



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

BÁO CÁO
THỊ TRƯỜNG NAM PHI

Thành phố Hồ Chí Minh 2024

MỤC LỤC

Chương 1: Tổng quan thị trường Nam Phi.....	4
Thông tin cơ bản thị trường Nam Phi.....	4
Kinh tế	19
Tổng quan về ngành công nghiệp Nam Phi.....	25
Chương 2: Môi trường đầu tư	32
Tóm tắt chung	32
Sự cởi mở và hạn chế đối với đầu tư nước ngoài	34
Hiệp định đầu tư song phương và thuế.....	39
Chế độ pháp lý	40
Chính sách công nghiệp.....	49
Bảo vệ quyền sở hữu	53
Ngành tài chính.....	56
Doanh nghiệp nhà nước	62
Hành vi kinh doanh có trách nhiệm.....	65
Tham nhũng.....	72
Môi trường chính trị và an ninh.....	74
Chính sách và thực hành lao động.....	75
Đầu tư trực tiếp nước ngoài	79
Chương 4: Kinh tế số	82

Tổng quan về nền kinh tế số.....	82
Những thách thức thị trường kinh tế số.....	95
Cơ hội thương mại kỹ thuật số	105
Chương 5: Thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và Nam Phi.....	109
Quan hệ ngoại giao Việt Nam - Nam Phi.....	109
Đầu tư	114
Giao thương Việt Nam - Hà Lan	117
Những khó khăn mà doanh nghiệp thâm nhập thị trường Nam Phi.....	144
Chiến lược thâm nhập thị trường Nam Phi.....	144
Chương 6: Những lưu ý khi làm kinh doanh với thị trường Nam Phi.....	147
Tổng quan thị trường	147
Một số lưu ý về quy định, thủ tục, quy định và hải quan	149
Các kênh phân phối và bán hàng chủ yếu tại Nam Phi	172
Một số lưu ý khi đàm phán kinh doanh tại Nam Phi.....	178
Xuất khẩu sang Nam Phi	192
Rào cản của thị trường Nam Phi.....	194
Cơ hội tại thị trường Nam Phi	198
Chiến lược thâm nhập thị trường Nam Phi.....	199
Phương thức thanh toán.....	200
Thông tin liên hệ.....	202
Các sự kiện xúc tiến nổi bật.....	204

Chương 1: Tổng quan thị trường Nam Phi

Thông tin cơ bản thị trường Nam Phi

Tên quốc gia: Nước Cộng hòa Nam Phi (Republic of South Africa)

Thủ đô hành pháp: Pretoria

Thành phố lập pháp: Cape Town

Thành phố tư pháp: Bloemfontein

Quốc khánh: Ngày 27/4

Tổng thống: Matamela Cyril Ramaphosa (từ ngày 19/6/2024)

Phó Tổng thống: Paul Shipokosa Mashatile (từ ngày 3/7/2024)

Thủ tướng: Matamela Cyril Ramaphosa (từ ngày 19/6/2024); Phó Thủ tướng David Mabuza (26/2/2018)

Thể chế: Cộng hòa

Chính phủ Nam Phi chia làm 3 cấp: trung ương, tỉnh và địa phương. Các ngành lập pháp, hành pháp và tư pháp độc lập với nhau.

Nghị viện Nam Phi bao gồm Quốc hội (National Assembly) và Hội đồng quốc gia cấp tỉnh (National Council of Provinces - NCOP). Người dân được quyền quan sát các cuộc họp của Nghị viện. Quốc hội Nam Phi bao gồm 350 – 400 đại biểu được bầu lên thông qua hệ thống đại diện phần trăm của các Đảng phái chính trị và có nhiệm kỳ 5 năm. Quốc hội bầu ra Tổng thống. Hội đồng quốc gia cấp tỉnh gồm 54 đại biểu thường trực và 36 đại biểu đặc biệt với nhiệm vụ đại diện cho lợi ích của các tỉnh trên bình diện quốc gia.

Tổng thống là Nguyên thủ quốc gia, đứng đầu nội các, bổ nhiệm Phó Tổng thống trong

số các đại biểu Quốc hội và các Bộ trưởng. Trong số các Bộ trưởng chỉ có thể có tối đa 2 Bộ trưởng không phải đại biểu Quốc hội.

Nam Phi hiện có 9 tỉnh: Western Cape, Eastern Cape, KwaZulu-Natal, Northern Cape, Free State, North West, Gauteng, Mpumalanga và Limpopo.

Các đảng phái chính trị chính:

- Đảng Dân chủ Thiên chúa giáo Phi (ACDP) [Chủ tịch: Kenneth MESHOE];
- Đảng Đại hội Dân tộc Phi (ANC) [Chủ tịch: Cyril RAMAPHOSA];
- Đảng Liên minh Dân chủ (DA) [Chủ tịch: John STEENHUISEN];
- Đảng tự do Inkatha (IFP) [Chủ tịch: Velenkosini HLABISA];
- Đảng Dân tộc mới (NNP) [Chủ tịch: Marthinus VANSCHALKWYK];
- Đảng Đại hội Pan Phi (PAC) [Chủ tịch: Mzwanele NYHONTSO];
- Liên đảng Dân chủ Vận động (UDM) [Chủ tịch: Bantu HOLOMISA]

Hệ thống pháp luật: Dựa trên hệ thống pháp luật của Hà Lan và Anh.

Múi giờ: GMT + 2.00

Vị trí địa lý: Cộng hoà Nam Phi ở cực Nam châu Phi; Đông Bắc giáp Mozambique, Zimbabwe, Botswana, Namibia; Tây Nam giáp Đại tây dương; Đông Nam giáp Ấn Độ Dương.

Diện tích: 1.219.090 km²

- Lãnh thổ: 1.214.470 km²
- Lãnh hải: 4.620 km²

Biên giới đất liền: 2.742 km

Các quốc gia giáp biên giới: Botswana 1.969 km, Lesotho 1.106 km, Mozambique 496 km, Namibia 1.005 km, Eswatini 438 km, Zimbabwe 230 km.

Đường biển: dài 2.798 km

Khí hậu: Ôn hòa, 2 mùa mưa nắng.

Tài nguyên thiên nhiên: vàng, crom, antimon, than đá, quặng sắt, mangan, niken, photphát, thiếc, nguyên tố đất hiếm, uranium, đá quý kim cương, bạch kim, đồng, vanadi, muối, khí thiên nhiên.

Đất sử dụng

- Đất nông nghiệp: 79,4% (đất canh tác 9,9%; đất trồng cây lâu năm 0,3%; đất để trồng cây cối, rau cỏ (đất vườn) 69,2%)
- Rừng: 7,6%
- Đất khác: 13%

Các vấn đề về môi trường: thiếu các sông hoặc hồ quan trọng đòi hỏi phải có các biện pháp kiểm soát và bảo tồn nước rộng rãi; tăng trưởng trong sử dụng nước đã vượt nguồn cung; ô nhiễm các con sông từ dòng chảy nông nghiệp và xả thải đô thị; ô nhiễm không khí dẫn đến mưa axit; phá rừng; xói mòn đất; suy thoái đất; sa mạc hóa; ô nhiễm chất thải rắn.

Dân tộc (theo ước tính năm 2021): Người da đen gốc Phi 80,9%, người da trắng 7,8%, người da màu 8,8%, người gốc Ấn Độ/Châu Á 2,6%.

Nhân khẩu

Nam Phi là quốc gia có hơn 55 triệu dân với nhiều nguồn gốc, văn hoá, ngôn ngữ, và tôn

giáo khác nhau. Cuộc điều tra dân số gần đây nhất được tổ chức năm 2001 và cuộc điều tra tiếp theo sẽ vào năm 2011. Thống kê tại Nam Phi đưa ra năm đặc điểm chủng tộc để người dân tự xếp loại mình, đặc điểm cuối cùng trong số đó, “không xác định/khác” chiếm số lượng không đáng kể và những kết quả đó không được tính. Những con số ước tính năm 2017 về những đặc điểm kia gồm Người da đen châu Phi 80,2%, Da trắng 8,4%, Da màu 8,8%, và Người Ấn Độ hay châu Á 2,5%. Nam Phi có tỉ lệ gia tăng dân số hàng năm là 0,97%.

Đa số dân cư tự xếp loại mình là người châu Phi hay người da đen, nhưng về văn hóa hay ngôn ngữ không có sự đồng nhất. Các nhóm sắc tộc chính gồm Zulu, Xhosa, Basotho (Nam Sotho), Bapedi (Bắc Sotho), Venda, Tswana, Tsonga, Swazi và Ndebele, tất cả các nhóm đó đều sử dụng các ngôn ngữ Bantu.

Một số sắc tộc, như Zulu, Xhosa, Bapedi và các nhóm Venda, là duy nhất chỉ hiện diện tại Nam Phi. Các nhóm khác sinh sống tại cả các quốc gia láng giềng khác: nhóm Basotho cũng là một nhóm sắc tộc lớn tại Lesotho. Nhóm thiểu số Tswana chiếm đa số dân cư của Botswana. Nhóm sắc tộc Swazi là nhóm chính tại Swaziland. Nhóm Ndebele cũng hiện diện tại Matabeleland ở Zimbabwe, nơi họ được gọi là người Matabele. Tuy nhiên, những nhóm sắc tộc Ndebele đó trên thực tế là người Zulu bởi họ nói tiếng Zulu và là con cháu của một nhóm chiến binh Mzilikazi đã bỏ trốn khỏi sự ngược đãi của Shaka khi di cư tới vùng đất của họ. Nhóm sắc tộc Tsonga cũng có mặt ở miền nam Mozambique, nơi họ được gọi là Shangaan.

Dân cư da trắng chủ yếu là con cháu của những người di cư thời thuộc địa: Hà Lan, Đức, Pháp Huguenot, và Anh. Về mặt văn hóa và ngôn ngữ, họ được chia thành nhóm người Hà Lan Nam Phi, nói tiếng Hà Lan Nam Phi, và các nhóm nói tiếng Anh, nhiều người trong số họ là con cháu của những người Anh di cư. Nhiều cộng đồng nhỏ đã di cư tới đây trong thế kỷ qua vẫn giữ ngôn ngữ của họ. Người da trắng đang giảm sút bởi tỷ lệ sinh thấp và tình trạng di cư; một nguyên nhân dẫn tới quyết định ra đi của họ có thể là tỷ

lệ tội phạm cao và các chính sách hành động khẳng định của chính phủ. Trong thập kỷ đầu tiên sau khi đảng Đại hội Dân tộc Phi (ANC) lên nắm quyền, một triệu người da trắng đã bỏ nước ra đi.

Thuật ngữ “Người da màu” vẫn được sử dụng nhiều để chỉ những người lai con cháu của những nô lệ được mua về từ Đông và Trung Phi, người bản xứ Khoisan những người đã sống tại Cape ở thời điểm đó, những người da đen châu Phi bản xứ, người da trắng (chủ yếu là người Hà Lan/người Hà Lan Nam Phi và những người định cư Anh) cũng như sự lai tạp giữa người Nhật, Malay, Ấn Độ, Malagasy và những nhóm người Âu khác (như người Bồ Đào Nha) và người có dòng máu châu Á (như Miến Điện). Đa số họ nói tiếng Hà Lan Nam Phi. Khoisan là thuật ngữ dùng để miêu tả hai nhóm riêng biệt, về hình thể giống nhau ở chỗ họ cùng có nước da sáng và nhỏ người. Người Khoikhoi, những người từng được người Châu Âu gọi là Hottentots, là những chủ trại chăn nuôi và đã bị tiêu diệt gần như hoàn toàn; người San, được người châu Âu gọi là thổ dân, là những người săn bắn hái lượm. Bên trong cái hiện được gọi là cộng đồng da màu, những người nhập cư gần đây hơn cũng có mặt: người da màu từ Rhodesia cũ (hiện là Zimbabwe) và Namibia và những người nhập cư có dòng máu lai từ Ấn Độ và Myanmar (Anh-Ấn/Anh-Miến) những người đã được chào đón tới Cape khi Ấn Độ và Miến Điện giành lại độc lập.

Đa phần dân cư người Châu Á tại nước này có nguồn gốc Ấn Độ, nhiều người trong số họ là con cháu của những lao động giao kèo được đưa tới đây từ thế kỷ mười chín để làm việc trên những cánh đồng mía vùng bờ biển phía đông khi ấy còn được gọi là Natal. Cũng có một nhóm khá đông người Trung Quốc Nam Phi (xấp xỉ 100.000 người) và người Việt Nam Nam Phi (xấp xỉ 50.000 người).

Tỷ lệ sinh đẻ: 17,7/1.000 dân (ước tính năm 2024)

Tỷ lệ chết: 6,9/1.000 dân (ước tính năm 2024)

Phân bố dân: dân số tập trung dọc theo bờ biển phía nam và đông nam, và xung quanh

Pretoria; nửa phía đông của đất nước đông dân hơn so với phía tây.

Dân số tập trung ở thành phố: 68,8% tổng dân số (ước tính năm 2023)

Tỷ lệ đô thị hóa: 1,72% mức tỷ lệ thay đổi hàng năm trong giai đoạn 2020-2025

Dân số tập trung ở các vùng chính: 10,316 triệu dân ở Johannesburg (bao gồm Ekurhuleni), 4,890 triệu dân ở Cape Town (Thành phố Lập pháp), 3,228 triệu dân ở Durban, 2,818 triệu dân ở PRETORIA (Thủ đô), 1,296 triệu dân ở Port Elizabeth, 934.000 dân ở Vereeniging (ước tính năm 2023)

Chi tiêu cho giáo dục: 6,6% GDP (ước tính năm 2021)

Chi cho y tế: 8,8% GDP (ước tính năm 2017)

Tỷ lệ thất nghiệp của giới trẻ từ 15-24 tuổi: 49,1% (ước tính năm 2023)

- Nam: 49,1%
- Nữ: 53,2%

Ngôn ngữ: Nam Phi có 11 ngôn ngữ chính thức, mỗi ngôn ngữ đều được Hiến pháp bảo vệ. Tiếng Anh là ngôn ngữ được sử dụng phổ biến nhất trong hệ thống chính quyền và giao dịch thương mại.

Tôn giáo: Thiên chúa giáo 86%, tôn giáo tổ tiên, bộ lạc, vật linh hoặc các tôn giáo truyền thống khác của châu Phi 5,4%, Hồi giáo 1,9%, tôn giáo khác 1,5%, không có tôn giáo cụ thể 5,2% (ước tính năm 2015)

Dân số: 60.442.647 (ước tính đến tháng 2024)

- Nam: 29.664.388
- Nữ: 30.778.259

Cấu trúc tuổi (theo ước tính năm 2024):

- 0 – 14 tuổi: 27,2% (8.227.690 nam/ 8.194.392 nữ)
- 15-64 tuổi: 65,3% (19.524.873 nam/ 19.947.839 nữ)
- 65 tuổi trở lên: 7,5% (1.911.825 nam/2.636.028 nữ)

Tỷ lệ phụ thuộc (theo ước tính năm 2021):

- Tỷ lệ phụ thuộc hoàn toàn: 52,2%
- Tỷ lệ phụ thuộc trẻ: 43,9%
- Tỷ lệ phụ thuộc già: 8,4%
- Tỷ lệ hỗ trợ tiềm năng: 10,9%

Độ tuổi trung bình (theo ước tính năm 2024): 30,4 tuổi

- Nam: 30,1 tuổi
- Nữ: 30,6 tuổi

Tỷ lệ tăng dân số: 1,07% (ước tính năm 2024)**GDP theo sức mua:**

- 862,981 tỷ USD (ước tính năm 2023)
- 857,82 tỷ USD (ước tính năm 2022)
- 841,739 tỷ USD (ước tính năm 2021)

Ghi chú: dữ liệu tính bằng đô la năm 2021

GDP được tính theo tỉ giá hối đoái: 377,782 tỷ USD (ước tính năm 2023)

Tỷ lệ tăng trưởng thực của GDP:

- 0,6% (ước tính năm 2023)
- 1,91% (ước tính năm 2022)
- 4,7% (ước tính năm 2021)

GDP tính theo đầu người (PPP):

- 14.300 USD (ước tính năm 2023)
- 14.300 USD (ước tính năm 2022)
- 14.200 USD (ước tính năm 2021)

Lưu ý: dữ liệu bằng đô la năm 2021

Tổng ngạch tiết kiệm quốc dân: 16,3% GDP (ước tính năm 2017)

GDP theo lĩnh vực (ước tính năm 2023):

- Tiêu dùng theo hộ gia đình: 64,7%
- Tiêu dùng của chính phủ: 19,7%
- Đầu tư vào tài sản cố định: 15,2%
- Đầu tư vào hàng tồn kho: 0,5%
- Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ: 33%
- Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ: -32,7%

GDP theo ngành:

- Nông nghiệp: 2,5%

- Công nghiệp: 24,6%
- Dịch vụ: 63% (ước tính năm 2023)

Chỉ số Gini: 62,5% (ước tính năm 2017)

Dân số dưới mức nghèo: 16,6% (2017)

Sản phẩm nông nghiệp: mía, ngô, sữa, khoai tây, lúa mì, nho, gà, cam, táo, đậu nành (ước tính năm 2022)

Các ngành công nghiệp: khai thác mỏ (nhà sản xuất bạch kim, vàng, crôm) lớn nhất thế giới, lắp ráp ô tô, gia công kim loại, máy móc, dệt may, sắt và thép, hóa chất, phân bón, thực phẩm, sửa chữa tàu thương mại

Tốc độ tăng trưởng sản xuất công nghiệp: -0,15% (ước tính năm 2023)

Lực lượng lao động: 25,158 triệu (ước tính năm 2023)

Lực lượng lao động theo lĩnh vực:

- Nông nghiệp: 4,6%
- Công nghiệp: 23,5%
- Dịch vụ: 71,9%

Tỉ lệ thất nghiệp:

- 27,99% (ước tính năm 2023)
- 28,84% (ước tính năm 2022)
- 28,77% (ước tính năm 2021)

Ngân sách nhà nước (ước tính năm 2020):

- Doanh thu: 84,19 tỷ USD

- Chi tiêu: 121,204 tỷ USD

Thuế và các khoản thu khác: 26,11% GDP (ước tính năm 2022)

Thặng dư (+) hoặc thâm hụt (-) ngân sách: - 3,2% GDP (ước tính năm 2017)

Nợ công: 76,55% GDP (ước tính năm 2022)

Tỷ lệ lạm phát (giá tiêu dùng):

- 6,07% (ước tính năm 2023)
- 7,04% (ước tính năm 2022)
- 4,61% (ước tính năm 2021)
- Lưu ý: % thay đổi hàng năm dựa trên giá tiêu dùng

Lãi suất cho vay của ngân hàng thương mại: 10,4% (ước tính đến ngày 31/12/2017)

Tài khoản vãng lai:

- -6,16 tỷ đô la (ước tính năm 2023)
- -1,698 tỷ đô la (ước tính năm 2022)
- 15,5 tỷ đô la (ước tính năm 2021)

Lưu ý: cán cân thanh toán - thương mại ròng và thu nhập chính/phụ tính theo đô la hiện tại

Tín dụng trong nước: 295,9 tỷ USD (tính đến ngày 31/12/2017)

Tiền mở rộng: 137,5 tỷ USD (tính đến ngày 31/12/2017)

Tiền hợp: 137,5 tỷ USD (tính đến ngày 31/12/2017)

Sản lượng điện: 25,285 tỷ kWh (ước tính năm 2022)

Tiêu thụ điện: 200,565 tỷ kWh (ước tính năm 2022)

Xuất khẩu điện: 13,967 tỷ kWh (ước tính năm 2022)

Nhập khẩu điện: 10.331 tỷ kWh (ước tính năm 2022)

Năng suất tạo ra điện: 63,411 tỷ kWh (ước tính năm 2022)

Điện – nhiên liệu hoá thạch: 87,8% tổng công suất (ước tính năm 2022)

Điện - từ năng lượng hạt nhân: 4,4% tổng công suất (ước tính năm 2022)

Điện - từ gió: 4,2% tổng công suất (ước tính năm 2022)

Điện - từ mặt trời: 2,7% tổng công suất (ước tính năm 2022)

Điện từ các nhà máy thủy điện: 0,7% tổng công suất (ước tính năm 2022)

Điện từ nguồn thay thế khác: 0,2% tổng công suất (ước tính năm 2022)

Nguồn cung năng lượng đã ổn định vào năm 2024, không có đợt cắt điện luân phiên (cắt điện theo kế hoạch) nào kể từ cuối tháng 3 năm 2024. Trước đó, tình trạng thiếu hụt nguồn cung điện đã hạn chế tăng trưởng của Nam Phi trong nhiều năm. Việc cắt điện theo lịch trình luân phiên (cắt điện luân phiên) bắt đầu vào năm 2007 và tăng cường từ năm 2022. Tổng thời gian mất điện do cắt điện luân phiên, mỗi lần kéo dài từ 2 đến 4 giờ, tương đương với 289 ngày vào năm 2023, tăng so với 157 ngày vào năm 2022 và 48 ngày vào năm 2021. Tình trạng thiếu điện nghiêm trọng này đã làm gián đoạn hoạt động kinh tế và làm tăng chi phí hoạt động của các doanh nghiệp, nhiều doanh nghiệp trong số đó phụ thuộc vào máy phát điện diesel đắt tiền. Những cải thiện sau đó về nguồn cung điện là nhờ vào những cải thiện trong công tác quản lý công ty điện lực quốc gia Eskom và sự

ủng hộ chính trị cấp cao từ Tổng thống và Bộ trưởng Điện lực.

Sản lượng dầu thô: 95.000 thùng/ngày (ước tính năm 2023)

Tiêu thụ dầu tinh chế: 601.000 thùng/ngày (ước tính năm 2022)

Lượng dự trữ dầu thô: 15 triệu thùng (tính đến 2021)

Xuất khẩu dầu thô: 0 thùng/ngày

Nhập khẩu dầu thô: 434.500 thùng/ngày

Sản xuất sản phẩm lọc dầu: 431.000 thùng/ngày

Tiêu thụ sản phẩm lọc dầu: 660.000 thùng/ngày

Xuất khẩu sản phẩm lọc dầu: 78.100 thùng/ngày

Nhập khẩu sản phẩm lọc dầu: 164.700 thùng/ngày

Sản lượng khí tự nhiên: 59,128 triệu mét khối (ước tính năm 2022)

Tiêu thụ khí tự nhiên: 4,487 tỷ triệu mét khối (ước tính năm 2022)

Nhập khẩu khí tự nhiên: 4,428 tỷ mét khối (ước tính năm 2022)

Dự trữ khí tự nhiên: 15,01 tỷ mét khối (ước đến 01/01/2017), đứng thứ 78 trên thế giới.

Xuất khẩu:

124,731 tỷ USD (ước tính năm 2023)

136,112 tỷ USD (ước tính năm 2022)

130,882 tỷ USD (ước tính năm 2021)

Hàng hóa xuất khẩu: vàng, bạch kim, than, ô tô, kim cương (2022)

Đối tác xuất khẩu: (theo ước tính năm 2022)

- Trung Quốc 16%,
- Hoa Kỳ 7%,
- Đức 7%,
- Ấn Độ 6%,
- Nhật Bản 6%

Nhập khẩu:

- 123,541 tỷ USD (ước tính năm 2023)
- 127,596 tỷ USD (ước tính năm 2022)
- 104,867 tỷ USD (ước tính năm 2021)

Hàng hóa nhập khẩu: dầu mỏ tinh chế, ô tô, dầu thô, phụ tùng/phụ kiện xe cộ, thiết bị phát sóng (2022)

Đối tác nhập khẩu (theo ước tính năm 2022):

- Trung Quốc 21%
- Đức 9%
- Ấn Độ 7%
- Hoa Kỳ 5%
- Ả Rập Xê Út 4%

Tỉ giá hối đoái: rand (ZAR) trên mỗi đô la Mỹ

- 18,45 (ước tính năm 2023)
- 16,356 (ước tính năm 2022)
- 14,779 (ước tính năm 2021)
- 16,459 (ước tính năm 2020)
- 14,448 (ước tính năm 2019)

Dự trữ ngoại tệ và vàng:

- 62,492 tỷ USD (ước tính năm 2023)
- 60,553 tỷ USD (ước tính năm 2022)
- 57,597 tỷ USD (ước tính năm 2021)

Nợ nước ngoài: 53,43 tỷ USD (ước tính năm 2022)

Đầu tư trực tiếp ở nước ngoài: 176,3 tỷ USD (tính đến ngày 31/12/2017)

Đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Nam Phi: 139,2 tỷ USD (tính đến ngày 31/12/2017).

Sân bay: 575 (ước tính 2024)

Đường sắt: 30.400 km (2021)

Đường bộ: 750.000 km (2016)

Cảng và bến:

- Cảng biển lớn: Cape Town, Durban, Mossel Bay, Port Elizabeth, Richards Bay, Saldanha Bay.
- Cảng container (TEU): Durban (2.770.000)

- Cảng chuyên dùng cho hàng hóa dạng lỏng (nhập khẩu): Mossel Bay

Viễn thông: Ngành viễn thông của Nam Phi tự hào có một trong những cơ sở hạ tầng tiên tiến nhất ở lục địa này; trọng tâm trong những năm gần đây là năng lực truyền dữ liệu ngược và mạng cáp quang và LTE để mở rộng và cải thiện kết nối dịch vụ internet; một số giải pháp vệ tinh cũng xuất hiện vào năm 2023, nhằm mục đích cung cấp thêm đường truyền ngược và cải thiện kết nối ở các vùng nông thôn; ngành di động đã phát triển mạnh mẽ trong những năm gần đây, một phần là do tính khả dụng và mức độ dịch vụ kém của mạng cố định, điều này có nghĩa là nhiều người không có lựa chọn thay thế nào cho mạng di động để có dịch vụ thoại và dữ liệu (2024).

Mã Internet quốc gia: .za

Thuê bao điện thoại cố định: 1,31 triệu (ước tính năm 2022)

Thuê bao điện thoại di động: 100,26 triệu (ước tính năm 2022)

Người sử dụng Internet: 42,48 triệu, chiếm 72% dân số(ước tính năm 2021)

Băng thông rộng: 1.303.057 (ước tính năm 2020)

Đài phát thanh và truyền hình: Tổng công ty Phát thanh Truyền hình Nam Phi (SABC) điều hành 6 đài truyền hình miễn phí; e.tv, một đài tư nhân, có thể tiếp cận được với hơn một nửa dân số; nhiều dịch vụ truyền hình đăng ký cung cấp sự kết hợp giữa các kênh địa phương và quốc tế; sự kết hợp phát triển giữa các đài phát thanh công cộng và tư nhân ở cấp quốc gia, khu vực và địa phương; mạng lưới phát thanh SABC, do nhà nước sở hữu và kiểm soát nhưng độc lập về danh nghĩa, điều hành 18 đài, một đài cho mỗi một trong 11 ngôn ngữ chính thức, 4 đài cộng đồng và 3 đài thương mại; hơn 100 đài cộng đồng mở rộng phạm vi phủ sóng đến các vùng nông thôn.

Kinh tế

Nam Phi là nước phát triển nhất ở Châu Phi và là đầu tàu thúc đẩy sự phát triển mọi mặt của 14 nước trong Cộng đồng Phát triển miền Nam Châu Phi (SADC). Nam Phi rất giàu tài nguyên, khoáng sản (vàng, kim cương, platin...), có nền công nghiệp, nông nghiệp tương đối phát triển. Là một quốc gia rất giàu về tài nguyên thiên nhiên, với cơ sở hạ tầng phát triển và tiềm năng tài chính tốt, Nam Phi đã trở thành “cửa ngõ” được ưa chuộng cho việc đầu tư vào khu vực Miền Nam Châu Phi. Nam Phi hiện là nhà đầu tư nước ngoài trực tiếp lớn nhất tại Châu Phi. Công nghiệp khai thác mỏ, chế tạo và thương mại của Nam Phi có thể sánh ngang với các nước ở Châu Âu, Châu Mỹ và Châu Á.

Hàng năm, Nam Phi sản xuất khoảng 4 triệu tấn crôm (chiếm 3/5 lượng giao dịch crôm trên thị trường thế giới), là nước xuất khẩu vàng lớn nhất thế giới (ngành công nghiệp khai thác vàng đóng góp khoảng 2% tổng sản phẩm quốc nội của Nam Phi), là nước sản xuất rượu vang lớn thứ 4 thế giới Bên cạnh đó, ngành du lịch Nam Phi tiếp tục đóng vai trò là ngành kinh tế năng động nhất đóng góp vào sự phát triển của kinh tế Nam Phi.

Theo Quỹ tiền tệ Quốc tế IMF, GDP của Nam Phi chiếm 1/3 GDP của toàn Châu lục. Mức tăng 1% trong phát triển kinh tế của Nam Phi có liên quan đến ½-3/4 tăng trưởng của các nước còn lại của Châu Phi. Tỷ trọng hàng xuất và nhập khẩu của Nam Phi chiếm 60% và 50% hàng xuất, nhập khẩu của tất cả các nước miền Nam Châu Phi cộng lại.

Công nghiệp hiện đang chiếm khoảng 31,2% GDP của Nam Phi, với nhiều ngành khác nhau, trong đó khai khoáng đóng vai trò quan trọng. Nam Phi đứng đầu thế giới về khai thác vàng, kim cương, kim loại quý nhóm platin, quặng crom... Công nghiệp chế tạo ngày càng phát triển mạnh, nhất là công nghiệp ô tô, chế tạo máy, dệt may... Nam Phi là nhà sản xuất thép lớn nhất Châu Phi, chiếm trên 60% sản lượng thép của toàn châu lục. Hóa chất, phân bón, chế biến thực phẩm, đồ uống, sửa chữa tàu biển, năng lượng... cũng là điểm mạnh của nền kinh tế Nam Phi.

Nông nghiệp đóng góp khoảng 3% vào GDP của Nam Phi và thu hút khoảng 9% lực lượng lao động. Nam Phi không chỉ tự túc được về hầu hết các nông sản chủ yếu mà còn là một nhà xuất khẩu nông sản. Mặc dù nông nghiệp có xu hướng giảm tỷ trọng trong GDP, nhưng nông sản và nông sản chế biến vẫn là một yếu tố quan trọng trong nền kinh tế. Trong những năm qua, nông sản đóng góp khoảng 4% kim ngạch xuất khẩu của Nam Phi (trên dưới 1 tỷ USD/năm). Sản phẩm nông nghiệp có ngô, lúa mì, mía đường, trái cây, rau, thịt bò, gia cầm, cừu, len, sản phẩm sữa.

Nam Phi có một hệ thống tài chính phát triển tốt, tập trung vào Ngân hàng Dự trữ Nam Phi, là cơ quan phát hành duy nhất cho rand, đồng tiền quốc gia. Ngân hàng này xây dựng và thực hiện chính sách tiền tệ và quản lý các giao dịch ngoại hối. Có nhiều tổ chức ngân hàng đã đăng ký, một số trong số đó tập trung vào ngân hàng thương mại, cũng như các ngân hàng thương mại, tiết kiệm, đầu tư và chiết khấu. Một trong những ngân hàng như vậy, Ngân hàng Phát triển Nam Phi, là một công ty bán chính phủ được thành lập để thúc đẩy các dự án phát triển. Các quỹ hưu trí và dự phòng tư nhân và hơn hai chục công ty bảo hiểm đóng vai trò quan trọng trong lĩnh vực tài chính. Một thị trường vốn năng động tồn tại, được tổ chức xung quanh Sàn giao dịch chứng khoán Johannesburg.

Do phụ thuộc vào ngoại thương, nền kinh tế Nam Phi nhạy cảm với các điều kiện kinh tế toàn cầu. Kim loại quý và kim loại cơ bản là những mặt hàng xuất khẩu chủ lực; hàng nông sản và thiết bị quân sự cũng đóng vai trò quan trọng. Các mặt hàng nhập khẩu chính của quốc gia này là hóa chất, sản phẩm hóa học và xe cơ giới. Các đối tác thương mại chính của Nam Phi bao gồm Trung Quốc, Hoa Kỳ, Đức và Nhật Bản. Thương mại khu vực ở Nam Phi ngày càng quan trọng, đặc biệt là thông qua Cộng đồng Phát triển Nam Phi. Kể từ khi chế độ phân biệt chủng tộc kết thúc, các công ty Nam Phi đã tìm cách mở rộng đầu tư vào các quốc gia châu Phi khác, đặc biệt là trong lĩnh vực khai thác mỏ và hoạt động thương mại.

Lĩnh vực dịch vụ của Nam Phi khá phát triển, chiếm 65,8% GDP. Quan trọng nhất phải

kể đến du lịch, bình quân đóng góp 5% GDP. Ngoài ra, các dịch vụ như tài chính ngân hàng, viễn thông, vận tải của Nam Phi khá hoàn chỉnh và tiên tiến so với các nước đang phát triển khác. Nam Phi có tiềm năng du lịch lớn. Ngành du lịch phát triển rất mạnh, với tỷ lệ khách du lịch nước ngoài tăng trung bình khoảng 30% một năm.

Tỷ lệ thất nghiệp còn duy trì ở mức cao, lao động kỹ năng còn khan hiếm ở một vài khu vực do tình trạng nhập cư. Thêm vào đó, HIV/AIDS cũng có sự ảnh hưởng khi cứ 5 người Nam Phi thì có 1 người bị HIV/AIDS và đây cũng là một nhân tố liên quan đến vấn đề về lượng lao động, năng suất và chi phí y tế của người lao động. Chi phí an ninh và liên lạc viễn thông cao làm gia tăng chi phí kinh doanh tại Nam Phi.

Nhìn chung, thị trường Nam Phi có tiềm năng lớn và đặc biệt tồn tại hai dạng thị trường tiêu thụ với yêu cầu về chất lượng và giá cả hàng hoá khác nhau, đó là thị trường của người giàu và thị trường của người nghèo, dung lượng của hai thị trường này gần tương đương nhau. Ngoài ra qua thị trường Nam Phi hàng hoá nhập khẩu từ bên ngoài còn dễ dàng thâm nhập sang các miền Nam Châu Phi khác, nhất là các nước thuộc Liên minh thuế quan.

Năm 2000, Hiệp định Nam Phi - EU về thương mại, phát triển và hợp tác đã có hiệu lực, theo đó 86% hàng xuất khẩu của EU và 95% hàng xuất khẩu của Nam Phi được tự do thâm nhập thị trường của nhau với thời hạn quá độ là 12 năm (tính từ 1/1/2000) mà không chịu hạn ngạch và thuế. Đến 2012, giữa Nam Phi và EU đã hình thành khu vực thương mại tự do. Hàng công nghiệp, chế tạo được tự do nhập khẩu trong giai đoạn đầu của thời hạn giảm thuế. EU cam kết giảm thuế nhập khẩu sản phẩm công nghiệp của Nam Phi trong thời gian 3-6 năm. Nam Phi được lui thời hạn cho phép tự do nhập khẩu sản phẩm công nghiệp của EU tới cuối thời hạn giảm thuế.

Quan hệ thương mại giữa Mỹ và Nam Phi cũng rất gắn bó. Trong buôn bán song phương, Mỹ cho Nam Phi hưởng GSP, theo đó gần 5000 sản phẩm của Nam Phi được xuất khẩu vào Mỹ miễn thuế đến ngày 30/9/2008. Từ năm 1998, đạo luật “Tăng trưởng kinh tế và

cơ hội cho Châu Phi-AGOA” của Mỹ dành nhiều ưu đãi cho Châu Phi, trong đó có Nam Phi. Theo đạo luật này, số mặt hàng mà Nam Phi được xuất khẩu miễn thuế vào Mỹ được bổ sung thêm gần 1900 mặt hàng. Đặc biệt, toàn bộ sản phẩm dệt may và một số mặt hàng dệt được miễn thuế hoàn toàn. Trong khuôn khổ SACU, Nam Phi và Mỹ đang đàm phán thiết lập một khu thương mại tự do giữa hai bên.

Quan hệ thương mại giữa Nam Phi và các nước Châu Á ngày càng được đẩy mạnh. Nam Phi và SACU đã và đang xúc tiến thành lập khu thương mại tự do với một số nước như Ấn Độ, Australia, Singapore. Năm 2001, Nam Phi cũng đã đề xuất dự định này với cả khối ASEAN. Giữa Nam Phi và Nhật Bản đã thành lập Diễn đàn đối tác vào năm 1999 để thắt chặt hơn nữa quan hệ giữa hai nước. Quan hệ giữa Nam Phi và Trung Quốc cũng có bước phát triển mới, đặc biệt từ hội nghị thượng đỉnh Trung Quốc - Châu Phi lần thứ nhất tại Bắc Kinh. Trung Quốc là bạn hàng xuất nhập khẩu lớn nhất của Nam Phi tại Châu Á.

Là thành viên của WTO, Nam Phi đã có những cố gắng lớn trong việc thực hiện các cam kết trong WTO. Trong những năm qua, Chính phủ đã thành công trong việc đơn giản hóa và giảm thuế. Mức thuế nhập khẩu trung bình theo điều kiện ưu đãi MFN giảm từ 20% năm 1994 xuống còn 7,7% năm 2011 (9,1% đối với hàng nông sản và 7,5% đối với hàng hóa khác). Tuy vậy, Nam Phi vẫn duy trì thuế nhập khẩu khá cao đối với một số mặt hàng như ô tô, linh kiện ô tô, hàng dệt may. Nam Phi áp dụng mức thuế giá trị gia tăng là 14%, các loại phụ phí nhập khẩu đã được bãi bỏ.

Nam Phi đã nỗ lực thay thế các hàng rào phi thuế bằng thuế quan và chỉ còn một số ít các mặt hàng phải chịu kiểm soát nhập khẩu. Các mặt hàng như vẫn cần giấy phép nhập khẩu là các sản phẩm sữa (vì lý do sức khỏe), xăng dầu (mặt hàng chiến lược), hóa chất độc hại, vũ khí.

Nam Phi là một thị trường mới nổi có thu nhập trung bình với nguồn cung cấp tài nguyên thiên nhiên dồi dào; các lĩnh vực tài chính, pháp lý, truyền thông, năng lượng và giao thông phát triển tốt; và một sản giao dịch chứng khoán lớn nhất châu Phi và nằm trong

top 20 trên thế giới.

Tăng trưởng kinh tế đã giảm tốc trong những năm gần đây, giảm xuống mức ước tính 0,7% vào năm 2017. Thất nghiệp, nghèo đói và bất bình đẳng - nằm trong số những nướci cao nhất trên thế giới - vẫn là một thách thức. Thất nghiệp chính thức khoảng 27% lực lượng lao động, và ở mức cao hơn đáng kể trong giới trẻ da đen. Mặc dù cơ sở hạ tầng của đất nước hiện đại hỗ trợ phân phối hàng hóa tương đối hiệu quả cho các trung tâm đô thị lớn trong khu vực, nguồn cung cấp điện không ổn định làm chậm phát triển. Eskom, công ty điện lực nhà nước, đang xây dựng ba nhà máy điện mới và đang lắp đặt các chương trình quản lý nhu cầu điện mới để đảm bảo hệ thống mạng lưới điện nhưng đã bị cản trở với những cáo buộc về quản lý kém và tham nhũng và phải đối mặt với gánh nặng nợ ngày càng cao.

Chính sách kinh tế của Nam Phi đã tập trung vào việc kiểm soát lạm phát trong khi trtin tưởng vào một nền kinh tế rộng lớn hơn; tuy nhiên, đất nước phải đối mặt với những hạn chế về cơ cấu cũng hạn chế tăng trưởng kinh tế, chẳng hạn như thiếu kỹ năng, giảm khả năng cạnh tranh toàn cầu, và ngừng làm việc thường xuyên do đình công. Chính phủ phải đối mặt với áp lực ngày càng tăng từ các khu vực bầu cử đô thị để cải thiện việc cung cấp các dịch vụ cơ bản cho các khu vực có thu nhập thấp, tăng việc làm và cung cấp giáo dục đại học với mức giá phải chăng. Đấu tranh chính trị giữa đảng cầm quyền của Nam Phi và sự biến động của đồng rand có thể làm ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế.

Từng được coi là nền kinh tế đầu tàu của châu Phi, kinh tế Nam Phi đã xuống dốc trầm trọng trong gần một thập niên qua. Có thời điểm nền kinh tế này đã bị các tổ chức tín dụng quốc tế đánh giá ở mức rất thấp.

Vào tháng 11/2017, hãng xếp hạng tín nhiệm Standard & Poor's (S&P) đã hạ xếp hạng tín nhiệm của Nam Phi xuống mức rủi ro và hạ xếp hạng tín nhiệm tiền gửi ngoại tệ dài hạn của Nam Phi một bậc so với báo cáo đưa ra trước đó, từ BB+ xuống còn BB.

Nguyên nhân S&P đưa ra quyết định này là do tăng trưởng GDP của Nam Phi yếu dẫn đến việc tài chính công suy giảm.

Với mục đích thu hút đầu tư trong và ngoài nước, tạo thêm nhiều việc làm và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong thời gian tới. Nam Phi đã tổ chức Hội nghị đầu tư vào tháng 10/2018 vừa qua tại thành phố Johannesburg nhằm quảng bá các cơ hội đầu tư hấp dẫn và thúc đẩy tăng trưởng thông qua xây dựng các quan hệ đối tác trong nhiều lĩnh vực bao gồm nông nghiệp, sản xuất và năng lượng.

Trước đó, Tổng thống Ramaphosa đã đặt mục tiêu trong 5 năm tới, Nam Phi sẽ thu hút 100 tỷ USD đầu tư mới. Cho đến nay, quốc gia có nền công nghiệp phát triển nhất châu Phi này đã nhận được cam kết đầu tư khoảng 35 tỷ USD, chủ yếu từ Trung Quốc, Saudi Arabia và Các Tiểu vương quốc Arab Thống nhất (UAE).

Nền kinh tế Nam Phi đang gặp khó khăn nghiêm trọng với tỷ lệ tăng trưởng kinh tế giảm lần lượt 2,6% và 0,7% trong quý I và quý II/2018, thất nghiệp quý II/2018 ở mức 27,2%.

Đại dịch COVID-19 đã làm trầm trọng thêm những thách thức kinh tế xã hội tại Nam Phi. GDP của Nam Phi đã phục hồi về mức trước đại dịch, nhưng vẫn gặp nhiều hạn chế về cơ cấu, bao gồm tình trạng tắc nghẽn cơ sở hạ tầng và năng suất thấp. Số việc làm tiếp tục phục hồi vào năm 2023 (790.000 việc làm đã được bổ sung, dẫn đến mức việc làm cao hơn so với trước đại dịch) nhưng tốc độ tạo việc làm không theo kịp lực lượng lao động đang gia tăng, dẫn đến số lượng người thất nghiệp ngày càng tăng. Tỷ lệ thất nghiệp ở mức cao 33,5% trong quý 2 năm 2024, trong đó phụ nữ và thanh niên liên tục bị ảnh hưởng nhiều hơn. Bất bình đẳng vẫn nằm trong số những bất bình đẳng cao nhất thế giới và tỷ lệ nghèo đói được ước tính là 62,6% vào năm 2023, dựa trên ngưỡng nghèo của quốc gia có thu nhập trung bình cao, chỉ thấp hơn một chút so với mức đỉnh điểm của đại dịch. Những xu hướng này đã thúc đẩy nhu cầu xã hội ngày càng tăng đối với sự hỗ trợ của chính phủ, điều này có thể gây nguy cơ cho tính bền vững của tài chính công nếu chúng được đáp ứng.

Những hạn chế trong nước ngày càng nghiêm trọng, cùng với nhu cầu toàn cầu chậm lại, đã khiến tăng trưởng GDP giảm xuống chỉ còn 0,7% vào năm 2023, từ mức 1,9% vào năm 2022. Sản lượng khai khoáng giảm trong khi sản lượng sản xuất tăng nhẹ do tình trạng cắt điện luân phiên và ùn tắc giao thông gia tăng. Các ngành dịch vụ (tài chính, vận tải và cá nhân) và thương mại trong nước là động lực chính thúc đẩy tăng trưởng. Thị trường lao động vẫn yếu. Tỷ lệ việc làm chỉ tăng lên 40,8% vào cuối năm 2023 và 39,4% vào năm 2022, từ mức thấp nhất trong đại dịch là 35,9% vào tháng 9 năm 2021. Trong bối cảnh này, Khoản trợ cấp cứu trợ xã hội COVID-19, được đưa ra vào tháng 5 năm 2020, đã được gia hạn thêm một năm cho đến tháng 3 năm 2025. Những thách thức về kinh tế xã hội càng trở nên trầm trọng hơn do giá nhiên liệu và thực phẩm (bánh mì và ngũ cốc) cao, ảnh hưởng không cân xứng đến người nghèo. Lạm phát trung bình là 6,0% vào năm 2023 nhưng ở mức 9,3% đối với những người thuộc nhóm 20% thu nhập thấp nhất. Lạm phát tiêu đề đã giảm xuống còn 4,4% vào tháng 8 năm 2024.

Sau cuộc bầu cử quốc gia vào tháng 5 năm 2024, Chính phủ Thống nhất Quốc gia (GNU) đã được thành lập vào tháng 6 năm 2024, do Tổng thống Cyril Ramaphosa lãnh đạo. Chính phủ này tập trung vào chủ nghĩa hiến pháp, phục hồi kinh tế, quyền của người lao động, bảo vệ xã hội và công bằng. GNU tập hợp 11 đảng phái chính trị trong một thỏa thuận chia sẻ quyền lực và đặt mục tiêu xây dựng lại nền kinh tế Nam Phi thông qua các cải cách quan trọng để tăng trưởng nhanh hơn, cung cấp dịch vụ tốt hơn và tạo việc làm, đánh dấu một hướng đi mới cho chính sách kinh tế và việc thực hiện.

(Nguồn: www.cia.gov)

Tổng quan về ngành công nghiệp Nam Phi

Nam Phi là một trong những nước có nền công nghiệp phát triển nhất Lục địa Đen và là thị trường hứa hẹn nhiều tiềm năng về đầu tư nhờ có cơ sở hạ tầng kinh tế phát triển và nền kinh tế thị trường sôi động. Đây cũng là một trong những nền kinh tế được vận hành

hiệu quả và hiện đại nhất của Châu Phi.

Năm 2013, ngành công nghiệp chiếm 29% GDP của Nam Phi, với giá trị khoảng 102 tỷ USD (GDP tính theo tỷ giá hối đoái chính thức). Ngành công nghiệp sử dụng 26% lực lượng lao động tại Nam Phi, tương đương xấp xỉ 5 triệu người. Tốc độ tăng trưởng của ngành công nghiệp trong năm 2013 đạt 0,9%.

Ngành công nghiệp nổi bật nhất của Nam Phi là ngành khai thác khoáng sản. Nam Phi là nhà sản xuất lớn nhất thế giới các mặt hàng khoáng sản: bạch kim, vàng và crôm. Các ngành công nghiệp mũi nhọn khác của quốc gia này là lắp ráp ô tô, luyện kim, chế tạo máy móc, dệt may, sắt thép, sản xuất hóa chất, phân bón, thực phẩm, sữa chữa tàu thương mại.

Vào năm 2007, vào tháng giêng năm 2007, nội các Nam Phi đã thông qua Khung chính sách công nghiệp quốc gia (NIPF) trong đó đưa ra cách tiếp cận sâu rộng của Chính phủ đối với công nghiệp hóa với những mục tiêu cốt lõi sau đây:

- + Tạo điều kiện đa dạng hóa các ngành hàng công nghiệp ngoài các loại hàng hóa truyền thống và phi thương mại. Điều này đòi hỏi cần thúc đẩy việc nâng cao giá trị gia tăng của hàng hóa, đặc biệt là chuyển dịch sang các loại hàng công nghiệp có thể đưa vào thương mại có tính cạnh tranh trên thị trường xuất khẩu, cũng như có khả năng hạn chế giá trị nhập khẩu.
- + Tập trung vào quá trình công nghiệp hóa dài hạn và chuyển dịch hướng tới một nền kinh tế tri thức.
- + Thúc đẩy con đường công nghiệp hóa sử dụng nhiều lao động hơn đặc biệt là các lao động có hoàn cảnh khó khăn thuộc các khu vực bị thiệt thòi trong nền kinh tế công nghiệp.
- + Đóng góp vào sự phát triển công nghiệp của châu Phi, trọng tâm là xây dựng năng lực

sản xuất công nghiệp.

Được định hướng bởi NIPF, việc thực hiện các chính sách công nghiệp được ghi trong Kế hoạch triển khai Chính sách công nghiệp (IPAP).

Vào tháng 8 năm 2007, Nội các đã thông qua IPAP đầu tiên cho năm 2007 - 2008 với những chiến lược “dễ thực hiện”. Trong 2 năm này, IPAP đã được tiến hành rộng rãi trên cả nước. Tuy nhiên, đã có những ý kiến cho rằng chính sách công nghiệp cần được mở rộng từ những hành động "dễ thực hiện" sang những can thiệp "cần-phải làm" để tái cấu trúc con đường công nghiệp hóa.

IPAP sửa đổi cho năm 2012/13 đến năm tài chính 2014/15 đã được Bộ Thương mại và Công nghiệp Nam Phi thực hiện sau một quá trình nghiên cứu, phân tích và tư vấn chuyên sâu. IPAP là chương trình hành động trong vòng ba năm, được cập nhật hàng năm với triển vọng phát triển kinh tế 10 năm. IPAP năm 2012/13 tầm nhìn 2014/15 là một bước tiến quan trọng trong nỗ lực xây dựng chính sách công nghiệp.

➤ Một số ngành công nghiệp chính của Nam Phi

• Ngành khai thác khoáng sản

Nam Phi có trữ lượng khoáng sản lớn, chiếm một tỉ trọng đáng kể trong sản xuất và trữ lượng khoáng sản của thế giới với giá trị khoảng 20,3 nghìn tỷ Rand (tương đương khoảng 2,5 nghìn tỷ USD). Nam Phi là nước đứng thứ năm trên thế giới trong lĩnh vực khai thác khoáng sản tính trên giá trị GDP.

Các loại khoáng sản có trữ lượng lớn của Nam Phi bao gồm kim loại và khoáng sản quý, khoáng sản năng lượng, kim loại màu và không màu, các khoáng sản công nghiệp. Chỉ có 2 loại khoáng sản chiến lược là dầu thô và bô-xít không có mặt tại Nam Phi.

Ngoài trữ lượng khoáng sản phong phú, các thế mạnh của Nam Phi bao gồm trình độ kỹ

thuật và kinh nghiệm sản xuất cực kì cao, các hoạt động nghiên cứu và phát triển chuyên ngành. Quốc gia này cũng cung cấp máy móc chế biến vàng, bạch kim, kẽm các-bon, thép không gỉ và nhôm. Nam Phi cũng là một trong những quốc gia đứng đầu về công nghệ khoáng sản mới, như công nghệ vỡ đất (ground breaking) giúp sàng tuyển quặng sắt phẩm chất thấp thành các đơn vị sắt chất lượng cao.

Cuối năm 2011, ngành công nghiệp khoáng sản Nam Phi là ngành có đóng góp lớn nhất đối với sự dịch chuyển của nền kinh tế, với việc hoàn tất thương vụ BBBEE trị giá 150 tỷ Rand. Ngành khai khoáng cũng là lĩnh vực đem lại nhiều ngoại tệ nhất cho Nam Phi, đặc biệt là vàng – chiếm tới một phần ba nguồn thu từ xuất khẩu.

Ngành công nghiệp khai khoáng và các ngành công nghiệp liên quan có tầm quan trọng rất lớn đối với phát triển kinh tế-xã hội của Nam Phi vì ngành này đóng góp tích cực vào các hoạt động kinh tế, tạo công ăn việc làm và đem lại nguồn thu ngoại tệ. Theo Phòng Mỏ (Chamber of Mines), ngành công nghiệp khai thác mỏ của nước này:

- + Tạo ra 01 triệu việc làm (500 nghìn việc làm trực tiếp và 500 nghìn việc làm gián tiếp)
- + Chiếm khoảng 18% GDP (8,6% trực tiếp, 10% gián tiếp)
- + Đem lại hơn 50% nguồn thu ngoại tệ
- + Chiếm 20% lượng vốn đầu tư (12% đầu tư trực tiếp)

Bên cạnh vàng, bạch kim và một số loại đá quý khác, Nam Phi gần đây cũng quan tâm tiếp cận lĩnh vực khai thác đất hiếm tại vùng Namaqualand. Đất hiếm là sản phẩm đang bị Trung Quốc chi phối với nguồn cung chiếm tới 99% thị trường thế giới. Khoáng sản đất hiếm là một loại khoáng sản chiến lược do chúng được dùng để sản xuất điện thoại thông minh (smartphones), vũ khí công nghệ cao, ô tô điện và nhiều thiết bị điện tử khác.

Các lĩnh vực sinh lợi khác có thể kể đến là việc chế tác, thêm giá trị gia tăng vào các sản phẩm sắt, thép các-bon, thép không gỉ, nhôm, bạch kim và vàng. Hàng loạt loại khoáng

sản có thể dùng làm nguyên liệu cho các loại trang sức, bao gồm vàng, bạch kim, kim cương, đá mắt hổ và nhiều loại đá bán quý khác.

Chính phủ Nam Phi đã và đang phát triển một chiến lược lợi ích khoáng sản với mục đích chuyển hóa nền công nghiệp một cách nền tảng từ chủ yếu là sản phẩm thô sang các sản phẩm có hàm lượng trí tuệ cao hơn. Một số chương trình khác của Chính phủ cũng liên quan tới mục tiêu này như: Chương trình hành động Quốc gia 2030, IPAP 2013/2014 đến 2015, chương trình an ninh năng lượng, phát triển kỹ năng và các chương trình khác.

Ngành công nghiệp sản xuất: Nam Phi đã và đang phát triển một ngành công nghiệp sản xuất đa dạng có nhiều sức bật và tiềm năng cạnh tranh trên thị trường thế giới. Ngành công nghiệp sản xuất đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy quốc gia tăng trưởng và phát triển.

Nhìn chung các sản phẩm đầu ra của ngành này chiếm 15% GDP. Với mỗi Rand đầu tư vào công nghiệp sản xuất, ước tính có 1,13 Rand giá trị gia tăng được thêm vào nền kinh tế. Ngành này cũng là một trong 3 ngành hàng đầu đem lại giá trị gia tăng, tạo việc làm, thu nhập từ xuất khẩu.

- **Ngành công nghiệp sản xuất bao gồm các ngành lớn:**

- + **Công nghiệp chế biến nông sản**

Ngành này bao gồm chế biến các sản phẩm từ ngành nuôi trồng thủy hải sản, chế biến các sản phẩm thịt, các loại hạt, cây gia vị, hoa quả nội địa và nhập ngoại, sản xuất và xuất khẩu bánh kẹo, sản xuất sợi thiên nhiên từ cây bông, gai, xizan, cây dâm bụt Đông Ấn và dừa. Đây là lĩnh vực có đóng góp lớn thứ 3 vào GDP sau ngành hóa chất và kim loại (theo Cục Thống kê Nam Phi năm 2012), với khoảng 280 triệu Rand trong năm 2011, chiếm 20% đóng góp của ngành công nghiệp sản xuất. Ngành chế biến nông sản cũng là ngành sử dụng nhiều lao động nhất, với hơn 171 nghìn người.

+ Công nghiệp ô tô

Ngành này chiếm khoảng 10% sản lượng xuất khẩu hàng sản xuất, là một ngành quan trọng đối với nền kinh tế. Năm 2011, ngành công nghiệp ô tô chiếm khoảng 6,8% GDP. Tốc độ tăng trưởng chung của cả khu vực xuất khẩu linh kiện ô tô và phương tiện vận chuyển hoàn chỉnh (CBU) đạt 20,5% trong suốt giai đoạn từ 1995 đến 2011. Ngành công nghiệp chế tạo ô tô và linh kiện là cơ hội tốt cho các nhà đầu tư. Các hãng xe lớn như BMW, Ford, Volkswagen, Daimler-Chrysler và Toyota cũng như các nhà sản xuất linh kiện xe Arvin Exhaust, Bloxwitch, Corning... đều có các nhà máy sản xuất tại quốc gia này.

+ Công nghiệp hóa chất

Nam Phi có ngành công nghiệp hóa chất lớn nhất tại châu Phi, với cơ cấu đa dạng và liên hợp, từ xử lý nhiên liệu, chế tạo nhựa cho tới dược phẩm. Đây là lĩnh vực đóng vai trò cơ bản trong ngành công nghiệp quốc gia nói chung. Dầu khí, sản phẩm hóa chất, sản phẩm cao su và nhựa đóng góp 318 triệu Rand trong GDP năm 2011, chiếm khoảng 23% doanh thu của ngành công nghiệp sản xuất. Ngành này cũng thu hút khoảng 200 nghìn lao động. Lĩnh vực chế biến than tổng hợp, nhiên liệu khí đốt hóa lỏng và hóa dầu của Nam Phi là những mũi nhọn của ngành công nghiệp hóa chất nước này, đồng thời được đánh giá có sự phát triển cao hàng đầu thế giới.

