiếu thanh toán khi nhận hàng (COD), cho phép người giao hàng dễ dàng đối chiếu tiền mặt và cho phép khách hàng thanh toán trực tuyến cho các đơn hàng COD của họ, giải quyết sở thích COD ở Ai Cập.

- Quản lý trả hàng toàn diện: Các giải pháp phần mềm tích hợp tự động hóa quản lý trả hàng, gom yêu cầu lấy hàng trả lại với các giao hàng đã lên kế hoạch và cung cấp thông tin cập nhật tức thì, chính xác về quy trình trả hàng và hoàn tiền.

Một nghiên cứu về bối cảnh thương mại điện tử B2C của Ai Cập đã tìm thấy mối liên hệ mạnh mẽ giữa việc thực hiện đơn hàng, logistics ngược và khả năng mua hàng trực

tuyến lặp lại, đặc biệt nhấn mạnh vai trò quan trọng của quy trình hoàn tiền và cách các mặt hàng trả lại được quản lý. Sự không hài lòng do trải nghiệm tồi tệ, giao hàng chậm trễ hoặc nhận được hàng hóa sai hoặc bị hư hỏng, đặc biệt nếu bị từ chối hoàn tiền, làm giảm đáng kể khả năng mua hàng trong tương lai.

Triển vọng chung ngành giao hàng của Ai Cập đang trải qua một sự chuyển đổi đáng kể, với các công ty và startup đổi mới đang định hình lại cách hàng hóa được vận chuyển và nhận. Bối cảnh năng động này, đặc trưng bởi sự cạnh tranh, hợp tác và cải tiến liên tục, được dự đoán sẽ tiếp tục mở rộng và đổi mới khi Ai Cập đón nhận số hóa và tăng trưởng kinh tế. Tương lai hứa hẹn một mạng lưới logistics hiệu quả và kết nối hơn, mang lại lợi ích cho cả doanh nghiệp và người tiêu dùng

Hệ thống logistics

Thị trường vận tải và logistics của Ai Cập được ước tính đạt 10,93 tỷ USD vào năm 2025 và dự kiến sẽ tăng lên 14,02 tỷ USD vào năm 2030, với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) là 5,10% trong giai đoạn dự báo (2025-2030). Thị trường vận tải và logistics và vận chuyển của Ai Cập đạt mức định giá 14,6 tỷ USD vào năm 2024, với dự báo tăng lên 18 tỷ USD vào năm 2029, đại diện cho CAGR là 4,33%. Thị trường chuỗi cung ứng lạnh của Ai Cập đạt giá trị ước tính 75 tỷ EGP vào năm 2023.

Đặc điểm chính của logistics và chuỗi cung ứng của Ai Cập:

- Vị trí chiến lược: Ai Cập là một trung tâm thương mại và logistics quan trọng ở Trung Đông và Châu Phi, kết nối Châu Phi, Châu Á và Châu Âu. Kênh đào Suez đóng vai trò then chốt, xử lý khoảng 30% lưu lượng vận tải biển toàn cầu và tạo ra doanh thu 9,4 tỷ USD trong năm tài chính 2022-2023, đóng góp khoảng 2,3% vào GDP của đất nước.

- Đầu tư và phát triển Hạ tầng: Chính phủ Ai Cập đã cam kết đầu tư đáng kể vào mạng lưới giao thông, bao gồm 1,33 tỷ USD vào năm 2022 để phát triển các tuyến đường chính ở các thành phố mới. Gần 80 dự án giao thông, bao gồm phát triển cảng, nhà ga container, bến du thuyền và cơ sở vận tải đa phương thức, với ước tính đầu tư 6,6 tỷ USD, đang được triển khai. Ai Cập đang mở rộng năng lực kho bãi và lưu trữ với việc xây dựng bảy kho hàng chiến lược để lưu trữ hơn 30 mặt hàng thiết yếu, với một

kho hàng ở Luxor có vốn đầu tư 48,52 triệu USD; Ai Cập đang phát triển bảy hành lang logistics mới để tăng cường kết nối khu vực, liên kết các trung tâm sản xuất với các cảng Biển Đỏ và Địa Trung Hải. Các hành lang này bao gồm các tuyến như Sokhna đến Alexandria và Cairo đến Aswan đến Abu Simbel.

- Thị trường cung ứng lạnh của Ai Cập đạt giá trị ước tính 75 tỷ EGP vào năm 2023, được thúc đẩy bởi nhu cầu tăng đối với hàng hóa nhạy cảm với nhiệt độ, mở rộng trong lĩnh vực chế biến thực phẩm và nhu cầu dược phẩm ngày càng tăng. Cairo và Alexandria là các trung tâm chuỗi lạnh chính. Các công ty hàng đầu bao gồm Nile Cold Stores, Amer Group, Agility Egypt, DB Schenker Egypt và YCH Logistics. Kho đông lạnh và vận chuyển chiếm thị phần lớn hơn, do nhu cầu từ xuất khẩu hải sản, chế biến thịt và bán lẻ thực phẩm đông lạnh. Logistics đông lạnh đang phát triển nhanh chóng.

Thách thức đối với bức tranh logistics và chuỗi cung ứng

- Hạn chế về hạ tầng và nút thắt giao thông: Mặc dù đã có những khoản đầu tư gần đây, vẫn còn những khoảng trống đáng kể trong cơ sở hạ tầng giao thông (đường xá hẹp, tắc nghẽn ở các trung tâm logistics như khu vực Kênh đào Suez), dẫn đến chậm trễ và tăng chi phí.

- Thách thức về quy định và tuân thủ: Khung pháp lý của Ai Cập đang phát triển có thể gây ra trở ngại do thủ tục thông quan hải quan kéo dài, thực thi không nhất quán và cập nhật thường xuyên các chính sách thương mại. Sự không tuân thủ có thể dẫn đến chậm trễ tốn kém và tiền phạt.

- Khoảng cách về chuyển đổi số và áp dụng công nghệ: Nhiều tổ chức Ai Cập vẫn phải đối mặt với các rào cản trong việc tích hợp đầy đủ các giải pháp kỹ thuật số, dẫn đến thiếu tầm nhìn theo thời gian thực, phân bổ tài nguyên không hiệu quả và bỏ lỡ cơ hội ra quyết định chủ động.

- Thiếu hụt và khoảng cách về kỹ năng: Ngành chuỗi cung ứng của Ai Cập phải đối mặt với tình trạng thiếu chuyên gia có tay nghề cao có khả năng quản lý các hoạt động phức tạp, tích hợp, đòi hỏi tư duy phân tích, kỹ năng đàm phán và tầm nhìn chiến lược.

- Biến động nhu cầu và gián đoạn nguồn cung: Các nhà quản lý chuỗi cung ứng phải đối mặt với các mô hình nhu cầu không thể đoán trước do điều kiện kinh tế, các yếu tố chính trị và khủng hoảng toàn cầu (ví dụ: đại dịch COVID-19).

Cơ hội và xu hướng tương lai

- Chuyển đổi số và công nghệ: Ai Cập đang đẩy mạnh số hóa hải quan với sáng kiến "Một cửa". Các công nghệ như IoT, AI, Blockchain, điện toán đám mây và phân tích dữ liệu lớn có thể nâng cao khả năng hiển thị chuỗi cung ứng, tối ưu hóa lập kế hoạch tuyến đường, cải thiện quản lý hàng tồn kho, giảm chi phí vận hành và hỗ trợ các mục tiêu bền vững.

- Mở rộng logistics trong ngành dược phẩm và sinh học: Nhu cầu về logistics chuỗi lạnh tuân thủ GDP dự kiến sẽ tăng mạnh khi Ai Cập định vị mình là một trung tâm dược phẩm ở Châu Phi và Trung Đông.

- Sự xuất hiện của các mô hình chuỗi lạnh dưới dạng dịch vụ (CCaaS): Dự kiến sẽ có nhiều nhà cung cấp hơn cung cấp các dịch vụ chuỗi lạnh có thể mở rộng, trả tiền theo mức sử dụng, đặc biệt cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) và các nhà xuất khẩu công nghệ nông nghiệp.

- Sự gia tăng của các Trung tâm Chuỗi lạnh Khu vực: Các trung tâm logistics chiến lược như Khu kinh tế Kênh đào Suez (SCZone) và Cảng cạn 6 tháng 10 đang được định vị là các trung tâm phân phối khu vực, hỗ trợ thương mại xuyên biên giới và phục vụ như các điểm trung chuyên chuỗi lạnh cho các thị trường MENA và cận Sahara.

- Sự chấp nhận các Công nghệ Chuỗi lạnh thông minh: Các công nghệ tiên tiến như thiết bị ghi nhật ký nhiệt độ hỗ trợ IoT, xe đông lạnh theo dõi GPS và phân tích dự đoán dựa trên AI sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc cải thiện tính minh bạch, giảm hư hỏng và tối ưu hóa các tuyến đường.

- Kế hoạch và sáng kiến của Chính phủ: Các sáng kiến chiến lược của chính phủ như hướng dẫn tuân thủ của Cơ quan An toàn Thực phẩm Quốc gia (NFSA) và các ưu đãi cho cơ sở hạ tầng logistics thực phẩm theo Tầm nhìn Ai Cập 2030, đã thúc đẩy sự phát triển của chuỗi lạnh có tổ chức. Chính phủ cũng đã ban hành một chiến lược kinh

tế từ năm 2024 đến 2030, tập trung vào việc tăng đầu tư công xanh và tạo việc làm trong các dự án hạ tầng và Kênh đào Suez.

- Mục tiêu xuất khẩu: Ai Cập đặt mục tiêu đạt 100 tỷ USD xuất khẩu vào năm 2030, được thúc đẩy bởi sự hỗ trợ của chính phủ và tăng cường sản xuất trong nước.

- Phát triển nghề nghiệp liên tục: Nâng cao kỹ năng thông qua các chứng chỉ như Certified Supply Chain Intelligence Expert (CSCIE) và Certified Trade & Logistics Expert (CTLE) là điều cần thiết để quản lý các thách thức phức tạp, khai thác công nghệ và thúc đẩy các chiến lược nhanh nhẹn.

Các Công ty chủ chốt trong Ngành Thị trường vận tải và logistics của Ai Cập có sự pha trộn giữa các gã khổng lồ logistics toàn cầu và các chuyên gia khu vực. Các công ty hàng đầu bao gồm: A.P. Moller – Maersk; DB Schenker (bao gồm DB Schenker Egypt); DHL Group; DSV A/S; Kuehne+Nagel; CMA CGM Group (bao gồm CEVA Logistics); Damietta Container & Cargo Handling Co. (DCHC); Kadmar Group (bao gồm EGL Egypt); LATT Trading and Shipping SAE; MISR Logistics; NACITA Corporation; NIS Logistics; Rokit Transport Services & Logistics Solutions; Nile Cold Stores; YCH Logistics; Transmar; Egyptian German Cold Chain; Frigo Trans; Mo'men Group Logistics

Các công ty như Agility Egypt và DB Schenker Egypt đang tích cực mở rộng cơ sở hạ tầng và khả năng công nghệ của họ để nắm bắt cơ hội thị trường trong lĩnh vực dược phẩm, QSR và xuất khẩu nông nghiệp.

Thẩm định

Các công ty quan tâm đến Ai Cập phải luôn tiến hành thẩm định trước khi tham gia vào các dự án kinh doanh hoặc các thỏa thuận thương mại khác, cho dù lý lịch pháp lý của các công ty của Ai Cập đa phần rất tốt và được đảm bảo. Dịch vụ thương mại ở Ai Cập cung cấp cho các công ty nước ngoài các thông tin có thể hỗ trợ họ trong việc kiểm tra một công ty cụ thể của Ai Cập nhằm giúp xác định xem công ty đó có phù hợp với tư cách là đối tác kinh doanh tiềm năng hay không.

Các dịch vụ có thể điều tra khả năng, tính hợp pháp và sức mạnh tài chính của một công ty Ai Cập và cung cấp thông tin hữu ích thu thập được từ các mối liên hệ chính phủ, ngành và tài chính, báo chí địa phương và các nguồn khác.

Kỹ thuật và các yếu tố ảnh hưởng đến bán hàng

Ở Ai Cập, bán hàng thành công đòi hỏi một phương pháp tiếp cận dài hạn, mối quan hệ bền chặt và sự nhạy cảm về văn hóa, đặc biệt là về kỳ vọng đàm phán kỹ lưỡng để đảm bảo mức giá tốt nhất. Các kỹ thuật chính bao gồm hợp tác với các đại lý hoặc nhà phân phối địa phương uy tín, những người có kiến thức địa phương sâu rộng, tận dụng các kênh tiếp thị kỹ thuật số như mạng xã hội và SEO để tiếp cận cơ sở người tiêu dùng trực tuyến đang phát triển, và cung cấp mức giá cạnh tranh nhưng công bằng cho một phân khúc người tiêu dùng có trình độ đang ngày càng tăng.

Yếu tố văn hóa & mối quan hệ

- Đàm phán: Hãy chuẩn bị cho các cuộc đàm phán giá cả kéo dài, vì không có "mức giá tốt nhất" cố định nào trong giai đoạn đầu của cuộc thảo luận.
- Mối quan hệ: Kinh doanh tại Ai Cập chủ yếu dựa vào mối quan hệ; việc hợp tác với các đối tác địa phương là điều cần thiết để nắm bắt luật pháp địa phương và tiếp cận những người ra quyết định.
- Tầm nhìn dài hạn: Áp dụng tầm nhìn dài hạn để thâm nhập thị trường thay vì chỉ tập trung vào lợi nhuận trước mắt.

Thâm nhập & Phân phối

- Đại lý & Nhà phân phối: Hợp tác với một đại lý hoặc nhà phân phối địa phương uy tín thường là chiến lược thâm nhập thị trường hiệu quả nhất, đặc biệt là khi bán hàng cho các cơ quan chính phủ hoặc trong các lĩnh vực có quy định phức tạp.
- Bán hàng trực tiếp: Các công ty nước ngoài có thể bán hàng trực tiếp nếu đã đăng ký, thường thông qua hoạt động sản xuất hoặc lắp ráp tại Ai Cập.
- Bán buôn và bán lẻ: Nhiều công ty nước ngoài dựa vào các nhà bán buôn và bán lẻ địa phương tại Ai Cập để phân phối sản phẩm.

Kỹ thuật bán hàng và tiếp thị

- Tiếp thị kỹ thuật số: Áp dụng các chiến lược kỹ thuật số tiết kiệm chi phí như quảng cáo trên mạng xã hội (Facebook, Instagram), hợp tác với người có sức ảnh hưởng, tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO), chương trình giới thiệu và tiếp thị qua email để tiếp cận người tiêu dùng.
- Sáng tạo nội dung và SEO Địa phương: Tối ưu hóa nội dung cho người tiêu dùng Ai Cập và tận dụng SEO địa phương để cải thiện khả năng hiển thị và uy tín trực tuyến trên thị trường cạnh tranh.
- Trải nghiệm khách hàng: Tập trung vào toàn bộ hành trình của khách hàng, từ nhấp chuột vào quảng cáo đến thanh toán, sử dụng các điểm tiếp xúc rõ ràng và tự động hóa để giảm thiểu sự bất tiện và tăng tỷ lệ chuyển đổi.
- Chất lượng và giá trị: Phục vụ nhóm người tiêu dùng có trình độ học vấn "hạng A" đang ngày càng tăng của Ai Cập, những người dễ dàng tiếp nhận các sản phẩm và dịch vụ nước ngoài, ưu tiên chất lượng và giá trị.

Xúc tiến thương mại và quảng cáo

Cảnh quan xúc tiến thương mại và quảng cáo ở Ai Cập đang trong quá trình chuyển đổi sâu rộng. Với các sáng kiến hỗ trợ xuất khẩu đầy tham vọng của chính phủ, sự phát triển mạnh mẽ của thị trường quảng cáo kỹ thuật số và những thay đổi trong hành vi tiêu dùng do áp lực kinh tế, Ai Cập mang đến cả cơ hội và thách thức cho các doanh nghiệp trong nước và quốc tế. Việc hiểu rõ các quy định, tận dụng các kênh tiếp thị kỹ thuật số và thích ứng với nhu cầu thay đổi của người tiêu dùng sẽ là chìa khóa để thành công trong thị trường này.

Ai Cập có một nền kinh tế đa dạng và mở cửa cho các cơ hội thương mại mới, nhưng vẫn phải đối mặt với những thách thức nhất định trong việc kinh doanh quốc tế. Chính phủ Ai Cập (GOE) nhận thức rằng việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là chìa khóa để giải quyết nhiều thách thức kinh tế.

Chương trình hoàn thuế xuất khẩu mở rộng (2025–2026): Bộ Đầu tư và Ngoại thương, cùng với Bộ Tài chính, đã chính thức khởi động Chương trình Hoàn thuế Xuất khẩu được nâng cấp cho năm tài chính 2025–2026 với ngân sách tăng gấp đôi đạt 45 tỷ LE (tương đương khoảng 1,4 tỷ USD), trong đó, 38 tỷ LE dành cho các lĩnh vực xuất

khẩu mục tiêu và 7 tỷ LE là quỹ dự trữ linh hoạt. Dựa trên các tiêu chí phân bổ quỹ dựa trên mô hình kinh tế toàn diện, có tính đến giá trị gia tăng của xuất khẩu (50%), tốc độ tăng trưởng xuất khẩu (30%), năng lực sản xuất (10%) và số liệu việc làm (10%). Chương trình được thiết kế toàn diện, có khả năng thích ứng và minh bạch. Nó hỗ trợ các doanh nghiệp mọi quy mô, có yêu cầu đủ điều kiện rõ ràng và cam kết giải ngân kịp thời (tối đa 90 ngày) mà không khấu trừ bất kỳ khoản nợ thuế nào. Kết quả từ năm 2019 đến 2024, hơn 70 tỷ LE đã được giải ngân cho hơn 2.800 công ty xuất khẩu.

Các cơ quan xúc tiến xuất khẩu: Các cơ quan chính phủ chịu trách nhiệm xúc tiến xuất khẩu bao gồm Commercial Representation Body, General Organization for International Exhibitions and Fairs, Egyptian International Trade Point (EITP), và Egyptian Export Promotion Centre (EEPC), tất cả đều trực thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp.

Chiến lược phát triển xuất khẩu (2001): Tập trung vào ba lĩnh vực chính: giải quyết các vấn đề quan liêu của nhà xuất khẩu, nâng cao hiệu suất của các nhà xuất khẩu Ai Cập tại các thị trường truyền thống (EU, các nước Ả Rập, Hoa Kỳ) và mở ra các thị trường mới (MERCOSUR, West African Economic and Monetary Union, SADC). Ở cấp độ ngành, chiến lược này tập trung vào năm lĩnh vực ưu tiên: sản phẩm nông nghiệp, sản phẩm thực phẩm chế biến, dệt may, hóa chất và dược phẩm, và vật liệu xây dựng.

Miễn thuế và ưu đãi: Các doanh nghiệp trong các khu kinh tế tự do được hưởng miễn thuế nhập khẩu, phí dịch vụ, thuế thu nhập và thuế bán hàng chung. Chương trình hoàn thuế cho phép hoàn trả toàn bộ thuế hải quan đã trả cho nguyên liệu đầu vào được sử dụng trong sản xuất thành phẩm xuất khẩu trong vòng hai năm.

Chính sách thương mại và các hiệp định: Ai Cập theo đuổi mục tiêu chính sách tự do hóa thương mại, thực hiện các cam kết WTO, giảm thâm hụt cán cân thương mại, tăng cường và đa dạng hóa xuất khẩu, củng cố vị thế của Ai Cập tại các thị trường xuất khẩu hiện có và tạo cơ hội thị trường mới, tăng cường quan hệ thương mại với các đối tác, đảm bảo thương mại công bằng, đạt được tăng trưởng kinh tế đáng kể và nâng cao mức sống, và tăng cường vai trò của khu vực tư nhân.

Ai Cập là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) từ năm 1995 và tuân thủ điều khoản tối huệ quốc (MFN), nghĩa là mọi ưu đãi thuế quan cho một thành viên đều phải áp dụng cho tất cả các thành viên WTO khác.

Ai Cập có ít nhất 12 thỏa thuận thương mại với mức thuế bằng 0 hoặc giảm đáng kể, và nhiều thỏa thuận song phương với các nước Ả Rập. Các thỏa thuận quan trọng bao gồm:

- Hiệp định Hiệp hội EU-Ai Cập (có hiệu lực tháng 6/2004).
- Hiệp định Agadir (ký tháng 2/2004 với Jordan, Morocco, Tunisia).
- Thỏa ước mậu dịch tự do các nước Arab (GAFTA) (có hiệu lực tháng 1/1998 với 17 thành viên).
- Thị trường chung Đông và Nam Phi (COMESA) (thành viên từ tháng 6/1998).
- Hiệp định Thương mại Tự do Ai Cập-Thổ Nhĩ Kỳ (ký tháng 12/2005).
- Hiệp định Khung Thương mại và Đầu tư (TIFA) với Hoa Kỳ (ký tháng 7/1999).
- Khu công nghiệp đủ điều kiện (QIZ) với Hoa Kỳ và Israel (ký tháng 12/2004), cho phép các sản phẩm từ các khu vực này được miễn thuế vào Hoa Kỳ nếu 35% linh kiện là sản phẩm hợp tác giữa Israel-Ai Cập.

Chính sách tỷ giá hối đoái linh hoạt: Ai Cập đã chuyển sang chế độ tỷ giá hối đoái linh hoạt vào năm 2001, giúp tăng xuất khẩu và giảm lãi suất trong nước, thúc đẩy đầu tư. Đây là một phần trong chương trình nghị sự quốc gia rộng lớn hơn nhằm tăng cường cạnh tranh đầu tư và khả năng cạnh tranh xuất khẩu của Ai Cập.

Quy định Nhập khẩu và Hải quan: Ai Cập được đánh giá "C" về mức độ dễ dàng nhập khẩu hàng hóa do thủ tục hải quan chậm chạp, quan liêu quá mức và các rào cản thương mại phi thuế quan.

Thuế VAT và Thuế hải quan: Thuế VAT tiêu chuẩn là 14% (giảm xuống 5% cho một số mặt hàng) và thuế hải quan trung bình là 10,5% (dao động từ 0% đến 60%).

Hệ thống một cửa mới ("Nafeza"): Bắt buộc từ ngày 1 tháng 10 năm 2021 cho các lô hàng B2B trên 50 kg và trên 2.000 USD. Hệ thống này yêu cầu nộp hồ sơ nhập khẩu

48 giờ trước khi hàng đến thông qua công điện tử để nhận mã nhận dạng thông tin hàng hóa nâng cao (ACID).

Thị trường quảng cáo Ai Cập đang chứng kiến sự tăng trưởng đáng kể, được thúc đẩy bởi quá trình chuyển đổi kỹ thuật số và sự tương tác ngày càng tăng của người tiêu dùng. Thị trường quảng cáo Ai Cập đạt 2.367,23 triệu USD vào năm 2024 và dự kiến sẽ đạt 3.386,84 triệu USD vào năm 2033, với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) là 3,98% trong giai đoạn 2025-2033.

Sự chuyển đổi kỹ thuật số và tăng cường tương tác của người tiêu dùng trên các thành phố đang thúc đẩy thị trường. Các kênh kỹ thuật số, di động, truyền thông xã hội, video và định dạng programmatic đang dẫn đầu tăng trưởng.

Vào tháng 1 năm 2025, ngành quảng cáo ngoài trời của Ai Cập chứng kiến sự gia tăng đáng kể về hoạt động, đặc biệt là sự mở rộng của quảng cáo ngoài trời kỹ thuật số (DOOH), tăng gấp đôi số lượng bảng quảng cáo ở các khu vực đô thị trọng điểm như Cairo và Alexandria.

Quảng cáo nhúng trong các nền tảng thương mại điện tử và thị trường kỹ thuật số đã tăng đáng kể vào năm 2025. Kênh này cho phép các thương hiệu đặt nội dung quảng cáo trực tiếp trong môi trường mua sắm, hỗ trợ dữ liệu hiệu suất phong phú và tăng cường khả năng chuyển đổi.

Báo cáo phân loại thị trường theo loại hình (Quảng cáo truyền hình, Quảng cáo in ấn, Quảng cáo phát thanh, Quảng cáo ngoài trời, Quảng cáo Internet, Quảng cáo di động, Quảng cáo điện ảnh) và theo khu vực (Greater Cairo, Alexandria, Kênh Suez, Đồng bằng, và các khu vực khác).

Từ 2025, Ai Cập siết chặt quảng cáo y tế và thực phẩm: Vào tháng 3 năm 2025, Ai Cập ban hành các quy định quảng cáo mới (Quyết định số 9 năm 2025 của Hội đồng Tối cao về Quy định Truyền thông) nhắm vào các dịch vụ y tế, sản phẩm y tế, thực phẩm và các cuộc thi khuyến mại, theo đó tất cả các quảng cáo như vậy phải được phê duyệt trước từ các cơ quan liên quan và hiển thị rõ ràng số đăng ký hoặc giấy phép. Mục tiêu là hạn chế thông điệp sai lệch hoặc lừa dối, yêu cầu tuân thủ nghiêm ngặt trên các nền tảng báo chí, phát sóng và kỹ thuật số; Quảng cáo thực phẩm không

được đưa ra tuyên bố về sức khỏe chưa được xác minh hoặc đề xuất điều trị. Các sự kiện khuyến mại phải thông báo cho Cơ quan Bảo vệ Người tiêu dùng và đảm bảo tính minh bạch, cũng như phải được thực hiện dưới sự giám sát của Bộ Đoàn kết Xã hội và có giấy phép cần thiết. Những quy định này nhằm tăng cường niềm tin của người tiêu dùng và bảo vệ các nhóm dễ bị tổn thương.

Ai Cập đã chứng kiến sự trỗi dậy của truyền thông xã hội khi gia tăng đáng kể về tỷ lệ sử dụng internet và truyền thông xã hội, với hơn 50 triệu người Ai Cập hoạt động trên truyền thông xã hội. Các nền tảng chính:

- Facebook vẫn là nền tảng phổ biến nhất, được sử dụng để xây dựng nhận diện thương hiệu, tương tác với khách hàng và thúc đẩy lưu lượng truy cập trang web.
- Instagram với cách tiếp cận trực quan, lý tưởng cho các ngành như thời trang, thực phẩm và lối sống, sử dụng các tính năng như Stories, Reels và Shopping.
- Twitter được biết đến với các cập nhật thời gian thực, phục vụ cho tin tức, dịch vụ khách hàng và quan hệ công chúng.
- LinkedIn là nền tảng chính cho tiếp thị B2B và mạng lưới chuyên nghiệp, giúp kết nối với khách hàng tiềm năng và chia sẻ kiến thức chuyên môn.

Các xu hướng chính trong tiếp thị truyền thông xã hội:

- Tiếp thị người có ảnh hưởng (Influencer Marketing): Đã trở nên cực kỳ phổ biến ở Ai Cập, với các doanh nghiệp hợp tác với người có ảnh hưởng để quảng bá sản phẩm và dịch vụ.
- Nội dung video: Có mức độ tương tác cao, bao gồm video trực tiếp, hướng dẫn và demo sản phẩm.
- Thương mại xã hội (Social Commerce): Cho phép người dùng mua sắm trực tiếp từ các nền tảng xã hội như Instagram Shopping và Facebook Marketplace.
- Stories và nội dung phù du: (ví dụ: Instagram/Facebook Stories) được sử dụng để chia sẻ cập nhật, khuyến mãi và tạo cảm giác cấp bách.

Truyền thông xã hội là công cụ mạnh mẽ để xây dựng nhận diện thương hiệu, tương tác với khán giả, thúc đẩy lưu lượng truy cập trang web và chuyển đổi, cũng như thu

thập thông tin chi tiết về khách hàng. Các công ty tiếp thị kỹ thuật số ở Ai Cập đã chứng tỏ khả năng tạo và thực hiện các chiến lược hiệu quả. Các trường hợp điển hình bao gồm WUZZUF (nền tảng tìm việc làm), Ahmed Samir Clothing (nhà bán lẻ quần áo) và Cairo Kitchen (nhà hàng) đều đạt được sự gia tăng đáng kể về lưu lượng truy cập trang web, nhận diện thương hiệu và doanh số bán hàng thông qua các chiến lược tiếp thị kỹ thuật số toàn diện.

