

CAMEROON

Thị trường tiềm năng nhất châu Phi

CAMEROON LÀ THỊ TRƯỜNG CÓ TIỀM NĂNG THƯƠNG MẠI BẬC NHẤT TẠI KHU VỰC TRUNG PHI VÀ LÀ 1 TRONG 10 ĐỐI TÁC XUẤT NHẬP KHẨU LỚN NHẤT CỦA VIỆT NAM TẠI CHÂU PHI TRONG THỜI GIAN QUA.

● HOÀNG ĐỨC NHUẬN

Đôi nét về thị trường Cameroon

Cameroon có tiềm năng sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng cacao, chuối, cà phê, gỗ, bông, mật ong, các sản phẩm lâm nghiệp, khai khoáng và dầu lửa. Cameroon là nền kinh tế lớn nhất khu vực Trung Phi, riêng GDP của nước này bằng 1 nửa tổng GDP của 6 nước thành viên Cộng đồng kinh tế và tiền tệ Trung Phi (CEMAC).

Năm 2012, tổng sản phẩm quốc nội của Cameroon đạt 24,51 tỷ USD, tăng trưởng 4,7% so với năm 2011; GDP bình quân đầu người khoảng 1.192 USD/năm. Tỷ lệ lạm phát được duy trì ở mức 2,9%/năm. Trong cơ cấu kinh tế, nông nghiệp đóng góp 19,8% GDP, công nghiệp 30,9% và dịch vụ 49,3%. Về ngoại thương, năm 2012, Cameroon xuất khẩu 6,538 tỷ USD hàng hóa các loại, trong đó có dầu thô, các sản phẩm về dầu lửa, hạt coca, nhôm, bông, cà phê, gỗ xẻ. Các đối tác xuất khẩu của Cameroon là Ý, Tây Ban Nha, Pháp, Hàn Quốc, Mỹ, Hà Lan.

Kim ngạch nhập khẩu năm 2012 của Cameroon đạt 6,597 tỷ USD với các mặt hàng chính là máy móc, thiết bị điện, xe cộ, xăng dầu và thực phẩm. Các bạn hàng nhập khẩu của Cameroon là Pháp, Nigeria, Trung Quốc, Mỹ, Bỉ.

Về chính sách ngoại thương, Cameroon là thành viên của Cộng đồng Kinh tế và Tiền tệ Trung Phi (CEMAC) gồm 6 quốc gia Gabon, CH Trung Phi, CH Congo, Chad và Ghi-nê Xích đạo, áp dụng một biểu thuế nhập khẩu ngoại khối chung với mức thuế trung bình là 18,4%. 4 loại thuế cơ bản gồm: 5% đối với hàng hóa thiết yếu; 10% đối với nguyên liệu thô và hàng hóa tạm nhập; 20% đối với hàng bán thành phẩm và 30% đối với hàng tiêu dùng. Ngoài ra còn có một số loại thuế đối với hàng hóa nhập khẩu đặc biệt tùy theo tính chất của hàng hóa, số lượng hàng và phương thức vận chuyển.

Quan hệ thương mại Việt Nam - Cameroon

Cameroon là thị trường có tiềm năng thương mại bậc nhất tại khu vực Trung Phi và là 1 trong 10 đối tác xuất nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam tại châu Phi trong thời gian qua.

Hai mặt hàng chủ lực trong trao đổi thương mại giữa hai nước là gạo của Việt Nam và gỗ của Cameroon thường chiếm từ 65% tổng giá trị xuất khẩu trở lên.

Năm 2012, Việt Nam đã xuất khẩu gạo sang Cameroon với kim ngạch 43,9 triệu USD, còn trong 6 tháng đầu năm

6 tháng đầu năm 2013, trao đổi thương mại giữa hai nước đạt 90,1 triệu USD trong đó kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đạt 60,4 triệu USD, tăng 184% so với cùng kỳ năm 2012 và kim ngạch nhập khẩu đạt 37,73 triệu USD, tăng 31%.



Thành phố Yaoundé, Cameroon.

2013, kim ngạch xuất khẩu gạo đạt 38,79 triệu USD.