+ Công nghiệp điện tử và công nghệ thông tin

Ngành công nghệ thông tin của Nam Phi vượt khá xa so với mức trung bình của thế giới. Quốc gia này đã xây dựng được một nền công nghiệp điện tử, công nghệ thông tin và truyền thông tinh vi, hiện đại với tổng số doanh nghiệp hoạt động lên tới 3000. Ngành công nghiệp IT của quốc gia này rất phát triển, nổi bật là lĩnh vực phần mềm điện thoại di động và các dịch vụ ngân hàng điện tử. Ngành công nghiệp viễn thông chiếm hơn 7% GDP của Nam Phi. Với hơn 5,5 triệu máy điện thoại cố định, Nam Phi đứng thứ 23 đồng

thời là thị trường điện thoại di động lớn thứ 4 trên thế giới.

+ **Ngành công nghiệp kim loại**

Với nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú, ngành kim loại chiếm khoảng 1/3 tổng giá trị ngành công nghiệp xuất khẩu. Theo báo cáo của Hiệp hội Thép thế giới năm 2010, Nam Phi giữ vị trí thứ 21 trên thế giới về sản xuất thép thô. Nam Phi cũng là nhà sản xuất thép lớn nhất ở châu Phi, với 47% sản lượng thép thô của châu lục này trong năm 2010. Ngành sản xuất các sản phẩm kim loại màu như nhôm, đồng, kẽm, thiếc... của Nam Phi cũng rất phát triển. Nam Phi là nhà sản xuất nhôm lớn thứ 8 trên thế giới.

+ **Ngành công nghiệp dệt may**

Từ năm 1994, Nam Phi đã đầu tư hơn 1 tỷ USD để nâng cấp và hiện đại hóa nền công nghiệp dệt may, da giày của quốc gia này nhằm tăng cường tính hiệu quả và sẵn sàng cạnh tranh trên toàn cầu. Ngành dệt may Nam Phi khá đa dạng từ khâu sản xuất sợi thiên nhiên và nhân tạo đến se sợi, dệt, đan, nhuộm và hoàn thiện sản phẩm. Nam Phi là nhà sản xuất vải nỉ angora đứng số 1 và sản xuất len cừu đứng thứ năm thế giới.

+ **Ngành du lịch**

Theo Hội đồng Du lịch Thế giới, “ngành công nghiệp không khói” của quốc gia này thu hút nhiều lao động trực tiếp hơn ngành khai khoáng, dịch vụ truyền thông, chế tạo ô tô và hóa chất. Trong nửa đầu năm 2012, lượng khách du lịch đến Nam Phi vào khoảng 4,4 triệu người. Nam Phi luôn là địa điểm được tin tưởng hàng đầu tại châu Phi để tổ chức các sự kiện du lịch, kinh doanh.

Chương 2: Môi trường đầu tư

Tóm tắt chung

Nam Phi có một nền kinh tế tiên tiến và rộng khắp nhất ở Châu Phi, cận Sahara. Môi trường đầu tư tại đây được củng cố bởi các thể chế ổn định; một hệ thống tư pháp độc lập và khu vực pháp lý mạnh mẽ, tôn trọng pháp quyền; một nền báo chí tự do; một khu vực tài chính và dịch vụ trưởng thành; và các đối tác địa phương giàu kinh nghiệm.

Nam Phi vẫn là một trung tâm hấp dẫn cho đầu tư khu vực. Các yếu tố chính thu hút đầu tư bao gồm thị trường vốn sâu rộng và được quản lý tốt của Nam Phi, vị thế là trung tâm khu vực cho thương mại và đầu tư trên khắp Nam Phi, thể mạnh tương đối của nước này trong một số lĩnh vực công nghiệp hóa và sản xuất, và sức mạnh của hệ thống pháp luật.

Tuy nhiên, Nam Phi vẫn tiếp tục chịu ảnh hưởng của "thập kỷ mất mát" trong đó tăng trưởng kinh tế trì trệ, dao động ở mức 0% trước COVID, phần lớn là do tham nhũng và quản lý kinh tế tương đối yếu kém, và sự phục hồi kinh tế chậm chạp sau COVID trong bối cảnh khủng hoảng năng lượng và hậu cần đang lan rộng. Một trong những thách thức lớn nhất đối với đầu tư là "tình trạng cắt điện liên tục", thuật ngữ của Nam Phi dùng để chỉ tình trạng mất điện luân phiên trên toàn quốc theo lịch trình. Những thách thức khác bao gồm sự không chắc chắn về chính sách, thiếu sự giám sát và thực thi theo quy định, doanh nghiệp nhà nước (SOE) làm cạn kiệt ngân sách, tham nhũng, tội phạm bạo lực, bất ổn lao động, thiếu cơ sở hạ tầng cơ bản và cung cấp dịch vụ của chính phủ, và thiếu lao động có tay nghề. Moody's, Fitch và S&P đã khẳng định xếp hạng tín dụng của Nam Phi là ổn định nhưng xếp hạng nợ công của Nam Phi thuộc dưới mức đầu tư. Vào tháng 2 năm 2023, Lực lượng đặc nhiệm hành động tài chính đã liệt kê Nam Phi là một khu vực pháp lý đang được giám sát chặt chẽ hơn, được gọi là "danh sách xám", để giải quyết những thiếu sót trong chế độ chống rửa tiền và tài trợ khủng bố (AML/CFT). Nam Phi sẽ vẫn được giám sát chặt chẽ hơn cho đến khi hoàn thành kế hoạch hành động nhằm củng

cổ chế độ AML/CFT của mình.

Luật pháp, chính sách và cải cách hướng đến chuyển đổi kinh tế để đẩy nhanh sự tham gia và cơ hội cho người dân Nam Phi, những người bị thiệt thòi dưới chế độ phân biệt chủng tộc. Chính phủ Nam Phi (GoSA) coi vai trò của mình là động lực chính của sự phát triển và hướng tới mục tiêu thúc đẩy công nghiệp hóa mạnh mẽ hơn, thường sử dụng thuế quan và các biện pháp thương mại khác hỗ trợ ngành công nghiệp trong nước nhưng có thể ảnh hưởng tiêu cực đến các đối tác thương mại nước ngoài. Các sáng kiến khác của GoSA nhằm thúc đẩy chuyển đổi bao gồm việc ban hành luật lao động để đạt được tỷ lệ đại diện hợp lý về chủng tộc, giới tính và người khuyết tật trong nơi làm việc, cũng như các yêu cầu mua sắm của chính phủ như tỷ lệ sở hữu cổ phần và ngưỡng tuyển dụng cho những người Nam Phi bị thiệt thòi trong lịch sử. Mặc dù các công ty và nhà đầu tư nước ngoài đều ủng hộ mục đích của các chính sách này, nhưng họ luôn đề tâm đến những thách thức trong việc điều hướng việc thực hiện và tác động theo quy định của các chính sách đó, đặc biệt là liên quan đến việc sáp nhập và mua lại.

Vào tháng 11 năm 2021 tại hội nghị lần thứ 26 của Liên hợp quốc về Biến đổi khí hậu (COP 26), Nam Phi, Hoa Kỳ, Vương quốc Anh, Pháp, Đức và Liên minh Châu Âu (EU) đã công bố Quan hệ đối tác chuyển đổi năng lượng công bằng (JETP). Quan hệ đối tác này nhằm mục đích đẩy nhanh quá trình phi cacbon hóa nền kinh tế Nam Phi, tập trung vào hệ thống điện, để giúp đạt được các mục tiêu giảm phát thải đầy tham vọng được nêu trong Đóng góp do quốc gia tự quyết định (NDC) của Nam Phi. Quan hệ đối tác này, với sự tham gia của Đan Mạch và Hà Lan vào năm 2023, cho đến nay đã cam kết hơn 9,3 tỷ đô la. Các quỹ này nhằm mục đích tập trung thêm các nguồn tài trợ công và tư để hỗ trợ quá trình chuyển đổi năng lượng công bằng (JET) của Nam Phi, mà chính phủ Nam Phi ước tính vào năm 2021 sẽ tốn khoảng 97,5 tỷ đô la (1,5 nghìn tỷ R). Vào tháng 11 năm 2023, GoSA đã phê duyệt Kế hoạch triển khai JET, trong đó nêu chi tiết sáu danh mục đầu tư cho JET: cơ sở hạ tầng điện, quá trình chuyển đổi công bằng Mpumalanga, xe năng lượng mới, hydro xanh, đô thị và phát triển kỹ năng.

Sự cởi mở và hạn chế đối với đầu tư nước ngoài

Chính sách đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài

GoSA tương đối cởi mở với đầu tư nước ngoài nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, cải thiện khả năng cạnh tranh quốc tế và tiếp cận thị trường nước ngoài. Bộ Thương mại, Công nghiệp và Cạnh tranh (DTIC) và cơ quan xúc tiến đầu tư (InvestSA) sẵn sàng hỗ trợ các nhà đầu tư nước ngoài thông qua cả việc tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư và chăm sóc sau đầu tư. Cơ quan này tích cực thu hút sản xuất trong các lĩnh vực mà họ tin rằng Nam Phi có lợi thế cạnh tranh. Cơ quan này ưu tiên các lĩnh vực thâm dụng lao động và có tiềm năng phát triển chuỗi cung ứng tại địa phương. DTIC và InvestSA công bố hướng dẫn về các ưu đãi đầu tư (<http://www.thedtic.gov.za/financial-and-non-financial-support/incentives/>) và các cơ hội đầu tư (<http://www.investsa.gov.za/publications/>) (xem mục Tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp).

Đạo luật sửa đổi về cạnh tranh năm 2018 đã đưa ra cơ chế đánh giá của chính phủ đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trong một số lĩnh vực nhất định vì lý do an ninh quốc gia, bao gồm năng lượng, khai khoáng, ngân hàng, bảo hiểm và quốc phòng (xem phần Luật và Quy định về Đầu tư trực tiếp nước ngoài). Đại diện khu vực tư nhân đã bày tỏ lo ngại về việc chính trị hóa các vụ sáp nhập và mua lại. Đại diện khu vực tư nhân cũng lưu ý những xu hướng tiêu cực trong môi trường hoạt động kinh doanh có thể làm giảm khả năng thu hút đầu tư của Nam Phi cho cả doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Các giới hạn đối với kiểm soát nước ngoài và quyền sở hữu tư nhân và thành lập

Hiện tại, có rất ít hạn chế đối với quyền sở hữu tư nhân nước ngoài và Nam Phi đã thiết lập một số chương trình khuyến khích để thu hút đầu tư nước ngoài. Các đạo luật chính quản lý quyền sở hữu tư nhân nước ngoài là Đạo luật Đầu tư, Đạo luật Sửa đổi Cạnh tranh năm 2019 và Đạo luật Công ty.

Theo Đạo luật Công ty, đạo luật này điều chỉnh việc đăng ký và hoạt động của các công

ty tại Nam Phi, các nhà đầu tư nước ngoài có thể thành lập các pháp nhân trong nước cũng như đăng ký các pháp nhân do nước ngoài sở hữu. Hầu hết các nhà đầu tư nước ngoài thành lập các công ty con hoặc công ty tư nhân với ít nhất một giám đốc và một cổ đông. Các giám đốc của một công ty tư nhân không nhất thiết phải là người Nam Phi nhưng công ty tư nhân không được có quá 50 thành viên (cổ đông). Nếu nhà đầu tư nước ngoài yêu cầu một pháp nhân có hơn 50 thành viên, thì công ty đại chúng có thể là lựa chọn tốt nhất. Đạo luật Công ty cũng yêu cầu các công ty phải nộp báo cáo thường niên của mình cho Văn phòng Ủy ban Công ty và Sở hữu Trí tuệ (CIPC).

Mặc dù không có quy tắc chung nào cấm các công ty nước ngoài mua lại tài sản ở Nam Phi hoặc thực hiện các thương vụ thu tóm, nhưng vẫn có một số điều khoản về an ninh quốc gia để xem xét các giao dịch này. Đạo luật Sửa đổi Cạnh tranh năm 2019 cho phép chặn một thương vụ sáp nhập có liên quan đến một công ty nước ngoài nếu, theo ý kiến của một ủy ban đầu tư nước ngoài được tổng thống bổ nhiệm, việc thực hiện thương vụ đó gây lo ngại về an ninh quốc gia của đất nước. Đạo luật công ty nêu rõ các tiêu chí lợi ích an ninh quốc gia có liên quan đối với một số ngành công nghiệp nhất định, bao gồm năng lượng, khai khoáng, ngân hàng, bảo hiểm và quốc phòng, có khả năng khiến các giao dịch được đề cập phải chịu sự giám sát chặt chẽ hơn. Các cuộc đánh giá được tiến hành bởi một ủy ban liên bộ do tổng thống bổ nhiệm. Luật cũng nêu rõ rằng tổng thống phải xác định và công bố trên Công báo danh sách các lợi ích an ninh quốc gia bao gồm các thị trường, ngành công nghiệp, hàng hóa hoặc dịch vụ, lĩnh vực hoặc khu vực để sáp nhập liên quan đến một công ty mua lại nước ngoài.

Vào tháng 8 năm 2023, DTIC đã công bố các sửa đổi lớn được đề xuất (<https://www.parliament.gov.za/bill/2314485>) đối với Đạo luật Công ty, trong đó có một số nội dung thu hẹp định nghĩa về chứng khoán của luật, tạo điều kiện thuận lợi cho hiệu quả hành chính của các công ty trong việc tài trợ cho các công ty con, nói lỏng các yêu cầu báo cáo đối với các công ty tư nhân nhỏ hơn và cho phép CIPC phổ biến nhiều hồ sơ công ty (sổ đăng ký chứng khoán, sổ đăng ký lợi ích có lợi) cho các bên tìm kiếm thông

tin đó. Dự luật hiện đang được quốc hội xem xét.

Ngoài các điều khoản đánh giá an ninh quốc gia của Đạo luật Công ty, còn có một số ít ngành phải tuân theo các yêu cầu bổ sung. Vào năm 2021, Tổng thống Ramaphosa đã ký Đạo luật sửa đổi quy định về ngành an ninh tư nhân, trong đó giới hạn quyền sở hữu nước ngoài đối với các công ty an ninh tư nhân ở mức 49 phần trăm dựa trên các mối quan ngại về an ninh quốc gia. Đạo luật Ngân hàng năm 1990 cho phép một ngân hàng nước ngoài nộp đơn lên Cơ quan Prudential (hoạt động trong phạm vi quản lý của Ngân hàng Dự trữ Nam Phi) để thành lập văn phòng đại diện hoặc chi nhánh địa phương tại Nam Phi. Đạo luật Bảo hiểm năm 2017 cấm những người tiến hành kinh doanh bảo hiểm tại Nam Phi nếu không được Cơ quan Prudential cấp phép phù hợp. Đạo luật Bảo hiểm cho phép một công ty tái bảo hiểm nước ngoài tiến hành kinh doanh bảo hiểm tại Nam Phi, tùy thuộc vào việc công ty đó được cấp giấy phép và thành lập cả một quỹ tín thác (với mục đích nắm giữ chứng khoán theo quy định) và một văn phòng đại diện tại Nam Phi.

Đạo luật Truyền thông Điện tử năm 2005 áp đặt các hạn chế đối với quyền kiểm soát của nước ngoài đối với các dịch vụ phát sóng thương mại. Đạo luật này quy định rằng một nhà đầu tư nước ngoài không được, trực tiếp hoặc gián tiếp, (1) thực hiện quyền kiểm soát đối với một bên được cấp phép phát sóng thương mại; hoặc (2) có lợi ích tài chính hoặc lợi ích trong cổ phiếu có quyền biểu quyết hoặc vốn đã thanh toán trong một bên được cấp phép phát sóng thương mại vượt quá 20 phần trăm. Đạo luật này giới hạn tỷ lệ người nước ngoài làm giám đốc của một bên được cấp phép phát sóng thương mại ở mức 20 phần trăm. Cuối cùng, người nước ngoài mua chứng khoán Nam Phi có nghĩa vụ phải thông báo cho một đại lý được ủy quyền (thường là các ngân hàng thương mại) về việc mua và chứng thực chứng khoán là "không cư trú".

Mặc dù Nam Phi hoan nghênh đầu tư nước ngoài, các công ty nước ngoài có thể phải tuân theo các biện pháp quản lý bổ sung, đặc biệt là nếu tìm kiếm một số hợp đồng hoặc

giấy phép công cộng nhất định. Theo Đạo luật Trao quyền kinh tế cho người da đen trên diện rộng (B-BBEE) năm 2003 và các quy định tiếp theo, Nam Phi đã nỗ lực tái hòa nhập những cá nhân có hoàn cảnh khó khăn trong lịch sử vào nền kinh tế bằng cách yêu cầu các công ty đáp ứng một số ngưỡng nhất định về quyền sở hữu và quyền kiểm soát quản lý của người da đen, cùng với các biện pháp khác về trao quyền kinh tế cho người da đen, để tham gia vào các cuộc đấu thầu và hợp đồng của chính phủ. Mặc dù các công ty ủng hộ mục đích của Đạo luật, nhưng các công ty nước ngoài có thể sẽ gặp khó khăn trong việc đáp ứng các yêu cầu của B-BBEE và đáp ứng các ngưỡng tuân thủ cao hơn, điều này có thể mang lại quyền tiếp cận ưu đãi hơn để đấu thầu các cuộc đấu thầu và hợp đồng của chính phủ.

Nhận ra thách thức mà hệ thống chấm điểm B-BBEE có thể đặt ra đối với doanh nghiệp nước ngoài, DTIC đã tạo ra một chương trình Chương trình đầu tư tương đương vốn chủ sở hữu (EEIP) thay thế cho các công ty đa quốc gia hoặc công ty nước ngoài để cho phép họ chỉ ra các con đường thay thế để thực hiện các cam kết về quyền sở hữu và quản lý B-BBEE theo luật. Tuy nhiên, một số công ty lưu ý những lo ngại về thời gian của quá trình nộp đơn và sự không chắc chắn liên quan đến các điều khoản đầu tư để hoàn tất EEIP.

Vào tháng 4 năm 2023, Tổng thống đã ký các sửa đổi mới đối với Đạo luật Bình đẳng Việc làm thành luật, trong đó cập nhật các ngưỡng cụ thể theo ngành, do Bộ trưởng Bộ Lao động đặt ra sau khi tham vấn với các bộ khác của chính phủ, dựa trên tỷ lệ việc làm tại các công ty theo chủng tộc, giới tính và khuyết tật, ngoài các tiêu chí B-BBEE khác. Một mục tiêu đã nêu của các sửa đổi này là đẩy nhanh các quá trình chuyển đổi trao quyền cho những người có hoàn cảnh khó khăn trong lịch sử, mặc dù vẫn còn quá sớm để xác định tác động của các chính sách như vậy trong việc đạt được sự chuyển đổi rộng rãi hơn theo B-BBEE và các mục tiêu chương trình tương tự.

Tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp

DTIC và cơ quan xúc tiến đầu tư (InvestSA) hỗ trợ các nhà đầu tư nước ngoài thông qua

cả việc tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư và chăm sóc sau đầu tư. Cơ quan này tích cực theo đuổi sản xuất trong các lĩnh vực mà họ tin rằng Nam Phi có lợi thế cạnh tranh. Cơ quan này ưu tiên các lĩnh vực cần nhiều lao động và có tiềm năng phát triển chuỗi cung ứng tại địa phương. DTIC và InvestSA công bố hướng dẫn về các ưu đãi đầu tư (<http://www.thedtic.gov.za/financial-and-non-financial-support/incentives/>) và các cơ hội đầu tư (<http://www.investsa.gov.za/publications/>). Nam Phi chưa ký Hiệp định tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư vì sự phát triển của WTO.

InvestSA cũng hỗ trợ các nhà đầu tư nước ngoài thông qua chương trình One Stop Shop, được thiết kế để hỗ trợ các nhà đầu tư bằng cách hợp lý hóa các thủ tục hành chính trên nhiều bộ và cơ quan chính phủ để tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư và đăng ký doanh nghiệp. Chương trình One Stop Shop cung cấp dịch vụ tại Pretoria, Johannesburg, Durban, Cape Town và trực tuyến (<http://www.investsa.gov.za/one-stop-shop/>). Các công ty nước ngoài có thể đủ điều kiện nhận ưu đãi tại Nam Phi theo một số sáng kiến đặc biệt cũng như Đạo luật Khu kinh tế đặc biệt (SEZ) năm 2014, thúc đẩy phát triển công nghiệp khu vực bằng cách cung cấp các ưu đãi cho các nhà đầu tư nước ngoài (và trong nước) lựa chọn hoạt động trong các SEZ của quốc gia này. Bạn có thể tìm thêm thông tin về các chương trình ưu đãi tại: <http://www.thedtic.gov.za/financial-and-non-financial-support/incentives/> và bên dưới trong mục Ưu đãi.

CIPC cấp giấy đăng ký doanh nghiệp và công bố hướng dẫn từng bước để đăng ký trực tuyến tại (https://www.cipc.co.za/?page_id=4447), có thể thực hiện thông qua thiết bị đầu cuối tự phục vụ hoặc thông qua một ngân hàng tư nhân hợp tác. Các doanh nghiệp mới cũng phải yêu cầu Cơ quan Thuế vụ Nam Phi (SARS) cung cấp số tham chiếu thuế thu nhập cho thuế doanh thu (các công ty nhỏ), thuế doanh nghiệp, đóng góp của người sử dụng lao động cho PAYE (thuế thu nhập) và thuế phát triển kỹ năng (áp dụng cho hầu hết các công ty). Các công ty phi chính thức nhỏ nhất có thể không bắt buộc phải đăng ký với CIPC nhưng phải đăng ký với cơ quan thuế. Các công ty cũng phải đăng ký với Bộ Lao động (DoL) – www.labour.gov.za – để đóng góp vào Quỹ Bảo hiểm Thất nghiệp (UIF)

và quỹ bồi thường cho thương tích nghề nghiệp. Việc đăng ký với DoL có thể mất tới 30 ngày nhưng có thể được thực hiện đồng thời với các đăng ký khác.

Đầu tư ra nước ngoài

Nam Phi không khuyến khích đầu tư ra nước ngoài. Tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài của Nam Phi vào Hoa Kỳ năm 2022 là 4,5 tỷ đô la (số liệu mới nhất hiện có), tăng 20 phần trăm so với mức 3,6 tỷ đô la năm 2020. Năm 2022, khoản đầu tư trực tiếp ra nước ngoài lớn nhất của Nam Phi là một nhà máy hóa lỏng khí tại tiểu bang Louisiana của Sở giao dịch chứng khoán Johannesburg (JSE) và công ty hóa dầu niêm yết kép trên NASDAQ là SASOL. Có một số hạn chế đối với đầu tư ra nước ngoài, chẳng hạn như giới hạn 1 tỷ R (83 triệu đô la) mỗi năm đối với dòng tiền ra nước ngoài cho mỗi công ty. Các khoản đầu tư lớn hơn phải được Ngân hàng Dự trữ Nam Phi chấp thuận và ít nhất 10 phần trăm quyền biểu quyết của các thực thể mục tiêu nước ngoài phải được thu được thông qua khoản đầu tư.

Hiệp định đầu tư song phương và thuế

GoSA đã quyết định không tham gia bất kỳ hiệp ước đầu tư song phương (BIT) mới nào. Trong số 50 BIT đã ký của Nam Phi, 39 BIT chưa bao giờ có hiệu lực hoặc đã bị chấm dứt. Theo UNCTAD, mười một thỏa thuận vẫn còn hiệu lực (<https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/195/south-africa>). Đạo luật Bảo vệ Đầu tư năm 2015 đã thay thế các BIT đã hết hiệu lực và quy định rằng, "các khoản đầu tư hiện có được thực hiện theo các hiệp ước như vậy sẽ tiếp tục được bảo vệ trong thời hạn và các điều khoản được quy định trong các hiệp ước. Bất kỳ khoản đầu tư nào được thực hiện sau khi một hiệp ước chấm dứt, nhưng trước khi ban hành Đạo luật này, sẽ được điều chỉnh bởi luật chung của Nam Phi". Theo luật, các nhà đầu tư nước ngoài được bảo vệ và các khoản đầu tư tương ứng của họ sẽ được đối xử không kém thuận lợi hơn so với các nhà đầu tư Nam Phi trong

những trường hợp tương tự. Đạo luật Đầu tư cũng quy định rằng "chính phủ có thể chấp thuận trọng tài quốc tế đối với các khoản đầu tư được bảo vệ theo Đạo luật, tùy thuộc vào việc sử dụng hết các biện pháp khắc phục trong nước". Theo luật, trọng tài sẽ được tiến hành giữa Nam Phi và chính phủ nước ngoài của nhà đầu tư có liên quan."

Nam Phi là thành viên của Khung toàn diện OECD về Xói mòn cơ sở thuế và Chuyển lợi nhuận và là bên tham gia thỏa thuận tháng 10 năm 2021 của Khung toàn diện về giải pháp hai trụ cột cho các thách thức thuế toàn cầu, bao gồm thuế doanh nghiệp tối thiểu toàn cầu. Vào tháng 2 năm 2024, Nam Phi đã đưa ra dự thảo luật để thực hiện các điều khoản thuế tối thiểu toàn cầu.

Chế độ pháp lý

Tính minh bạch của hệ thống quản lý

Chế độ quản lý và luật của GoSA do Quốc hội ban hành phải tuân theo sự xem xét của tòa án để đảm bảo tuân thủ các quy trình hành chính. Tổng kiểm toán Nam Phi có nhiệm vụ theo hiến pháp và với tư cách là cơ quan kiểm toán tối cao (SAI) của Nam Phi, cơ quan này thực hiện nhiệm vụ cải thiện giám sát, trách nhiệm giải trình và quản trị trong khu vực công. Không có quy trình quản lý không chính thức nào do các tổ chức phi chính phủ hoặc hiệp hội khu vực tư nhân quản lý. Tất cả các quy tắc và quy định đều được hướng dẫn bởi Hiến pháp Nam Phi.

Các thủ tục kế toán, pháp lý và quy định đều minh bạch. Các thực thể Nam Phi được phép sử dụng Chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRS), IFRS dành cho các thực thể vừa và nhỏ hoặc Tuyên bố về thông lệ kế toán được chấp nhận chung của Nam Phi (SA GAAP), tùy thuộc vào 'điểm lợi ích công cộng' của thực thể.

DTIC chịu trách nhiệm về các quy định liên quan đến kinh doanh. Cơ quan này phát triển và xem xét các hệ thống quản lý trong các lĩnh vực cạnh tranh, tiêu chuẩn, bảo vệ người

tiêu dùng, đăng ký và bảo vệ công ty và sở hữu trí tuệ, cũng như các chủ đề khác vì lợi ích công cộng. Cơ quan này cũng giám sát công việc của các cơ quan quản lý cấp quốc gia và cấp tỉnh được giao nhiệm vụ hỗ trợ DTIC trong việc tạo ra và quản lý các quy định về kinh doanh và người tiêu dùng có trách nhiệm xã hội và cạnh tranh.

Nam Phi còn có một số luật công thúc đẩy tính minh bạch của chế độ quản lý kinh doanh để giúp công chúng hiểu được quyền của họ. Ví dụ, Đạo luật Bảo vệ Người tiêu dùng của Nam Phi (2008) củng cố nhiều quyền của người tiêu dùng, bao gồm quyền lựa chọn sản phẩm, quyền được hưởng các điều khoản hợp đồng công bằng và quyền về chất lượng sản phẩm. Tác động của luật khác nhau tùy theo ngành và các doanh nghiệp đã điều chỉnh hoạt động của mình cho phù hợp. Tương tự, Đạo luật Tín dụng Quốc gia năm 2005 nhằm thúc đẩy một thị trường công bằng và không phân biệt đối xử trong việc tiếp cận tín dụng tiêu dùng. Đạo luật này cung cấp quy định chung về tín dụng tiêu dùng và cải thiện tiêu chuẩn thông tin cho người tiêu dùng. Bạn có thể tìm thấy tóm tắt về Đạo luật Tín dụng Quốc gia tại: <https://www.gov.za/documents/national-credit-act>.

Đạo luật về Thuế bảo hiểm tiền gửi và Khu vực tài chính (Quản lý) và Phí bảo hiểm tiền gửi đã được ký thành luật vào tháng 12 năm 2022. Đạo luật này nhằm mục đích "tạo điều kiện thuận lợi cho việc tài trợ cho các cơ quan quản lý khu vực tài chính, thanh tra và các cơ quan khác, để đảm bảo rằng họ có thể quản lý hiệu quả khu vực tài chính vì lợi ích của khách hàng tài chính". Theo bản ghi nhớ của luật, phí bảo hiểm tiền gửi sẽ được áp dụng đối với các ngân hàng được cấp phép, ngân hàng tương hỗ, ngân hàng hợp tác và các chi nhánh của các ngân hàng nước ngoài hoạt động kinh doanh tại Nam Phi. Mô hình này đã tạo ra chi phí rất lớn cho lĩnh vực tài chính.

Dưới chế độ công bố thông tin hiện tại ở Nam Phi, không có nghĩa vụ rõ ràng nào yêu cầu cung cấp thông tin về các vấn đề ESG. Kể từ năm 2022, Sở Giao dịch Chứng khoán Johannesburg (JSE) đã cung cấp hướng dẫn tự nguyện cho các công ty niêm yết trên JSE về việc công bố thông tin liên quan đến tính bền vững và khí hậu, dựa trên các khuôn khổ

và tiêu chuẩn báo cáo quốc tế hiện có. Các công ty niêm yết trên JSE phải tuân thủ các nghĩa vụ công bố liên tục chung theo yêu cầu niêm yết của JSE, áp dụng cho các vấn đề ESG có ảnh hưởng tài chính. Các quy trình thực thi quy định được xem xét hợp pháp và công khai để lấy ý kiến từ các bên liên quan. Các cơ quan quản lý tài chính của Nam Phi đang khám phá quy định bổ sung cho việc công bố thông tin ESG và tài chính bền vững.

Nhìn chung, tính minh bạch về tài chính của quốc gia này rất tốt. Kho bạc Nhà nước công bố ngân sách điều hành trực tuyến và ngân sách đã ban hành thường được công bố trong vòng ba tháng kể từ ngày ban hành. Ngoài ra, Báo cáo cuối năm được công bố trong vòng mười hai tháng kể từ ngày kết thúc năm tài chính. Thông tin về các nghĩa vụ nợ (bao gồm các khoản nợ rõ ràng và có điều kiện) được công khai và cập nhật ít nhất hàng năm. Tài chính công và nghĩa vụ nợ đều minh bạch.

Những cân nhắc về quy định quốc tế

Nam Phi là thành viên của Khu vực thương mại tự do lục địa châu Phi (AfCFTA) và đã thực hiện các giao dịch đầu tiên theo AfCFTA vào tháng 1 năm 2024. Đây là bên ký kết FTA ba bên SADC-EAC-COMESA và là thành viên của Liên minh thuế quan Nam Phi (SACU), có thuế quan đối ngoại chung và thương mại miễn thuế giữa năm thành viên (Nam Phi, Botswana, Lesotho, Namibia và Eswatini, trước đây gọi là Swaziland). Nam Phi đã tham gia FTA Cộng đồng phát triển Nam Phi (SADC); Hiệp định thương mại tự do EFTA-SACU giữa SACU và Hiệp hội thương mại tự do châu Âu (EFTA) - Iceland, Liechtenstein, Na Uy và Thụy Sĩ; và Hiệp định đối tác kinh tế (EPA) giữa các quốc gia EPA SADC (Nam Phi, Botswana, Namibia, Eswatini, Lesotho và Mozambique) và Liên minh châu Âu. SACU và Mozambique (SACUM) và Vương quốc Anh (UK) đã ký Hiệp định Đối tác Kinh tế (EPA) vào tháng 9 năm 2019.

Chính sách về tiêu chuẩn của Nam Phi được thực hiện thông qua Cục Tiêu chuẩn Nam Phi (SABS), được công nhận trên toàn thế giới bởi Raad voor Accreditatie (RvA) có trụ sở tại Hà Lan. SABS là thành viên sáng lập của Tổ chức Tiêu chuẩn hóa Quốc tế (ISO)

và Ủy ban Kỹ thuật Điện Quốc tế (IEC). Nam Phi cũng phát triển các tiêu chuẩn riêng để áp dụng trong nước và làm việc thông qua SADC về các tiêu chuẩn khu vực, cũng như với ISO, IEC và Ủy ban Tiêu chuẩn hóa Châu Âu (CEN).

Nam Phi là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Mặc dù Nam Phi thông báo một số dự thảo quy định kỹ thuật cho Ủy ban về Rào cản Kỹ thuật đối với Thương mại (TBT), nhưng những thông báo này có thể xảy ra sau khi thực hiện. GoSA không phải là bên tham gia Thỏa thuận mua sắm của chính phủ (GPA) của WTO, điều này gây ra những phức tạp khi các cuộc đấu thầu bị rút, hủy bỏ và được trao thầu riêng.

Hệ thống pháp luật và Độc lập tư pháp

Nam Phi có một hệ thống pháp luật mạnh mẽ và độc lập, bao gồm luật dân sự, luật chung và luật tục châu Phi. Nước này giữ lại nhiều khía cạnh của luật Anh trong tổ tụng hình sự và dân sự, luật công ty, luật hiến pháp và luật chứng cứ, nhưng phản ánh luật La Mã-Hà Lan trong luật hợp đồng, luật về hành vi vi phạm pháp luật (torts), luật cá nhân và luật gia đình. Luật công ty ở Nam Phi điều chỉnh các tập đoàn, bao gồm cả các công ty bên ngoài, công ty phi lợi nhuận và công ty vì lợi nhuận (bao gồm cả doanh nghiệp nhà nước). Được Bộ Tư pháp và Phát triển Hiến pháp tài trợ, Nam Phi có các tòa án quận và tòa án sơ thẩm trải dài trên 350 quận, cùng với các tòa án cấp cao cho mỗi tỉnh. Các vụ án từ Limpopo và Mpumalanga được thụ lý tại Gauteng. Tòa Phúc thẩm Tối cao xử lý các vụ kháng cáo, và quyết định của tòa chỉ có thể bị Tòa án Hiến pháp bác bỏ. Nam Phi cũng có nhiều tòa án chuyên trách, như Tòa Phúc thẩm Cạnh tranh, Tòa Bầu cử, Tòa Yêu cầu Đất đai, Tòa Phúc thẩm Lao động và Tòa Thuế, để giải quyết các tranh chấp giữa người nộp thuế và Cơ quan Doanh thu Nam Phi (SARS). Các phán quyết tại tòa án phải tuân theo cùng một quy trình kháng cáo như các tòa án khác. Các vụ án thường minh bạch, công bằng và tuân thủ các thủ tục đã được thiết lập, đồng thời có thể truy cập công khai.

Luật và Quy định về Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài

Các luật chính ảnh hưởng đến đầu tư nước ngoài tại Nam Phi là:

- Đạo luật Công ty: quản lý việc đăng ký và hoạt động của các công ty tại Nam Phi.
- Đạo luật Bảo vệ Đầu tư: quy định về việc bảo vệ các nhà đầu tư và khoản đầu tư của họ.
- Đạo luật Quan hệ Lao động: quy định về việc bảo vệ người lao động khỏi việc sa thải bất công và các hành vi lao động không công bằng.
- Đạo luật Hải quan và Thuế tiêu thụ đặc biệt: quy định về các ưu đãi chung cho các nhà đầu tư trong nhiều lĩnh vực khác nhau.
- Đạo luật Cạnh tranh: chịu trách nhiệm điều tra, kiểm soát và đánh giá các hành vi hạn chế, lạm dụng vị trí thống lĩnh và sáp nhập.
- Đạo luật Khu kinh tế đặc biệt: thúc đẩy tăng trưởng kinh tế quốc gia và xuất khẩu bằng cách sử dụng các biện pháp hỗ trợ để thu hút đầu tư và công nghệ trong và ngoài nước.

Ngoài ra còn có các cơ quan quản lý chính quản lý đầu tư nước ngoài:

- Ủy ban Công ty và Sở hữu trí tuệ (CIPC): Đây là một cơ quan theo luật định thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp (DTIC) được thành lập theo Đạo luật Công ty. CIPC chịu trách nhiệm đăng ký công ty và quyền sở hữu trí tuệ (cùng với những vấn đề khác).
- Ủy ban Cạnh tranh (Ủy ban): là một cơ quan theo luật định được thành lập theo Đạo luật Cạnh tranh số 89 năm 1998 (Đạo luật Cạnh tranh). Ủy ban đóng vai trò là cơ quan điều tra và thực thi các vấn đề liên quan đến luật cạnh tranh/chống độc quyền.
- Tòa án Cạnh tranh (Tòa án): là một cơ quan theo luật định được thành lập theo

Đạo luật Cạnh tranh. Tòa án chủ yếu chịu trách nhiệm xét xử các vấn đề về cạnh tranh.

- Cục Giám sát Tài chính của Ngân hàng Dự trữ Nam Phi (SARB): là một bộ phận của chính phủ chịu trách nhiệm quản lý kiểm soát ngoại hối và thực hiện chính sách kiểm soát ngoại hối cũng như quản lý Quy định Kiểm soát Ngoại hối (cùng nhiều nội dung khác).

DTIC có một trang web đầu tư tổng hợp cung cấp các luật, quy tắc, thủ tục và yêu cầu báo cáo có liên quan cho các nhà đầu tư (tham khảo phần một để biết chi tiết).

Luật Cạnh tranh và Chống độc quyền

Ủy ban Cạnh tranh Nam Phi được trao quyền điều tra, kiểm soát và đánh giá các hoạt động kinh doanh hạn chế, lạm dụng vị thế thống lĩnh và xem xét các vụ sáp nhập để đạt được công bằng và hiệu quả. Trang web công khai của ủy ban là www.compcom.co.za. Ủy ban Cạnh tranh là một cơ quan điều tra. Tòa án Cạnh tranh, một cơ quan xét xử có thể xem xét các hành động của Ủy ban Cạnh tranh, hoạt động như một tòa án hành chính. Tòa án có thẩm quyền trên khắp Nam Phi và xét xử các vấn đề về cạnh tranh. Các quyết định của tòa án có thể được kháng cáo thông qua hệ thống tòa án Nam Phi. Các nhà đầu tư quốc tế và trong nước đã nêu lên mối quan ngại rằng Ủy ban đã thực hiện một cách tiếp cận ngày càng tích cực hơn về mặt xã hội bằng cách ưu tiên các tiêu chí vì lợi ích công cộng được nêu trong Dự luật sửa đổi về Cạnh tranh năm 2018 hơn các tiêu chí chống độc quyền và độc quyền truyền thống khác để thúc đẩy các chính sách kinh tế và xã hội như B-BBEE. Mối quan ngại bao gồm cách tiếp cận mới của Ủy ban đã dẫn đến các quy trình xem xét mơ hồ, tốn kém và kéo dài hơn và thường dẫn đến các yêu cầu thay đổi các điều khoản đã thỏa thuận trước đó về việc sáp nhập và mua lại ở giai đoạn sau.

Vào tháng 10 năm 2023, Ủy ban đã công bố cuộc điều tra chính thức kéo dài 15 tháng đối với Meta và Google, cùng với các công ty công nghệ khác, vì sử dụng nội dung tin tức từ

các công ty truyền thông nhỏ để tăng doanh thu quảng cáo: “Cuộc điều tra thị trường nền tảng truyền thông và kỹ thuật số” (MDPMI). Cuộc điều tra cáo buộc khả năng cạnh tranh không lành mạnh vì các công ty truyền thông phải điều hướng các hệ thống mới về khả năng hiển thị và tương tác nội dung trực tuyến. Kết quả của cuộc điều tra sẽ ảnh hưởng đến môi trường quản lý đối với các công ty công nghệ hoạt động tại thị trường Nam Phi.

Tịch thu và Đền bù

Các luật về tài sản phân biệt chủng tộc và phân bổ đất đai trong thời kỳ thực dân và apartheid đã dẫn đến những mô hình sở hữu đất đai và phân phối tài sản bị biến dạng nghiêm trọng ở Nam Phi. Luật trưng thu hiện hành, bao gồm Đạo luật Trưng thu năm 1975 và Đạo luật Sửa đổi Trưng thu năm 1992, cho phép Chính phủ Nam Phi trưng thu tài sản tư nhân vì lý do lợi ích công cộng hoặc tiện ích. Quyết định này là một quyết định hành chính. Khoản bồi thường phải là giá trị thị trường công bằng của tài sản như đã thỏa thuận giữa người mua và người bán hoặc được tòa án xác định theo Điều 25 của Hiến pháp.

Hạ viện (Quốc hội) đã thông qua một nghị quyết vào tháng 2 năm 2018 để điều tra việc sửa đổi hiến pháp (cụ thể là Điều 25, "điều khoản về tài sản") nhằm cho phép trưng thu đất mà không bồi thường (EWC). Một số chính trị gia, tổ chức nghiên cứu và học giả cho rằng Điều 25 đã cho phép EWC trong một số trường hợp nhất định, trong khi những người khác khẳng định rằng cần phải sửa đổi để thực hiện EWC một cách rộng rãi và rõ ràng hơn. Vào năm 2019, Quốc hội đã thành lập một Ủy ban ad hoc để khởi xướng và giới thiệu luật sửa đổi Điều 25 của Hiến pháp. Ủy ban đã soạn thảo ngôn ngữ sửa đổi hiến pháp cho phép EWC một cách rõ ràng, nhưng dự thảo luật sửa đổi hiến pháp đã không được thông qua tại Quốc hội vào tháng 12 năm 2021.

Trong một quá trình song song, vào tháng 10 năm 2020, Chính phủ Nam Phi đã công bố dự thảo dự luật tịch thu đất để công chúng bình luận nhằm sửa đổi Đạo luật Tịch thu năm 1975 của Nam Phi để cho phép rõ ràng việc tịch thu tài sản, bao gồm cả đất đai, mà

không cần bồi thường. Dự luật đã được Quốc hội thông qua vào tháng 9 năm 2022 và Hội đồng Quốc gia các Tỉnh vào tháng 3 năm 2024 và đã được gửi đến Tổng thống để ký. Dự luật đưa ra các trường hợp mà "không bồi thường" có thể được trả cho đất bị tịch thu trong những trường hợp cụ thể như đất bị bỏ hoang, đất của nhà nước hoặc đất được nắm giữ cho mục đích đầu cơ. Những mục đích như vậy hiện không được quy định trong Hiến pháp Nam Phi, trong đó kêu gọi bồi thường "công bằng và bình đẳng".

Năm 2018, GoSA đã đưa vào hoạt động Đạo luật định giá tài sản năm 2014, tạo ra văn phòng Tổng giám định viên chịu trách nhiệm định giá tài sản đã được xác định để cải cách đất đai hoặc mua lại hoặc thanh lý. Đạo luật này trao cho GoSA quyền tịch thu tài sản dựa trên một công thức trong Hiến pháp được gọi là "bồi thường công bằng và bình đẳng".

Giải quyết tranh chấp

Công ước ICSID và Công ước New York

Nam Phi là thành viên của Công ước New York năm 1958 về việc công nhận và thi hành các phán quyết trọng tài nước ngoài được thực hiện thông qua Đạo luật công nhận và thi hành các phán quyết trọng tài nước ngoài, số 40 năm 1977. Nam Phi không phải là thành viên của Công ước về giải quyết tranh chấp đầu tư giữa các quốc gia và công dân của các quốc gia khác hoặc Trung tâm quốc tế về giải quyết tranh chấp đầu tư của Ngân hàng Thế giới.

Giải quyết Tranh chấp giữa Nhà đầu tư-Nhà nước

Đạo luật Thúc đẩy Đầu tư năm 2015 đã loại bỏ tùy chọn giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư và nhà nước thông qua các tòa án quốc tế thường được cung cấp qua các Hiệp định Đầu tư Song phương (BITs). Thay vào đó, các nhà đầu tư tranh chấp một hành động do Chính phủ Nam Phi thực hiện phải yêu cầu Bộ Thương mại và Công nghiệp (DTIC) hỗ trợ giải quyết bằng cách chỉ định một người hòa giải. Nhà đầu tư nước ngoài cũng có thể

tiếp cận bất kỳ tòa án có thẩm quyền, cơ quan độc lập hoặc cơ quan theo quy định nào tại Nam Phi để giải quyết tranh chấp. Quá trình giải quyết tranh chấp có thể tốn nhiều thời gian ở Nam Phi. Nếu vấn đề khẩn cấp và thẩm phán chủ tọa đồng ý, một quyết định tạm thời có thể được đưa ra trong vài ngày, trong khi quy trình kháng cáo có thể kéo dài hàng tháng hoặc hàng năm. Nếu vấn đề là tranh chấp pháp lý và không khẩn cấp, nó có thể tiến hành bằng cách nộp đơn hoặc kiến nghị để được giải quyết trong vòng vài tháng. Đối với các tranh chấp về sự thật, vụ việc sẽ được đưa ra xét xử, có thể kéo dài nhiều năm, vì vậy ngày càng nhiều người ưa chuộng Phương thức Giải quyết Tranh chấp Thay thế.

Trọng tài thương mại quốc tế và Tòa án nước ngoài

Đạo luật Trọng tài năm 1965, không phân biệt giữa trọng tài trong nước và quốc tế và không dựa trên luật mẫu của UNCITRAL, quản lý trọng tài tại Nam Phi. Tòa án Nam Phi giữ quyền quyết định giải quyết tranh chấp về hợp đồng bằng luật của một khu vực tài phán nước ngoài. Tuy nhiên, tòa án Nam Phi sẽ giải thích hợp đồng theo luật của quốc gia hoặc khu vực tài phán được quy định trong hợp đồng. Nam Phi công nhận Phòng Thương mại Quốc tế, đơn vị giám sát việc giải quyết các tranh chấp thương mại xuyên quốc gia. Đơn vị này áp dụng luật thương mại và phá sản một cách nhất quán và có hệ thống tòa án độc lập, khách quan để thực thi quyền sở hữu và quyền hợp đồng. Giải quyết tranh chấp thay thế ngày càng phổ biến ở Nam Phi vì nhiều lý do, bao gồm tính bảo mật có thể áp dụng cho bằng chứng, tài liệu vụ án và phán quyết. Đạo luật Công ty của Nam Phi cũng cung cấp một cơ chế giải quyết tranh chấp thay thế. Hệ thống tư pháp và tòa án của Nam Phi nhìn chung được coi là minh bạch và hoạt động công bằng. Không có khiếu nại nào được biết đến về các quy trình của tòa án liên quan đến tranh chấp đầu tư.

Quy định phá sản

Đạo luật Phá sản 24 năm 1936 quy định các thủ tục thanh lý để phân chia giá trị tài sản còn lại giữa các chủ nợ. Các luật về lĩnh vực tài chính như Đạo luật Ngân hàng và Đạo luật Bảo hiểm cũng đưa ra các quy định bổ sung để bảo vệ một số khách hàng (như người

gửi tiền và người mua bảo hiểm). Chế độ phá sản của Nam Phi trao nhiều quyền cho con nợ, bao gồm quyền từ chối các hợp đồng quá nặng nề, tránh các giao dịch ưu đãi, và khả năng tiếp cận tín dụng trong quá trình phá sản.

Chính sách công nghiệp

Ưu đãi đầu tư

Nam Phi cung cấp nhiều ưu đãi đầu tư khác nhau nhằm vào các lĩnh vực hoặc loại hình hoạt động kinh doanh cụ thể, bao gồm trợ cấp thuế để hỗ trợ trong lĩnh vực ô tô và hoàn tiền cho sản xuất phim và truyền hình. GoSA ưu tiên các lĩnh vực sử dụng nhiều lao động và có tiềm năng phát triển chuỗi cung ứng tại địa phương. Bạn có thể tìm thêm thông tin về các chương trình ưu đãi tại: <http://www.thedtic.gov.za/financial-and-non-financial-support/incentives/>.

Chương trình Cơ sở hạ tầng quan trọng (CIP) là một chương trình ưu đãi của chính phủ được thiết kế để thúc đẩy đầu tư vào cơ sở hạ tầng bằng cách hỗ trợ cơ sở hạ tầng được coi là quan trọng và do đó giảm chi phí kinh doanh. CIP là ưu đãi chia sẻ chi phí dành cho các ứng viên được chấp thuận hoặc các dự án cơ sở hạ tầng khi hoàn thành các mốc quan trọng đã được xác minh. Yêu cầu bắt buộc đối với các nhà đầu tư nước ngoài tại Nam Phi là phải chứng minh rằng nhà đầu tư nước ngoài chưa tham gia bất kỳ thỏa thuận hợp tác nào ở nước ngoài. Bộ Quy tắc Thực hành Tốt theo B-BBEE có quy định về đóng góp thay cho việc bán trực tiếp vốn chủ sở hữu. Thời gian gia hạn 15 tháng sau ngày nộp đơn được dành cho tất cả các ứng viên để tuân thủ các yêu cầu có liên quan. DTIC, thông qua CIP, cung cấp các khoản tài trợ sau:

- Khoản tài trợ từ 10 phần trăm đến 30 phần trăm tổng chi phí phát triển cơ sở hạ tầng đủ điều kiện, tối đa là 50 triệu ZAR.
- Đối với các ứng viên chế biến nông sản: CIP sẽ cung cấp khoản tài trợ từ 10 phần

trăm đến 50 phần trăm tổng chi phí phát triển cơ sở hạ tầng, tối đa là 50 triệu ZAR.

- Đối với các dự án giảm bớt sự phụ thuộc vào nước và/hoặc điện vào lưới điện quốc gia: CIP sẽ cung cấp khoản tài trợ từ 10 phần trăm đến 50 phần trăm, tối đa là 50 triệu ZAR.

Mục 12B của Đạo luật Thuế thu nhập bao gồm một điều khoản về trợ cấp vốn cho các tài sản động sản được sử dụng trong sản xuất năng lượng tái tạo. Ưu đãi này cho phép khấu hao tài sản tăng tốc 100 phần trăm trong năm tài chính đầu tiên mà tài sản được đưa vào hoạt động. Với ưu đãi này, một công ty có thể khấu trừ giá trị của một hệ thống điện mặt trời mới dưới dạng chi phí khấu hao, làm giảm nghĩa vụ thuế thu nhập của công ty theo cùng giá trị với giá trị của hệ thống điện mặt trời đã lắp đặt. Khoản giảm này cũng có thể được chuyển sang năm tài chính tiếp theo dưới dạng tài sản thuế hoãn lại.

Mục 12N của Đạo luật Thuế thu nhập quy định về việc cải thiện tài sản không thuộc sở hữu của người nộp thuế nếu những cải thiện đó có liên quan đến Chương trình mua sắm của Nhà sản xuất điện độc lập. Mục 12U của Đạo luật Thuế thu nhập quy định về các khoản khấu trừ bổ sung để hỗ trợ cơ sở hạ tầng xung quanh các dự án năng lượng tái tạo.

Công ty Đầu tư Công SOC Limited (PIC) là một công ty quản lý tài sản do GoSA sở hữu hoàn toàn và chịu sự quản lý của Đạo luật Công ty Đầu tư Công năm 2004. Khách hàng của PIC chủ yếu là các tổ chức thuộc khu vực công, bao gồm Quỹ hưu trí nhân viên chính phủ (GEPF) và UIF, cùng nhiều tổ chức khác. PIC điều hành danh mục đầu tư đa dạng bao gồm cổ phiếu niêm yết, bất động sản, thị trường vốn, vốn cổ phần tư nhân và đầu tư tác động. PIC được biết đến là tổ chức tài trợ chung cho đầu tư trực tiếp nước ngoài nếu dự án tạo ra lợi nhuận xã hội, chủ yếu dưới hình thức tạo ra cơ hội việc làm mới cho người Nam Phi.

Khu thương mại nước ngoài/Cảng tự do/Thúc đẩy thương mại

Nam Phi đã chỉ định Khu phát triển công nghiệp (IDZ) đầu tiên của mình vào năm 2001. IDZ cung cấp dịch vụ nhập khẩu miễn thuế đối với vật liệu liên quan đến sản xuất và thuế VAT bằng 0 đối với vật liệu có nguồn gốc từ Nam Phi, cùng với quyền bán tại Nam Phi sau khi thanh toán thuế nhập khẩu thông thường đối với hàng hóa thành phẩm. Các dịch vụ nhanh chóng và các thỏa thuận hậu cần khác có thể được cung cấp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoặc cho đầu tư trực tiếp nước ngoài mới. Đồng tài trợ cho phát triển cơ sở hạ tầng có sẵn từ DTIC. Không có miễn trừ nào đối với các luật hoặc quy định khác, chẳng hạn như luật môi trường và luật lao động. Ban phát triển sản xuất cấp phép cho các doanh nghiệp IDZ hợp tác với SARS, đơn vị xử lý các vấn đề hải quan của IDZ. Các nhà điều hành IDZ có thể là công, tư hoặc kết hợp cả hai. Hiện có năm IDZ ở Nam Phi: IDZ Coega, IDZ Richards Bay, Cảng thương mại Dube, IDZ Đông London và IDZ Vịnh Saldanha. Nam Phi cũng có các khu kinh tế đặc biệt (SEZ) tập trung vào phát triển công nghiệp. Các SEZ cung cấp phạm vi cho hoạt động kinh tế ngoài ngành công nghiệp thúc đẩy xuất khẩu để bao gồm các trung tâm đổi mới và phát triển khu vực. Có sáu SEZ ở Nam Phi: Atlantis SEZ, Nkomazi SEZ, Maliti-A-Phofung SEZ, Musina/Makhado SEZ, Tshwane SEZ và O.R. Tambo SEZ. Chiến lược khuyến khích SEZ rộng hơn cho phép áp dụng thuế doanh nghiệp 15 phần trăm thay vì mức hiện tại là 28 phần trăm, cùng với trợ cấp xây dựng, ưu đãi thuế lao động, ưu đãi đầu tư greenfield và brownfield, và miễn thuế VAT. Để biết thông tin chi tiết hơn về SEZ, vui lòng xem: Khu kinh tế đặc biệt – Bộ Thương mại, Công nghiệp và Cạnh tranh (thedtic.gov.za)

Yêu cầu về hiệu suất và bản địa hóa dữ liệu

GoSA khuyến khích sử dụng nội dung địa phương trong hàng hóa và công nghệ trên mọi lĩnh vực và mua sắm của chính phủ thường yêu cầu hoặc ưu tiên sử dụng các sản phẩm sản xuất trong nước. Chính sách nội địa hóa của chính phủ đã được cải tổ vào năm 2021 và nền tảng của chính sách này là triển khai một chương trình thay thế 20 phần trăm hàng nhập khẩu trên các danh mục đã chọn bằng hàng hóa địa phương vào năm 2025. Ví dụ, kế hoạch tổng thể công nghiệp dệt may đặt mục tiêu 60 phần trăm tất cả quần áo được

bán ở Nam Phi sẽ được sản xuất tại địa phương vào năm 2030.

Bộ Truyền thông và Công nghệ số chịu trách nhiệm xây dựng các chính sách và luật về CNTT. Cơ quan Truyền thông Độc lập Nam Phi là cơ quan quản lý điều chỉnh lĩnh vực viễn thông. Dự thảo Chính sách Dữ liệu và Đám mây Quốc gia do GoSA công bố vào tháng 4 năm 2021, nhằm đưa GoSA vào trọng tâm của việc kiểm soát, sở hữu và phân phối dữ liệu tại Nam Phi. Dự thảo chính sách đề xuất một loạt các biện pháp can thiệp của chính phủ, bao gồm việc thành lập một doanh nghiệp nhà nước mới để quản lý các mạng do chính phủ sở hữu và kiểm soát. Mục đích của dự thảo là hợp nhất năng lực dư thừa của các trung tâm dữ liệu do công chúng tài trợ và cung cấp năng lực xử lý, cơ sở dữ liệu và điện toán đám mây. Dự thảo chính sách đề xuất thành lập một "Khu kinh tế đặc biệt" ("SEZ") kỹ thuật số hoặc ICT để khuyến khích đầu tư trong nước và nước ngoài vào cơ sở hạ tầng và dịch vụ dữ liệu và đám mây.