Nhiều công ty quảng cáo và tiếp thị kỹ thuật số hàng đầu có trụ sở tại Ai Cập, chủ yếu ở Cairo, Nasr City và Alexandria, cung cấp các dịch vụ đa dạng từ quảng cáo ngoài trời đến tiếp thị kỹ thuật số tích hợp.

Trong nửa đầu năm 2024, người tiêu dùng Ai Cập đã thay đổi đáng kể hành vi chi tiêu do giá cả tăng cao và những thách thức kinh tế.

- Tăng chi tiêu cho mặt hàng thiết yếu: Hơn một phần ba tổng chi tiêu của người tiêu dùng Ai Cập dành cho thực phẩm, hàng tạp hóa, hàng bền và điện tử. Giá lương thực đã tăng trung bình 40%, và công nghệ & hàng bền tăng 43% so với năm trước.

• Chuyển sang thương hiệu giá cả phải chăng: 26% người tiêu dùng đã chuyển sang các thương hiệu giá cả phải chăng hơn cho các loại thực phẩm thiết yếu như gạo, bột mì và mì ống, tăng đáng kể so với 15% cùng kỳ năm trước.

• Tăng tập trung vào tiết kiệm: Tỷ lệ "Tiết kiệm" trong ví của người tiêu dùng Ai Cập đã tăng 3%, bao gồm tiết kiệm tại nhà, tham gia các nhóm tiết kiệm không chính thức và tiết kiệm thông qua ngân hàng.

• Sức khỏe và sắc đẹp vẫn là ưu tiên: Khoảng 35% người tiêu dùng coi việc duy trì hoặc cải thiện sức khỏe và sắc đẹp là ưu tiên hàng đầu, dẫn đến việc chuyển dịch chi tiêu sang các lựa chọn thực phẩm lành mạnh hơn và sản phẩm chăm sóc cá nhân.

• Giảm tiêu thụ thuốc lá: Ngành thuốc lá trải qua tỷ lệ lạm phát cao nhất (hơn 50%), dẫn đến sự sụt giảm đáng kể trong tiêu thụ thuốc lá thường xuyên.

• Tăng trưởng ngành công nghệ & hàng bền nhờ sản phẩm địa phương: Ngành này chứng kiến sự tăng trưởng tiêu thụ, chủ yếu nhờ các thương hiệu sản xuất trong nước (thiết bị viễn thông và thiết bị kiểm soát khí hậu) do chi phí nhập khẩu tăng, mất giá đồng EGP, lạm phát cao và gián đoạn chuỗi cung ứng.

Những thay đổi này yêu cầu các thương hiệu và nhà bán lẻ phải thích nghi, phản ứng với xu hướng tiết kiệm, ý thức về chi phí, mua sắm định hướng giá trị sức khỏe và sở thích đối với thương hiệu địa phương.

Định giá cả

Với sự tăng cường nhận thức về chất lượng và các yếu tố phi giá cả, các công ty nên xem xét chiến lược định giá kết hợp chất lượng, tuổi thọ sản phẩm và chi phí vận hành. Đối với nhóm khách hàng "hạng A", các sản phẩm và dịch vụ của phương Tây có thể được định giá cao hơn dựa trên nhận thức về chất lượng. Tuy nhiên, các doanh nghiệp cũng cần tính đến sự biến động của tỷ giá hối đoái và lạm phát khi thiết lập giá, đặc biệt đối với hàng hóa nhập khẩu.

Thị trường Ai Cập đang chứng kiến sự chuyển dịch từ định giá hoàn toàn dựa trên chi phí sang định giá dựa trên giá trị và chất lượng, ít nhất là đối với một bộ phận người tiêu dùng. Tuy nhiên, các yếu tố kinh tế vĩ mô như lạm phát, mất giá tiền tệ và các chính sách của chính phủ (trợ cấp, thuế) vẫn đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong việc định hình cấu trúc giá cả tổng thể trong nền kinh tế.

Ai Cập đã trở thành một điểm đến hàng đầu cho người nước ngoài, bao gồm các doanh nhân, giáo viên và người làm việc tự do kỹ thuật số, nhờ vào những cơ hội phong phú và chi phí sinh hoạt thấp hơn đáng kể so với nhiều nơi khác trên thế giới.

Chiến lược định giá trong thị trường Ai Cập truyền thống là một thị trường nhạy cảm về giá. Tuy nhiên, có sự gia tăng nhận thức và xem xét các yếu tố bổ sung như chất lượng, tuổi thọ sản phẩm và chi phí vận hành. Khoảng 5 triệu người tiêu dùng "hạng A" ở Ai Cập được giáo dục tốt và quen thuộc với hàng hóa và dịch vụ nước ngoài, sẵn sàng trả tiền cho chất lượng, đặc biệt là các sản phẩm và dịch vụ của phương Tây.

Thuế và phí nhập khẩu Khi vận chuyển hàng hóa quốc tế đến Ai Cập, lô hàng có thể phải chịu thuế hải quan và thuế nhập khẩu. Ai Cập tính toán thuế và phí nhập khẩu bằng phương pháp CIF, có nghĩa là thuế nhập khẩu và thuế được tính dựa trên giá trị của hàng hóa nhập khẩu cũng như chi phí vận chuyển. Ngoài ra còn có các khoản phí do nhà môi giới hải quan nhập khẩu thu để nộp các tài liệu thông quan với cơ quan hải quan địa phương. Để tính toán thuế nhập khẩu, nhân giá trị chịu thuế của lô hàng

với tỷ lệ thuế và phí cho Ai Cập. Tỷ lệ thuế nhập khẩu thay đổi tùy theo từng loại hàng hóa.

Dịch vụ bán hàng/ hỗ trợ khách hàng

Bức tranh dịch vụ khách hàng ở Ai Cập có nhiều mặt. Một mặt, chính phủ đã ban hành Luật Bảo vệ Người tiêu dùng mới mạnh mẽ và tích cực hỗ trợ người tiêu dùng. AI cũng đang được tích hợp để nâng cao hiệu quả, đặc biệt đối với các công việc thường ngày, đồng thời tạo ra các vai trò mới cho nhân viên con người trong việc giám sát và giải quyết các vấn đề phức tạp. Mặt khác, người tiêu dùng địa phương bày tỏ sự không hài lòng đáng kể với chất lượng dịch vụ khách hàng hiện tại, làm nổi bật các vấn đề phát sinh từ áp lực kinh tế, động lực của nhân viên và cảm nhận về đào tạo kém. Chính phủ cũng đang nỗ lực cải thiện các dịch vụ công của mình thông qua hiện đại hóa và công nghệ.

Ai Cập gần đây đã ban hành Luật Bảo vệ Người tiêu dùng mới (Luật số 181 năm 2018), thay thế hoàn toàn Luật số 67 năm 2006 trước đây. Luật mới nâng cao đáng kể quyền bảo vệ người tiêu dùng bằng cách điều chỉnh các nghĩa vụ và hành vi của nhà cung cấp, tăng cường quyền của người tiêu dùng và mở rộng phạm vi bảo vệ sang hợp đồng từ xa, vốn không được đề cập trong luật cũ.

"Người tiêu dùng" theo Luật này được định nghĩa là bất kỳ cá nhân hoặc pháp nhân nào được cung cấp sản phẩm để đáp ứng các nhu cầu phi nghề nghiệp hoặc phi thương mại. Mặc dù Luật đảm bảo quyền tự do hoạt động kinh tế, nhưng nó cấm mọi hành động hoặc thỏa thuận vi phạm các quyền cơ bản của người tiêu dùng.

Các quyền cơ bản của Người tiêu dùng bao gồm:

- Quyền được khỏe mạnh và an toàn khi sử dụng sản phẩm một cách bình thường.
- Quyền được nhận thông tin và dữ liệu chính xác về các dịch vụ hoặc sản phẩm.
- Quyền được tự do lựa chọn sản phẩm đáp ứng yêu cầu chất lượng và giá cả cạnh tranh hợp lý trên thị trường.
- Quyền được duy trì phẩm giá cá nhân và tôn trọng phong tục, truyền thống cộng đồng.

- Quyền được tham gia vào các tổ chức, hội đồng và ủy ban hoạt động vì quyền lợi người tiêu dùng.
- Quyền được khởi kiện đối với các hành vi vi phạm thông qua các thủ tục nhanh chóng và dễ dàng.
- Quyền được nhận bồi thường công bằng cho những thiệt hại đối với người tiêu dùng hoặc tài sản của họ do mua, sử dụng hoặc nhận sản phẩm.

"Nhà cung cấp" được định nghĩa rộng rãi là bất kỳ cá nhân nào thực hiện hoạt động thương mại, công nghiệp, nghề nghiệp hoặc thủ công, cung cấp dịch vụ cho người tiêu dùng, hoặc sản xuất, chế tạo, nhập khẩu, xuất khẩu, bán, cho thuê, chào bán, kinh doanh, phân phối hoặc tiếp thị sản phẩm với mục đích cung cấp cho người tiêu dùng hoặc ký hợp đồng với người tiêu dùng về sản phẩm đó. Thuật ngữ này bao gồm các nhà cung cấp, nhà sản xuất, nhà sản xuất, nhà phân phối.

Các nghĩa vụ chính của Nhà cung cấp bao gồm:

- Nghĩa vụ công bố thông tin: Nhà cung cấp phải công bố rõ ràng tất cả dữ liệu và thông tin quan trọng liên quan đến sản phẩm, bao gồm nguồn gốc, giá cả (bao gồm chi tiết thuế), thông số kỹ thuật, tính năng, đặc điểm cơ bản, nơi và thời điểm cung cấp, và bất kỳ dữ liệu nào theo yêu cầu của Tiêu chuẩn Ai Cập hoặc quy định thi hành. Thông tin này phải dễ đọc và dễ hiểu.
- Hóa đơn: Nhà cung cấp phải cung cấp hóa đơn ghi rõ số đăng ký thuế, ngày giao dịch, giá sản phẩm, thông số kỹ thuật, loại và bản chất sản phẩm, số lượng, và thông tin nhận dạng của nhà cung cấp (địa chỉ, thông tin liên hệ, dữ liệu đăng ký trong sổ đăng ký liên quan, và nhãn hiệu nếu có).
- Ngôn ngữ: Tiếng Ả Rập là ngôn ngữ bắt buộc đối với bất kỳ dữ liệu, thông tin, hóa đơn, hợp đồng hoặc tài liệu nào do Nhà cung cấp cung cấp cho người tiêu dùng, mặc dù có thể thêm các ngôn ngữ khác.
- Thông báo lỗi: Nhà cung cấp phải thông báo cho Cơ quan Bảo vệ Người tiêu dùng (CPA) về bất kỳ lỗi nào trong sản phẩm và các thiệt hại có thể xảy ra trong vòng bảy ngày kể từ khi phát hiện. Nếu lỗi đó đe dọa sức khỏe và sự an toàn của người tiêu

dùng, phải thông báo ngay lập tức cho CPA, cảnh báo người tiêu dùng thông qua các phương tiện truyền thông khác nhau và ngừng sản xuất/kinh doanh.

- Chính sách đổi trả: Nhà cung cấp phải niêm yết các chính sách đổi trả được CPA phê chuẩn ở nơi dễ thấy tại các địa điểm bày bán sản phẩm.
- Nghĩa vụ bảo hành: Nhà cung cấp phải tuân thủ các quy tắc về sức khỏe, an toàn và chất lượng theo Tiêu chuẩn Ai Cập hoặc tiêu chuẩn quốc tế được phê duyệt tại Ai Cập. Họ phải đảm bảo chất lượng và an toàn của sản phẩm trong suốt thời gian bảo hành, cũng như sự phù hợp của các thông số kỹ thuật tại thời điểm bán. Bảo hành phải bao gồm việc kiểm tra, giám định, sửa chữa và phụ tùng chính hãng.
- Phân biệt trách nhiệm: Luật phân biệt trách nhiệm: nhà sản xuất chịu trách nhiệm về thiệt hại do lỗi thiết kế, sản xuất hoặc lắp đặt; nhà cung cấp chịu trách nhiệm về thiệt hại do sử dụng sai nếu không có biện pháp phòng ngừa cần thiết; và nhà phân phối/người bán chịu trách nhiệm về thiệt hại liên quan đến cách sản phẩm được chuẩn bị để tiêu dùng, bảo quản, đóng gói, kinh doanh hoặc trưng bày.
- Nghĩa vụ hành vi: Nhà cung cấp có nghĩa vụ tránh các hành vi lừa dối liên quan đến các khía cạnh như bản chất, đặc điểm, số lượng, nguồn gốc, chi tiết sản xuất, thời hạn sử dụng, cảnh báo, kết quả mong đợi, giá cả (bao gồm VAT), danh tính nhà sản xuất, loại dịch vụ, điều khoản hợp đồng, dịch vụ hậu mãi, bảo hành, giải thưởng, nhãn hiệu, giảm giá sai sự thật và số lượng sản phẩm. Các quy định thi hành có thể bổ sung thêm các yếu tố khác.
- Bảo mật dữ liệu: Nhà cung cấp phải giữ bí mật dữ liệu và thông tin của người tiêu dùng trừ khi có bằng chứng về sự đồng ý của họ.
- Điều khoản hợp đồng: Bất kỳ điều khoản hợp đồng nào làm giảm nghĩa vụ của nhà cung cấp theo Luật này đều được coi là vô hiệu.

Trí tuệ nhân tạo (AI) đang nhanh chóng thay đổi các công việc và hoạt động dịch vụ khách hàng ở Ai Cập, mặc dù không được kỳ vọng sẽ thay thế hoàn toàn vai trò của con người vào năm 2025. Thay vào đó AI đảm nhận các công việc thường ngày và các nhân viên con người chuyển sang các trách nhiệm phức tạp hơn.

Các công việc đang được tự động hóa vào năm 2025 như: Nhập liệu và xử lý dữ liệu cơ bản; FAQs, trả lời email và chatbot; Xử lý biểu mẫu và xác minh tài liệu.

Theo khảo sát của PwC năm 2024, người tiêu dùng Ai Cập đánh giá cao sự tin cậy và đáng tin cậy. Dịch vụ tài chính tại Ai Cập được đánh giá là ngành đáng tin cậy nhất bởi 43% người tiêu dùng (so với 25% trên toàn cầu), tiếp theo là các ngành công nghệ và du lịch - giải trí cũng đạt điểm cao về niềm tin.

Nền tảng của niềm tin người tiêu dùng dựa trên bảo vệ dữ liệu (được 89% người tiêu dùng nhắc đến) và khả năng cung cấp sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao.

Nhận thức về tiêu cực của công chúng về dịch vụ khách hàng như:

- Nhân viên không hữu ích hoặc thiếu tôn trọng, đôi khi dựa trên trạng thái khách hàng hoặc giá trị đơn hàng được cảm nhận.
- Xử lý cuộc gọi đột ngột, bao gồm việc bị giữ máy mà không có sự đồng ý hoặc cuộc gọi bị cúp máy.
- Thiếu hỗ trợ nói tiếng Anh, ngay cả khi được quảng cáo, dẫn đến việc bị ngắt kết nối.
- Tương tác máy móc, theo kịch bản từ nhân viên dịch vụ khách hàng, những người không sẵn lòng đi chệch khỏi các câu hỏi đã được xác định trước.
- Người bình luận cho rằng dịch vụ kém là do nhân viên bị trả lương thấp và đồng tiền mất giá, dẫn đến thiếu động lực hoặc không sẵn lòng giúp đỡ nói chung.

Để duy trì tính cạnh tranh và đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng, các doanh nghiệp ở Ai Cập và những doanh nghiệp thuê ngoài đến nước này phải tập trung vào tính minh bạch, bảo vệ dữ liệu và xây dựng niềm tin. Điều này bao gồm việc tận dụng các công nghệ mới nổi như AI một cách có trách nhiệm, tạo ra trải nghiệm đa kênh liền mạch và ưu tiên các giải pháp chất lượng cao, định hướng giá trị và bền vững để phục vụ người tiêu dùng Ai Cập sành điệu và am hiểu công nghệ.

Dịch vụ chuyên nghiệp tại Ai Cập

Lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp của Ai Cập đa dạng và đang phát triển, được hỗ trợ bởi cả các công ty địa phương và quốc tế cung cấp nhiều chuyên môn từ pháp lý và

tư vấn đến kế toán, nhân sự và tiếp thị. Thị trường được đặc trưng bởi các nghiên cứu phân tích toàn diện dự báo tăng trưởng đến năm 2030, và một chính phủ chủ động nỗ lực cải thiện môi trường kinh doanh cho các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài. Tuy nhiên, những thách thức như quan liêu, hạn chế tiếp cận tín dụng và thiếu hụt ngoại tệ vẫn còn tồn tại, thúc đẩy các cải cách chính phủ và sáng kiến chuyển đổi số liên tục. Lĩnh vực này cũng nhận được sự hỗ trợ mạnh mẽ từ cộng đồng thông qua các mạng lưới như Mạng lưới Chuyên gia Ai Cập (EPN).

Các Loại hình dịch vụ chuyên nghiệp tại Ai Cập bao gồm các loại sau:

- Dịch vụ tư vấn: Bao gồm phạm vi rộng lớn như tư vấn tài chính, tư vấn quản lý, tư vấn vận hành, tư vấn chiến lược, tư vấn nhân sự, tư vấn công nghệ thông tin (IT consulting), và các dịch vụ tư vấn toàn cầu cũng nổi bật.
- Dịch vụ pháp lý, kế toán và nhân sự: phân khúc quan trọng này bao gồm dịch vụ kế toán, dịch vụ kiểm toán, dịch vụ BPO (gia công quy trình kinh doanh), dịch vụ nhân sự chuyên nghiệp, và dịch vụ pháp lý. các công ty cung cấp hỗ trợ toàn diện cho việc lập sổ sách và báo cáo theo luật định, xử lý bảng lương, quản lý hành chính nhân sự, tư vấn và tuân thủ thuế, cũng như các dịch vụ pháp lý doanh nghiệp và thư ký.
- Dịch vụ thiết kế: Dịch vụ thiết kế nội thất được đề cập cụ thể là một danh mục trong dịch vụ chuyên nghiệp.
- Dịch vụ thương mại: danh mục rộng này bao gồm truyền thông và sự kiện (quản lý sự kiện, báo chí), kiểm tra sản phẩm (thiết bị và dịch vụ), và quản lý rác thải (thiết bị, xử lý, công nghiệp, nguy hại, sản xuất, đô thị, rắn).
- Dịch vụ tiếp thị và quảng cáo: Ai Cập được xác định là một ngôi sao đang lên trong lĩnh vực tiếp thị, với các công ty có khả năng xử lý nhiều loại hình kinh doanh và cung cấp các giải pháp từ chiến dịch kỹ thuật số đến quảng cáo truyền thống. Các dịch vụ bao gồm chiến dịch kỹ thuật số hiệu suất cao, quảng cáo mạng xã hội, SEO, SEM, CRO, phương tiện truyền thông, tiếp thị cửa hàng thương mại điện tử, tiếp thị email/sms, viết quảng cáo, sáng tạo nội dung, thiết kế sáng tạo, xây dựng và tái xây dựng thương hiệu, sản xuất video, và nghiên cứu thị trường.

Các công ty và tổ chức nổi bật đang hoạt động trên thị trường dịch vụ chuyên nghiệp Ai Cập:

- Các công ty tư vấn: EFESO Management Consultants, Injaz Consulting Group, Phoenix Consulting, Simon-Kucher, và Strategic Gears. Các công ty toàn cầu nổi bật khác trong tư vấn vận hành bao gồm KPMG, Deloitte, PricewaterhouseCoopers, McKinsey and Company, và Ernst & Young Global Limited. N-Gage Consulting cũng là một công ty chủ chốt trong tư vấn kinh doanh. Accace cung cấp dịch vụ tư vấn cho việc thâm nhập thị trường và giao dịch. PROSERV chuyên về tư vấn kinh doanh và các giải pháp Quản lý Nhân sự.
- Các công ty tư vấn pháp lý: Consortio Law Firm là một công ty tư vấn pháp lý hàng đầu chuyên hỗ trợ người nước ngoài về các vấn đề pháp lý tại Ai Cập, cung cấp chuyên môn về luật doanh nghiệp, nhập cư, bất động sản, luật gia đình và các vụ án hình sự/dân sự. Accace cũng cung cấp một loạt các dịch vụ tư vấn pháp lý bao gồm luật doanh nghiệp, thương mại, dân sự, bất động sản, kiện tụng, và luật lao động.
- Dịch vụ kế toán, bảng lương và nhân sự: Accace cung cấp đầy đủ các dịch vụ BPO trực tuyến, bao gồm kế toán, báo cáo, bảng lương và quy trình nhân sự, với đội ngũ chuyên gia tư vấn thuế và pháp lý địa phương mạnh mẽ. PROSERV cung cấp dịch vụ Gia công ngoài, Dịch vụ Bảo hiểm xã hội & Lao động, Đào tạo & Phát triển, và Tuyển dụng.
- Các công ty tiếp thị: Một số lượng đáng kể các công ty tiếp thị hoạt động tại Ai Cập, bao gồm MarketKing, NoVi Marketing Services, Dot IT, Elephant Phunk, The Portal Agency, Creative Twinkles Advertising Agency, Adswell, IZDAHER, Above Limits, The Blues Agency, Plexus, O2 Media, BlaBla Studio, Infinity Corp, TheBAKERS, Signature, Jenica Agency, Müller's, và AWstreams. Các công ty này cung cấp nhiều chuyên môn đa dạng và phục vụ các ngành khác nhau.
- Các công ty lớn trong quản lý chất thải (bao gồm Ai Cập): Averda, Enviroserv, Interwaste, WasteMart, Universal Recycling Company, Veolia Environment SA, Waste Management Inc., Suez SA, Republic Services Inc., Waste Connections Inc., Biffa Group, Clean Harbors Inc., TES – Sustainable IT Lifecycle Services, Sims Lifecycle Services, Umicore SA, Electronic Recyclers International (ERI), Worn

Again Technologies, Lenzing Group, Birla Cellulose, Pisoni S.R.L, Boer Group, Renewcell AB, ENVAC, MARIMATIC OY, AWC BERHAD, GreenWave Solutions, CAVERION Corporation, Wastequip, CP Manufacturing Inc., Dover Corporation, Morita Holdings Corporation, JCB, TOMRA Systems ASA, và Bollegraaf Recycling Solutions.

- Các công ty lớn trên thị trường thu giữ và sử dụng carbon (bao gồm Ai Cập): Royal Dutch Shell PLC, Fluor Corporation, Mitsubishi Heavy Industries, Ltd., Linde Plc, Exxon Mobil Corporation.

Trách nhiệm sản phẩm

Theo các quy định và luật lệ từ chính phủ, nhà sản xuất phải chịu trách nhiệm về thiệt hại do sản phẩm bị lỗi gây ra. Khách hàng phải chứng minh được sự tồn tại của khiếm khuyết và mối liên hệ nhân quả giữa các lỗi sản phẩm và thương tích (về thể xác cũng như vật chất) do lỗi đó gây ra. Nhà sản xuất được giảm trách nhiệm trong trường hợp tai nạn xảy ra do sơ suất của khách hàng.

Quy định về bảo hành và dịch vụ sau bán hàng

Tại Ai Cập, trách nhiệm bảo hành được quy định chủ yếu bởi Luật Bảo vệ Người tiêu dùng mới số 181 năm 2018 và Bộ luật Dân sự Ai Cập.

Nhà cung cấp phải đảm bảo chất lượng và an toàn của sản phẩm theo Tiêu chuẩn Ai Cập hoặc quốc tế trong suốt thời gian bảo hành và sự phù hợp với các thông số kỹ thuật đã bán. Phạm vi Bảo hành bao gồm kiểm tra, sửa chữa và linh kiện thay thế chính hãng.

Nhà sản xuất chịu trách nhiệm về lỗi thiết kế/sản xuất; nhà cung cấp chịu trách nhiệm về sử dụng sai nếu không thực hiện biện pháp phòng ngừa cần thiết; nhà phân phối/người bán chịu trách nhiệm về cách chuẩn bị/bảo quản sản phẩm.

Nhà cung cấp phải tiết lộ rõ ràng mọi dữ liệu quan trọng về sản phẩm bằng tiếng Ả Rập và cung cấp hóa đơn chi tiết.

Nhà sản xuất/nhà cung cấp phải thông báo cho Cơ quan Bảo vệ Người tiêu dùng (CPA) về các lỗi sản phẩm trong 7 ngày, và ngay lập tức nếu đe dọa sức khỏe/an toàn, đồng thời cảnh báo người tiêu dùng và ngừng sản xuất/kinh doanh.

Người bán có nghĩa vụ bảo đảm vật phẩm được bán không có lỗi tiềm tàng làm cho nó không phù hợp để sử dụng hoặc làm giảm giá trị của nó. Lỗi tiềm tàng là những hư hỏng hoặc thiếu sót không rõ ràng đối với người mua tại thời điểm ký hợp đồng và người mua không biết về nó.

Mặc dù không phải bảo hành sản phẩm trực tiếp, các nhà sản xuất/phân phối có thể phải chịu trách nhiệm về thiệt hại môi trường ngay cả khi hoạt động trong giới hạn cho phép, nếu hành vi đó gây hại do tác động tích lũy, vi phạm các tiêu chuẩn khác hoặc gây hại cho tài nguyên/sức khỏe cộng đồng.

Các phương thức thanh toán

Bối cảnh môi trường thanh toán của Ai Cập đang trải qua một sự chuyển đổi sâu sắc và nhanh chóng, rời xa sự phụ thuộc truyền thống vào tiền mặt để hướng tới một hệ sinh thái kỹ thuật số mạnh mẽ. Các sáng kiến của chính phủ, những tiến bộ công nghệ như InstaPay, và sự gia tăng áp dụng ví di động và các giải pháp thanh toán kỹ thuật số bởi người tiêu dùng và các SME đã củng cố vị thế của Ai Cập như một trung tâm tài chính kỹ thuật số hàng đầu ở Trung Đông và Châu Phi

Ai Cập đang trải qua một quá trình chuyển đổi đáng kể từ nền kinh tế phụ thuộc nhiều vào tiền mặt thành một nước dẫn đầu về tài chính số, được thúc đẩy bởi các chính sách chủ động của chính phủ, sự gia tăng áp dụng công nghệ tài chính (fintech) và một bộ phận dân số quan tâm đến việc hòa nhập tài chính. Sự thay đổi này thể hiện rõ qua tốc độ tăng trưởng nhanh chóng của thanh toán di động, việc thúc đẩy chiến lược các hệ thống thẻ quốc gia như Meeza, và sự gia tăng chấp nhận giao dịch số bởi các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME). Mặc dù tiền mặt vẫn là phương thức thanh toán chủ đạo, nhưng các phương án thay thế kỹ thuật số đang nhanh chóng giành được chỗ đứng, định hình lại các giao dịch tiêu dùng và doanh nghiệp trên cả nước.

1. Thẻ tín dụng tại Ai Cập

Thị trường thẻ tín dụng ở Ai Cập rất năng động, bị ảnh hưởng bởi các quy định và xu hướng tiêu dùng đang phát triển.

1.1 Các xu hướng và quy định chính

Một xu hướng quan trọng ảnh hưởng đến thể tín dụng vào năm 2024 tập trung vào thay đổi quy định về việc sử dụng các loại thẻ này ở nước ngoài. Ban đầu, Ngân hàng Trung ương Ai Cập (CBE) đã áp đặt các hạn chế đối với việc sử dụng thẻ tín dụng Ai Cập cho các giao dịch bằng ngoại tệ vào cuối năm 2023 và đầu năm 2024. Tuy nhiên, CBE sau đó đã chỉ đạo các ngân hàng mở rộng các giới hạn này vào tháng 3 năm 2024 như một phần của chương trình cải cách kinh tế toàn diện. Thẻ tín dụng tiếp tục thu hút người tiêu dùng như một giải pháp để quản lý ngân sách, với các ngân hàng thu hút người dùng thông qua các ưu đãi sáng tạo cung cấp nhiều đặc quyền khác nhau.