Để xuất khẩu gạo Việt Nam trực tiếp vào Cameroon, nhìn chung khách hàng thường nhấn mạnh việc giá bán phải rẻ hoặc ít nhất ngang bằng với mức giá gạo các nước khác trên thị trường sở tại. Nhà nhập khẩu cũng thường đề nghị mua gạo cũ vì người dân thích ăn gạo có độ rời và nở (giống gạo đỏ). Thuế nhập khẩu gạo vào Cameroon là 5% (chưa kể khoản thuế VAT khoảng 19,5%).

Bên cạnh mặt hàng gạo, Việt Nam còn xuất khẩu sang Cameroon thủy sản, nguyên phụ liệu thuốc lá, phân NPK, nguyên phụ liệu dệt may, da giày, giấy các loại...

Về mặt hàng gỗ, Cameroon là nước có diện tích rừng lớn thứ hai châu Phi sau Cộng hòa Dân chủ Congo. Ngành kinh doanh gỗ của Cameroon chủ yếu hướng tới

xuất khẩu, với tỷ suất thuế là 0%. Năm 2012, Việt Nam đã nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ từ Cameroon với kim ngạch 66,83 triệu USD, còn trong 6 tháng đầu năm 2013, kim ngạch nhập khẩu gỗ đạt 33,75 triệu USD. Ngoài gỗ, Việt Nam còn mua của thị trường này các mặt hàng bông và sắt thép phế liệu.

Một số lưu ý khi kinh doanh tại thị trường Cameroon

Xác định đối tác

Doanh nghiệp cần tìm hiểu kỹ đối tác thông qua sự giới thiệu của những người quen, qua Phòng Thương mại, Công nghiệp, Mỏ và Thủ công Cameroon, Vụ Thị trường Châu Phi, Tây Á, Nam Á - Bộ Công Thương và Thương vụ Đại sứ quán Việt Nam tại An-giê-ri, Ma-rốc. Gặp gỡ trực tiếp đối tác, đề nghị đối tác cung cấp đầy đủ các loại giấy

tờ như Giấy phép kinh doanh, Thẻ xuất nhập khẩu, ngân hàng mở tài khoản, các hợp đồng đã từng giao dịch trước đây và nhờ các cơ quan nói trên xác minh.

Vấn đề thanh toán

Cần có những biện pháp bảo đảm an toàn như đề nghị đối tác thanh toán bằng L/C không hủy ngang hoặc có sự bảo lãnh của ngân hàng. Một số doanh nghiệp có văn phòng hoặc chi nhánh tại Cameroon có thể tiến hành thu tiền mặt trực tiếp.

Về nhập khẩu hàng từ Cameroon, đối với các đơn hàng đầu tiên, doanh nghiệp nên mua khối lượng nhỏ và thương lượng với nhà xuất khẩu để hạn chế tối đa mức tiền đặt cọc (khoảng 5%-10% là phù hợp). Nếu không có đại diện tại Cameroon, doanh nghiệp nhập khẩu có thể tiến hành kiểm tra hàng trước khi đưa lên tàu thông qua tổ chức giám định quốc tế có uy tín tại nước sở

tại như Văn phòng Veritas.

Giải quyết tranh chấp tại Cameroon

Các điều khoản nêu trong hợp đồng cần chặt chẽ và đầy đủ (dù là khách hàng quen), trong đó nêu rõ các biện pháp xử lý khi xảy ra tranh chấp.

Vận tải hàng hóa

Vấn đề vận tải biển cũng là một khó khăn mà doanh nghiệp cần tính đến. Theo ước tính, do khoảng cách địa lý xa xôi, thời gian vận chuyển hàng giữa Việt Nam và Cameroon (cảng Douala) mất khoảng 45 ngày, cước vận tải chiếm khoảng 60% giá trị hàng hóa. Nếu khối lượng vận chuyển ít, lợi nhuận sẽ giảm đi.