GoSA đang tìm cách áp đặt các yêu cầu về bản địa hóa dữ liệu và định nghĩa bản địa hóa dữ liệu là "... các yêu cầu về lưu trữ vật lý dữ liệu trong phạm vi biên giới quốc gia, mặc dù đôi khi nó được sử dụng rộng rãi hơn để chỉ bất kỳ hạn chế nào đối với luồng dữ liệu xuyên biên giới". Dự thảo chính sách quy định trong số những điều khác rằng: dữ liệu được tạo ra ở Nam Phi sẽ là tài sản của Nam Phi, bất kể công ty công nghệ có trụ sở ở đâu; quyền sở hữu và kiểm soát thông tin cá nhân và dữ liệu sẽ phù hợp với Đạo luật Bảo vệ Thông tin Cá nhân (POPIA); và DTIC, thông qua CIPC và Văn phòng Quản lý Sở hữu Trí tuệ Quốc gia (NIPMO), sẽ phát triển một khuôn khổ chính sách về dữ liệu được tạo ra từ các hoạt động trí tuệ bao gồm việc chia sẻ và sử dụng dữ liệu đó. POPIA có hiệu lực hoàn toàn vào tháng 7 năm 2021 và điều chỉnh cách thức xử lý thông tin cá nhân và điều kiện dữ liệu có thể được chuyển ra bên ngoài Nam Phi. Hiện tại, không có yêu cầu nào đối với các nhà cung cấp công nghệ thông tin nước ngoài phải chuyển giao mã nguồn hoặc cung cấp quyền truy cập vào hoạt động giám sát. Tuy nhiên, gánh nặng tuân thủ có thể rất lớn.

Đạo luật Bản quyền về Sở hữu trí tuệ của Nam Phi bảo vệ mã nguồn. Các công ty công nghệ thông tin nước ngoài không bắt buộc phải cung cấp mã nguồn cho bất kỳ tổ chức hoặc chính phủ nào. Quyền truy cập vào mã hóa nằm trong Quy định về Chặn thông tin liên lạc và Cung cấp thông tin liên lạc liên quan (RICA), đây là luật giám sát truyền thông chính. Nhiệm vụ của luật này là điều chỉnh hoạt động chặn thông tin liên lạc và các quy trình liên quan, bao gồm việc thiết lập hệ thống để cơ quan thực thi pháp luật nộp đơn xin phép tư pháp đối với hoạt động chặn thông tin liên lạc. RICA bao gồm các điều khoản cho phép các cơ quan thực thi pháp luật, an ninh và tình báo gửi đơn thỉnh cầu lên thẩm phán để xin "chỉ thị giải mã", chỉ thị cho nhà cung cấp khóa mã hóa tiết lộ khóa đó hoặc cung cấp hỗ trợ giải mã trong trường hợp dữ liệu được mã hóa.

Bảo vệ quyền sở hữu

Bất động sản

Hệ thống pháp luật Nam Phi bảo vệ và tạo điều kiện cho việc mua bán và chuyển nhượng tất cả các quyền sở hữu tài sản (ví dụ: đất đai, nhà cửa và thế chấp). Các hợp đồng phải được đăng ký tại Văn phòng Đăng ký Tài sản. Các ngân hàng thường đăng ký thế chấp như một biện pháp bảo đảm khi cung cấp tài chính cho việc mua tài sản. Người nước ngoài có thể mua và sở hữu tài sản bất động sản tại Nam Phi mà không bị hạn chế, vì họ thường phải tuân theo cùng các luật như công dân Nam Phi. Các công ty và quỹ tín thác nước ngoài cũng được phép sở hữu tài sản tại Nam Phi nếu họ được đăng ký là công ty bên ngoài. Vì Nam Phi không có các cuộc kiểm toán đất đai chính thức, tỷ lệ đất không có quyền sở hữu rõ ràng vẫn chưa được xác định. Nếu tài sản đã được mua hợp pháp mà không có người ở, quyền sở hữu tài sản sẽ không trở lại tay những chủ sở hữu khác như những người chiếm đóng trái phép. Tuy nhiên, có những người chiếm đóng trái phép, họ có thể thuê tài sản cho những người thuê không nghi ngờ khi có chủ đất không có mặt. Các câu hỏi pháp lý xoay quanh cải cách và phân phối đất đai sau apartheid vẫn là một trong những vấn đề nhạy cảm và chia rẽ nhất ở nước này. Nam Phi là bên ký kết của

Công ước Cape Town năm 2001 về Thiết bị Di động (CTC) và Nghị định thư về Các vấn đề Đặc thù liên quan đến Thiết bị Máy bay (Nghị định thư Máy bay). Hiện không có tranh chấp nào được biết đến dưới CTC.

Quyền sở hữu trí tuệ

Tại Nam Phi, Ủy ban Công ty và Sở hữu Trí tuệ (CIPC) quy định về việc đăng ký quyền sở hữu trí tuệ (SHTT; nhãn hiệu, bằng sáng chế, kiểu dáng và bản quyền) và thúc đẩy giáo dục và nâng cao nhận thức về SHTT.

Luật quốc gia của Nam Phi được xây dựng tốt và cung cấp khuôn khổ pháp lý trong nước mạnh mẽ để bảo vệ SHTT. Các luật này chủ yếu được điều chỉnh bởi luật định và luật chung. Các tác phẩm văn học, âm nhạc và nghệ thuật, cũng như phim điện ảnh và bản ghi âm, đủ điều kiện được bảo vệ theo Đạo luật Bản quyền năm 1978. Các thiết kế mới có thể được đăng ký theo Đạo luật Thiết kế năm 1993, trong đó cấp quyền bảo vệ trong 10 năm cho các thiết kế chức năng và 15 năm cho các thiết kế thẩm mỹ. Đạo luật Hàng giả năm 1997 cung cấp thêm sự bảo vệ cho chủ sở hữu nhãn hiệu, bản quyền và một số nhãn hiệu nhất định theo Đạo luật Nhãn hiệu Hàng hóa năm 1941. Đạo luật Sửa đổi Luật Sở hữu Trí tuệ năm 1997 đã sửa đổi Đạo luật Nhãn hiệu Hàng hóa năm 1941, Đạo luật Bảo vệ Người biểu diễn năm 1967, Đạo luật Bằng sáng chế năm 1978, Đạo luật Bản quyền năm 1978, Đạo luật Nhãn hiệu năm 1993 và Đạo luật Thiết kế năm 1993.

Nam Phi là thành viên của Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới (WIPO) và là bên ký kết Hiệp ước Luật Nhãn hiệu, Công ước WIPO, Hiệp ước Bản quyền WIPO và Hiệp ước Biểu diễn và Bản ghi âm WIPO. Ngoài ra, Nam Phi là thành viên của Công ước Berne, Hiệp ước Budapest, Công ước Paris, Hiệp ước Hợp tác Sáng chế và Liên minh Quốc tế về Bảo vệ Giống cây trồng Mới (UPOV).

Nam Phi thực thi quyền sở hữu trí tuệ thông qua các thủ tục dân sự và hình sự. Cơ quan Cảnh sát Nam Phi (SAPS) đang tích cực tham gia vào việc giam giữ và tịch thu hàng hóa

bất hợp pháp và hàng giả. Năm 2023, Nam Phi đã tăng cường các nỗ lực thực thi thông qua việc thành lập Ban Chống hàng giả/hàng hóa bất hợp pháp quốc gia SAPS để chỉ đạo các cuộc đột kích trên khắp cả nước. Chính quyền Nam Phi hợp tác chặt chẽ với những người nắm giữ bản quyền và các bên liên quan quốc tế để giải quyết các hành vi vi phạm SHTT. Có các biện pháp khắc phục dân sự và hình sự. Tuy nhiên, việc đưa các vụ việc ra tòa án hình sự rất tốn kém, với phần lớn gánh nặng đặt lên vai những người nắm giữ bản quyền trong việc phát triển bằng chứng cần thiết để truy tố. Nam Phi không theo dõi tổng thể các vụ tịch thu hàng giả, nhưng CIPC và các cơ quan thực thi pháp luật công bố các báo cáo định kỳ về các cuộc đột kích đáng kể và đưa tin trên phương tiện truyền thông tại các khu vực đô thị lớn về các vụ tịch thu lớn.

Để hiện đại hóa chế độ quyền sở hữu trí tuệ (IPR) hơn nữa, Chính phủ Nam Phi đã đưa ra Dự luật sửa đổi bản quyền (CAB) và Dự luật sửa đổi bảo vệ người biểu diễn (PPAB). Các dự luật đang được Tổng thống ký và phê duyệt. Các dự luật chứa một số nội dung hiện đại hóa cần thiết đối với luật bản quyền, chẳng hạn như đưa ra quyền truyền thông tới công chúng. Tuy nhiên, các dự luật này cũng chứa các điều khoản mà một số bên liên quan, bao gồm một số lượng lớn các bên liên quan ở Nam Phi và quốc tế, đặc biệt là trong ngành công nghiệp sáng tạo, khẳng định sẽ làm suy yếu tính đầy đủ và hiệu quả của việc bảo vệ bản quyền và các quyền liên quan tại Nam Phi. Những thay đổi bổ sung đối với chế độ IPR của Nam Phi đang được xem xét; tuy nhiên, dự thảo luật vẫn chưa được công bố. Các thay đổi về chính sách được đề xuất theo hai giai đoạn. DTIC đã công bố Giai đoạn 1, tập trung vào SHTT và Sức khỏe cộng đồng, bao gồm các yêu cầu về bằng sáng chế, cấp phép tự nguyện, giấy phép bắt buộc và hợp tác SHTT quốc tế. Giai đoạn 2 sẽ tập trung vào nhãn hiệu tập thể, nhãn hiệu chứng nhận và chỉ dẫn địa lý; bảo vệ biểu tượng và biểu tượng quốc gia của Nam Phi; thương mại hóa SHTT; thực thi SHTT; bản địa hóa và hưởng lợi SHTT; nâng cao nhận thức và năng lực về SHTT; SHTT và môi trường/biến đổi khí hậu/công nghệ xanh; SHTT trong nông nghiệp, SHTT và công nghệ sinh học, tài nguyên di truyền và chủ quyền về bộ gen. Chính sách SHTT toàn diện sẽ

được xây dựng thông qua một quy trình liên ngành được điều phối thông qua Ủy ban liên bộ về SHTT.

Để biết thêm thông tin về luật pháp quốc gia và điểm liên hệ tại các văn phòng SHTT địa phương, vui lòng xem hồ sơ quốc gia của WIPO dành cho Nam Phi tại <https://www.wipo.int/wipolex/en/treaties/ShowResults?code=ZA>.

Ngành tài chính

Thị trường vốn và Danh mục đầu tư

Nam Phi nhận thức được tầm quan trọng của vốn nước ngoài trong việc tài trợ cho các thâm hụt tài khoản vãng lai và ngân sách kéo dài, và các thị trường tài chính của Nam Phi được coi là một trong những thị trường tinh vi nhất trong số các nước mới nổi. Một khung pháp lý và quy định vững chắc quản lý các tổ chức tài chính và giao dịch. Ngân hàng Dự trữ Nam Phi (SARB) hoàn toàn độc lập điều chỉnh một loạt dịch vụ ngân hàng thương mại, bán lẻ và đầu tư theo các thực tiễn tốt nhất quốc tế, như Basel III, và tham gia vào các diễn đàn quốc tế như Hội đồng Ổn định Tài chính và G-20 về Tài chính và Thống đốc Ngân hàng Trung ương. Sở Giao dịch Chứng khoán Johannesburg (JSE) đóng vai trò là cơ quan quản lý chính cho các công ty niêm yết nhưng chịu sự giám sát của Cơ quan Quản lý Hành vi Tài chính (FSCA). FSCA cũng giám sát các dịch vụ tài chính phi ngân hàng khác, bao gồm các quỹ đầu tư tập thể, quỹ hưu trí và ngành bảo hiểm đa dạng. Chính phủ Nam Phi cam kết cung cấp sự phân định rõ ràng về trách nhiệm giám sát và trách nhiệm của người tiêu dùng, cũng như hợp nhất quy định ngân hàng và phi ngân hàng. FSCA được thành lập để trở thành cơ quan quản lý hành vi thị trường chuyên trách trong mô hình quản lý "Twin Peaks" của Nam Phi, được thực hiện thông qua Đạo luật Quy định Lĩnh vực Tài chính. Nhiệm vụ của họ bao gồm tất cả các tổ chức tài chính cung cấp sản phẩm tài chính và/hoặc dịch vụ tài chính như được định nghĩa trong Đạo luật Quy định Lĩnh vực Tài chính.

Nam Phi có thể tiếp cận vào các nguồn vốn lớn từ cả nhà đầu tư trong nước và nước ngoài, tạo đủ không gian cho việc tham gia và rút lui khỏi các vị thế lớn. Tài sản của lĩnh vực tài chính lớn hơn 48% so với GDP của Nam Phi, và Sở Giao dịch Chứng khoán Johannesburg (JSE) là sàn giao dịch lớn nhất trên lục địa này với vốn hóa thị trường khoảng 943,2 tỷ USD tính đến tháng 3 năm 2024, cùng với hơn 250 công ty niêm yết trên các sàn chính, thay thế và các bảng nhỏ hơn. Sàn Giao dịch Trái phiếu Nam Phi (BESA) được cấp phép theo Đạo luật Kiểm soát Thị trường Tài chính. Thành viên của BESA bao gồm các ngân hàng, công ty bảo hiểm, nhà đầu tư, môi giới chứng khoán và trung gian độc lập. Sàn giao dịch chủ yếu bao gồm trái phiếu do Chính phủ Nam Phi, các doanh nghiệp nhà nước và các công ty tư nhân phát hành. JSE đã mua lại BESA vào năm 2009. Thông tin thêm về thị trường tài chính có thể được tìm thấy tại www.jse.co.za. Các tổ chức tài chính phi ngân hàng (NBFI) nắm giữ khoảng hai phần ba tài sản tài chính. Tính thanh khoản và chiều sâu mà NBFI cung cấp làm cho những thị trường này trở nên hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài, những người nắm giữ hơn một phần ba cổ phiếu và trái phiếu chính phủ, bao gồm cả các vị thế lớn trong trái phiếu tính bằng nội tệ. Thị trường phái sinh phát triển tốt và đồng tiền được giao dịch rộng rãi như một chỉ số cho rủi ro của các thị trường mới nổi cho phép các nhà đầu tư có khả năng lớn để bảo hiểm các vị thế bằng các sản phẩm phái sinh lãi suất và ngoại tệ.

Tiền tệ và Hệ thống ngân hàng

Nam Phi có một hệ thống ngân hàng phát triển tốt, gần giống với hệ thống của Vương quốc Anh. Nó bao gồm ba yếu tố chính:

- Ngân hàng Dự trữ Nam Phi (ngân hàng trung ương của đất nước)
- Ngân hàng khu vực tư nhân (ngân hàng thương mại, ngân hàng thương mại và ngân hàng tổng hợp)
- Ngân hàng tương hỗ

Hệ thống ngân hàng Nam Phi đã vượt qua cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu gần đây khá tốt và vẫn tương đối ổn định.

Các ngân hàng Nam Phi giữ sáu vị trí đầu tiên trong số 100 ngân hàng hàng đầu trên lục địa Châu Phi. Bốn ngân hàng lớn chiếm ưu thế, với Standard Bank of South Africa, Nedbank, ABSA (Amalgamated Bank of South Africa) và FirstRand Bank chiếm khoảng 85% dịch vụ ngân hàng ở Nam Phi. Một thực thể ngân hàng mới, Capitec, đã xâm nhập đáng kể vào phân khúc ngân hàng cấp mới và chưa có ngân hàng. Tổng cộng, có khoảng 70 ngân hàng nước ngoài đang hoạt động tại Nam Phi, thông qua văn phòng đại diện, chi nhánh, công ty con hoặc liên doanh với các công ty địa phương.

Các ngân hàng quốc tế trong nước đã tập trung vào cho vay ra nước ngoài (nơi họ có lợi thế cạnh tranh vì chi phí thấp và khả năng huy động vốn với lãi suất tương đối thuận lợi), cũng như các hoạt động ngân quỹ cho khách hàng doanh nghiệp và chính phủ.

Tất cả các ngân hàng đều cung cấp một loạt các sản phẩm và dịch vụ thông qua cơ sở hạ tầng chi nhánh và ngân hàng điện tử rộng khắp, phục vụ nhiều đối tượng khách hàng và có các đặc điểm của ngân hàng phổ thông.

Dựa trên số lượng dân số, Nam Phi không có vẻ là "quá nhiều ngân hàng", vì cứ khoảng 9.500 người thì có một chi nhánh. Tuy nhiên, một bộ phận lớn dân cư không được tiếp cận với các dịch vụ ngân hàng thông thường và chỉ sử dụng một số sản phẩm. Nhiều người Nam Phi da đen có xu hướng tiết kiệm bên ngoài các lĩnh vực ngân hàng chính thức và chọn tiết kiệm trong các tổ chức tiết kiệm hợp tác được gọi là "stokvels". Loại trừ phân khúc dân số không có ngân hàng, tình báo thị trường ước tính rằng cứ 3.200 người thì có một chi nhánh. Ngân hàng điện tử đã trở nên phổ biến. Bốn ngân hàng bán lẻ lớn nhất đặt ra các tiêu chuẩn về chi phí và dịch vụ. Các nỗ lực của chính quyền nhằm làm cho khu vực ngân hàng tiết kiệm chi phí hơn và định hướng dịch vụ, đặc biệt là đối với những khách hàng mới tham gia, đã gặp phải một số thành công hạn chế.

Năm 2021 (dữ liệu mới nhất), tỷ lệ người sử dụng tài khoản ngân hàng ở Nam Phi đạt 85%. Tỷ lệ này dự kiến sẽ đạt 90% vào năm 2025. Tỷ lệ nợ xấu của các ngân hàng Nam Phi là 5,4% vào tháng 1 năm 2024. Các ngân hàng Nam Phi có vốn mạnh và tuân thủ các tiêu chuẩn ngân hàng quốc tế. Tính đến tháng 1 năm 2024, có 17 ngân hàng nội địa được đăng ký và 12 chi nhánh của ngân hàng nước ngoài. Hai mươi chín ngân hàng nước ngoài đã được phê duyệt văn phòng đại diện tại địa phương. Sáu ngân hàng – Standard, ABSA, First Rand (FNB), Capitec, Investec và Nedbank – chiếm ưu thế trong lĩnh vực này, nắm giữ hơn 85% tài sản ngân hàng của đất nước, tổng cộng hơn 470 tỷ USD vào năm 2022. Ngân hàng Dự trữ Nam Phi (SARB) quản lý lĩnh vực này theo Đạo luật Ngân hàng năm 1990. Trong Báo cáo Ổn định Tài chính (FSR) tháng 11 năm 2023, SARB cho biết các tổ chức tài chính quan trọng có khả năng chịu đựng các cú sốc nghiêm trọng và vẫn kiên cường, tuy nhiên, rủi ro hệ thống đối với các hệ thống tài chính vẫn ở mức cao. Có ba lựa chọn cho các ngân hàng nước ngoài để thiết lập hoạt động tại địa phương, tất cả đều yêu cầu sự phê duyệt của SARB: công ty riêng biệt, chi nhánh hoặc văn phòng đại diện. Các tiêu chí đăng ký ngân hàng nước ngoài giống như ngân hàng nội địa. Các ngân hàng nước ngoài phải cung cấp thêm thông tin, như phê duyệt của công ty mẹ, thư xác nhận từ công ty mẹ và thư không phản đối từ cơ quan quản lý của ngân hàng nước ngoài tại quê hương. Thông tin thêm về ngành ngân hàng có thể được tìm thấy tại www.banking.org.za.

Chỉ những người có thị thực cư trú tạm thời hoặc vĩnh viễn hiện tại mới được phép mở tài khoản ngân hàng "cư trú" tại Nam Phi. Tài khoản cư trú là tài khoản ngân hàng thông thường mà không có bất kỳ hạn chế nào. Những người tạm trú hoặc khách du lịch (không có tư cách lao động) được phép mở tài khoản không cư trú. Những tài khoản này có tất cả các đặc điểm của một tài khoản ngân hàng điển hình; tuy nhiên, họ bị hạn chế ở chỗ không thể gửi tiền bằng đồng Rand Nam Phi và chỉ có thể chuyển tiền từ nước ngoài vào.

Ngoại hối và kiều hối

Ngoại hối

Ngoài ra, SARB quản lý một chính sách ngoại hối đã được nói lỏng dần dần trong những năm gần đây. Các đại lý ngoại hối được ủy quyền, thường là một trong những ngân hàng thương mại lớn, phải xử lý tất cả các giao dịch thương mại quốc tế và báo cáo mọi giao dịch mua ngoại hối, bất kể số lượng, mà người dân và công ty Nam Phi nhận được. Trên thực tế, chỉ có sự chậm trễ hạn chế trong việc chuyển đổi và chuyển tiền. **Do hệ thống trao đổi tương đối khép kín của Nam Phi, không có nhà đầu tư tư nhân nào, dù lớn đến đâu, có thể ngăn ngừa được rủi ro với số lượng lớn Rand trong hơn năm năm. Trong khi người không cư trú có thể tự do chuyển vốn vào và ra khỏi Nam Phi, các giao dịch phải được báo cáo với các cơ quan chức năng. Người không cư trú có thể mua chứng khoán nội địa mà không có hạn chế. Để tạo điều kiện cho việc hồi hương vốn và lợi nhuận, các nhà đầu tư nước ngoài nên đảm bảo rằng nhà giao dịch được ủy quyền ghi dấu chứng chỉ cổ phần của họ là “không cư trú.” Các nhà đầu tư nước ngoài cũng nên giữ một hồ sơ chính xác về khoản đầu tư của mình. Tất cả các câu hỏi liên quan đến kiểm soát hối đoái phải được chuyển đến một đại lý ngoại hối được ủy quyền, người này, nếu được yêu cầu, sẽ chuyển vấn đề này lên Phòng kiểm soát hối đoái của SARB. Tìm thêm thông tin bằng cách tham khảo danh sách đại lý được ủy quyền về ngoại hối.**

South African Reserve Bank (SARB)

Tel: +27 (0)12 313 3911; Fax: +27 (0)12 313 3133

www.resbank.co.za

Nam Phi hoạt động trong một chế độ tỷ giá hối đoái linh hoạt. Quốc gia này có tỷ giá hối đoái thả nổi tự do, và SARB chấp nhận sự biến động tỷ giá khi mức nợ ngoại hối vẫn ở mức thấp. Giá trị của đồng Rand, như bất kỳ hàng hóa nào, được xác định bởi các lực lượng thị trường của cung và cầu.

Khi các đại lý ngoại hối được ủy quyền của Nam Phi mở thư tín dụng chứng từ nhập khẩu có lợi cho các nhà xuất khẩu nước ngoài, họ sẽ thực hiện việc thanh toán hóa đơn và

chứng từ vận chuyển của nhà xuất khẩu đối với việc xuất trình hóa đơn và chứng từ vận chuyển cho ngân hàng đàm phán nước ngoài trước khi hàng đến Nam Phi .

Các đại lý được ủy quyền cũng có thể cung cấp ngoại hối trên cơ sở đặt hàng để trang trải chi phí nhập khẩu được phép lên tới 50.000 Rupit nhưng các đại lý được ủy quyền sẽ yêu cầu bằng chứng tài liệu thông thường rằng việc trao đổi được cung cấp đã được sử dụng cho các mục đích đã nêu và rằng hàng hóa đã được nhập khẩu vào trong nước. Sự chấp thuận của Kiểm soát Trao đổi trước bởi SARS là bắt buộc đối với số tiền vượt quá 50.000 Rupit.

Các khoản thanh toán cá nhân và công ty bằng thẻ tín dụng và / hoặc thẻ ghi nợ được giới hạn ở mức 50.000 Rupit cho mỗi giao dịch. Chủ thẻ có thể mua nhiều lần với điều kiện không vượt quá hạn mức.

Chính sách chuyển tiền

Dự luật sửa đổi luật thuế có hiệu lực vào tháng 1 năm 2021, trong đó triển khai các yếu tố của hệ thống quản lý dòng vốn mới. Theo khuôn khổ này, tất cả các giao dịch xuyên biên giới sẽ được phép ngoại trừ những giao dịch phải tuân theo các biện pháp quản lý dòng vốn và/hoặc có nguy cơ cao về dòng tài chính xuyên biên giới bất hợp pháp. Hơn nữa, thủ tục hành chính rườm rà đối với các dòng tài chính hợp pháp sẽ được giảm bớt trong khi các biện pháp mạnh mẽ hơn sẽ được đưa ra để phát hiện, ngăn chặn và phá vỡ các dòng tài chính xuyên biên giới bất hợp pháp.

Các công ty con và chi nhánh của các công ty nước ngoài tại Nam Phi được coi là các thực thể Nam Phi, được coi là công ty Nam Phi về mặt pháp lý và chịu sự kiểm soát ngoại hối của SARB. Các công ty Nam Phi nói chung có thể tự do chuyển tiền hoàn trả cho những người không cư trú các khoản đầu tư vốn; cổ tức và lợi nhuận của chi nhánh (với điều kiện các khoản chuyển tiền đó được thực hiện từ lợi nhuận kinh doanh và được tài trợ mà không cần phải vay nợ quá mức tại địa phương); thanh toán lãi suất (với điều

kiện mức lãi suất hợp lý); và thanh toán tiền bản quyền hoặc các khoản phí tương tự cho việc sử dụng bí quyết, bằng sáng chế, thiết kế, nhãn hiệu hoặc tài sản tương tự (tùy thuộc vào sự chấp thuận trước của SARB).

Các công ty Nam Phi (trừ các quỹ tín thác và công ty khép kín) có thể thực hiện các khoản đầu tư trực tiếp nước ngoài mới hợp pháp vào các công ty bên ngoài Khu vực tiền tệ chung (Eswatini, Lesotho, Namibia và Nam Phi) lên đến giá trị 1 tỷ R cho mỗi công ty mỗi năm dương lịch thông qua bất kỳ đại lý được ủy quyền nào. Các cá nhân Nam Phi có thể tự do đầu tư vào các công ty nước ngoài được niêm yết trên các sàn giao dịch chứng khoán Nam Phi. Các cá nhân nộp thuế Nam Phi có uy tín có thể đầu tư lên đến tổng cộng 10 triệu R ở các quốc gia khác. Hiện tại, các ngân hàng Nam Phi được phép cam kết tối đa 25 phần trăm vốn của mình vào các khoản nợ nước ngoài trực tiếp và gián tiếp. Ngoài ra, các quỹ đầu tư tương hỗ và các quỹ đầu tư khác có thể đầu tư tối đa 25 phần trăm tài sản bán lẻ của mình ở các quốc gia khác. Các kế hoạch lương hưu và quỹ bảo hiểm có thể đầu tư 25 phần trăm tài sản bán lẻ của mình ở các quốc gia khác.

Trước khi chấp nhận hoặc trả nợ nước ngoài, cư dân Nam Phi phải xin phép SARB. SARB cũng phải chấp thuận việc thanh toán tiền bản quyền và phí cấp phép cho những người không phải là cư dân khi không liên quan đến hoạt động sản xuất tại địa phương. DTIC phải chấp thuận việc thanh toán tiền bản quyền liên quan đến bằng sáng chế về quy trình sản xuất và sản phẩm. Khi xuất trình hóa đơn, các công ty Nam Phi có thể trả phí quản lý nước ngoài và các dịch vụ khác miễn là các khoản phí này không được tính theo tỷ lệ phần trăm doanh số, lợi nhuận, mua hàng hoặc thu nhập.

Quỹ đầu tư quốc gia

Nam Phi không có quỹ đầu tư quốc gia.

Doanh nghiệp nhà nước

Các doanh nghiệp nhà nước (SOE) giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế Nam Phi ở nhiều lĩnh vực then chốt như điện, vận tải (hàng không, đường sắt, vận tải hàng hóa và đường ống) và viễn thông. Một số lĩnh vực (ví dụ: viễn thông và hàng không) được phép cạnh tranh hạn chế. Sự quan tâm của GoSA trong các lĩnh vực này thường làm tăng sự cạnh tranh và ngăn cản đầu tư nước ngoài.

Có hơn 700 SOE ở cấp quốc gia, cấp tỉnh và cấp địa phương. Trong số đó, bảy SOE chủ chốt do Bộ Doanh nghiệp Công (DPE) giám sát và sử dụng khoảng 105.000 người. Các SOE này bao gồm Alexkor (kim cương); Denel (thiết bị quân sự); Eskom (sản xuất, truyền tải và phân phối điện); South African Airways (hãng hàng không quốc gia); Công ty Lâm nghiệp Nam Phi (SAFCOL); và Transnet (cảng, đường sắt vận tải hàng hóa và đường ống). Đối với các SOE cấp quốc gia khác, bộ trưởng nội các có thẩm quyền sẽ đóng vai trò là cổ đông thay mặt cho nhà nước. Ví dụ, Bộ Giao thông vận tải giám sát Cơ quan Đường bộ Quốc gia Nam Phi (SANRAL), Cơ quan Đường sắt chở khách Nam Phi (PRASA) và Công ty Sân bay Nam Phi (ACSA), đơn vị điều hành chín sân bay của Nam Phi. Bộ Truyền thông giám sát Tổng công ty Phát thanh Truyền hình Nam Phi (SABC).

Theo các báo cáo, năm doanh nghiệp nhà nước – Eskom, Bru điện Nam Phi, Hãng hàng không Nam Phi, Denel và Ngân hàng Đất – đã ghi nhận tổng số lỗ tài chính hơn 10 tỷ Rand (533 triệu USD) trong vòng chín tháng năm 2023. Trong ba năm qua, năm SOEs này đã nhận được các gói cứu trợ tổng cộng hơn 280 tỷ Rand (14,9 tỷ USD). Nhiều doanh nghiệp trong số này gặp phải tình trạng quản lý kém và tham nhũng, và việc chính phủ liên tục cứu trợ đã làm lộ ra các khoản nợ tiềm tàng lớn trên bảng cân đối kế toán của khu vực công.

Chính phủ Nam Phi dường như chưa thực hiện đầy đủ vai trò giám sát của mình trong việc đảm bảo quản trị tốt cho các doanh nghiệp nhà nước theo các thực tiễn tốt nhất của OECD. Ủy ban Điều tra Zondo về các cáo buộc chiếm đoạt nhà nước trong khu vực công đã chỉ ra tình trạng tham nhũng ở các cấp cao nhất của các doanh nghiệp nhà nước như

Transnet, Eskom, SAA và Denel, từ đó giải thích một phần cho mức độ quản lý tài chính kém tại những doanh nghiệp này. Báo cáo của Ủy ban thường tham chiếu các hướng dẫn và thực tiễn tốt nhất của OECD, cho thấy các doanh nghiệp nhà nước không đạt yêu cầu theo các tiêu chuẩn đó. Hiệu suất kém của các doanh nghiệp nhà nước đã bị ảnh hưởng bởi hạ tầng xuống cấp, lãnh đạo yếu kém và thay đổi liên tục, tham nhũng, chi tiêu lãng phí và quản lý quỹ không hiệu quả.

Chương trình tư nhân hóa

Năm 2021, Chính phủ Nam Phi đã cố gắng bán 51% cổ phần kiểm soát của Hãng hàng không Nam Phi cho một liên doanh đặc biệt, trong đó phần lớn được tài trợ bởi Tập đoàn Đầu tư Công, tổ chức kiểm soát các khoản đầu tư từ quỹ hưu trí nhà nước. Tuy nhiên, vào tháng 3 năm 2024, Bộ Doanh nghiệp Công đã thông báo về sự sụp đổ của thỏa thuận kéo dài để bán cổ phần kiểm soát của Hãng hàng không Nam Phi. Bộ cho biết mặc dù SAA sẽ vẫn thuộc sở hữu của chính phủ, nhưng sẽ không nhận được thêm hỗ trợ cứu trợ từ thuế. Quốc hội đã chuyển thương vụ thất bại này để điều tra ngay sau thông báo. Transnet, Eskom và nhà thầu quốc phòng Denel đã là đối tượng của nhiều kế hoạch tái cấu trúc khác nhau, nhưng cuối cùng vẫn phải chịu trách nhiệm trước các cổ đông trong Nội các.

GoSA đang tiến hành các nỗ lực tái cấu trúc và tách Eskom bằng cách thành lập các công ty truyền tải, phân phối và sản xuất điện riêng biệt thuộc sở hữu nhà nước theo một công ty mẹ mới. Công ty Truyền tải Quốc gia Nam Phi (NTCSA) mới là công ty tiến xa nhất trong quá trình tách rời, đã nhận được tất cả các giấy phép hoạt động cần thiết và được bổ nhiệm vào Hội đồng quản trị vào tháng 1 năm 2024. Eskom dự kiến NTCSA sẽ bắt đầu hoạt động vào tháng 7 năm 2024.

Vào tháng 3 năm 2024, Quốc hội đã thông qua Dự luật sửa đổi Đạo luật điều tiết điện lực, dự luật này sẽ tự do hóa thị trường điện và cho phép giao dịch điện cạnh tranh. Dự luật này cũng thiết lập vai trò của Cơ quan quản lý năng lượng quốc gia Nam Phi (NERSA) trong việc cấp phép cho các đơn vị sẽ thực hiện thị trường cạnh tranh. Dự luật

phải được Hội đồng tỉnh quốc gia thông qua trước khi Tổng thống có thể ký thành luật. Nếu được thông qua, dự luật này sẽ đại diện cho một cuộc cải cách mang tính bước ngoặt đối với ngành năng lượng của đất nước.

Vào tháng 12 năm 2023, nội các của Ramaphosa đã phê duyệt Lộ trình hậu cần vận tải hàng hóa, trong đó xác định ba lĩnh vực của ngành đường sắt vận tải hàng hóa để đầu tư đáng kể từ khu vực tư nhân: mua sắm toa xe, nhượng quyền hành lang đường sắt và đầu tư vào các tuyến đường sắt nhánh và đường sắt ngắn. Transnet dự kiến sẽ mở một quy trình đấu thầu tiếp cận của bên thứ ba để vận hành một số hành lang đường sắt vào tháng 4 năm 2024. SOE đã thành lập một Quản lý cơ sở hạ tầng tạm thời để điều chỉnh cơ sở hạ tầng đường sắt và quản lý việc tiếp cận của bên thứ ba trong tương lai. Các nhà lãnh đạo doanh nghiệp đã lên tiếng phản đối mạnh mẽ các thông báo rằng Quản lý cơ sở hạ tầng sẽ là một bộ phận hoạt động trong Transnet, với lý do thỏa thuận này là xung đột lợi ích với việc Transnet quản lý các đối thủ cạnh tranh của chính mình.

Hành vi kinh doanh có trách nhiệm

Nam Phi là quốc gia có nhận thức chung về việc thực hiện kinh doanh có trách nhiệm. Ủy ban King, được thành lập bởi Viện Giám đốc Nam Phi (IoDSA) vào năm 1993, chịu trách nhiệm thúc đẩy những nghĩa vụ kinh doanh đạo đức. Ủy ban đã soạn thảo Bộ quy tắc King và các báo cáo King để hình thành một cách tiếp cận bao gồm đối với quản trị công ty. King IV là bản sửa đổi mới nhất của Báo cáo King, có hiệu lực từ tháng 4 năm 2017. King IV nhằm thúc đẩy tính minh bạch cao hơn trong kinh doanh và yêu cầu cơ quan quản lý của tổ chức cùng các bên liên quan phải chịu trách nhiệm về các quyết định của họ. Từ tháng 11 năm 2017, việc tuân thủ King IV là bắt buộc đối với tất cả các doanh nghiệp niêm yết trên Sàn giao dịch Johannesburg (JSE).

Các cam kết và nghĩa vụ về nhân quyền khu vực của Nam Phi được áp dụng trong bối cảnh kinh doanh và nhân quyền. Điều này bao gồm các cam kết và nghĩa vụ của Nam Phi

theo Hiến chương Châu Phi về Quyền con người và Quyền của các Dân tộc, Hiến chương Châu Phi về Quyền và Phúc lợi của Trẻ em, Nghị định thư Maputo về Quyền của Phụ nữ ở Châu Phi và Hiến chương Châu Phi về Dân chủ, Bầu cử và Quản trị. Năm 2015, Ủy ban Nhân quyền Nam Phi (SAHRC) đã công bố Hướng dẫn Quốc gia về Nhân quyền và Kinh doanh cho Nam Phi, được hỗ trợ bởi Nguyên tắc Chỉ đạo của Liên hợp quốc về Kinh doanh và Nhân quyền (UNGP) và nêu rõ vai trò và trách nhiệm của Nhà nước, các tập đoàn và doanh nghiệp trong việc duy trì và thúc đẩy nhân quyền trong bối cảnh Nam Phi.

GoSA thúc đẩy Hành vi Kinh doanh Có trách nhiệm (RBC). Chính sách B-BBEE, Đạo luật Công ty, Báo cáo King IV về Quản trị Doanh nghiệp năm 2016, Đạo luật Bình đẳng Việc làm năm 1998 (EEA) và Đạo luật Mua sắm Ưu đãi thường được coi là các sáng kiến chủ chốt của chính phủ dành cho RBC tại Nam Phi.

GoSA đưa các chính sách của RBC vào các quyết định mua sắm của mình. Các công ty phần lớn đã điều chỉnh các hoạt động RBC của mình theo các yêu cầu của B-BBEE thông qua yếu tố phát triển kinh tế xã hội của chính sách B-BBEE. Mục tiêu của B-BBEE là một phần trăm lợi nhuận ròng sau thuế được chi cho RBC và ít nhất 75 phần trăm hoạt động của RBC phải mang lại lợi ích cho những người Nam Phi có hoàn cảnh khó khăn trong lịch sử và chủ yếu hướng đến các tổ chức phi lợi nhuận tham gia vào giáo dục, phát triển xã hội và cộng đồng, và y tế. GoSA thực thi hiệu quả và công bằng các luật trong nước liên quan đến quyền con người, quyền lao động, bảo vệ người tiêu dùng và bảo vệ môi trường để bảo vệ cá nhân khỏi những tác động tiêu cực của doanh nghiệp.

SAHRC là một Tổ chức Nhân quyền Quốc gia được thành lập theo các điều khoản của Hiến pháp Nam Phi. Tổ chức này được giao nhiệm vụ thúc đẩy sự tôn trọng đối với quyền con người và văn hóa của quyền con người; thúc đẩy việc bảo vệ, phát triển và đạt được quyền con người; giám sát và đánh giá việc tuân thủ các quyền con người ở Nam Phi. SAHRC được công nhận với vị thế "A" theo Nguyên tắc Paris của Liên hợp quốc.

Có các tổ chức phi chính phủ, quỹ đầu tư, công đoàn và hiệp hội doanh nghiệp độc lập khác tự do thúc đẩy và giám sát RBC.

Ngành khai khoáng Nam Phi tuân thủ luật pháp và khuyến khích tuân thủ Hướng dẫn thẩm định của OECD về chuỗi cung ứng khoáng sản có trách nhiệm từ các khu vực có xung đột và rủi ro cao. Nam Phi là thành viên sáng lập của Chương trình chứng nhận quy trình Kimberley nhằm mục đích ngăn chặn kim cương xung đột xâm nhập thị trường. Nam Phi không tham gia Sáng kiến minh bạch trong ngành khai khoáng (EITI). Luật khai khoáng, lao động và an ninh của Nam Phi nhằm thể hiện các Nguyên tắc tự nguyện về an ninh và nhân quyền. Luật và quy định về khai khoáng cho phép hạch toán tất cả các khoản thu từ ngành khai khoáng dưới hình thức thuế khai khoáng, tiền bản quyền, phí, cổ tức và nghĩa vụ.

Nam Phi có một trong những ngành công nghiệp an ninh tư nhân lớn nhất thế giới, và việc sử dụng các công ty an ninh tư nhân bởi chính phủ và ngành công nghiệp là rất phổ biến. Quốc gia này là một trong những bên ký kết tài liệu Montreux về các công ty quân sự và an ninh tư nhân.

Những nguồn tài liệu liên quan:

Bộ Ngoại giao:

- Báo cáo quốc gia về Thực hành nhân quyền;
- Báo cáo về nạn buôn người;
- Hướng dẫn thực hiện “Nguyên tắc chỉ đạo của Liên hợp quốc” đối với các giao dịch liên quan đến Người dùng cuối của Chính phủ nước ngoài đối với các sản phẩm hoặc dịch vụ có khả năng giám sát
- Điểm liên hệ quốc gia của Hoa Kỳ về Hướng dẫn của OECD dành cho các doanh nghiệp đa quốc gia; và;

- Tư vấn kinh doanh chuỗi cung ứng Tân Cương

Bộ Tài chính:

- OFAC Recent Actions

Bộ Lao động:

- Báo cáo về những phát hiện về các hình thức lao động trẻ em tồi tệ nhất;
- Danh sách hàng hóa do lao động trẻ em hoặc lao động cưỡng bức sản xuất;
- Sweat & Toil: Child Labor, Forced Labor, and Human Trafficking Around the World and;
- Comply Chain.

Vấn đề khí hậu, môi trường

Chiến lược thích ứng với biến đổi khí hậu quốc gia năm 2019 (NCCAS) của Nam Phi và Dự luật Biến đổi Khí hậu mới, đã được Quốc hội thông qua vào ngày 24 tháng 10 năm 2023, nhằm tạo ra một khung pháp lý tổng thể cho việc thích ứng và giảm thiểu tác động của biến đổi khí hậu, đồng thời hỗ trợ việc thực hiện chiến lược phát triển và tăng trưởng với phát thải thấp của Nam Phi. Một chủ đề chung ở Nam Phi là có đủ luật pháp nhưng lại thiếu sự thực thi.

Tại Nam Phi, NCCAS đã hỗ trợ rất nhiều trong việc thực hiện các nghĩa vụ theo Thỏa thuận Paris về Biến đổi Khí hậu. NCCAS đưa ra các chiến lược cho việc thích ứng và giảm thiểu biến đổi khí hậu, sử dụng các khoảng thời gian lập kế hoạch ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Về giảm thiểu, chiến lược bao gồm các đề xuất thiết lập mục tiêu giảm phát thải cho từng lĩnh vực và tiểu lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế, dựa trên đánh giá sâu về tiềm năng giảm thiểu, các lựa chọn giảm thiểu tốt nhất hiện có và đánh giá đầy đủ về chi phí và lợi ích theo phương pháp “ngân sách carbon”. Nó cũng đề xuất việc triển

khai nhiều công cụ kinh tế, bao gồm định giá carbon phù hợp và các ưu đãi kinh tế, cũng như khả năng sử dụng cơ chế bù đắp phát thải hoặc giao dịch giảm phát thải cho những lĩnh vực, tiểu lĩnh vực, công ty hoặc thực thể liên quan, nơi đã chọn phương pháp ngân sách carbon.

Vào tháng 8 năm 2023, chính phủ đã triển khai chương trình cho vay do chính phủ bảo lãnh cho các hộ gia đình và doanh nghiệp nhỏ để đầu tư và lắp đặt năng lượng mặt trời. Chương trình này kéo dài đến ngày 30 tháng 8 năm 2024 và nhằm mục đích bổ sung thêm 1000 MW vào công suất phát điện mới bằng cách bảo lãnh các khoản vay liên quan đến năng lượng mặt trời cho các doanh nghiệp nhỏ và hộ gia đình trên cơ sở lỗ đầu tiên 20 phần trăm. Để đủ điều kiện, các doanh nghiệp phải có doanh thu không quá 16 triệu đô la (300 triệu R). Các doanh nghiệp có thể vay tối đa 536.000 đô la (10 triệu R), trong khi các hộ gia đình có thể vay tối đa 16.000 đô la (300.000 R). Các doanh nghiệp nhỏ cũng có thể vay 1.600 đô la (30.000 R) để tài trợ cho việc mua pin và bộ biến tần.

Chương trình của chính phủ sẽ cung cấp các khoản vay vốn lưu động lên tới 5,35 triệu đô la (100 triệu R) cho các doanh nghiệp cung cấp thiết bị năng lượng mặt trời trên mái nhà và các khoản vay cho các công ty dịch vụ năng lượng (ESCO) để họ có thể mở rộng quy mô và mở rộng dịch vụ cho thuê cho các hộ gia đình và doanh nghiệp nhỏ.

Một phần của Bài phát biểu về Ngân sách năm 2023, chính phủ Nam Phi đã đưa ra ưu đãi thuế cho các tấm pin mặt trời trên mái nhà từ tháng 3 năm 2023. Khoản tín dụng thuế trị giá 25 phần trăm giá của bất kỳ tấm pin quang điện (PV) mặt trời mới và chưa sử dụng nào được lắp đặt tại nhà riêng của một cá nhân sẽ có sẵn lên tới 810 đô la (15.000 R) cho mỗi cá nhân để giảm nghĩa vụ thuế thu nhập cá nhân của người nộp thuế cho năm thuế 2023–2024. Chính phủ cũng đã công bố mở rộng mục 12B của Đạo luật Thuế thu nhập số 58 năm 1962. Đạo luật này cho phép các doanh nghiệp khấu trừ chi phí cho hệ thống điện mặt trời hoàn toàn mới của họ khỏi lợi nhuận dưới dạng chi phí khấu hao - lên tới 125 phần trăm.

Mục 12L của Đạo luật Thuế thu nhập cho phép khấu trừ các biện pháp tiết kiệm năng lượng. Các doanh nghiệp có thể yêu cầu khấu trừ 95 xu cho mỗi kilowatt giờ hoặc tương đương kilowatt giờ đối với khoản tiết kiệm năng lượng được thực hiện trong vòng một năm so với mức cơ sở đã được xác minh trong 12 tháng. Việc đo lường và xác minh mức tiết kiệm cơ sở phải được thực hiện bởi một cơ quan Đo lường và Xác minh (M&V) được SANAS công nhận. Ưu đãi này cho phép khấu trừ thuế đối với tất cả các đơn vị cung cấp năng lượng, không chỉ điện, ngoại trừ các nguồn năng lượng tái tạo có các điều khoản riêng. Một sửa đổi vào năm 2015 cho phép các doanh nghiệp yêu cầu khấu trừ từ việc đồng phát điện, kết hợp nhiệt và điện, nếu có hiệu suất chuyển đổi năng lượng trên 35 phần trăm. Tất cả các chương trình tiết kiệm năng lượng mà các doanh nghiệp muốn yêu cầu khấu trừ cần phải được đăng ký với Viện Phát triển Năng lượng Quốc gia Nam Phi (SANEDI). <https://sanedi12ltax.org.za/#!/content/home>

Vào tháng 5 năm 2019, Tổng thống Ramaphosa đã ký Đạo luật Thuế Carbon đối với thuế carbon cấp công ty, thể hiện cam kết của ông trong việc giảm thiểu biến đổi khí hậu ở Nam Phi. Thuế carbon áp dụng cho các thực thể vận hành các cơ sở tạo ra khí thải với tổng công suất lắp đặt bằng hoặc cao hơn ngưỡng thuế carbon của họ. Mỗi cơ sở tạo ra khí thải phải xin giấy phép để vận hành và báo cáo lượng khí thải của họ thông qua Quy định báo cáo phát thải khí nhà kính quốc gia của Bộ Môi trường, Lâm nghiệp và Thủy sản. Tính đến năm 2024, mức thuế carbon là R190 cho mỗi tấn CO₂e, tăng R31 so với năm trước. Dự luật Biến đổi Khí hậu mới bắt buộc người nộp thuế phải tham gia vào hệ thống ngân sách carbon. Để duy trì các cam kết COP26 của Nam Phi, mức thuế carbon sẽ tăng ít nhất 1 đô la mỗi năm cho đến khi đạt 20 đô la cho mỗi tấn CO₂. Bắt đầu từ năm 2026, giá carbon tăng nhanh hơn mỗi năm để đạt ít nhất 30 đô la vào năm 2030 và 120 đô la sau năm 2050.

Thuế carbon đang được triển khai theo ba giai đoạn, với giai đoạn thứ hai ban đầu dự kiến bắt đầu vào tháng 1 năm 2023 đã bị hoãn lại đến đầu năm 2026. Người nộp thuế sẽ tiếp tục được hưởng các khoản miễn thuế giúp giảm nghĩa vụ thuế carbon của họ. Các

khoản miễn thuế này được đưa ra dưới dạng hoàn thuế hoặc hoàn lại tiền khi các khoản miễn thuế được áp dụng được xác minh. Các khoản miễn thuế sau đây đã được phép: 60 phần trăm cho phép đốt nhiên liệu hóa thạch; 10 phần trăm cho phép tiếp xúc thương mại; 5 phần trăm cho phép thực hiện: 5 phần trăm, cho phép ngân sách carbon; và 5 phần trăm cho phép bù trừ. Đạo luật quy định rằng các khoản miễn thuế nhiều lần đó có thể được cấp cho cùng một người nộp thuế. Tuy nhiên, tổng số không được vượt quá 95 phần trăm. Các quy định liên quan đến các khoản miễn thuế tiếp xúc thương mại và hiệu suất được xác định bởi Kho bạc Nhà nước.

Đạo luật Chất lượng Không khí Nam Phi năm 2004 đã thiết lập các tiêu chuẩn khí thải tối thiểu (MES) cho nhiều ngành công nghiệp và công nghệ khác nhau, từ lắp đặt đốt đến ngành luyện kim. MES đã được thực thi kém nhưng GoSA đang chịu áp lực ngày càng tăng trong việc buộc các công ty phải chịu trách nhiệm do tác động tiêu cực của ô nhiễm không khí đối với sức khỏe con người. Vào tháng 3 năm 2022, Tòa án tối cao Pretoria, trong một vụ kiện do Trung tâm Quyền Môi trường đệ trình, đã phán quyết rằng Bộ Lâm nghiệp, Thủy sản và Môi trường (DFFE) đã trì hoãn vô lý các quy định để thực hiện và thực thi các tiêu chuẩn về ô nhiễm không khí.

Nam Phi vẫn là một trong những quốc gia có đa dạng sinh học nhất thế giới. Quốc gia này là nơi sinh sống của 10 phần trăm các loài thực vật trên thế giới và bảy phần trăm các loài bò sát, chim và động vật có vú. Hơn nữa, tỷ lệ đặc hữu lên tới 56 phần trăm đối với động vật lưỡng cư, 65 phần trăm đối với thực vật và lên tới 70 phần trăm đối với động vật không xương sống. GoSA đã xác định nền kinh tế đa dạng sinh học là chất xúc tác để giải quyết thách thức ba mặt là thất nghiệp, nghèo đói và bất bình đẳng. Chương trình Phát triển Liên hợp quốc (UNDP) đã hợp tác với GoSA thông qua Sáng kiến Tài chính Đa dạng sinh học (BIOFIN) để thí điểm các giải pháp tài chính sẽ thúc đẩy chương trình nghị sự về kinh tế đa dạng sinh học của quốc gia này.

Nam Phi đã được công nhận trên toàn cầu về những nỗ lực cung cấp các ưu đãi tài chính

để thúc đẩy bảo tồn đa dạng sinh học. GoSA, thông qua Kho bạc quốc gia, đã cung cấp các ưu đãi tài chính dưới hình thức ưu đãi thuế đa dạng sinh học nhằm thực hiện chính sách môi trường quốc gia để bảo vệ môi trường. Điều này được tạo điều kiện thông qua chế độ do chính phủ lãnh đạo ký kết các thỏa thuận với chủ đất tư nhân và cộng đồng để chính thức bảo tồn và duy trì một khu vực đất cụ thể.

Nam Phi đã ban hành một số chính sách để hỗ trợ, trực tiếp hoặc gián tiếp, các cân nhắc về môi trường và tăng trưởng xanh như mục tiêu mua sắm công cho năng lượng tái tạo; các điều khoản trong Đạo luật năng lượng; Hiệp định kinh tế xanh mới; và các cam kết quốc tế về giảm thiểu biến đổi khí hậu.

Nam Phi xếp thứ 16 trong bảng xếp hạng Climatescope năm 2023 của BNEF về các thị trường hấp dẫn nhất để đầu tư chuyển đổi năng lượng. Năm 2023, Chỉ số tương lai xanh của MIT Technology Review, xếp hạng các quốc gia và vùng lãnh thổ về tiến độ và cam kết xây dựng tương lai ít carbon, đã xếp hạng Nam Phi ở vị trí thứ 25 trong số 76 quốc gia. Nam Phi được xếp hạng ở vị trí thứ 19 trong số 43 quốc gia châu Phi theo Chỉ số tăng trưởng xanh toàn cầu của Viện tăng trưởng xanh toàn cầu.

Tham nhũng

Nam Phi có một khung pháp lý chống tham nhũng mạnh mẽ, nhưng việc thực thi luật pháp vẫn không đủ, trách nhiệm của khu vực công tương đối thấp, và những người tổ giác vẫn có khả năng gặp rủi ro. Tham nhũng được coi là rào cản đối với đầu tư, đặc biệt trong lĩnh vực mua sắm công. "Bắt giữ nhà nước," thuật ngữ chỉ tình trạng tham nhũng hệ thống trong các quy trình ra quyết định của nhà nước bởi các lợi ích tư nhân, gắn liền với chính quyền của cựu Tổng thống Jacob Zuma. Để đáp ứng những yêu cầu rộng rãi về trách nhiệm, Tổng thống Ramaphosa đã thành lập bốn ủy ban điều tra tư pháp riêng biệt nhằm điều tra tham nhũng, gian lận và quản lý kém, bao gồm tại Tập đoàn Đầu tư Công, Cơ quan Thuế Nam Phi và NPA, qua đó đã phát hiện ra các mạng lưới tham nhũng sâu

rộng ở tất cả các cấp chính phủ. Ủy ban Zondo, được thành lập vào năm 2018, đã công bố báo cáo của mình vào năm 2022. Những phát hiện của Ủy ban Zondo cho thấy sự sâu sắc và rộng lớn của tham nhũng dưới triều đại của cựu Tổng thống Jacob Zuma.

Bộ Dịch vụ Công và Hành chính điều phối các sáng kiến của Chính phủ Nam Phi nhằm chống tham nhũng, trong khi Cục Điều tra Tội phạm Ưu tiên của Nam Phi tập trung vào tội phạm có tổ chức, tội phạm kinh tế và tham nhũng. Văn phòng Người bảo vệ Công chúng, một cơ quan được quy định bởi hiến pháp, có nhiệm vụ điều tra lạm dụng và quản lý kém của chính phủ. Luật Ngăn chặn và Chống Hoạt động Tham nhũng (PCCA) chính thức hình sự hóa tham nhũng trong cả khu vực công và tư và quy định các tội danh cụ thể (như cưỡng đoạt tài sản và rửa tiền), giúp các tòa án dễ dàng thực thi luật. PCCA áp dụng cho cả các tổ chức trong nước và nước ngoài hoạt động tại Nam Phi, bao gồm các hành vi nhận hoặc đưa hối lộ, ảnh hưởng đến nhân chứng, can thiệp vào bằng chứng trong các cuộc điều tra đang diễn ra, cản trở công lý, hợp đồng, mua sắm và rút thầu, và xung đột lợi ích, cùng với nhiều lĩnh vực khác. Tuy nhiên, việc thực thi PCCA không đồng nhất và luật này thiếu các biện pháp bảo vệ cho người tố giác. Luật Khuyến khích Truy cập Thông tin và Luật Quản lý Tài chính Công yêu cầu tăng cường quyền truy cập vào thông tin công và xem xét chi tiêu của chính phủ. Trong bài phát biểu về Tình trạng Quốc gia vào ngày 20 tháng 2 năm 2018, Tổng thống Ramaphosa đã công bố rằng các thành viên Nội các sẽ phải chịu kiểm toán lối sống, nhưng dù đã nhiều lần nhắc lại cam kết này, không có thông tin nào về các cuộc kiểm toán lối sống đã được công khai với người dân hoặc Quốc hội.

Sáng kiến mới nhất của chính phủ Nam Phi là mở Văn phòng Chống tham nhũng và Dịch vụ An ninh (CCSS) nhằm giải quyết nạn tham nhũng cụ thể tại các cảng nhập cảnh thông qua các tài liệu gian lận và các phương tiện khác.

Công ước chống tham nhũng của Liên hợp quốc, Công ước chống hối lộ của OECD

Nam Phi đã ký kết Công ước chống tham nhũng và Công ước OECD về chống hối lộ.