1.2 Phạm vi thị trường và độ bao phủ dữ liệu

Các báo cáo về thị trường thẻ tín dụng Ai Cập thiết lập quy mô và cấu trúc thị trường cho các loại thẻ khác nhau, bao gồm thẻ ATM, thẻ thông minh, thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ, thẻ trả sau (charge card), thẻ trả trước (pre-paid card) và thẻ cửa hàng (store card). Các báo cáo này bao gồm các giao dịch thẻ tín dụng thương mại và cá nhân. Độ bao phủ dữ liệu bao gồm quy mô thị trường lịch sử và dự báo, thị phần công ty, thị phần thương hiệu và dữ liệu phân phối.

1.3 Môi trường cạnh tranh

Nghiên cứu thị trường cung cấp phân tích chiến lược về các dự báo và xu hướng ngành, giúp hiểu rõ môi trường cạnh tranh, các nhà cung cấp chính (nhà phát hành và nhà điều hành) và các thương hiệu hàng đầu. Mặc dù các nhà cung cấp quốc tế như Visa và Mastercard được chấp nhận rộng rãi, nhưng thẻ ghi nợ quốc gia, Meeza, đang được thúc đẩy mạnh mẽ và được sử dụng rộng rãi trong nội bộ Ai Cập.

2. Thanh toán di động tại Ai Cập

Thị trường thanh toán di động tại Ai Cập đang trải qua sự tăng trưởng nhanh chóng và là một thành phần quan trọng trong quá trình chuyển đổi số của đất nước.

2.1 Quy mô thị trường và dự báo tăng trưởng

Quy mô thị trường thanh toán di động tại Ai Cập được ước tính đạt 84,93 tỷ USD vào năm 2025 và dự kiến sẽ đạt 184,31 tỷ USD vào năm 2030, cho thấy tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) là 16,76% trong giai đoạn dự báo (2025-2030). Thanh toán di

động đề cập đến bất kỳ dịch vụ xử lý thanh toán nào được điều chỉnh bởi các quy tắc tài chính và được thực hiện chủ yếu thông qua thiết bị di động dưới dạng ví kỹ thuật số.

2.2 Các yếu tố thúc đẩy và xu hướng chính

- Sáng kiến của Chính phủ: Ai Cập đang hợp tác với các công ty giải pháp thanh toán toàn cầu để tạo ra một "thành phố không tiền mặt", với chính phủ đầu tư và mở rộng các giao dịch di động để kích thích ngành bán lẻ. Bộ Truyền thông và Công nghệ Thông tin có chiến lược thúc đẩy thanh toán không tiền mặt như một phần của Chiến lược Phát triển Bền vững của Ai Cập, Tầm nhìn 2030, bằng cách khuyến khích các sáng kiến như thương mại điện tử và chính phủ điện tử. Hội đồng Thanh toán Quốc gia, do Tổng thống chủ trì, đã dẫn dắt chương trình tài chính kỹ thuật số của Ai Cập từ năm 2017, đưa ra luật giao dịch không tiền mặt cho các tổ chức chính phủ và khung pháp lý từ CBE.
- Tăng cường thâm nhập Internet và Thương mại điện tử: Ngành thương mại điện tử ở Ai Cập đang mở rộng nhanh chóng, với tốc độ tăng trưởng hàng năm 33% và được dự đoán đạt 3 tỷ USD vào năm 2022. Thị trường được dự đoán sẽ đạt 11,45 tỷ USD vào năm 2029. Sự tăng trưởng này được thúc đẩy bởi sự thâm nhập Internet tăng lên, lựa chọn sản phẩm rộng hơn từ các công ty địa phương và khu vực, cũng như những cải tiến trong cơ sở hạ tầng vận chuyển và thanh toán.
- Tiện lợi ưu tiên di động: Tầm quan trọng ngày càng tăng của thiết bị di động đối với việc mua sắm tại điểm bán hàng (POS), thanh toán di động và việc tích hợp thanh toán ngang hàng (P2P) vào các ứng dụng nhắn tin và mạng xã hội góp phần vào sự phát triển của thị trường. Tính tiện lợi và hữu ích cao trên thiết bị di động đặc biệt phổ biến ở các quốc gia ưu tiên di động như Ai Cập.
- Tác động của Đại dịch COVID-19: Đại dịch đã làm tăng đáng kể nhu cầu đối với các dịch vụ thanh toán di động từ xa vì hầu hết các ngân hàng quốc gia đã chuyển sang các kênh kỹ thuật số. Điều này đã thúc đẩy một sự thúc đẩy lớn hơn bao giờ hết đối với thanh toán không tiền mặt và di động trong số những người Ai Cập trước đây phụ thuộc nhiều vào tiền tệ.

- Thanh toán gần (Proximity Payments): Phân khúc này là một yếu tố thúc đẩy chính, liên quan đến các khoản thanh toán trong đó người trả tiền và người nhận tiền ở cùng một vị trí và giao tiếp thông qua các công nghệ như Giao tiếp Trường gần (NFC), mã QR (Quick Response) và Bluetooth. Thanh toán di động không tiếp xúc là một tập hợp con của thanh toán gần.
- Ví điện thoại di động: Các ví này thống trị thị trường. Vodafone Cash dẫn đầu với 8,2 triệu người dùng, xử lý 62,7% giao dịch ví di động của Ai Cập, tiếp theo là Orange Cash với 25% thị phần. Các ví điện tử đang phát triển khác bao gồm Etisalat Cash và WE Pay, cũng như các giải pháp do ngân hàng hỗ trợ như Phone Cash (Ngân hàng Quốc gia Ai Cập) và BM Wallet (Ngân hàng Misr). Gã khổng lồ fintech Fawry, với hơn 35 triệu người dùng, tích hợp thanh toán di động với thương mại điện tử.
- Thanh toán thời gian thực - Cuộc cách mạng InstaPay: Ra mắt vào năm 2022 và được CBE hậu thuẫn, InstaPay là một mạng lưới thanh toán thời gian thực cho phép chuyển khoản liên ngân hàng tức thời, 24/7. Nó đã được áp dụng nhanh chóng với hơn 11,5 triệu người Ai Cập đăng ký trong vòng một năm, xử lý 3,6 tỷ USD giao dịch. Đến năm 2024, tổng giá trị giao dịch hàng năm đã tăng vọt lên 53 tỷ USD. InstaPay cũng tạo điều kiện cho kiều hối xuyên biên giới, cho phép người nước ngoài gửi tiền trực tiếp vào tài khoản ngân hàng Ai Cập trong vài giây. Các tính năng mới bao gồm thanh toán không tiếp xúc, chức năng "Yêu cầu thanh toán" (Request-to-Pay) và tích hợp với Apple Pay và Google Pay.
- Phổ biến các dịch vụ tài chính: CBE đã đưa ra các sáng kiến mục tiêu để mở rộng quyền truy cập vào các dịch vụ tài chính, chẳng hạn như hạ độ tuổi tối thiểu để mở tài khoản ngân hàng từ 16 xuống 15 tuổi. Tỷ lệ phổ biến các dịch vụ tài chính của Ai Cập đạt 74,8% vào cuối năm 2024, tăng từ 27% vào năm 2016.

2.3 Thách thức

Những lo ngại về bảo mật liên quan đến các tùy chọn thanh toán di động, bao gồm số lượng ngày càng tăng các vụ vi phạm dữ liệu có mức độ nghiêm trọng cao, dự kiến sẽ cản trở sự mở rộng của ngành. Một số khách hàng vẫn thích thẻ ghi nợ hoặc thẻ tín dụng hơn thanh toán không tiếp xúc do những lo ngại về bảo mật này.

2.4 Tổng quan ngành và bối cảnh cạnh tranh

Lĩnh vực thanh toán di động Ai Cập bị phân mảnh, với các doanh nghiệp chủ chốt bao gồm Mastercard, Visa, PayPal, Samsung và Apple Inc., cùng với một số nhà đầu tư địa phương. Những phát triển gần đây bao gồm Basata ra mắt dịch vụ thanh toán điện tử mới vào tháng 12 năm 2023 để thúc đẩy hòa nhập tài chính, và sự hợp tác giữa XPay và Fawry vào tháng 3 năm 2023 để cung cấp 'Mã tham chiếu FawryPay' và dịch vụ rút tiền mặt.

3. Các phương thức thanh toán chính tại Ai Cập

3.1 Tiền mặt

Tiền mặt vẫn là phương thức thanh toán chủ đạo và đáng tin cậy nhất tại Ai Cập, chiếm khoảng 94% tổng số giao dịch. Nó được sử dụng cho phần lớn các giao dịch bán lẻ, từ các giao dịch mua nhỏ đến các thỏa thuận kinh doanh lớn, chủ yếu vì nhiều người không có tài khoản ngân hàng.

3.2 Thẻ

Thẻ là một phương thức thanh toán phổ biến khác, với hầu hết dân số có thu nhập đều sở hữu ít nhất một thẻ tín dụng. Visa và Mastercard được chấp nhận rộng rãi, trong khi American Express và Diner's Club ít phổ biến hơn. Thẻ ghi nợ quốc gia, Meeza, ra mắt vào năm 2019, được chính phủ thúc đẩy mạnh mẽ để thu hẹp khoảng cách hòa nhập tài chính, cung cấp giải pháp thẻ trả trước cho những người không có tài khoản ngân hàng và thẻ ghi nợ cho những người có tài khoản ngân hàng. Thẻ Meeza được chấp nhận tại các cửa hàng, tổ chức chính phủ và các trang web thương mại điện tử trực tuyến trong Ai Cập.

3.3 Chuyển khoản ngân hàng

Chuyển khoản ngân hàng là một phương thức thanh toán an toàn và phổ biến cho cả doanh nghiệp và người tiêu dùng ở Ai Cập, vì tiền được chuyển trực tiếp từ người trả tiền đến người nhận tiền, giảm nhu cầu về bên thứ ba và giảm thiểu rủi ro gian lận. Các ngân hàng hàng đầu hỗ trợ các khoản chuyển khoản này bao gồm CIB, Credit Agricole, Bank of Alexandria, Commercial International Bank, National Bank of Egypt và Banque du Caire.

3.4 Ví kỹ thuật số/di động

Ví kỹ thuật số là các vùng chứa ảo để lưu trữ thông tin thanh toán một cách an toàn, cho phép thanh toán hiệu quả trên các nền tảng web và di động.

- Fawry: Một trong những phương thức phổ biến nhất cho thanh toán trực tuyến, được hàng triệu người sử dụng cho hóa đơn tiện ích và mua sắm trực tuyến. Nó cung cấp một cách tiếp cận trò chơi hóa với phần thưởng.
- Meeza: Ngoài các dịch vụ thẻ, Meeza còn là một nền tảng thanh toán trực tuyến cho phép các doanh nghiệp chấp nhận thanh toán trực tuyến và tại các điểm bán hàng.
- Paymob: Một ví trực tuyến được phát triển cho thị trường Ai Cập bởi Mobbro, một công ty thương mại điện tử hàng đầu. Nó hỗ trợ một loạt các thanh toán trực tuyến và ngoại tuyến.
- Momkn: Một nền tảng thanh toán kỹ thuật số cho phép chuyển tiền tức thời bằng nội tệ, với các tính năng để theo dõi thanh toán và lịch sử giao dịch.
- Masary: Một nền tảng thanh toán kỹ thuật số để thanh toán không tiền mặt cho các dịch vụ khác nhau, bao gồm tiện ích, giao thông và dịch vụ chính phủ. Nó hợp tác với nhiều nhà bán lẻ và cung cấp chương trình thưởng.
- Aman: Một nền tảng thanh toán kỹ thuật số cho phép thanh toán nhanh chóng, tiện lợi và an toàn bằng Bảng Ai Cập và các loại tiền tệ chính khác. Nó được Ngân hàng Trung ương Ai Cập quản lý.
- Vodafone Cash và InstaPay: Như đã đề cập, đây là những người chơi quan trọng trong không gian ví di động và thanh toán thời gian thực tương ứng, với tỷ lệ chấp nhận cao.

3.5 Mua trước, trả sau (BNPL)

Các nền tảng BNPL ngày càng phổ biến ở Ai Cập do các tùy chọn thanh toán linh hoạt và tiện lợi, thường không có lãi suất hoặc phí cho các khoản trả góp. Các nhà cung cấp BNPL phổ biến bao gồm:

- Fawry: Cung cấp trả góp không lãi suất cho người mua sắm trực tuyến.

- Valu: Một nền tảng hàng đầu cho mua sắm trực tuyến và thanh toán hóa đơn mà không có lãi suất hoặc phí ẩn.
- Shahry: Cho phép người dùng tài trợ các giao dịch mua theo thời gian và cung cấp chương trình khách hàng thân thiết với hoàn tiền.
- Valeo: Cho phép mua sắm ngay và trả sau tại các cửa hàng đối tác mà không có lãi suất hoặc phí.

4. Open Banking tại Ai Cập

Ai Cập đang áp dụng cách tiếp cận theo quy định đối với open banking, do Ngân hàng Trung ương Ai Cập (CBE) dẫn đầu. Điều này phù hợp với Chiến lược Chuyển đổi Số Quốc gia rộng lớn hơn nhằm thúc đẩy hòa nhập tài chính, tăng cạnh tranh và khuyến khích đổi mới.

4.1 Khung pháp lý

CBE đang thiết lập một khuôn khổ pháp lý chính thức cho chia sẻ dữ liệu an toàn giữa các ngân hàng, công ty fintech và các nhà cung cấp dịch vụ bên thứ ba khác. Luật Bảo vệ Dữ liệu của Ai Cập (2020) đảm bảo quyền riêng tư dữ liệu và tuân thủ các tiêu chuẩn quốc tế. Khung pháp lý, vẫn đang được phát triển, dự kiến sẽ ưu tiên bảo vệ người tiêu dùng và quyền riêng tư dữ liệu, tương tự như các mô hình ở Vương quốc Anh và Nigeria.

4.2 Các bên liên quan chính

- Ngân hàng Trung ương Ai Cập (CBE): Cơ quan quản lý chính, đặt ra các quy tắc và hướng dẫn, giám sát khuôn khổ và thúc đẩy đổi mới.
- Các tổ chức tài chính truyền thống (Nhà cung cấp API): Các ngân hàng lớn như Banque Misr, Ngân hàng Quốc gia Ai Cập (NBE) và Ngân hàng Thương mại Quốc tế (CIB) đang chuẩn bị cơ sở hạ tầng API của họ để chia sẻ dữ liệu khách hàng với các nhà cung cấp bên thứ ba.
- Các công ty Fintech (Người tiêu dùng API): Ngành fintech đang phát triển nhanh chóng của Ai Cập, bao gồm các công ty như Fawry, valU và PayMob, đang muốn tận

dụng open banking để đổi mới kỹ thuật số, đặc biệt là để phục vụ dân số lớn không có tài khoản ngân hàng.

- Công ty Ngân hàng Ai Cập (EBC): Một liên minh bao gồm CBE, Bộ Tài chính và các ngân hàng quốc gia, đang tạo ra các quy định chính thức về open banking để đưa vào môi trường thử nghiệm pháp lý (regulatory sandbox) của ngân hàng trung ương.

Hệ thống ngân hàng

Hệ thống ngân hàng của Ai Cập có lịch sử lâu đời, với những ngân hàng hiện đại đầu tiên xuất hiện từ đầu thế kỷ 20, mặc dù ban đầu là các ngân hàng nước ngoài chứ không phải thuộc sở hữu trong nước. Kể từ những năm 1970, lĩnh vực ngân hàng đã mở rộng đáng kể nhờ chính sách mở cửa và các đạo luật đầu tư, cho phép vốn Ả Rập và nước ngoài tham gia vào các ngân hàng thương mại, kinh doanh và đầu tư. Ngày nay, lĩnh vực ngân hàng đóng vai trò xương sống trong hạ tầng kinh tế của đất nước và là động lực chính cho tăng trưởng trong tương lai.

Luật Ngân hàng số 88 năm 2003 là đạo luật chính điều chỉnh Ngân hàng Trung ương Ai Cập (CBE) và lĩnh vực ngân hàng, giao dịch ngoại hối, bảo mật tài khoản và quyền sở hữu tư nhân đối với các ngân hàng thuộc khu vực công. Luật này củng cố các quy định thận trọng trong ngân hàng, tăng yêu cầu vốn tối thiểu đối với các ngân hàng và sàn giao dịch ngoại hối, đồng thời tái khẳng định quyền của chính phủ trong việc tư nhân hóa các ngân hàng thuộc khu vực công. Các quy chế điều hành của Luật Ngân hàng này được thông qua vào tháng 3 năm 2004.

Theo Luật số 88, vốn của một ngân hàng (đã phát hành và thanh toán đầy đủ) không được thấp hơn 500.000.000 Bảng Ai Cập (EGP). CBE có quyền đánh kể để thực hiện các biện pháp khắc phục và áp đặt hình phạt khi các điều khoản của luật bị vi phạm, bao gồm cả quyền thu hồi đăng ký của bất kỳ ngân hàng nào vi phạm và không khắc phục trong thời gian quy định.

Người Ai Cập và người nước ngoài có quyền mua cổ phần ngân hàng, miễn là không vi phạm Luật số 88. Tuy nhiên, không cá nhân hoặc tổ chức nào được sở hữu trên 10% vốn điều lệ đã phát hành của một ngân hàng hoặc bất kỳ tỷ lệ nào khác dẫn đến kiểm soát thực tế ngân hàng mà không có sự chấp thuận của CBE.

Luật Bảo mật Ngân hàng số 205 năm 1990 quy định nghĩa vụ của các ngân hàng không được tiết lộ thông tin liên quan đến tài khoản, tiền gửi, hộp ký gửi an toàn và giao dịch của khách hàng mà không có sự cho phép bằng văn bản của khách hàng, người đại diện hợp pháp hoặc đại lý được ủy quyền, hoặc một quyết định của tòa án hoặc trọng tài có thẩm quyền.

Ngân hàng Trung ương Ai Cập (CBE) được thành lập vào tháng 1 năm 1961. Luật số 88 năm 2003 ủy quyền cho CBE xây dựng và thực hiện chính sách tiền tệ, với ổn định giá cả là mục tiêu chính và ưu tiên hàng đầu.

Ủy ban Chính sách Tiền tệ (MPC): Các quyết định chính sách tiền tệ được thực hiện bởi MPC của CBE, bao gồm Thống đốc CBE, hai Phó Thống đốc và sáu thành viên Hội đồng quản trị.

CBE đang phát triển một khung chính sách tiền tệ gắn kết và đáng tin cậy để neo giữ kỳ vọng lạm phát một cách hiệu quả trong bối cảnh tỷ giá hối đoái linh hoạt, dựa vào chính sách lãi suất chủ động. Khung mới tập trung vào việc điều tiết lãi suất liên ngân hàng qua đêm làm mục tiêu hoạt động.

Hệ thống ngân hàng Ai Cập đã mở rộng đáng kể từ giữa những năm 1970. Mặc dù đã có các chính sách tự do hóa và tư nhân hóa từ những năm 1990, hệ thống ngân hàng Ai Cập vẫn do các ngân hàng thuộc khu vực công thống trị, chiếm 63,8% tổng vị thế tài chính của hệ thống ngân hàng vào tháng 6 năm 1992. Việc phân bổ nguồn lực tài chính bị ảnh hưởng bởi chính phủ thông qua các ngân hàng thương mại và/hoặc chuyên biệt thuộc sở hữu nhà nước.

Ngân hàng Thương mại là bộ phận lớn nhất trong các tổ chức nhận tiền gửi. Đến cuối tháng 12 năm 1993, có 28 ngân hàng thương mại, bao gồm 4 ngân hàng thuộc khu vực công và 24 ngân hàng tư nhân và liên doanh, với tổng số 1088 chi nhánh. Tổng tài sản của họ đạt 166,3 tỷ EGP, chiếm 80,7% tổng hệ thống ngân hàng (không bao gồm CBE và ba ngân hàng không niêm yết).

Ngân hàng Kinh doanh và Đầu tư (Merchant Banks): Các ngân hàng này chuyên thực hiện các hoạt động liên quan đến thúc đẩy tiết kiệm cho đầu tư và có quyền thành lập

các công ty đầu tư. Đến cuối tháng 12 năm 1993, có 32 ngân hàng kinh doanh và đầu tư, bao gồm 11 ngân hàng tư nhân và liên doanh cùng 21 ngân hàng nước ngoài.

Ngân hàng Chuyên biệt: Các ngân hàng này thuộc sở hữu nhà nước và tập trung vào một loại hình hoạt động kinh tế cụ thể, phụ thuộc nhiều vào việc vay vốn từ CBE và các ngân hàng thương mại. Vào tháng 12 năm 1993, có 21 ngân hàng chuyên biệt với tổng cộng 965 chi nhánh.

Các ngân hàng hàng đầu ở Ai Cập, được liệt kê theo thứ tự bảng chữ cái, bao gồm cả các tổ chức trong nước và nước ngoài:

- Arab African International Bank (AAIB): Ngân hàng đa quốc gia đầu tiên của Ai Cập, thành lập năm 1964. Là một tổ chức ngân hàng khu vực toàn diện.
- Bank of Alexandria (AlexBank): Một trong những ngân hàng lâu đời và lớn nhất, thành lập năm 1957. Năm 2006, 80% vốn của nó đã được bán cho ngân hàng lớn nhất của Ý, Sanpaolo.
- Banque du Caire: Thành lập năm 1952, là một trong những ngân hàng Ai Cập lâu đời và lớn nhất. Chính phủ Ai Cập đã tiết lộ kế hoạch chào bán tới 49% vốn của mình trên Sở giao dịch chứng khoán Ai Cập.
- Banque Misr (BM): Ngân hàng quốc gia đầu tiên được tài trợ và sở hữu hoàn toàn bởi người Ai Cập, thành lập năm 1920. Đây là ngân hàng lớn thứ hai của đất nước với tài sản khoảng 120 tỷ USD và hơn 13 triệu khách hàng.
- Commercial International Bank (CIB): Ngân hàng tư nhân lớn nhất Ai Cập và công ty niêm yết hàng đầu theo vốn hóa thị trường trên EGX. Theo số liệu tháng 3 năm 2025, CIB dẫn đầu trong số 5 ngân hàng tư nhân lớn nhất Ai Cập về thị phần tài sản với 5.54%.
- Faisal Islamic Bank of Egypt (FIBE): Tổ chức tài chính tuân thủ Shariah đầu tiên hoạt động tại Ai Cập, thành lập năm 1979.
- HSBC Bank Egypt: Ngân hàng nước ngoài lớn nhất ở Ai Cập, với thị phần ước tính khoảng 7%.

- National Bank of Egypt (NBE): Thành lập năm 1898, là tổ chức tài chính lớn nhất đất nước với hơn 170 tỷ USD tài sản và gần 19 triệu khách hàng.
- QNB Alahli: Ngân hàng tư nhân lớn thứ hai Ai Cập, thành lập năm 1978. QNB Group của Qatar đã mua lại phần lớn cổ phần vào năm 2013. Theo số liệu tháng 3 năm 2025, QNB Egypt đứng thứ ba về thị phần tài sản trong số các ngân hàng tư nhân lớn nhất Ai Cập với 3.74%.
- United Bank of Egypt (UBE): Thành lập năm 2006 bởi CBE thông qua việc sáp nhập ba ngân hàng. CBE có kế hoạch bán toàn bộ cổ phần của mình trong ngân hàng này.
- First Abu Dhabi Bank – Egypt (FABMISR): Duy trì vị trí thứ tư trong số các ngân hàng khu vực tư nhân lớn nhất, với thị phần tài sản tăng nhẹ lên 2.04% vào cuối tháng 3 năm 2025.

Hệ thống ngân hàng Ai Cập, với sự quản lý của Ngân hàng Trung ương và các cải cách tài chính liên tục, đã cho thấy khả năng thích ứng và đóng góp vào sự ổn định và tăng trưởng của nền kinh tế, dù vẫn phải đối mặt với các thách thức về lạm phát, nợ công và nhu cầu chuyển đổi cơ cấu.

Kiểm soát ngoại hối

Ai Cập không đặt ra bất kỳ hạn chế nào đối với việc tái đầu tư hoặc hồi hương thu nhập và vốn và không duy trì bất kỳ giới hạn đáng kể nào đối với kiều hối, giao dịch ngoại hối và chuyển động vốn.

Các quy định về ngoại hối được quy định trong Luật số 88/2003. Theo luật này, cá nhân và doanh nghiệp có thể nắm giữ ngoại tệ tại Ai Cập và có thể mở tài khoản ngân hàng địa phương bằng ngoại tệ. Cá nhân có thể mua ngoại tệ và chuyển ra nước ngoài. Bất kỳ cá nhân hoặc doanh nghiệp nào cũng có thể tham gia giao dịch ngoại tệ nhưng phải thông qua các ngân hàng hoặc văn phòng ngoại hối được cấp phép kinh doanh ngoại tệ. Các ngân hàng và văn phòng ngoại hối đều phải nộp báo cáo về tất cả các giao dịch của mình cho CBE, cơ quan kiểm soát cuối cùng tất cả các giao dịch ngoại hối. Các ngân hàng đã ưu tiên nhập khẩu các mặt hàng "thiết yếu". Các giao dịch thương mại phải được hỗ trợ bằng các tài liệu cụ thể để chứng minh việc chuyển tiền.

Tài trợ xuất khẩu

Chính phủ Ai Cập vẫn thường có các hoạt động hỗ trợ xuất khẩu, đặc biệt các nhóm ngành sáng tạo và kỹ thuật số. Tuy nhiên chính phủ Ai Cập đang hướng cho cộng đồng doanh nghiệp đầu tư đầy đủ ra nước ngoài nhằm tận dụng các ưu thế và ưu đãi tại các quốc gia khác, đặc biệt trong khu vực Asean.

Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ tại Ai Cập

Ai Cập đã nỗ lực cải thiện khung pháp lý về SHTT của mình. Luật SHTT mới số 82 năm 2002 là luật hiện hành, nhằm đưa chế độ pháp lý SHTT của Ai Cập phù hợp với các nghĩa vụ theo Hiệp định TRIPS của WTO. Luật này gồm 205 điều, hợp nhất và thay thế các luật SHTT hiện có, bao gồm bốn phần chính: nhãn hiệu, bản quyền, bằng sáng chế và giống cây trồng mới.

Văn phòng Sáng chế Ai Cập trực thuộc Bộ Giáo dục Đại học và Nghiên cứu Khoa học. Thời hạn nộp đơn giai đoạn quốc gia là 30 tháng kể từ ngày nộp đơn quốc tế. ◦ Luật Sáng chế và Kiểu dáng Công nghiệp số 132 năm 1949 cho phép các nhà phát minh được bảo hộ bằng sáng chế trong 20 năm kể từ ngày nộp đơn. Khi nộp đơn hoặc đến thời hạn nộp đơn giai đoạn quốc gia: Nội dung đơn (mô tả, yêu cầu bảo hộ, tóm tắt, bản sao bản vẽ rất rõ ràng) bao gồm tiêu đề, lĩnh vực kỹ thuật, tiết lộ sáng chế, mô tả ngắn gọn, phương thức tốt nhất để thực hiện sáng chế, và khả năng áp dụng công nghiệp; Bản dịch tiếng Ả Rập của tiêu đề và tóm tắt cần được nộp khi nộp đơn theo chính sách của Văn phòng Sáng chế Ai Cập. Sau thời hạn nộp đơn giai đoạn quốc gia cần cung cấp bản sao có chứng thực của tài liệu ưu tiên (trong vòng 3 tháng kể từ ngày nộp đơn quốc gia); Bản dịch tiếng Ả Rập (trong vòng 6 tháng kể từ ngày nộp đơn quốc gia); Giấy ủy quyền có công chứng từ người nộp đơn (trong vòng 4 tháng kể từ ngày nộp đơn tại Ai Cập); Phí thẩm định có thể được thanh toán khi nộp đơn hoặc trong vòng 6 tháng kể từ ngày nộp đơn quốc gia.

Một sáng chế không được coi là mới nếu trước ngày nộp đơn bằng sáng chế, đã có đơn bằng sáng chế cho cùng sáng chế đó hoặc bằng sáng chế đã được cấp trong hoặc ngoài Ai Cập, hoặc sáng chế đã được sử dụng công khai hoặc mô tả của nó đã được tiết lộ theo cách mà người có chuyên môn trong lĩnh vực đó có thể khai thác được.