Đầu tư tại Cameroon

Chính phủ Cameroon có xu hướng kêu gọi doanh nghiệp nước ngoài đến đầu tư trong lĩnh vực sản xuất, chế biến. Các lĩnh vực ưu tiên đầu tư là chế biến gỗ, gạo, bông, cà phê và các dự án trồng và khai thác rừng, cung cấp nước, điện ở các vùng sâu, vùng xa. Cameroon vừa sửa đổi Luật Đầu tư vào tháng 4/2013 với việc bổ sung nhiều biện pháp ưu đãi như miễn thuế VAT trong 2 năm đầu hoạt động, thủ tục thành lập công ty nhanh gọn (3 ngày làm việc), số vốn ban đầu chỉ là 1 triệu Franc (tương đương 2.000 USD)... Cameroon có lợi thế tình hình chính trị ổn định, cảng biển Douala tương đối hiện đại, là điểm trung chuyển hàng hóa của các nước trong khu vực Trung Phi.

Cameroon lại nằm trong Liên minh Kinh tế, Tiền tệ Trung Phi (CEMAC) gồm 6 quốc gia nên

nếu đầu tư tại Cameroon có thể xuất hàng hưởng thuế ưu đãi sang 5 nước còn lại trong khu vực. Cameroon cũng là quốc gia được hưởng ưu đãi về thuế xuất khẩu khi bán hàng vào EU và Mỹ, nhất là mặt hàng dệt may.

Thuế quan

Cameroon là thành viên của khối CEMAC và áp dụng mức thuế chung đối với hàng hóa nhập khẩu ngoại khối gọi là Biểu thuế đối ngoại chung (TEC) với mức thuế từ 5 đến 30%. Trong đó, áp thuế 5% đối với các mặt hàng thiết yếu, 10% đối với nguyên liệu và trang thiết bị, 20% đối với các mặt hàng trung gian và 30% đối với các mặt hàng tiêu dùng thông thường. VD: CEMAC áp thuế 5% với gạo, 10% với mặt hàng vải/sợi, 30% với mặt hàng giấy dếp và quần áo, 30% đối với xe máy và đồ điện tử...

- Thuế giá trị gia tăng (VAT) là loại thuế tiêu thụ đánh vào hàng hóa nhập khẩu và hàng hóa sản xuất tại địa phương. Tỷ suất thuế VAT tại Cameroon là 19,25%

- Thuế tiêu thụ đặc biệt, đánh vào một số hàng hóa nhập khẩu từ ngoài khối và cả hàng hóa được sản xuất tại địa phương. Cameroon áp mức thuế 25% đối với các mặt hàng thuốc lá, rượu bia, mỹ phẩm, sản phẩm xa xỉ...

Việc xin visa

Hiện nay, Việt Nam chưa có cơ quan đại diện ngoại giao Cameroon và ngược lại. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam muốn xin visa vào Cameroon phải xin tại các đại sứ quán của nước này tại một số quốc gia như Trung Quốc, Pháp. Ngược lại,

doanh nghiệp Cameroon muốn có visa vào Việt Nam thường phải xin tại Đại sứ quán Việt Nam tại Nigeria, Ma-rốc hoặc Nam Phi. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng có thể xin visa tại sân bay nơi đến với điều kiện có thư mời của đối tác và Cơ quan quản lý xuất nhập cảnh của Cameroon có Giấy đồng ý cho nhập cảnh vào nước này (Lưu ý: Việc xin visa tại sân bay không cần đóng trước lệ phí. Chỉ khi đến sân bay, người xin visa mới phải nộp lệ phí khoảng 100 USD đối với người mang hộ chiếu phổ thông. Miễn phí visa đối với người mang hộ chiếu công vụ và hộ chiếu ngoại giao). Hiện nay, Việt Nam và Cameroon đang làm thủ tục chuẩn bị ký kết Hiệp định miễn thị thực cho người mang hộ chiếu ngoại giao, công vụ và đặc biệt.

Ngôn ngữ

Cameroon là một trong số ít các quốc gia châu Phi mà người dân có thể sử dụng cả 2 ngôn ngữ tiếng Anh và tiếng Pháp. Khi giao dịch với các đối tác tại Cameroon, có thể thấy trên các giấy tờ chứng nhận đều được thể hiện song song bằng hai ngôn ngữ này. Đây là một điểm thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam trong việc giao dịch với các đối tác Cameroon.

Ghi nhãn hàng hóa

Nhãn mác của hàng hóa cần phải thể hiện bằng tiếng Pháp và/hoặc tiếng Anh. Bao bì đối với các sản phẩm nông sản cần phải mô tả được thực chất sản phẩm, thành phần, số lượng, nơi sản xuất và ngày hết hạn ■