Nam Phi cũng đã tham gia Nghị định thư chống tham nhũng của SADC, nhằm tạo điều kiện thuận lợi và điều chỉnh hợp tác trong các vấn đề tham nhũng giữa các quốc gia thành viên và thúc đẩy phát triển và hài hòa hóa các chính sách và luật pháp trong nước liên quan đến tham nhũng. Nghị định thư định nghĩa 'hành vi tham nhũng', các biện pháp phòng ngừa, quyền tài phán của các quốc gia thành viên cũng như dẫn độ.
<https://www.sadc.int/document/protocol-against-corruption-2001>

Nguồn lực để Báo cáo Tham nhũng

Luật sư Kholeka Gcaleka

- Văn phòng Công tố viên, Nam Phi
- 175 Đường Lunnon, Hillcrest Office Park, Pretoria 0083
- Đường dây nóng chống tham nhũng: +27 80 011 2040 hoặc +27 12 366 7000
- <http://www.pprotect.org> hoặc customerservice@pprotect.org

Karam Singh, Giám đốc điều hành

- Corruption Watch (thuộc cơ quan Chính phủ)
- 87 Đường De Korte, Braamfontein/Johannesburg 2001
- +27 011 242 3900
- <https://www.corruptionwatch.org.za/report-corruption/>
- info@corruptionwatch.org.za

Môi trường chính trị và an ninh

Nam Phi có các tổ chức mạnh mẽ và tương đối ổn định, nhưng cũng có lịch sử về các vụ

giết người có động cơ chính trị và bất ổn dân sự. Các cuộc biểu tình cục bộ, đôi khi bạo lực, phản đối việc chính phủ không cung cấp dịch vụ hiệu quả và chi phí sinh hoạt gia tăng rất phổ biến. Vào tháng 5 năm 2018, Tổng thống Ramaphosa đã thành lập một ủy ban liên bộ trong lĩnh vực an ninh nhằm phục vụ như một lực lượng đặc nhiệm quốc gia về các vụ giết người chính trị. Lực lượng này bao gồm Bộ trưởng Cảnh sát, Bộ trưởng An ninh Nhà nước, Bộ trưởng Tư pháp, Cơ quan Công tố Quốc gia và Ủy viên Cảnh sát Quốc gia. Mặc dù lực lượng đặc nhiệm đã ra lệnh bắt giữ nhiều đối tượng, bao gồm cả những quan chức cao cấp, trong một chiến dịch nhằm vào các vụ giết người chính trị, Nam Phi vẫn gặp khó khăn trong việc đưa các bên chịu trách nhiệm ra công lý.

Vào tháng 7 năm 2021, đất nước đã trải qua các cuộc bạo loạn quy mô lớn tại các tỉnh Gauteng và KwaZulu-Natal. Sự bất ổn này được khởi phát bởi những người tức giận trước việc cựu Tổng thống Jacob Zuma bị bỏ tù vì sự coi thường tòa án trong quá trình xem xét của Ủy ban Zondo. Các hành động cướp bóc và bạo lực đã gây thiệt hại hơn 1,5 tỷ USD cho nền kinh tế của các tỉnh này và hàng ngàn việc làm bị mất. Các công ty nước ngoài cũng nằm trong số những nạn nhân bị ảnh hưởng. Các nhà đầu tư nước ngoài tiếp tục bày tỏ lo ngại về phản ứng của chính phủ đối với những tác động kinh tế, chỉ ra rằng các cuộc bạo loạn này và tình trạng an ninh suy giảm trong một số lĩnh vực như khai thác mỏ đang cản trở các khoản đầu tư mới và sự mở rộng của các khoản đầu tư hiện tại. Cựu giám đốc điều hành của Eskom và Bộ trưởng Doanh nghiệp Nhà nước đều chỉ ra rằng phá hoại và tham nhũng là những yếu tố góp phần vào tình trạng cúp điện. Những mối đe dọa từ các băng nhóm có tổ chức, hoạt động tội phạm và bất ổn liên quan đến lao động tiếp tục ảnh hưởng đến các công ty nước ngoài.

Chính sách và thực hành lao động

Tỷ lệ thất nghiệp trong quý IV năm 2023 là 32,1 phần trăm. Tỷ lệ thất nghiệp mở rộng là 41,1 phần trăm (bao gồm cả những người tìm việc nản lòng). Kết quả Khảo sát lực lượng lao động hàng quý (QLFS) trong quý IV năm 2023 cho thấy số người có việc làm đã tăng

lên 16,7 triệu từ 15,9 triệu một năm trước đó, cũng vượt qua con số trước Covid là 16,4 triệu. Tính đến quý IV năm 2023, tỷ lệ thất nghiệp đối với những người từ 15 đến 24 tuổi là 59,4 phần trăm và đối với những người từ 25 đến 34 tuổi là 39 phần trăm. Khu vực chính thức ở Nam Phi chiếm 68,7 phần trăm tổng số việc làm, trong khi khu vực phi chính thức chiếm 19,0 phần trăm.

Chính phủ Nam Phi đã thay thế các luật lao động từ thời kỳ apartheid bằng các chính sách nhấn mạnh vào an ninh việc làm, mức lương công bằng và điều kiện làm việc hợp lý. Dưới sự bảo trợ của Hội đồng Phát triển Kinh tế và Lao động Quốc gia (NEDLAC), chính phủ, doanh nghiệp và công đoàn tổ chức thương lượng tất cả các luật lao động, ngoại trừ các luật liên quan đến sức khỏe và an toàn nghề nghiệp. Người lao động có thể thành lập hoặc gia nhập các công đoàn mà không cần có sự cho phép trước hoặc các yêu cầu quá mức. Các công đoàn đáp ứng ngưỡng đại diện tối thiểu được thương lượng tại địa phương (thường là 50% cộng thêm một thành viên công đoàn) có quyền đại diện cho toàn bộ nơi làm việc trong các cuộc thương lượng với ban quản lý. Là công đoàn đại diện hoặc công đoàn chính, họ cũng có thể thu phí đại diện từ các thành viên không tham gia công đoàn có mặt tại nơi làm việc. Tại một số nơi làm việc và ngành nghề, động lực tài chính này đã khuyến khích sự cạnh tranh giữa các công đoàn, bao gồm cả sự đe dọa và bạo lực.

Tính đến tháng 5 năm 2022, có 225 công đoàn đã đăng ký với Bộ Lao động và Việc làm, đại diện cho hơn 3 triệu người lao động, tăng so với 205 vào năm 2019, nhưng giảm so với mức cao nhất năm 2002 là 504. Các công đoàn đã đóng vai trò trong cuộc đấu tranh cho dân chủ và quyền của người lao động nhưng hiện chỉ có 23 phần trăm dân số hoạt động kinh tế thuộc về một công đoàn, giảm so với 34 phần trăm vào năm 2016 và so với 45,2 phần trăm vào năm 1997.

Quyền đình công được bảo vệ về các vấn đề như tiền lương, phúc lợi, tranh chấp về quyền tổ chức và lợi ích kinh tế xã hội của người lao động. Người lao động không được

đình công vì những tranh chấp có biện pháp pháp lý khác, chẳng hạn như thông qua trọng tài. Nam Phi có các tổ chức giải quyết tranh chấp lao động mạnh mẽ, bao gồm Ủy ban Hòa giải, Hòa giải và Trọng tài (CCMA), các hội đồng thương lượng và tòa án lao động chuyên trách có thẩm quyền xét xử sơ thẩm và phúc thẩm. GoSA không miễn trừ luật lao động đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài. Nam Phi đã mất 4,9 triệu ngày làm việc do đình công vào năm 2023, tăng so với mức 2,4 triệu vào năm 2022, theo dữ liệu từ Bản tin hàng quý của Ngân hàng Dự trữ Nam Phi. Sự gia tăng số ngày làm việc bị mất chủ yếu là do cuộc đình công của khu vực công trên toàn quốc vào tháng 3 năm 2023 và cuộc đình công kéo dài của công nhân thành phố bắt đầu vào tháng 7 năm 2023.

Thương lượng tập thể là nền tảng của khuôn khổ quan hệ lao động hiện tại. Nam Phi hiện có hơn 40 hội đồng thương lượng khu vực tư nhân, thông qua đó các bên đàm phán về tiền lương và điều kiện làm việc. Theo Đạo luật Quan hệ Lao động, Bộ trưởng Bộ Lao động phải gia hạn các thỏa thuận đạt được trong các hội đồng thương lượng cho các bên không tham gia thỏa thuận hoạt động trong cùng một lĩnh vực. Các liên đoàn người sử dụng lao động, đặc biệt là những liên đoàn đại diện cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) cho rằng việc gia hạn các thỏa thuận này - thường đạt được giữa các công đoàn và doanh nghiệp lớn - sẽ tác động tiêu cực đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tính đến tháng 9 năm 2023, mức lương trung bình đã dẫn đến mức tăng lương trung bình là 6,4 phần trăm, tăng so với mức trung bình chung là 6 phần trăm vào năm 2022. Con số này cũng vượt quá mức tăng của chỉ số giá tiêu dùng của Nam Phi là 1,4 phần trăm.

Mức lương tối thiểu quốc gia hiện tại của Nam Phi đã được điều chỉnh từ 1,34 đô la/giờ (25,42 R/giờ) vào năm 2023 lên 1,45 đô la (27,58 R) vào năm 2024, bao gồm cả đối với người giúp việc gia đình và người làm nông. Người lao động trong Chương trình Công trình Công cộng Mở rộng (EPWP) được hưởng mức lương tối thiểu là 0,80 đô la/giờ (15,16 R/giờ). Mức lương này có thể tăng hàng năm theo Ủy ban Tiền lương Tối thiểu Quốc gia được quốc hội phê duyệt và Tổng thống Ramaphosa ký. Người sử dụng lao động và người lao động đều phải trả một phần trăm tiền lương cho quỹ thất nghiệp quốc

gia, quỹ này sẽ trả các chế độ phúc lợi dựa trên thang trượt ngược của mức lương trước đó, lên đến 58 phần trăm mức lương trước đó, trong tối đa 34 tuần. Đạo luật Quan hệ Lao động (LRA) nêu rõ các hướng dẫn về sa thải, cơ chế giải quyết tranh chấp và hướng dẫn về cắt giảm nhân sự. Đạo luật này ghi nhận quyền đình công của người lao động và quyền của ban quản lý trong việc khóa cửa những người lao động đình công. Đạo luật này đã tạo ra CCMA, nơi làm trung gian và trọng tài giải quyết tranh chấp lao động cũng như chứng nhận bế tắc của hội đồng thương lượng để đình công được gọi là hợp pháp.

Luật Điều kiện Lao động Cơ bản (BCEA) quy định tuần làm việc tối đa là 45 giờ, chuẩn hóa mức lương thời gian rưỡi cho giờ làm thêm và cho phép bốn tháng nghỉ thai sản cho phụ nữ. Công việc làm thêm phải được thực hiện qua thỏa thuận giữa người lao động và người sử dụng lao động, và không được vượt quá 10 giờ mỗi tuần. Luật quy định thời gian nghỉ ngơi là 12 giờ liên tục mỗi ngày và 36 giờ mỗi tuần, bao gồm cả Chủ nhật. Luật cho phép điều chỉnh thời gian nghỉ ngơi theo thỏa thuận giữa các bên. Một quyết định của bộ trưởng miễn trừ cho các doanh nghiệp sử dụng dưới 10 người khỏi một số điều khoản của luật liên quan đến giờ làm thêm và nghỉ phép. Nông dân và các nhà tuyển dụng khác có thể xin điều chỉnh. Luật này áp dụng cho tất cả người lao động, bao gồm cả công dân nước ngoài và lao động di cư, nhưng chính phủ Nam Phi không ưu tiên bảo vệ lao động cho công nhân trong nền kinh tế phi chính thức. Luật cũng cấm việc sử dụng lao động trẻ em dưới 15 tuổi, ngoại trừ trong các hoạt động nghệ thuật biểu diễn với sự cho phép thích hợp từ Bộ Lao động và Việc làm.

EEA, được sửa đổi vào năm 2014, bảo vệ người lao động khỏi sự phân biệt đối xử không công bằng trên cơ sở chủng tộc, tuổi tác, giới tính, tôn giáo, tình trạng hôn nhân, thai sản, trách nhiệm gia đình, nguồn gốc dân tộc hoặc xã hội, màu da, khuynh hướng tình dục, khuyết tật, lương tâm, tín ngưỡng, chính trị, quan điểm, văn hóa, ngôn ngữ, tình trạng HIV, nơi sinh hoặc bất kỳ lý do tùy ý nào khác. EEA cũng yêu cầu các công ty vừa và lớn phải lập kế hoạch bình đẳng việc làm để đảm bảo rằng những người Nam Phi vốn chịu nhiều thiệt thòi trong lịch sử, cũng như phụ nữ và người khuyết tật, được đại diện

đầy đủ trong lực lượng lao động. Có thể tìm thêm thông tin về luật lao động của Nam Phi tại: <https://www.labour.gov.za/DocumentCenter/Pages/Acts.aspx>

Năm 2023, năm thứ ba liên tiếp, Chính phủ Nam Phi không đáp ứng được các tiêu chuẩn tối thiểu về xóa bỏ nạn buôn người và được xếp vào Danh sách theo dõi Bạc hai. Báo cáo nêu rõ rằng những kẻ buôn người có thể bóc lột người Nam Phi và công dân nước ngoài trong các hoạt động lao động cưỡng bức tại các vườn nho, trang trại, lao động gia đình, tàu đánh cá, doanh nghiệp nhỏ, ăn xin cưỡng bức và khai thác mỏ bất hợp pháp, cũng như cưỡng bức nạn nhân trong hoạt động buôn bán tình dục và bóc lột trẻ em. (<https://www.state.gov/reports/2023-trafficking-in-persons-report/south-africa>)

Đầu tư trực tiếp nước ngoài

So với các quốc gia khác trong lục địa châu Phi, sức hấp dẫn tiềm năng của Nam Phi là cao. Tuy nhiên, hiệu quả thu hút FDI còn tương đối yếu, mặc dù có nhiều tiến bộ nhờ tiềm năng đầu tư vào cơ sở hạ tầng. Theo dữ liệu được công bố trong Báo cáo Đầu tư Thế giới năm 2020 của UNCTAD, dòng vốn FDI giảm 15,1% trong năm 2019, đạt 4,6 tỷ USD, so với mức cao 5,4 tỷ USD đăng ký năm 2018. Năm 2019, nguồn vốn FDI tăng lên 151 tỷ USD, cao hơn nhiều so với 127 tỷ USD trong năm 2018.

Xu hướng này liên quan đến quyết định của Chính phủ là thu hút 100 tỷ đô la vốn FDI vào năm 2023. Sự gia tăng mạnh mẽ trong vài năm qua chủ yếu là do dòng vốn từ liên công ty và vốn chủ sở hữu. Công ty Công nghiệp Ô tô Bắc Kinh, BMW, Nissan và Mainstream Renewable Energy đã là những nhà đầu tư lớn nhất trong những năm gần đây. Ngoài ra, quốc gia này dẫn đầu về dòng vốn FDI vào châu Phi, chủ yếu thông qua các chương trình SEZ. Đặc khu kinh tế Musina / Makhado, dọc theo tuyến đường chính Bắc-Nam vào Cộng đồng Phát triển Nam Phi và gần biên giới với Zimbabwe, có một vị trí chiến lược để thu hút FDI. Chính quyền ANC mới do Ramaphosa lãnh đạo được cho là sẽ khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài hơn so với tổng thống trước đó, Jacob

Zuma (ví dụ: trước đó, vị tổng thống này trước đó đã tuyên bố ý định sửa đổi Luật Đất đai để hạn chế quyền sở hữu đối với người nước ngoài) . Theo truyền thống, các nước châu Âu là những nhà đầu tư tích cực ở Nam Phi (Vương quốc Anh, Hà Lan, Bỉ, Đức và Luxembourg), cũng như Hoa Kỳ, Trung Quốc, Úc và Nhật Bản. Hầu hết các khoản đầu tư đều hướng vào lĩnh vực tài chính, khai thác, sản xuất, vận tải và bán lẻ.

Nam Phi xếp thứ 84/190 nền kinh tế trong báo cáo Kinh doanh năm 2020 của Ngân hàng Thế giới. Quốc gia này có nhiều tài sản hấp dẫn đối với các nhà đầu tư như nhân khẩu học quan trọng; một nền kinh tế đa dạng, hiệu quả và tiên tiến; tài nguyên thiên nhiên phong phú; một hệ thống luật pháp minh bạch và một sự ổn định chính trị nhất định. Tuy nhiên, đất nước này phải đối mặt với tỷ lệ tội phạm cao, bất ổn xã hội ngày càng gia tăng (đình công và biểu tình), mức độ tham nhũng cao và các vấn đề cơ cấu trong cung cấp điện và hậu cần. Các nhà đầu tư cũng lo lắng về sự thiếu rõ ràng liên quan đến cải cách cơ cấu và chính sách. Tiềm năng đầu tư bị cản trở bởi những bất ổn pháp lý nhất định không khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài, mặc dù Đạo luật Bảo hộ Đầu tư đã được ban hành vào tháng 12 năm 2015, nhằm tăng cường đảm bảo pháp lý cho các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, chính phủ đang nỗ lực biến Nam Phi trở thành điểm đến hấp dẫn hơn đối với đầu tư nước ngoài. Họ hiện đang cải thiện môi trường đầu tư bằng cách làm việc chăm chỉ nhằm đảm bảo sự chắc chắn và nhất quán của chính sách, cải thiện hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp Nhà nước và củng cố nợ tài khóa.

Dữ liệu đầu tư trực tiếp từ Khảo sát Đầu tư Trực tiếp Phối hợp của IMF (CDIS) có sự khác biệt nhẹ cho mỗi quốc gia, khoảng 5 triệu USD cho cả đầu tư ra nước ngoài và đầu tư vào trong nước. Tuy nhiên, điều này không thay đổi thứ tự của năm quốc gia hàng đầu. Tổng đầu tư ra nước ngoài và đầu tư vào trong nước của Nam Phi từ Khảo sát CDIS của IMF phù hợp với dữ liệu của Ngân hàng Dự trữ Nam Phi (SARB). Dữ liệu mới nhất về tài sản và nghĩa vụ nước ngoài của Nam Phi cho năm 2024 có thể được tìm thấy tại: <https://www.resbank.co.za/en/home/publications/quarterly-bulletin1>

Theo Mạng lưới Công bằng Thuế, tổ chức đã công bố Chỉ số Thiên đường Thuế Doanh nghiệp năm 2021, Nam Phi không được coi là thiên đường thuế cho các doanh nghiệp. Tuy nhiên, với điểm số 49.4, gần điểm giữa, Mạng lưới Công bằng Thuế nhấn mạnh rằng quốc gia này vẫn có nhiều khoảng trống và lỗ hổng thuế có thể bị lợi dụng. Theo nhóm này, Nam Phi chịu trách nhiệm cho 0,45% rủi ro lạm dụng thuế doanh nghiệp toàn cầu. Phiên bản năm 2021 của báo cáo Tình hình Công bằng Thuế, một cái nhìn hàng năm về cách mà những người siêu giàu và các tập đoàn toàn cầu trốn thuế, cho thấy Nam Phi đã mất 3,5 tỷ USD do lạm dụng thuế toàn cầu.

Chương 4: Kinh tế số

Tổng quan về nền kinh tế số

Kế hoạch/Chiến lược về Kinh tế Số/Tăng trưởng/Chuyển đổi của Chính phủ

Nam Phi là một trong những quốc gia dẫn đầu ở Châu Phi về kinh tế số nhờ vào hạ tầng số tiên tiến, hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động và một chính phủ chủ động cam kết thúc đẩy tăng trưởng số.

Ngành thương mại điện tử phát triển mạnh, sự gia tăng về tỷ lệ sử dụng điện thoại thông minh và kết nối di động đang thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế số tại quốc gia này. Điều này dẫn đến sự gia tăng tiêu thụ phương tiện truyền thông số, chủ yếu qua các thiết bị di động. Việc sử dụng mạng xã hội, các dịch vụ phát trực tuyến và các nền tảng nội dung số ngày càng phổ biến, thay đổi cách người dân Nam Phi tiếp cận thông tin, giải trí và thương mại.

Thương mại điện tử tại Nam Phi đã chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ, đặc biệt là trong giai đoạn đại dịch COVID-19, điều này đã đẩy nhanh xu hướng tiêu dùng trực tuyến. Sự tăng trưởng này đến từ việc ngày càng có nhiều người tiêu dùng chuyển sang các nền tảng mua sắm trực tuyến. Các công ty lớn trong nước như Takealot, Superbalist và OneDayOnly đã ghi nhận sự tăng trưởng mạnh mẽ về lượng người dùng và doanh thu. Doanh thu từ thương mại điện tử đã đạt kỷ lục 4.065 tỷ USD (R71 tỷ) vào năm 2023, tăng 29% so với 3.15 tỷ USD (R55 tỷ) trong năm 2022 (theo báo cáo của WordWideWorx 2024).

Việc tiêu thụ phương tiện truyền thông số đang phát triển nhanh chóng, đặc biệt là nhờ vào sự phổ biến của các thiết bị di động. Các dịch vụ phát trực tuyến như Netflix, Showmax và YouTube đã trở nên phổ biến trên toàn quốc. Việc sử dụng các nền tảng mạng xã hội cho cả mục đích cá nhân và công việc cũng đang tăng lên đáng kể.

Việc truy cập internet ngày càng tăng, đặc biệt là ở các nhóm tuổi trẻ, nhờ vào việc sử dụng điện thoại thông minh rộng rãi và các gói cước dữ liệu di động giá cả phải chăng. Hơn 75% hộ gia đình Nam Phi đã có kết nối internet, và 97% hộ gia đình có ít nhất một chiếc điện thoại di động.

Sáng kiến và Chiến lược Kinh tế Số của Chính phủ

Chính phủ Nam Phi, đặc biệt là thông qua Bộ Thông tin và Công nghệ Số (DCDT), đã triển khai nhiều sáng kiến quan trọng để thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế số.

DCDT đóng vai trò quan trọng trong việc định hình tương lai của nền kinh tế số của Nam Phi. Để tận dụng tối đa cơ hội mà Cuộc cách mạng Công nghiệp lần thứ 4 (4IR) mang lại, chính phủ đã xây dựng và thực hiện nhiều sáng kiến, hợp tác chặt chẽ với các đối tác trong khu vực tư nhân. Các chương trình này được tổ chức xung quanh các trụ cột chính như tăng cường hạ tầng số, phát triển kỹ năng số và thúc đẩy chuyển đổi số trong các ngành nghề khác nhau.

Kế hoạch Tổng thể Kinh tế Số (DEMP)

Bộ Thông tin và Công nghệ Số (DCDT) đã chuẩn bị một bản dự thảo ban đầu cho Kế hoạch Tổng thể Công nghệ Thông tin và Kinh tế Số vào năm 2020, nhằm xây dựng một hệ sinh thái giáo dục và phát triển kỹ năng số. Dưới sự chỉ đạo của DCDT, một Kế hoạch Tổng thể Số đã được hoàn thành vào năm 2021, và các bên liên quan đã tham gia vào quá trình xây dựng kế hoạch triển khai.

DCDT đã xác nhận vào tháng 1 năm 2024 rằng Bản Dự thảo Cuối cùng của Kế hoạch Tổng thể Kinh tế Số, được phát triển vào năm 2020 và ký ngày 22 tháng 2 năm 2021, là phiên bản chính thức cuối cùng của tài liệu này.

Mục tiêu chính của Kế hoạch Sứ mệnh Kinh tế Số (DEMP) của Nam Phi là đạt được các mục tiêu trong Kế hoạch Phát triển Quốc gia (NDP), bao gồm cải thiện hạ tầng số, phát triển kỹ năng số, khuyến khích đổi mới sáng tạo số, củng cố dịch vụ chính phủ điện tử, thúc đẩy thương mại điện tử, tăng cường an ninh mạng và thúc đẩy chuyển đổi số trong các ngành công nghiệp quan trọng. Chiến lược bao gồm các lĩnh vực chính sau:

- **Hạ tầng Số:** Mở rộng quyền truy cập internet băng rộng, thúc đẩy triển khai 5G và đầu tư vào các trung tâm dữ liệu để đảm bảo kết nối internet phổ cập và giá cả phải chăng.
- **Phát triển Kỹ năng Số:** Khắc phục thiếu hụt kỹ năng thông qua các chương trình giáo dục và đào tạo, chuẩn bị lực lượng lao động cho nền kinh tế số.
- **Đổi mới và Khởi nghiệp Số:** Hỗ trợ các công ty khởi nghiệp công nghệ và doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) thông qua các ưu đãi, trung tâm đổi mới sáng tạo và quỹ đầu tư, nhằm thúc đẩy văn hóa đổi mới sáng tạo số.
- **Dịch vụ Chính phủ Điện tử:** Nâng cao các nền tảng chính phủ điện tử để cải thiện hiệu quả và khả năng tiếp cận các dịch vụ công.
- **Thương mại Điện tử:** Thúc đẩy sự phát triển của thương mại điện tử bằng cách xây dựng các khung pháp lý hỗ trợ và triển khai các hệ thống thanh toán điện tử.
- **An ninh Mạng và Quản lý Dữ liệu:** Tăng cường cơ sở hạ tầng an ninh mạng và các luật bảo vệ dữ liệu để đảm bảo một môi trường số an toàn.
- **Chuyển đổi Số theo Ngành:** Tích hợp công nghệ số vào các ngành kinh tế quan trọng như nông nghiệp, sản xuất, khai khoáng và dịch vụ tài chính nhằm nâng cao năng suất và khả năng cạnh tranh.

Thông qua việc triển khai các sáng kiến này, Nam Phi nhằm mục tiêu trở thành một quốc gia dẫn đầu trong nền kinh tế số, thúc đẩy đổi mới sáng tạo, tạo việc làm và phát triển kinh tế bền vững. Chiến lược toàn diện của DEMP, bao gồm các yếu tố về hạ tầng, kỹ

năng, đổi mới sáng tạo và vấn đề pháp lý, đã tạo nền tảng vững chắc cho tương lai số của Nam Phi.

South Africa Connect (SA Connect)

SA Connect là một chính sách và dự án triển khai mạng băng rộng quốc gia được chính phủ Nam Phi phê duyệt vào năm 2013. Đây là một dự án dài hạn, với các mốc quan trọng vào năm 2016, 2020 và 2030. Sáng kiến này được chính phủ Nam Phi triển khai nhằm mở rộng quyền truy cập internet tốc độ cao, giá cả phải chăng trên toàn quốc. Đây là nền tảng trong chiến lược rộng lớn của chính phủ để thu hẹp khoảng cách số, đặc biệt là ở các khu vực thiếu dịch vụ và nông thôn, đồng thời hỗ trợ phát triển nền kinh tế số của quốc gia. Dự án bao gồm các đối tác là các tổ chức nhà nước như Broadband Infraco (BBI), Sentechn và Cơ quan Công nghệ Thông tin Nhà nước (SITA).

Mục tiêu chính của SA Connect là Cung cấp Internet Băng rộng Toàn quốc. Mục tiêu hàng đầu của SA Connect là thu hẹp khoảng cách số và cung cấp kết nối băng rộng cho các khu vực thiếu dịch vụ, chủ yếu là các cộng đồng nông thôn và thu nhập thấp, đảm bảo rằng mọi người dân Nam Phi, bất kể vị trí, đều có quyền truy cập vào dịch vụ internet băng rộng tin cậy và giá cả phải chăng. Dự án này hướng đến việc cung cấp internet tốc độ cao cho các cơ quan công, doanh nghiệp và hộ gia đình, tạo cơ hội cho sự tham gia công bằng hơn vào nền kinh tế số với các mục tiêu sau:

- Cung cấp kết nối băng rộng cho 90% dân số Nam Phi vào năm 2020 và 100% vào năm 2030.
- Đảm bảo tất cả các trường học, cơ sở y tế và các cơ quan chính phủ đều có kết nối băng rộng.
- Cải thiện chất lượng và tốc độ kết nối băng rộng trên toàn quốc.

Tính đến năm 2024, sáng kiến SA Connect đã đạt được nhiều tiến bộ đáng kể trong việc mở rộng mạng băng rộng trên toàn quốc. Trong Giai đoạn 1, dự án đã kết nối 970 cơ sở chính phủ (bao gồm các trường học và trung tâm y tế) với mạng băng rộng, đặc biệt là ở các khu vực nông thôn. Do hạn chế ngân sách, giai đoạn này đã phải giảm quy mô ban đầu từ 6.135 địa điểm xuống còn 970.

Bắt đầu từ Giai đoạn 2 vào cuối năm 2023, chính phủ đã đặt mục tiêu kết nối hơn 42.000 tòa nhà chính phủ thuộc nhiều ngành khác nhau, bao gồm trường học, cơ sở y tế, đồn cảnh sát và các trung tâm cộng đồng, vào năm 2026. Ngoài ra, 5 triệu hộ gia đình và 32.000 điểm Wi-Fi cộng đồng dự kiến sẽ được kết nối trong giai đoạn này, nâng cao khả năng tiếp cận internet và giảm chi phí, đặc biệt ở các khu vực nông thôn. Sáng kiến này cũng đặt mục tiêu kết nối 18.520 trường học, 5.731 cơ sở y tế, 949 thư viện và trung tâm Thუსong, 567 trụ sở cảnh sát (SAPS), và 8.241 cơ quan quyền lực bộ tộc trong khuôn khổ cam kết xã hội của dự án. Tổng cộng, 14.742 cơ sở chính phủ cũng sẽ được cải thiện để nâng cao hiệu quả cung cấp và quản lý dịch vụ công.

Dự án SA Connect cũng đóng góp vào phát triển kinh tế xã hội bằng cách tạo ra hàng nghìn việc làm trong lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông, đồng thời cải thiện khả năng kết nối, giúp người dân dễ dàng tiếp cận các dịch vụ công quan trọng.

Quỹ SME Nam Phi

Sáng kiến SME Nam Phi, được thành lập vào năm 2016, là một sáng kiến hợp tác giữa chính phủ và khu vực tư nhân, cung cấp sự hỗ trợ tài chính và nguồn lực cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs). Sứ mệnh của quỹ là thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo việc làm và khuyến khích đổi mới sáng tạo thông qua việc tài trợ cho các SMEs có tiềm năng cao, đặc biệt là những doanh nghiệp trong giai đoạn phát triển ban đầu. Các SMEs này đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và tạo việc làm tại Nam Phi.

Các Lĩnh vực Chính mà Quỹ SME Nam Phi Tập Trung:

- Công nghệ và Đổi mới sáng tạo.
- Các ngành công nghiệp bao gồm sản xuất, nông nghiệp, giáo dục và y tế.

Các Mục tiêu Tác động của Quỹ SME Nam Phi:

- Tạo việc làm.
- Thay đổi kinh tế thông qua việc phát triển các doanh nghiệp do người da đen và phụ nữ làm chủ.
- Khuyến khích đổi mới sáng tạo và tinh thần khởi nghiệp.

Các nhà đầu tư doanh nghiệp đã đóng góp khoảng 80 triệu USD (R1,4 tỷ) vào quỹ này.

Chiến lược và Lộ trình Chính phủ Điện tử Quốc gia Nam Phi

Chiến lược và Lộ trình Chính phủ Điện tử Quốc gia Nam Phi, được phát triển vào năm 2017, là một khung công tác toàn diện, rất quan trọng đối với kế hoạch chuyển đổi số rộng lớn của Nam Phi. Đây là một kế hoạch dài hạn với việc triển khai và cập nhật liên tục, nhằm tăng tốc quá trình chuyển đổi số trong các dịch vụ công. Thông qua việc áp dụng công nghệ số, chiến lược này nhằm cải thiện việc cung cấp dịch vụ, nâng cao khả năng tiếp cận các dịch vụ của chính phủ, đồng thời thúc đẩy tính minh bạch và hiệu quả. Bằng cách sử dụng công nghệ số, chính phủ đặt mục tiêu xây dựng một xã hội kết nối và bao gồm hơn, cho phép công dân tương tác với các dịch vụ chính phủ một cách nhanh chóng và hiệu quả.

Kế hoạch này phù hợp với Chính sách Thông tin và Công nghệ Thông tin Quốc gia và Kế hoạch Phát triển Quốc gia (NDP), theo đó yêu cầu đến năm 2030, chính phủ sẽ sử dụng công nghệ thông tin và truyền thông (ICT) để giao tiếp với cư dân và cung cấp các dịch vụ cho họ.

Các Lĩnh vực Tập Trung Chính

- **Hạ tầng số như Dịch vụ Điện tử:** Chiến lược này đề ra việc phát triển các dịch vụ công trực tuyến, bao gồm các dịch vụ như khai thuế, quản lý danh tính, y tế, phúc lợi xã hội và các dịch vụ công quan trọng khác.
- **Tính tương thích và tích hợp:** Một yếu tố chính trong kế hoạch là đảm bảo các bộ và cơ quan chính phủ có thể giao tiếp và chia sẻ dữ liệu một cách hiệu quả thông qua các nền tảng số tích hợp, dẫn đến việc cung cấp dịch vụ đồng bộ hơn.
- **An ninh mạng và Bảo mật dữ liệu:** Kế hoạch nhấn mạnh sự cần thiết phải có các biện pháp bảo mật mạnh mẽ để bảo vệ dữ liệu nhạy cảm của chính phủ và công dân, đồng thời đảm bảo tuân thủ các quy định về bảo mật dữ liệu, như Luật Bảo vệ Thông tin Cá nhân (POPIA).
- **Phát triển kỹ năng số và xây dựng năng lực:** Để hỗ trợ việc triển khai thành công chính phủ điện tử, chiến lược này bao gồm các chương trình đào tạo kỹ năng số cho nhân viên chính phủ và các sáng kiến nâng cao nhận thức cộng đồng để khuyến khích người dân sử dụng dịch vụ điện tử.

Tăng Trưởng Kinh Tế Số

Kinh tế số của Nam Phi đang trải qua sự tăng trưởng mạnh mẽ, nhờ vào nhiều yếu tố, bao gồm sự gia tăng kết nối, sự phát triển của thương mại điện tử và các dịch vụ số, cũng như việc áp dụng các công nghệ mới nổi như Trí tuệ nhân tạo (AI), Điện toán đám mây (Cloud Computing) và Blockchain. Vị trí chiến lược của quốc gia cùng với cơ sở hạ tầng phát triển tương đối đã giúp Nam Phi trở thành một trung tâm số trong khu vực.

Tăng Trưởng Tổng Thể của Kinh Tế Số: Kinh tế số dự báo sẽ chiếm 15-20% GDP của Nam Phi vào năm 2025, tăng từ khoảng 8-10% vào năm 2020. Tỷ lệ tăng trưởng hàng năm của lĩnh vực số dự kiến sẽ đạt từ 10-15% trong 5 năm tới.

Thương Mại Điện Tử: Thị trường thương mại điện tử của Nam Phi đã chứng kiến sự tăng trưởng nhanh chóng, được thúc đẩy mạnh mẽ bởi đại dịch COVID-19. Dự báo sẽ tăng trưởng với tỷ lệ tăng trưởng hàng năm kép (CAGR) khoảng 12% đến năm 2025. Thị trường này dự kiến sẽ đạt 10 tỷ USD vào năm 2025, chiếm 5-6% tổng doanh thu bán lẻ, tăng từ 2-3% vào năm 2020.

Người tiêu dùng Nam Phi ngày càng chuyển sang các nền tảng trực tuyến như Takealot, Zando và Kalahari.com. Các doanh nghiệp giao hàng thực phẩm như Uber Eats và Mr. D cũng phát triển nhanh chóng, phục vụ nhu cầu của người tiêu dùng đô thị. Các nền tảng chợ trực tuyến để mua bán sản phẩm, bao gồm OLX và Gumtree, cũng ngày càng phổ biến.

Fintech và Thanh Toán Kỹ Thuật Số: Lĩnh vực fintech đang mở rộng nhanh chóng và dự kiến sẽ tiếp tục tăng trưởng với tỷ lệ CAGR là 16% trong giai đoạn 2022-2027. Các nền tảng thanh toán kỹ thuật số và tiền di động đang thúc đẩy sự bao gồm tài chính. Thanh toán kỹ thuật số dự kiến sẽ trở thành phương thức thanh toán chủ yếu vào năm 2025, với tỷ lệ tăng trưởng hàng năm dự báo là 12,88% từ năm 2023 đến 2027, có thể đạt 27,96 tỷ USD (R488,42 tỷ) vào năm 2027.

Điện Toán Đám Mây (Cloud Computing): Thị trường dịch vụ đám mây công cộng dự kiến sẽ tăng trưởng với tỷ lệ CAGR là 25% đến năm 2025.

Internet Vạn Vật (IoT): Số lượng kết nối IoT dự kiến sẽ tăng lên 43 triệu vào năm 2025, từ 17 triệu vào năm 2020.

Thâm Nhập Internet: Khi tỷ lệ thâm nhập internet tăng từ 68% vào năm 2023 lên trên 75% vào năm 2025, ngày càng nhiều người sẽ có quyền truy cập vào các nền tảng kỹ thuật số, thúc đẩy sự mở rộng thêm của các dịch vụ trực tuyến.

Các Xu Hướng Chung

Một số xu hướng chính đang hình thành nên nền kinh tế số và thúc đẩy sự phát triển của nó tại Nam Phi:

- **Đầu tư vào Phát triển Hạ tầng Số:** Trong vòng 5 năm qua, các công ty viễn thông lớn đã đầu tư 11,45 tỷ USD (R200 tỷ) để xây dựng mạng lưới cáp quang và trung tâm dữ liệu, cải thiện kết nối và hỗ trợ sự phát triển của nền kinh tế số. Các khoản đầu tư vào các trung tâm dữ liệu và dịch vụ đám mây đang gia tăng, với các công ty như Amazon Web Services, Microsoft, Teraco và Dimension Data cam kết 1,2 tỷ USD (R21 tỷ) trong 5 năm qua, cùng với các khoản đầu tư mới vào trung tâm dữ liệu từ Equinix Inc.
- **Kết nối Di động:** Nam Phi là một nền kinh tế di động, với hơn 90% người dùng internet truy cập mạng qua thiết bị di động. Việc mở rộng mạng 4G và 5G sẽ cải thiện khả năng tiếp cận các dịch vụ số.
- **Tăng trưởng Thâm Nhập Internet:** Tính đến tháng 1 năm 2024, Nam Phi có 45,34 triệu người dùng internet, chiếm 74,7% dân số. Số lượng người dùng internet đã tăng 409.000 người từ tháng 1 năm 2023 đến tháng 1 năm 2024, tăng trưởng 0,9%.
- **Sáng kiến Chính phủ:** Chính phủ Nam Phi đang ưu tiên cải cách năng lượng và logistics để hỗ trợ sự tăng trưởng số, đồng thời triển khai các sáng kiến chính phủ điện tử như khai thuế trực tuyến, hệ thống nhận dạng số, ứng dụng hộ chiếu và cấp phép xe. Các thành phố như Cape Town và Johannesburg đang khám phá các sáng kiến thành phố thông minh, sử dụng công nghệ để cải thiện các dịch vụ đô thị.
- **Các Trung Tâm Công Nghệ và Khởi Nghiệp:** Johannesburg, Cape Town và Durban đang nổi lên như các trung tâm công nghệ, thúc đẩy đổi mới sáng tạo và hệ sinh thái khởi nghiệp. Lĩnh vực khởi nghiệp, đặc biệt trong các ngành FinTech, HealthTech và EdTech, đang phát triển mạnh mẽ và thu hút đầu tư trong nước và quốc tế.

Truyền Thông Số và Giải Trí

- **Dịch vụ Phát Sóng Trực Tuyến:** Netflix và Disney+ chỉ là hai ví dụ về các "gã khổng lồ" phát sóng toàn cầu đã gia nhập thị trường Nam Phi và đang cạnh tranh với các công ty nội địa.
- **Trò chơi Trực Tuyến:** Thị trường trò chơi trực tuyến tiếp tục phát triển, với cả các công ty trong nước và quốc tế đang nhắm đến đối tượng game thủ Nam Phi.
- **Sáng tạo Nội dung Số:** Các nhà sáng tạo nội dung trên các nền tảng như TikTok và YouTube sản xuất đa dạng các loại hình nội dung, bao gồm cả các nội dung giáo dục và giải trí. Số lượng người dùng mạng xã hội tăng 200.000 người (0,8%) từ đầu năm 2023 đến 2024. Đến đầu năm 2024, khoảng 26 triệu người dân Nam Phi (42,8%) là người dùng mạng xã hội.
- **An Ninh Mạng:** Nhu cầu về các biện pháp an ninh mạng toàn diện đã gia tăng do số lượng doanh nghiệp và người tiêu dùng trực tuyến ngày càng tăng. Chính phủ và các bên liên quan trong ngành đang chú trọng đến an ninh mạng, đặc biệt là việc bảo vệ dữ liệu và tuân thủ các quy định về quyền riêng tư.
- **Công nghệ 5G:** Với việc triển khai mạng 5G đang diễn ra, dự báo 20-30% dân số sẽ được phủ sóng 5G vào năm 2025.
- **Trí Tuệ Nhân Tạo và Tự Động Hóa:** Các doanh nghiệp đang tích hợp trí tuệ nhân tạo (AI) và tự động hóa để cải thiện các quy trình ra quyết định, tối ưu hóa hoạt động và tăng cường tương tác với khách hàng. Điều này đặc biệt rõ nét trong các ngành như bán lẻ, y tế và tài chính.
- **Phát Triển Kỹ Năng Số:** Các chương trình giáo dục về kỹ năng số và công nghệ đang ngày càng được chú trọng, đặc biệt là việc nâng cao và tái đào tạo lực lượng lao động để đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế số. Các quan hệ đối tác công-tư đang đầu tư vào giáo dục kỹ năng số, lập trình và các kỹ năng liên quan đến công nghệ nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao về các khả năng số tiên tiến trong AI, khoa học dữ liệu và an ninh mạng.

Những xu hướng này cùng với các khoản đầu tư vào cơ sở hạ tầng số đang tạo ra một môi trường thuận lợi cho sự tăng trưởng bền vững của nền kinh tế số Nam Phi trong những năm tới.

Môi Trường Cạnh Tranh Của Kinh Tế Số

Kinh tế số của Nam Phi đang phát triển nhanh chóng, với sự cạnh tranh gia tăng từ cả các công ty trong nước và quốc tế trong nhiều lĩnh vực quan trọng. Hệ sinh thái số ngày càng phát triển của quốc gia này được đặc trưng bởi những tiến bộ trong cơ sở hạ tầng công nghệ, môi trường khởi nghiệp sôi động, và các sáng kiến mạnh mẽ từ cả chính phủ và khu vực tư nhân.

Kinh tế số của Nam Phi hiện tại đang bị chi phối bởi các nền tảng toàn cầu lớn, với sức mạnh thị trường đáng kể nhờ vào hiệu ứng mạng lưới, kinh tế theo quy mô và lợi thế về dữ liệu. Tuy nhiên, cũng có những lo ngại về các hành vi chống cạnh tranh từ các nền tảng thống trị, đặc biệt trong các lĩnh vực như tìm kiếm, cửa hàng ứng dụng và mạng xã hội. Các cơ quan quản lý đang gặp khó khăn trong việc kiểm soát cạnh tranh một cách hiệu quả trong các thị trường kỹ thuật số thay đổi nhanh chóng này.

Các Nhân Tố Chính trong Kinh Tế Số Nam Phi

Công Ty Nội Địa và Quốc Tế

Mặc dù các công ty nội địa có sự hiện diện mạnh mẽ trong một số lĩnh vực cụ thể, các "gã khổng lồ" quốc tế như Google, Amazon và Facebook cũng đã đầu tư đáng kể vào thị trường Nam Phi.

Các Nhà Cung Cấp Viễn Thông và Internet

Các nhà cung cấp viễn thông là xương sống của nền kinh tế số Nam Phi, cung cấp kết nối

internet và di động thiết yếu. Các công ty lớn bao gồm Vodacom, MTN, Telkom, Rain và Cell C. Các công ty này đang cạnh tranh để xây dựng mạng 4G và 5G, đặc biệt là ở các khu vực đô thị, và cung cấp tốc độ internet nhanh nhất cùng với phạm vi phủ sóng rộng nhất.

- **Các Nhà Cung Cấp Cáp Quang:** Các công ty như Vumatel, Liquid Intelligent Technologies, Dark Fibre Africa và Openserve đang thúc đẩy sự cạnh tranh trong lĩnh vực băng thông rộng cố định, đặc biệt là ở các khu vực đô thị.
- **Cuộc Đua 5G và Cơ Sở Hạ Tầng:** Việc triển khai mạng 5G đang là một yếu tố thúc đẩy cạnh tranh chính. MTN, Vodacom và Rain đang dẫn đầu trong cuộc đua giành vị trí thống lĩnh trong phân khúc này. 5G được dự báo sẽ thúc đẩy sự đổi mới trong các lĩnh vực như IoT (Internet Vạn Vật) và thành phố thông minh, tạo ra một môi trường cạnh tranh mới giữa các nhà cung cấp dịch vụ.

Thương Mại Điện Tử

Lĩnh vực thương mại điện tử đang phát triển mạnh mẽ, với sự cạnh tranh giữa các công ty nội địa và các gã khổng lồ toàn cầu.

- **Nội Địa:** Takealot, nền tảng thương mại điện tử lớn nhất Nam Phi, thuộc sở hữu của Naspers. Các nhà bán lẻ truyền thống như Woolworths, Pick n Pay và Checkers cũng đang mở rộng sự hiện diện trực tuyến của mình.
- **Quốc Tế:** Amazon và Alibaba đã gia nhập thị trường Nam Phi và đang gia tăng sức ép cạnh tranh với cơ sở hạ tầng và khả năng giao hàng vượt trội của mình. Các nền tảng châu Á như Shein và Temu cũng đã tạo được dấu ấn mạnh mẽ tại đây. Các nền tảng thương mại điện tử chuyên biệt trong các ngành như làm đẹp, công nghệ và đồ gia dụng đang trở nên ngày càng phổ biến.

Fintech (Công Nghệ Tài Chính)

Đổi mới trong lĩnh vực fintech là một khu vực cạnh tranh quan trọng trong nền kinh tế số, đặc biệt là trong các nỗ lực thúc đẩy bao gồm tài chính. Các startup sáng tạo đang làm thay đổi các lĩnh vực thanh toán, tiền điện tử và ngân hàng di động.

- **Các Ngân Hàng Truyền Thống:** Các ngân hàng như FNB, Standard Bank, Absa và Nedbank đã tăng cường các dịch vụ số của mình để cạnh tranh với các công ty fintech, phát triển và ra mắt các ứng dụng và dịch vụ ngân hàng số để đáp ứng nhu cầu thay đổi của khách hàng và tăng cường bao gồm tài chính. Các ngân hàng chỉ có dịch vụ trực tuyến cũng đang gia tăng.
- **Tăng Trưởng Fintech:** Sự phát triển của fintech được thúc đẩy bởi sự đổi mới nhanh chóng trong thanh toán di động và ví điện tử, sự chấp nhận công nghệ blockchain và tiền điện tử, và sự hợp tác giữa các ngân hàng truyền thống và các startup fintech.

Dịch Vụ Đám Mây và Dữ Liệu

Ngành dịch vụ đám mây tại Nam Phi rất cạnh tranh, với sự tham gia của cả các doanh nghiệp trong nước và quốc tế. Các gã khổng lồ đám mây toàn cầu như Microsoft (Azure), Amazon Web Services (AWS), và Google Cloud đã xây dựng các trung tâm dữ liệu địa phương để cung cấp các giải pháp và lưu trữ đám mây cho các doanh nghiệp. Các đối thủ trong nước bao gồm Dimension Data, Teraco, Liquid Intelligent Technologies và BCX, họ sử dụng kiến thức địa phương và các quan hệ đối tác để cung cấp các giải pháp đám mây, dịch vụ CNTT và an ninh mạng.

Khởi Nghiệp và Đổi Mới Công Nghệ

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Nam Phi đang phát triển, với Johannesburg, Cape Town và Durban là những trung tâm đổi mới công nghệ quan trọng. Cape Town thường được gọi

là "Silicon Cape" vì mật độ cao của các startup công nghệ, đặc biệt trong các lĩnh vực fintech, health tech và edtech. Môi trường cạnh tranh được củng cố bởi các công ty đầu tư mạo hiểm trong và ngoài nước đang tìm kiếm cơ hội đầu tư vào thể hệ unicorn (doanh nghiệp khởi nghiệp có giá trị hàng tỷ USD) tiếp theo của châu Phi. Các công ty như Knife Capital, 4Di Capital và các tập đoàn toàn cầu như Sequoia rất tích cực tham gia vào hệ sinh thái này.

Các công ty trong và ngoài nước đang cạnh tranh gay gắt trên nhiều mặt trận của nền kinh tế số Nam Phi, tạo ra một môi trường sôi động và đầy tiềm năng cho sự phát triển và đổi mới.

Những thách thức thị trường kinh tế số

Nền kinh tế số của Nam Phi đang phát triển nhanh chóng, tuy nhiên, sự tăng trưởng này bị cản trở bởi một số thách thức liên quan đến quy định, đặc biệt là trong các lĩnh vực bảo vệ dữ liệu, quy định về trí tuệ nhân tạo (AI) và dòng chảy dữ liệu xuyên biên giới.

Môi trường pháp lý

Quy Định Bảo Mật Dữ Liệu

Hệ sinh thái bảo vệ dữ liệu của Nam Phi chủ yếu được quản lý bởi Đạo Luật Bảo Vệ Thông Tin Cá Nhân (POPIA), có hiệu lực đầy đủ từ tháng 7 năm 2021. POPIA định nghĩa thông tin cá nhân một cách rộng rãi và cấp cho các chủ thể dữ liệu nhiều quyền lợi, bao gồm quyền được thông báo, quyền truy cập dữ liệu và quyền phản đối việc xử lý dữ liệu. Đạo luật này nêu ra tám điều kiện để xử lý dữ liệu hợp pháp, bao gồm trách nhiệm, xác định mục đích và các biện pháp bảo mật. Cơ quan Quản lý Thông tin Nam Phi giám sát việc thực thi POPIA và có quyền áp dụng các hình phạt lên tới 10 triệu Rand Nam Phi đối với các trường hợp không tuân thủ. Về việc chuyển dữ liệu xuyên biên giới, POPIA chỉ cho phép chuyển dữ liệu khi đáp ứng các điều kiện cụ thể, bao gồm việc quốc gia

nhận dữ liệu có các luật bảo vệ dữ liệu đầy đủ, việc thực hiện các quy tắc hoặc thỏa thuận doanh nghiệp có tính ràng buộc, hoặc việc chuyển dữ liệu là cần thiết để thực hiện hợp đồng. Các tổ chức tài chính và công ty viễn thông phải tuân thủ các yêu cầu nghiêm ngặt hơn về lưu trữ dữ liệu.

Quy Định về AI

Thiếu Quy Định Cụ Thể về AI: Hiện tại, Nam Phi chưa có các quy định cụ thể về AI và vẫn đang xây dựng một khuôn khổ chính sách về AI. Vào tháng 4 năm 2024, chính phủ đã phát hành Chiến Lược Dự Thảo AI Quốc Gia nhằm phát triển một chính sách và khuôn khổ quy định về AI.

AI được quản lý gián tiếp qua các luật như POPIA, Đạo Luật Bảo Vệ Người Tiêu Dùng và các luật khác chưa được phát triển một cách cụ thể. Các doanh nghiệp có thể ngần ngại đầu tư vào các công nghệ sử dụng AI nếu không có luật rõ ràng giải quyết các vấn đề như đạo đức AI, thiên vị và trách nhiệm.

Sự Phù Hợp với Quy Định Quốc Tế: Khi các quy định về AI phát triển ở các khu vực khác (như Đạo Luật AI của EU), các doanh nghiệp muốn hoạt động toàn cầu có thể gặp khó khăn trong việc điều chỉnh với các chế độ quy định khác nhau, làm tăng độ phức tạp trong việc tuân thủ.

Dòng Chảy Dữ Liệu Xuyên Biên Giới

Hạn Chế Chuyển Dữ Liệu: POPIA hạn chế việc chuyển dữ liệu xuyên biên giới trừ khi đáp ứng các điều kiện cụ thể, bao gồm việc quốc gia nhận dữ liệu có các luật bảo vệ dữ liệu đầy đủ, thực hiện các quy tắc hoặc thỏa thuận doanh nghiệp có tính ràng buộc, có sự đồng ý của chủ thể dữ liệu, hoặc việc chuyển dữ liệu là cần thiết để thực hiện hợp đồng. Các tổ chức tài chính và công ty viễn thông đối mặt với các yêu cầu nghiêm ngặt hơn về lưu trữ dữ liệu.

Các chính sách chuyển dữ liệu hạn chế tạo ra những thách thức đáng kể cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) và các doanh nghiệp phụ thuộc vào các mạng lưới dữ liệu toàn cầu, vì việc tuân thủ các điều kiện này tạo ra những lớp phức tạp và chi phí cho hoạt động mà không thực sự làm tăng bảo vệ dữ liệu. Gánh nặng quy định này có thể làm cản trở sự đổi mới, hạn chế quyền truy cập vào các thị trường quốc tế và tạo ra rào cản đối với việc áp dụng các công nghệ dựa trên đám mây.

Áp Lực Lưu Trữ Dữ Liệu Nội Địa: Xem mục Lưu Trữ Dữ Liệu Nội Địa dưới phần Rào Cản Thương Mại Kỹ Thuật Số.

An Ninh Mạng

Tăng Cường Mỗi Đe Dọa Mạng: Nam Phi có tỷ lệ tội phạm mạng cao nhất thế giới.

Khuôn Khổ Quy Định: Đạo Luật Tội Phạm Mạng (2020) cung cấp khuôn khổ để chống lại tội phạm mạng, nhưng việc triển khai và thực thi vẫn còn gặp nhiều thách thức. Các quy định toàn diện và có thể thực thi hơn vẫn là cần thiết. Nhiều công ty, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, thiếu các biện pháp bảo mật mạng đầy đủ, khiến họ dễ bị tấn công.

Chi Phí Tuân Thủ: Việc đảm bảo tuân thủ các quy định về an ninh mạng có thể rất tốn kém đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với những doanh nghiệp cần tuân thủ nhiều tiêu chuẩn, như POPIA về bảo vệ dữ liệu và Đạo Luật Tội Phạm Mạng.

Thiếu Hụt Nhân Lực: Nam Phi đang đối mặt với sự thiếu hụt lớn nhân lực chuyên gia về an ninh mạng, tạo ra khoảng trống trong khả năng bảo vệ cơ sở hạ tầng số và xử lý các thách thức an ninh mạng phức tạp. Nam Phi còn thiếu các chương trình giáo dục và đào tạo về an ninh mạng, dẫn đến nhu cầu cao và cạnh tranh khốc liệt đối với các chuyên gia an ninh mạng hiện có, và khó khăn trong việc cập nhật kỹ năng với các mối đe dọa ngày càng phát triển.

Quy Định về Các Tổn Thương Trực Tuyến

Khuôn Khổ Chưa Được Xác Định: Nam Phi chưa có một khuôn khổ cụ thể và toàn diện để điều chỉnh các tổn thương trực tuyến như thông tin sai lệch, phát ngôn thù địch và lạm dụng trực tuyến. Quốc gia này vẫn đang phát triển khuôn khổ quy định để giải quyết các tổn thương trực tuyến và việc kiểm duyệt nội dung kỹ thuật số. Sự thiếu hụt này khiến các doanh nghiệp và người dùng không có hướng dẫn rõ ràng về trách nhiệm hoặc bảo vệ của họ.

Quy Định Hạn Chế về Mạng Xã Hội: Mặc dù các nền tảng như Facebook và Twitter đang chịu sự giám sát toàn cầu, các quy định của Nam Phi vẫn chưa theo kịp trong việc thực thi việc kiểm duyệt nội dung, cho phép nội dung có hại phát triển. Điều này tạo ra rủi ro về danh tiếng cho các nhà cung cấp dịch vụ kỹ thuật số.

Cân Bằng Tự Do Ngôn Luận: Nam Phi đang đối mặt với thách thức trong việc cân bằng tự do ngôn luận với nhu cầu bảo vệ cá nhân khỏi các tổn thương trực tuyến. Các nỗ lực điều chỉnh các tổn thương trực tuyến có thể bị coi là vi phạm tự do ngôn luận, dẫn đến các thách thức pháp lý và hiến pháp. Việc tìm ra sự cân bằng đúng đắn giữa việc bảo vệ tự do ngôn luận và hạn chế nội dung có hại là một thách thức đối với các nhà quản lý.

Phát Triển Tiêu Chuẩn

Thiếu Tiêu Chuẩn Kỹ Thuật Số Đồng Bộ: Các tiêu chuẩn kỹ thuật số của Nam Phi, đặc biệt trong các lĩnh vực như an ninh mạng, thương mại điện tử và khả năng tương tác dữ liệu, chưa hoàn toàn đồng bộ với các tiêu chuẩn quốc tế. Điều này tạo ra những thách thức cho các công ty muốn mở rộng các giải pháp kỹ thuật số của họ ra ngoài biên giới. Nam Phi đang nỗ lực để điều chỉnh các khuôn khổ an ninh mạng của mình sao cho phù hợp với các phương pháp tốt nhất quốc tế.