Bảo hộ Nhãn hiệu tại Ai Cập do Cục Nhãn hiệu của Cơ quan Phát triển Thương mại Nội địa trực thuộc Bộ Cung ứng và Thương mại Nội địa phụ trách. Thời hạn bảo hộ nhãn hiệu là 10 năm kể từ ngày nộp đơn và có thể gia hạn vô thời hạn cho các giai đoạn tương tự. Đơn xin gia hạn phải được nộp trong năm cuối cùng của thời hạn bảo hộ, hoặc trong vòng 6 tháng sau ngày đáo hạn gia hạn với phí phụ thu. Yêu cầu nộp đơn: Ngôn ngữ chính thức là tiếng Ả Rập; Cần có yêu cầu đăng ký nhãn hiệu, tên và địa chỉ của người nộp đơn, danh sách hàng hóa và/hoặc dịch vụ, hình ảnh nhãn hiệu và bằng chứng thanh toán phí; Nếu yêu cầu ưu tiên, bản sao có chứng thực của tài liệu ưu tiên cần nộp trong vòng 3 tháng kể từ ngày nộp đơn; Giấy ủy quyền đã được hợp pháp hóa tại Lãnh sự quán Ai Cập bằng tiếng Ả Rập được yêu cầu nộp đồng thời hoặc trong vòng 6 tháng kể từ ngày nộp đơn.

Bảo hộ Bản quyền tại Ai Cập: Luật số 82 năm 2002 bảo hộ quyền của tác giả đối với các tác phẩm văn học, nghệ thuật và khoa học, bao gồm sách, bài báo, ảnh, âm nhạc và phim, từ thời điểm sáng tạo. Thời hạn bảo hộ chung là 50 năm sau khi tác giả qua đời (50 năm p.m.a.). Đối với sách và chương trình máy tính, thời hạn bảo hộ là suốt đời tác giả cộng thêm 50-70 năm. Đối với bản ghi âm, thời hạn bảo hộ là 50 năm kể từ ngày ghi âm. Các loại hình được bảo hộ: Bao gồm thiết kế kiến trúc; bài phát biểu; tác phẩm sân khấu, nhiếp ảnh, âm nhạc và điện ảnh; chương trình truyền hình và radio. Luật cũng được sửa đổi năm 1992 để mở rộng phạm vi bảo hộ sang băng video và phần mềm máy tính.

Ai Cập là thành viên của Công ước Berne (có hiệu lực từ ngày 7 tháng 6 năm 1977) và Công ước về Bản ghi âm (có hiệu lực từ ngày 23 tháng 4 năm 1978).

Việc vi phạm bản quyền sẽ phải bồi thường thiệt hại cho chủ sở hữu bản quyền dựa trên tổn thất thực tế (bao gồm lợi nhuận bị mất hoặc giá trị của tài sản bị vi phạm) hoặc thiệt hại theo luật định. Tòa án cũng có thể yêu cầu bên vi phạm trả phí pháp lý. Áp dụng biện pháp hình sự trong trường hợp vi phạm cố ý và vì mục đích thương mại, có thể bao gồm án tù và/hoặc phạt tiền (mức phạt tối thiểu 5.000-10.000 EGP cho mỗi lần vi phạm, án tù không dưới một tháng hoặc cả hai). Tòa án có thể ban hành lệnh buộc bên vi phạm ngừng các hoạt động vi phạm ngay lập tức, bao gồm ngừng sản xuất, phân phối hoặc bán tài liệu vi phạm. Tòa án cũng có thể ra lệnh tịch

thu hoặc tiêu hủy hàng hóa và vật liệu vi phạm. Ngoài ra các biện pháp bổ sung bao gồm việc bắt buộc công bố bản án trên báo chí và các biện pháp kiểm soát biên giới để tạm giữ hàng hóa bị nghi ngờ vi phạm SHTT.

Ai Cập đã trở thành thành viên của Đạo luật Geneva (1999) của Hệ thống Hague vào ngày 27 tháng 8 năm 2004. Điều này cho phép người nộp đơn Ai Cập xin bảo hộ kiểu dáng công nghiệp quốc tế thông qua một đơn đăng ký duy nhất nộp cho Cục Quốc tế của Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới (WIPO). Chỉ các quốc gia thành viên và tổ chức tham gia Đạo luật Geneva mới có thể được chỉ định để xin bảo hộ. Hệ thống Hague có thể được sử dụng bởi cá nhân hoặc pháp nhân có cơ sở công nghiệp hoặc thương mại thực sự và hiệu quả tại Ai Cập, hoặc có trụ sở tại Ai Cập, hoặc là công dân Ai Cập.

Ai Cập là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO); là thành viên của Công ước Paris, Công ước Madrid năm 1954 và Công ước Berne năm 1886. Ai Cập là thành viên của Đạo luật Geneva (1999) của Hệ thống Hague. Ai Cập tích cực hợp tác với các tổ chức quốc tế như WIPO và Liên đoàn Ả Rập (LAS) để thiết lập các hệ thống IP cân bằng và dễ tiếp cận.

Ai Cập đang nỗ lực phát triển khung pháp lý SHTT của mình, nhưng vẫn đối mặt với những thách thức đáng kể liên quan đến sự phân mảnh, nhận thức và nguồn lực.

Bán hàng cho Chính phủ

Bất chấp các quy định của luật, Bộ Quốc phòng, Bộ Nội vụ, Cơ quan Tình báo Ai Cập và các Doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc các cơ quan chính phủ này không bắt buộc phải tuân thủ các quy tắc mua sắm áp dụng cho các Bộ dân sự. Trong những năm gần đây, các Bộ dân sự ngày càng chuyển sang các Bộ "quyền lực" để quản lý việc mua sắm thay mặt họ. Các giao dịch mua sắm này không được thực hiện theo yêu cầu của Luật Đấu thầu Ai Cập.

Khi bán hàng cho Chính phủ Ai Cập (GOE), các công ty sẽ cần phải giao dịch trực tiếp với cơ quan khách hàng. Việc mua sắm của chính phủ Ai Cập được thực hiện bằng nguồn ngân sách quốc gia, hoặc nguồn vốn từ các nhà tài trợ khác.

Luật Đấu thầu và Đấu giá số 89 năm 1998 (“Luật Đấu thầu và Đấu giá”) điều chỉnh tất cả các hoạt động mua sắm hàng hóa, dịch vụ và xây dựng của Chính phủ từ khu vực tư nhân hoặc công cộng, tuân thủ tất cả các thủ tục và quy định trong đó. Các cơ quan Chính phủ phải tuân thủ các quy định sau đây.

Việc mua sắm phải được thực hiện thông qua đấu thầu công khai hoặc đàm phán công khai; Trong các trường hợp sau, Cơ quan Chính phủ có thể áp dụng đấu thầu hạn chế hoặc đàm phán hạn chế, bất kể nhà thầu ở Ai Cập hay nước ngoài, nếu:

- Bản chất của hợp đồng yêu cầu các loại nhà cung cấp, nhà thầu, tư vấn, kỹ thuật viên hoặc chuyên gia khác cụ thể;
- Các mặt hàng được sản xuất chỉ có sẵn từ một số nhà thầu hoặc địa điểm sản xuất nhất định; hoặc
- Yêu cầu bảo mật an ninh quốc gia.

Có thể sử dụng đấu thầu trong nước khi tất cả các hợp đồng có giá trị lên đến 200.000 EGP chỉ dành cho các nhà cung cấp hoặc nhà thầu trong nước; hoặc ký hợp đồng trực tiếp (trong trường hợp đặc biệt).

Không có hợp đồng Chính phủ chuẩn nào với mỗi Bộ hoặc Cơ quan Chính phủ sử dụng mẫu hợp đồng riêng theo quy định của Luật. Các cuộc đấu thầu và đàm phán công khai phải được quảng cáo trên một tờ báo địa phương hoặc nước ngoài được nhiều người đọc hàng ngày, tùy thuộc vào tính chất của hợp đồng, để đảm bảo cơ hội bình đẳng và cạnh tranh tự do.

Mặc dù hợp đồng Chính phủ phải được trao dựa trên giá thầu đủ điều kiện và thấp nhất, các nhà thầu trong nước Ai Cập sẽ được ưu tiên nếu giá thầu của họ không vượt quá giá thầu nước ngoài thấp nhất quá 15%.

Trương tự, Luật Ưu đãi về Sản phẩm Ai Cập trong Hợp đồng Chính phủ (Luật 5 năm 2015) quy định rằng tất cả các Cơ quan Chính phủ và Hành chính (bao gồm các Công ty Đại chúng và Doanh nghiệp Luật Công) phải đặt ra một tiêu chuẩn trong hồ sơ dự thầu của mình rằng thành phần Ai Cập phải chiếm không dưới 40% giá trị ước tính của dự án. Điều kiện này áp dụng cho tất cả các gói thầu mua sắm hàng hóa, dịch vụ và xây dựng của Chính phủ, ngoại trừ các trường hợp sau:

- Nếu các sản phẩm đáp ứng điều kiện thành phần Ai Cập không đáp ứng các thông số kỹ thuật tiêu chuẩn được chứng nhận;
- Nếu các sản phẩm đáp ứng điều kiện thành phần Ai Cập không có sẵn;
- Nếu giá của sản phẩm đáp ứng điều kiện thành phần của Ai Cập cao hơn giá của sản phẩm cạnh tranh từ 15% trở lên; hoặc
- Nếu lợi ích công cộng quy định khác và sau khi ban hành Nghị định của Bộ trưởng.

Như đã đề cập ở trên, điều kiện thành phần của Ai Cập áp dụng cho các thỏa thuận mua sắm của chính phủ, ngoại trừ các trường hợp sau:

- Các thỏa thuận do Bộ Quốc phòng, Bộ Nội vụ, Bộ Sản xuất Quân sự và các Cơ quan Tình báo Chung ký kết;
- Các thỏa thuận mật vì lý do an ninh quốc gia (cần có Nghị định của Bộ); và
- Các thỏa thuận Đối tác Công - Tư.

Mỗi hồ sơ dự thầu phải kèm theo khoản tiền bảo lãnh dự thầu lên đến 2%, khoản tiền này sẽ được hoàn trả cho các nhà thầu không trúng thầu. Nhà thầu trúng thầu phải nộp khoản tiền đặt cọc cuối cùng lên đến 5% trong vòng 10 ngày kể từ ngày hồ sơ dự thầu được chấp nhận và sẽ được hoàn trả sau khi hợp đồng được ký kết và hết thời hạn bảo lãnh. Nếu khoản tiền đặt cọc cuối cùng không được nộp, cơ quan chính phủ có quyền hủy hợp đồng hoặc sử dụng nhà thầu tiếp theo trong khi vẫn thu hồi mọi tổn thất trực tiếp phát sinh.

Nhà thầu có thể bị phạt tối đa 10% giá trị hợp đồng xây dựng và 3% giá trị hợp đồng cung cấp hoặc tư vấn do chậm thực hiện hoặc giao hàng.

Luật Đấu thầu công cho phép các cơ quan Chính phủ chấm dứt hợp đồng khi bên dự thầu có hành vi gian lận, tuyên bố phá sản hoặc xúi giục các quan chức Chính phủ hành động trái với các quy định của Luật Đấu thầu công.

Hồ sơ dự thầu có thể bị từ chối ngay khi nhận được do:

- Không tuân thủ các thông số kỹ thuật;
- Nếu chỉ có một hồ sơ dự thầu được nộp; hoặc

- Nếu giá thầu thấp nhất vượt quá giá trị ước tính của hợp đồng.

Cơ quan Chính phủ có thể chấm dứt hợp đồng bất cứ lúc nào nếu bên ký kết hợp đồng vi phạm nghĩa vụ (ví dụ: vi phạm nghiêm trọng) và mọi tổn thất phát sinh có thể được bồi thường.

Trong trường hợp chậm trễ hoặc không thực hiện, khái niệm bất khả kháng được công nhận theo các nguyên tắc của Bộ luật Dân sự Ai Cập, theo đó một số loại trở ngại nhất định phải được nêu rõ trong hợp đồng nếu chúng được coi là bất khả kháng, ví dụ: không có sẵn vật liệu, đình công và chậm trễ vận chuyển.

Luật Đấu thầu số 89/1998 điều chỉnh hoạt động mua sắm của Chính phủ (GOE) đối với tất cả các cơ quan dân sự và quân sự (“các bộ, ban, ngành, đơn vị chính quyền địa phương và các tổ chức công và chung”), trừ khi được miễn trừ cụ thể theo luật này. Một số nguyên tắc chính bao gồm:

- Không được thương lượng giá thầu sau khi mở thầu, hay còn gọi là “momarsa” (“đấu giá” trong tiếng Ả Rập), một thông lệ kinh doanh phổ biến của Ai Cập nhằm xác định giá cả hợp lý cho hàng hóa và dịch vụ – đôi khi được gọi là đấu giá kiểu Hà Lan, trong đó giá của một mặt hàng được hạ xuống cho đến khi có giá mở thầu và trúng thầu. Không được chuyển giá thầu sang đấu giá momarsa;

- Không được hủy đơn đặt hàng đã trúng thầu thông qua đấu thầu cạnh tranh mà không có lý do. Hơn nữa, các giá thầu bị từ chối và các giá thầu được trao thầu sẽ nêu rõ lý do dẫn đến quyết định này;

- Bảo lãnh dự thầu sẽ được hoàn trả ngay lập tức sau khi hết hạn đấu thầu;

- Công bố giá thầu và mở thầu trong ít nhất 30 ngày;

- Ưu đãi giá 15% cho các nhà thầu Ai Cập. Luật Đấu thầu số 89 năm 1998 yêu cầu chính phủ xem xét cả giá cả và giá trị tốt nhất, tuy nhiên, luật này có những ưu đãi dành cho các nhà thầu trong nước Ai Cập, những người được ưu tiên nếu giá thầu của họ không vượt quá giá thầu nước ngoài thấp nhất quá 15%.

- Yêu cầu bảo lãnh dự thầu từ một đến hai (thường là hai) phần trăm; và bảo lãnh thực hiện hợp đồng từ công ty trúng thầu (thường là 10%). Ưu tiên được dành cho các

công ty khu vực công và hợp tác xã Ai Cập, cả hai đều được miễn yêu cầu bảo lãnh, với điều kiện họ tự thực hiện công việc và không yêu cầu thanh toán trước;

- Gian lận, hối lộ (“cá nhân hoặc thông qua bên thứ ba, trực tiếp hoặc gián tiếp”), hoặc phá sản do bên ký kết hợp đồng thực hiện sẽ hủy bỏ hợp đồng và cho phép tịch thu bất kỳ bảo lãnh dự thầu hoặc bảo lãnh thực hiện hợp đồng nào còn tồn đọng;

Chương 5: Nền kinh tế số của Ai Cập

Tổng quan

Nền kinh tế số của Ai Cập cho thấy tiềm năng đáng kể trên năm trụ cột nền tảng của nó. Đã có những nỗ lực đáng kể của chính phủ trong việc phát triển các chiến lược, cơ sở hạ tầng và khung pháp lý. Tuy nhiên, việc giải quyết các thiếu sót về quy định, thúc đẩy cạnh tranh thực sự, hợp lý hóa luật bảo vệ dữ liệu, cải thiện kỹ năng số và đảm bảo một môi trường hỗ trợ cho đổi mới của khu vực tư nhân là rất quan trọng để Ai Cập hiện thực hóa đầy đủ tham vọng trở thành một trung tâm kỹ thuật số hàng đầu trong khu vực.

Ngành Công nghệ Thông tin và Truyền thông (ICT) tại Ai Cập vẫn rất phát triển mạnh mẽ, với tốc độ tăng trưởng 15,2% trong năm tài chính 2022/2023, vượt qua tốc độ tăng trưởng GDP chung. Đóng góp của ngành vào GDP đã tăng lên 5,1% trong năm tài chính 2022/2023, từ mức 4,4% trong năm tài chính 2019/2020. Tổng đầu tư vào ngành ICT đã tăng vọt lên 4,2 tỷ đô la trong năm tài chính 2022/2023, phản ánh mức tăng đáng kể 20% so với năm tài chính trước.

Theo chiến lược ICT 2030, chính phủ Ai Cập đang thực hiện một loạt các khoản đầu tư, chương trình xây dựng năng lực và đào tạo, cải cách dịch vụ chính phủ số và nâng cấp cơ sở hạ tầng. Chiến lược này kêu gọi triển khai các sáng kiến mới nhằm tối đa hóa đóng góp của ngành CNTT-TT vào tăng trưởng kinh tế số của Ai Cập bằng cách tập trung vào xây dựng năng lực, thiết kế và sản xuất thiết bị điện tử, và các công viên công nghệ. Chiến lược cũng bao gồm kế hoạch chuyển đổi số các dịch vụ chính phủ cốt lõi trong các lĩnh vực sau: giáo dục, y tế và dịch vụ công.

Bộ Truyền thông và Công nghệ Thông tin (MCIT) có sáng kiến “Tương lai của chúng ta là Kỹ thuật số” nhằm đào tạo 100.000 thanh niên Ai Cập và phát triển kỹ năng CNTT-TT của họ trong các lĩnh vực có nhu cầu thị trường cao, bao gồm thiết kế website, phân tích dữ liệu và tiếp thị kỹ thuật số. MCIT cũng đã khởi động sáng kiến “Cơ hội Kỹ thuật số của chúng ta” vào năm 2020 để thu hút các doanh nghiệp vừa và nhỏ tham gia vào quá trình chuyển đổi số. Đồng thời, Dự án Kỹ thuật số Ai Cập của Bộ đặt mục tiêu cung cấp kết nối cáp quang cho tất cả các cơ quan chính phủ. Quá trình này đã được hoàn thành tại 5.300 tòa nhà chính phủ trên khắp Ai Cập, và khi

hoàn thành sẽ kết nối khoảng 32.000 tòa nhà với tổng chi phí 6 tỷ bảng Ai Cập (khoảng 125 triệu USD).

Thủ đô Hành chính Mới (NAC), cách trung tâm Cairo 80 km về phía đông, hiện là nơi đặt trụ sở của hầu hết các cơ quan chính phủ và bộ ngành quốc gia. Chính phủ đã xây dựng NAC thành một "Thành phố Thông minh" và đang đầu tư mạnh vào cơ sở hạ tầng viễn thông và CNTT của thành phố mới. Giai đoạn đầu tiên của "Thành phố Tri thức", sẽ được đặt bên trong NAC, đã hoàn thành. Thành phố bao gồm các trung tâm nghiên cứu ứng dụng công nghệ để hỗ trợ đào tạo kỹ thuật, phát triển phần mềm và ứng dụng, và thiết kế dữ liệu. Thành phố Tri thức ước tính có tổng chi phí 12 tỷ bảng Ai Cập (250 triệu đô la Mỹ). Trong thành phố, họ đang có kế hoạch thành lập các Trung tâm Đổi mới Sáng tạo (Creative Innovation Hubs) nhằm cung cấp hỗ trợ kỹ thuật để thúc đẩy đổi mới và tinh thần khởi nghiệp (vẫn đang chờ xử lý).

Bộ cũng đang nỗ lực phát triển sáu công viên công nghệ tại các thành phố Minya, Menoufiya, Mansoura, Sohag, Qena và Aswan. Các công viên này nhằm mục đích hỗ trợ tinh thần khởi nghiệp và đổi mới, bao gồm các phòng thí nghiệm thiết kế phần cứng, vườn ươm khởi nghiệp, các cơ sở đào tạo và các hệ thống tích hợp cho đào tạo AI, khoa học dữ liệu và an ninh mạng.

Bộ Truyền thông và Công nghệ Thông tin quản lý các tổ chức sau: Cơ quan Quản lý Viễn thông Quốc gia – NTRA; Cơ quan Phát triển Ngành CNTT – ITIDA; Bưu điện Ai Cập; Viện Công nghệ Thông tin – ITI; Viện Viễn thông Quốc gia – NTI; Trung tâm Lưu trữ Di sản Văn hóa và Thiên nhiên – CULTNAT; Trung tâm Đổi mới Công nghệ và Khởi nghiệp – TIEC; Làng Thông minh Quốc gia; Silicon Waha; Quỹ Phát triển Công nghệ

Thách thức thị trường

Chính phủ Ai Cập (GoE) đang thảo luận về việc chuyển đổi sang nền kinh tế số và đẩy nhanh quá trình chuyển đổi số của đất nước, điều này đang và sẽ mang lại cơ hội cho các công ty CNTT. Tuy nhiên, Ai Cập đã trải qua một cuộc khủng hoảng kinh tế nghiêm trọng trong hai năm qua. Cuộc khủng hoảng này đã cản trở khả năng thực hiện các kế hoạch đầy tham vọng của chính phủ.

Ai Cập đối mặt với khoảng cách kỹ năng số, với nguồn cung chuyên gia hạn chế trong các lĩnh vực như an ninh mạng, điện toán di động, blockchain, IoT, công nghệ mạng và đám mây, quản lý CNTT, phát triển phần mềm, dữ liệu lớn và AI. Cũng có sự thiếu kinh nghiệm thực tế trong ngành để ứng dụng thực tiễn

Môi trường pháp lý ở Ai Cập vẫn thiếu minh bạch và rõ ràng. Quyền Sở hữu Trí tuệ (IPR) là một mối quan ngại. Chính phủ Ai Cập cũng cần cải thiện việc triển khai và thực thi quyền riêng tư dữ liệu và quản trị dữ liệu. Ai Cập đã thông qua Luật Bảo vệ Dữ liệu Cá nhân mới vào năm 2020, nhưng việc triển khai vẫn chưa bắt đầu vì trước tiên Chính phủ Ai Cập cần thành lập và bố trí nhân sự cho một Cơ quan Bảo vệ Dữ liệu mới chịu trách nhiệm về vấn đề này. Hiện vẫn chưa rõ khi nào Cơ quan Bảo vệ Dữ liệu mới sẽ chính thức hoạt động.

Luật Quy định Viễn thông số 10 năm 2003 đã lỗi thời, thiếu các định nghĩa tiêu chuẩn, tiêu chí cấp phép rõ ràng và chế độ xử phạt mơ hồ. Việc tiếp cận thiết bị và mã hóa bị hạn chế, đòi hỏi nhiều phê duyệt, và luật này đặt Cơ quan Quản lý Viễn thông Quốc gia (NTRA) dưới quyền Bộ Truyền thông và Công nghệ Thông tin (MCIT), tạo ra xung đột lợi ích.

Bất chấp những nỗ lực, xếp hạng Chỉ số Phát triển Chính phủ điện tử (EGDI) của Ai Cập đã giảm từ 86 vào năm 2010 xuống 111 vào năm 2020, mặc dù các nỗ lực đáng kể đang được tiến hành để cải cách chính phủ số theo Tầm nhìn Ai Cập 2030.

Việc điều hướng quy trình đăng ký và quản lý trong lĩnh vực CNTT-TT của Ai Cập đòi hỏi sự hiểu biết về khuôn khổ pháp lý và hợp tác với các cơ quan có thẩm quyền. Các công ty nước ngoài nên đảm bảo tuân thủ các yêu cầu cấp phép, luật bảo vệ dữ liệu và các quy định cụ thể của từng ngành. Tất cả các nhà đầu tư nước ngoài được khuyến nghị hợp tác với các đối tác địa phương và tham khảo ý kiến của các chuyên gia pháp lý và kinh doanh để tạo điều kiện thuận lợi cho việc thâm nhập thị trường Ai Cập.

Ai Cập có hiệp định thương mại tự do với châu Âu, giúp sản phẩm từ các nhà cung cấp châu Âu có tính cạnh tranh cao do không áp dụng thuế hải quan. Thuế hải quan và phí vận chuyển đối với các sản phẩm của nước ngoài có thể làm giảm khả năng cạnh tranh của họ.

Thâm nhập thị trường

Bộ Truyền thông và Công nghệ Thông tin (MCIT) Ai Cập đang tích cực tìm kiếm các đề xuất, khuyến nghị và đổi mới trong các công nghệ và quy trình mới. Sự cởi mở này phản ánh cam kết của chính phủ trong việc thúc đẩy nền kinh tế số của Ai Cập và tạo dựng một môi trường thuận lợi cho tăng trưởng công nghệ. Các công ty quan tâm đến việc gia nhập thị trường Ai Cập sẽ tìm thấy cơ hội hợp tác và liên kết với chính phủ, đặc biệt là trong các lĩnh vực liên quan đến cơ sở hạ tầng số, an ninh mạng và chính phủ điện tử.

Ai Cập vẫn đang cải thiện chất lượng và mức độ phù hợp của giáo dục đại học và dạy nghề, tăng cường cơ chế dữ liệu kịp thời về cung và cầu kỹ năng số, và mở rộng đào tạo nâng cao kỹ năng nhanh chóng thông qua hợp tác với khu vực tư nhân.

Chính phủ Ai Cập đang lấy trọng tâm hiện tại là cách tiếp cận lấy người dùng làm trung tâm cho các dịch vụ điện tử, chuyển sang một cổng thông tin chính phủ số chung và chiến lược truy cập đa kênh.

Tại Ai Cập, các cơ quan ra quyết định chịu trách nhiệm về đấu thầu mua sắm và dự án thường công bố thông tin đấu thầu trên trang web chính thức của họ. Đôi khi, các Yêu cầu Đề xuất (RFP) được phát hành cho các dự án cụ thể, mời các công ty được lựa chọn tham gia. Hệ thống đấu thầu ở Ai Cập phần lớn được thực hiện thông qua đấu thầu mở, tạo môi trường cạnh tranh.

Quy trình Phát hành Hồ sơ Mời thầu và Đề xuất Yêu cầu (RFP): Hồ sơ mời thầu được đăng tải trên trang web chính thức của các cơ quan chính phủ và cơ quan ra quyết định có liên quan. Điều này đảm bảo tính minh bạch và tạo điều kiện cho tất cả các bên quan tâm tiếp cận cơ hội mua sắm một cách bình đẳng. Đối với Yêu cầu Đề xuất (RFP): Đối với một số dự án lớn hoặc chuyên biệt, RFP có thể được phát hành để mời các công ty cụ thể nộp đề xuất. Các RFP này được thiết kế để thu hút các công ty đủ điều kiện, có chuyên môn và kinh nghiệm liên quan.

Cơ quan ra quyết định

Các cơ quan ra quyết định khác nhau tùy thuộc vào tính chất, địa điểm và mức độ nhạy cảm của dự án. Các cơ quan chính tham gia vào các quyết định mua sắm bao gồm:

- Bộ Truyền thông và Công nghệ Thông tin (MCIT): Đối với các dự án liên quan đến cơ sở hạ tầng CNTT, dịch vụ số và viễn thông.
- Bộ Quốc phòng: Đối với các dự án liên quan đến công nghệ quốc phòng và an ninh quốc gia.
- Doanh nghiệp nhà nước (SOE): Đối với các dự án liên quan đến tiện ích công cộng, cơ sở hạ tầng và các dự án công nghiệp quy mô lớn.

Quy trình mua sắm

Đấu thầu Mở: Quy trình mua sắm chủ yếu sử dụng đấu thầu mở, thúc đẩy sự công bằng và cạnh tranh giữa các nhà thầu. Hệ thống này cho phép quy trình đánh giá minh bạch và tạo cơ hội cho cả các công ty trong nước và quốc tế tham gia. Đối với các doanh nghiệp quan tâm đến việc tham gia đấu thầu hoặc nộp đề xuất, nên thường xuyên kiểm tra trang web của các cơ quan ra quyết định liên quan và cập nhật thông tin về các cơ hội sắp tới. Việc hợp tác với các đối tác hoặc chuyên gia tư vấn trong nước cũng có thể cung cấp những hiểu biết sâu sắc về quy trình mua sắm và giúp điều hướng hiệu quả bối cảnh pháp lý.

Khung pháp lý

Các cơ quan quản lý chính:

- Bộ Truyền thông và Công nghệ Thông tin (MCIT): Chịu trách nhiệm thiết lập chính sách, quy định và hoạch định chiến lược cho lĩnh vực CNTT.
- Cơ quan Quản lý Viễn thông Quốc gia (NTRA): Giám sát việc quản lý và phát triển các dịch vụ viễn thông và internet, bao gồm cấp phép và tuân thủ.