Chậm Tiếp Nhận Các Tiêu Chuẩn Quốc Tế: Mặc dù một số lĩnh vực đang tiến tới việc áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế như cơ sở hạ tầng CNTT, các thách thức về quy định làm chậm quá trình này, khiến các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc đổi mới hoặc thu hút đầu tư nước ngoài.

Sự Mảnh Lưới Giữa Các Lĩnh Vực: Các lĩnh vực khác nhau, như tài chính, y tế và viễn thông, có các tiêu chuẩn riêng, dẫn đến sự phân mảnh trong nền kinh tế kỹ thuật số. Các doanh nghiệp hoạt động trong nhiều lĩnh vực gặp khó khăn trong việc tuân thủ các tiêu chuẩn khác nhau, một số trong số đó còn mâu thuẫn với nhau.

Các Thị Trường Cấp Dưới Quốc Gia

Khoảng Cách Kỹ Thuật Số Giữa Các Khu Vực Thành Thị và Nông Thôn: Khoảng cách kỹ thuật số giữa các cộng đồng thành thị và nông thôn của Nam Phi là rất lớn, với các khu vực nông thôn có ít sự tiếp cận với internet băng thông rộng và các dịch vụ kỹ thuật số khác. Các thị trường cấp dưới ở các khu vực nông thôn hoặc ít đô thị hóa gặp khó khăn với kết nối, khả năng sử dụng kỹ thuật số và việc tiếp cận công nghệ.

Sự Chênh Lệch Hạ Tầng: Trong khi các thành phố như Johannesburg, Cape Town và Durban đã phát triển các hệ sinh thái kỹ thuật số, các thị trấn nhỏ và khu vực nông thôn vẫn tụt lại phía sau về sẵn có băng thông rộng, phủ sóng di động và tốc độ internet. Điều này hạn chế sự mở rộng của thị trường kỹ thuật số tại các địa phương này.

Tăng Trưởng Kinh Tế Không Đồng: Sự bất bình đẳng về kinh tế giữa các tỉnh (khu vực) của Nam Phi có nghĩa là các thị trường cấp dưới cần thêm sức mua hoặc đầu tư vào chuyển đổi kỹ thuật số. Các doanh nghiệp cảm thấy ít hấp dẫn hơn khi thiết lập hoặc mở rộng hoạt động tại các địa phương kém phát triển này.

Quy Định Địa Phương: Các chính quyền cấp dưới có thể có các quy định khác nhau, tạo ra rào cản gia nhập cho các doanh nghiệp hoạt động ở nhiều khu vực pháp lý.

Gia nhập thị trường

Phức Tạp trong những Quy Định: Các công ty nước ngoài gia nhập thị trường kỹ thuật số Nam Phi phải đối mặt với nhiều yêu cầu quy định, bao gồm tuân thủ POPIA (bảo vệ dữ liệu), B-BBEE (Trao quyền kinh tế cho người da đen) và các luật riêng biệt theo từng ngành, đặc biệt trong các lĩnh vực kỹ thuật số mới nổi.

Chi phí gia nhập cao: Chi phí gia nhập thị trường có thể cao do yêu cầu tuân thủ quy định, luật mua sắm địa phương và áp lực về nội địa hóa. Điều này đặc biệt khó khăn đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) hoặc các công ty khởi nghiệp muốn thiết lập sự hiện diện tại Nam Phi.

Các công ty mới có thể gặp khó khăn trong việc cạnh tranh với các công ty địa phương và quốc tế đã có uy tín trong nền kinh tế kỹ thuật số.

Mua Sắm Của Khu Vực Công

Quy Trình Mua Sắm Phức Tạp: Mua sắm khu vực công của Nam Phi được giám sát bởi các tiêu chuẩn nghiêm ngặt để đảm bảo tính minh bạch và công bằng. Tuy nhiên, những quy trình này có thể chậm và hành chính hóa, thường có lợi cho các công ty lớn, đã được thiết lập vững mạnh. Việc thâm nhập vào khu vực công là khó khăn đối với các công ty mới và các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) do quy trình đấu thầu kéo dài và yêu cầu tuân thủ các tiêu chuẩn mua sắm.

Yêu Cầu B-BBEE: Để đủ điều kiện nhận các hợp đồng chính phủ, các công ty nước ngoài phải đáp ứng một số tiêu chí theo chính sách B-BBEE, bao gồm hợp tác với các doanh nghiệp sở hữu bởi người da đen trong nước. Mặc dù luật này cố gắng giảm bớt bất bình đẳng kinh tế, nhưng có thể khó khăn đối với các công ty nước ngoài không quen thuộc với các quy định địa phương.

Ưu Tiên Nhà Cung Cấp Địa Phương: Chính phủ Nam Phi ưu tiên các nhà cung cấp trong nước, điều này có thể giảm cạnh tranh và làm tăng giá cả.

Đổi Mới Trong Mua Sắm Khu Vực Công: Quy trình mua sắm của khu vực công thiếu sự linh hoạt và sẵn sàng đổi mới. Khu vực công có thể thiếu chuyên môn để mua và triển khai các công nghệ kỹ thuật số đổi mới một cách thành công. Các thủ tục mua sắm truyền thống, chậm chạp có thể khiến các công ty kỹ thuật số mới không muốn tham gia các đấu thầu của chính phủ, đặc biệt là những công ty cung cấp các giải pháp công nghệ tiên tiến.

Hạn Chế Ngân Sách: Khu vực công của Nam Phi đối mặt với các hạn chế về ngân sách, điều này có thể hạn chế nhu cầu về các giải pháp kỹ thuật số tiên tiến hoặc đổi mới, đặc biệt là ở các khu vực ít đô thị hóa hoặc các ngành chưa phát triển như giáo dục và y tế.

Vấn Đề Tham Nhũng và Minh Bạch: Các mối quan ngại về tham nhũng và thiếu minh bạch trong các quy trình mua sắm của khu vực công có thể ảnh hưởng đến các dự án trong nền kinh tế kỹ thuật số.

Rào Cản Thương Mại Kỹ Thuật Số

Nền kinh tế kỹ thuật số của Nam Phi đối mặt với một số rào cản thương mại ảnh hưởng đến tiềm năng thương mại kỹ thuật số của quốc gia, bao gồm các vấn đề về địa phương hóa dữ liệu, rào cản công nghệ, rào cản dịch vụ internet, và các rào cản thương mại khác như thiên vị hoặc ảnh hưởng từ các quốc gia thứ ba. Những rào cản này tạo ra những thách thức đáng kể đối với sự mở rộng của cả dịch vụ kỹ thuật số trong nước và quốc tế.

Địa Phương Hóa Dữ Liệu

Yêu cầu về lưu trữ dữ liệu: Luật Bảo vệ Thông tin Cá nhân của Nam Phi (POPIA) không yêu cầu rõ ràng việc địa phương hóa dữ liệu; tuy nhiên, có những hạn chế đối với việc chuyển giao dữ liệu xuyên biên giới. Theo POPIA, dữ liệu chỉ có thể được chuyển

giao đến các quốc gia có luật bảo vệ dữ liệu đầy đủ, nếu có quy tắc hoặc thỏa thuận ràng buộc giữa các công ty, nếu việc chuyển giao là cần thiết để thực hiện hợp đồng, hoặc khi có sự đồng ý rõ ràng từ các chủ thể dữ liệu. Sự nhấn mạnh của Nam Phi về yêu cầu lưu trữ dữ liệu trong nước thúc đẩy các doanh nghiệp giữ dữ liệu tại Nam Phi để tránh các vấn đề liên quan đến tuân thủ quy định.

Mối quan tâm về chủ quyền dữ liệu: Chính phủ Nam Phi đã bày tỏ lo ngại về chủ quyền dữ liệu và khả năng các chính phủ nước ngoài có thể tiếp cận và kiểm soát dữ liệu lưu trữ trong nước. Điều này đã kích thích những tranh luận về các hạn chế liên quan đến địa phương hóa dữ liệu, điều có thể cản trở việc lưu chuyển tự do của dữ liệu xuyên biên giới.

Áp lực địa phương hóa dữ liệu theo ngành: Do các vấn đề liên quan đến bảo mật và quyền riêng tư, một số ngành nhạy cảm như y tế, tài chính và các dịch vụ công đang chịu áp lực ngày càng tăng trong việc duy trì dữ liệu nội địa. Điều này gây ra khó khăn cho các tập đoàn đa quốc gia phụ thuộc vào dịch vụ đám mây, luồng dữ liệu xuyên biên giới hoặc các trung tâm dữ liệu quốc tế.

Chi phí tuân thủ cao: Các yêu cầu về địa phương hóa dữ liệu có thể làm tăng chi phí cho các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Nam Phi, vì họ có thể phải xây dựng các trung tâm dữ liệu trong nước hoặc điều chỉnh các quy trình xử lý dữ liệu. Điều này tạo ra một rào cản đối với việc tiếp cận thị trường đối với các công ty nước ngoài, đặc biệt là những công ty cung cấp dịch vụ kỹ thuật số như điện toán đám mây hoặc các nền tảng thương mại điện tử toàn cầu.

Chính sách Dữ Liệu và Đám Mây Quốc Gia: Vào ngày 31 tháng 5 năm 2024, Bộ Công nghệ Thông tin và Truyền thông Nam Phi đã sửa đổi các quy định trong Đạo luật Chính sách Dữ Liệu và Đám Mây Quốc Gia 2021. Đạo luật này đã tăng cường quan điểm của đất nước về việc địa phương hóa dữ liệu, yêu cầu tất cả dữ liệu được tạo ra bởi người dân,

học viện hoặc cơ quan chính phủ Nam Phi phải được lưu trữ và xử lý trong nước như một biện pháp bảo vệ thông tin cá nhân và tăng cường an ninh quốc gia. Đạo luật cũng áp đặt các hạn chế đối với việc chuyển giao dữ liệu xuyên biên giới, yêu cầu một bản sao của tất cả dữ liệu chuyển giao phải được lưu trữ trong lãnh thổ Nam Phi.

Rào Cản Công Nghệ

Hệ thống và cơ sở hạ tầng lỗi thời: Nhiều ngành công nghiệp tại Nam Phi vẫn đang vận hành trên các hệ thống cũ không tương thích với các công nghệ tiên tiến và tiêu chuẩn kỹ thuật số toàn cầu. Điều này tạo ra rào cản đối với các công ty công nghệ phụ thuộc vào phần mềm mới nhất, cơ sở hạ tầng đám mây, hoặc hệ thống trí tuệ nhân tạo. Quốc gia này cũng có những khoảng trống về cơ sở hạ tầng, đặc biệt là ở các khu vực nông thôn, điều này hạn chế khả năng tiếp cận internet băng thông rộng và các dịch vụ kỹ thuật số khác. Cung cấp điện không ổn định (cắt điện) tạo ra một thách thức đáng kể cho các doanh nghiệp đang tích hợp công nghệ kỹ thuật số.

Bảo vệ Bằng sáng chế và Sở hữu trí tuệ: Các luật sở hữu trí tuệ (IP) của Nam Phi, mặc dù nhìn chung là mạnh, nhưng có thể không hoàn toàn bao quát các công nghệ kỹ thuật số mới nổi như AI, blockchain và IoT, điều này có thể làm nản lòng các công ty nước ngoài đầu tư vào thị trường vì lo ngại về việc đánh cắp hoặc lạm dụng sở hữu trí tuệ.

Rào Cản Dịch Vụ Internet

Sự tiếp cận Internet hạn chế ở các khu vực nông thôn: Các trung tâm thành phố ở Nam Phi có tỷ lệ tiếp cận Internet tương đối cao, trong khi các khu vực nông thôn và các khu vực chưa được phục vụ vẫn gặp phải những thách thức lớn trong việc tiếp cận dịch vụ internet đáng tin cậy và giá cả phải chăng. Sự chia rẽ kỹ thuật số này khiến cho việc mở rộng các dịch vụ kỹ thuật số trên toàn quốc trở nên khó khăn và giới hạn cơ sở khách hàng tiềm năng.

Chi phí dữ liệu cao: Nam Phi có một trong những chi phí di động cao nhất ở Châu Phi. Giá dữ liệu cao hạn chế khả năng tiếp cận các dịch vụ trực tuyến của người tiêu dùng và các doanh nghiệp nhỏ. Rào cản này làm giảm tiềm năng thị trường cho các nhà cung cấp dịch vụ kỹ thuật số toàn cầu và các nền tảng thương mại điện tử, giới hạn sự phát triển của nền kinh tế số.

Cản trở quản lý trong phân bổ phổ tần: Việc đấu giá và phân bổ phổ tần có nhu cầu cao bị trì hoãn đến năm 2025 làm chậm tiến độ triển khai các mạng 4G và 5G nhanh hơn và đáng tin cậy hơn. Điều này hạn chế khả năng đổi mới của các doanh nghiệp trong các lĩnh vực như IoT, thương mại di động và các dịch vụ kỹ thuật số tiên tiến cần có kết nối tốc độ cao.

Thách thức về cơ sở hạ tầng: Nam Phi có cơ sở hạ tầng kỹ thuật số tương đối phát triển ở các khu vực đô thị, nhưng tiến độ chậm trong việc mở rộng mạng cáp quang và nâng cấp cơ sở hạ tầng internet ở các khu vực ít phát triển tạo ra các nút thắt cổ chai cho việc áp dụng dịch vụ internet rộng rãi, hạn chế tiềm năng thương mại kỹ thuật số.

Sự ảnh hưởng từ các quốc gia thứ ba

Phụ thuộc vào công nghệ của các quốc gia thứ ba: Nam Phi phụ thuộc khá lớn vào công nghệ từ các quốc gia như Mỹ, Trung Quốc và các quốc gia Châu Âu. Sự phụ thuộc này dẫn đến một số thành kiến từ các quốc gia thứ ba, khi Nam Phi phải điều hướng giữa các tiêu chuẩn quốc tế và hệ sinh thái công nghệ cạnh tranh, như giữa công nghệ của Mỹ và Trung Quốc. Điều này có thể làm phức tạp quan hệ thương mại kỹ thuật số, đặc biệt khi có những căng thẳng địa chính trị giữa các cường quốc công nghệ.

Ảnh hưởng từ hội nhập khu vực: Thành viên của Nam Phi trong các khối thương mại khu vực như Liên minh Hải quan Nam Phi (SACU) và Cộng đồng Phát triển Nam Phi

(SADC) ảnh hưởng đến các chính sách thương mại của Nam Phi, bao gồm các thỏa thuận về thương mại kỹ thuật số.

Hiệp định Khu vực Mậu dịch Tự do Châu Phi (AfCFTA): Nam Phi là một quốc gia ký kết hiệp định AfCFTA, điều này có thể ảnh hưởng đến các chính sách thương mại kỹ thuật số trong tương lai và giảm bớt một số rào cản trong khu vực Châu Phi.

Cơ hội thương mại kỹ thuật số

Nam Phi là cường quốc kinh tế khu vực của Châu Phi và mang lại cơ hội đáng kể cho các công ty đa quốc gia trong nền kinh tế kỹ thuật số. Hệ sinh thái kỹ thuật số đang phát triển của quốc gia này và vị trí chiến lược tạo ra môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp muốn mở rộng hoạt động hoặc thiết lập sự hiện diện tại thị trường Châu Phi.

Sự tập trung của quốc gia này vào kết nối kỹ thuật số và công nghệ thông tin, phát triển các mạng 5G và 6G, điện toán lượng tử và Mạng Truy Cập Mở (ORAN) tạo ra cơ hội đầy hứa hẹn cho các công ty nước ngoài muốn tham gia vào những tiến bộ công nghệ này.

Công Nghệ Truyền Thông và Mạng

Ngành viễn thông của Nam Phi mang lại cơ hội cho các công ty nước ngoài chuyên về công nghệ truyền thông và mạng. Điều này bao gồm việc tham gia vào việc phát triển và triển khai các công nghệ mạng tiên tiến và các cáp ngầm dưới biển, điều quan trọng để cải thiện cơ sở hạ tầng kỹ thuật số của quốc gia này.

Triển khai 5G: Nam Phi đang phát triển các mạng 5G, đặc biệt ở các khu vực đô thị, và các công ty nước ngoài có chuyên môn về công nghệ 5G có thể hỗ trợ thiết kế mạng, cung cấp thiết bị và triển khai mạng. Mạng Truy Cập Sóng Mở (ORAN): Mạng Truy Cập Sóng Mở (ORAN) mang lại cơ hội cho các công ty nước ngoài cung cấp các giải pháp mạng linh hoạt và tương thích tại các khu vực nông thôn và vùng chưa được phục vụ, nơi

cơ sở hạ tầng truyền thống kém phát triển. Cũng có những cơ hội bổ sung cho việc xây dựng năng lực đào tạo ORAN và các dịch vụ tích hợp cho cơ sở hạ tầng mạng hiện có.

Cáp ngầm dưới biển: Các sáng kiến mới để nâng cao khả năng kết nối quốc tế của Nam Phi thông qua các cáp ngầm dưới biển tạo cơ hội cho các công ty quốc tế đóng góp vào việc cải thiện dung lượng và độ tin cậy của băng thông. Đầu tư vào cơ sở hạ tầng kết nối quốc tế như cáp Google Equiano và Meta 2Africa.

Điện Toán Tiên Tiến

Trí Tuệ Nhân Tạo (AI): Sự phát triển của trí tuệ nhân tạo tại Nam Phi tiếp tục gia tăng, với các ứng dụng trong các ngành dọc, mang đến cơ hội cho các công ty nước ngoài phát triển và triển khai các giải pháp AI cho nhiều ngành công nghiệp, chẳng hạn như tài chính, nông nghiệp, chăm sóc sức khỏe và sản xuất.

- Phân tích AI: Phát triển và triển khai AI cho phân tích dữ liệu lớn và trí tuệ kinh doanh.
- Tự động hóa dựa trên AI: Các ngành sản xuất, logistics và dịch vụ tài chính tại Nam Phi đang áp dụng các giải pháp AI cho tối ưu hóa quy trình, phát hiện gian lận và tự động hóa dịch vụ khách hàng. Các công ty ở nhiều quốc gia khác có thể mang đến các giải pháp AI tiên tiến và hợp tác với các công ty địa phương.
- AI trong chăm sóc sức khỏe: Các cơ hội ứng dụng AI trong chẩn đoán, chăm sóc sức khỏe từ xa và y tế từ xa đang phát triển khi Nam Phi tìm cách cải thiện khả năng tiếp cận và hiệu quả của hệ thống y tế.

Cảm Biến Tiên Tiến và Quản Lý Dấu Vết Mạng

Sáng kiến Thành phố thông minh: Nam Phi đang thúc đẩy phát triển các thành phố thông minh tại các thành phố lớn như Cape Town và Johannesburg, và các công ty quốc tế chuyên về cảm biến mạng, hệ thống quản lý đô thị (nước và điện), cũng như giám sát

giao thông có thể đóng vai trò quan trọng trong các dự án này. Các công ty nước ngoài có thể cung cấp công nghệ cảm biến tiên tiến để giám sát các điều kiện môi trường, mô hình giao thông và các ứng dụng yêu cầu dữ liệu lớn khác.

Giải Pháp Internet of Things (IoT)

Nam Phi đang áp dụng IoT trong các ngành nông nghiệp, khai khoáng, xây dựng, sản xuất và năng lượng để cải thiện hiệu quả và năng suất, tạo ra cơ hội cho các nhà cung cấp IoT từ Mỹ. Các công ty nước ngoài có thể cung cấp các giải pháp IoT để giám sát và tối ưu hóa năng suất nông nghiệp và quản lý năng lượng, đặc biệt khi Nam Phi tiến hành hiện đại hóa các ngành này.

Giao diện Người-Máy (HMI)

Các công ty công nghệ Mỹ chuyên về Giao diện Người-Máy (HMI) có nhiều cơ hội tại Nam Phi, nhờ vào sự phát triển của nền kinh tế số và sự gia tăng áp dụng công nghệ tiên tiến trong các ngành công nghiệp.

Thực Tế Ảo (VR) và Thực Tế Tăng Cường (AR) trong Game: nhu cầu ngày càng tăng về trải nghiệm game nhập vai tại Nam Phi, và các công ty nước ngoài có thể cung cấp các sản phẩm HMI cho các nền tảng game VR/AR, cho phép người chơi tương tác với môi trường ảo. Văn hóa game và thể thao điện tử đang phát triển tại Nam Phi càng củng cố cơ hội này.

Giao diện Truyền thông và Giải trí: Các HMI giúp cải thiện sự tương tác với TV thông minh, dịch vụ truyền phát và các nền tảng nội dung số có tiềm năng khai thác ngành công nghiệp giải trí đang phát triển tại Nam Phi.

Mua Sắm Thực Tế Tăng Cường (AR): Các công ty quốc tế cũng có thể cung cấp trải nghiệm mua sắm sử dụng AR, cho phép khách hàng tương tác với màn hình sản phẩm ảo,

thử sản phẩm hoặc nhận sự hỗ trợ thời gian thực qua các giao diện số. Các nhà bán lẻ như Woolworths cung cấp các thử đồ ảo và tư vấn ảo cho các sản phẩm làm đẹp.

Công Nghệ Đeo Được (Wearables): Các công nghệ HMI như thiết bị sức khỏe đeo được và giao diện giám sát bệnh nhân thân thiện với người dùng mang đến cơ hội trong hệ thống chăm sóc sức khỏe tại Nam Phi. Những giải pháp này có thể cải thiện chất lượng chăm sóc bệnh nhân ở các khu vực xa xôi và thiếu thốn, đồng thời giảm bớt gánh nặng cho các cơ sở y tế.

Thiết Bị Đeo Được cho An Toàn Lao Động: Các thiết bị HMI như mũ thông minh, kính AR và các công nghệ đeo được khác có thể giám sát sức khỏe và an toàn của công nhân, cải thiện giao tiếp trong các môi trường nguy hiểm, và cung cấp cảnh báo thời gian thực, đặc biệt là trong ngành khai khoáng tại Nam Phi.

Chương 5: Thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và Nam Phi

Quan hệ ngoại giao Việt Nam - Nam Phi

Việt Nam và Nam Phi chính thức thiết lập quan hệ ngoại giao từ ngày 22/12/1993. Năm 2000, Đại sứ quán Việt Nam tại Nam Phi chính thức đi vào hoạt động. Năm 2002, Nam Phi cũng chính thức mở Đại sứ quán tại Hà Nội. Tháng 10/1999, Thương vụ của nước ta tại Nam Phi đã được thành lập. Hai nước đã cử nhiều đoàn cấp cao và đoàn doanh nghiệp đi thăm lẫn nhau để thúc đẩy quan hệ hữu nghị và hợp tác kinh tế, thương mại.

➤ Các chuyến thăm cao cấp gần đây:

- Tháng 5/1994: Phó Chủ tịch nước Nguyễn Thị Bình dự lễ nhậm chức của Tổng thống Nelson Mandela.
- Tháng 3/1995: Bộ trưởng Ngoại giao Nguyễn Mạnh Cầm thăm chính thức Nam Phi, hội đàm với Phó Tổng thống De Klerk và Ngoại trưởng Nam Phi.
- Từ 14-16/7/1998: Bộ trưởng Ngoại giao Nam Phi Alfred Nzo thăm Việt Nam. Đây là chuyến thăm đầu tiên của Bộ trưởng Ngoại giao Nam Phi tới Việt Nam.
- Tháng 10/1999: ta cử Đại diện Thương mại tại Pretoria.
- Tháng 6/2000: ta mở Đại sứ quán thường trú tại Pretoria.
- Tháng 9/2000: Thứ trưởng Ngoại giao Aziz Pahad thăm Việt Nam. Hai nước đã ký Hiệp định thương mại tháng 4/2000, thỏa thuận dành cho nhau quy chế tối huệ quốc (MFN) trong buôn bán hai chiều.
- Tháng 9/2001: Đoàn đại biểu Bộ Ngoại giao do Trợ lý Bộ trưởng Ngoại giao Nguyễn Phú Bình thăm Nam Phi.

- Tháng 3/2002: Đoàn Kinh tế-thương mại của Chính phủ ta do Thứ trưởng Thương mại Lê Danh Vĩnh dẫn đầu đã thăm Nam Phi. Nam Phi mong muốn Việt Nam cử chuyên gia kinh tế, nông nghiệp sang tỉnh Mpumalamga của Nam Phi và kết nghĩa giữa tỉnh này với một tỉnh của Việt Nam.
- Từ 26/8 - 4/9/2002: Phó Thủ tướng Phạm Gia Khiêm dự Hội nghị Thượng đỉnh về Phát triển bền vững tại Johannesburg từ 26/8 đến 4/9/2002.
- Từ ngày 15 - 20/12/2002: Đoàn đại biểu Đảng do đồng chí Trương Vĩnh Trọng, Bí thư Trung ương Đảng, Trưởng Ban Nội chính Trung ương (Trưởng đoàn) đi Nam Phi dự Đại hội lần thứ 51 Đảng Đại hội Dân tộc Phi (ANC).
- 16- 21/7/2003: đoàn Bộ Quốc phòng do Thứ trưởng Nguyễn Huy Hiệu dẫn đầu thăm và làm việc tại Nam Phi. Đây là đoàn quân sự đầu tiên của Việt Nam thăm Nam Phi.
- Từ 25 - 27/9/2003: đoàn Ủy ban Đối ngoại Quốc hội Vũ Mão đã thăm Nam Phi.
- Từ 25 - 27/4/2004: đoàn Đặc phái viên của Chủ tịch nước do đ/c Nguyễn Văn Chiền, Chủ nhiệm Văn phòng Chủ tịch nước dẫn đầu đã tham dự lễ nhậm chức Tổng thống Nam Phi.
- Ngày 17/11/2004 : Hội hữu nghị Việt Nam – Châu Phi được thành lập.
- Từ 22-25/11/2004 : Thủ tướng Phan Văn Khải thăm chính thức Nam Phi trong chuyến thăm 3 nước Ma-rốc, An-giê-ri, Nam Phi. Nhân dịp này, hai bên đã ký “Tuyên bố chung về Đối tác vì hợp tác và phát triển”, “Hiệp định thành lập Diễn đàn Đối tác Liên Chính phủ hợp tác kinh tế, thương mại, văn hoá, KHKT”, “Thoả thuận thành lập UB thương mại hỗn hợp” và “Thoả thuận hợp tác giữa hai Phòng Thương mại và Công nghiệp”.
- Từ 31/8 - 3/9/2005: Bộ trưởng Phủ Tổng thống Nam Phi ông Essop Pahad và Phu nhân thăm Việt Nam. Cùng đi có ông Rob Davies, Thứ trưởng Bộ Thương mại và

Công nghiệp Nam Phi và khoảng 12 doanh nghiệp Nam Phi.

- Từ 3-9/1/2006: Ông R.Kasrils, Bộ trưởng tình báo Nam Phi thăm Việt Nam. Hai bên ký biên bản ghi nhớ về hợp tác trong lĩnh vực cung cấp thông tin.
- Từ 30/4 - 6/5/2006: Thứ trưởng Thương mại Lê Danh Vĩnh thăm và làm việc tại Nam Phi
- Từ 8-12/5/2006: Bộ trưởng Quốc phòng Phạm Văn Trà đã thăm Nam Phi theo lời mời của Bộ trưởng Quốc phòng M.Lekota. Hai bên ký thoả thuận về quan hệ và hợp tác quốc phòng
- Từ 13-18/6/2006: Phó Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Văn Yếu thăm Nam Phi
- Từ 5-9/9/2006: Bộ trưởng Công an Lê Hồng Anh thăm Nam Phi.
- Từ 21-24/9/2006: Bộ trưởng Thủy sản Tạ Quang Ngọc thăm Nam Phi. Trao đổi kinh nghiệm về quản lý: tài nguyên biển, môi trường biển, tàu thuyền đánh cá. Nam Phi muốn làm cửa ngõ của hàng thủy sản Việt Nam vào Nam Phi và các quốc gia châu Phi.
- Ngày 22/5/2007: Phiên họp thứ nhất Diễn đàn Đối tác liên Chính phủ Việt Nam – Nam Phi được tổ chức tại Hà Nội.
- Từ ngày 23 - 25/5/2007: Tổng thống Thabo Mbeki thăm chính thức Việt Nam. Hai bên đã ký “Tuyên bố chung giữa nước CHXHCN Việt Nam và nước Cộng hoà Nam Phi”, “Hiệp định miễn thị thực cho người mang hộ chiếu ngoại giao và công vụ”, “Hiệp định hợp tác giữa Bộ Ngoại giao Việt Nam và Bộ Ngoại giao Nam Phi”, “Biên bản phiên họp thứ nhất Diễn đàn đối tác liên Chính phủ Việt Nam – Nam Phi”.
- Ngày 05/6/2008, Kỳ họp lần thứ hai Ủy ban Thương mại hỗn hợp giữa hai nước đã diễn ra tại Hà Nội dưới sự chủ trì của Thứ trưởng Công Thương Lê Dương Quang và

Thủ tướng Công Thương Nam Phi.

- Tháng 12/2009: Nam Phi đã chính thức mở Văn phòng Lãnh sự Danh dự tại TP.Hồ Chí Minh. Bà Đỗ Thị Kim Liên, Tổng Giám đốc Công ty CP AAA được bổ nhiệm làm Lãnh sự Danh dự.
- Ngày 18/8/2010, Việt Nam và Nam Phi đã hoàn tất việc ký kết Biên bản ghi nhớ Nam Phi công nhận Việt Nam có nền kinh tế thị trường. Việc ký kết văn bản này góp phần bảo vệ hàng hoá của Việt Nam trong trường hợp có các cuộc điều tra chống bán phá giá đối với hàng nhập khẩu của Việt Nam.
- Tháng 5/2011: Hội đồng Doanh nhân nữ Việt Nam - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam tháp tùng Phó Chủ tịch Nước Nguyễn Thị Doan thăm chính thức CH Nam Phi.
- Tháng 9/2023, Trong khuôn khổ chuyến thăm chính thức Cộng hòa Nam Phi, Phó Chủ tịch nước Võ Thị Ánh Xuân và Phó Tổng thống Nam Phi Paul Mashatile đã có cuộc gặp hẹp và đồng chủ trì cuộc hội đàm chính thức. Đây là sự kiện quan trọng diễn ra vào dịp hai nước kỷ niệm 30 năm thiết lập quan hệ ngoại giao (1993-2023).
- Tháng 12/2023, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính đã tiếp Phó Tổng thống Cộng hòa Nam Phi Paul Mashatile có chuyến thăm chính thức Việt Nam.

➤ **Các Hiệp định, Thoả thuận hai nước đã ký:**

- Hiệp định Thương mại song phương (2000)
- Hiệp định thành lập Diễn đàn Đối tác Liên Chính phủ hợp tác kinh tế, thương mại, văn hoá, khoa học-kỹ thuật (2004)
- Thoả thuận thành lập UB thương mại hỗn hợp (2004)

- Thoả thuận hợp tác giữa hai Phòng Thương mại và Công nghiệp
- Tuyên bố chung về Đối tác vì hợp tác và phát triển (2007)
- Hiệp định miễn thị thực cho người mang hộ chiếu ngoại giao và công vụ (2007)
- Nghị định thư hợp tác giữa Bộ Ngoại giao Việt Nam và Bộ Ngoại giao và Hợp tác quốc tế Nam Phi (2007)
- Thoả thuận Hữu nghị và Hợp tác giữa Thành phố Hà Nội và Thành phố Tshwane (Pretoria) (2007)
- Bản ghi nhớ giữa Ủy ban Nhân dân thành phố Hồ Chí Minh và chính quyền thành phố Johannesburg (2009)
- Hiệp định về hợp tác trong lĩnh vực du lịch (2010)
- Bản ghi nhớ về hợp tác nguồn nước (2010)
- Biên bản kỳ họp lần thứ 2 Diễn đàn đối tác liên Chính phủ Việt Nam - Nam Phi (8/2012)
- MOU về hợp tác trong lĩnh vực quản lý đa dạng sinh học (12/2012)
- Hiệp định tương trợ tư pháp về dẫn độ (giữa Bộ Công an và Bộ Tư pháp và Phát triển Hiến pháp Nam Phi)
- MOU về hợp tác tương trợ tư pháp (giữa Bộ Tư pháp và Bộ Tư pháp và Phát triển Hiến pháp Nam Phi),
- MOU về hợp tác tương trợ tư pháp về hình sự (giữa Viện Kiểm sát Nhân dân tối cao và Bộ Tư pháp và Phát triển Hiến pháp Nam Phi) - đàm phán vòng 1 (tháng 12/2012);
- Hiệp định hợp tác song phương về Dịch vụ vận chuyển Hàng không (2012).

Đầu tư

Nam Phi hiện là đối tác thương mại và thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam tại châu Phi; trao đổi thương mại hai nước những năm gần đây đạt trung bình 1,2 tỷ USD/năm. Về đầu tư, Nam Phi đầu tư tại Việt Nam khoảng 0,62 triệu USD và Việt Nam đầu tư khoảng 8,16 triệu USD vào Nam Phi. Theo số liệu từ Bộ Kế hoạch Đầu tư, tính đến tháng 9/2024, Nam Phi có 20 dự án đầu tư tại Việt Nam với tổng số vốn đăng ký đạt 0,88 triệu USD. Trong hoạt động thu hút đầu tư, Nam Phi có chính sách ưu đãi cho nhà đầu tư nước ngoài.

Việt Nam, Nam Phi khuyến khích đầu tư vào thị trường của nhau trên các lĩnh vực nhiều tiềm năng như phát triển xe điện, pin xe điện, dược phẩm, thiết bị công nghiệp, tăng cường hợp tác trong các lĩnh vực khoáng sản, tài nguyên và môi trường, bảo tồn động vật hoang dã.

➤ Khi đầu tư vào Nam Phi

Nam Phi có tiềm năng thị trường lớn, cơ sở hạ tầng phát triển tốt và nền kinh tế trong nước cạnh tranh. Nền dân chủ của đất nước cũng được thiết lập tốt và nhà nước pháp quyền được tuân thủ. Nước này đã thực hiện các cải cách kinh tế, dẫn đến ổn định kinh tế vĩ mô, cũng như giảm thuế và hải quan.

Tài sản chính của Nam Phi là:

- Môi trường kinh doanh tốt và quản lý tài chính nhà nước có thẩm quyền.
- Đất nước này có một sàn giao dịch chứng khoán quy mô tốt và năng động.
- Nam Phi đã chuyển từ các ngành công nghiệp truyền thống sang sản xuất và dịch vụ tài chính, những ngành đóng góp chính vào GDP.
- Ngành du lịch và bán lẻ có nhiều tiềm năng.

- Lĩnh vực khai thác mỏ là một bộ phận chính của nền kinh tế. Đây là nhà sản xuất crôm, mangan, bạch kim, vanadi và vermiculite lớn nhất thế giới. Đây là nhà sản xuất ilmenit, paladi, rutil và zirconium lớn thứ hai. Đây là nước xuất khẩu than lớn thứ ba thế giới. Nam Phi cũng là nước xuất khẩu kim cương và quặng sắt khổng lồ.
- Đất nước này cũng có một vị trí địa lý chiến lược, khiến nó trở thành một trung tâm lý tưởng để tiếp cận các thị trường cận Sahara.

Sự ổn định kinh tế của đất nước đã bị suy yếu do vụ bê bối tham nhũng xảy ra với cựu Tổng thống Zuma. Ngoài ra, các nhà đầu tư còn lo lắng bởi định hướng chung của các chính sách công, đặc biệt là các chính sách kinh tế, và vấn đề cải cách cơ cấu. Các vấn đề khác có thể làm nản lòng các nhà đầu tư nước ngoài:

- Các cuộc đình công lao động gia tăng trong những năm gần đây, mà các tổ chức xếp hạng đã cảnh báo có thể tiếp tục hạ thấp xếp hạng tín nhiệm của Nam Phi
- Bạo lực và tham nhũng tiếp tục cản trở nền kinh tế, trong khi bất bình đẳng thu nhập vẫn ở mức cao
- Tiếp cận điện không đủ vì thiếu đầu tư.
- Thiếu nguồn lao động trình độ cao
- Luật nhập cư khiến việc sử dụng lao động nước ngoài trở nên phức tạp hơn.
- Quá trình xuất nhập khẩu có thể khó khăn.
- Nền kinh tế phụ thuộc vào giá quặng và dòng vốn FDI.
- Gia nhập thị trường là rất cạnh tranh, vì thị trường đã rất trưởng thành.

Gần như tất cả các lĩnh vực kinh doanh đều mở cửa cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Không cần sự chấp thuận của chính phủ và có rất ít hạn chế về cách thức hoặc số lượng các tổ chức nước ngoài có thể đầu tư. Ngoài ra, Chính phủ đã đưa ra nhiều biện pháp để khuyến khích đầu tư nước ngoài, bao gồm các quy định đơn giản về thuế, ưu đãi đầu tư, chính sách quản lý tốt hơn về cạnh tranh và bảo vệ sở hữu trí tuệ. Dưới đây là một số ví dụ về các biện pháp này:

- Khoản hỗ trợ đầu tư nước ngoài, một khoản tài trợ bằng tiền mặt, cung cấp tới 15% giá trị của máy móc và thiết bị mới
- Chương trình Hỗ trợ Kỹ năng, cung cấp tới 50% chi phí đào tạo và 30% tiền lương của người lao động
- Chương trình Dự án Chính sách Công nghiệp, cung cấp các khoản hỗ trợ thuế

➤ Hợp tác đầu tư

Công ty Vietranimex (HCM) đã mở Văn phòng đại diện tại Nam Phi. 3 doanh nghiệp Việt Nam gồm Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Trang (Vietranimex), Công ty cổ phần Kỹ nghệ gỗ Trường Thành và Công ty Thương mại tổng hợp Hà Nội đã lập dự án đầu tư hơn 6 triệu USD để thành lập 1 kho ngoại quan cho hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam và nhập gỗ từ Nam Phi trong năm 2004.

Tính đến nay, Việt Nam có 2 dự án đầu tư tại Nam Phi với số vốn 1,6 tỷ USD. Công ty CP Việt Trang tại Nam Phi hoạt động trong lĩnh vực khai thác, sơ chế gỗ, xuất khẩu và kinh doanh siêu thị.

Nam Phi có 3 dự án đầu tư tại Việt Nam với tổng số vốn 180.000 USD vào lĩnh vực nhà hàng, sản xuất nước giải khát. Ngoài ra, phía Nam phi tài trợ cho dự án hợp tác ba bên Nam Phi-Việt Nam-CH Guinea giai đoạn 2008-2014 trong việc nâng cao năng suất lúa và rau màu ở Guinea. Việt Nam đã cử 14 lượt chuyên gia và kỹ thuật viên nông nghiệp sang làm việc tại Guinea trong khuôn khổ dự án này.

Tháng 1/2006, công ty đa quốc gia hàng đầu tư Nam Phi - SAB Miller đã chính thức đầu tư 22,5 triệu USD vào VINAMILK Việt Nam để sản xuất bia với dung lượng 1 triệu hectolit/năm và đã khai trương nhà máy tháng 3/2006. Đây là dự án đầu tiên của Nam Phi tại Việt Nam.

Giao thương Việt Nam – Nam Phi

Theo Tổng cục Hải quan các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Nam Phi năm 2023 gồm hạt điều, cà phê, hạt tiêu, gạo.... Ngược lại, Việt Nam chủ yếu nhập khẩu các mặt hàng như hàng rau quả; kim loại thường khác; chất dẻo nguyên liệu; đá quý, kim loại quý....

➤ Một số hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Nam Phi năm 2023

Đơn vị tính: triệu USD

Tên sản phẩm	Giá trị xuất khẩu năm 2023	% Thay đổi so với cùng kỳ năm 2022	Tỷ trọng trong xuất khẩu của VN năm 2023, %
<i>Tổng cộng</i>	763,7	-13,1%	
Điện thoại các loại và linh kiện	219,32	-31,12%	0,4%
Giày dép các loại	110,79	-21,86%	0,5%
Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	95,15	+3,82%	0,2%

Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác	66,58	+6,08%	0,2%
Hàng dệt, may	28,66	-9,68%	0,1%

Nguồn: Tổng cục Hải quan

➤ **Một số mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nam Phi năm 2023**

Đơn vị tính: triệu USD

Tên sản phẩm	Giá trị nhập khẩu năm 2023	% Thay đổi so với cùng kỳ năm 2022	Tỷ trọng trong nhập khẩu của VN năm 2023, %
Tổng cộng	404,1	1,17%	
Hàng rau quả	56,15	-12,35%	2,9%
Kim loại thường khác	11,15	-16,09%	0,1%
Chất dẻo nguyên liệu	10,91	+143,95%	0,1%
Đá quý, kim loại quý và sản phẩm	5,47	-51,94%	0,6%
Sản phẩm hóa chất	4,79	-23,33%	0,1%

Nguồn: Tổng cục Hải quan

Giao thương Việt Nam-Nam Phi 6 tháng đầu năm 2024

(Nguồn: Tổng cục Thống kê, Đvt: triệu USD)

XUẤT KHẨU							
NĂM 2024			NĂM 2023		TỶ LỆ (%)		
T5	T6	6T	T6	6T	T6 SO VỚI T5	T6 SO VỚI CÙNG KỲ	6T SO VỚI CÙNG KỲ
67,0	60,0	345,8	29,2	294,5	-10,4	+105,3	+17,4
NHẬP KHẨU							
NĂM 2024			NĂM 2023		TỶ LỆ (%)		
T5	T6	6T	T6	6T	T6 SO VỚI T5	T6 SO VỚI CÙNG KỲ	6T SO VỚI CÙNG KỲ
31,4	85,0	465,9	80,3	198,4	+171,0	+5,8	+134,8

CÁN CÂN THƯƠNG MẠI VIỆT NAM-NAM PHI THÁNG 6 NĂM 2024

XUẤT KHẨU		NHẬP KHẨU		CÁN CÂN THƯƠNG MẠI			
UTH T6	UTH 6T	UTH T6	UTH 6T	Giá trị		Tỷ lệ (%)	
				UTH6T T6	UTH6T 6T	UTH6T T6	UTH 6T
80,0	422,5	85,0	465,9	-5,0	-43,4	-6,3	-10,3

(Nguồn: Tổng cục Thống kê, Đvt: triệu USD)

➤ Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước trong thời gian qua (Trademap):

Theo số liệu thống kê của Trademap của Trung tâm Thương mại Quốc tế (International Trade Centre), kim ngạch song phương năm 2023 giữa Việt Nam và Nam Phi đạt 1,40 tỷ USD giảm 3,45% (1,45 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2022. Trong đó kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Nam Phi đạt 367,07 triệu USD tăng 16,13% (316,08 triệu USD) so với cùng kỳ năm 2022, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Nam Phi đạt 1,03 tỷ USD giảm 9,64 % (1,14 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2022.

Đơn vị: nghìn USD

Năm	2020	2021	2022	2023
Việt Nam xuất khẩu sang Nam Phi	877.792	1.065.023	1.138.615	1.029.624

Việt Nam nhập khẩu từ Nam Phi	600.437	413.439	316.080	367.072
Kim ngạch xuất nhập khẩu	1.478.229	1.478.462	1.454.695	1.396.696

Nguồn: trapmade.org

Việt Nam là nhà xuất khẩu xếp thứ 43 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ cung ứng hàng hóa vào Nam Phi. Thị phần của Việt Nam tại Nam Phi khá khiêm tốn, chỉ 0,3%. Nhà cung ứng hàng hóa lớn nhất là Trung Quốc (11,3%); kế đến là Hoa Kỳ (7,6%); Đức (7,1%);...

Hàng hóa xuất khẩu chính của Việt Nam sang Nam Phi năm 2023 (Trademap)

(HS 85): Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và tái tạo âm thanh, máy ghi và tái tạo hình ảnh và âm thanh truyền hình, bộ phận và phụ kiện của các loại máy trên.

(HS 64): Giày, dép, ghệt và các sản phẩm tương tự.

(HS 84): Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng.

(HS 25): Muối; lưu huỳnh; đất và đá; thạch cao, vôi và xi măng.

(HS 09): Cà phê, chè, chè Paragoay và các loại gia vị.

(HS 40): Cao su và các sản phẩm bằng cao su.

(HS 61): Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc.

(HS 27): Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng và các sản phẩm chưng cất từ chúng; các chất chứa bitum; các loại sáp khoáng chất.

(HS 99): Những hàng hoá không nằm trong danh mục HS.

(HS 62): Quần áo và các hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc.

Mã HS	Hàng hóa	Kim ngạch xuất khẩu (Đvt: Nghìn USD)		% tăng trưởng xuất khẩu năm 2023 so với năm 2022
		Năm 2022	Năm 2023	
Tổng xuất khẩu		1.138.615	1.029.624	-9,57%
85	Máy điện và thiết bị điện...	535.399	467.183	-12,74%
64	Giày, dép, ghệt...	202.925	155.342	-23,45%
84	Lò phản ứng hạt nhân...	92.710	93.755	1,13%
25	Muối; lưu huỳnh...	35.468	40.551	14,33%
09	Cà phê, chè, chè Paragoay...	27.557	26.683	-3,17%
40	Cao su và các sản phẩm bằng cao su	9.503	24.106	153,67%
61	Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc	24.160	21.686	-10,24%
27	Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng...	26.224	19.973	-23,84%
99	Những hàng hoá không nằm trong danh mục HS	14.729	17.634	19,72%
62	Quần áo và các hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc	16.719	16.804	0,51%

Nguồn: Trademap

(HS 85): Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và tái tạo âm thanh, máy ghi và tái tạo hình ảnh và âm thanh truyền hình, bộ phận và phụ kiện của các loại máy trên.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Nhập khẩu từ thế giới	8.567.740	7.054.013	8.629.180	10.455.489	12.342.949
Nhập khẩu từ Việt Nam	496.734	463.704	593.273	535.399	467.183

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam xuất khẩu nhóm hàng (HS 85) sang Nam Phi với tổng giá trị xuất khẩu đạt hơn 467,18 triệu USD, giảm 12,74% so với năm 2022. Việt Nam là nhà xuất khẩu lớn thứ 2 vào thị trường Nam Phi, với 3,8% thị phần và nhà xuất khẩu lớn nhất là Trung Quốc, chiếm 62,5% thị phần.

Hàng hóa xuất khẩu chính của Việt Nam vào Nam Phi gồm:

- (HS 8517): Bộ điện thoại, kể cả điện thoại di động (telephones for cellular networks) hoặc điện thoại dùng cho mạng không dây khác; thiết bị khác để truyền và nhận tiếng, hình ảnh hoặc dữ liệu khác, kể cả các thiết bị viễn thông nối mạng hữu tuyến hoặc không dây (như loại sử dụng trong mạng nội bộ hoặc mạng diện rộng), trừ loại thiết bị truyền và thu của nhóm 84.43, 85.25, 85.27 hoặc 85.28
- (HS 8518): Micro và giá đỡ micro; loa đã hoặc chưa lắp ráp vào trong vỏ loa; tai nghe có khung chụp qua đầu và tai nghe không có khung chụp qua đầu, có hoặc không ghép nối với một micro, và các bộ gồm có một micro và một hoặc nhiều loa; thiết bị điện khuếch đại âm tần; bộ tăng âm điện
- (HS 8507): Ấc qui điện, kể cả tấm vách ngăn của nó, hình chữ nhật hoặc hình khác (kể cả hình vuông).
- (HS 8542): Mạch điện tử tích hợp.

- (HS 8504): Máy biến điện, bao gồm máy biến dòng và máy biến áp, thiết bị biến đổi điện tĩnh như bộ chỉnh lưu và cuộn cảm.

(HS 64): Giày, dép, ghệt và các sản phẩm tương tự.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Nhập khẩu từ thế giới	884.963	664.753	860.614	1.020.188	838.221
Nhập khẩu từ Việt Nam	139.827	112.710	137.918	202.925	155.342

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam xuất khẩu nhóm hàng (HS 64) sang Nam Phi với tổng giá trị xuất khẩu đạt hơn 155,34 triệu USD, giảm 23,45% so với năm 2022. Việt Nam là nhà xuất khẩu lớn thứ 2 vào thị trường Nam Phi, với 18,5% thị phần và nhà xuất khẩu lớn nhất là Trung Quốc, chiếm 55,19% thị phần.

Hàng hóa xuất khẩu chính của Việt Nam vào Nam Phi gồm:

- (HS 6404): Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng vật liệu dệt.
- (HS 6403): Giày, dép có đế ngoài bằng cao su, plastic, da thuộc hoặc da tổng hợp và mũ giày bằng da thuộc.
- (HS 6402): Các loại giày, dép khác có đế ngoài và mũ bằng cao su hoặc plastic.
- (HS 6401): Giày, dép không thấm nước có đế ngoài và mũ bằng cao su hoặc plastic, mũ giày, dép không gắn hoặc lắp ghép với đế bằng cách khâu, tán đinh, xoáy ốc, cắm đế hoặc các cách tương tự.
- (HS 6405): Giày, dép khác.

(HS 84): Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Nhập khẩu từ thế giới	11.207.213	9.037.688	11.300.027	12.528.109	12.885.855
Nhập khẩu từ Việt Nam	76.788	80.815	71.601	92.710	93.755

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam xuất khẩu nhóm hàng (HS 84) sang Nam Phi với tổng giá trị xuất khẩu đạt hơn 93,75 triệu USD, tăng 1,13% so với năm 2022. Việt Nam là nhà xuất khẩu lớn thứ 24 vào thị trường Nam Phi, với 0,7% thị phần và nhà xuất khẩu lớn nhất là Trung Quốc, chiếm 30,58% thị phần.

Hàng hóa xuất khẩu chính của Việt Nam vào Nam Phi gồm:

- (HS 8443): Máy in sử dụng các bộ phận in như khuôn in (bát chữ), ống in và các bộ phận in khác của nhóm 84.42; máy in khác, máy copy (copying machines) và máy fax, có hoặc không kết hợp với nhau; bộ phận và các phụ kiện của chúng.
- (HS 8471): Máy xử lý dữ liệu tự động và các khối chức năng của chúng; đầu đọc từ tính hay đầu đọc quang học, máy truyền dữ liệu lên các phương tiện truyền dữ liệu dưới dạng mã hóa và máy xử lý những dữ liệu này, chưa được chi tiết hay ghi ở nơi khác.
- (HS 8470): Máy tính và các máy ghi, sao và hiển thị dữ liệu loại bỏ túi có chức năng tính toán; máy kế toán; máy đóng dấu miễn cước bưu phí, máy bán vé và các loại máy tương tự, có gắn bộ phận tính toán; máy tính tiền.
- (HS 8473): Bộ phận và phụ kiện (trừ vỏ, hộp đựng và các loại tương tự) chỉ dùng hoặc chủ yếu dùng với các máy thuộc các nhóm từ 84.70 đến 84.72.
- (HS 8454): Lò thổi, nồi rót, khuôn đúc thổi và máy đúc, dùng trong luyện kim hay đúc kim loại.

(HS 25): Muối; lưu huỳnh; đất và đá; thạch cao, vôi và xi măng.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Nhập khẩu từ thế giới	240.390	175.171	290.354	362.151	236.414
Nhập khẩu từ Việt Nam	42.831	26.633	33.263	35.468	40.551

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam xuất khẩu nhóm hàng (HS 25) sang Nam Phi với tổng giá trị xuất khẩu đạt hơn 40,55 triệu USD, tăng 14,33% so với năm 2022. Việt Nam là nhà xuất khẩu lớn nhất vào thị trường Nam Phi, với 17,2% thị phần.

Hàng hóa xuất khẩu chính của Việt Nam vào Nam Phi gồm:

- (HS 2523): Xi măng Portland, xi măng nhôm, xi măng xỉ (xốp), xi măng super sulphat và xi măng chịu nước (xi măng thủy lực) tương tự, đã hoặc chưa pha màu hoặc ở dạng clanhke.
- (HS 2530): Các chất khoáng chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác.
- (HS 2507): Cao lanh và đất sét cao lanh khác, đã hoặc chưa nung.
- (HS 2514): Đá phiến, đã hoặc chưa đẽo thô hay mới chỉ cắt, bằng cưa hoặc cách khác, thành khối hoặc tấm hình chữ nhật (kể cả hình vuông).
- (HS 2517): Đá cuội, sỏi, đá đã vỡ hoặc nghiền, chủ yếu để làm cốt bê tông, để rải đường bộ hay đường sắt hoặc đá balat khác, đá cuội nhỏ và đá flin (đá lửa tự nhiên), đã hoặc chưa qua xử lý nhiệt; đá dăm vảy, xỉ từ công nghiệp luyện kim hay phế liệu công nghiệp tương tự, có hoặc không kèm theo các vật liệu trong phần đầu của nhóm này; đá dăm trộn nhựa đường; đá ở dạng viên, mảnh và bột, làm từ các loại đá thuộc nhóm 25.15 hoặc 25.16, đã hoặc chưa qua xử lý nhiệt.

(HS 09): Cà phê, chè, chè Paragoay và các loại gia vị.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Nhập khẩu từ thế giới	188.766	201.368	200.618	227.807	218.884
Nhập khẩu từ Việt Nam	17.176	14.073	17.050	27.557	26.683

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam xuất khẩu nhóm hàng (HS 09) sang Nam Phi với tổng giá trị xuất khẩu đạt hơn 26,68 triệu USD, giảm 3,17% so với năm 2022. Việt Nam là nhà xuất khẩu thứ 2 vào thị trường Nam Phi, với 12,2% thị phần và Ấn Độ là nhà xuất khẩu lớn nhất vào thị trường này với thị phần là 12,8%.

Hàng hóa xuất khẩu chính của Việt Nam vào Nam Phi gồm:

- (HS 0901): Cà phê, rang hoặc chưa rang, đã hoặc chưa khử chất caphêin; vỏ quả và vỏ lụa cà phê; các chất thay thế cà phê có chứa cà phê theo tỷ lệ nào đó..
- (HS 0904): Hạt tiêu thuộc chi Piper; quả ớt thuộc chi Capsicum hoặc chi Pimenta, khô, xay hoặc nghiền.
- (HS 0906): Quế và hoa quế.
- (HS 0908): Hạt và vỏ, nhục đậu khấu và bạch đậu khấu.
- (HS 0909): Hạt của hoa hồi, hoa hồi dạng sao, thì là, rau mùi, thì là Ai cập hoặc carum; hạt bách xù (juniper berries).

(HS 40): Cao su và các sản phẩm bằng cao su.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Nhập khẩu từ thế giới	1.228.421	961.424	1.389.171	1.414.225	1.338.071

Nhập khẩu từ Việt Nam	5.695	3.607	6.622	9.503	24.106
--------------------------	-------	-------	-------	-------	--------

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam xuất khẩu nhóm hàng (HS 40) sang Nam Phi với tổng giá trị xuất khẩu đạt hơn 24,11 triệu USD, tăng 153,67% so với năm 2022. Việt Nam là nhà xuất khẩu thứ 14 vào thị trường Nam Phi, với 1,8% thị phần và Trung Quốc là nhà xuất khẩu lớn nhất vào thị trường này với thị phần là 24,7%.

Hàng hóa xuất khẩu chính của Việt Nam vào Nam Phi gồm:

- (HS 4011): Lốp loại bơm hơi bằng cao su, chưa qua sử dụng.
- (HS 4011): Cao su tự nhiên, nhựa cây balata, nhựa kết, nhựa cây cùc cao su, nhựa cây họ sacolasea và các loại nhựa tự nhiên tương tự, ở dạng nguyên sinh hoặc dạng tấm, lá hoặc dải.
- (HS 4016): Các sản phẩm khác bằng cao su lưu hóa trừ cao su cứng.
- (HS 4013): Săm các loại, bằng cao su.
- (HS 4009): Các loại ống, ống dẫn bằng cao su lưu hóa, trừ cao su cứng, có hoặc không kèm theo các phụ kiện để ghép nối (ví dụ, các đoạn nối, khớp, khuỷu, vành đệm).

(HS 61): Quần áo và hàng may mặc phụ trợ, dệt kim hoặc móc.

<i>Dvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Nhập khẩu từ thế giới	863.775	696.273	960.852	1.050.996	890.553
Nhập khẩu từ Việt Nam	14.795	12.649	19.909	24.160	21.686

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam xuất khẩu nhóm hàng (HS 61) sang Nam Phi với tổng giá trị xuất khẩu đạt 21,69 triệu USD, giảm 10,24% so với năm 2022. Việt Nam là nhà xuất khẩu thứ

8 vào thị trường Nam Phi, với 2,4% thị phần và Trung Quốc là nhà xuất khẩu lớn nhất vào thị trường này với thị phần là 45,3%.

Hàng hóa xuất khẩu chính của Việt Nam vào Nam Phi gồm:

- (HS 6109): Áo phong, áo ba lỗ (singlet) và các loại áo lót khác, dệt kim hoặc móc.
- (HS 6104): Bộ com-lê, bộ quần áo đồng bộ, áo jacket, áo blazer, váy liền thân (1), chân váy (skirt), chân váy dạng quần, quần dài, quần yếm có dây đeo, quần ống chèn và quần soóc (trừ quần áo bơi), dùng cho phụ nữ hoặc trẻ em gái, dệt kim hoặc móc.
- (HS 6110): Áo bó, áo chui đầu, áo cài khuy (cardigans), gilê và các mặt hàng tương tự, dệt kim hoặc móc.
- (HS 6105): Áo sơ mi nam giới hoặc trẻ em trai, dệt kim hoặc móc.
- (HS 6103): Bộ com-lê, bộ quần áo đồng bộ, áo jacket, áo blazer, quần dài, quần yếm có dây đeo, quần ống chèn và quần soóc (trừ quần áo bơi), dùng cho nam giới hoặc trẻ em trai, dệt kim hoặc móc.

(HS 27): Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng và các sản phẩm chưng cất từ chúng; các chất chứa bitum; các loại sáp khoáng chất.

<i>Dvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Nhập khẩu từ thế giới	14.769.267	9.555.756	15.454.668	25.478.255	22.488.466
Nhập khẩu từ Việt Nam	8.916	7.187	8.031	26.224	19.973

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam xuất khẩu nhóm hàng (HS 27) sang Nam Phi với tổng giá trị xuất khẩu đạt 19,97 triệu USD, giảm 23,87% so với năm 2022. Việt Nam là nhà xuất khẩu thứ 47 vào thị trường Nam Phi, với 0,1% thị phần và UAE là nhà xuất khẩu lớn nhất vào thị trường này với thị phần là 14,8%.

Hàng hóa xuất khẩu chính của Việt Nam vào Nam Phi gồm:

- (HS 2701): Than đá; than bánh, than quả bàng và nhiên liệu rắn tương tự sản xuất từ than đá.
- (HS 2702): Than non, đã hoặc chưa đóng bánh, trừ than huyền.
- (HS 2709): Dầu mỏ và các loại dầu thu được từ các khoáng bitum, ở dạng thô.
- (HS 2711): Khí dầu mỏ và các loại khí hydrocarbon khác.
- (HS 2713): Cốt dầu mỏ, bitum dầu mỏ và các cặn khác từ dầu có nguồn gốc từ dầu mỏ hoặc từ các loại dầu thu được từ các khoáng bitum.

(HS 99): Những hàng hoá không nằm trong danh mục HS.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Nhập khẩu từ thế giới	7.512.708	5.139.943	7.585.284	7.494.617	8.843.841
Nhập khẩu từ Việt Nam	8.468	11.797	16.508	14.729	17.634

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam xuất khẩu nhóm hàng (HS 99) sang Nam Phi với tổng giá trị xuất khẩu đạt 17,63 triệu USD, tăng 19,72% so với năm 2022. Việt Nam là nhà xuất khẩu thứ 28 vào thị trường Nam Phi, với 0,2% thị phần và Đức là nhà xuất khẩu lớn nhất vào thị trường này với thị phần là 33,6%.

(HS 62): Quần áo và các hàng may mặc phụ trợ, không dệt kim hoặc móc.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Nhập khẩu từ thế giới	998.857	796.934	944.290	1.006.869	924.373
Nhập khẩu từ Việt Nam	20.485	15.009	14.802	16.719	16.804

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam xuất khẩu nhóm hàng (HS 62) sang Nam Phi với tổng giá trị xuất khẩu đạt 16,80 triệu USD, tăng 0,51% so với năm 2022. Việt Nam là nhà xuất khẩu thứ 9 vào thị trường Nam Phi, với 1,8% thị phần và Trung Quốc là nhà xuất khẩu lớn nhất vào thị trường này với thị phần là 39,3%.

Hàng hóa xuất khẩu chính của Việt Nam vào Nam Phi gồm:

- (HS 6203): Bộ com-lê, bộ quần áo đồng bộ, áo jacket, áo blazer, quần dài, quần yếm có dây đeo, quần ống chèn và quần soóc (trừ quần áo bơi), dùng cho nam giới hoặc trẻ em trai.
- (HS 6204): Bộ com-lê, bộ quần áo đồng bộ, áo jacket, áo blazer, váy liền thân (1), chân váy (skirt), chân váy dạng quần, quần yếm có dây đeo, quần ống chèn và quần soóc (trừ quần áo bơi) dùng cho phụ nữ hoặc trẻ em gái.
- (HS 6201): Áo khoác ngoài, áo choàng mặc khi đi xe (carcoats), áo khoác không tay, áo choàng không tay, áo khoác có mũ trùm (kể cả áo jacket trượt tuyết), áo gió, áo jacket chống gió và các loại tương tự, dùng cho nam giới hoặc trẻ em trai, trừ các loại thuộc nhóm 62.03.
- (HS 6202): Áo khoác ngoài, áo choàng mặc khi đi xe (carcoats), áo khoác không tay, áo choàng không tay, áo khoác có mũ (kể cả áo jacket trượt tuyết), áo gió, áo jacket chống gió và các loại tương tự, dùng cho phụ nữ hoặc trẻ em gái, trừ loại thuộc nhóm 62.04.

- (HS 6212): Xu chiêng, gen, áo nịt ngực (corset), dây đeo quần, dây móc bút tất, nịt tất, các sản phẩm tương tự và các chi tiết của chúng, được làm hoặc không được làm từ dệt kim hoặc móc.

Hàng hóa nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nam Phi năm 2023 (Trademap)

(HS 27): Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng và các sản phẩm chưng cất từ chúng; các chất chứa bitum; các loại sáp khoáng chất.

(HS 10): Ngũ cốc.

(HS 08): Quả và quả hạch ăn được; vỏ quả thuộc họ cam quýt hoặc các loại dưa.

(HS 12): Hạt dầu và quả có dầu; các loại ngũ cốc, hạt và quả khác; cây công nghiệp hoặc cây được liệu; rơm, rạ và cỏ khô.

(HS 76): Nhôm và các sản phẩm bằng nhôm.

(HS 39): Plastic và các sản phẩm bằng plastic.

(HS 41): Da sống (trừ da lông) và da thuộc.

(HS 20): Các chế phẩm từ rau, quả, quả hạch hoặc các sản phẩm khác của cây.

(HS 07): Rau và một số loại củ, thân củ và rễ ăn được.

(HS 74): Đồng và các sản phẩm bằng đồng.

Mã HS	Hàng hóa	Kim ngạch nhập khẩu (Đvt: Nghìn USD)		% tăng trưởng nhập khẩu năm 2023 so với năm 2022
		Năm 2022	Năm 2023	
Tổng xuất khẩu		316.080	367.072	16,13%
27	Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng...	16.451	179.585	991,64%

10	Ngũ cốc	169.726	48.303	-71,54%
08	Quả và quả hạch ăn được...	56.011	47.838	-14,59%
12	Hạt dầu và quả có dầu	18.739	33.951	81,18%
76	Nhôm và các sản phẩm bằng nhôm	6.127	8.095	32,12%
39	Plastic và các sản phẩm bằng plastic.	5.321	7.366	38,43%
41	Da sống (trừ da lông) và da thuộc	6.063	6.166	1,70%
20	Các chế phẩm từ rau, quả...	5.362	3.268	-39,05%
07	Rau và một số loại củ ...	4.179	3.249	-22,25%
74	Đồng và các sản phẩm bằng đồng	0	2.726	...

Nguồn: Trademap

(HS 27): Nhiên liệu khoáng, dầu khoáng và các sản phẩm chưng cất từ chúng; các chất chứa bitum; các loại sáp khoáng chất.

Đvt: Nghìn USD	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Xuất khẩu ra thế giới	9.115.040	6.878.870	10.305.463	17.045.966	11.870.298
Xuất khẩu sang Việt Nam	134.294	359.134	79.454	16.451	179.585

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam nhập khẩu nhóm hàng (HS 27) từ Nam Phi với tổng giá trị nhập khẩu đạt 179,58 triệu USD, tăng 991,64% so với năm 2022. Việt Nam là nhà nhập khẩu thứ 14 từ thị trường Nam Phi, với 1,5% thị phần và Ý là nhà nhập khẩu lớn nhất từ thị trường này với thị phần là 26,8%.

Hàng hóa nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nam Phi gồm:

- (HS 2701): Than đá; than bánh, than quả bàng và nhiên liệu rắn tương tự sản xuất từ than đá.
- (HS 2712): Vazolin (petroleum jelly); sáp parafin, sáp dầu lửa vi tinh thể, sáp than cám, ozokerite, sáp than non, sáp than bùn, sáp khoáng khác, và sản phẩm tương tự thu được từ quy trình tổng hợp hay quy trình khác, đã hoặc chưa nhuộm màu.
- (HS 7210): Dầu có nguồn gốc từ dầu mỏ và các loại dầu thu được từ các khoáng bitum, trừ dầu thô; các chế phẩm chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác, có chứa hàm lượng từ 70% trở lên là dầu có nguồn gốc từ dầu mỏ hoặc các loại dầu thu được từ các khoáng bitum, những loại dầu này là thành phần cơ bản của các chế phẩm đó; dầu thải.
- (HS 7214): Bitum và nhựa đường (asphalt), ở dạng tự nhiên; đá phiến sét dầu hoặc đá phiến sét bitum và cát hắc ín; asphaltit và đá chứa asphaltic.
- (HS 7203): Than bùn (kể cả bùn rác), đã hoặc chưa đóng bánh.

(HS 10): Ngũ cốc.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Xuất khẩu ra thế giới	401.531	701.429	1.001.538	1.524.392	1.509.830
Xuất khẩu sang Việt Nam	684	26.917	62.170	169.726	48.303

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam nhập khẩu nhóm hàng (HS 10) từ Nam Phi với tổng giá trị nhập khẩu đạt 48,30 triệu USD, giảm 71,54% so với năm 2022. Việt Nam là nhà nhập khẩu thứ 12 vào thị trường Nam Phi, với 3,2% thị phần và Đài Loan (Trung Quốc) là nhà nhập khẩu lớn nhất vào thị trường này với thị phần là 14,0%.

Hàng hóa nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nam Phi gồm:

- (HS 1005): Ngô
- (HS 1002): Lúa Mạch đen.
- (HS 1003): Lúa đại mạch.
- (HS 1006): Lúa gạo.
- (HS 1007): Lúa Miến.

(HS 08): Quả và quả hạch ăn được; vỏ quả thuộc họ cam quýt hoặc các loại dưa.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Xuất khẩu ra thế giới	3.425.443	3.823.560	4.424.139	4.453.653	4.358.241

Xuất khẩu sang Việt Nam	61.407	59.875	61.341	56.011	47.838
-------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam nhập khẩu nhóm hàng (HS 08) từ Nam Phi với tổng giá trị nhập khẩu đạt 47,84 triệu USD, giảm 14,59% so với năm 2022. Việt Nam là nhà nhập khẩu thứ 17 từ thị trường Nam Phi, với 1,1% thị phần và Hà Lan là nhà nhập khẩu lớn nhất từ thị trường này với thị phần là 23,2%.

Hàng hóa nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nam Phi gồm:

- (HS 0808): Quả táo, lê và quả mận qua, tươi.
- (HS 0806): Quả nho, tươi hoặc khô.
- (HS 0802): Quả hạch khác, tươi hoặc khô, đã hoặc chưa bóc vỏ hoặc lột vỏ.
- (HS 0805): Quả thuộc họ cam quýt, tươi hoặc khô.
- (HS 0803): Chuối, kể cả chuối lá, tươi hoặc khô.

(HS 12): Hạt dầu và quả có dầu; các loại ngũ cốc, hạt và quả khác; cây công nghiệp hoặc cây dược liệu; rơm, rạ và cỏ khô.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Xuất khẩu ra thế giới	233.157	236.973	300.060	427.969	735.338
Xuất khẩu sang Việt Nam	294	298	251	18.739	33.951

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam nhập khẩu nhóm hàng (HS 12) từ Nam Phi với tổng giá trị nhập

khẩu đạt 33,95 triệu USD, tăng 81,18% so với năm 2022. Việt Nam là nhà nhập khẩu thứ 8 từ thị trường Nam Phi, với 4,6% thị phần và Bangladesh là nhà nhập khẩu lớn nhất từ thị trường này với thị phần là 18,1%.

Hàng hóa nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nam Phi gồm:

- (HS 1201): Đậu tương, đã hoặc chưa vỡ mảnh.
- (HS 1212): Quả bồ kết, rong biển và tảo biển khác, củ cải đường và mía đường, tươi, ướp lạnh, đông lạnh hoặc khô, đã hoặc chưa nghiền; hạt và nhân của hạt và các sản phẩm rau khác (kể cả rễ rau diếp xoăn chưa rang thuộc loài *Cichorium intybus satibium*) chủ yếu dùng làm thức ăn cho người, chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác.
- (HS 1209): Hạt, quả và mầm, dùng để gieo trồng.
- (HS 1213): Rơm, rạ và trấu từ cây ngũ cốc, chưa xử lý, đã hoặc chưa băm, nghiền, ép hoặc làm thành dạng viên.
- (HS 1210): Hublong (hoa bia), tươi hoặc khô, đã hoặc chưa nghiền, xay thành bột mịn hoặc ở dạng bột viên; phân hoa bia.

(HS 76): Nhôm và các sản phẩm bằng nhôm.

<i>Dvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Xuất khẩu ra thế giới	1.767.751	1.610.547	1.880.775	2.007.258	2.256.266
Xuất khẩu sang Việt Nam	7.498	6.844	10.455	6.127	8.095

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam nhập khẩu nhóm hàng (HS 76) từ Nam Phi với tổng giá trị nhập khẩu đạt 8,09 triệu USD, tăng 31,12% so với năm 2022. Việt Nam là nhà nhập khẩu thứ 27 từ thị trường Nam Phi, với 0,4% thị phần và Hoa Kỳ là nhà nhập khẩu lớn nhất từ thị

trường này với thị phần là 26,4%.

Hàng hóa nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nam Phi gồm:

- (HS 7601): Nhôm chưa gia công.
- (HS 7606): Nhôm ở dạng tấm, lá và dải, chiều dày trên 0,2 mm.
- (HS 7615): Bộ đồ ăn, đồ nhà bếp hoặc các loại đồ gia dụng khác và các bộ phận của chúng, bằng nhôm; miếng dùng để cọ nồi và cọ rửa hoặc đánh bóng, bao tay và các loại tương tự bằng nhôm; đồ trang bị trong nhà vệ sinh và các bộ phận của chúng, bằng nhôm.
- (HS 7616): Các sản phẩm khác bằng nhôm.
- (HS 7604): Nhôm ở dạng thanh, que và hình.

(HS 39): Plastic và các sản phẩm bằng plastic.

<i>Dvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Xuất khẩu ra thế giới	1.441.844	1.235.499	1.549.105	1.688.280	1.449.091
Xuất khẩu sang Việt Nam	26.522	12.942	3.846	5.321	7.366

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam nhập khẩu nhóm hàng (HS 39) từ Nam Phi với tổng giá trị nhập khẩu đạt 7,37 triệu USD, tăng 38,43% so với năm 2022. Việt Nam là nhà nhập khẩu thứ 28 từ thị trường Nam Phi, với 0,5% thị phần và Zambia là nhà nhập khẩu lớn nhất từ thị trường này với thị phần là 13,0%.

Hàng hóa nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nam Phi gồm:

- (HS 3902): Polyme từ propylen hoặc từ các olefin khác, dạng nguyên sinh.
- (HS 3901): Các polyme từ etylen, dạng nguyên sinh.

- (HS 3925): Đồ vật bằng plastic dùng trong xây lắp, chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác.
- (HS 3915): Phế liệu, phế thải và mẫu vụn, của plastic.
- (HS 3923): Các sản phẩm dùng trong vận chuyển hoặc đóng gói hàng hóa, bằng plastic; nút, nắp, mũ van và các loại nút đậy khác, bằng plastic.

(HS 41): Da sống (trừ da lông) và da thuộc.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Xuất khẩu ra thế giới	186.819	145.790	191.080	193.550	168.663
Xuất khẩu sang Việt Nam	8.848	3.328	3.894	6.063	6.166

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam nhập khẩu nhóm hàng (HS 41) từ Nam Phi với tổng giá trị nhập khẩu đạt 6,17 triệu USD, tăng 1,70% so với năm 2022. Việt Nam là nhà nhập khẩu thứ 9 từ thị trường Nam Phi, với 3,7% thị phần và Ba Lan là nhà nhập khẩu lớn nhất từ thị trường này với thị phần là 16,4%.

Hàng hóa nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nam Phi gồm:

- (HS 4104): Da thuộc hoặc da mọc của loài bò (kể cả trâu) hoặc loài ngựa, không có lông, đã hoặc chưa lạng xẻ, nhưng chưa được gia công thêm.
- (HS 4107): Da thuộc đã được gia công thêm sau khi thuộc hoặc làm mọc, kể cả da trống, của bò (kể cả trâu) hoặc của ngựa, không có lông, đã hoặc chưa xẻ, trừ da thuộc nhóm 41.14.
- (HS 4103): Da sống của loài động vật khác (tươi, hoặc muối, khô, ngâm vôi, axít hoá

hoặc được bảo quản cách khác, nhưng chưa thuộc, chưa làm thành da trống hoặc gia công thêm), đã hoặc chưa khử lông hoặc lạng xẻ, trừ các loại đã loại trừ trong Chú giải 1(b) hoặc 1(c) của Chương này.

- (HS 4101): Da sống của động vật họ trâu bò (kể cả trâu) hoặc động vật họ ngựa (tươi, hoặc muối, khô, ngâm vôi, axit hóa hoặc được bảo quản cách khác, nhưng chưa thuộc, chưa làm thành da giấy hoặc gia công thêm), đã hoặc chưa khử lông hoặc lạng xẻ.
- (HS 4102): sống của cừu (tươi, hoặc muối, khô, ngâm vôi, axit hoá hoặc được bảo quản cách khác, nhưng chưa thuộc, chưa làm thành da trống hoặc gia công thêm), đã hoặc chưa khử lông hoặc lạng xẻ, trừ các loại đã ghi ở Chú giải 1(c) của Chương này.

(HS 20): Các chế phẩm từ rau, quả, quả hạch hoặc các sản phẩm khác của cây.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Xuất khẩu ra thế giới	614.207	557.702	670.809	696.704	755.338
Xuất khẩu sang Việt Nam	4.945	3.595	1.864	5.362	3.268

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam nhập khẩu nhóm hàng (HS 20) từ Nam Phi với tổng giá trị nhập khẩu đạt 3,27 triệu USD, giảm 39,05% so với năm 2022. Việt Nam là nhà nhập khẩu thứ 35 từ thị trường Nam Phi, với 0,4% thị phần và Hà Lan là nhà nhập khẩu lớn nhất từ thị trường này với thị phần là 14,4%.

Hàng hóa nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nam Phi gồm:

- (HS 2008): Quả, quả hạch và các phần khác ăn được của cây, đã chế biến hoặc bảo quản bằng cách khác, đã hoặc chưa pha thêm đường hay chất làm ngọt khác hoặc

rượu, chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác.

- (HS 2009): Các loại nước ép trái cây (kể cả hèm nho) và nước rau ép, chưa lên men và chưa pha thêm rượu, đã hoặc chưa pha thêm đường chất làm ngọt khác.
- (HS 2001): Rau, quả, quả hạch và các phần ăn được khác của cây, đã chế biến hoặc bảo quản bằng giấm hoặc axít axetic.
- (HS 2003): Nấm và nấm cục, đã chế biến hoặc bảo quản bằng cách khác trừ bảo quản bằng giấm hoặc axít axetic.
- (HS 2002): Cà chua đã chế biến hoặc bảo quản bằng cách khác trừ loại bảo quản bằng giấm hoặc axít axetic.

(HS 07): Rau và một số loại củ, thân củ và rễ ăn được.

<i>Đvt: Nghìn USD</i>	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Xuất khẩu ra thế giới	213.358	203.854	224.371	206.006	190.454
Xuất khẩu sang Việt Nam	4.871	3.859	4.995	4.179	3.249

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam nhập khẩu nhóm hàng (HS 07) từ Nam Phi với tổng giá trị nhập khẩu đạt 3,25 triệu USD, giảm 22,25% so với năm 2022. Việt Nam là nhà nhập khẩu thứ 10 từ thị trường Nam Phi, với 1,7% thị phần và Mozambique là nhà nhập khẩu lớn nhất từ thị trường này với thị phần là 22,8%.

Hàng hóa nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nam Phi gồm:

- (HS 0713): Các loại đậu khô, đã bóc vỏ quả, đã hoặc chưa bóc vỏ hạt hoặc làm vỡ hạt.
- (HS 0714): Sắn, củ dong, củ lan, a-ti-sô Jerusalem, khoai lang và các loại củ và rễ

tương tự có hàm lượng tinh bột hoặc inulin cao, tươi, ướp lạnh, đông lạnh hoặc khô, đã hoặc chưa thái lát hoặc làm thành dạng viên; lõi cây cọ sago.

- (HS 0706): Cà rốt, củ cải, củ dền làm salad, diếp củ, cần củ, củ cải ri và các loại củ rễ ăn được tương tự, tươi hoặc ướp lạnh.
- (HS 0704): Bắp cải, hoa lơ, su hào, cải xoăn và cây họ bắp cải ăn được tương tự, tươi hoặc ướp lạnh.
- (HS 0709): Rau khác, tươi hoặc ướp lạnh.

(HS 74): Đồng và các sản phẩm bằng đồng.

Dvt: Nghìn USD	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
Xuất khẩu ra thế giới	627.797	587.881	972.232	1.025.595	1.028.144
Xuất khẩu sang Việt Nam	107	435	3	0	2.726

Nguồn: Trademap

Năm 2023, Việt Nam nhập khẩu nhóm hàng (HS 74) từ Nam Phi với tổng giá trị nhập khẩu đạt 2,72 triệu USD. Việt Nam là nhà nhập khẩu thứ 23 từ thị trường Nam Phi, với 0,3% thị phần và Trung Quốc là nhà nhập khẩu lớn nhất từ thị trường này với thị phần là 78,8%.

Hàng hóa nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nam Phi gồm:

- (HS 7419): Các sản phẩm khác bằng đồng.
- (HS 7418): Bộ đồ ăn, đồ nhà bếp hoặc đồ gia dụng khác và các bộ phận của chúng, bằng đồng; miếng cọ nồi và cọ rửa hoặc đánh bóng, bao tay và các loại tương tự, bằng đồng; đồ trang bị trong nhà vệ sinh và các bộ phận của chúng, bằng đồng.

- (HS 7405): Hợp kim đồng chủ.
- (HS 7407): Đồng ở dạng thanh, que và dạng hình.
- (HS 7410): Đồng lá mỏng (đã hoặc chưa ép hoặc bồi trên giấy, bìa, plastic hoặc vật liệu bồi tương tự), với chiều dày (không kể phần bồi) không quá 0,15 mm.

➤ Dự báo triển vọng thị trường

Nam Phi là cường quốc ở Châu Phi, là một trong những nước sáng lập Liên minh Châu Phi và chiến lược đối tác mới vì sự phát triển của Châu Phi. Về mặt địa lý, Nam Phi được xem như cửa ngõ chiến lược của châu lục nên sẽ hưởng lợi nhiều từ sự phát triển trên. Một trong những quốc sách ưu tiên hàng đầu của chính phủ Nam Phi là chính sách “Hướng Phi”. Hay nói cách khác, Nam Phi đặt mối quan hệ với các nước Châu Phi ở mức ưu tiên hàng đầu.

Đối với Nam Phi, theo đánh giá của báo điện tử “Cơ quan Tình báo Kinh tế” với một chính sách kinh tế vĩ mô được đánh giá cao, đặc biệt trên lĩnh vực quản lý tài chính tiền tệ, với môi trường chính trị tương đối ổn định, trong thời gian tới, kinh tế Nam Phi sẽ phát triển một cách ổn định với tốc độ từ 3,5 - 4,8%/năm. Sự phát triển ổn định của nền kinh tế cộng với việc đồng Rand (đơn vị tiền bản xứ) tăng giá so với đồng USD đã tạo nên sức mua của thị trường này vốn mạnh nhất châu lục nay càng trở nên mạnh hơn nhiều. Do đó, có thể nói thị trường Nam Phi vẫn là một thị trường chủ lực của Châu Phi đối với các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam trong thời gian tới. Không những thế, với vị trí chiến lược, vai trò cửa ngõ châu lục của Nam Phi, Việt Nam hoàn toàn có thể tận dụng thị trường này làm cầu nối thâm nhập vào thị trường các nước khu vực châu lục, kể cả thị trường Nam Mỹ.

Mặt khác còn một thị trường rất tiềm năng nữa của Nam Phi chưa được khai thác là thị trường thế giới thứ 3, một thị trường đang lên, rất hứa hẹn và hấp dẫn đối với doanh nghiệp Việt Nam. Với chính sách trợ quyền cho người da đen của chính phủ (Black

Empowerment), tầng lớp trung lưu mà đại đa số là người da đen này sẽ phát triển nhanh chóng, tạo nên một thị trường ngày càng lớn trong nền kinh tế Nam Phi.

Bên cạnh đó, tiềm năng du lịch và đầu tư giữa Việt Nam và Nam Phi là hai lĩnh vực rất có triển vọng vẫn chưa được khai thác đúng mức.

Những khó khăn mà doanh nghiệp thâm nhập thị trường Nam Phi

Do nhiều yếu tố tác động, trong đó không thể không nhắc đến những rào cản thương mại và phi thương mại của Nam Phi. Cụ thể là quy trình nhập khẩu phức tạp, hàng rào thuế quan, các tiêu chuẩn kỹ thuật, định giá hải quan trên giá hóa đơn hàng hóa, giấy phép nhập khẩu, các biện pháp chống bán phá giá, tình trạng quan liêu, tham nhũng, các quy định quá chặt chẽ, tình trạng mất cắp hàng hóa, ùn tắc tại cảng....

Tác động của các biện pháp bảo hộ và phòng vệ thương mại của Nam Phi với Việt Nam, việc nhập khẩu hàng hóa từ Việt Nam vào Nam Phi chủ yếu vẫn chịu sự cạnh tranh về thuế so với các nước đã ký Hiệp định thương mại tự do với Nam Phi.

Bên cạnh đó là những khó khăn trong việc tiếp cận thông tin, xử lý các quy trình, thủ tục nhập khẩu vào Nam Phi. Những rủi ro do tình trạng an ninh cảng, phiền nhiễu từ nạn tham nhũng tại Nam Phi cũng là mối quan ngại cho các doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu sang Nam Phi.

Chiến lược thâm nhập thị trường Nam Phi

Để thành công trong thâm nhập thị trường Nam Phi, gợi ý có hai hướng cơ bản các doanh nghiệp có thể xem xét:

➤ Hướng thứ nhất: Xuất khẩu các mặt hàng Việt Nam đang xuất khẩu

Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Nam Phi chủ yếu gồm các mặt hàng: cà phê, cao su,

giày dép các loại, dệt may, thủ công mỹ nghệ, hạt tiêu, sản phẩm gỗ, sản phẩm nhựa, than đá đặc trưng...

Để thực hiện chiến lược này, trước tiên doanh nghiệp nên bắt đầu bằng việc xây dựng chiến lược cho một mặt hàng cụ thể. Mặt hàng đó phải là mặt hàng “ruột” của doanh nghiệp. Đây là mặt hàng mà doanh nghiệp có lợi thế cạnh tranh so với các doanh nghiệp khác. Lợi thế này có thể xuất phát từ kinh nghiệm xuất khẩu nhiều năm đối với mặt hàng, có thể do khả năng mạnh về vốn hay nguồn cung cấp tốt hoặc có thể tổng hòa các yếu tố trên. Tất nhiên không nên chọn mặt hàng được coi là mặt hàng “ruột” của các công ty khác. Một khi đã chọn được mặt hàng phù hợp, bước thứ hai là thâm nhập hay bắt khách hàng. Thường thì khách hàng nào cũng có sẵn mạng lưới cung cấp. Do đó muốn giành được khách hàng, doanh nghiệp phải có thủ thuật nhất định. Một trong những thủ thuật đó là sử dụng giá để câu khách. Doanh nghiệp có thể chấp nhận bán lô hàng đầu tiên hòa vốn để lấy khách hàng. Một khi đã lấy khách hàng thì họ sẽ bù lại phần lãi của lô hàng trước trong các lô hàng sau. Giai đoạn thứ ba là giai đoạn xây dựng quan hệ lâu dài để ổn định mặt hàng xuất khẩu hay nói các khác là xây dựng thương nhân. Lúc này không chỉ đơn thuần việc mua đứt bán đoạn mà chuyển sang hướng hợp tác chiều sâu. Ví dụ như hai bên có thể tính đến việc đặt mua, bán số lượng lớn ổn định và trên cơ sở đó sẽ mở kho chứa hàng. Do Việt Nam xuất khẩu chủ yếu các mặt hàng có tính chất theo mùa như nông sản, may mặc, giày dép... nên việc mua hàng vào thời điểm khi hàng rẻ nhất chứa vào kho để xuất khẩu là một biện pháp rất hiệu quả một khi đã có khách hàng tiêu thụ ổn định. Một số công ty đã áp dụng khá thành công theo hướng này đối với các mặt hàng như tiêu, cà phê... Với cách này doanh nghiệp có thể xuất khẩu ổn định không bị ảnh hưởng lớn bởi sự giao động giá theo mùa.

Tuy nhiên đối với thị trường Nam Phi, doanh nghiệp cũng cần lưu ý xem xét cơ cấu mặt hàng nhập khẩu. Hàng nông sản chỉ chiếm trên 2% trong khi đó hàng hóa sản xuất chiếm đến trên 80%. Do đó, tiềm năng xuất khẩu vào thị trường này không phải là nông sản, mặc dù kim ngạch hàng nông sản của Việt Nam xuất vào Nam Phi vẫn chiếm tỷ trọng

lớn. Hàng tiêu dùng, thực phẩm, giấy dép... sẽ là các mặt hàng có nhiều tiềm năng hơn. Trên lĩnh vực này Trung Quốc đã rất thành công trong việc đẩy mạnh xuất khẩu vào thị trường Nam Phi do họ chuyển đổi thành công cơ cấu mặt hàng xuất khẩu. Họ xuất khẩu chủ yếu các sản phẩm hàng hóa thay vì các mặt hàng nguyên liệu.

➤ **Hướng thứ hai: Xuất khẩu các mặt hàng thị trường có nhu cầu**

Với chiến lược này doanh nghiệp hoàn toàn đi theo hướng khác. Trước tiên doanh nghiệp phải tiến hành khảo sát, nghiên cứu kỹ thị trường, tìm ra các mặt hàng mà cung chưa đáp ứng được cầu hoặc cầu có mà chưa có cung. Từ đó họ có thể tìm nguồn cung cấp hoặc xây dựng nhà máy sản xuất mặt hàng mà thị trường đang cần. Theo hướng này, cách tốt nhất là doanh nghiệp nên tìm cách đặt chân tại thị trường như mở chi nhánh, văn phòng đại diện, thành lập công ty tại nước sở tại hoặc liên doanh với doanh nghiệp sở tại. Bởi chỉ bằng sự có mặt thường trực tại thị trường họ mới hy vọng có thể tìm ra các nhu cầu thị trường cần. Nếu chỉ thông qua một vài chuyến đi khảo sát thị trường đơn thuần ở hình thức ‘cuối ngựa xem hoa’ thì khó có thể nắm bắt được nhu cầu của thị trường. Đây là một hướng các doanh nghiệp rất nên làm, đặc biệt với thị trường Nam Phi, một thị trường còn mới và xa xôi đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Hơn nữa các thủ tục mở văn phòng đại diện hay thành lập công ty tại đây khá đơn giản và thuận tiện. Bên cạnh đó, giá nhà và đất đai tại Nam Phi khá rẻ so với mặt bằng giá tại Việt Nam. Do vậy, các doanh nghiệp mạnh nên dấn đi theo hướng này bởi đây chính là đòn bẩy tạo nên sự đột biến trong kim ngạch xuất khẩu.

Chương 6: Những lưu ý khi làm kinh doanh với thị trường Nam Phi

Tổng quan thị trường

Nam Phi là một nền kinh tế tiên tiến, đa dạng bậc nhất ở Châu Phi. Quốc gia này luôn là một trong những môi trường kinh doanh thuận lợi nhất trên lục địa, Nam Phi còn là lựa chọn hợp lý cho các công ty nước ngoài muốn thâm nhập thị trường Châu Phi cận Sahara. Quốc gia này còn là nhà sản xuất bạch kim, vanadi, crom và mangan lớn nhất thế giới.

Nền kinh tế Nam Phi đã có sự ổn định kinh tế vĩ mô tương đối nhưng đang phải vật lộn để phục hồi sau đại dịch COVID-19. Đại dịch Covid-19 đã khiến nền kinh tế suy giảm 7% xuống còn 302 tỷ đô la vào năm 2020, giảm 13,1% so với năm 2019. Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) đạt 405,87 tỷ đô la vào năm 2022, với nền kinh tế tăng trưởng 2%.

Lạm phát tại quốc gia này đang giảm đều đặn và đạt mục tiêu 3–6% của Ngân hàng Dự trữ Nam Phi. Tỷ giá hối đoái Rand Nam Phi sang Đô la giảm mạnh phần lớn là do lạm phát và lãi suất thấp hơn và rủi ro chính trị gia tăng được nhận thấy. Giá hàng hóa thấp hơn đã gây thêm áp lực lên biên lai tài chính quốc gia vốn đã bị hạn chế nghiêm trọng.

Sự trưởng thành của nền kinh tế Nam Phi được phản ánh qua sự kết hợp của các lĩnh vực kinh tế: Lĩnh vực lớn nhất của nền kinh tế là dịch vụ, chiếm khoảng 73% GDP. Trong các dịch vụ, quan trọng nhất là tài chính, bất động sản và dịch vụ kinh doanh (21,6%); dịch vụ chính phủ (17%); bán buôn, bán lẻ và thương mại ô tô, dịch vụ ăn uống và lưu trú (15%); và vận tải, kho bãi và truyền thông (9,3%). Sản xuất chiếm 13,9%; khai thác mỏ và khai thác đá chiếm khoảng 8,3% và nông nghiệp chiếm 2,6%.

Một số khu vực đô thị của đất nước này đã sở hữu cho mình cơ sở hạ tầng phát triển tương đối tốt, tương đương với tiêu chuẩn của OECD. Mặc dù có mức năng suất, hiệu quả không được khả quan, nhưng dịch vụ là một ngành sử dụng nhiều lao động. Ngành ngân hàng và dịch vụ tài chính ở đây có độ ổn định. Sàn giao dịch chứng khoán

Johannesburg (JSE) được xếp hạng là một trong những sàn giao dịch thị trường mới nổi hàng đầu thế giới.

Các thỏa thuận khu vực của Nam Phi đã và đang được tích hợp tốt vào cơ sở hạ tầng kinh tế khu vực khi quốc gia này trở thành thành viên của Cộng đồng phát triển Nam Phi (SADC). Ngoài ra, thỏa thuận của Liên minh thuế quan Nam Phi (SACU) với Botswana, Namibia, Lesotho và eSwatini (Swaziland) đã tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động trao đổi thương mại. Nam Phi còn là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), G20 và hiệp hội các nền kinh tế mới nổi BRICS (Brazil, Nga, Ấn Độ, Trung Quốc và Nam Phi) không chính thức. Nam Phi cũng đã phê chuẩn Hiệp định thương mại tự do lục địa châu Phi (ACFTA).

Những lý do tại sao các công ty nên cân nhắc xuất khẩu sang Nam Phi:

- Các công ty mới ra mắt thị trường (NTM) nên cân nhắc đến lợi thế về mặt địa lý, cơ sở hạ tầng, việc sử dụng rộng rãi tiếng Anh và các quy trình pháp lý tương đối minh bạch của Nam Phi. Môi trường kinh doanh (pháp lý, công khai, tiếp thị, giám định, gia công quy trình, v.v.) được cho là tốt nhất ở Châu Phi.
- Nam Phi là lò ấp doanh nghiệp cho các ý tưởng mới ra mắt thị trường; khi tầng lớp trung lưu ở Châu Phi phát triển, các mô hình kinh doanh được triển khai tại và từ Nam Phi sẽ dễ dàng được chấp nhận hơn ở các thị trường khác của Châu Phi cận Sahara.
- Sự thâm nhập của các công ty và cơ quan Nam Phi vào Châu Phi khiến việc tìm kiếm đối tác phù hợp để hợp tác tại các thị trường thứ ba trở thành mô hình phát triển kinh doanh có rủi ro thấp.

Một số lưu ý về quy định, thủ tục, quy định và hải quan

1. Thuế quan và hàng rào phi thuế quan

Các rào cản phi thuế quan (NTBs) đối với giao bao gồm tắc nghẽn cảng, tiêu chuẩn kỹ thuật, định giá hải quan cao hơn giá hóa đơn, trộm cắp hàng hóa, giấy phép nhập khẩu, biện pháp chống bán phá giá, cấp thị thực cho người lao động nước ngoài. vi phạm quyền sở hữu trí tuệ (IPR), bộ máy quan liêu kém hiệu quả và quy định quá mức, cũng như yêu cầu nội địa hóa chuỗi cung ứng.

Ủy ban quản lý thương mại quốc tế của Nam Phi (ITAC) có nhiệm vụ quản lý luật thương mại của Nam Phi và do đó nhận được yêu cầu bảo vệ thuế quan từ một số ngành công nghiệp địa phương. Để biết thêm thông tin về trách nhiệm của ITAC (quản lý thuế quan, biện pháp khắc phục thương mại và kiểm soát xuất nhập khẩu), vui lòng truy cập trang web của ITAC tại: <http://www.itac.org.za>.

Các thương nhân đều phải tuân theo các quy định kiểm soát trao đổi ngoại hối, do ngân hàng dự trữ Nam Phi quy định. Bộ thương mại và công nghiệp cũng có quyền quy định, cấm hoặc hạn chế hàng hoá nhập khẩu vào Nam Phi vì lợi ích quốc gia nhưng hầu hết hàng hoá nhập vào Nam Phi không phải chịu hạn ngạch. Giấy phép nhập khẩu chỉ cần thiết đối với một số danh mục hàng hoá đặc biệt và do Ban xuất nhập khẩu cấp. Nhà nhập khẩu phải có giấy phép nhập khẩu trước khi nhận hàng. Nếu không có giấy phép nhập khẩu có thể sẽ bị phạt.

2. Thuế nhập khẩu

Cơ cấu thuế quan ở Nam Phi đã được đơn giản hoá từ năm 1994. Thuế suất đã được giảm từ mức trung bình đơn giản là hơn 20 phần trăm xuống mức trung bình là 7,1 phần trăm vào năm 2020. Tuy nhiên, biểu thuế vẫn phức tạp không cần thiết, với gần bốn mươi mức thuế khác nhau. Thuế suất chủ yếu nằm trong tám mức từ 0 đến 30 phần trăm, nhưng một

số mức cao hơn (ví dụ: hầu hết các mặt hàng may mặc). Hầu như tất cả các loại thuế cụ thể và tổng hợp của Nam Phi đã được chuyển đổi thành thuế suất theo giá trị (một loại thuế, nghĩa vụ hoặc phí thay đổi dựa trên giá trị của sản phẩm, dịch vụ hoặc tài sản mà nó được đánh vào), với một số ít trường hợp ngoại lệ vẫn còn trong một số lĩnh vực hạn chế, bao gồm các sản phẩm dệt may. Thuế suất cuối cùng đối với hàng may mặc là 40 phần trăm, sợi 15 phần trăm; vải 22 phần trăm; thành phẩm 30 phần trăm; và sợi là 7,5 phần trăm. Thuế nhập khẩu đối với xe cộ và linh kiện ô tô sẽ vẫn ở mức 25 phần trăm đối với xe hạng nhẹ và 20 phần trăm đối với linh kiện thiết bị gốc cho đến năm 2035.

Tính toán Giá trị chịu thuế của hàng hóa nhập khẩu vào Nam Phi được tính theo giá f.o.b (giao hàng lên tàu) tại quốc gia xuất khẩu, theo Bộ luật định giá hải quan của WTO. Giá trị cho mục đích thuế hải quan là giá trị giao dịch hoặc giá đã thanh toán hoặc phải thanh toán.

Trong trường hợp không xác định được giá trị giao dịch, giá đã thanh toán cho hàng hóa tương tự, sau khi điều chỉnh theo chênh lệch về chi phí và phí dựa trên khoảng cách và phương thức vận chuyển, được coi là giá trị giao dịch. Nếu xác định được nhiều hơn một giá trị giao dịch, giá trị thấp nhất sẽ được áp dụng. Ngoài ra, có thể sử dụng giá trị tính toán dựa trên chi phí sản xuất của hàng hóa nhập khẩu. Trong trường hợp người mua và người bán có liên quan, giá trị giao dịch sẽ được chấp nhận nếu theo ý kiến của Ủy viên Hải quan, mối quan hệ không ảnh hưởng đến giá hoặc nếu người nhập khẩu chứng minh rằng giá trị giao dịch xấp xỉ giá trị của hàng hóa giống hệt hoặc tương tự được nhập khẩu vào cùng thời điểm hoặc gần như vậy.

Trọng lượng chịu thuế để đánh giá mức thuế cụ thể chính là mức trọng lượng hợp pháp của hàng hóa, cộng với trọng lượng của thùng chứa trực tiếp mà sản phẩm được bán, trừ khi có quy định khác trong biểu thuế.

Thuế GTGT Thuế giá trị gia tăng (VAT) là 15 phần trăm. Thuế GTGT phải trả cho hầu hết các mặt hàng nhập khẩu. Tuy nhiên, hàng hóa nhập khẩu để sử dụng trong sản xuất hoặc bán lại bởi các ngành nghề đã đăng ký có thể được miễn thuế GTGT.

Thuế Thuế tiêu thụ đặc biệt cụ thể được đánh vào thuốc lá, các sản phẩm thuốc lá và các sản phẩm dầu mỏ. Thuế đối với đồ uống có cồn được ấn định theo tỷ lệ phần trăm cố định của giá bán lẻ. Thuế tiêu thụ đặc biệt theo giá trị được đánh vào một loạt các mặt hàng tiêu dùng "cao cấp". Mức thuế theo luật định hiện là 10 phần trăm (trừ hầu hết các máy móc văn phòng, cũng như xe máy, chịu mức thuế 5 phần trăm).

Hoàn thuế Có nhiều quy định khác nhau về hoàn thuế đối với các vật liệu cụ thể được sử dụng trong sản xuất trong nước. Người nhập khẩu phải tham khảo các biểu thuế có liên quan của Đạo luật Hải quan và Thuế tiêu thụ đặc biệt để xác định xem các mặt hàng nhập khẩu tiềm năng có đủ điều kiện được hoàn thuế hay không. Có thể tìm thấy thông tin trên trang web của Ủy ban Quản lý Thương mại Quốc tế (ITAC) Nam Phi tại: <http://www.itac.org.za>.

3. Một số quy định về mở văn phòng đại diện hoặc chi nhánh

Công ty Việt Nam muốn mở văn phòng đại diện hoặc chi nhánh tại Nam Phi cần phải có các loại giấy tờ sau đây:

- Hồ sơ công ty mẹ (bao gồm: quyết định thành lập, điều lệ, chức năng, nhiệm vụ...)
- Quyết định của cơ quan chủ quản cho phép mở văn phòng tại Nam Phi
- Quyết định bổ nhiệm giám đốc văn phòng hoặc chi nhánh
- Hộ chiếu gốc của giám đốc văn phòng hoặc chi nhánh
- Giấy phép kinh doanh của công ty mẹ

- Chứng nhận địa điểm văn phòng hoặc chi nhánh (hợp đồng thuê hoặc mua nhà tại Nam Phi)

(Tất cả các giấy tờ trên phải được dịch sang tiếng Anh và được công chứng)

Visa làm việc (working visa) cho các cán bộ làm việc tại văn phòng hoặc chi nhánh, sau khi văn phòng hoặc chi nhánh đã được cấp giấy chứng nhận đăng ký hoạt động. Thời hạn được cấp visa thường là một năm và có thể xin gia hạn nếu có nhu cầu.

Khi đã có đầy đủ các giấy tờ trên, công ty Việt Nam có thể thuê một công ty Nam Phi làm dịch vụ mở văn phòng hoặc chi nhánh với chi phí không quá 200 USD hoặc có thể nhờ Thương vụ Việt Nam tại Nam Phi giúp đỡ mở văn phòng hoặc chi nhánh đều tiến hành theo qui định như trên. Giấy chứng nhận đăng ký (Registration certificate) là thủ tục để văn phòng được chấp nhận là hoạt động hợp pháp. Nếu văn phòng muốn chuyển sang chi nhánh thì phải tiếp tục xin mã thuế xuất nhập khẩu và thuế VAT.

4. Thủ tục hải quan

➤ Cơ quan hải quan

Cục Thuế quan (SARS) được quản lý bởi Ủy viên hội đồng Thuế quan (Commissioner). Hải quan do Tổng giám đốc điều hành (General Manager) chịu trách nhiệm trực tiếp với Ủy viên Hội đồng Thuế quan. Hải quan được chia làm 3 bộ phận: Bộ phận Áp chế Hải quan, Bộ phận chính sách Kinh doanh Hải quan và Bộ phận dịch vụ Thương mại và Dự án (Customs Compliance, Customs Policy and Projects and Trade Services).

Bộ phận Áp chế Hải quan (The Customs Compliance Division) quản lý việc thi hành luật, đại diện là các đội thanh tra và chống buôn lậu.

Bộ phận Chính sách Kinh doanh Hải quan và Dự án (The Customs Business Policy and Projects Division) chịu trách nhiệm chuyên đổi luật thành những chính sách và thủ tục

ứng dụng trong thực tiễn đồng thời kiểm soát thực thi luật, chính sách và quy trình hải quan và Hệ thống Quản lý Chất lượng Hải quan. Bộ phận này cũng kiêm chức năng đáng giá mức thuế.

Bộ phận Dịch vụ Thương mại (The Trade Services Division) chịu trách nhiệm đối với những chức năng hoạt động như: thúc đẩy hoạt động thương mại, hành chính...

Bộ luật về Cục thuế quan Nam Phi số 34 năm 1997 (South African Revenue Services Act - Act 34 of 1997) được Quốc hội Nam Phi thông qua cùng năm có hiệu lực từ tháng 10 năm 1997.

➤ **Nhiệm vụ của hải quan**

- Khuyến khích thương mại và du lịch cũng như giám sát việc thực hiện luật trong những ngành này.
- Quản lý xuất nhập khẩu.
- Chịu trách nhiệm thu thuế cho Nhà nước.
- Quản lý các thông tư thương mại, các hiệp định quốc tế và các quy định khác liên quan.
- Chống buôn lậu và vượt biên trái phép thông qua những biện pháp hành chính.
- Quản lý việc xuất nhập khẩu hàng cấm và hàng nằm trong danh mục quản lý, thay mặt các cơ quan chức năng khác thực thi luật.

Hàng nhập khẩu vào Nam Phi bất kể là đường biển, hàng không đường bộ, đường ray hay thông qua đường bưu điện đều phải đăng ký làm thủ tục hải quan trong vòng 7 ngày kể từ ngày hàng tới Nam phi. Hàng không khai báo hoặc thông quan trong thời gian đó sẽ được đưa vào Kho Nhà nước (State Warehouse). Một số mặt hàng cần xin giấy phép

nhập khẩu của Bộ Công Thương Nam Phi (The Department of Trade and industry).

Theo Luật Hải quan, thuyền trưởng/cơ trưởng phi thuyền/máy bay tới Nam Phi, phải nộp bản kê khai về hàng hóa /con người. Nếu không nộp báo kê khai, hàng hóa sẽ bị Hải quan tịch thu.

➤ **Các cảng được phép làm thủ tục hải quan**

- **Cảng thông quan đường bộ**

Beit Bridge, Caledonsport, Ficksburg, Golela, Grolersbrug, Kopfontein, Jeppesreef, Lebombo, Mahmba, Mananga, Maseru Bridge, Nakop, Nerston, Oshoek, Qachas' Nek, Ramtlabama, Skilpadshek, Van Rooyenshek, Vioosdrif

- **Văn phòng hải quan tại các cảng**

Johannesburg, Kimberley, Proteria, pietermarizburg, Upington, Bloemfontein, Stellenbosch, Parrl, Germiston, Mmabatho

- **Sân bay quốc tế**

Cape Town international Airport, Durban international Aiport, Gateway international Airport (Pietersburg), Johannesburg international Airport, Lanseria international Airport, Nelspruit international Aiport, Port Elizabeth international Aiport, Bloemfotein international Airport, Mafikeng international Airport

- **Cảng biển quốc tế**

Cape Town, Durban, East London, Mossel Bay, Port Elizabeth, Richards Bay, Saldanha Bay

➤ Hình thức nhập khẩu vào Nam Phi và thủ tục nhập khẩu

• Hình thức nhập khẩu

Hàng vào Nam Phi có thể đăng ký theo những dạng như sau:

- + Nhập khẩu vào SACU (Liên minh hải quan Miền Nam Châu Phi - Southern African Customs) đối với những mặt hàng dùng trong gia đình (nộp thuế/ hưởng ưu đãi/ miễn thuế)
- + Nhập khẩu để lưu kho (nợ thuế hoặc để tái xuất)
- + Chuyển qua Nam Phi
- + Tạm nhập vào SACU để chế biến sau đó tái xuất

• Thủ tục nhập khẩu

Người nhập khẩu/ đại lý cần phải kê khai vào mẫu kê khai hàng nhập khẩu (Bill of Entry). Người nhập khẩu / đại lý chịu trách nhiệm kê khai đầy đủ, toàn bộ và cung cấp tất cả những giấy tờ liên quan Thủ tục hải quan bao gồm: thủ tục chấp nhận và kiểm tra hàng phù hợp với bản kê khai, hóa đơn, vận đơn, giấy chứng nhận xuất xứ, giấy phép nhập khẩu..., kiểm tra hàng để áp thuế và VAT.

Hải quan có thể yêu cầu các chứng từ khác và mẫu hàng

Hải quan sẽ giữ hàng lại để các Bộ ngành liên quan kiểm tra như Bộ Y tế, Nông nghiệp, Công Thương...

Quy trình nhập khẩu tại Nam Phi tương đối phức tạp. Bởi, Cơ quan Thuế vụ Nam Phi (SARS) đã xác định khoảng 90.000 mã thuế quan sản phẩm được thực thi nghiêm ngặt đối với tất cả hàng nhập khẩu. Vì thế, các nhà xuất khẩu mới vào thị trường nên sử dụng dịch vụ của một đại lý giao nhận hàng hóa/thông quan có uy tín, am hiểu công ước của

quốc gia này. Hải quan Nam Phi (Customs SA), một bộ phận của Cơ quan Thuế vụ Nam Phi, yêu cầu nhà nhập khẩu phải đăng ký với văn phòng của mình và xin mã nhà nhập khẩu từ Cơ quan Thuế vụ Nam Phi. Điều này ảnh hưởng đến nhiều nhà nhập khẩu và có thể gây ra sự chậm trễ trong việc thông quan hàng hóa.

Tài liệu mà Cơ quan Thuế vụ Nam Phi sử dụng là Tài liệu hành chính duy nhất (SAD) để tạo điều kiện thông quan hàng hóa cho nhà nhập khẩu, nhà xuất khẩu và thương nhân xuyên biên giới. Tài liệu hành chính duy nhất là biểu mẫu khai báo hàng hóa đa năng bao gồm nhập khẩu, xuất khẩu, xuyên biên giới và quá cảnh. Các yêu cầu sau đây đối với các lô hàng đến Nam Phi:

Đối với mục đích hải quan tại Nam Phi, cần có một bản sao có thể thương lượng và hai bản sao không thể thương lượng của Vận đơn. Vận đơn có thể được lập "trực tiếp" hoặc "theo lệnh".

Mẫu khai báo xuất xứ, DA59, được sử dụng trong trường hợp yêu cầu mức thuế suất thấp hơn mức thuế suất chung cũng như đối với hàng hóa chịu thuế chống bán phá giá hoặc thuế chống trợ cấp. DA59 là mẫu quy định với định dạng, kích thước và nội dung quy định. Mẫu này không yêu cầu chứng nhận của Phòng Thương mại. Một bản sao gốc có chữ ký của mẫu phải được đính kèm vào hóa đơn thương mại gốc bao gồm hàng hóa yêu cầu khai báo như vậy.

Yêu cầu bốn bản sao và một Hóa đơn thương mại gốc. Nhà cung cấp phải cung cấp trong hóa đơn của mình tất cả dữ liệu cần thiết để người nhập khẩu thực hiện mục nhập hợp lệ và để Hải quan Nam Phi xác định giá trị cho mục đích thuế.

Hóa đơn từ nhà cung cấp sẽ không được chấp nhận là đáp ứng các yêu cầu của quy định hải quan trừ khi họ nêu rõ, ngoài bất kỳ tên thương mại hoặc tên độc quyền nào của hàng hóa, mô tả đầy đủ về bản chất và đặc điểm của hàng hóa cùng với các thông tin chi tiết cần thiết để đánh giá thuế nhập khẩu và để biên soạn số liệu thống kê.

Quốc gia này còn yêu cầu một bản sao giấy chứng nhận bảo hiểm đối với vận tải đường biển. Thực hiện theo hướng dẫn của nhà nhập khẩu và/hoặc công ty bảo hiểm trong các vấn đề khác. Ngoài ra, họ cũng yêu cầu ba bản sao của Danh sách đóng gói. Dữ liệu có trong tài liệu này phải phù hợp với dữ liệu trong các tài liệu khác. Nhằm giảm khả năng đánh nhầm thuế đối với hàng mẫu, người gửi hàng phải nêu rõ như sau: "Mẫu: Không có giá trị thương mại / Giá trị cho mục đích hải quan là \$xxx.". Cơ quan hải quan Nam Phi không chấp nhận hóa đơn giá trị bằng 0; nên nhà xuất khẩu phải nêu rõ giá trị chính xác của lô hàng đang được đề cập.

Giấy phép nhập khẩu là yêu cầu bắt buộc đối với các mặt hàng bị hạn chế. Người nhập khẩu phải có giấy phép nhập khẩu trước ngày giao hàng. Cơ quan Hải quan Nam Phi có thể áp dụng hình phạt đối với những người nhập khẩu không xuất trình được giấy phép bắt buộc. Giấy phép chỉ có hiệu lực đối với hàng hóa thuộc loại và quốc gia được chỉ định. Giấy phép không được chuyển nhượng và chỉ được sử dụng bởi người được cấp giấy phép. Giấy phép nhập khẩu chỉ có hiệu lực trong năm dương lịch mà giấy phép được cấp.

Một số điểm cần lưu ý đối với hàng hóa nhập khẩu vào Nam Phi

Hàng hóa phải được đóng gói theo tiêu chuẩn xuất khẩu và đảm bảo để vận chuyển theo đường biển/đường hàng không.

Hàng quà biếu hoặc quà tặng cũng phải chịu thuế nhập khẩu dựa trên giá trị FOB và phải được đóng gói riêng rẽ.

Không đóng lẫn hàng đồ uống hay thực phẩm đóng hộp với hàng hóa khác, nếu không sẽ làm chậm quá trình giao nhận hàng tại Hải quan cũng như có thể phát sinh thêm chi phí

Theo thông lệ của Nam Phi, một đại lý giao nhận thường được thuê để làm các thủ tục cần thiết đối với các lô hàng kinh doanh. Mỗi đại lý vận tải có mã số hải quan của riêng

mình. Đồng thời người ta đã thiết lập nên một hệ thống liên lạc qua mạng giữa Hải quan Nam Phi và các công ty giao nhận. Điều này làm giảm thời gian làm thủ tục hải quan xuống còn tối đa 4 ngày làm việc kể từ ngày có đầy đủ chứng từ.

Khi thuê đại lý là hãng tàu hoặc đại lý giao nhận thực hiện các thủ tục nhập khẩu hàng thì cần chú ý thỏa thuận rõ ràng về cước phí tàu biển máy bay, chi phí bốc dỡ hàng khỏi tàu máy bay, chi phí làm thủ tục hải quan, chi phí lưu kho lưu bãi tại kho hải quan và kho của đại lý, chi phí vận chuyển nội địa, chi phí bốc xếp hàng vào kho của mình. Nếu có được tổng chi phí (Total all – in Charge) là tốt nhất.