Các quy định chính:

- Luật Viễn thông (Luật số 10 năm 2003): Điều chỉnh lĩnh vực viễn thông, bao gồm cấp phép, cung cấp dịch vụ và cạnh tranh.

- Luật Công nghệ Thông tin (Luật số 15 năm 2004): Điều chỉnh các dịch vụ CNTT, thương mại điện tử và an ninh mạng.

- Luật Bảo vệ Dữ liệu (Luật số 151 năm 2020): Thiết lập các hướng dẫn về bảo vệ dữ liệu và quyền riêng tư.

Cấp phép và Tuân thủ:

- Cấp phép: Các công ty phải xin giấy phép từ NTRA để hoạt động trong lĩnh vực viễn thông. Điều này bao gồm giấy phép cung cấp dịch vụ viễn thông, vận hành mạng và quản lý tần số.

- Tuân thủ: Các công ty phải tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật, yêu cầu về chất lượng dịch vụ và quy định bảo vệ dữ liệu. Việc kiểm tra và báo cáo thường xuyên có thể được yêu cầu để đảm bảo việc tuân thủ.

Quy trình Đăng ký

Đăng ký Công ty:

- Cơ quan Quản lý Đầu tư và Khu vực Tự do (GAFI): Tất cả các công ty CNTT phải đăng ký với GAFI. Việc này bao gồm việc nộp các tài liệu như điều lệ công ty, chứng từ chứng minh vốn và thông tin chi tiết về giám đốc và cổ đông.

- Đăng ký Thương mại: Các công ty cũng phải đăng ký với Cơ quan Đăng ký Thương mại, bao gồm việc cung cấp thông tin kinh doanh và tài liệu pháp lý.

Đăng ký theo Ngành cụ thể:

- Đơn Xin Giấy phép Viễn thông: Đối với các công ty cung cấp dịch vụ viễn thông, phải nộp đơn xin cấp phép cho NTRA. Đơn này bao gồm các thông tin kỹ thuật và tài chính, kế hoạch kinh doanh và các biện pháp tuân thủ.

- Phân bổ Tần số: Các công ty yêu cầu phân bổ tần số cho dịch vụ không dây phải nộp đơn cho NTRA, nêu chi tiết các thông số kỹ thuật và mục đích sử dụng tần số.

Bảo vệ Dữ liệu và An ninh mạng:

- Đăng ký Bảo vệ Dữ liệu: Các công ty xử lý dữ liệu cá nhân phải đăng ký với Cơ quan Bảo vệ Dữ liệu và tuân thủ Luật Bảo vệ Dữ liệu. Điều này bao gồm việc thực hiện các biện pháp bảo vệ dữ liệu và tiến hành đánh giá tác động.

- Tuân thủ An ninh mạng: Các công ty phải tuân thủ các quy định và tiêu chuẩn an ninh mạng do MCIT và NTRA đặt ra. Điều này có thể bao gồm chứng nhận, kiểm toán và đánh giá an ninh thường xuyên.

Đăng ký thuế:

Các công ty phải đăng ký với Cơ quan Thuế Ai Cập để được cấp mã số thuế và tuân thủ các nghĩa vụ thuế, bao gồm thuế GTGT và thuế doanh nghiệp.

Chương 6: Thương mại song phương giữa Việt Nam và Ai Cập

Tổng quan về quan hệ thương mại Việt Nam-Ai Cập

Quan hệ giữa Việt Nam và Ai Cập, được nâng cấp thành Đối tác Toàn diện, cho thấy tiềm năng tăng trưởng đáng kể, đặc biệt thông qua việc nghiên cứu Hiệp định Thương mại Tự do. Với các thế mạnh bổ sung và sự chủ động của cả hai bên trong việc thúc đẩy hợp tác, mối quan hệ này được kỳ vọng sẽ tiếp tục phát triển mạnh mẽ hơn nữa trong tương lai.

Mối quan hệ giữa Việt Nam và Ai Cập được xây dựng trên nền tảng tình hữu nghị truyền thống lâu đời, đã phát triển đáng kể trong hơn 60 năm qua. Ai Cập là một quốc gia xuyên lục địa với thị trường hơn 100 triệu dân và hiện là đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam trong khu vực Bắc Phi.

Thương vụ Việt Nam tại Ai Cập (VTOE) đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hợp tác kinh tế, thương mại và đầu tư giữa hai nước. VTOE tích cực phân tích tình hình thị trường, các chính sách quản lý xuất nhập khẩu, và đề xuất các giải pháp nhằm thúc đẩy thương mại, công nghiệp, đầu tư. Thương vụ cũng hỗ trợ kết nối doanh nghiệp hai bên và cung cấp các khuyến nghị kịp thời cho các doanh nghiệp xuất khẩu về thanh toán và giải quyết tranh chấp khi ký kết hợp đồng.

Số liệu và sản phẩm thương mại song phương

Việt Nam hiện có thặng dư thương mại lớn với Ai Cập, với tổng giá trị xuất khẩu thường dao động từ 450 đến 500 triệu USD/năm, chiếm 90% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước.

- Trong 11 tháng đầu năm 2024, tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Ai Cập đạt 429 triệu USD, tăng 8,3% so với cùng kỳ năm 2023.
- Năm 2024, thương mại song phương đạt 472,6 triệu USD, tăng 9,4% so với cùng kỳ năm trước.
- Trong nửa đầu năm 2025, giá trị thương mại hai chiều tiếp tục tăng 8% lên 266,9 triệu USD.

Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang Ai Cập chủ yếu là nông sản thô và thủy sản, nhờ mức thuế nhập khẩu thấp tại Ai Cập. Các sản phẩm có thị phần cao của Việt Nam tại Ai Cập bao gồm: hạt điều (77,1%), dừa khô (72,8%) và phi lê cá đông lạnh (96%). Các mặt hàng xuất khẩu quan trọng khác là cà phê, điện thoại di động và phụ kiện, máy tính, điện tử và hạt tiêu. Ngược lại, một số sản phẩm của Ai Cập gặp khó khăn trong việc cạnh tranh tại thị trường Việt Nam do mức thuế nhập khẩu cao.

Thế mạnh và triển vọng

Hai quốc gia có những thế mạnh bổ sung cho sự phát triển lẫn nhau và mối quan hệ thương mại giữa hai nước mang tính bổ trợ hơn là cạnh tranh.

- Việt Nam, với lợi thế là thành viên của nhiều hiệp định thương mại tự do (FTA) ở cấp khu vực, có thể là cầu nối cho hàng hóa và dịch vụ của Ai Cập tiếp cận các thị trường trong khu vực.
- Ngược lại, Ai Cập, với vị trí chiến lược tại ngã tư của ba châu lục Á, Âu và Phi, và là thành viên của Hiệp định Thương mại Tự do Châu Phi (AfCFTA), có thể hỗ trợ hiệu quả hàng hóa và dịch vụ của Việt Nam tiếp cận các thị trường rộng lớn này.
- Ai Cập đánh giá cao những thành tựu kinh tế của Việt Nam, đặc biệt trong các lĩnh vực nông nghiệp như trồng lúa, nuôi trồng thủy sản và chế biến cà phê. Các ngành công nghiệp của Việt Nam như dệt may, giày dép, máy móc và điện tử cũng có tiềm năng lớn tại thị trường Ai Cập.

Thách thức

Mặc dù có nhiều tiềm năng, quan hệ thương mại song phương cũng đối mặt với một số thách thức:

- Một số sản phẩm của Ai Cập gặp khó khăn trong việc cạnh tranh tại thị trường Việt Nam do mức thuế nhập khẩu cao.
- Thương vụ Việt Nam tại Ai Cập thường xuyên cung cấp các khuyến nghị kịp thời cho doanh nghiệp xuất khẩu về thanh toán và giải quyết tranh chấp khi ký kết hợp đồng, cho thấy đây có thể là những lĩnh vực tiềm ẩn rủi ro hoặc khó khăn cho các doanh nghiệp Việt Nam.

- Kinh doanh tại Ai Cập đang phải đối mặt với một số thách thức, bao gồm bất ổn và phức tạp về chính trị ở một số khu vực.
- Tồn tại các rào cản thương mại như yêu cầu tuân thủ các quy định về nhãn mác cụ thể (yêu cầu tiếng Anh, tiếng Pháp và ngôn ngữ địa phương).
- Khoảng cách địa lý xa và khó khăn trong việc giải quyết tranh chấp thương mại cũng cản trở hợp tác.
- Tình trạng gian lận thương mại vẫn thường xuyên xảy ra.
- Sự cạnh tranh từ các quốc gia thương mại lớn khác như Malaysia, Trung Quốc, Ấn Độ và Thái Lan tạo thêm áp lực. Sự khác biệt về ngôn ngữ, văn hóa, hệ thống pháp luật và tập quán kinh doanh cũng là những rào cản.

Những phát triển và sáng kiến chính

Quan hệ song phương giữa Việt Nam và Ai Cập đã được chính thức nâng cấp lên Quan hệ Đối tác Toàn diện. Cột mốc quan trọng này đã đạt được trong chuyến thăm cấp Nhà nước của Chủ tịch nước Lương Cường tới Ai Cập từ ngày 3-6 tháng 8 năm 2025 vừa qua.

Một sáng kiến lớn từ việc nâng cấp quan hệ đối tác là thỏa thuận thành lập một Nhóm công tác chung để nghiên cứu tính khả thi của việc đàm phán Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) Việt Nam-Ai Cập.

- FTA này được kỳ vọng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu các sản phẩm thế mạnh không chỉ sang Ai Cập mà còn đến các thị trường rộng lớn hơn ở Trung Đông, Bắc Phi và Nam Âu.
- Đối với Ai Cập, một FTA với Việt Nam sẽ mở ra cơ hội tiếp cận thị trường Việt Nam hơn 100 triệu dân, và thông qua Việt Nam, tiếp cận các thị trường ASEAN, các nước châu Á-Thái Bình Dương và các nền kinh tế lớn trong 16 FTA mà Việt Nam là thành viên.
- Nhóm công tác chung sẽ đánh giá lợi ích mà hiệp định này mang lại cho việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, thương mại và đầu tư giữa hai quốc gia.

Để thúc đẩy quá trình đàm phán FTA, Thương vụ Việt Nam tại Ai Cập đã đề xuất Việt Nam nên đẩy nhanh việc tổ chức Cuộc họp lần thứ 3 của Tiểu ban Thương mại và Công nghiệp, đồng thời phản hồi tích cực đề xuất thành lập nhóm nghiên cứu thương mại chung. Ngoài ra, cần sớm tổ chức Cuộc họp lần thứ 6 của Ủy ban Hỗn hợp Việt Nam - Ai Cập với sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ, ngành, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp và đầu tư.

Các hoạt động ngoại giao cấp cao cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của mối quan hệ này:

- Chuyến thăm Ai Cập của nguyên Chủ tịch nước Trần Đại Quang vào tháng 8 năm 2018 đã đạt được thỏa thuận Ai Cập nhập khẩu 1 triệu tấn gạo từ Việt Nam.
- Trong chuyến thăm của Thứ trưởng Ngoại giao Nguyễn Quốc Cường vào tháng 3 năm 2019, Ai Cập đã nhấn mạnh vị trí trung tâm của Việt Nam trong chính sách "Hướng Đông" của mình.
- Vào tháng 12 năm 2019, ông Phạm Minh Chính, Ủy viên Bộ Chính trị, đã đề xuất tăng cường các chuyến thăm cấp cao, hỗ trợ lẫn nhau tại các diễn đàn quốc tế, nghiên cứu mở đường bay thẳng và loại bỏ các rào cản thương mại để thúc đẩy hợp tác kinh tế.
- Bộ trưởng Bộ Đầu tư và Ngoại thương Ai Cập Hassan El Khatib đã đánh giá cao tình hữu nghị truyền thống và sự tăng trưởng kinh tế của Việt Nam, đồng thời nhấn mạnh lợi thế địa lý và thế mạnh của Ai Cập trong các lĩnh vực như logistics, năng lượng tái tạo, dầu khí, dệt may, phân bón và hóa chất. Ai Cập cũng có kế hoạch cử một phái đoàn doanh nghiệp lớn sang Việt Nam để tìm hiểu cơ hội thị trường.
- Tăng cường hợp tác liên ngành, cũng như hợp tác giữa các phòng thương mại và hiệp hội doanh nghiệp, để thúc đẩy thương mại nông sản và đảm bảo an ninh lương thực và năng lượng.
- Cải thiện khuôn khổ pháp lý và chính sách để tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại và đầu tư.
- Tăng cường phổ biến thông tin, giới thiệu thị trường và tích cực tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại, hội chợ và triển lãm.

- Các doanh nghiệp Việt Nam được khuyến khích chủ động nghiên cứu thị trường châu Phi, sử dụng dịch vụ đánh giá đối tác, xác minh thông tin để giảm thiểu rủi ro thanh toán và phát triển các chiến lược thâm nhập thị trường phù hợp.
- Cần chú trọng sản xuất các sản phẩm xuất khẩu chất lượng cao đáp ứng tiêu chuẩn địa phương và sở thích của người tiêu dùng, xây dựng thương hiệu mạnh và duy trì sự cân bằng giữa chất lượng và giá cả.
- Cuối cùng, đầu tư vào đào tạo nguồn nhân lực và nâng cao năng lực khoa học-công nghệ và kỹ năng đàm phán là rất quan trọng để đạt được thành công lâu dài.

Chương 7: Môi trường đầu tư

Môi trường Đầu tư hiện tại và xu hướng FDI

Môi trường đầu tư của Ai Cập đã có những cải thiện đáng kể trong những năm gần đây, giúp quốc gia này trở thành một điểm đến ngày càng hấp dẫn đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Ai Cập đã nổi lên là nước nhận FDI lớn thứ hai ở châu Phi, thu hút hơn 11,4 tỷ USD FDI chỉ riêng trong năm 2022, phản ánh niềm tin ngày càng tăng vào tiềm năng kinh tế của đất nước. Trong ba năm qua, Ai Cập đã chứng kiến sự gia tăng ổn định cả về giá trị và số lượng các giao dịch đầu tư.

Tuy nhiên, năm 2023 là một năm đầy thách thức, với số lượng giao dịch đầu tư giảm một nửa so với năm trước. Sự sụt giảm này phản ánh xu hướng khu vực rộng lớn hơn và bị ảnh hưởng bởi những bất ổn kinh tế cũng như việc phá giá tiền tệ do các cuộc khủng hoảng địa chính trị toàn cầu. Tình hình này đã khiến các nhà đầu tư trở nên thận trọng hơn đối với môi trường kinh tế Ai Cập.

Bất chấp những thách thức đó, Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) đã nâng dự báo tăng trưởng kinh tế của Ai Cập lên 3,8% cho năm tài chính 2024/25, nhờ hiệu quả vượt trội trong nửa đầu năm và sự gia tăng hoạt động khu vực tư nhân. Đầu tư của khu vực tư nhân đã tăng đáng kể, từ 38,5% tổng vốn đầu tư trong nửa đầu năm tài chính 2023/24 lên gần 60% trong cùng kỳ năm tài chính 2024/25. Chính phủ Ai Cập có kế hoạch tăng gấp đôi khối lượng FDI để hỗ trợ tăng trưởng kinh tế. Tính đến tháng 12 năm 2024, chỉ số nhận thức tham nhũng của Ai Cập là 30.00 điểm, với thứ hạng tham nhũng là 130.00.

Ai Cập đang nỗ lực định vị mình là một trung tâm năng lượng khu vực ở Đông Địa Trung Hải và là nhà sản xuất, xuất khẩu năng lượng xanh hàng đầu. Trong bối cảnh này, Tổng thống Abdel Fattah Al-Sisi đã thảo luận các kế hoạch hợp tác trong ngành năng lượng tái tạo với Scatec của Na Uy và Sungrow của Trung Quốc vào tháng 9 năm 2025. Scatec có danh mục đầu tư trị giá 3,6 tỷ USD tại Ai Cập, bao gồm các dự án điện mặt trời, điện gió và sản xuất hydro xanh. Sungrow có kế hoạch sản xuất linh kiện trạm điện và pin lưu trữ năng lượng, đồng thời đang đàm phán để thành lập một nhà máy sản xuất pin 10 GW mỗi năm tại Ai Cập. Tổng thống Al-Sisi đã cam kết loại bỏ mọi trở ngại có thể cản trở hoạt động của các công ty này.

Các cải cách và sáng kiến quan trọng

Ai Cập đã thực hiện một số cải cách và sáng kiến để nâng cao môi trường kinh doanh và thu hút đầu tư, được Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Châu Âu (EBRD) ca ngợi:

- Luật Đầu tư số 72/2017: Đạo luật này đã tạo ra một khuôn khổ khuyến khích để thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài vào Ai Cập, đảm bảo rằng các nhà đầu tư nước ngoài và trong nước được đối xử bình đẳng và có quyền cũng như sự bảo vệ như nhau.
- Cải cách lập pháp: Các bước quan trọng khác bao gồm sửa đổi Luật Công ty, ban hành Luật Phá sản mới vào năm 2018 để hợp lý hóa việc đăng ký kinh doanh và tạo điều kiện thuận lợi hơn cho việc tái cấu trúc hoặc thanh lý công ty khi cần. Ngoài ra, Luật Hải quan mới (Luật 207 năm 2020) đã giới thiệu hệ thống một cửa cho các giao dịch hải quan, thanh toán điện tử và xử lý nhanh hơn cho các công ty được phê duyệt, giúp Ai Cập cạnh tranh hơn trong thương mại toàn cầu.
- Chương trình "Giấy phép vàng": Chương trình này hợp lý hóa quy trình phê duyệt cho các dự án công nghiệp và cơ sở hạ tầng, cho phép các doanh nghiệp có được một giấy phép duy nhất bao gồm mọi thứ từ phân bổ đất đai đến vận hành dự án, cắt giảm đáng kể các trở ngại hành chính.
- Cập nhật Luật Cạnh tranh (Luật 175 năm 2022): Những cập nhật này đơn giản hóa quy trình phê duyệt cho các vụ sáp nhập và mua lại (M&A), tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty hợp nhất và phát triển trong các lĩnh vực quan trọng.
- Chuyển đổi số: Ai Cập đã ra mắt một nền tảng điện tử có khả năng cấp 389 giấy phép trong vòng 20 ngày, cùng với các dịch vụ thanh toán điện tử tích hợp. Các thủ tục đang được thiết kế lại để giảm các bước hành chính và thời gian xử lý, đồng thời đang chuẩn bị ra mắt Nền tảng Thực thể Kinh tế – một công nghệ thuật số hợp nhất để hỗ trợ các nhà đầu tư trong tất cả các giai đoạn của dự án.
- Chiến lược tư nhân hóa và quản trị doanh nghiệp: Các cuộc thảo luận với Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Châu Âu (EBRD) tập trung vào chiến lược tư nhân hóa của chính phủ và cải thiện quản trị doanh nghiệp để khuyến khích sự tham gia nhiều hơn của khu vực tư nhân.

- Cải cách chính sách thương mại: Mục tiêu chiến lược của Ai Cập là nằm trong số 50 quốc gia hàng đầu về năng lực cạnh tranh thương mại toàn cầu. Các biện pháp gần đây đã giảm thời gian để sản phẩm vào thị trường địa phương từ 16 ngày xuống còn 5,8 ngày, với mục tiêu giảm xuống còn hai ngày vào cuối năm.
- Báo cáo "Business Ready": Ai Cập đang đóng vai trò lãnh đạo trong việc phát triển báo cáo "Business Ready" mới, kế thừa của chỉ số "Doing Business", nhằm giải quyết nhiều thách thức đã được xác định và đưa ra các đề xuất cải cách lập pháp.
- Gói ưu đãi đầu tư mới: Ai Cập đã đưa ra ba gói ưu đãi đầu tư mới vào năm 2025.

Các hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) phổ biến

Bối cảnh FDI của Ai Cập đã chứng kiến sự tăng trưởng và đa dạng hóa đáng kể:

- Đầu tư GI (Greenfield investments): Các dự án mà các công ty nước ngoài xây dựng hoạt động hoàn toàn mới từ đầu đã tăng mạnh, đặc biệt trong các lĩnh vực như năng lượng tái tạo (hydro xanh) và phát triển cơ sở hạ tầng. Một ví dụ nổi bật là thỏa thuận FDI lớn nhất giữa Ai Cập và UAE vào tháng 2 năm 2024, trị giá 35 tỷ USD, tập trung vào việc phát triển và mở rộng thành phố ven biển Ras El Hekma, với dự kiến thu hút tổng cộng 150 tỷ USD đầu tư.
- Đầu tư BI (Brownfield investments): Mặc dù ít phổ biến hơn các dự án GI, các khoản đầu tư nơi các công ty mua và cải thiện các cơ sở hiện có cũng là một phần quan trọng của môi trường đầu tư.
- Mua lại (Acquisitions): Các nhà đầu tư nước ngoài thường mua lại các doanh nghiệp địa phương, thông qua giao dịch tài sản hoặc giao dịch cổ phiếu, để nhanh chóng có mặt trên thị trường. Việc mua lại Công ty Tamweely Microfinance là một ví dụ đáng chú ý.
- Liên doanh (Joint ventures - JVs): Đây là một hình thức FDI phổ biến, đặc biệt trong các ngành đòi hỏi kiến thức địa phương hoặc tuân thủ quy định, như dầu khí và phát triển bất động sản. Gần như tất cả các dự án thăm dò khai thác dầu khí ở Ai Cập đều được thực hiện thông qua liên doanh. Một ví dụ khác là liên doanh giữa Kellogg's International của Mỹ và Tolaram Singapore để thành lập nhà máy sản xuất thực phẩm tại Ai Cập.

- **Đối tác công tư (Public-Private Partnerships - PPPs):** Các dự án PPP đang trở thành một phần quan trọng trong chiến lược của Ai Cập để thúc đẩy đầu tư. Năm trước, Ai Cập đã chứng kiến 19,8 tỷ EGP đầu tư thông qua các thỏa thuận PPP, và chính phủ dự định khởi động sáu dự án PPP mới với tổng vốn đầu tư có thể lên tới 27 tỷ EGP. Các dự án này bao gồm quản lý chất thải rắn, cảng cạn, trạm biến áp, mạng lưới phân phối điện, giáo dục nghề nghiệp và kho hàng hóa chiến lược.

Thành lập và Quyền sở hữu Công ty

- **Quyền sở hữu 100% của nước ngoài:** Các nhà đầu tư nước ngoài thường được phép sở hữu 100% cổ phần của công ty họ, đây là một lợi ích lớn cho các doanh nghiệp quốc tế. Tuy nhiên, có một vài ngoại lệ trong các lĩnh vực nhạy cảm như an ninh quốc gia, các ngành công nghiệp quân sự, các dự án cơ sở hạ tầng chiến lược, các công ty truyền thông và các công ty có hoạt động đại lý thương mại. Trong lĩnh vực ngân hàng, cần có sự chấp thuận từ Ngân hàng Trung ương Ai Cập nếu mua cổ phần đáng kể. Cũng có những hạn chế về bất động sản gần biên giới hoặc khu vực nhạy cảm.

- **Các loại cổ phiếu:** Các nhà đầu tư nước ngoài được phép tham gia đầy đủ vào thị trường vốn của Ai Cập và có thể sở hữu cùng loại cổ phiếu hoặc chứng khoán vốn khác với các nhà đầu tư trong nước trong cả công ty đại chúng và công ty tư nhân.

- **Các hình thức công ty trong nước:** Các loại chính thường được sử dụng để đầu tư tại Ai Cập là Công ty cổ phần (Joint Stock Companies) và Công ty trách nhiệm hữu hạn (Limited Liability Companies - LLCs).

- **LLCs:** Phù hợp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ không cần nhiều vốn, với từ hai đến năm mươi đối tác và không yêu cầu vốn tối thiểu.

- **Công ty cổ phần:** Thích hợp cho các doanh nghiệp quy mô lớn đòi hỏi vốn đầu tư đáng kể, cần ít nhất ba người sáng lập và có vốn tối thiểu là 250.000 EGP (khoảng 5.000 USD).

- **Quy trình thành lập:** Đây là một quy trình đơn giản, thường do Cơ quan Tổng cục Đầu tư và Khu vực Tự do (GAFI) quản lý, mất khoảng 5-7 ngày làm việc (có thể rút ngắn xuống 2-3 ngày làm việc nếu trả thêm phí để sử dụng dịch vụ ưu tiên).

- **Danh sách cổ đông:** Đối với các công ty tư nhân, danh sách cổ đông không được công khai.

Mua lại và Sáp nhập (M&A)

- Chế độ kiểm soát trước sáp nhập: Cơ quan Cạnh tranh Ai Cập (ECA) có quyền xem xét và phê duyệt các giao dịch vượt quá ngưỡng cụ thể, ví dụ: doanh thu hoặc tài sản kết hợp tại Ai Cập vượt quá 900 triệu EGP, hoặc doanh thu hoặc tài sản toàn cầu vượt quá 7,5 tỷ EGP. Việc mua lại "ảnh hưởng vật chất" (thường là hơn 25% cổ phiếu hoặc quyền biểu quyết) cũng kích hoạt yêu cầu thông báo cho ECA.
- Phê duyệt của FRA: Nếu giao dịch liên quan đến các lĩnh vực do Cơ quan Quản lý Tài chính Ai Cập (FRA) quản lý, chẳng hạn như dịch vụ tài chính hoặc chứng khoán, FRA phải được thông báo và tham khảo ý kiến của ECA trước khi đưa ra phê duyệt.
- Mua lại cổ phiếu công ty đại chúng: Nhà đầu tư nước ngoài được phép mua cổ phiếu nhưng phải thông báo cho FRA nếu ý định mua từ 5% trở lên. Việc mua trực tiếp hoặc gián tiếp từ 10% trở lên vốn điều lệ hoặc quyền biểu quyết, hoặc tăng quyền sở hữu thêm 5% hoặc bội số của 5% (ví dụ: 10%, 15%, 20%), yêu cầu phê duyệt trước của FRA.
- Chào mua công khai bắt buộc: Một chào mua công khai bắt buộc có thể được yêu cầu khi nhà đầu tư mua lại từ 33,33% trở lên số cổ phiếu có quyền biểu quyết hoặc chứng khoán của công ty mục tiêu. Có một số trường hợp ngoại lệ được miễn chào mua công khai bắt buộc.

Tiền tệ và Thuế

- Giao dịch trong nước: Các giao dịch trong nước chủ yếu được thực hiện bằng đồng Bảng Ai Cập (EGP).
- Sử dụng ngoại tệ: Các nhà đầu tư nước ngoài có quyền thành lập, mở rộng và tài trợ các dự án đầu tư của họ bằng ngoại tệ mà không gặp bất kỳ hạn chế nào. Họ cũng có quyền sở hữu, quản lý và kiểm soát các khoản đầu tư của mình, tạo ra lợi nhuận và chuyển lợi nhuận đó ra nước ngoài. Tuy nhiên, việc sử dụng ngoại tệ cho các giao dịch trong Ai Cập (ví dụ: thanh toán cho việc mua lại, nhà thầu hoặc lương nhân viên) có thể yêu cầu phê duyệt từ Ngân hàng Trung ương Ai Cập (CBE).
- Chuyển tiền: Cả cá nhân và pháp nhân đều có quyền nắm giữ và sở hữu ngoại tệ, và được phép tham gia vào mọi hoạt động ngoại hối, bao gồm chuyển tiền vào và ra khỏi đất nước thông qua các ngân hàng hoặc tổ chức được ủy quyền.

- Thuế đối với việc chuyên đổi ngoại tệ: Không có thuế hoặc phí đối với việc chuyên đổi ngoại tệ trong Ai Cập.
- Thuế đối với việc mang tiền vào: Nói chung, không có thuế hoặc phí đối với số tiền mà các nhà đầu tư nước ngoài mang vào Ai Cập, dù là tiền mặt nước ngoài hay Bảng Ai Cập. Tuy nhiên, các nhà đầu tư cần khai báo bất kỳ khoản tiền nào vượt quá 10.000 USD (hoặc tương đương bằng các ngoại tệ khác) cho cơ quan hải quan.
- Khác biệt về thuế (mua tài sản so với mua cổ phiếu):
 - Mua tài sản: Giao dịch này thường chịu thuế trước bạ (thường là 3% giá trị giao dịch hoặc giá thị trường đối với bất động sản) và có thể áp dụng VAT. Thuế thu nhập vốn không áp dụng cho việc chuyển nhượng tài sản bất động sản trừ khi bán có lãi (10%).
 - Mua cổ phiếu: Chịu thuế thu nhập vốn (10% đối với chứng khoán niêm yết, 22,5% đối với chứng khoán chưa niêm yết) và thuế trước bạ (0,125% đối với người không cư trú, 0,05% đối với người cư trú; 0,3% nếu chuyển nhượng hơn 33% cổ phiếu).
- Thời điểm nộp thuế trước bạ: Thuế trước bạ được yêu cầu đối với nhiều loại giao dịch, chủ yếu liên quan đến các tài liệu tài chính, pháp lý và bất động sản, và thường được thanh toán tại thời điểm ký, công chứng hoặc đăng ký tài liệu.

Giải quyết tranh chấp và bảo vệ nhà đầu tư

- Giải quyết tranh chấp: Các thỏa thuận M&A, Đầu tư và Liên doanh thường sử dụng trọng tài quốc tế (CRCICA, ICC, LCIA, DIAC) thay vì các tòa án trong nước ở Ai Cập.
- Tòa án trong nước: Thời gian giải quyết một vụ tranh chấp hợp đồng điển hình tại các tòa án trong nước có thể mất từ chín tháng đến vài năm, tùy thuộc vào độ phức tạp của vụ việc. Các Tòa án Kinh tế chuyên về các vấn đề thương mại thường giải quyết các vụ việc trong sáu tháng đến hai năm. Hệ thống pháp luật Ai Cập tôn trọng các điều khoản trọng tài quốc tế trong hợp đồng.
- Công nhận và thi hành phán quyết trọng tài quốc tế: Ai Cập là thành viên của nhiều công ước quốc tế, đặc biệt là Công ước New York 1958 về Công nhận và Thi hành Phán quyết Trọng tài Nước ngoài, đảm bảo rằng các phán quyết trọng tài được ban hành ở các nước thành viên khác thường có thể được thi hành ở Ai Cập. Quá trình này yêu cầu lệnh thi hành (exequatur) từ tòa án Ai Cập và thường mất khoảng 120 đến 150 ngày.

- Lạm dụng nhà đầu tư: Mặc dù không phổ biến, các nhà đầu tư nước ngoài thỉnh thoảng phải đối mặt với những thách thức do những bất cập hành chính và việc thực thi quy định không nhất quán. Tuy nhiên, các trường hợp lạm dụng thường được xử lý thông qua các cơ chế giải quyết tranh chấp chính thức.
- Hiệp định bảo hộ đầu tư nước ngoài: Ai Cập có hơn 100 hiệp định đầu tư song phương (BITs) với các nền kinh tế lớn, bao gồm Hoa Kỳ, và là thành viên của các tổ chức như ICSID, WTO, AfCFTA và GAFTA. Các hiệp định này cung cấp các biện pháp bảo vệ quan trọng cho các nhà đầu tư nước ngoài, như bảo vệ chống lại việc trưng thu tài sản mà không bồi thường và các điều khoản đối xử công bằng và bình đẳng (FET).

Chiến lược rút vốn (Exit Strategies)

Khi các nhà đầu tư nước ngoài quyết định rút vốn khỏi Ai Cập, một số chiến lược phổ biến được sử dụng:

- Mua lại (Acquisitions): Đây là một chiến lược rút vốn phổ biến, nơi các công ty lớn hơn mua lại các công ty do nước ngoài đầu tư nhỏ hơn.
- Chào bán lần đầu ra công chúng (IPOs): Mặc dù là một lựa chọn rút vốn, các IPO tương đối ít phổ biến do các rào cản pháp lý và điều kiện thị trường. Sàn giao dịch chứng khoán Ai Cập (EGX) vẫn là lựa chọn chính cho việc niêm yết trong nước. Tuy nhiên, một số công ty Ai Cập tìm đến các thị trường chứng khoán nước ngoài (như NYSE và LSE) để huy động vốn lớn hơn hoặc để tiếp cận thị trường quốc tế rộng hơn.
- Thanh lý tài sản (Divestiture): Các nhà đầu tư nước ngoài có thể chọn bán các đơn vị kinh doanh hoặc tài sản cụ thể thay vì rút hoàn toàn khỏi thị trường.
- Thanh lý (Liquidation): Trong trường hợp một doanh nghiệp không còn khả thi, thanh lý là một chiến lược rút vốn, với Luật phá sản năm 2018 đã làm cho quy trình này có cấu trúc và minh bạch hơn.
- Công ty mua lại với mục đích đặc biệt (SPACs): Từ năm 2021, Ai Cập đã cho phép thành lập SPACs, các phương tiện đầu tư được thiết kế để mua lại các doanh nghiệp hiện có trong vòng hai năm kể từ khi niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán, cung cấp một con đường hợp lý cho các nhà đầu tư và doanh nghiệp muốn mở rộng nhanh chóng.

Sở hữu và thành lập công ty tư nhân

Luật Doanh nghiệp Ai Cập không đặt ra bất kỳ giới hạn nào về số lượng người nước ngoài, cả với tư cách là cổ đông lẫn người quản lý/thành viên hội đồng quản trị, ngoại trừ các Công ty Trách nhiệm Hữu hạn, nơi hạn chế duy nhất là một trong những người quản lý phải là công dân Ai Cập. Ngoài ra, các công ty được yêu cầu phải có giấy phép kinh doanh và thuế, và vượt qua quy trình thẩm định an ninh. Các công ty có thể hoạt động trong khi trải qua quy trình thẩm định an ninh thường kéo dài. Tuy nhiên, nếu công ty bị từ chối, công ty phải ngừng hoạt động và có thể phải trải qua quy trình kháng cáo kéo dài. Các doanh nghiệp đã nêu ra những trường hợp khách hàng Ai Cập do dự khi ký kết hợp đồng kinh doanh dài hạn với các doanh nghiệp nước ngoài chưa nhận được giấy phép an ninh. Họ cũng bày tỏ lo ngại về việc từ chối một cách tùy tiện, thiếu giải thích khi giấy phép an ninh không được cấp, và quy trình kháng cáo kéo dài. Mặc dù Chính phủ Ai Cập đã đạt được tiến bộ trong việc đơn giản hóa quy trình đăng ký kinh doanh tại GAFI, nhưng sự đối xử không nhất quán của các ngân hàng và các quan chức chính phủ khác trong một số trường hợp đã dẫn đến sự chậm trễ trong việc đăng ký.

Các hạn chế đầu tư cụ thể theo từng lĩnh vực bao gồm các hạn chế về việc sở hữu cổ phần nước ngoài của các công ty sở hữu đất đai trên Bán đảo Sinai. Tương tự, Luật Xuất nhập khẩu yêu cầu các công ty muốn đăng ký vào Sổ đăng ký Nhập khẩu phải có 51% vốn do người Ai Cập sở hữu và quản lý. Tuy nhiên, Luật Đầu tư mới cho phép các công ty hoàn toàn nước ngoài đầu tư vào Ai Cập nhập khẩu hàng hóa và vật liệu. Vào tháng 1 năm 2021, chính phủ Ai Cập đã dỡ bỏ giới hạn sở hữu nước ngoài 20% đối với các trường quốc tế và tư thực tại Ai Cập.

Quyền sở hữu đất đai của người nước ngoài rất phức tạp, do bị chi phối bởi ba luật: Luật 15 năm 1963, Luật 143 năm 1981 và Luật 230 năm 1996. Luật Đất đai/Bất động sản số 15 năm 1963 nghiêm cấm cá nhân hoặc tập đoàn nước ngoài sở hữu đất nông nghiệp (được định nghĩa là đất nông nghiệp truyền thống ở Thung lũng sông Nile, Đồng bằng sông Nile và các ốc đảo). Luật 15/1963 quy định rằng không người nước ngoài nào, dù là cá nhân hay pháp nhân, được phép mua đất nông nghiệp. Luật 143/1981 điều chỉnh việc mua lại và sở hữu đất sa mạc. Một số giới hạn nhất định được đặt ra về số lượng feddan (một feddan xấp xỉ bằng một mẫu Anh) mà cá nhân, gia đình, hợp tác xã, quan hệ đối tác và công ty có thể sở hữu, bất kể quốc tịch. Các

quan hệ đối tác được phép sở hữu 10.000 feddan. Các công ty cổ phần được phép sở hữu 50.000 feddan.

Theo Luật 230/1986, người nước ngoài chỉ được phép sở hữu bất động sản (đất trống hoặc đất đã xây dựng) khi đáp ứng các điều kiện sau:

- Quyền sở hữu chỉ giới hạn ở hai bất động sản tại Ai Cập dùng làm nơi ở cho chủ sở hữu và gia đình (vợ/chồng và con chưa thành niên), ngoài quyền sở hữu bất động sản cần thiết cho các hoạt động được Chính phủ Ai Cập cấp phép;
- Diện tích của mỗi bất động sản không vượt quá 4.000 m²; và
- Bất động sản không được coi là di tích lịch sử.

Việc miễn trừ điều kiện thứ nhất và thứ hai phải được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt. Quyền sở hữu tại các khu du lịch và cộng đồng mới phải tuân theo các điều kiện do Nội các Bộ trưởng quy định. Người nước ngoài sở hữu bất động sản bỏ trống tại Ai Cập phải xây dựng trong vòng năm năm kể từ ngày quyền sở hữu được công chứng viên đăng ký. Người nước ngoài không được phép bán bất động sản của mình trong vòng năm năm sau khi đăng ký quyền sở hữu, trừ khi được Thủ tướng chấp thuận miễn trừ.

Hiệp định Đầu tư Song phương và Hiệp định Thuế

Ai Cập đã ký kết 115 Hiệp định Đầu tư Song phương (BIT), trong đó 72 BIT đã có hiệu lực.

Ngoài BIT, Ai Cập còn là thành viên của nhiều hiệp định khác liên quan đến các vấn đề thương mại. Ai Cập gia nhập Thị trường Chung Đông và Nam Phi (COMESA) vào tháng 6 năm 1998, và năm 2019 đã phê chuẩn Hiệp định Thương mại Tự do Lục địa Châu Phi (AfCFTA) năm 2018. Vào tháng 7 năm 1999, Ai Cập và Hoa Kỳ đã ký Hiệp định Khung Thương mại và Đầu tư (TIFA). Hiệp định Liên kết của Ai Cập với Liên minh Châu Âu (EU) có hiệu lực từ ngày 1 tháng 6 năm 2004. Hiệp định này cho phép các sản phẩm của Ai Cập được miễn thuế ngay lập tức vào thị trường EU, trong khi việc miễn thuế cho các sản phẩm của EU vào thị trường Ai Cập được thực hiện theo từng giai đoạn trong khoảng thời gian 12 năm, kết thúc vào năm 2016. Năm 2010, Ai Cập và EU đã hoàn tất phụ lục nông nghiệp trong hiệp định, tự do hóa thương mại đối với hơn 90% hàng hóa nông sản.

Ai Cập cũng là thành viên của Hiệp định Thương mại Tự do Ả Rập Mở rộng (GAFTA) và là thành viên của Hiệp định Agadir với Jordan, Maroc và Tunisia, nói lên các yêu cầu về quy tắc xuất xứ đối với các sản phẩm do các quốc gia này cùng sản xuất để xuất khẩu sang Châu Âu. Ai Cập cũng có FTA với Thổ Nhĩ Kỳ, có hiệu lực từ tháng 3 năm 2007, và FTA với khối Mercosur gồm các quốc gia Mỹ Latinh.

Ai Cập cũng có các thỏa thuận thuế với 59 quốc gia khác, bao gồm UAE, Kuwait, Ả Rập Xê Út, Mauritius, Bahrain và Maroc.

Quốc hội Ai Cập đã thông qua và chính phủ đã áp dụng thuế giá trị gia tăng (VAT) vào cuối năm 2016, thay thế Thuế bán hàng chung, như một phần của chương trình cho vay và cải cách kinh tế của IMF. Tuy nhiên, đầu năm 2017, chính phủ đã quyết định hoãn "Thuế lãi vốn trên thị trường chứng khoán" đến cuối năm 2021, và vào tháng 3 năm 2022, chính phủ đã thông báo rằng các loại thuế này sẽ được giảm 50% trong hai năm tiếp theo. Năm 2020, đã có một số tranh chấp về thuế giữa các nhà đầu tư nước ngoài và chính phủ, nhưng hầu hết đã được giải quyết thông qua Cục Thuế và Tòa án Kinh tế.

Tiêu chuẩn quốc tế là tài liệu tham khảo chính cho các tiêu chuẩn của Ai Cập. Theo Tổ chức Tiêu chuẩn hóa và Kiểm soát Chất lượng Ai Cập, khoảng 7.000 tiêu chuẩn quốc gia được điều chỉnh phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Trong trường hợp không có tiêu chuẩn quốc tế, Ai Cập sử dụng các tài liệu tham khảo khác được nêu trong các Nghị định Bộ trưởng số 180/1996 và số 291/2003, trong đó quy định rằng trong trường hợp không có tiêu chuẩn Ai Cập, các nhà sản xuất và nhập khẩu có thể sử dụng tiêu chuẩn Châu Âu (EN), tiêu chuẩn Hoa Kỳ (ANSI) hoặc tiêu chuẩn Nhật Bản (JIS).

Ai Cập là thành viên của WTO, tham gia tích cực vào nhiều ủy ban khác nhau và thông báo các quy định kỹ thuật cho Ủy ban WTO về Rào cản Kỹ thuật trong Thương mại. Ai Cập đã phê chuẩn Hiệp định tạo thuận lợi thương mại (TFA) vào tháng 6 năm 2017 (Sắc lệnh của Tổng thống số 149/2017) và đã nộp thông báo chính thức lên WTO vào ngày 24 tháng 6 năm 2019. Ai Cập đã thông báo ngày chỉ định và ngày cuối cùng để thực hiện các cam kết Loại B và C vào ngày 20 tháng 6 năm 2019, nhưng cho đến nay vẫn chưa thông báo ngày thực hiện các cam kết Loại A. Vào tháng 8 năm 2020, Quốc hội Ai Cập

đã thông qua Luật Hải quan mới, Luật 207 năm 2020, bao gồm các điều khoản cho các cải cách quan trọng của TFA, bao gồm phán quyết trước, tách biệt việc giải phóng hàng, hệ thống một cửa, thủ tục hải quan nhanh chóng cho các nhà điều hành kinh tế được ủy quyền, kiểm toán sau thông quan và thanh toán điện tử.

Luật và Quy định về Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài

Năm 2017, Quốc hội đã thông qua Đạo luật Giấy phép Công nghiệp, rút ngắn thời gian cấp phép cho một nhà máy mới bằng cách yêu cầu Cơ quan Phát triển Công nghiệp (IDA) phải phản hồi yêu cầu cấp phép trong vòng 30 ngày kể từ ngày nộp đơn. Kể từ tháng 2 năm 2020, các quy định mới cho phép giám đốc chi nhánh khu vực của IDA hoặc người được ủy quyền cấp giấy phép có điều kiện cho các nhà đầu tư công nghiệp cho đến khi các yêu cầu đăng ký khác được hoàn tất.

Năm 2016, Luật Xuất nhập khẩu đã được sửa đổi để cho phép các công ty muốn đăng ký vào Sổ đăng ký Nhập khẩu được sở hữu và quản lý 51% bởi người Ai Cập; trước đây, luật yêu cầu 100% quyền sở hữu và quản lý của người Ai Cập. Cuối năm 2016, Hội đồng Đầu tư Tối cao liên bộ cũng đã công bố mười bảy sắc lệnh của tổng thống nhằm thúc đẩy đầu tư hoặc giải quyết các vấn đề tồn đọng lâu nay. Các sắc lệnh này bao gồm:

- Thành lập "Hội đồng Thanh toán Quốc gia" nhằm hạn chế việc xử lý ngoại hối bên ngoài lĩnh vực ngân hàng;
- Các nhà sản xuất nông sản mà Ai Cập nhập khẩu hoặc xuất khẩu sẽ được miễn thuế;
- Miễn thuế 5 năm cho các nhà sản xuất hàng hóa “chiến lược” mà Ai Cập nhập khẩu hoặc xuất khẩu;
- Miễn thuế 5 năm cho đầu tư nông nghiệp và công nghiệp tại Thượng Ai Cập;
- Bắt buộc đấu thầu đất đai có tiện ích cho công nghiệp tại Thượng Ai Cập miễn phí theo quy định của Cơ quan Phát triển Công nghiệp.

Ưu đãi Đầu tư

Ưu đãi về kinh tế xanh và biến đổi khí hậu:

Vào tháng 3 năm 2022, Bộ Năng lượng Ai Cập (GoE) đã công bố một loạt ưu đãi dành cho các công ty thực hiện các dự án và đầu tư xanh, bao gồm:

- Khả năng khấu trừ từ 30 đến 50% chi phí đầu tư từ thuế đối với sản xuất, lưu trữ và xuất khẩu hydro xanh và amoniac xanh, cũng như sản xuất các sản phẩm thay thế nhựa;
- Các dự án tại Khu Kinh tế Kênh đào Suez, Thủ đô Hành chính Mới và Thượng Ai Cập được hưởng các ưu đãi thuế lớn nhất;
- Các công ty tham gia vào các dự án năng lượng xanh và năng lượng tái tạo khác được hưởng các ưu đãi phi thuế khác mà Luật Đầu tư năm 2017 cho phép, nhưng không cung cấp thêm chi tiết; và
- Các dự án về hydro xanh, amoniac xanh, sản xuất và sạc xe điện, sản phẩm thay thế nhựa và quản lý chất thải sẽ được đẩy nhanh quá trình phê duyệt và cấp phép, với thời hạn 20 ngày làm việc để đưa ra quyết định về các đề xuất đầu tư và dự án mới.

Luật Đầu tư (Luật 72 năm 2017) mang lại nhiều ưu đãi cho nhà đầu tư như được mô tả dưới đây. Vào tháng 8 năm 2019, Tổng thống đã phê chuẩn các sửa đổi đối với Luật Đầu tư, cho phép các chương trình ưu đãi áp dụng cho việc mở rộng các dự án đầu tư hiện có bên cạnh các dự án đầu tư mới.

- Tất cả các dự án đầu tư thuộc phạm vi điều chỉnh của luật mới đều được hưởng các ưu đãi chung theo quy định.
- Nhà đầu tư được miễn thuế trước bạ, phí công chứng, đăng ký Bản ghi nhớ thành lập công ty, các khoản tín dụng và hợp đồng thế chấp liên quan đến hoạt động kinh doanh trong năm năm kể từ ngày đăng ký tại Cơ quan Đăng ký Thương mại, ngoài các hợp đồng đăng ký đất đai cần thiết để thành lập công ty.
- Nếu cơ sở kinh doanh thuộc phạm vi điều chỉnh của luật đầu tư mới, cơ sở kinh doanh sẽ được hưởng mức thuế hải quan thông nhất là 2% đối với tất cả máy móc, thiết bị và dụng cụ nhập khẩu cần thiết để thành lập công ty.

Chương trình Ưu đãi Đặc biệt:

- Các dự án đầu tư được thành lập trong vòng ba năm kể từ ngày ban hành Luật Đầu tư (Luật 72 năm 2017) sẽ được khấu trừ vĩnh viễn từ lợi nhuận ròng chịu thuế thu nhập;

- Được khấu trừ 50% chi phí đầu tư đã khấu hao từ thuế, phí cơ sở hạ tầng và chi phí đất đai đối với các dự án tại các khu vực mà chính phủ xác định là cần phát triển nhất, cũng như các dự án được chỉ định tại Đặc khu Kinh tế Kênh đào Suez và "Tam giác Vàng" dọc Biển Đỏ giữa các thành phố Safaga, Qena và El Quseer; hoặc
- Được khấu trừ 30% chi phí đầu tư đã khấu hao từ thuế, phí cơ sở hạ tầng và chi phí đất đai đối với các dự án ở nơi khác tại Ai Cập; và
- Với điều kiện mức khấu trừ đó không vượt quá 80% vốn điều lệ của công ty, ưu đãi này có thể được sử dụng trong tối đa bảy năm.

Chương trình Khuyến khích Bổ sung:

Chính phủ có thể quyết định cấp thêm các ưu đãi cho các dự án đầu tư theo các quy định và quy tắc cụ thể sau:

- Thành lập cảng hải quan đặc biệt cho hàng hóa xuất nhập khẩu của các dự án đầu tư.
- Nhà nước có thể hỗ trợ một phần chi phí đào tạo kỹ thuật cho người lao động.
- Có thể áp dụng chế độ miễn phí giao đất cho một số hoạt động chiến lược.
- Chính phủ có thể chi trả toàn bộ hoặc một phần chi phí đầu tư kết nối tiện ích cho dự án đầu tư của nhà đầu tư.
- Chính phủ có thể hoàn trả một nửa giá đất đã giao cho các dự án công nghiệp trong trường hợp dự án bắt đầu sản xuất trong vòng hai năm kể từ ngày nhận đất.

Các ưu đãi khác liên quan đến Khu phi thuế quan:

- Miễn tất cả các loại thuế và lệ phí hải quan.
- Miễn tất cả các quy định về xuất nhập khẩu.
- Được quyền bán một tỷ lệ sản lượng nhất định trong nước nếu đã nộp thuế hải quan.
- Miễn trừ một số điều khoản về lao động.
- Tất cả thiết bị, máy móc và phương tiện vận tải thiết yếu (trừ xe sedan) cần thiết cho hoạt động kinh doanh đều được miễn tất cả các loại thuế hải quan, thuế nhập khẩu và thuế bán hàng.

- Tất cả các thủ tục cấp phép đều do GAFI xử lý. Để tiếp tục được hưởng lợi ích, các nhà đầu tư hoạt động trong khu phi thuế quan phải xuất khẩu hơn 50% tổng sản lượng của mình.
 - Các dự án sản xuất hoặc lắp ráp phải trả phí hàng năm là 1% tổng giá trị sản phẩm, không bao gồm tất cả nguyên liệu thô. Các cơ sở lưu trữ phải trả 1% giá trị hàng hóa nhập vào khu phi thuế quan, trong khi các dự án dịch vụ phải trả 1% tổng doanh thu hàng năm.
 - Hàng hóa quá cảnh đến các điểm đến cụ thể được miễn mọi loại phí.
- Các ưu đãi khác liên quan đến Khu Kinh tế Kênh đào Suez (SCZone):
- Cho phép 100% vốn nước ngoài sở hữu công ty.
 - Cho phép 100% vốn nước ngoài kiểm soát hoạt động xuất nhập khẩu.
 - Hàng nhập khẩu được miễn thuế hải quan và thuế bán hàng.
 - Thuế hải quan đối với hàng xuất khẩu sang Ai Cập chỉ áp dụng cho linh kiện nhập khẩu, không áp dụng cho sản phẩm cuối cùng.
 - Dịch vụ thị thực nhanh.
 - Dịch vụ trọn gói một cửa cho việc đăng ký và cấp phép.
 - Cho phép doanh nghiệp tiếp cận thị trường nội địa; thuế bán hàng ra thị trường nội địa sẽ chỉ được tính trên giá trị đầu vào nhập khẩu.

Chương 7: Văn hóa trong kinh doanh và những điều lưu ý

Ai Cập không chỉ là một kho tàng cơ hội cho những người yêu lịch sử mà còn cho cả các nhà lãnh đạo trong ngành công nghiệp. Để thành công trong môi trường kinh doanh Ai Cập, việc hiểu rõ các sắc thái văn hóa là điều vô cùng quan trọng. Văn hóa kinh doanh Ai Cập phản ánh sự ám áp của nền văn hóa quốc gia, với một tông giọng thân thiện nhưng chuyên nghiệp trong mọi tương tác.

Văn hóa kinh doanh

- Xây dựng mối quan hệ là nền tảng của thành công: Trong văn hóa kinh doanh Ai Cập, các mối quan hệ là yếu tố tối quan trọng. Các cuộc gặp gỡ ban đầu có thể tập trung nhiều vào các cuộc trò chuyện xã giao và uống trà hơn là ngay lập tức đi vào các giao dịch. Việc tập trung vào việc xây dựng mối quan hệ này cho phép niềm tin phát triển, điều cần thiết để hình thành các mối quan hệ đối tác thành công. Sự kiên nhẫn và sự quan tâm chân thành đến đối tác Ai Cập của bạn sẽ mang lại hiệu quả cao.
- Thứ bậc là yếu tố quan trọng: Văn hóa kinh doanh Ai Cập coi trọng thứ bậc và sự tôn trọng đối với các nhân vật có thẩm quyền.
- Quá trình ra quyết định mang tính tham vấn: Các quyết định trong kinh doanh Ai Cập thường được đưa ra thông qua một quy trình tham vấn. Hãy chuẩn bị cho các cuộc họp có sự tham gia của một nhóm rộng hơn các bên liên quan và tôn trọng ý kiến đóng góp của họ. Mặc dù bạn có thể có một người ra quyết định rõ ràng trong tâm trí, hãy công nhận tầm quan trọng của việc đạt được sự đồng thuận.

Nghi thức trong văn hóa kinh doanh

- Tặng quà: Tặng quà là một phép lịch sự phổ biến trong giới kinh doanh Ai Cập. Tuy nhiên, cần lưu ý khi thực hiện việc này.
 - Nên chọn những món quà nhỏ, tinh tế đại diện cho công ty hoặc quốc gia của bạn.
 - Tránh những món quà quá riêng tư hoặc bất cứ thứ gì có thể bị coi là hối lộ.
 - Điều quan trọng là phải tặng và nhận quà bằng tay phải hoặc cả hai tay, vì tay trái được coi là không sạch sẽ.

- Trang phục và ngoại hình:
 - Ngoại hình và vẻ ngoài rất quan trọng.
 - Phụ nữ nên ăn mặc khiêm tốn, và tương tác với người khác giới cần giữ rất trang trọng và tôn trọng.
 - Đàn ông cũng nên mặc trang phục lịch sự, thường là vest công sở màu tối.
- Chào hỏi:
 - Bắt tay là hình thức chào hỏi phổ biến nhất.
 - Sau khi đã thiết lập mối quan hệ thân thiết, có thể có hai cái hôn má luân phiên (áp dụng cho người cùng giới). Điều này không áp dụng cho các tương tác với người khác giới.
- Giờ làm việc: Trong nhiều môi trường làm việc định hướng khách hàng, công việc không kết thúc khi hết giờ làm việc và bạn nên chuẩn bị làm thêm giờ.