Cần phải yêu cầu hãng giao nhận cung cấp giấy dự kiến giao hàng để ràng buộc trách nhiệm của họ đối với lô hàng. Đã có trường hợp xảy ra với một số công ty Việt Nam khi sang bên Nam Phi không quy định từ rõ ràng về chi phí vận chuyển và gặp phải tranh chấp không cần thiết. Hãng giao nhận luôn giữ hàng cho đến khi được thanh toán hết số tiền chi phí vận chuyển và đó là một lợi thế của họ. Do đó càng thỏa thuận cụ thể bao nhiêu trước khi gửi hàng càng đỡ xảy ra khả năng tranh chấp về vận tải bấy nhiêu. Hóa đơn thương mại và danh sách hàng phải được lập bằng tiếng Anh.

Các chi tiết về hàng hóa phải được mô tả đầy đủ, tránh việc chỉ đơn thuần nêu tên và nhãn hiệu hàng hóa. Ví dụ, đối với máy móc thì phải ghi thêm một số chi tiết cơ bản về công suất, năm sản xuất từng danh mục, kể cả quà biếu và tờ rơi, sách quảng cáo công ty... cần phải cung cấp giá FOB của số hàng hóa đó bằng USD trên hóa đơn thương mại và danh sách hàng. Không ghi câu “No commercial value” trong hai chứng từ trên.

Nếu là hàng triển lãm thì cần phải ghi rõ câu sau: “the invoiced goods are of ... (country)... origin and are intended for display purpose only at the exhibition site in ... (place)..., South Africa: (hàng hóa trong hóa đơn có xuất xứ từ (nước) và để phục vụ mục đích trưng bày tại (địa điểm) ở Nam Phi). Trong mọi trường hợp đều phải ghi rõ xuất xứ hàng hóa để hải quan lưu trữ dữ liệu.

Đối với hàng đồ gỗ cần phải ghi rõ thông tin là dùng trên sàn hay để treo tường và chất liệu của sản phẩm.

Cung cấp đầy đủ số liệu cơ bản cho từng kiện hàng nếu trọng lượng và khối lượng không giống nhau.

Hóa đơn Thương mại và Danh sách hàng phải được gửi đến đại lý vận tải biển ít nhất là 7 ngày trước khi hàng tới cảng/sân bay. Điều này đảm bảo việc giao nhận được đúng thời điểm cần thiết.

Lưu ý: cách tốt nhất đối với doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu là thuê đại lý để làm thủ tục hải quan và vận chuyển hàng hóa cho tới kho được yêu cầu.

Những mặt hàng bị cấm nhập khẩu vào Nam Phi:

- Ma túy hoặc thuốc gây nghiện ở bất kỳ hình thức nào.
- Vũ khí không số, dùng trong quân đội và hoàn toàn tự động, chất nổ và pháo.
- Các chất, tài liệu, đồ kích thích và khiêu dâm.
- Các chất, tài liệu, đồ gây phản và kích động.
- Thuốc độc và các chất độc hại khác.
- Thuốc lá với khối lượng nhiều hơn 2kg/1000.
- Những mặt hàng được kinh doanh hoặc nhãn hiệu đăng ký bị vi phạm luật (chẳng hạn như hàng giả)
- Các bản sao chép bất hợp pháp của bất kỳ một tác phẩm nào có bản quyền.
- Các mặt hàng do các nhà tù làm ra.

Giấy phép Hàng năm sẽ do Bộ Thương mại, Công nghiệp và Cạnh tranh (DTIC) công bố,

gồm có danh sách hàng hóa cần giấy phép nhập khẩu trong Chương trình Kiểm soát Nhập khẩu hàng năm, bao gồm hàng nhập khẩu từ bất kỳ quốc gia nào. Cục Kiểm soát Xuất nhập khẩu của DTIC quản lý việc cấp giấy phép, mặc dù đối với một số mặt hàng nhập khẩu, DTIC có thể yêu cầu sự cho phép bổ sung và trước từ các bộ phận khác. Bằng thông báo trên Công báo Chính phủ, Bộ trưởng Bộ Thương mại và Công nghiệp có thể quy định rằng hàng hóa thuộc một loại hoặc nhóm cụ thể không được phép nhập khẩu vào Nam Phi, trừ khi theo thẩm quyền và phù hợp với các điều kiện nêu trong giấy phép do ITAC cấp.

Ngoài ra còn có những loại hàng nhập khẩu được kiểm soát như sau:

Các chất có hại khác: Chính phủ Nam Phi kiểm soát việc nhập khẩu các chất như hóa chất làm suy giảm tầng ozon theo Công ước Montreal và các hóa chất được sử dụng trong sản xuất ma túy bất hợp pháp theo Công ước Liên hợp quốc năm 1988. Hàng hóa phải tuân theo các thông số kỹ thuật về chất lượng: hạn chế này cho phép giám sát các thông số kỹ thuật sản xuất nhằm tăng cường an toàn cho xe (như trong trường hợp lốp xe) hoặc bảo vệ tính mạng con người.

Bộ Nông nghiệp, Lâm nghiệp và Thủy sản (DAFF) yêu cầu và cấp giấy chứng nhận vệ sinh-kiểm dịch thực vật cho việc nhập khẩu gia cầm, thịt bò, thịt lợn (bao gồm cả mỡ lợn), da và da thuộc, lông và lông động vật, và các sản phẩm mật ong. Các sản phẩm khác yêu cầu giấy phép nhập khẩu bao gồm cá và các sản phẩm từ cá, chất thải, sản phẩm dầu mỏ, súng và đạn dược, thiết bị đánh bạc và các nguyên tố hóa học phóng xạ.

Với một quá trình và 1 hàng rào khá nghiêm khắc khi nhập khẩu một mặt hàng vào đất nước Nam Phi, chúng ta cần có thái độ và hành động đúng mực khi tiến hành kinh doanh trên đất nước này, nếu không muốn xảy ra những mâu thuẫn và tranh cãi pháp lý về sau.

Giấy phép nhập khẩu

Luật Kiểm soát nhập khẩu và xuất khẩu của Nam Phi năm 1963 cho phép Bộ Thương mại và Công nghiệp nghiêm cấm, hạn chế cũng như kiểm soát hàng nhập khẩu vì lý do an ninh, môi trường và sức khỏe và đảm bảo quy định kỹ thuật về chất lượng tối thiểu. Trong một vài năm gần đây, danh mục các mặt hàng bị hạn chế nhập khẩu cần phải có giấy phép nhập khẩu đã giảm đi đáng kể, điều này chứng tỏ chính sách của Bộ Thương mại và Công nghiệp (DTI) không bảo vệ các ngành công nghiệp trong nước bằng các rào cản phi thuế quan.

Những mặt hàng cần phải có giấy phép nhập khẩu là cá và các sản phẩm từ cá, hàng đã qua sử dụng, phế liệu, chất thải, tro hoả táng, chất cặn bã, dầu mỏ, hoá chất huỷ hoại tầng ôzôn, vũ khí và đạn dược, thiết bị dùng cho đánh bạc và các nguyên tố hoá học phóng xạ. DTI đang dần huỷ bỏ Giấy phép nhập khẩu thay vào đó là đánh thuế. DTI đang phát triển một hệ thống cung cấp giấy phép tự động và kết nối DTI với hải quan và với những người muốn xin giấy phép nhập khẩu để làm đơn giản hoá quá trình thông quan và khai báo hải quan. Giấy phép nhập khẩu phải được cấp từ ban lãnh đạo về xuất khẩu và nhập khẩu trước ngày gửi hàng.

➤ Yêu cầu về nhãn dán

Cơ quan công nhận Cục Tiêu chuẩn Nam Phi (SABS, một cơ quan của Bộ Thương mại, Công nghiệp và Cạnh tranh, hay DTIC) cùng các bộ phận và đại lý được công nhận của cơ quan này là cơ quan tiêu chuẩn, phê duyệt và công nhận quốc gia. SABS giám sát việc dán nhãn và đánh dấu trong các danh mục sau:

- Hóa chất
- Điện kỹ thuật
- Thực phẩm và Sức khỏe

- Cơ khí và Vật liệu
- Khai thác và Khoáng sản
- Dịch vụ
- Vận tải

Danh sách chi tiết các thông số kỹ thuật có liên quan theo từng sản phẩm được cung cấp tại: <https://www.sabs.co.za/> (xem Dịch vụ Thương mại).

Tài liệu SABS chịu trách nhiệm cấp LOA (Thư ủy quyền), tức là tài liệu kiểm soát việc nhập khẩu một số mặt hàng phải đáp ứng một số tiêu chuẩn nhất định. Hàng nhập khẩu vào Nam Phi phải tuân thủ các thông số kỹ thuật cho một sản phẩm nhất định hoặc ứng dụng có liên quan.

Nếu sản phẩm nhập khẩu không có nhãn thông số kỹ thuật về chất lượng hoặc tiêu chuẩn, thì nhà nhập khẩu sẽ phải chịu trách nhiệm về chất lượng của sản phẩm.

Nhãn bảo vệ: Dấu và nhãn thường xoay quanh các danh mục được liệt kê ở trên để đảm bảo bảo vệ người tiêu dùng và môi trường. Thông thường, nhà nhập khẩu sẽ yêu cầu nhà sản xuất dán nhãn tại thời điểm sản xuất hoặc vận chuyển từ nhà máy. Chỉ trong những trường hợp ngoại lệ, nhà nhập khẩu, nhà bán buôn hoặc nhà bán lẻ tại giai đoạn tách hàng loạt mới sẵn sàng dán nhãn và nhãn này.

Yêu cầu cụ thể về sản phẩm: Yêu cầu về nhãn và dấu cũng liên quan đến hàng dệt may, giày dép và túi xách, trong đó phải dán nhãn cố định để xác định nhà sản xuất và quốc gia xuất xứ. Quy trình này do ITAC quản lý. Các mặt hàng nhập khẩu được kiểm soát khác phải tuân theo phê duyệt trước khi nhập khẩu (hóa chất độc hại, dược phẩm, vi khuẩn

học, hạt nhân/phóng xạ và các mặt hàng nguy hiểm/dễ bay hơi) được nhập khẩu bởi các nhà nhập khẩu đã đăng ký có yêu cầu về nhãn mác và đánh dấu được xác định theo từng trường hợp cụ thể trong quá trình phê duyệt sản phẩm.

Quốc gia này yêu cầu hàng hóa nhập khẩu phải có hướng dẫn an toàn hoặc hướng dẫn sử dụng khác bằng tiếng Anh. Hình ảnh và/hoặc sơ đồ thường bổ sung cho hướng dẫn sử dụng bằng tiếng Anh. Mặc dù luật và công ước về trách nhiệm pháp lý ở Nam Phi không quá nặng nề, nhưng nhà bán lẻ, nhà bán buôn và nhà nhập khẩu đều hướng đến mục tiêu giảm thiểu trách nhiệm pháp lý của mình xuống mức tối thiểu. Thông lệ pháp lý của Nam Phi tuân theo các nguyên tắc của Luật thương mại Anh cũng như luật dân sự La Mã Hà Lan.

Trách nhiệm sản phẩm Đạo luật Bảo vệ người tiêu dùng Nam Phi (CPA) năm 2011 đã nhấn mạnh rằng, người tiêu dùng có quyền hạn pháp lý lớn hơn khi nộp đơn yêu cầu bồi thường thiệt hại do sản phẩm. Quy định này cho phép tịch thu tài sản của công ty nước ngoài tại Nam Phi để bồi thường bất kỳ thiệt hại nào do sản phẩm gây ra. Các điều khoản của CPA đặc biệt quan trọng khi nói đến việc dán nhãn. Các nhà sản xuất Hoa Kỳ phải hết sức cẩn thận đối với bất kỳ sản phẩm nào cần nhãn cảnh báo hoặc tờ thông tin sản phẩm giải thích về cách sử dụng sản phẩm, vì cả nhà bán lẻ địa phương cũng như nhà sản xuất đều có thể phải chịu trách nhiệm.

➤ **Hàng tạm nhập**

• **Quy trình tạm nhập:**

Đại lý vận chuyển tại nước xuất khẩu và đại lý thông quan tương ứng tại Nam Phi phải được nhận thông báo rằng lô hàng chỉ được lưu lại Nam Phi trong một thời gian giới hạn. Tại Nam Phi, đại lý thông quan đại diện cho nhà nhập khẩu hoặc xuất khẩu và được cấp

phép thanh toán và thu phí cho và từ các cơ quan chức năng Nam Phi thay mặt cho bên chính.

Quy trình quy định thông quan của SARS yêu cầu phải thanh toán "Thanh toán tạm thời" (PP) và nó có hiệu lực trong thời hạn sáu tháng; lô hàng phải được tái xuất trong thời gian này. Nếu việc tái xuất mất nhiều thời gian hơn, đại lý thông quan phải gửi yêu cầu gia hạn chính thức tới Cơ quan Doanh thu Nam Phi (SARS, Hải quan và Thuế tiêu thụ đặc biệt) trước khi thời hạn sáu tháng hết hạn. Khi nhập, đại lý thông quan cần đảm bảo rằng số sê-ri của tất cả hàng hóa được phản ánh trên chứng từ (tức là hóa đơn từ người gửi hàng). Hải quan sẽ kiểm tra lô hàng và xác minh số sê-ri và xác nhận chứng từ. Khi xuất khẩu, quy trình tương tự được thực hiện để SARS có thể xác minh. PP sẽ chi trả mọi khoản thuế hải quan và VAT áp dụng cho lô hàng. Sau khi xuất khẩu, đại lý thông quan nộp chứng từ xuất nhập khẩu cho SARS và yêu cầu hoàn lại tiền; do đó PP được thanh lý.

➤ **Kho ngoại quan**

Khi hàng tới Nam Phi, nếu các loại thuế liên quan tới nhập khẩu chưa được nộp hàng sẽ được chuyển vào kho ngoại quan. Mặc dù hải quan không sở hữu kho ngoại quan nhưng có toàn quyền quản lý kho ngoại quan. Chỉ hàng hóa có giấy tờ nộp thuế đầy đủ mới được ra khỏi kho ngoại quan. Hàng hóa có thể xuất khẩu từ kho ngoại quan.

Đối với những kho hàng phục vụ sản xuất hải quan sẽ có chế độ kiểm tra thường xuyên.

Kho nhà nước do Hải quan quản lý hàng nằm trong kho nhà nước thuộc dạng: không thông quan, hàng cầm. hàng bị tịch thu hoặc không có chủ. Chủ hàng vẫn phải chịu trách nhiệm về chi phí lưu kho lưu bãi.

• **Mở kho ngoại quan**

+ **Thành phần:**

Tất cả mọi thành phần kể cả cá nhân và doanh nghiệp nước ngoài đều có thể đăng ký mở kho ngoại quan tại Nam Phi.

+ Đơn đăng ký:

Kho ngoại quan Nam Phi được phân thành nhiều loại, tùy theo yêu cầu, mục đích sử dụng khách hàng sẽ sử dụng đơn đăng ký phù hợp với mục đích mở kho ngoại quan. Tùy theo từng loại kho mà người đăng ký sử dụng mẫu (đơn đăng ký) khác nhau. Đơn đăng ký chung mở kho ngoại quan sử dụng mẫu: DA 185.

Tùy mục đích sử dụng cụ thể mà khách hàng có thể đăng ký thêm các đơn kèm theo sau đây:

- Kho ngoại quan sử dụng cho mục đích chứa hàng hóa (Licensing of a Customs & Exsise Storage Warehouse) sử dụng mẫu DA 185.08
- Kho ngoại quan sử dụng cho mục đích tái chế (Licensing of Customs & Excise Special Warehouse): sử dụng mẫu DA 185.09
- Kho ngoại quan sử dụng cho mục đích sản xuất (Lincensing of Customs & Exsise Manufacturing Warehouse): sử dụng mẫu DA 185.06
- Nếu là nhà nhập khẩu: sử dụng mẫu DA 185.01
- Nếu là nhà xuất khẩu: sử dụng mẫu DA 185.02
- Hoàn thuế: sử dụng mẫu DA 185.03
- Sản xuất hàng xuất khẩu cho AGOA: sử dụng mẫu Dự t 8~04
- Đại lý làm thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa: sử dụng mẫu DA185.010.

+ Địa điểm đăng ký:

Cục Thuế quan Nam Phi (South African Revenue Service - SARS)

Người liên lạc: Mr. Roux Raath

Điện thoại di động: 082 417 956

Điện thoại cố định: 27- 12- 422 6901

Email: rRaath@sar.gov.za

Website: www.sars.gov.za

Tuy nhiên, kho ngoại quan nằm ở tỉnh nào thì khách hàng sẽ tiến hành đăng ký tại hải quan của tỉnh đó. Ví dụ sau đây là địa chỉ liên lạc của:

Hải quan TP. Pretoria

Địa chỉ: Pretoria Customs Office, 135 Schocman street

Người liên lạc: ông Reddy

Tel: 27 (0) 12 334 6422

• Những quy định của một kho ngoại quan

Không có một quy định chính thức nào đặt ra đối với một kho ngoại quan. Kho ngoại quan có thể nằm ở bất cứ đâu trong địa phận Nam Phi. Người giám sát (Controller) sẽ trực tiếp tiến hành kiểm tra, thẩm định và ra quyết định có chấp nhận kho được khách hàng đề nghị sử dụng làm kho ngoại quan hay không. Nguyên tắc chung là kho phải bảo đảm an toàn hàng hóa, chống cháy, chống mất cắp... Tuy nhiên cũng có một số quy định hướng dẫn như sau:

- + Cổng chính của kho phải dẫn ra đường lớn. Cửa chính phải phù hợp với tiêu chuẩn của Nam Phi để hải quan có thể niêm phong.

- + Tất cả các cửa trong kho đều có thể khóa được từ bên trong.
- + Tường phải được xây bằng gạch, đá hoặc bê tông, mái phải được lợp bằng ngói, tôn...
- + Trong trường hợp kho ngoại quan và cửa hàng bán miễn thuế cùng nằm trong một mặt bằng thì phải có vách ngăn có chiều cao đến sát trần kho.
- + Tất cả các cửa sổ, kể cả cửa sổ ở mái nhà (sky light) đều phải được lắp đặt thêm thanh sắt an ninh.
- + Trong trường hợp sử dụng sân bãi làm kho ngoại quan để chứa các dạng hàng đóng trong thùng hoặc container..., hàng rào hoặc tường bao quanh phải cao tối thiểu 2 mét.
- + Kho ngoại quan phải trang bị phòng cho cán bộ hải quan làm việc, có bàn, ghế, điện thoại...

- **Quản lý kho ngoại quan**

Nam Phi quản lý kho ngoại quan thông qua biện pháp kinh tế. Do số lượng kho ngoại quan quá nhiều nên Cục Thuế quan quy định phải có sự bảo lãnh về tài chính (Surety Bond). Cục Thuế quan sẽ tính trị giá hàng chứa trong kho trong 3 (ba) tháng để ước tính giá trị bảo lãnh. Hình thức bảo lãnh có thể do ngân hàng của khách hàng hoặc các công ty bảo hiểm đứng ra .chịu trách nhiệm. Do đó hải quan sẽ không kiểm soát từng lô hàng xuất nhập khẩu qua kho ngoại quan. Thay vào đó khách hàng tự kê khai. Cán bộ kiểm hóa sẽ kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất các chứng từ xuất, nhập khẩu và đối chiếu với hàng hóa trong kho cũng như bộ chứng từ giao hàng gốc. Nếu phát hiện khách hàng sai phạm, hải quan sẽ lập tức rút giấy phép kinh doanh và tịch thu tiền đặt cọc (tiền bảo lãnh).

Một số công ty bảo hiểm tại Nam Phi cung cấp dịch vụ bảo lãnh cho hàng nhập khẩu:

- + A 1 insurance Company Limited

- + ABSA insurance Company Limited
- + Aegis insurance Company Limited
- + African General insurance Company Limited
- + AiG insurance South Africa Lia

➤ **Chuyển hàng theo đường bưu điện**

Thủ tục đăng ký hải quan do Bưu điện tiến hành thay mặt Cục Thuế quan. Mức thuế nhập khẩu/VAT áp dụng cho những mặt hàng qua đường bưu điện được tính tương đương với hàng hóa khác.

Cảng thông quan được quy định tại 3 điểm sân bay quốc tế Johannesburg, Cape Town và Durban. Hải quan sẽ cử người tới những địa điểm trên để trợ giúp Bưu điện.

Các mặt hàng có liên quan tới vấn đề sức khỏe thì phải xin máy phép của Bộ Y tế một số mặt hàng (có danh sách cụ thể) phải xin giấy phép của Bộ Công Thương.

Cơ quan Hải quan có thể giữ hàng hóa cho đến khi nào họ xét thấy tất cả các luật lệ đã được tuân thủ. Trong một số trường hợp, Hải quan có thể chuyển vụ việc sang một cơ quan khác đề xin ý kiến về việc giải phóng hàng.

Sau khi đã tiếp nhận bộ hồ sơ đầy đủ, nếu xét thấy cần thiết, hải quan sẽ tiến hành kiểm tra hàng hóa.

➤ **2.8. Miễn giảm thuế nhập khẩu đối với khách du lịch tới Nam Phi**

Các mặt hàng/khối lượng được miễn thuế:

- | | |
|---|-----------|
| • Hành lý cá nhân | Miễn thuế |
| • Các mặt hàng khác không vượt quá 3.000 Rand | Miễn thuế |

- | | |
|--|-----------|
| • Các mặt hàng khác trị giá trên 12 000 Rand | Thuế 20% |
| • Rượu vang không quá 2 lít/người | Miễn thuế |
| • Các loại rượu có cồn không quá 1 lít/người | Miễn thuế |
| • Thuốc lá không quá 400 điếu/ người | Miễn thuế |
| • Xi gà không quá 50 điếu/ người | Miễn thuế |
| • Nước hoa không quá 50ml/người | Miễn thuế |
| • Nước thơm không quá 250ml/ người | Miễn thuế |

Nếu nhập khẩu quá khối lượng trên, chủ hàng sẽ phải nộp thuế nhập khẩu

➤ **Xuất khẩu**

Hải quan có quyền yêu cầu tất cả những chứng từ cần thiết cho lô hàng. Kiểm hóa hải quan có thể được tiến hành tại địa điểm của khách hàng.

Một số mặt hàng bị cấm xuất khẩu hoặc chịu sự kiểm soát của các cơ quan chức năng liên quan. Hải quan có quyền yêu cầu giấy phép xuất khẩu hoặc giấy chứng nhận liên quan (nếu có)

Đối với ngoại tệ từ xuất khẩu, người xuất khẩu cần khai với cơ quan Hải quan theo mẫu F.178 và mẫu NEP. Những mẫu này sau đó được gửi tới Ngân hàng Dự trữ Quốc gia Nam Phi để theo dõi và lưu trữ.

➤ **Chuyển tải**

Theo qui định của Nam Phi, tất cả hàng hóa đến Nam Phi đều chịu sự quản lý của Hải quan. Thuế nhập khẩu và thuế VAT có thể được thanh toán chậm bằng hình thức bảo

lãnh.

Chứng từ chuyển tải: Hàng vào Nam Phi để chuyển tải sang các nước khác phải được chuyển vào kho ngoại quan. Hải quan có thể yêu cầu trình các chứng từ liên quan tới chuyển tải, bao gồm chứng từ vận chuyển và hóa đơn của người cung cấp. Nếu không cung cấp được những chứng từ trên có thể sẽ bị phạt nộp thuế.

Hàng để chế biến gồm:

Hàng miễn thuế:

- Hàng mang vào Nam Phi, được hưởng một phần ưu đãi thuế nhập khẩu và VAT, với điều kiện mục đích sử dụng là để chế biến, sản xuất hoặc sửa chữa và sau đó xuất khẩu.
- Hàng tạm rất khẩu để sản xuất, chế biến hoặc sửa chữa ở nước ngoài sau đó nhập khẩu được miễn thuế nhập khẩu/ VAT một phần hoặc toàn bộ.
- Hàng nhập khẩu, chế biến sau đó xuất khẩu, sẽ được hoàn thuế nhập khẩu/ VAT (một phần hoặc toàn bộ) đã nộp khi nhập khẩu.
- Hàng tạm nhập cho những mục đích đặc biệt để sau đó tái xuất.

➤ **Vi phạm luật hải quan**

- **Hình thức phạt**

Phạt hành chính (Administrative Offences): áp dụng đối với những hành vi không gây ảnh hưởng tới tài sản quốc gia.

Phạt nhẹ (Less Serious Offences): phạt đối với những hành vi không có chủ ý gây ảnh hưởng tới tài sản quốc gia. Những hình phạt này được gọi là "Những hình phạt ngăn ngừa" (Preventative Penalties). Trong trường hợp này phạt để hành vi tương tự không tái phát.

Phạt nặng (Serious Offences): phạt đối với những hành vi phạm nghiêm trọng luật và có chủ nhằm đạt được mục đích nhất định như buôn lậu/ trốn thuế

- **Mức phạt**

Trong các điều khoản từ 78 tới 96 của Bộ luật Hải quan Nam Phi nếu rõ dựa vào bản chất của hành vi vi phạm luật hải quan có thể đưa ra mức phạt cao nhất bằng 3 lần giá trị hàng hóa và có thể quy tội tù giam người vi phạm.

- **Thủ tục pháp lý**

Ủy viên Hội đồng của Hải quan sẽ đưa ra quyết định cuối cùng về xử lý phạt dựa vào quyết định của Hội đồng Hải quan và sẽ thông báo quyết định này lên hệ thống hải quan của toàn Nam Phi. Nếu người chịu tố không phục có thể kiện lên văn phòng Bộ trưởng hoặc Tòa án Tối cao Nam Phi (Minister's Officer or the High Court of South Africa)

➤ **Chính sách thuế và thuế suất**

Do Biểu thuế xuất nhập khẩu của Nam Phi đã được lập theo Hệ thống mã HS (Harmonised System) là biểu mã thương mại quốc tế, nên các cơ quan trên chỉ có thể cung cấp biểu thuế cho bạn, nếu bạn cho biết hàng xuất khẩu hoặc nhập khẩu của bạn có mã số chính xác theo hệ thống HS này. Để có được biểu mã số HS này, bạn có thể liên hệ với Tùy viên Thương mại Ở Đại sứ quán Nam Phi tại Hà Nội theo địa chỉ trên hoặc liên hệ Thương vụ Việt Nam tại Pretoria theo địa chỉ e mail: za@mot.gov.vn hoặc vnto@worldonline.co.za

➤ **Kiểm soát xuất khẩu**

Nhiều hàng hóa phải tuân theo các quy định kiểm soát xuất khẩu và cấp giấy phép, như các mặt hàng thuộc lĩnh vực quân sự, tài nguyên đang cạn kiệt, rác thải kim loại và phế

liệu. Kim cương dành cho xuất khẩu phải đăng ký với Ban kim cương SA. Các mặt hàng dầu khí không có sự kiểm soát giá cả được sản xuất ở các nhà máy chất đốt được phép xuất khẩu. Đà điều sống và trứng đã được thụ tinh của chúng bị cấm xuất khẩu.

Các kênh phân phối và bán hàng chủ yếu tại Nam Phi

1. Hệ thống phân phối tại Nam Phi

Các nhà phân phối nước ngoài có rất nhiều hình thức phân phối và bán hàng tại Nam Phi, từ các nhà phân phối, văn phòng đại diện, phân phối hàng hóa thông qua các nhà bán buôn hoặc bán lẻ, hoặc phân phối trực tiếp đến các cửa hàng hoặc thành lập các chi nhánh riêng.

➤ **Bán buôn**

Các nhà bán buôn Nam Phi đã thành lập thường nhập khẩu nguyên liệu thô công nghiệp và/hoặc hàng tiêu dùng cần duy trì kho.

Nhiều nhà xuất khẩu hàng tiêu dùng bán trực tiếp cho các tổ chức bán lẻ Nam Phi, bao gồm các công ty tiêu dùng, cửa hàng bách hóa, chuỗi cửa hàng và các nhóm hợp tác xã của các nhà bán lẻ độc lập đảm nhận chức năng mua, bán và lưu kho bán buôn.

➤ **Bán lẻ cho doanh nghiệp**

Nhiều mặt hàng xuất khẩu vào Nam Phi nhằm phục vụ hoạt động của các tập đoàn, cửa hàng bách hóa, các chuỗi cửa hàng... có chức năng như nhà bán buôn hay kho hàng sẽ thông qua hệ thống bán lẻ dành cho doanh nghiệp.

➤ **Bán lẻ cho người tiêu dùng**

Tại Nam Phi, hệ thống bán lẻ vô cùng đa dạng với đầy đủ các hình thức như: đại lý, cửa

hàng chuyên dụng (chỉ có một mặt hàng như quần áo, đồ điện, đồ nội thất...), cửa hàng độc quyền, chuỗi cửa hàng (bách hóa, quần áo, đồ vệ sinh, hàng gia dụng...), cửa hàng bách hóa, cửa hàng bán hàng tồn kho, các cửa hàng hợp tác xã phục vụ khu vực nông thôn. Khoảng 90% các cửa hàng này là do các doanh nghiệp nội địa thành lập và vận hành.

➤ **Nhượng quyền thương mại**

Hình thức nhượng quyền thương mại phát triển mạnh mẽ và bền vững tại Nam Phi. Khoảng 30% các cửa hàng nhượng quyền thương mại tại Nam Phi tập trung và cung ứng dịch vụ, không phân phối thực phẩm. Chủ yếu là các ngành dịch vụ về nhà ở, văn phòng và dịch vụ gia đình như cửa hàng ô tô, nhà hàng, dịch vụ y tế, giáo dục và đào tạo...

➤ **Các đại lý dịch vụ sau bán hàng**

Tại nam Phi cũng có những đại lý sau bán hàng chính thức đối với các sản phẩm có tính kỹ thuật. Đây có thể là những đại lý không nhập khẩu hoặc tiếp thị sản phẩm mà để đảm bảo việc kinh doanh, tạo điều kiện thuận lợi cho người tiêu dùng khi sử dụng các sản phẩm này, tăng cường tính cạnh tranh khi phân phối các sản phẩm này trên thị trường.

➤ **Nhà môi giới**

Đây là những cá nhân, có quyền đại diện cho bộ phận tư vấn, giới thiệu sản phẩm, bán hàng cho công ty mà họ ký hợp đồng làm nhà môi giới chính thức. Những cá nhân này được hưởng hoa hồng từ công ty đã ký hợp đồng.

➤ **Nhà phân phối**

Các nhà phân phối sẽ thu mua và trữ kho các sản phẩm. Họ thường được cấp quyền hoạt động, bán hàng tại một số khu vực hoặc cho các khu vực khách hàng riêng biệt. Hợp

đồng đối với các nhà phân phối tương tự như với môi giới, chỉ khác ở giá cả, vận chuyển.

2. Một số lưu ý khi lựa chọn nhà môi giới/phân phối tại Nam Phi

Cần lựa chọn nhà môi giới/phân phối am hiểu thị trường. Các công ty tại Nam Phi thường thiết lập các phương thức mua hàng khác nhau giữa các ngành.

Cần cân nhắc khi phân phối hàng hóa trên phạm vi quốc gia. Nam Phi là đất nước rộng lớn với 9 tỉnh thành. Nếu có ý định mở rộng phạm vi ra các tỉnh thì doanh nghiệp cần cân nhắc đến việc đặt, ký hợp đồng với các nhà môi giới/phân phối tại các thành phố lớn như Johannesburg, Cape Town, Port Elizabeth và Durban.

Nam Phi cũng là cửa ngõ, trung tâm thương mại tại khu vực phía Nam châu Phi. Nhiều hàng hóa đi qua nước này có thể mở rộng phạm vi thâm nhập vào các thị trường lân cận. Vì vậy, doanh nghiệp cũng cần cân nhắc liệu có cho phép các nhà môi giới/phân phối của mình tại Nam Phi đại diện mình để kinh doanh tại các thị trường lân cận hay không.

3. Một số chuỗi bán buôn/bán lẻ chủ yếu tại Nam Phi

➤ Mặt hàng thực phẩm và tạp hóa

Thị trường bán lẻ thực phẩm tại Nam Phi có tính tập trung cao với 05 nhà cung cấp chính, chiếm 60% thị phần bán lẻ tại nước này, bao gồm: Shoprite, Pick n Pay, Spar, Woolworths và Walmart's Cambridge Foods.

- **Shoprite:**

Với doanh thu khoảng 8,8 tỷ USD hàng năm, chiếm 36% thị phần bán lẻ tại Nam Phi và 99.000 nhân viên (trong đó có 11.000 nhân viên ngoài Nam Phi), Shoprite là tập đoàn bán lẻ hàng đầu không chỉ tại Nam Phi mà còn tại nhiều nước trong khu vực Châu Phi.

Các sản phẩm chủ yếu là thực phẩm và đồ uống, đồ gia dụng, rượu, mỹ phẩm, đồ nội thất. Shoprite tập trung vào đối tượng khách hàng có thu nhập từ thấp đến tầm trung với nhiều thương hiệu nhánh như: Shoprite, Checkers, Checkers Hyper, Usave, House & Home, MediRite Pharmacy, LiquorShop, TransPharm, Hungry Lion, OK Franchise.

Việc nhập khẩu các mặt hàng vào công ty này thường thông qua trụ sở chính của công ty tại Cape Town. Ngoài ra cũng có một số đơn vị đảm nhiệm việc mua sắm cho các cửa hàng trên khắp Châu Phi.

- **Pick n Pay**

Pick n Pay có mức doanh thu khoảng 5,6 tỷ USD hàng năm, chiếm 28% thị phần bán lẻ tại Nam Phi và 42.000 nhân viên. Pick n Pay cũng có 104 cửa hàng trải khắp tại khu vực Nam Phi và tiếp tục mở rộng sang thị trường Congo và Malawi.

Các sản phẩm chủ yếu là thực phẩm và đồ uống, đồ gia dụng, rượu, mỹ phẩm, quần áo và giày dép, dược phẩm. Pick n Pay tập trung vào đối tượng khách hàng có thu nhập từ thấp đến tầm trung và nỗ lực tạo ra văn hóa thân thiện và tiện lợi, hướng đến khách hàng.

Việc nhập khẩu các mặt hàng vào quản lý theo địa phương, có nghĩa tại mỗi tỉnh sẽ có văn phòng thu mua riêng cho hệ thống cửa hàng tại địa phương đó.

- **Spar**

Hệ thống siêu thị Spar có doanh thu khoảng 4,1 tỷ USD hàng năm, chiếm 28% thị phần bán lẻ tại Nam Phi. Spar là hệ thống bán buôn và phân phối hàng hóa và dịch vụ cho các siêu thị SPAR và SaveMor, chuỗi cửa hàng bán vật liệu xây dựng BuildIt, cửa hàng bán rượu và đồ uống TOPS at SPAR và cửa hàng dược phẩm Pharmacy at SPAR. Ngoài Nam Phi, Spar có hệ thống siêu thị, cửa hàng tại nhiều nước Châu Phi như Swaziland, Botswana, Lesotho, Mozambique, Zimbabwe và Namibia, Zambia, Malawi.

Các sản phẩm chủ yếu do Spar phân phối là thực phẩm và đồ uống, đồ gia dụng, rượu, mỹ phẩm, đồ nội thất.

Việc nhập khẩu, mua sắm hàng hóa vào các cửa hàng của Spar tương đối linh hoạt. Các chủ cửa hàng có thể mua trực tiếp từ hệ thống Spar hoặc có thể lấy từ nguồn riêng từ các nhà sản xuất, thương nhân địa phương. Tập đoàn Spar có 7 trung tâm phân phối bao gồm cả trung tâm nhập khẩu, chủ yếu dành cho chuỗi cửa hàng vật liệu xây dựng BuildIt.

- **Woolworths**

Woolworths là nhà bán lẻ lớn thứ tư Nam Phi với doanh thu khoảng 2,6 tỷ USD hàng năm (trong đó 62% là doanh thu từ thực phẩm), chiếm 08% thị phần bán lẻ tại Nam Phi.

Các sản phẩm chủ yếu là thực phẩm, đồ gia dụng, mỹ phẩm, đồ nội thất. Woolworths tập trung vào đối tượng khách hàng có thu nhập cao. Sản phẩm chủ yếu có chất lượng cao. Woolworths tập trung phân phối các mặt hàng của riêng mình.

Việc nhập khẩu, mua sắm hàng hóa cho Woolworth tập trung chủ yếu qua trụ sở chính của hãng này tại Cape Town. Woolworth nổi tiếng là hãng bán lẻ "khó tính" do tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa để được phân phối tại hãng này là rất cao, hàng hóa phải qua nhiều khâu kiểm tra, kiểm soát gắt gao.

- **Walmart's Cambridge Foods**

Walmart's Cambridge Foods là nhà phân phối mới tại thị trường Nam Phi nhưng đã có doanh số chiếm 2% thị trường bán lẻ tại nước này.

Các sản phẩm chủ yếu là thực phẩm và đồ ăn nhanh, ngoài ra còn có các mặt hàng tạp hóa cơ bản khác. Việc nhập khẩu, mua sắm hàng hóa cho Walmart's Cambridge Foods tập trung chủ yếu qua trụ sở chính của hãng này tại Cape Town. Hãng có bộ phận xuất nhập khẩu riêng và chỉ trong vòng 03 năm, bộ phận này đã có kim ngạch nhập khẩu về

mặt hàng hoa quả lớn nhất Nam Phi, cũng như xuất khẩu rất nhiều mặt hàng của Nam Phi ra thế giới.

➤ **Hàng hóa tổng hợp**

Một số tập đoàn bán lẻ các hàng hóa tổng hợp lớn tại Nam Phi có thể kể đến như:

- MassMart (đồ điện tử, thực phẩm, rượu và đồ uống, đồ thể thao, vật liệu xây dựng, mỹ phẩm...) với doanh số 6,5 tỷ USD/năm cùng các hệ thống cửa hàng nổi tiếng như Game, Dion Wired, Makro, Builders Warehouse, Builders Express, Builders Trade Deport, CBW, Jumbo Cash and Carry, Cambridge Food và the Shield Buying Group...
- Clicks Group Limited (Mỹ phẩm, dược phẩm, nhạc cụ...) có doanh số đạt 1,5 tỷ USD/năm với các hệ thống cửa hàng nổi tiếng như: Clicks, UPD, The Body Shop, Musica.
- Mr Price Group Limited (Quần áo, giày dép, đồ thể thao, mỹ phẩm, nội thất, thiết bị vệ sinh...) có doanh số đạt 1,3 tỷ USD/năm với các hệ thống cửa hàng nổi tiếng như Mr Price, Mr Price Sport, Milady, Mr Price Home, Sheet Street...
- TFG (đồ nội thất, gia dụng, quần áo, điện thoại di động, trang sức, đồ thể thao...) có doanh số đạt 1,2 tỷ USD/năm với các hệ thống cửa hàng nổi tiếng như @home, Exact!, Foschini, American Swiss, Markham, Sportscene...
- Edcon (quần áo, mỹ phẩm, đồ gia dụng, văn phòng phẩm...) có doanh số hàng năm đạt khoảng 2,5 tỷ USD. Edcon sở hữu các thương hiệu nổi tiếng như Edgars, Jetmart, Red Square, Boardmans, CNA...

4. Giờ làm việc

Giờ làm việc thay đổi từ 08h00 hoặc 09h00 – 16h30 hoặc 17h30. Đa số các cửa hàng và ngân hàng mở cửa sáng thứ Bảy từ 08h – 13h00. Giờ mua sắm thường kéo dài hơn vào chiều thứ Bảy và các Chủ nhật ở các trung tâm lớn.

Thời gian ở Nam Phi lệch giờ Việt Nam 5 tiếng (ví dụ nếu ở Nam Phi là 12h trưa thì ở Việt Nam là 17h)

Đại sứ quán CHXHCN Việt Nam tại Cộng hòa Nam Phi

Địa chỉ : 87 Brooks Street, Brooklyn, Pretoria, Republic of South Africa

Điện thoại : + 27 (0)12 362 8119 và + 27 (0)12 362 8118

Fax : + 27 (0)12 362 8115

Email : embassy@vietnam.co.za

Website : www.vietnamembassy-southafrica.org

(Nguồn: Đại sứ quán CHXHCN Việt Nam tại Nam Phi)

Một số lưu ý khi đàm phán kinh doanh tại Nam Phi

Phần lớn giới doanh nhân ở Nam Phi ở hầu hết các thành phố ngoại trừ Johannesburg và Cape Town, thường không có nhiều kinh nghiệm khi tiếp xúc với những đối tác có nền văn hóa khác. Bạn cần lưu ý quan niệm về đàm phán của đối tác Nam Phi là công việc phải được “giải quyết theo cách của họ”. Dưới đây là một số lưu ý khác khi tiến hành đàm phán tại quốc gia này:

Nam Phi xứng đáng với tên gọi là “ Cầu vồng Văn hóa” vì đất nước này là sự giao thoa của nhiều nền văn hóa trên thế giới và hầu như là không đồng nhất. Phần lớn dân số là người da đen (chiếm tới 80%), ở rất nhiều các bộ tộc khác nhau như là Zulu và Xhosa. Trong khi đó, 13% dân số là người Nam Phi gốc Châu Âu (chủ yếu là người gốc Hà Lan)

và 8% người gốc Anh. Dân thiểu số cũng không kém phần quan trọng trong đó có một vài nhóm người Châu Á. Tại Nam Phi, dường như cũng có sự khác biệt lớn giữa văn hoá kinh doanh ở thành thị và ở nông thôn. Sự đa dạng về văn hóa đã làm cho công việc chuẩn bị đàm phán kinh doanh trở nên khó khăn hơn nhiều. Vì vậy, bất ngờ ngoài dự kiến xảy ra trong quá trình đàm phán kinh doanh tại Nam Phi là điều không thể tránh khỏi.

➤ **Giao tiếp**

Tiếng Anh là ngôn ngữ được sử dụng rộng rãi trên thế giới nhưng ở Nam Phi nó chỉ là một trong mười một ngôn ngữ chính thức của quốc gia này. Hầu hết người Nam Phi da trắng thường nói hai thứ tiếng là tiếng Anh và tiếng Afrikaans - gần giống với tiếng Hà Lan. Những người da đen thì sử dụng ngôn ngữ bản địa và cũng có đôi chút hiểu biết về tiếng Anh và tiếng Afrikaans.

Nhìn chung, những người Nam Phi là những người thẳng thắn và thường nói to nhưng họ lại rất biết nói cái gì, nói như thế nào và đang nói với ai. Họ biết được điều gì có thể làm người khác không cảm thấy hài lòng. Cách thức giao tiếp phụ thuộc rất nhiều vào cấp độ của mối quan hệ càng thân thiết, họ càng cởi mở và thật lòng. Những mối quan hệ mới bắt đầu cần sự tế nhị và khéo léo hơn.

Đối với khoảng cách khi giao tiếp, giống như người châu Âu, người Nam Phi khi nói chuyện họ thường giữ một khoảng cách nhất định. Không giống như văn hóa của người Nam Mỹ và người Ả rập, họ không ưa việc chạm vào người hay những việc làm tương tự. Nam Phi là một nơi lý tưởng cho những buổi trò chuyện thân mật, người Nam Phi thích nói chuyện về rất nhiều chủ đề. Là một quốc gia thích các hoạt động ngoài trời, họ yêu thích thể thao và đây luôn là chủ đề bắt đầu câu chuyện tốt nhất. Các môn thể thao họ yêu thích bao gồm bóng đá, bóng chày, bóng bầu dục. Các chủ đề khác cho cuộc nói chuyện có thể về thức ăn, rượu Nam Phi, du lịch thế giới... Chú ý, tránh so sánh các thành

phổ với nhau bởi mỗi người Nam Phi đều tự hào về thành phố của riêng họ. Đừng bao giờ đưa ra những chủ đề gây tranh cãi. Tránh những chủ đề về chính trị, chủng tộc, sắc tộc và tôn giáo.

Mặc dù người Nam Phi luôn tránh không để rơi vào tình thế đối đầu, nhưng mức độ thẳng thắn lại thay đổi tùy theo nhóm dân cư. Những người Nam Phi gốc Châu Âu thường thẳng thắn và không thích nói vòng vo. Họ không cảm thấy khó khăn khi phải nói “không” nếu họ không thích hoặc từ chối một lời đề nghị. Họ coi trọng tính trung thực và thẳng thắn hơn là sự tế nhị và khéo léo. Họ không thích những câu nói không rõ ràng, những ý kiến mở, sự lo âu và ít quan tâm tới cảm nhận của người khác. Người Nam Phi gốc Anh đôi khi lại rất không rành mạch và chính xác và khó có thể hiểu được họ. Đôi khi bạn cũng gặp phải những lời khước từ thẳng thừng làm cho bạn mất hứng thú khi thuyết trình về mặt hàng bạn chào bán. Còn đối với người Nam Phi da đen thì ngược lại, họ lại có vẻ kín đáo tế nhị hơn những nhóm người trên. Thay vì nói “không” họ sẽ có những câu nói lường nghĩa như là: “Chúng tôi sẽ nghĩ về điều đó”, “Tôi không chắc cho lắm” hay là “Chúng tôi cần phải bàn bạc về vấn đề này”. Đối tác của bạn sẽ không vội vàng từ chối bạn ngay. Đối với người da đen thì im lặng được coi là từ chối.

Những cử chỉ tại đất nước này rất tế nhị và khéo léo đặc biệt là giữa những người Nam Phi gốc Anh với nhau. Việc chạm vào người khác rất ít gặp ở người Nam Phi gốc Anh nhưng lại được sử dụng thường xuyên hơn ở người Nam Phi da đen. Mặc dù vậy đừng chạm vào đầu của một người nào dù đó là một đứa trẻ con. Không dùng tay để chỉ vào người khác. Giao tiếp bằng ánh mắt là một cách để truyền đạt thông tin một cách thành công nhất nhưng đừng làm quá nhiều cử chỉ này với người có địa vị cao hơn và không được nhìn chăm chăm vào mọi người.

➤ **Giao tiếp ban đầu**

Sử dụng trung gian giới thiệu bạn với đối tác sẽ là một lợi thế nhưng không phải là điều

quyết định sự thành công khi kinh doanh tại Nam Phi. Việc đàm phán có thể thực hiện theo cá nhân hoặc theo nhóm. Tuy nhiên, khi tiến hành đàm phán theo nhóm thì mỗi thành viên chịu trách nhiệm từng mảng việc riêng. Lưu ý với người Nam Phi da đen, tránh thay đổi bất kỳ thành viên nào trong đội vì việc này có thể khiến cho quá trình đàm phán phải bắt đầu lại từ đầu. Người Nam Phi rất coi trọng việc lãnh đạo doanh nghiệp bạn tham dự buổi gặp gỡ đầu tiên. Tuy nhiên, không nhất thiết họ phải tham dự tất cả các buổi họp tiếp theo.

Bạn cần phải lên lịch hẹn với đối tác càng sớm càng tốt. Tuy nhiên, nếu bạn đã từng họp tác với họ một lần thì bạn có thể thông báo gấp trước một hai ngày. Người Tây Ban Nha luôn muốn biết về người họ sẽ gặp gỡ, nên trước khi buổi họp diễn ra, bạn phải cung cấp thông tin chi tiết về chức danh, vị trí và trách nhiệm của những thành viên tham dự của bên bạn cũng như những đề xuất và chương trình dự kiến của buổi họp. Việc thống nhất trước chương trình họp sẽ rất có lợi cho bạn trong quá trình đàm phán vì người Nam Phi rất ít khi thay đổi so với kế hoạch họ đã đề ra. Họ rất coi trọng vấn đề giờ giấc vì thế bạn không nên để họ chờ quá từ 5 đến 10 phút. Tuy nhiên, không nên biểu lộ sự tức giận nếu bạn phải chờ đợi vì điều đó có thể làm cho hình ảnh của bạn bị xấu đi.

➤ Cách xưng hô

Người Nam Phi sắp xếp họ tên theo thứ tự như sau: đầu tiên là tên gọi sau đó là đến họ. Hãy thêm Mr./Mrs./Miss vào trước. Nếu đối tác có chức danh về học vấn, hãy sử dụng thay cho họ tên. Hãy chờ đối tác đồng ý và đề nghị bạn gọi họ bằng tên gọi. Những cái bắt tay dứt khoát mạnh mẽ có thể giúp bạn rất nhiều trong lần đầu gặp mặt đối tác. Nam giới nên để phụ nữ chủ động bắt tay.

Khi gặp nhau lần đầu tiên và sử dụng tiếng Anh để làm quen, người Nam Phi hay xưng hô ngay bằng tên gọi, thậm chí cả khi nói chuyện lần đầu tiên với nhau bằng điện thoại cũng có thể như vậy. Cho nên bạn nên tự giới thiệu mình bằng cả họ và tên, sau đó nếu

thấy đối tác người Nam Phi xưng hô bằng tên nào thì bạn làm theo.

Chào hỏi thường ngắn và đơn giản. Nam giới bắt tay nhau ngắn nhưng chặt. Người da đen chào nhau bằng cái bắt tay và hai lần ngửa bàn tay đập vào nhau. Đối với phụ nữ không nhất thiết phải như vậy, nhiều khi chỉ gật đầu chào là đủ.

Sau khi chào hỏi thường là cuộc trò chuyện ngắn. Chủ đề thích hợp nhất là thời tiết, khen ngợi cơ ngơi của chủ nhà, cảm ơn về tình mến khách, sau đó trao danh thiếp và bắt đầu trao đổi công chuyện cụ thể.

Muốn biết về người họ sẽ gặp gỡ, nên trước khi buổi họp diễn ra, bạn phải cung cấp thông tin chi tiết về chức danh, vị trí và trách nhiệm của những thành viên tham dự của bên bạn cũng như những đề xuất và chương trình dự kiến của buổi họp. Việc thống nhất trước chương trình họp sẽ rất có lợi cho bạn trong quá trình đàm phán vì người Nam Phi rất ít khi thay đổi so với kế hoạch họ đã đề ra. Họ rất coi trọng vấn đề giờ giấc vì thế bạn không nên để họ chờ quá từ 5 đến 10 phút. Tuy nhiên, không nên biểu lộ sự tức giận nếu bạn phải chờ đợi vì điều đó có thể làm cho hình ảnh của bạn bị xấu đi.

➤ Sử dụng danh thiếp

Sử dụng danh thiếp Việc trao đổi danh thiếp không phải là một bước quan trọng nhưng đó là cách tốt nhất để cung cấp đầy đủ thông tin về bạn. Và việc này nên làm sau khi buổi gặp mặt kết thúc hơn là lúc mới bắt đầu. Danh thiếp của bạn nên được in bằng Tiếng Anh. Hãy ghi học vị của bạn vào danh thiếp và hãy chắc rằng nó sẽ nói lên được sự chuyên nghiệp của bạn đặc biệt khi bạn có quyền đưa ra quyết định ngay lập tức. Hãy đưa danh thiếp của bạn cho tất cả những người có mặt trong buổi gặp mặt. Nếu một ai đó không đưa danh thiếp cho bạn tức là họ không muốn làm ăn với bạn. Khi nhận danh thiếp, bạn nên cười và nhìn đối tác, sau đó dành một vài giây để đọc nội dung. Tiếp theo, khi ngồi vào bàn, đặt danh thiếp ở vị trí trước mặt. Trước khi đàm phán buổi họp thường mở đầu bằng những câu chuyện ngắn ngoài lề để hai bên có thể bắt đầu làm quen. Việc

này rất có ý nghĩa đặc biệt với người Nam Phi gốc châu Âu và người Nam Phi da đen.

➤ **Ngôn ngữ**

Ngôn ngữ được sử dụng là tiếng Anh bởi tiếng địa phương rất khó học. Mọi tài liệu, thư từ giao dịch, biên bản.... bạn nên soạn sẵn bằng tiếng Anh nếu muốn trao ngay cho đối tác. Gần như không có chuyện đối tác người Nam Phi nhận và chờ dịch những tài liệu nhận từ bạn bằng ngôn ngữ khác không phải tiếng Anh. Nếu muốn hợp tác với đối tác người Nam Phi, bạn nên biết tiếng Anh. Nếu bạn phải dùng đến phiên dịch thì đối tác người Nam Phi sẽ không coi trọng bạn.

➤ **Phong cách và trang phục**

Người Nam Phi coi ô tô là biểu hiện của phong cách và tầm cỡ. Nếu bạn sử dụng ô tô từ loại trung bình trở xuống thì rất nên tránh nói chuyện với người Nam Phi về ô tô. Doanh nhân người Nam Phi mặc trang phục tùy theo lĩnh vực hoạt động và chức vụ, cho nên trông họ rất đa dạng. Nữ doanh nhân người Nam Phi thường ăn mặc rất mát và họ rất chuộng thời trang của nước Anh. Nam doanh nhân ăn mặc khá bảo thủ với áo trắng dài tay, đeo cà-vạt và mặc comple sẫm màu. Tuy nhiên, nếu là lần đầu tiên gặp gỡ, bạn nên ăn mặc chỉnh tề và trang trọng. Đàn ông nên mặc com-lê tối màu. Phụ nữ nên mặc vét hoặc váy với màu sắc trang nhã.

➤ **Thời gian**

Tính đúng giờ được người Nam Phi nhìn nhận tùy theo ý nghĩa của sự kiện. Nếu đến để làm việc với đối tác người Nam Phi thì bạn nên đến đúng giờ hẹn, còn nếu là lời mời đến nhà riêng hoặc trong dịp nghỉ cuối tuần thì việc chậm trễ vài tiếng đồng hồ cũng là chuyện thường. Nếu người Nam Phi đề cập đến một khoảng thời gian dài thì thường đó không phải là lời hứa hay cam kết chắc chắn.

➤ Văn hóa quà tặng

Người Nam Phi thường tặng quà nhau vào ngày sinh nhật hoặc Lễ Giáng Sinh. Khi được đối tác mời đến nhà, bạn hãy mang tặng họ hoa, sô-cô-la ngon hoặc một chai rượu Nam Phi. Nên gói quà cẩn thận. Người Nam Phi thường có thói quen mở quà khi được tặng. Tặng quà đắt tiền không phải là thông lệ ở Nam Phi. Tuy nhiên, tùy theo mức độ quan hệ mà các đối tác có thể tặng quà cho nhau, chủ yếu để làm kỷ niệm chứ không vì giá trị sử dụng thực tiễn.

➤ Mời

Bữa ăn làm việc với đối tác người Nam Phi thường diễn ra vào buổi trưa vì người Nam Phi có thói quen đi ngủ sớm. Cùng nhau ăn sáng làm việc cũng là hình thức gặp gỡ khá thông dụng. Bữa ăn thường đơn giản, thực đơn nhẹ nhàng. Chỉ được phép hút thuốc lá ở ngoài trời. Khi ăn thì bạn nên chờ cho tới khi chủ nhà bắt đầu trước. Lúc uống thì lại không cần phải đợi như vậy. Chỉ trong những dịp đặc biệt mới có lời chúc rượu trong bữa ăn.

Nghị thức tại bàn ăn nếu được đối tác mời đến nhà dùng bữa, bạn cần lưu ý: Đến đúng giờ. Hỏi chủ nhà xem liệu bạn có thể mang thêm đồ ăn tối. Mặc giản dị có thể là quần jean. Nhưng tốt nhất là nên hỏi ý kiến của chủ nhà. Đề nghị giúp đỡ chủ nhà chuẩn bị hoặc dọn dẹp sau khi dùng bữa.

➤ Những buổi gặp mặt làm ăn

Trước khi muốn gặp đối tác Nam Phi bạn nên hẹn trước. Bạn có thể sẽ gặp khó khăn khi lên lịch những cuộc hẹn vào khoảng thời gian giữa tháng 12 đến giữa tháng 1 hay 2 tuần trước và sau ngày lễ Phục Sinh vì đây là những mùa nghỉ lễ chính trong năm của người Nam Phi. Những buổi gặp mặt ban đầu thường chỉ để xây dựng các mối quan hệ. Hầu hết các cuộc họp được bắt đầu với những câu chuyện nhỏ và được chuyển sang chủ đề kinh

doanh một cách nhanh chóng. Nếu có thể, hãy gửi cho đối tác của bạn một bản chương trình làm việc trước cuộc gặp mặt để đối tác của bạn biết rõ những vấn đề gì mà bạn muốn giải quyết. Nếu thực hiện một bài thuyết trình, hãy nhớ làm cho nó thật rõ ràng. Những quyết định kinh doanh được đưa ra dựa trên những con số và dẫn chứng, chứ không phải cảm tính hay một thứ gì đó vô hình. Hãy đưa những biểu đồ, số liệu, dẫn chứng vào bài thuyết trình của bạn.