Văn hóa giao tiếp

- Giao tiếp gián tiếp: Người Ai Cập có xu hướng giao tiếp gián tiếp, thường dựa vào sự tinh tế và ngôn ngữ cơ thể.
- Tôn trọng và tránh chỉ trích: Tránh quá quyết đoán hoặc ngắt lời trong các cuộc trò chuyện. Điều khôn ngoan là duy trì giọng điệu tôn trọng và tránh chỉ trích phong tục hoặc thông lệ kinh doanh của Ai Cập.
- Sự hài hước: Mặc dù người Ai Cập đánh giá cao sự hài hước, tốt nhất nên thận trọng khi sử dụng sự hài hước trong môi trường kinh doanh. Những câu chuyện cười có thể bình thường ở đất nước của bạn có thể bị hiểu sai ở đây. Nên giữ sự hài hước nhẹ nhàng và tránh bất cứ điều gì có thể bị coi là nhạy cảm về văn hóa.
- Giao tiếp bằng mắt: Giao tiếp bằng mắt trực tiếp là dấu hiệu của sự trung thực và chân thành, cả hai đều là những phẩm chất cần thiết trong thế giới kinh doanh của đất nước này.
- Các chủ đề nhạy cảm: Chính trị và tôn giáo là những chủ đề cực kỳ nhạy cảm ở Ai Cập và bạn nên tránh nhắc đến chúng trong các cuộc trò chuyện.
- Tháng Ramadan: Trong tháng Ramadan, không nên ăn hoặc uống trước mặt những người đang nhịn ăn như một dấu hiệu của sự tôn trọng, mặc dù điều này có thể khác nhau giữa các cộng đồng

Những điều nên và không nên làm

- Hãy tôn trọng các di tích, địa điểm khảo cổ là di sản của nhân loại, đừng chạm vào, xâm phạm hoặc ngồi lên các di tích.
- Ăn mặc kín đáo. Đây là một trong những quy tắc quan trọng nhất, đặc biệt là đối với phụ nữ. Hãy mặc trang phục che kín vai và đầu gối. Điều này áp dụng cho cả nam và nữ, nhưng đặc biệt quan trọng đối với phụ nữ khi đến thăm các địa điểm tôn giáo như nhà thờ hoặc thánh đường Hồi giáo hoặc các vùng nông thôn bảo thủ hơn. Đó là một dấu hiệu của sự tôn trọng và sẽ giúp bạn hòa nhập dễ dàng hơn.
- Học một vài câu tiếng Ả Rập. Mặc dù nhiều người ở các khu du lịch nói được một ít tiếng Anh, nhưng việc học một vài câu tiếng Ả Rập cơ bản như "Shukran" (cảm ơn) và "As-salaam alaykum" (xin chào) sẽ được người dân địa phương đánh giá cao và có thể giúp bạn giao tiếp tốt hơn.
- Hãy uống nhiều nước, nhớ uống nhiều nước và thoa kem chống nắng.
- Hãy mang theo và sử dụng tiền Ai Cập. Hãy chuẩn bị cho "baksheesh". Tiền boa là một phần ăn sâu vào văn hóa Ai Cập, được gọi là baksheesh. Tiền boa được yêu cầu cho tất cả các loại dịch vụ, từ nhân viên khách sạn và hướng dẫn viên du lịch đến nhân viên phục vụ phòng tắm và những người giúp việc vặt. Hãy mang theo một ít tiền giấy và tiền xu bằng Ai Cập nhỏ để làm việc này.
- Các khách sạn và cửa hàng lớn ở các khu du lịch thường chấp nhận thẻ tín dụng và ngoại tệ, nhưng các nhà hàng và cửa hàng nhỏ hơn thì không, đặc biệt là khi bạn đi sâu vào sa mạc và ra khỏi khu du lịch. Những người bán hàng ở chợ Souk sẽ yêu cầu tiền mặt.
- Hãy mua quà lưu niệm: một trong những niềm vui khi đi nghỉ ở một đất nước hấp dẫn như Ai Cập là sự đa dạng của các món quà lưu niệm bạn có thể mua về làm kỷ niệm cho chuyến đi. Những khu chợ Souk xinh đẹp và vô số đồ thủ công mỹ nghệ Ai Cập phản ánh văn hóa của các điểm đến khác nhau dọc sông Nile, chẳng hạn như thảm thủy tinh thổi, nước hoa, thạch cao, đồ đan rổ, hàng dệt may và đồ trang sức. Tuy nhiên, đừng cố gắng mang theo bất kỳ đồ cổ nào.

- Hãy xin phép trước khi chụp ảnh người khác. Luôn tôn trọng và hỏi ý kiến người dân địa phương trước khi chụp ảnh họ. Một số người có thể không muốn bị chụp ảnh, đặc biệt là phụ nữ, và việc chụp ảnh mà không có sự đồng ý bị coi là bất lịch sự.
- Không uống nước máy. Nước máy ở Ai Cập không an toàn cho khách du lịch. Hãy dùng nước đóng chai, loại nước có sẵn rộng rãi, ngay cả khi dùng để đánh răng.
- Không thể hiện tình cảm nơi công cộng (PDA). Hôn và ôm nơi công cộng thường bị lên án. Việc nắm tay nhau phổ biến hơn, đặc biệt là đối với các cặp đôi đã kết hôn, nhưng tốt nhất nên hạn chế tối đa việc thể hiện tình cảm nơi công cộng để tránh sự chú ý không mong muốn.
- Đừng bắt cấn với tay trái của bạn. Vì tay trái gắn liền với các hoạt động "không sạch sẽ", hãy tránh dùng tay trái để ăn, bắt tay hoặc trao đổi đồ vật.
- Không được xúc phạm các địa điểm tôn giáo hoặc phong tục. Khi vào nhà thờ Hồi giáo, hãy nhớ cởi giày. Phụ nữ cũng nên che đầu bằng khăn. Nói chuyện nhỏ nhẹ và cẩn thận nếu có người đang cầu nguyện.
- Không chụp ảnh quân nhân hoặc cảnh sát/cơ sở. Điều này bị nghiêm cấm và có thể dẫn đến hậu quả nghiêm trọng. Hãy chú ý đến môi trường xung quanh và tránh chụp ảnh bất kỳ tòa nhà chính phủ hoặc quân sự nào.
- Không nhận quà tặng không mong muốn. Một số người bán hàng hoặc người dân địa phương có thể tặng bạn một món quà "miễn phí", rồi sau đó lại đòi tiền. Hãy lịch sự nhưng kiên quyết từ chối những lời đề nghị này.

Khuyến cáo khi đi kinh doanh và du lịch

Người nước ngoài có kế hoạch du lịch đến Ai Cập nên thường xuyên theo dõi Khuyến cáo du lịch của Bộ Ngoại giao về Ai Cập. Công dân nước ngoài phải tuân thủ luật pháp và quy định của Ai Cập, đôi khi khác biệt đáng kể so với luật pháp của nước mình và có thể không bảo vệ được cá nhân. Hình phạt cho hành vi vi phạm luật pháp có thể nghiêm khắc hơn so với hình phạt nước mình đối với những hành vi vi phạm tương tự. Những người vi phạm luật pháp Ai Cập, ngay cả khi không cố ý, có thể bị trục xuất, bắt giữ hoặc bỏ tù.

Có những hình phạt nghiêm khắc đối với hành vi tàng trữ và sử dụng ma túy và buôn bán ma túy bất hợp pháp. Du khách nên biết về luật pháp và hình phạt nghiêm ngặt của Ai Cập đối với những hành vi có thể không phải là bất hợp pháp hoặc được coi là hành vi vi phạm nhỏ ở quê hương mình.

Cơ quan hải quan Ai Cập thực thi các quy định nghiêm ngặt liên quan đến việc tạm thời nhập khẩu và xuất khẩu các mặt hàng như vũ khí, ma túy bất hợp pháp, một số tài liệu tôn giáo và tài liệu khiêu dâm. Định nghĩa "vũ khí" của cơ quan hải quan Ai Cập bao gồm và ngoài súng, còn bao gồm nhiều mặt hàng không nhất thiết được coi là vũ khí chẳng hạn như dao lặn, dao nhà bếp, còng tay và vỏ đạn đã sử dụng. Việc mang theo bất kỳ mặt hàng nào trong số những mặt hàng này mà không được phép có thể dẫn đến việc bắt giữ ngay lập tức. Tất cả các hành lý được quản lý đều phải được kiểm tra.

Yêu cầu về thị thực

Hiện tại, công dân Việt Nam bắt buộc phải có visa để nhập cảnh vào Ai Cập, bất kể mục đích là du lịch, công tác hay thăm thân. Dưới đây là những thông tin chi tiết về thủ tục và kinh nghiệm xin visa Ai Cập cho công dân Việt Nam:

Các loại visa và nơi nộp hồ sơ

- Visa dán tại Đại sứ quán: Đây là cách phổ biến và bắt buộc đối với công dân Việt Nam. Bạn sẽ phải nộp hồ sơ trực tiếp tại Đại sứ quán Ai Cập tại Hà Nội.
- e-Visa và Visa on arrival (visa tại cửa khẩu): Công dân Việt Nam hiện KHÔNG đủ điều kiện để xin e-Visa hoặc Visa on arrival. Bạn phải có visa được cấp trước khi khởi hành.
- Đi theo tour trọn gói: Nhiều công ty du lịch sẽ hỗ trợ trọn gói thủ tục xin visa cho bạn, giúp tiết kiệm thời gian và tăng tỷ lệ được cấp.

Hồ sơ cần chuẩn bị: Hồ sơ xin visa Ai Cập cần được chuẩn bị đầy đủ và chính xác. Các giấy tờ bằng tiếng Việt cần được dịch sang tiếng Anh hoặc tiếng Pháp và có công chứng.

- Hộ chiếu gốc còn hiệu lực ít nhất 6 tháng kể từ ngày kết thúc chuyến đi và còn ít nhất 2 trang trống.

- 02 ảnh 4x6 cm nền trắng, chụp rõ mặt, không đeo kính.
- Tờ khai xin visa Ai Cập (theo mẫu của Đại sứ quán).
- Căn cước công dân (bản sao công chứng).
- Sổ hộ khẩu hoặc CT07 (bản sao công chứng).
- Giấy khai sinh của con (nếu đi cùng con).
- Giấy đăng ký kết hôn (nếu đã kết hôn).

Giấy tờ chứng minh công việc:

- Nếu là nhân viên: Hợp đồng lao động/giấy bổ nhiệm chức vụ, đơn xin nghỉ phép có xác nhận của công ty, sao kê tài khoản nhận lương 6 tháng gần nhất.
- Nếu là chủ doanh nghiệp: Giấy phép đăng ký kinh doanh, biên lai thuế GTGT 6 tháng gần nhất.
- Nếu là học sinh/sinh viên: Thẻ học sinh/sinh viên, đơn xin nghỉ phép có xác nhận của nhà trường.
- Nếu đã nghỉ hưu: Quyết định nghỉ hưu, sổ lương hưu, sao kê lương hưu 6 tháng gần nhất.

Giấy tờ chứng minh tài chính:

- Sao kê tài khoản ngân hàng trong 6 tháng gần nhất.
- Sổ tiết kiệm.
- Các giấy tờ chứng minh tài sản khác (nhà đất, xe hơi, chứng khoán...).

Giấy tờ chứng minh lịch trình chuyến đi:

- Booking vé máy bay khứ hồi.
- Xác nhận đặt phòng khách sạn.
- Lịch trình tham quan chi tiết.

Địa điểm và thời gian nộp hồ sơ

Địa chỉ: Đại sứ quán Ai Cập tại Hà Nội, số 63 Tô Ngọc Vân, Quảng An, Tây Hồ, Hà Nội. Điện thoại: (84-04)-38294999

Thời gian nhận hồ sơ: 9h00 - 12h00 từ thứ Hai đến thứ Sáu (trừ ngày lễ, Tết).

Thời gian xét duyệt: Khoảng 10 ngày làm việc hoặc lâu hơn nếu cần bổ sung giấy tờ hoặc phỏng vấn.

Lệ phí visa: Lệ phí visa có thể thay đổi, bạn nên kiểm tra lại thông tin mới nhất tại thời điểm nộp hồ sơ.

Lưu ý quan trọng:

- Đại sứ quán có thể yêu cầu phỏng vấn trực tiếp, vì vậy bạn cần chuẩn bị tinh thần và trả lời tự tin, trung thực.
- Nên có lịch sử du lịch tốt, đặc biệt là các nước trong khu vực Đông Nam Á, để tăng khả năng thành công khi xin visa.
- Hồ sơ cần được chuẩn bị đầy đủ bản gốc và bản sao công chứng để nhân viên lãnh sự đối chiếu.
- Nếu đi theo tour trọn gói, bạn sẽ được các công ty du lịch hướng dẫn chi tiết và hỗ trợ làm thủ tục từ A-Z.

Tiền tệ, thanh toán.

Đơn vị tiền tệ của Ai Cập là Egyptian Pound (EGP), tỷ giá thay đổi theo thời gian.

Tiền mặt (Đồng Bảng Ai Cập - EGP) là phương thức thanh toán chủ yếu và được tin cậy nhất cho phần lớn các giao dịch bán lẻ trên cả nước.

Tuy nhiên, lĩnh vực thanh toán điện tử đã phát triển hơn gấp 5 lần kể từ năm 2017, với 177 công ty cung cấp dịch vụ thanh toán điện tử và tài chính.

Các mạng lưới thanh toán hóa đơn lớn như Fawry rất phổ biến, cho phép người dân thanh toán hơn 250 dịch vụ điện tử tại các ki-ốt và cửa hàng bán lẻ.

Ví dụ động như Vodafone Cash và InstaPay (được Ngân hàng Trung ương hỗ trợ) cũng đang phát triển nhanh chóng cho các giao dịch chuyển tiền ngang hàng và thanh toán hóa đơn.

Sử dụng máy ATM tại Ai Cập:

- Máy ATM có sẵn nhiều ở các thành phố lớn như Cairo và Alexandria, thường được tìm thấy tại các ngân hàng, trung tâm mua sắm và sân bay lớn. Ở các thị trấn nhỏ hơn hoặc khu vực nông thôn, chúng có thể khó tìm hơn.

◦ Các máy ATM thường chấp nhận thẻ ghi nợ và thẻ tín dụng Visa và Mastercard. Thẻ American Express và Discover thường không được chấp nhận.

◦ Phí rút tiền ATM: Một số máy ATM ở Ai Cập có thể tính phí, thường tối đa khoảng 5 EGP. Tuy nhiên, có thể tìm thấy các máy ATM miễn phí tại một số ngân hàng lớn như National Bank of Egypt (NBE) và Bank Misr.

◦ Hạn mức rút tiền: Hạn mức rút tiền tại các máy ATM Ai Cập thường dao động từ 2000 đến 3000 EGP cho mỗi giao dịch, mặc dù một nguồn khác đề cập từ 3000 đến 4000 EGP. Ngân hàng của bạn ở quốc gia sở tại cũng có thể có hạn mức rút tiền hàng ngày/tuần/tháng riêng.

◦ Mẹo sử dụng ATM:

▪ Luôn chọn rút tiền bằng đơn vị tiền tệ địa phương (EGP) để tránh phí chuyển đổi ngoại tệ động (DCC) và nhận được tỷ giá tốt hơn.

▪ Thông báo cho ngân hàng của bạn trước khi đi du lịch để tránh bị chặn thẻ.

▪ Tránh các máy ATM tại sân bay vì có xu hướng tính phí cao.

▪ Sử dụng thẻ ghi nợ không phí quốc tế như Wise card, Chase UK, Revolut, Monzo, hoặc Starling để tiết kiệm chi phí.

Văn hóa tiền boa (Baksheesh):

◦ Tiền boa, hay còn gọi là "baksheesh", là một phần không thể thiếu trong văn hóa Ai Cập và thường được mong đợi, đặc biệt trong ngành dịch vụ và du lịch.

◦ Đây không chỉ là tiền thưởng mà còn là cách thể hiện sự cảm kích và là một phần thu nhập quan trọng của người lao động.

◦ Mức tiền boa được đề xuất thay đổi tùy theo dịch vụ, ví dụ: 10-15% tổng hóa đơn tại nhà hàng, 50-100 EGP cho phục vụ quán cà phê bình dân, 50-100 EGP cho người khuân vác hành lý, và 5-20 USD cho hướng dẫn viên du lịch toàn thời gian.

◦ Luôn boa bằng tiền EGP vì tiền xu ngoại tệ thường không thể đổi hoặc ít có giá trị đối với người nhận.

◦ Tránh boia quá ít hoặc quá nhiều: Boia quá ít có thể bị coi là thiếu tôn trọng, trong khi boia quá nhiều có thể gây ra những hậu quả không mong muốn như làm tăng kỳ vọng, tạo ra sự bất bình đẳng và khuyến khích các hành vi lợi dụng.

Lời khuyên tổng thể về quản lý tiền:

- Mang theo nhiều thẻ (ghi nợ và/hoặc tín dụng) để dự phòng.
- Luôn mang theo một ít tiền mặt với các mệnh giá nhỏ (10, 20, 50 EGP) để thuận tiện cho việc boia và các giao dịch nhỏ.
- Cảnh giác với những người bán hàng tính tiền bằng ngoại tệ với tỷ giá cao.
- Sử dụng thẻ an toàn tại các khách sạn, nhà hàng sang trọng và các điểm du lịch lớn, nhưng vẫn cần tiền mặt cho các cửa hàng nhỏ, chợ, taxi và dịch vụ công cộng

Giờ giấc làm việc; Giờ địa phương và ngày lễ.

Khi kinh doanh tại Ai Cập, việc nắm rõ giờ làm việc tiêu chuẩn và múi giờ địa phương sẽ rất hữu ích. Điều này có thể giúp bạn lên kế hoạch cho hành trình của mình, đặc biệt là khi lên lịch họp, ký hợp đồng hay thăm nhà máy, công ty.

Múi giờ: Giờ chuẩn Ai Cập (EET) là UTC+2.

Giờ tiết kiệm ánh sáng ban ngày (DST): Ai Cập áp dụng Giờ tiết kiệm ánh sáng ban ngày, còn được gọi là Giờ mùa hè Đông Âu (EEST). EEST là UTC+3, thường kéo dài từ thứ Sáu cuối cùng của tháng Tư đến thứ Năm cuối cùng của tháng Mười.

Giờ làm việc: Giờ làm việc ở Ai Cập có thể thay đổi tùy thuộc vào việc bạn làm việc tại khu vực công hay tư, và tất nhiên, trong tháng lễ Ramadan.

Tuần làm việc tiêu chuẩn: Tuần làm việc tiêu chuẩn ở Ai Cập là từ Chủ nhật đến thứ Năm. Cuối tuần là thứ Sáu và thứ Bảy. Điều này khác với thời gian cuối tuần từ thứ Bảy đến Chủ nhật phổ biến ở nhiều nước phương Tây.

Giờ làm việc chung:

Khu vực tư nhân: Hầu hết các doanh nghiệp tư nhân hoạt động từ 9:00 sáng đến 5:00 chiều hoặc các giờ tương tự, với tổng thời gian làm việc lên đến 48 giờ mỗi tuần.

Văn phòng Chính phủ: Văn phòng Chính phủ thường có giờ làm việc ngắn hơn, thường từ 9:00 sáng đến 3:00 chiều.

Các Điểm tham quan và Cửa hàng Du lịch:

Các Di tích Lịch sử và Bảo tàng: Nhiều điểm tham quan lớn, chẳng hạn như Kim tự tháp, mở cửa đón khách từ 9:00 sáng đến 5:00 chiều. Một số có thể mở cửa muộn hơn vào buổi tối, đặc biệt là vào mùa hè.

Chợ và Chợ: Chợ địa phương, hay còn gọi là chợ, thường mở cửa vào cuối buổi sáng và có thể mở cửa đến tận tối, đặc biệt là ở các khu du lịch.

Ngân hàng: Các ngân hàng ở Ai Cập thường hoạt động từ 8:30 sáng đến 2:00 chiều, từ Chủ nhật đến Thứ năm.

Tháng Ramadan: Trong tháng Ramadan, nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp có lực lượng lao động chủ yếu là người Hồi giáo, sẽ giảm giờ làm việc để phù hợp với việc ăn chay. Đây cũng là thời điểm nhiều cơ quan và dịch vụ công cộng có thể đóng cửa sớm hơn bình thường.

Ngày lễ

Ai Cập có nhiều ngày lễ quốc gia và tôn giáo. Ngày lễ Hồi giáo như Eid al-Fitr và Eid al-Adha được tính theo lịch âm, vì vậy chúng thay đổi hàng năm. Bạn nên kiểm tra ngày lễ trong thời gian đi du lịch, vì các doanh nghiệp, ngân hàng và một số địa điểm du lịch có thể đóng cửa hoặc giảm giờ mở cửa..

Ẩm thực

Ẩm thực Ai Cập là sự pha trộn phong phú và đa dạng giữa hương vị Trung Đông và Bắc Phi, chịu ảnh hưởng sâu sắc từ di sản nông nghiệp phong phú của đất nước dọc theo sông Nile. Các món ăn ở đây chủ yếu sử dụng các loại đậu, rau củ và ngũ cốc, biến Ai Cập thành một thiên đường cho những người ăn chay. Tuy nhiên, cũng có rất nhiều món thịt, đặc biệt là thịt cừu, thịt bò và thịt gia cầm.

Các món ăn chính và truyền thống

Koshari: Được coi là món ăn quốc hồn của Ai Cập, đây là một món chay thịnh soạn và giàu carb. Nó là sự kết hợp giữa cơm, mì ống và đậu lăng, phủ lên trên một lớp sốt cà chua cay, đậu gà và hành tây chiên giòn. Đây là một món ăn đường phố bạn nhất định phải thử.

Ful Medames: Là một món ăn sáng truyền thống, ful là món ăn thịnh soạn từ đậu fava nấu chậm, nghiền nát và nêm nếm với dầu ô liu, tỏi và nước chanh. Món này thường được ăn kèm với bánh mì (eish baladi) và có thể dùng vào bất cứ lúc nào trong ngày.

Mahshi: Thuật ngữ này có nghĩa là "nhồi". Đây là một món ăn truyền thống với các loại rau củ như ớt chuông, bí ngòi, cà tím hoặc lá nho được nhồi đầy hỗn hợp cơm trộn thảo mộc, sau đó hầm nhừ trong sốt cà chua.

Fattah: Một món ăn thường được dùng trong các dịp lễ. Fattah là một món ăn nhiều lớp gồm bánh mì nướng, cơm, sốt tỏi cà chua và thịt (thường là thịt cừu hoặc thịt bò). Đây là một món ăn đậm đà và đầy hương vị.

Kebab và Kofta: Món ăn yêu thích của những người thích thịt. Kebab là những miếng thịt (cừu hoặc bò) nướng trên xiên, trong khi kofta là thịt băm (bò hoặc cừu) được tẩm gia vị, nặn thành hình xúc xích và nướng trên xiên. Cả hai món đều được ăn kèm với bánh mì dẹt và salad.

Hawawshi: Một món ăn đường phố thơm ngon và no bụng. Hawawshi là một món ăn truyền thống của Ai Cập gồm bánh mì nhồi với thịt băm tẩm gia vị và rau củ, sau đó nướng cho đến khi giòn.

Eish Baladi: Đây là loại bánh mì dẹt truyền thống của Ai Cập, tên của nó có nghĩa là "sự sống" trong tiếng Ả Rập, thể hiện tầm quan trọng của nó. Bánh mì này được dùng để chấm các loại sốt và ăn kèm với nhiều món ăn khác nhau.

Umm Ali: Món này còn được gọi là "Mẹ của Ali", là một món tráng miệng truyền thống tương tự bánh pudding bánh mì. Nó được làm từ các lớp bánh ngàn lớp ngâm trong sữa nóng, đường và kem, sau đó phủ lên trên các loại hạt, dừa nạo và nho khô.

Lưu ý:

- Dùng tăm ở nơi công cộng được coi là hành vi xấu.
- Xi mũi hoặc hắng giọng trên bàn ăn cũng được coi là cách cư xử kém.
- Ăn uống trên phương tiện giao thông công cộng được coi là thiếu văn hóa. Tuy nhiên, việc ăn uống trên đường phố công cộng được hầu hết mọi người chấp nhận.

- Dùng tay phải khi ăn: Trong văn hóa Hồi giáo, tay trái được xem là không sạch sẽ. Do đó, bạn nên luôn sử dụng tay phải khi ăn, nhận hoặc đưa thức ăn, và khi bắt tay. Điều này đặc biệt quan trọng nếu bạn được mời ăn tại nhà một người Ai Cập.
- Ăn bằng bánh mì: Bánh mì dẹt (eish baladi) là một phần không thể thiếu trong mỗi bữa ăn. Người Ai Cập thường dùng bánh mì để lấy thức ăn, sốt hoặc các món chấm thay cho thìa hay đĩa. Bạn hãy làm quen với thói quen này, vừa tiện lợi vừa thể hiện sự hòa nhập.
- Thử các món ăn địa phương: Đừng ngần ngại thử Koshari, Ful Medames, hoặc Ta'ameya. Đây là những món ăn truyền thống, vừa ngon, rẻ lại rất đặc trưng. Dù các nhà hàng quốc tế có ở khắp nơi, nhưng ẩm thực địa phương mới là linh hồn của Ai Cập.
- Chấp nhận lời mời ăn uống: Nếu bạn được một người dân địa phương mời uống trà hay ăn một món gì đó, hãy cố gắng chấp nhận. Đó là một cách thể hiện sự hiếu khách và mong muốn kết bạn của họ.
- Không ăn thịt lợn, dùng thức uống có cồn: Do Ai Cập là một quốc gia Hồi giáo, việc ăn thịt lợn không phổ biến và bạn sẽ rất khó tìm thấy các món ăn từ thịt lợn. Thức uống có cồn cũng bị cấm tuyệt đối. Sẽ có một vài khu vực dành riêng phục vụ người nước ngoài, nhưng bạn phải cung cấp Hộ chiếu để chứng minh và giá cả thường rất đắt.
- Không từ chối đồ ăn một cách thẳng thừng: Nếu được mời ăn và bạn không muốn, hãy từ chối một cách lịch sự, ví dụ như nói bạn đã no rồi. Từ chối một cách thô lỗ có thể bị coi là thiếu tôn trọng.
- Không uống nước máy: Nước máy ở Ai Cập không an toàn. Hãy luôn sử dụng nước đóng chai, ngay cả khi đánh răng, để tránh các vấn đề về tiêu hóa.
- Không nên kén ăn quá mức: Người Ai Cập có thể cảm thấy khó hiểu nếu bạn quá kén chọn trong việc ăn uống. Hãy cởi mở để khám phá những món ăn mới.

An ninh

Nhìn chung, Ai Cập là một quốc gia an toàn đối với người nước ngoài, đặc biệt là tại các khu vực du lịch chính như Cairo, Luxor, Aswan và các khu nghỉ dưỡng bên bờ Biển Đỏ. Chính phủ Ai Cập đã đầu tư rất nhiều vào việc tăng cường an ninh tại các địa điểm này để bảo vệ ngành du lịch, một trong những nguồn thu nhập chính của đất nước.

Dưới đây là một số lưu ý quan trọng về tình hình an ninh và các biện pháp bạn nên thực hiện:

Tình hình an ninh tổng quát

Khu vực an toàn: Các khu du lịch trọng điểm, bao gồm các di tích cổ kính, bảo tàng và các khu nghỉ dưỡng, thường được bảo vệ chặt chẽ bởi cảnh sát du lịch và các lực lượng an ninh. Các trạm kiểm soát (checkpoint) trên đường đi là điều bình thường và cần thiết để đảm bảo an toàn.

Khu vực cần tránh: Một số khu vực, đặc biệt là khu vực biên giới với Libya và Sudan, cũng như khu vực phía Bắc Bán đảo Sinai (trừ các khu nghỉ dưỡng phía Nam như Sharm El Sheikh), được khuyến cáo tránh đi do rủi ro an ninh cao. Tuy nhiên, các tuyến đường du lịch thông thường không đi qua những khu vực này.

Tình hình chính trị: Dù tình hình chính trị đã ổn định hơn, vẫn nên cập nhật thông tin trước khi đi và tránh tham gia vào các cuộc biểu tình hoặc tụ tập đông người.

Lưu ý an toàn cho du khách

- Cảnh giác với trộm cắp vặt: Giống như bất kỳ thành phố lớn nào, bạn nên cẩn thận với trộm cắp vặt, đặc biệt tại các khu chợ đông đúc như Khan El Khalili ở Cairo. Hãy giữ chặt tư trang, ví tiền và điện thoại.

- Cẩn trọng khi đi taxi: Chỉ nên sử dụng các hãng taxi uy tín (như Uber hoặc Careem) hoặc các taxi có đồng hồ tính tiền để tránh bị "chặt chém" giá. Bạn cũng có thể hỏi giá trước khi lên xe.

- Trang phục: Ăn mặc kín đáo, đặc biệt là phụ nữ, là một cách để tránh gây sự chú ý không mong muốn và thể hiện sự tôn trọng văn hóa địa phương.

- Nước uống và thực phẩm: Luôn uống nước đóng chai và cẩn thận với đồ ăn đường phố. Chọn những hàng quán đông khách, có vẻ sạch sẽ để đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm.

- Chụp ảnh: Luôn xin phép trước khi chụp ảnh người dân địa phương. Tuyệt đối không chụp ảnh các công trình quân sự, cảnh sát hay nhân viên an ninh. Điều này có thể gây ra rắc rối nghiêm trọng.

- Lừa đảo: Hãy cảnh giác với những người tự nhận là hướng dẫn viên du lịch "miễn phí" hoặc muốn dẫn bạn đến các cửa hàng không rõ nguồn gốc. Hãy từ chối một cách lịch sự nhưng kiên quyết.

Các biện pháp bảo vệ cá nhân

- Giữ hộ chiếu an toàn: Giữ hộ chiếu và các giấy tờ quan trọng ở nơi an toàn trong khách sạn và chỉ mang theo bản sao khi đi tham quan.

- Thông báo cho người thân: Giữ liên lạc thường xuyên với gia đình hoặc bạn bè để họ biết bạn đang ở đâu.

- Lưu lại số điện thoại khẩn cấp: Lưu số điện thoại của Đại sứ quán Việt Nam tại Ai Cập và các số điện thoại khẩn cấp tại địa phương.

- Mua bảo hiểm du lịch: Bảo hiểm du lịch là một khoản đầu tư thông minh, giúp bạn được bảo vệ trong các trường hợp rủi ro về sức khỏe hoặc mất mát tài sản.

Viễn thông.

Việc sử dụng internet và điện thoại di động ở Ai Cập khá thuận tiện, đặc biệt là tại các khu vực du lịch. Mua một SIM data ngay khi đến nơi sẽ giúp bạn kết nối dễ dàng suốt cả chuyến đi.

Thị trường viễn thông Ai Cập có sự cạnh tranh của bốn nhà mạng chính. Mỗi nhà mạng đều cung cấp cả dịch vụ thoại và dữ liệu di động:

- Telecom Egypt (WE): Đây là công ty viễn thông nhà nước và là nhà cung cấp dịch vụ cố định lớn nhất. WE cũng tham gia mạnh vào thị trường di động và thường có các gói cước cạnh tranh.

- Vodafone Egypt: Chiếm thị phần lớn nhất và là một trong những nhà mạng phổ biến nhất đối với người dân địa phương và du khách.

- Orange Egypt: Cung cấp các dịch vụ di động và internet, với mạng lưới phủ sóng rộng khắp cả nước.

- Etisalat: Một nhà mạng đến từ UAE, cũng có sự hiện diện đáng kể tại Ai Cập.

Đối với khách nước ngoài, việc mua SIM card trả trước rất dễ dàng tại sân bay hoặc các cửa hàng chính hãng của các nhà mạng.

Tại sân bay: Đây là cách tiện lợi nhất. Ngay khi làm thủ tục nhập cảnh xong, bạn sẽ thấy các quầy của Vodafone, Orange hoặc Etisalat. Bạn chỉ cần xuất trình hộ chiếu để đăng ký mua SIM.

Tại cửa hàng: Bạn cũng có thể mua SIM tại các cửa hàng chính thức của các nhà mạng ở các thành phố lớn.

Lưu ý khi mua SIM: Hãy kiểm tra dung lượng data và thời hạn sử dụng của gói cước để phù hợp với nhu cầu của bạn. Internet di động rất cần thiết để sử dụng bản đồ, gọi xe và liên lạc.

Internet di động (4G): Mạng 4G đã được triển khai rộng rãi ở các thành phố lớn và khu du lịch. Tốc độ internet di động nhìn chung ổn định và đủ nhanh cho nhu cầu lướt web, sử dụng mạng xã hội và xem video.

Wi-Fi công cộng: Wi-Fi miễn phí có sẵn tại nhiều khách sạn, nhà hàng và quán cà phê. Tuy nhiên, tốc độ có thể không ổn định. Để đảm bảo kết nối liên tục, mua một SIM data là lựa chọn tốt nhất.

Tốc độ internet cố định: Tốc độ internet cố định tại Ai Cập đã được cải thiện đáng kể trong những năm gần đây nhờ vào các dự án nâng cấp hạ tầng, đặc biệt là tại các thành phố lớn.

Cũng như các quốc gia khác, điện thoại cố định đang dần biến mất tại Ai Cập vì ngày càng nhiều người tiêu dùng lựa chọn các dịch vụ di động. Mỗi công ty cung cấp một loạt các dịch vụ và gói cước khác nhau, và bạn nên so sánh các biểu giá và điều kiện một cách cẩn thận trước khi ký hợp đồng. Chuyển vùng quốc tế có sẵn nhưng phải được yêu cầu và có thể mất thêm phí. Đối với du khách thì nên sử dụng dịch vụ trả trước. Dịch vụ này thường có sẵn tại các cảng, ga tàu và sân bay lớn.

Một vài số điện thoại khẩn cấp tại Ai Cập :

- Cảnh sát: 122
- Cấp cứu: 123
- Cứu hỏa: 180

- Cảnh sát du lịch: 126 (Đây là đường dây chuyên biệt dành cho du khách và thường là số tốt nhất để gọi khi gặp các vấn đề như trộm cắp, lừa đảo hoặc các sự cố liên quan đến du lịch. Họ thường có nhân viên nói tiếng Anh.)

Lưu ý quan trọng

Gọi từ điện thoại di động: Các số trên là để gọi trong nội bộ Ai Cập. Chúng có thể không hoạt động nếu bạn đang sử dụng SIM card nước ngoài. Trong trường hợp đó, tốt hơn hết bạn nên gọi số khẩn cấp quốc tế 112, số này có thể sẽ chuyển cuộc gọi của bạn đến cảnh sát địa phương.

Rào cản ngôn ngữ: Các tổng đài viên trực những đường dây này không phải lúc nào cũng nói được tiếng Anh. Nếu bạn không biết tiếng Ả Rập, hãy nhờ một hướng dẫn viên địa phương, nhân viên khách sạn hoặc một người dân thân thiện giúp đỡ bạn gọi điện.

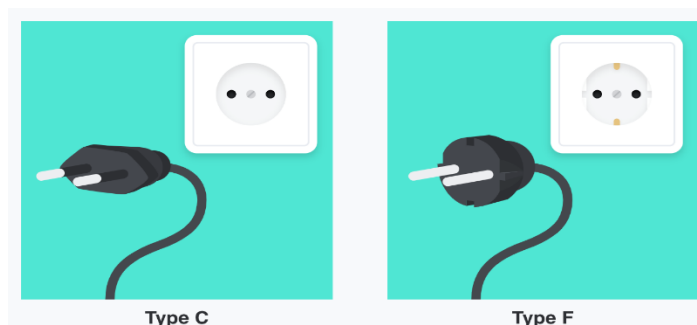
Đại sứ quán: Bạn cũng nên lưu lại số điện thoại của đại sứ quán hoặc lãnh sự quán của quốc gia mình tại Ai Cập. Họ có thể hỗ trợ bạn trong nhiều trường hợp, từ mất hộ chiếu đến các tình huống khẩn cấp nghiêm trọng hơn.

Hỗ trợ từ khách sạn: Trong trường hợp khẩn cấp, nhân viên khách sạn có thể là một nguồn hỗ trợ tuyệt vời. Họ có thể liên hệ với các cơ quan chức năng thích hợp và giúp bạn giao tiếp.

Điện sinh hoạt

Điện áp tiêu chuẩn ở Ai Cập là 220V với tần số 50 Hz. Mức này khác với tiêu chuẩn 110V được sử dụng ở Bắc Mỹ.

Loại phích cắm: Các loại phích cắm phổ biến nhất là Loại C và Loại F. Đây là các loại phích cắm tròn hai chấu được sử dụng rộng rãi trên khắp châu Âu. Bạn sẽ cần một bộ chuyển đổi phích cắm (travel adapter) để sử dụng các thiết bị điện tử của mình nếu quốc gia của bạn dùng loại phích cắm khác.



Lưu ý quan trọng: Nếu thiết bị của bạn không tương thích với điện áp 220V, bạn cũng sẽ cần một bộ chuyển đổi điện áp (voltage converter) để tránh làm hỏng chúng. Nhiều thiết bị hiện đại như điện thoại và máy tính xách tay là "điện áp kép" (110V-240V), vì vậy bạn chỉ cần một bộ chuyển đổi phích cắm. Hãy kiểm tra thông số kỹ thuật của thiết bị trước khi đi du lịch.

Mặc dù chính phủ đã đầu tư mạnh mẽ vào việc tăng công suất phát điện để đáp ứng nhu cầu, nhưng tình trạng mất điện vẫn có thể xảy ra, đặc biệt trong các mùa cao điểm như những tháng hè nóng bức. Do đó, bạn nên chuẩn bị sẵn sàng:

- Mang theo sạc dự phòng để sạc điện thoại và các thiết bị khác.
- Cân nhắc mang theo một chiếc đèn pin nhỏ hoặc đèn đeo đầu, đặc biệt nếu bạn dự định đến các khu vực hẻo lánh.
- Nhiều khách sạn và cơ sở hiện đại có máy phát điện dự phòng, nhưng vẫn nên cẩn thận.

Mạng lưới giao thông

Ai Cập, với vị trí địa lý chiến lược nối liền Châu Phi, Châu Á và Châu Âu, có một lịch sử phong phú về phát triển giao thông vận tải, từ các tuyến đường thủy cổ đại đến các dự án cơ sở hạ tầng hiện đại. Ngành giao thông vận tải đóng vai trò cốt yếu trong việc định hình năng lực kinh tế, tiềm năng thương mại, và sự phát triển bền vững của đất nước. Bộ Giao thông vận tải và các cơ quan chính phủ khác chịu trách nhiệm về giao thông đường biển, đường sông, đường bộ và đường hàng không tại Ai Cập.

Kênh đào Suez, hoàn thành vào năm 1869, là một cột mốc quan trọng, kết nối Địa Trung Hải với Biển Đỏ, biến đổi các tuyến đường thương mại toàn cầu và định vị Ai Cập là một trung tâm quan trọng cho vận tải biển quốc tế. Giai đoạn thuộc địa của Anh chứng kiến đầu tư lớn vào đường sắt và hiện đại hóa cảng biển để phục vụ lợi ích thuộc địa, tạo nên móng cho hệ thống giao thông hiện đại.

Sau độc lập vào năm 1952, Ai Cập đã quốc hữu hóa và đầu tư đáng kể vào cơ sở hạ tầng giao thông, mở rộng mạng lưới đường bộ và cải thiện dịch vụ đường sắt để tăng cường kết nối trong nước và thúc đẩy phát triển khu vực.

Ai Cập ngày nay tự hào có một mạng lưới giao thông đa dạng bao gồm đường bộ, đường sắt, đường thủy và đường hàng không, mỗi loại đóng vai trò riêng trong việc hỗ trợ nền kinh tế quốc gia.

- Hệ thống đường bộ: Ai Cập đã mở rộng và hiện đại hóa đáng kể mạng lưới đường bộ của mình thông qua Dự án Đường quốc gia (National Roads Project), bắt đầu vào năm 2014 với mục tiêu xây dựng 7.000 km đường mới. Tính đến năm 2024, 6.300 km đã được hoàn thành, nâng tổng chiều dài đường chính lên 30.500 km. Những cải tiến này đã giúp nâng cao chỉ số chất lượng đường bộ của Ai Cập từ vị trí 118 lên 18 trên thế giới. Các đường cao tốc lớn bao gồm đường sa mạc Cairo-Alexandria, đường ven biển quốc tế, đường Geish, đường vành đai Cairo và đường vành đai khu vực. Tuy nhiên, việc thực thi các quy định giao thông còn yếu kém, dẫn đến tỷ lệ tử vong do tai nạn giao thông cao.

- Đường sắt Hệ thống đường sắt của Ai Cập là hệ thống lâu đời nhất ở Châu Phi và Trung Đông, với tuyến đầu tiên được mở vào năm 1854. Mạng lưới này dài khoảng 5.085 km, vận chuyển khoảng 800 triệu hành khách và 12 triệu tấn hàng hóa hàng năm. Ai Cập đang triển khai một dự án đường sắt cao tốc điện khí hóa trị giá 4,5 tỷ USD (hay còn gọi là dự án "Habi" hoặc "Tuyến xanh" hoặc "Kênh đào Suez trên đường ray"), kết nối Ain Sokhna, Mersa Matruh và Alexandria, cũng như mở rộng đến biên giới phía tây. Dự án này bao gồm việc mở rộng hai tuyến bổ sung nối Greater Cairo với Aswan, và Luxor với Hurghada và Safaga. Tuyến đầu tiên dự kiến sẽ đi vào hoạt động vào năm 2026 và toàn bộ mạng lưới sẽ hoàn thành trong vài năm. Dự án đường sắt cao tốc được kỳ vọng sẽ tạo ra hơn 15.000 việc làm trong giai đoạn xây dựng và 2.000 việc làm cố định, cũng như thu hút đầu tư trong và ngoài nước.

- Tàu điện ngầm Cairo (Cairo Metro) Tàu điện ngầm Cairo là hệ thống tàu điện ngầm đầy đủ chức năng đầu tiên ở Châu Phi và Trung Đông, bắt đầu hoạt động vào năm 1987. Hiện tại, nó có 3 tuyến đang hoạt động với tổng chiều dài 106,8 km và 84 nhà ga. Hệ thống này vận chuyển khoảng 2,2 triệu hành khách mỗi ngày (năm 2023). Các tuyến đang hoạt động:

- Tuyến 1 (Xanh dương): Tuyến lâu đời nhất, dài 44 km với 35 nhà ga, khai trương năm 1987.

- Tuyến 2 (Đỏ): Dài 21,6 km với 20 nhà ga, mở cửa năm 1996, bao gồm đường hầm đầu tiên dưới sông Nile.

- Tuyến 3 (Xanh lá cây): Tuyến mới nhất, có đoạn đầu tiên mở cửa năm 2012, dự kiến sẽ dài khoảng 50 km và sẽ được mở rộng đến Sân bay Quốc tế Cairo.

Hoạt động: Tàu điện ngầm Cairo hoạt động từ 05:00 đến 01:00 (trừ tháng Ramadan kéo dài đến 02:00). Giá vé dựa trên số điểm dừng, từ 5 EGP cho 9 điểm dừng đến 10 EGP cho hơn 16 điểm dừng (tính đến tháng 7 năm 2020). Kể từ năm 1989, hai toa giữa (toa thứ 4 và 5) được dành riêng cho phụ nữ, nhằm bảo vệ phụ nữ khỏi quấy rối tình dục. Kế hoạch mở rộng: Có nhiều tuyến đang được đề xuất, bao gồm Tuyến 4 (dự kiến hoàn thành năm 2028), Tuyến 5 (nối các tuyến 1-4 ở phía bắc Cairo), và Tuyến 6 (tuyến bắc-nam). Một hệ thống tàu điện ngầm Alexandria cũng đang được phát triển.

- Đường thủy Sông Nile và các kênh đào chính tạo thành một mạng lưới đường thủy có thể điều hướng dài 3.500 km, quan trọng cho giao thông địa phương. Kênh đào Suez là một hành lang hàng hải quan trọng, tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại toàn cầu, đã trải qua nhiều lần mở rộng để tăng năng lực. Các cảng thương mại lớn bao gồm Alexandria, Port Said, Damietta trên Địa Trung Hải và Suez và Safaga trên Biển Đỏ.

- Sân bay và Vận tải hàng không Ai Cập có 72 sân bay với đường băng lát nhựa. Egypt Air cung cấp dịch vụ hàng không nội địa đến các điểm du lịch lớn từ trung tâm Cairo của mình. Ngành vận tải hàng không đóng góp đáng kể cho nền kinh tế Ai Cập, tạo ra 3,5 tỷ USD sản lượng kinh tế trực tiếp và 56.100 việc làm. Tổng tác động kinh tế, bao gồm chuỗi cung ứng rộng hơn và du lịch, lên tới 21,1 tỷ USD GDP và 1,4 triệu việc làm. Năm 2023, 338.600 tấn hàng hóa hàng không đã được vận chuyển qua các sân bay ở Ai Cập.

- Monorail: Ai Cập đang xây dựng một hệ thống Monorail hai tuyến ở khu vực Greater Cairo. Sau khi hoàn thành, đây dự kiến sẽ là hệ thống Monorail không người lái dài nhất thế giới. Tuyến đầu tiên sẽ chạy 54 km từ phía đông Cairo đến thủ đô hành chính mới, và tuyến thứ hai dài 42 km sẽ nối Thành phố 6 tháng 10 với Giza.

- Xe buýt (Liên tỉnh và Quốc tế): Xe buýt là một cách thuận tiện và giá cả phải chăng để khám phá Ai Cập, kết nối các thành phố sầm uất, các địa danh cổ kính và cả những khu vực xa xôi. Hầu hết các xe buýt liên tỉnh đều hiện đại, có điều hòa không khí, ghế ngồi

thoải mái và đôi khi có cả lựa chọn giải trí. Các tuyến đường phổ biến: Luxor đến Hurghada, Cairo đến Luxor, Cairo đến Aswan, và Sharm El Sheikh đến Alexandria.

Xe buýt xuyên đêm là lựa chọn thiết thực cho những quãng đường dài, ví dụ giữa Cairo và Luxor, giúp tiết kiệm chi phí chỗ ở. Xe buýt quốc tế kết nối Ai Cập với các nước láng giềng như Jordan, Sudan và Israel. Các nhà ga chính: Cairo Gateway, Alexandria, Luxor, Aswan, Hurghada và Sharm El Sheikh. **Các công ty xe buýt:** Go Bus, Blue Bus, East Delta Travel và SuperJet. Vé có thể mua trực tuyến, tại nhà ga hoặc qua đại lý du lịch, với ứng dụng GetBy giúp đơn giản hóa việc tìm kiếm và đặt vé. Giá vé có thể dao động từ 10 EGP cho các tuyến ngắn đến 500 EGP hoặc hơn cho các tuyến đường dài cao cấp.

- Giao thông công cộng đô thị: Ngoài xe buýt liên tỉnh, giao thông công cộng ở Ai Cập còn bao gồm xe buýt địa phương và xe buýt nhỏ ở các thành phố như Cairo, Alexandria và Luxor. Chúng là một phương tiện di chuyển giá cả phải chăng nhưng có thể đông đúc và kém tiện nghi hơn xe buýt liên tỉnh. Các ứng dụng gọi xe như Uber và Careem cũng có sẵn cho những quãng đường ngắn trong thành phố

Chăm sóc sức khỏe/Cơ sở y tế

Hệ thống y tế Ai Cập là sự pha trộn giữa khu vực công lập và tư nhân. Mặc dù hệ thống công lập được nhà nước trợ cấp và cung cấp dịch vụ với chi phí thấp, nó thường gặp phải tình trạng quá tải, thiếu thốn trang thiết bị và chất lượng dịch vụ không đồng đều.

Ngược lại, hệ thống y tế tư nhân, đặc biệt tại các thành phố lớn như Cairo, Alexandria và các khu vực du lịch, cung cấp dịch vụ y tế với chất lượng cao, thường đạt tiêu chuẩn quốc tế. Đây là lựa chọn được khuyến nghị hàng đầu cho người nước ngoài và doanh nhân.

Bệnh viện tư nhân: Được trang bị cơ sở vật chất hiện đại, công nghệ tiên tiến và có đội ngũ y bác sĩ trình độ cao, nhiều người trong số họ được đào tạo ở nước ngoài. Ai Cập cũng đang phát triển mạnh mẽ ngành du lịch y tế, thu hút bệnh nhân từ các quốc gia lân cận.

Đa dạng chuyên khoa: Các bệnh viện tư nhân lớn có đủ các khoa lâm sàng chuyên sâu, từ phẫu thuật, tim mạch đến các dịch vụ chăm sóc sức khỏe tổng quát.

Các dịch vụ y tế phổ biến cho người nước ngoài

- Bệnh viện: Trong trường hợp cần chăm sóc y tế nghiêm trọng, bạn nên đến thẳng các bệnh viện tư nhân lớn. Một số bệnh viện uy tín tại Cairo có thể kể đến như Dar Al Fouad Hospital và As-Salam International Hospital. Các bệnh viện này thường có đội ngũ nhân viên và bác sĩ nói tiếng Anh.

- Nhà thuốc: Các nhà thuốc rất phổ biến và dễ tìm ở khắp mọi nơi. Dược sĩ ở Ai Cập được đào tạo tốt và có thể tư vấn, cung cấp các loại thuốc không cần kê đơn cho những bệnh thông thường như cảm lạnh, sốt hoặc các vấn đề về tiêu hóa.

Dịch vụ Cấp cứu: Số điện thoại cấp cứu là 123.

Tuy nhiên, tại các thành phố lớn, việc gọi taxi hoặc sử dụng ứng dụng gọi xe như Uber hoặc Careem để đến thẳng phòng cấp cứu của một bệnh viện tư nhân có thể nhanh chóng và đáng tin cậy hơn so với việc chờ xe cấp cứu.

Để đảm bảo sức khỏe và an toàn khi ở Ai Cập, bạn nên đặc biệt lưu ý những điều sau:

- Bảo hiểm Y tế/Du lịch: Đây là điều quan trọng nhất. Hãy mua bảo hiểm du lịch toàn diện bao gồm chi phí y tế và cả chi phí sơ tán khẩn cấp (nếu cần). Chi phí y tế tại các bệnh viện tư nhân có thể rất cao nếu bạn không có bảo hiểm.

- Thuốc kê đơn: Nếu bạn mang theo thuốc kê đơn, hãy chuẩn bị một lá thư từ bác sĩ của bạn, trong đó ghi rõ tình trạng bệnh, loại thuốc, liều lượng và xác nhận rằng thuốc này dành cho mục đích sử dụng cá nhân. Một số loại thuốc, bao gồm các chất được kiểm soát, có thể cần phải được Bộ Y tế Ai Cập phê duyệt trước.

- Vệ sinh an toàn thực phẩm: Để tránh các bệnh thường gặp khi đi du lịch, hãy chỉ uống nước đóng chai, ngay cả khi đánh răng. Cần cẩn trọng khi ăn uống tại các quầy hàng đường phố, và luôn ưu tiên các món ăn được nấu chín và phục vụ nóng.

- Lưu lại thông tin liên hệ: Hãy lưu lại số điện thoại của đại sứ quán hoặc lãnh sự quán của quốc gia bạn tại Ai Cập. Số điện thoại của Cảnh sát du lịch 126 cũng rất hữu ích trong trường hợp khẩn cấp liên quan đến du khách.

Chương 8: Một số 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

Đường dây nóng bảo hộ công dân: +20-1026139869

Website: vnembassy-cairo.mofa.gov.vn

Thời gian làm việc: Từ Chủ Nhật đến thứ Năm, 09:00 - 17:00

Đại sứ quán Ai Cập tại Việt Nam.

Địa chỉ: Số 63, đường Tô Ngọc Vân, phường Quảng An, quận Tây Hồ, Hà Nội, Việt Nam.

Điện thoại: (024) 3829 4999

Fax: (024) 3829 4997

Email: egyembhanoi@yahoo.com

Thời gian làm việc: Từ Thứ Hai đến Thứ Sáu, 09:00 - 15:00.

Tổng cục Đầu tư và Khu vực Thương mại Tự do (General Authority for Investment and Free Zones - GAFI)

GAFI là cơ quan chính chịu trách nhiệm quản lý và thúc đẩy đầu tư tại Ai Cập. Đây là "điểm đến một cửa" cho các nhà đầu tư nước ngoài, xử lý các thủ tục thành lập công ty, cấp giấy phép đầu tư và giải quyết các vấn đề liên quan đến đầu tư.

Địa chỉ: 3, đường Salah Salem, Nasr City, Cairo.

Điện thoại: +202 24055452

Website: www.gafi.gov.eg

Email: info@gafi.gov.eg

Cơ quan Điều tiết Tài chính (Financial Regulatory Authority - FRA):

FRA là cơ quan quản lý các hoạt động tài chính phi ngân hàng, bao gồm thị trường chứng khoán, bảo hiểm, cho thuê tài chính và các quỹ đầu tư. Doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực này cần liên hệ với FRA.

Địa chỉ: Tòa nhà số 136B, Km 28 trên đường cao tốc Egypt-Alexandria, Giza.

Điện thoại: +202 35345350

Website: www.fra.gov.eg

Email: customer.care@fra.gov.eg

Bộ Kế hoạch, Phát triển Kinh tế và Hợp tác Quốc tế (Ministry of Planning, Economic Development and International Cooperation): Bộ này chịu trách nhiệm xây

dựng chính sách và chiến lược nhằm thu hút đầu tư nước ngoài và quản lý các mối quan hệ hợp tác kinh tế quốc tế.

Địa chỉ: Khu hành chính chính phủ, New Administrative Capital, Cairo, Ai Cập.

Điện thoại: +202 24070700

Fax: +202 24070882

Website: mped.gov.eg

Bộ Công nghiệp và Thương mại (Ministry of Trade and Industry)

Đây là cơ quan quản lý các hoạt động thương mại, công nghiệp và xúc tiến xuất khẩu. Các công ty muốn thành lập nhà máy sản xuất, xuất khẩu hàng hóa hoặc kinh doanh thương mại tại Ai Cập cần làm việc với Bộ này.

Địa chỉ: 2, đường Latin America, Garden City, Cairo.

Điện thoại: +202 27921162

Website: www.mti.gov.eg

Email: info@mti.gov.eg

Bộ Tài chính (Ministry of Finance)

Bộ Tài chính quản lý chính sách thuế, ngân sách quốc gia và các vấn đề liên quan đến tài chính công. Các doanh nghiệp cần liên hệ với Bộ này để giải quyết các vấn đề về thuế và các quy định tài chính.

Địa chỉ: Tháp Bộ Tài chính, phần mở rộng của đường Ramsis 2, Nasr City, Cairo.

Điện thoại: +202 23428980

Website: www.mof.gov.eg

Email: info@mof.gov.eg

Liên đoàn Công nghiệp Ai Cập (Federation of Egyptian Industries - FEI): Mặc dù là một tổ chức phi chính phủ, FEI đóng vai trò quan trọng trong việc đại diện cho lợi ích của các ngành công nghiệp, cung cấp thông tin và kết nối các doanh nghiệp.

Doanh nghiệp nước ngoài có thể liên hệ với FEI để tìm hiểu về các ngành công nghiệp và đối tác tiềm năng.

Địa chỉ: 1195 đường Nile Corniche, Boulaq, Cairo.

Điện thoại: +202 25791784

Website: www.fei.org.eg

Email: info@fei.org.eg

Một số sự kiện thương mại lớn tại Ai Cập diễn ra thường niên

1. Hội chợ & Triển lãm đa ngành

Cairo International Fair (CIF): Đây là một trong những hội chợ thương mại lớn và quan trọng nhất ở Ai Cập, thu hút nhiều doanh nghiệp từ khắp nơi trên thế giới. Hội

chợ này trưng bày sản phẩm từ nhiều ngành khác nhau, từ hàng tiêu dùng, công nghiệp đến thực phẩm và thủ công mỹ nghệ.

Big 5 Construct Egypt: Triển lãm này tập trung vào ngành xây dựng và vật liệu xây dựng. Đây là diễn đàn quan trọng để các nhà đầu tư, nhà thầu và nhà cung cấp gặp gỡ, trao đổi công nghệ và tìm kiếm đối tác.

Egypt International Trade Fair: Hội chợ này là nơi trưng bày nhiều loại sản phẩm, đặc biệt là hàng dệt may, nông sản, và các sản phẩm công nghiệp khác.

2. Diễn đàn và Hội nghị đầu tư

Egypt Economic Summit: Diễn đàn kinh tế này thu hút các nhà lãnh đạo chính phủ, các nhà đầu tư và chuyên gia kinh tế để thảo luận về chính sách kinh tế và các cơ hội đầu tư tại Ai Cập.

Africa 2025 Business Forum: Vì Ai Cập là cửa ngõ vào châu Phi, các diễn đàn như thế này thường được tổ chức để thúc đẩy thương mại và đầu tư xuyên lục địa.

3. Hội chợ chuyên ngành

Food Africa: Triển lãm thương mại quốc tế về thực phẩm và đồ uống. Đây là một sự kiện quan trọng cho các doanh nghiệp trong ngành nông nghiệp và thực phẩm.

Energy & Power Egypt: Hội chợ này tập trung vào lĩnh vực năng lượng, bao gồm dầu khí, năng lượng tái tạo (mặt trời, gió) và các giải pháp tiết kiệm năng lượng.

Cairo ICT: Một trong những triển lãm lớn nhất về công nghệ thông tin và truyền thông tại khu vực. Sự kiện này thu hút các công ty công nghệ, nhà phát triển phần mềm và các nhà đầu tư trong lĩnh vực này.