Tuy phần lớn công việc kinh doanh được thực hiện bằng tiếng Anh, nhưng khi bạn làm với một công ty mà ngôn ngữ họ dùng là tiếng Afrikaans và nếu bạn có thể chuyển một số tài liệu thành tiếng Afrikaans thì bạn đã thực sự gây ấn tượng với đối tác của mình.

➤ **Mối quan hệ và sự tôn trọng**

Xây dựng mối quan hệ bền vững và đáng tin cậy rất quan trọng đối với người Nam Phi. Mặc dù vậy, đây cũng không phải là điều kiện kiên quyết trong lần đầu hợp tác. Điều mà đối tác Nam Phi mong muốn là tìm hiểu bạn và công ty rõ hơn. Người Nam Phi gốc Châu Âu và người Nam Phi da đen coi trọng việc xây dựng mối quan hệ hơn và thường mong chờ một giao kèo trước khi đi đến thỏa thuận cuối cùng. Mặc dù con người nơi đây thường chú trọng đến các kết quả trong ngắn hạn hơn là các mục tiêu dài hạn, nhưng họ cũng muốn xây dựng một mối quan hệ lâu dài hơn là đưa ra một quyết định nhanh chóng. Việc có được sự tin tưởng và một mối quan hệ bền vững đòi hỏi bạn phải mất khá nhiều thời gian vì người Nam Phi khá cẩn trọng trong việc hợp tác làm ăn với người nước ngoài. Bạn cần phải chú trọng tới các lợi ích lâu dài và cố gắng xây dựng được mối quan hệ kinh doanh vững chắc.

Mối quan hệ kinh doanh ở đất nước này phát triển theo cả hai chiều hướng: cá nhân và doanh nghiệp. Hầu hết những người Nam Phi chỉ muốn làm ăn với những người họ thích và tin tưởng. Mặc dù vậy, trong trường hợp công ty bạn muốn thay thế người đàm phán thì cũng không có nhiều trở ngại cho người đó tiếp quản công việc mà bạn đang làm dở.

Cũng như vậy nếu bạn giới thiệu một người trong công ty bạn tham gia vào cuộc đàm phán thì người này vẫn có thể nhanh chóng được chấp nhận như một đối tác hợp pháp.

Tục lệ và luật lệ về chủng tộc và màu da có thể rất khắt khe vì vậy điều tốt nhất mà bạn luôn nên làm là tuân thủ theo sự hướng dẫn của người đại diện (người bản xứ) của công ty bạn khi gặp phải các vấn đề trên. Một số người da trắng, đặc biệt là người Nam Phi gốc Châu Âu, thường có thái độ không ưa đối với họ hàng hay người giúp việc gốc da đen. Tuy nhiên, trong quá trình liên hệ, bạn hiếm khi thấy họ đưa ra những lời nhận xét mang tính phân biệt chủng tộc. Khi làm ăn với một doanh nhân da đen, bạn hãy tỏ ra thông cảm và hiểu được thực tế là nhóm người này đã phải chịu áp lực rất lớn từ phần đông dân số.

Trong văn hoá kinh doanh của Nam Phi, thái độ kính trọng người khác tùy thuộc vào học vấn của người đó. Những người Nam Phi gốc Anh chú trọng vào địa vị và cấp bậc trong khi những người khác lại quan tâm về kiến thức và tài năng cá nhân. Việc ngưỡng mộ một người nào đó còn phụ thuộc vào việc người đó có thật thà và đáng tin hay không?

➤ Trước khi đàm phán

Buổi họp thường mở đầu bằng những câu chuyện ngắn ngoài lề để hai bên có thể bắt đầu làm quen. Việc này rất có ý nghĩa đặc biệt với người Nam Phi gốc châu Âu và người Nam Phi da đen. Tính hài hước cũng được đánh giá cao nhưng hãy nhớ rằng sự hài hước của người Nam Phi thường khô khan và hơi thô. Người ta rất hiếm khi nói về cuộc sống đời tư trong suốt cuộc gặp mặt vì thế bạn không nên quan tâm đến gia đình và tình trạng hôn nhân của họ. Các cuộc gặp mặt thường diễn ra trong không khí trang trọng đặc biệt là trong lần đầu gây dựng mối quan hệ kinh doanh.

Nếu như cuộc gặp mặt đầu tiên có mục đích để tạo lập mối quan hệ các nhân và tìm hiểu xem đối tác có đáng tin cậy hay không thì các cuộc gặp tiếp theo sẽ tập trung vào công việc kinh doanh. Người Nam Phi rất hiếm khi đưa ra quyết định ngay trong buổi gặp gỡ

đầu tiên.

Bạn nên có bài trình bày giới thiệu về doanh nghiệp mình với đối tác nhưng phải thật đơn giản và không quá cầu kỳ trong thiết kế hình chiếu, thật ngắn gọn và tập trung vào vấn đề. Người Nam Phi thường không dễ bị ấn tượng bởi những bài thuyết trình với những hình ảnh lạ. Không nhất thiết phải dịch một bộ tài liệu sang tiếng bản địa.

➤ Quan niệm về phụ nữ

Xã hội Nam Phi vẫn là xã hội trọng nam khinh nữ. Phụ nữ chỉ có quyền bình đẳng trong lý thuyết, bị coi ở tầng lớp thấp hơn và rất khó đạt được vị trí, thâm quyền và thu nhập tương tự như nam giới.

Với tư cách là thành viên đoàn đàm phán, bạn phải đặc biệt nhấn mạnh tầm quan trọng của công ty bạn và vai trò của bạn trong đó. Tuy nhiên, bạn vẫn sẽ phải làm việc chăm chỉ để đạt được sự tôn trọng cá nhân. Điều quan trọng là phải tế nhị và hành động chuyên nghiệp trong mọi tình huống. Thể hiện sự tự tin và đối phó thích hợp với lòng quyết đoán là rất quan trọng, vì Nam Phi ngưỡng mộ những người cứng rắn, tự tin, và có khả năng mà không quá “xông xáo”.

➤ Đàm phán

Thái độ và phong cách - Phương thức tiếp cận đàm phán ở Nam Phi phụ thuộc vào văn hoá của đối tác. Với người Nam Phi gốc Âu, cách đàm phán tốt nhất là sử dụng liên tiếp việc thương thảo giá phân phối. Họ có thể khá tranh đua và chỉ miễn cưỡng đồng ý với sự thoả hiệp trừ phi đó là lựa chọn duy nhất để việc thoả thuận này không đi vào bế tắc. Ngược lại người Nam Phi gốc Anh và người da đen thì lại coi đàm phán như một mất xích trong quá trình giải quyết vấn đề. Người Nam Phi gốc Anh sẵn sàng thoả hiệp khi cần thiết để hai bên có thể đạt đến một thoả thuận; còn người Nam Phi da đen lại có thói quen tận dụng các mối quan hệ để giải quyết bất đồng. Họ cũng có thể quan tâm nhiều

hơn đến lợi ích lâu dài của mối quan hệ làm ăn hơn những nhóm dân tộc khác.

Đối với tất cả các nhóm người Nam Phi, người mua luôn ở vị trí cao hơn nhưng cả hai bên đều có trách nhiệm để đi đến thỏa thuận cuối cùng. Người Nam Phi tin vào nguyên tắc “đôi bên cùng có lợi” và mong muốn bạn đáp lại sự trân trọng và lòng tin tưởng của họ. Bạn nên tránh những cuộc đối đầu và nên duy trì thái độ hợp tác lịch sự.

Nếu trong bất kỳ thời điểm nào của cuộc đàm phán xảy ra tranh cãi, bạn nên thỏa hiệp với thái độ “cho và nhận” nhất là khi đàm phán với người Nam Phi gốc Anh. Đối với những nhóm người khác, cách tốt nhất trong trường hợp trên là sử dụng ưu thế về mối quan hệ cá nhân, nhấn mạnh vào lợi ích chung của hai bên và của việc hợp tác lâu dài. Tính kiên nhẫn và sự sáng tạo luôn được đánh giá cao.

Chia sẻ thông tin - Các doanh nhân Nam Phi có thể dành nhiều thời gian để thu thập thông tin và thảo luận chi tiết trước khi bước vào vòng thương thảo. Hầu hết các doanh nhân đều tin rằng việc chia sẻ thông tin là cách để xây dựng sự tin tưởng giữa hai bên. Điều đó có nghĩa là không phải họ sẵn sàng chia sẻ mọi thông tin mà bạn muốn biết trong suốt cuộc đàm phán. Tuy nhiên, các cuộc đàm phán sẽ trở nên khó khăn nếu một trong hai bên có ý định giấu thông tin với đối tác.

➤ **Tốc độ đàm phán**

Rất khó có thể dự đoán việc đàm phán của bạn ở Nam Phi kéo dài trong bao lâu. Những công ty truyền thống thì thường rất chậm chạp, họ dành nhiều thời gian cho việc thu thập thông tin, mặc cả và đưa ra quyết định. Cố gắng để đẩy nhanh tiến độ có thể phản tác dụng vì thế hãy bình tĩnh và chấp nhận mất nhiều thời gian. Mặt khác, người Nam Phi cũng rất dứt khoát và quả quyết vì thế bạn có thể rút ngắn thời gian đàm phán nhưng chỉ khi bạn chiếm được lòng tin của họ.

➤ **Thương lượng**

Ảnh hưởng của nền văn hoá đóng một vai trò rất lớn trong giai đoạn thương lượng của cuộc đàm phán ở Nam Phi. Người Nam Phi gốc Anh coi đây là một bước cần thiết để có được sự đồng thuận từ cả hai bên nhưng họ thường không thích việc mặc cả. Họ thường không nhượng bộ nhưng luôn cố gắng để có được một cuộc đàm phán công bằng. Giá khởi điểm so với giá lúc ký kết hợp đồng chỉ nên chênh nhau khoảng từ 20 - 30%. Mặc dù người Nam Phi gốc Âu không thích việc thoả thuận và mặc cả nhưng họ cũng rất giỏi trong công việc này. Đối với họ giá có thể thay đổi từ 20% cho đến 30%. Cuối cùng người da đen có lẽ là nhóm người thích thoả thuận và mặc cả nhất. Khi đàm phán với họ bạn hãy chuẩn bị tâm lý rằng giá có thể thay đổi tới 40% hoặc hơn nữa so với giá gốc.

Đối với tất cả nhóm người ở Nam Phi, tốt nhất là bạn không nên dùng phương pháp tiếp cận bán hàng ngày (hard selling) vì đây là phương pháp sử dụng những áp lực tâm lý khiến cho đối tác đưa ra quyết định nhanh hơn. Người Nam Phi da trắng đôi khi có vẻ khá thụ động. Tuy nhiên, họ sẽ nắm lấy ưu thế trong cuộc đàm phán khi có cơ hội. Cố gắng để cho mình có cơ hội nhượng bộ và chuẩn bị cho các lựa chọn khác. Yêu cầu đối tác đáp lại khi bạn đã đưa ra những nhượng bộ của mình.

Người Nam Phi thích các cuộc đàm phán trung thực và thẳng thắn. Hiếm khi họ có những hành động lừa đảo như: nói ra các thông báo sai, giả vờ không vụ lợi trong suốt quá trình đàm phán, không giới thiệu giá trị của sản phẩm.... Đừng áp dụng những cách trên và tránh không nói dối hay làm sai lệch quyết định của đối tác vì điều này cũng đồng nghĩa với việc bạn đang phá hỏng mối quan hệ làm ăn.

Giới kinh doanh tại Nam Phi chỉ dùng phương pháp gây áp lực miễn là những biện pháp này không gây đôi đầu giữa hai bên. Họ có thể mở đầu với lời đề nghị tốt nhất, thể hiện sự không khoan nhượng hoặc vờ đưa ra quyết định cuối cùng. Im lặng cũng là một thủ thuật trong đàm phán nhưng đôi khi nó cũng có hàm ý là lời từ chối. Hãy cân nhắc kỹ lưỡng trước khi áp dụng kỹ thuật gây áp lực về mặt thời gian vì người Nam Phi rất không ưa bị giục giã và vội vàng. Khi việc đàm phán không được cả hai bên chấp nhận thì họ sẽ

trở nên kín đáo và cẩn trọng. Việc kết thúc lời đề nghị hay gửi tới hậu thư chỉ là phương pháp cuối cùng để đàm phán tại Nam Phi. Nếu họ không có bất kỳ một sự phản ứng tích cực nào việc thoả thuận sẽ chấm dứt.

Tránh dùng những phương pháp với thái độ công kích hoặc đối kháng ở Nam Phi. Mặc dù người Nam Phi gốc Âu có thể hung hăng nhưng điều đó chỉ thể hiện tính cách ngay thẳng và thẳng thắn của họ chứ không hề có ý đồ chiến lược nào ở đây. Phản ứng lại trong trường hợp này rất ít khi mang lại hiệu quả. Họ không ngần ngại đối đầu với bạn nếu có thách thức nhưng điều này chỉ khiến tình hình xấu đi chứ không cải thiện được vị trí của bạn khi thương lượng. Tức giận, đưa ra lời đe dọa, cảnh báo không làm cho cuộc đàm phán tiến triển tốt hơn. Đưa ra những lời đề nghị quá hấp dẫn ngay từ lúc đầu có thể bị coi là không lịch sự và thậm chí là hành động của trẻ con. Bạn chỉ nên áp dụng điều này đối với những người Nam Phi da đen, vì họ thích cách tiếp cận kiểu này.

Những phương pháp thể hiện cảm xúc trong quá trình đàm phán như làm bạn thấy có lỗi, nhắc nhở... phần lớn được người Nam Phi da đen sử dụng. Khi gặp tình huống này, cách tốt nhất là giữ bình tĩnh. Ngoài ra, người Nam Phi thường áp dụng những thủ thuật bảo vệ phòng thủ như: đổi chủ đề, hỏi thẳng vào vấn đề, hứa hẹn chung hoặc tỏ ra cứng rắn.

Tại Nam Phi, hành vi hối lộ rất phổ biến trong xã hội cũng như trong kinh doanh. Mặc dù vậy, họ thường lái hành động này sang hướng khác và coi những khoản tiền nhỏ là một phần thưởng cho việc hoàn thành công việc chứ không phải là tiền hối lộ. Ranh giới giữa việc tặng quà và hối lộ rất tế nhị. Những thứ mà bạn cho đó là hối lộ thì người Nam Phi chỉ coi đó như một món quà tặng

➤ **Đưa ra quyết định**

Người Nam Phi thường làm việc theo cấp bậc và họ luôn tuân thủ theo tôn ti trật tự. Những người có quyền ra quyết định thường là những người lãnh đạo cao cấp của công ty – những người luôn đưa lợi ích của cả công ty lên hàng đầu. Nếu người đưa ra quyết

định ở phía bạn chưa phải là người có vị trí cao nhất thì đối tác Nam Phi sẽ yêu cầu bạn phải điều chỉnh và điều này sẽ tốn thêm khá nhiều thời gian. Những người quản lý thuộc gốc Nam Phi da đen thường bàn bạc theo nhóm rất kỹ và luôn quan tâm tới điều kiện mà đối tác đặt ra. Quá trình này có thể mất rất nhiều thì giờ và đòi hỏi sự kiên nhẫn. Điều quan trọng là bạn phải nắm được cấu trúc công ty đối tác và có được sự ủng hộ của tất cả mọi người ở mọi cấp độ chứ không nên chỉ tập trung vào các nhà quản lý cấp cao.

Đối với các tộc người Nam Phi còn lại, thật sai lầm khi bạn mong họ sẽ đưa ra quyết định ngay lập tức. Cố gắng thúc giục hay gây áp lực trong suốt quá trình đàm phán không mang tới thành công mà đôi khi còn phản tác dụng. Khi một quyết định đã được đưa ra thì rất khó có thể thay đổi.

Khi đưa ra quyết định, người Nam Phi da trắng thường vận dụng nhiều lý thuyết hơn là xem xét tình trạng cụ thể. Họ thường không thích đưa ra ngoại lệ kể cả khi một số lý lẽ cho rằng sẽ có lợi cho họ khi làm như vậy. Cảm nhận cá nhân và kinh nghiệm được coi là không liên quan tới việc đàm phán trong kinh doanh. Vì vậy, mọi người tập trung vào các chứng cứ xác thực và lý lẽ logic. Người Nam Phi thường sẵn sàng đối mặt với rủi ro nhưng với sự cẩn trọng cực kỳ cao. Nếu bạn muốn họ hỗ trợ bạn trong những trường hợp như vậy, bạn cần phải tìm lý do để cho họ có thể chấp nhận được rồi sau đó giải thích những vấn đề có thể phát sinh, hoặc có thể viết giấy bảo đảm.

➤ **Thỏa thuận và ký kết hợp đồng**

Lên lịch các buổi họp ngắn cũng là một cách hiệu quả để hai bên hiểu nhau và đưa ra những thỏa thuận chung. Tuy nhiên, bạn nên lưu ý với người Nam Phi da đen, việc bắt tay và thỏa thuận bằng miệng có thể được coi là điều kiện ràng buộc cả hai bên. Xác minh nhiều lần những thỏa thuận đạt được là cách tốt nhất để hai bên tránh được những hiểu lầm nhưng luôn giữ thái độ linh hoạt và không quá nhấn mạnh vào việc phải cam kết mọi điều bằng văn bản. Tương tự, luôn thực hiện theo đúng cam kết của mình cho dù đó là

cam kết bằng miệng hay bằng văn bản. Nếu bị coi là “một công ty thất hứa” thì bạn sẽ rất khó có thể tiếp tục kinh doanh tại Nam Phi cho dù về sau có cố gắng nỗ lực thế nào.

Văn bản hợp đồng có thể được soạn thảo theo nhiều phong cách khác nhau, từ rất đơn giản đến rất chi tiết. Hãy cố gắng đưa ra những điều khoản rõ ràng và có lợi cho cả hai bên vì đây chính là yếu tố thu hút được sự quan tâm của đối tác. Việc ký kết hợp đồng tại Nam Phi chỉ mang tính hình thức vì họ cho rằng lòng tin và việc thực hiện đúng cam kết mới chính là điều quan trọng trong kinh doanh.

Bạn nên tham khảo ý kiến tư vấn của chuyên gia luật trước khi ký kết hợp đồng. Người Nam Phi không thích giải quyết tranh chấp tại Tòa án nhưng họ cũng không ngần ngại nếu phải làm điều đó nếu cần thiết. Tuy nhiên, bạn không nên đưa chuyên gia tư vấn luật của bạn đến buổi đàm phán vì đó sẽ là biểu hiện của việc bạn không tin tưởng đối tác.

Xuất khẩu sang Nam Phi

Là một quốc gia có 58 triệu dân, Nam Phi được hưởng sự ổn định kinh tế vĩ mô tương đối và một môi trường ủng hộ doanh nghiệp.

Nam Phi là một lựa chọn hợp lý và hấp dẫn đối với các công ty đang tìm cách thâm nhập thị trường Châu Phi cận Sahara. Đất nước này có diện tích 1,22 triệu km vuông và là nhà sản xuất bạch kim, vanadi, crom và mangan lớn nhất thế giới.

Nam Phi là nền kinh tế tiên tiến, đa dạng và năng suất nhất ở Châu Phi. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng kinh tế của nước này không tương xứng với các nền kinh tế châu Phi khác.

Năm 2018, tổng sản phẩm quốc nội (GDP) tăng 0,8% lên ước tính 808 tỷ đô la (dựa trên sức mua tương đương - ppp, hay 336 tỷ đô la theo định nghĩa GDP chuẩn được sử dụng rộng rãi hơn). Tính chất trưởng thành của nền kinh tế Nam Phi thể hiện ở sự đan xen giữa các thành phần kinh tế:

1. Sơ cấp (bao gồm nông nghiệp, đánh bắt và khai thác mỏ): 10%.

2. Thứ cấp (sản xuất, xây dựng và tiện ích): 21%.

3. Bậc 3 (thương mại, vận tải và dịch vụ): 69%.

Ngành du lịch năm 2018 đạt mức tăng trưởng 11%, cao hơn mức trung bình toàn cầu là 8%, nhờ tận dụng vẻ đẹp tự nhiên, khu bảo tồn động vật hoang dã và cơ sở hạ tầng tốt của Nam Phi. Khu vực này là nguồn thu ngoại tệ lớn, cùng với khoáng sản, sản phẩm nông nghiệp và một số lĩnh vực sản xuất thích hợp và công nghệ cao.

Một số khu vực đô thị của đất nước tự hào có cơ sở hạ tầng phát triển tốt, tương đương với các tiêu chuẩn của OECD, nhưng tốc độ đô thị hóa nhanh chóng đã dẫn đến sự tương phản rõ rệt. Khu vực dịch vụ đang phát triển của nó là một nhà tuyển dụng lớn, và khu vực tư nhân hoặc doanh nghiệp, của nền kinh tế đã được quản lý tốt theo truyền thống, mặc dù nó phải đối mặt với mức tăng năng suất thấp. Lĩnh vực dịch vụ tài chính ngân hàng ổn định và vượt qua tốt cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, nhưng lĩnh vực kiểm toán đã bị tổn hại về uy tín kể từ năm 2017 do báo cáo thiếu sót và cáo buộc thông đồng để che đậy tham nhũng và quản lý yếu kém. Sở giao dịch chứng khoán Johannesburg (JSE) được xếp hạng trong số các sàn giao dịch thị trường mới nổi hàng đầu trên thế giới.

Nam Phi hòa nhập tốt vào cơ sở hạ tầng kinh tế khu vực khi được chính thức hóa bằng việc trở thành thành viên của Cộng đồng Phát triển Nam Phi (SADC). Ngoài ra, hiệp định của Liên minh thuế quan Nam Phi (SACU) với Botswana, Namibia, Lesotho và Swaziland tạo điều kiện thuận lợi cho trao đổi thương mại. Nam Phi là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), G20 và BRICS (Brazil, Nga, Ấn Độ, Trung Quốc và Nam Phi).

Các lý do tại sao các công ty nên xem xét xuất khẩu sang Nam Phi:

- Các công ty mới tham gia thị trường (NTM) nên xem xét lợi thế địa lý, cơ sở hạ tầng hậu cần, việc sử dụng rộng rãi ngôn ngữ tiếng Anh và các quy trình pháp lý tương đối minh bạch của Nam Phi, khiến nước này trở thành một quốc gia có

ngưỡng đầu vào thấp.

- Môi trường quản lý kinh doanh (pháp lý, công khai, tiếp thị, pháp y, gia công quy trình, v.v.) được cho là tốt nhất ở Châu Phi.
- Nam Phi là vườn ươm doanh nghiệp cho các ý tưởng mới tiếp cận thị trường (NTM); khi tầng lớp trung lưu ở châu Phi tăng lên, các mô hình kinh doanh được đưa ra ở và từ Nam Phi sẽ dễ dàng được chấp nhận hơn ở các thị trường châu Phi cận Sahara khác.
- Sự thâm nhập của các công ty và đại lý Nam Phi vào Châu Phi khiến việc tìm kiếm đối tác phù hợp để cộng tác tại các thị trường thứ ba trở thành một mô hình phát triển kinh doanh ít rủi ro.

Rào cản của thị trường Nam Phi

Ngày càng có nhiều lo ngại về một loạt các yếu tố chính trị, kinh tế và quy định ảnh hưởng tiêu cực đến các doanh nghiệp nước ngoài. Những yếu tố này bao gồm các báo cáo về tham nhũng và quản lý yếu kém trong chính phủ, tình trạng thất nghiệp đáng kể, tội phạm bạo lực, cơ sở hạ tầng không đủ và việc cung cấp dịch vụ của chính phủ kém cho các cộng đồng nghèo đói; những yếu tố này trở nên trầm trọng hơn do đại dịch Covid-19. Tuy nhiên, một số tiến bộ đang được thực hiện trong việc cải cách một số Doanh nghiệp Nhà nước (SOE) bị ảnh hưởng bởi tham nhũng và quản lý yếu kém. Kho bạc Quốc gia SA giám sát việc tuân thủ Đạo luật Quản lý Tài chính Công (PFMA) quản lý các quy trình mua sắm công bằng và minh bạch. Tuy nhiên, theo sự thừa nhận của chính mình, Kho bạc ngày càng cho phép các cuộc đấu thầu không cạnh tranh trong những trường hợp đặc biệt vì mục đích cung cấp dịch vụ. Các quy tắc về độ lệch cho phép các SOE sử dụng các hợp đồng hiện có mà không cần yêu cầu các nhà cung cấp đấu thầu mới. Các chương trình chi tiêu khẩn cấp để giải quyết Covid-19 đã làm tăng tỷ lệ nợ trên GDP vốn đã cao và làm chậm nhiều dự án cơ sở hạ tầng phát triển lớn.

Các công ty nước ngoài tham gia thị trường này phải cạnh tranh với một thị trường cạnh tranh và trưởng thành được đánh dấu bởi sự cạnh tranh của Châu Âu và Châu Á đã được thiết lập. Một hiệp định thương mại giữa SADC và Liên minh Châu Âu cho phép nhiều sản phẩm của Châu Âu vào Nam Phi miễn thuế hoặc với thuế suất thấp hơn các sản phẩm của Hoa Kỳ. **Ngoài ra, Vương quốc Anh đã ký một thỏa thuận tương tự với các quốc gia thành viên Liên minh thuế quan Nam Phi và Mozambique có hiệu lực vào năm 2021.**

Do những thách thức về chu kỳ, cấu trúc và quy định/chính sách trong nền kinh tế, vốn của chính phủ và chi tiêu hoạt động đã bị cắt giảm nghiêm trọng kể từ năm 2016, và thâm hụt kép (ngân sách và hộ gia đình) cho thấy suy thoái kinh tế có thể tăng tốc trong ngắn hạn. Đồng Rand hiện đang phục hồi phản ánh thặng dư tài khoản vãng lai kỷ lục trong hơn 20 năm dựa trên xuất khẩu hàng hóa mạnh mẽ và nhập khẩu chậm.

Tỷ giá hối đoái rand-đô la biến động có thể làm phức tạp việc lập kế hoạch, đặc biệt là đối với các công ty nhỏ hơn hoặc mới tham gia thị trường. Mặc dù có sẵn bìa kỳ hạn và đồng rand là một trong những đồng tiền được giao dịch nhiều nhất trên thế giới, nhưng chi phí phản ánh lãi suất, có xu hướng cao hơn ở các thị trường phát triển do tỷ giá lịch sử tương đối cao hơn lạm phát của Nam Phi.

Chính phủ thiết lập các chính sách Trao quyền cho nền kinh tế da đen trên cơ sở rộng (B-BBEE) nhằm mục đích giảm bớt sự mất cân bằng kinh tế giữa các cộng đồng có hoàn cảnh khó khăn trong lịch sử để tạo điều kiện thúc đẩy chuyển đổi kinh tế xã hội thông qua việc cấp các ưu đãi mua sắm theo hợp đồng chính phủ (bao gồm cả các doanh nghiệp nhà nước (SOEs) dựa trên cấp độ công ty thành tích của B-BBEE. B-BBEE yêu cầu tất cả các công ty dự định kinh doanh với Chính phủ Nam Phi, các DNNN và trong cộng đồng doanh nghiệp nói chung, bao gồm cả với tư cách là nhà cung cấp trong chuỗi cung ứng của các công ty kinh doanh với chính phủ và các DNNN. Bộ Thương mại và Công nghiệp Nam Phi đã đưa ra các yêu cầu mới, tham vọng hơn "giống như hành động khẳng định" vào năm 2013, trong đó có những thứ khác tạo ra các cơ hội kinh tế được cải thiện

bằng cách trao nhiều điểm hơn trong yêu cầu về công bằng / sở hữu so với trước đây. Như trước đây, các thực thể đạt được các khoản tín dụng nếu họ đưa vào nguồn cung cấp thượng nguồn và hạ nguồn ch hợp tác với các tổ chức khác đủ điều kiện tuân thủ công bằng việc làm và các tiêu chí khác. Mặt trận B-BBEE tạo ra vẻ ngoài tuân thủ quy định là một tội hình sự và có thể dẫn đến khoản tiền phạt lên đến 10% doanh thu của một tổ chức hoặc các giám đốc và nhân viên đồng lõa bị phạt tù lên đến 10 năm. Một số công ty nước ngoài đã giải quyết yếu tố sở hữu của B-BBEE bằng cách đàm phán các chương trình “tương đương vốn chủ sở hữu” với Bộ Thương mại và Công nghiệp (DTI) nhằm nhấn mạnh đào tạo và phát triển các công ty địa phương. Cũng xem Bán cho Chính phủ bên dưới.

Đối với các nhà xuất khẩu mới tiếp cận thị trường, những yêu cầu thương mại mang tính khẳng định này đã khuyến khích việc sử dụng các phương thức thâm nhập thị trường có mức độ tiếp xúc thấp bằng cách hợp tác với các nhà nhập khẩu-người bán lại và nhà cung cấp dịch vụ đủ điều kiện trong nước, những người đóng vai trò là nhà thầu chính cho Chính phủ Nam Phi và những người chơi kinh tế lớn. Chính phủ Nam Phi liên tục thay đổi yêu cầu bắt buộc về nội địa hóa công nghiệp đối với các nhà cung cấp nước ngoài vốn thường coi đây là một yếu tố chi phí và rủi ro khi kinh doanh ở Nam Phi.

Kể từ năm 2012, Chính phủ Nam Phi đã tiếp tục thắt chặt luật lao động và sở hữu nước ngoài và bắt buộc nội địa hóa công nghiệp. Các lĩnh vực được quan tâm cụ thể bao gồm các ngành công nghiệp khai thác, dịch vụ an ninh và nông nghiệp. Vẫn chưa rõ chính phủ sẽ đi theo hướng nào để giải quyết những căng thẳng trong quy định lao động khi đối mặt với sự bất bình của người dân xung quanh tình trạng thất nghiệp, nghèo đói và bất bình đẳng. Kể từ năm 2017, luận điệu dân túy ban đầu về việc tịch thu đất mà không được bồi thường đã trở thành xu hướng chủ đạo và có khả năng trở thành một yếu tố xác định chính trị trong tương lai.

Do tình trạng yếu kém của hệ thống giáo dục công, lao động có tay nghề có thể khó tìm

trong nhiều phân khúc kỹ thuật và chuyên môn mặc dù tỷ lệ thất nghiệp liên tục gia tăng. Các công ty cũng có thể gặp khó khăn trong việc xin thị thực cho lao động có tay nghề nước ngoài vào Nam Phi. Trong khi tỷ lệ thất nghiệp danh nghĩa trước Covid-19 là trên 32 phần trăm, bao gồm cả những người đã từ bỏ việc tìm kiếm việc làm thì tỷ lệ này tăng lên 45 phần trăm. Ngoài ra, HIV/AIDS ảnh hưởng đến khoảng một trong mười người Nam Phi với những tác động tiêu cực đến tình trạng thiếu hụt lao động, năng suất và chi phí chăm sóc sức khỏe.

Năm 2016 chứng kiến hạn hán kỷ lục trong 104 năm ở miền trung và đông bắc của đất nước đã kết thúc, nhưng khan hiếm nước sẽ vẫn là mối quan tâm lớn đối với nông nghiệp, sản xuất điện và tiêu dùng của con người. Western Cape vẫn bị thâm hụt nước đáng kể dẫn đến việc ban bố tình trạng khẩn cấp hạn chế nghiêm trọng nguồn cung cấp nước.

Nam Phi đang phải đối mặt với những thách thức đáng kể trong các lĩnh vực hậu cần kết hợp của mình - cảng, đường sắt và đường bộ. Mặc dù cơ sở hạ tầng giao thông của Nam Phi nằm trong số những cơ sở hạ tầng tốt nhất trên lục địa, nhưng việc thiếu bảo trì và đầu tư vào cơ sở hạ tầng, dẫn đến sự chuyển dịch từ đường sắt sang đường bộ, cũng như các cảng tắc nghẽn và kém hiệu quả, đã dẫn đến sự chậm trễ trong việc xử lý hàng hóa và tăng chi phí cho các công ty vận chuyển và nhà nhập khẩu/xuất khẩu. Chính phủ Nam Phi gần đây đã gia hạn cam kết khắc phục các vấn đề trong lĩnh vực này bằng cách thành lập Ủy ban Khủng hoảng Hậu cần Quốc gia (NLCC) để giải quyết những thách thức trước mắt trong hệ thống hậu cần vận chuyển hàng hóa đã hạn chế nghiêm trọng xuất khẩu và làm suy yếu đầu tư và tạo việc làm trong các lĩnh vực bị ảnh hưởng. Ủy ban Khủng hoảng Hậu cần Quốc gia đang giám sát một loạt các biện pháp can thiệp để đạt được mục tiêu này, bao gồm nâng cấp thiết bị và cơ sở hạ tầng, cải thiện hiệu suất hoạt động, tăng tính khả dụng của toa xe và bảo vệ mạng lưới đường sắt và cảng. Chính phủ Nam Phi đang tích cực dẫn đầu nỗ lực này trong các lĩnh vực ưu tiên đã xác định, hợp tác với các đối tác kinh doanh và xã hội, khi thích hợp.

Cơ hội tại thị trường Nam Phi

Là nền kinh tế tiên tiến nhất trên toàn châu lục, Nam Phi vẫn mang đến cho các nhà xuất khẩu và nhà đầu tư một nền kinh tế đa dạng và trưởng thành với các lĩnh vực tài chính và dịch vụ sôi động khác, cũng như quyền tiếp cận ưu đãi với các thị trường xuất khẩu tại Hoa Kỳ, Liên minh Châu Âu, và Cộng đồng Phát triển Nam Phi (SADC).

Các tiêu chuẩn thương mại nói chung giống như các tiêu chuẩn ở hầu hết các nền kinh tế phát triển; Các nhà đầu tư nhận thấy các tòa án địa phương công bằng và nhất quán, đồng thời các thể chế được phát triển tốt. Tương tự, đời sống dân chủ được thiết lập tốt với các cuộc bầu cử minh bạch và có tranh chấp; sự đánh giá cao đối với pháp quyền; một nền báo chí tự do, sôi động và thẳng thắn; và các công dân duy trì niềm tự hào đáng kể về hiến pháp và sự hình thành hòa bình của nhà nước hậu phân biệt chủng tộc.

Bất chấp những bất ổn về kinh tế-xã hội và chính trị, Nam Phi vẫn là điểm đến phần lớn có lợi cho đầu tư và nên duy trì như vậy vì cộng đồng doanh nghiệp năng động, có định hướng thị trường cao và là động lực của tăng trưởng kinh tế. Nam Phi mang lại nhiều cơ hội và tiếp tục thu hút các nhà đầu tư đang tìm kiếm một vị trí để tiếp cận phần còn lại của lục địa Châu Phi.

Một số yếu tố có lợi cho xuất khẩu:

- phần lớn là các lĩnh vực dịch vụ tài chính, pháp lý và kinh doanh tốt;
- hạ tầng giao thông rộng khắp;
- vị trí của Nam Phi như một lối vào các quốc gia và thị trường khác ở Châu Phi cận Sahara;
- sự hiện diện của các công ty Nam Phi mạnh, có năng lực có thể là đối tác tốt cho thương mại và đầu tư.

Nhìn chung, triển vọng tốt nhất cho xuất khẩu là tư liệu sản xuất, mặc dù cơ hội tồn tại trong nhiều loại sản phẩm tiêu dùng, dịch vụ và nhượng quyền thương mại.

Chiến lược thâm nhập thị trường Nam Phi

Do thị trường Nam Phi rất phức tạp, việc thâm nhập cần được lên kế hoạch tốt, có cân nhắc các yếu tố sau:

- Mô hình phân phối thu nhập theo nhân khẩu học lệch, trong đó 10% dân số kiếm được 45% thu nhập quốc dân (hệ số Gini là 0,61);
- Bản chất nhạy cảm với giá của hầu hết nhu cầu của người tiêu dùng;
- Tỷ giá hối đoái rand-đô la có khả năng biến động (tỷ giá có xu hướng rất dễ đoán trong trung hạn - sự biến động của nó có thể tăng đột biến trong ngắn hạn);
- Mạng lưới cung cấp điện không đáng tin cậy và công suất thấp;
- Vấn đề phân phối, do các trung tâm bán lẻ lớn tập trung ở năm vùng đô thị;
- Các quy tắc bảo vệ người tiêu dùng được phát triển tốt;
- Thị trường thận trọng có xu hướng gắn bó với các nhà cung cấp đã biết và do đó đòi hỏi sự phát triển thị trường bền vững;
- Vị trí của Nam Phi như một bước đệm để phát triển các cơ hội thị trường ở Châu Phi cận Sahara (kết hợp tiếp thị nên dự kiến lựa chọn trung hạn này).
- Các biện pháp nội địa hóa như áp dụng hạn ngạch hoặc tăng thuế nhập khẩu và yêu cầu về nội dung địa phương để ưu tiên chuỗi cung ứng địa phương.
- Môi trường sáp nhập và bán doanh nghiệp ngày càng phức tạp sau khi sửa đổi Đạo luật Cạnh tranh năm 2019.

- Luật bảo mật dữ liệu mới như POPIA – Đạo luật Bảo vệ Thông tin Cá nhân.
- Các vấn đề cấp thị thực cho lao động nước ngoài

Tuy nhiên, nhà cung cấp nước ngoài sẽ nhận thấy những điều kiện khác biệt rõ rệt khi mạo hiểm lên phía Bắc. Việc thiếu hội nhập khu vực này liên quan đặc biệt đến các dịch vụ tài chính, chứng từ thương mại và mạng lưới vận tải đường bộ, và có thể có tác động đáng kể đến rủi ro và chi phí kinh doanh. Cần cân nhắc lựa chọn một trong ba chiến lược thâm nhập rủi ro thấp (đại diện, đại lý hoặc phân phối). Nếu một nhà xuất khẩu đang bán cho chính phủ hoặc các tổ chức do chính phủ tài trợ, thì bất kỳ đối tác địa phương nào cũng phải tuân thủ B-BBEE và biết các quy định về mua sắm của địa phương.

Ngoài Hướng dẫn Thương mại Quốc gia này, các văn phòng Dịch vụ Thương mại ở Durban, Cape Town và Johannesburg cung cấp nhiều dịch vụ được thiết kế để hỗ trợ các nhà xuất khẩu phát triển chiến lược thâm nhập thị trường vào Nam Phi.

Phương thức thanh toán

Các nhà nhập khẩu Nam Phi sử dụng hầu hết các phương thức thanh toán tiêu chuẩn có sẵn trong thương mại quốc tế. Thường được sử dụng nhất là:

- Ứng trước tiền mặt: người mua thanh toán trước tiền hàng và chuyển tiền từ tài khoản của người mua sang tài khoản của người bán bằng đơn vị tiền tệ của Hóa đơn chiếu lệ. (Rủi ro thấp nhất).
- Thư tín dụng (LC), còn được gọi là Tín dụng thương mại hoặc Chứng từ: hình thức này bảo vệ cả người mua và người bán chống lại việc không thanh toán. Các Ngân hàng Thương mại phát hành LC thay mặt người nhập khẩu có lợi cho người thụ hưởng, điển hình là người xuất khẩu.
- LC không thể hủy ngang: nếu nhà xuất khẩu chỉ lo ngại về độ tin cậy của nhà nhập

khẩu thì họ nên sử dụng LC không hủy ngang.

- Tín dụng không hủy ngang đã xác nhận: nếu nhà xuất khẩu lo ngại về vị thế của ngân hàng phát hành và / hoặc vị thế của quốc gia của nhà nhập khẩu, họ nên sử dụng khoản tín dụng không thể hủy ngang đã xác nhận.

Các phương thức thanh toán khác bao gồm:

- Thu nợ ngân hàng và Hối phiếu: theo đó người xuất khẩu bắt đầu, thông qua hệ thống ngân hàng, việc thu tiền người mua nợ (Rủi ro trung bình).
- Mở Tài khoản: người bán hoàn toàn dựa vào người mua / người nhập khẩu để thanh toán theo quy định của hợp đồng mua bán, thường là sau khi bán một phần lô hàng (Rủi ro cao).
- Bán hàng ký gửi: người bán gửi hàng trước khi thanh toán nhưng vẫn giữ quyền sở hữu hàng hóa cho đến khi người mua bán hàng cho người tiêu dùng cuối cùng. Sau đó, người mua phải trả tiền cho hàng hoá (Rủi ro cao nhất).

Đối với hầu hết các quy trình thanh toán, các giao dịch sử dụng hai phương thức thanh toán đáng tin cậy: Chuyển khoản Điện tín (TT's) hoặc S.W.I.F.T. (Hiệp hội Viễn thông Tài chính Liên ngân hàng Toàn cầu).

Ở Nam Phi, tất cả các khoản tín dụng được cấp phải tuân theo các quy định kiểm soát hối đoái và trong một số trường hợp hạn chế, phải có giấy phép nhập khẩu của Nam Phi. Các quy định về kiểm soát hối đoái của Nam Phi quy định rằng việc thanh toán hàng nhập khẩu chỉ có thể bị ảnh hưởng bởi các ngân hàng được ủy quyền khi khách hàng của họ gửi chứng từ chứng minh rằng hàng hóa đã được nhập khẩu vào Nam Phi, được chứng minh bằng hóa đơn và chứng từ vận chuyển có đóng dấu Hải quan Nam Phi. Ngoài ra, có một ngoại lệ là khi các ngân hàng Nam Phi mở thư tín dụng nhập khẩu chứng từ có lợi cho các nhà xuất khẩu nước ngoài. Trong những trường hợp đó, các ngân hàng có thể ảnh

hưởng đến việc thanh toán đối với việc nhà xuất khẩu xuất trình hóa đơn và chứng từ vận chuyển cho ngân hàng đàm phán nước ngoài trước khi hàng hóa đến Nam. Nếu có sẵn tín dụng, việc thanh toán sẽ được thực hiện khi xuất trình chứng từ.

Các nhà xuất khẩu nên đưa ra báo giá dựa trên F.O.B. giá trị tại cảng xuất khẩu. Theo quy định, các báo giá đó cũng phải bao gồm bản kê khai các khoản phí thực tế cho cước vận chuyển và bảo hiểm cộng với bất kỳ khoản phí bổ sung nào đối với cảng giao hàng. Báo giá thường theo đơn vị tiền tệ của quốc gia xuất xứ.

Các điều khoản thanh toán cho hàng hoá nhập khẩu khác nhau tùy theo loại người mua và khả năng tiếp cận vốn của người mua. Các tổ chức lớn như chính phủ hoặc các công ty khai thác mỏ có xu hướng giao dịch kinh doanh trên cơ sở dự thảo, trong khi các công ty nhỏ có xu hướng hoạt động trên các tài liệu chống lại các điều khoản có thể chấp nhận được.

Các điều khoản thanh toán phổ biến là từ 80 đến 120 ngày sau khi chấp nhận, nhưng các điều khoản có thể thay đổi trong khoảng từ 30 đến 180 ngày. Đối với các đơn đặt hàng thiết bị vốn lớn hơn, các điều khoản dài hơn thường được yêu cầu. Nên gửi hàng trên cơ sở thư tín dụng, thư tín dụng trả ngay hoặc thư tín dụng 30 ngày mà nhà nhập khẩu có thể sử dụng như một công cụ đàm phán để xúc tiến việc chuyển tiền. Việc chuyển tiền có thể bị ảnh hưởng trong vòng 24 đến 48 giờ sau khi nhà nhập khẩu xuất trình giấy phép nhập khẩu hợp lệ và các chứng từ hợp lệ cho ngân hàng của mình.

Nam Phi đã áp dụng khuôn khổ Basel 3. Vào tháng 5 năm 2017, Nam Phi đã ban hành luật của Trung tâm Tình báo Tài chính (FIC), đưa Nam Phi phù hợp với các yêu cầu quốc tế về chống rửa tiền <https://www.fic.gov.za/Pages/Home.aspx>

Thông tin liên hệ

➤ Phòng Thương mại và công nghiệp Cape Town

Địa chỉ: Chamber House, 19 Louis Gradner Street, P.O.Box 204

CAPE TOWN 8000

Tel: (002721) 4024300

Fax: (002721) 4024302

Email: info@capechamber.co.za

Website: <http://www.capechamber.co.za>

➤ **Đại sứ quán Việt Nam tại Nam Phi**

Địa chỉ: 87 Brooks Street, Brooklyn, Pretoria

Mã bưu chính: 13692 Hatfield 0028, South Africa

Điện thoại: (27-12) 362 8119 / 362 8118

Fax: (27-12) 362 8115

Email: embassy@vietnam.co.za

➤ **Thương vụ Việt Nam tại Nam Phi**

Địa chỉ: 223 - Rautenbach Ave., Waterkloof Pretoria, South Africa

Điện thoại: (27-12) 346 8083

Số fax: (27-12) 346 8507

Email: za@mot.gov.vn

➤ **Đại sứ quán Nam Phi tại Việt Nam**

Địa chỉ: tầng 3, toà nhà Central Building, 31 Hai Bà Trưng.

Điện thoại: 04-39362000

Fax: 04-39361991

Email: political.hanoi@foreign.gov.za; consular.hanoi@foreign.gov.za

political@saembassy-hanoi.com

Các sự kiện xúc tiến nổi bật

➤ The Big 5 Construct South Africa 2025

Thời gian: từ 18 - 20 tháng 6 năm 2025

Lĩnh vực: Xây dựng & Thi công

Giới thiệu:

Hãy tham gia triển lãm tại sự kiện Big 5 Construct South Africa lần thứ 12 vào năm 2025, nơi các nhà lãnh đạo ngành xây dựng hội tụ để giới thiệu những đổi mới và thúc đẩy tăng trưởng kinh doanh!

Sự kiện năm 2024 đã thành công rực rỡ, với 90% đơn vị triển lãm cho biết họ đã tiếp xúc với một lượng khách chất lượng hài lòng, và 91% cho biết sự kiện này rất quan trọng đối với nỗ lực kinh doanh của họ.

Đừng bỏ lỡ cơ hội tham gia triển lãm tại sự kiện xây dựng lớn nhất Nam Phi, kết nối với các nhà mua hàng hàng đầu và mở rộng sự hiện diện của bạn trên thị trường vào năm 2025!

Địa điểm: Trung tâm hội nghị Gallagher, Johannesburg, Nam Phi

Website: <https://www.big5constructsouthafrica.com/>

➤ World Travel Market Africa 2025

World Travel Market (WTM) Africa 2025 là một sự kiện quan trọng trong ngành du lịch tại châu Phi, quy tụ các chuyên gia, doanh nghiệp, nhà điều hành du lịch, các đối tác quốc tế và các tổ chức liên quan nhằm thúc đẩy sự phát triển và kết nối trong ngành du lịch khu vực. Sự kiện này sẽ diễn ra vào năm 2025 và hứa hẹn mang đến nhiều cơ hội hợp tác, giao lưu, và mở rộng thị trường cho các doanh nghiệp trong ngành.

Chi tiết về sự kiện World Travel Market Africa 2025:

1. Thời gian và Địa điểm:

- **Thời gian:** từ 09 - 11 tháng 4 năm 2025.
- **Địa điểm:** Trung tâm Hội nghị Quốc tế Cape Town (CTICC), thành phố Cape Town, Nam Phi, là nơi tổ chức sự kiện.

2. Mục đích và Nội dung:

- **Thúc đẩy phát triển ngành du lịch châu Phi:** WTM Africa là nơi lý tưởng để các công ty, tổ chức, và chính phủ gặp gỡ nhau nhằm thúc đẩy ngành du lịch của châu Phi, tìm kiếm các cơ hội hợp tác, giới thiệu sản phẩm và dịch vụ du lịch mới.
- **Khám phá xu hướng du lịch mới:** Các diễn giả quốc tế sẽ chia sẻ về các xu hướng mới trong ngành du lịch, bao gồm du lịch bền vững, công nghệ trong du lịch, du lịch thông minh, và các sản phẩm mới mẻ từ các điểm đến du lịch nổi bật.
- **Kết nối toàn cầu:** Đây là cơ hội để các doanh nghiệp kết nối với các nhà điều hành du lịch, công ty lữ hành, các nhà cung cấp dịch vụ, khách sạn, hàng không, và các tổ chức du lịch quốc tế.

3. Lợi ích khi tham gia WTM Africa 2025:

- **Tiếp cận các đối tác và khách hàng tiềm năng:** Các doanh nghiệp có thể tìm kiếm đối tác mới, mở rộng mối quan hệ với các khách hàng hiện tại và xây dựng những cơ hội hợp tác lâu dài.
- **Tăng trưởng và mở rộng thị trường:** Sự kiện này giúp các doanh nghiệp quảng bá sản phẩm, dịch vụ của mình đến với các nhà mua hàng quốc tế và giúp mở rộng hoạt động kinh doanh tại thị trường châu Phi đang ngày càng phát triển.
- **Cập nhật xu hướng và công nghệ mới:** Tham gia các buổi hội thảo và các cuộc thảo luận chuyên sâu về các xu hướng du lịch hiện đại, chẳng hạn như du lịch bền vững, công nghệ AI trong ngành du lịch, cũng như các giải pháp đổi mới trong quản lý khách sạn và vận hành du lịch.

4. Các hoạt động nổi bật:

- **Triển lãm sản phẩm du lịch:** Các doanh nghiệp có thể giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ du lịch của mình, từ các tour du lịch đặc sắc, dịch vụ khách sạn, đến các sản phẩm công nghệ hỗ trợ du lịch. Đây là cơ hội để tạo dựng ấn tượng mạnh mẽ và thu hút sự chú ý của khách hàng.
- **Hội thảo và Thảo luận chuyên sâu:** Sự kiện cũng bao gồm các buổi hội thảo về những chủ đề nóng trong ngành du lịch, như phát triển du lịch bền vững, ứng dụng công nghệ trong du lịch, và tiềm năng thị trường châu Phi.
- **Kết nối trực tiếp với các nhà mua hàng:** WTM Africa là nơi để các nhà cung cấp dịch vụ du lịch gặp gỡ trực tiếp các nhà điều hành du lịch, các công ty tổ chức tour, các đại lý lữ hành và các tổ chức quốc tế trong ngành du lịch, giúp mở rộng cơ hội kinh doanh.

5. Ai sẽ tham dự?:

- Các doanh nghiệp trong ngành du lịch, bao gồm công ty lữ hành, khách sạn, khu nghỉ dưỡng, hãng hàng không, công ty vận chuyển, các tổ chức về du lịch và các cơ quan chính phủ từ nhiều quốc gia.

- Các chuyên gia ngành du lịch, nhà nghiên cứu, các cơ quan truyền thông và các tổ chức phi chính phủ cũng sẽ tham gia để thảo luận về các vấn đề nóng của ngành và tìm kiếm cơ hội hợp tác.

6. Tại sao nên tham gia WTM Africa 2025?

- **Cơ hội mở rộng kinh doanh tại châu Phi:** Châu Phi là một thị trường đầy tiềm năng trong ngành du lịch, đặc biệt là khi các quốc gia trong khu vực đang đầu tư mạnh vào cơ sở hạ tầng du lịch. Tham gia WTM Africa giúp doanh nghiệp của bạn tiếp cận trực tiếp với các đối tác tiềm năng tại khu vực này.
- **Thúc đẩy sự phát triển bền vững:** Với sự quan tâm ngày càng tăng về du lịch bền vững, WTM Africa là nơi để khám phá các sáng kiến bảo vệ môi trường, phát triển du lịch cộng đồng và các mô hình du lịch thông minh.
- **Tìm kiếm các đối tác chiến lược:** Đây là cơ hội để các doanh nghiệp thiết lập các mối quan hệ đối tác chiến lược với các công ty lớn trong ngành du lịch toàn cầu, từ đó nâng cao giá trị thương hiệu và gia tăng lợi nhuận.

World Travel Market Africa 2025 sẽ là một sự kiện không thể bỏ qua đối với bất kỳ ai đang tìm kiếm cơ hội phát triển trong ngành du lịch và lữ hành tại khu vực châu Phi. Hãy tham gia để khám phá các cơ hội kinh doanh, mở rộng thị trường và bắt kịp các xu hướng du lịch toàn cầu!

Website: <https://www.wtm.com/africa/en-gb.html>

➤ Africa Energy Indaba 2025

Africa Energy Indaba 2025 là một sự kiện quan trọng trong ngành năng lượng tại châu Phi, quy tụ các chuyên gia, lãnh đạo ngành và các doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực năng lượng. Sự kiện này sẽ diễn ra vào năm 2025 và sẽ là một cơ hội lớn để thảo luận về các thách thức, cơ hội và giải pháp cho ngành năng lượng của châu Phi trong bối cảnh phát

triển bền vững và chuyển đổi năng lượng toàn cầu.

Chi tiết về Africa Energy Indaba 2025:

1. Thời gian và Địa điểm:

- **Thời gian:** từ 04 - 06 tháng 3 năm 2025.
- **Địa điểm:** CTICC (Trung tâm hội nghị quốc tế Cape Town), Cape Town, Nam Phi.

2. Mục đích và Nội dung:

- **Thúc đẩy phát triển ngành năng lượng châu Phi:** Sự kiện này là cơ hội để các chuyên gia và nhà lãnh đạo trong ngành năng lượng của châu Phi và quốc tế cùng thảo luận về các chiến lược phát triển năng lượng bền vững cho khu vực, với sự tập trung vào năng lượng tái tạo, hiệu quả năng lượng và giảm phát thải.
- **Chuyển đổi năng lượng:** Hội nghị sẽ tập trung vào việc giải quyết các vấn đề năng lượng cấp bách của châu Phi, từ cải thiện cơ sở hạ tầng năng lượng cho đến việc thúc đẩy các sáng kiến năng lượng sạch, từ năng lượng mặt trời, gió cho đến các nguồn năng lượng mới.
- **Cơ hội đầu tư và hợp tác:** Đây là cơ hội để các nhà đầu tư, các công ty năng lượng, các tổ chức quốc tế và các chính phủ gặp gỡ nhau, tìm kiếm các cơ hội hợp tác và đầu tư vào các dự án năng lượng tại châu Phi.

3. Lợi ích khi tham gia Africa Energy Indaba 2025:

- **Kết nối với các nhà lãnh đạo trong ngành:** Các tổ chức, công ty và các nhà đầu tư sẽ có cơ hội gặp gỡ và kết nối trực tiếp với các nhà lãnh đạo ngành năng lượng, các nhà điều hành dự án, các cơ quan chính phủ và các tổ chức quốc tế về năng lượng.
- **Khám phá cơ hội đầu tư:** Các nhà đầu tư sẽ có cơ hội tìm hiểu về các dự án năng lượng lớn, từ các sáng kiến năng lượng tái tạo đến các dự án cơ sở

hạ tầng năng lượng quy mô lớn, giúp phát triển nguồn tài nguyên và thúc đẩy sự phát triển kinh tế bền vững tại châu Phi.

- **Cập nhật xu hướng và công nghệ mới:** Sự kiện sẽ giới thiệu những tiến bộ mới nhất trong công nghệ năng lượng, từ các hệ thống điện mặt trời, gió đến các giải pháp lưu trữ năng lượng và mạng lưới điện thông minh, giúp các công ty và chính phủ hiểu rõ hơn về các giải pháp năng lượng tương lai.

4. Các hoạt động nổi bật:

- **Hội nghị và Diễn đàn chuyên đề:** Sự kiện sẽ có các buổi hội thảo chuyên sâu và các diễn đàn bàn về các chủ đề nóng trong ngành năng lượng, như chuyển đổi năng lượng, phát triển năng lượng tái tạo, bảo vệ môi trường, và cách thu hút đầu tư vào năng lượng sạch.
- **Triển lãm công nghệ năng lượng:** Các công ty và nhà sản xuất thiết bị năng lượng sẽ trưng bày các sản phẩm và công nghệ tiên tiến trong ngành năng lượng, từ năng lượng tái tạo, tiết kiệm năng lượng cho đến các giải pháp về hiệu quả năng lượng.
- **Giao lưu và kết nối:** Các buổi networking sẽ giúp các đối tác và khách tham dự tìm kiếm cơ hội hợp tác, chia sẻ kinh nghiệm và mở rộng mối quan hệ trong ngành năng lượng.

5. Ai sẽ tham dự?:

- Các công ty năng lượng, nhà cung cấp thiết bị và công nghệ năng lượng, các nhà điều hành dự án năng lượng, các nhà đầu tư, tổ chức tài chính, các cơ quan chính phủ, các tổ chức quốc tế, các tổ chức phát triển và các chuyên gia trong ngành năng lượng.
- Các tổ chức môi trường, các viện nghiên cứu và các công ty công nghệ sáng tạo trong lĩnh vực năng lượng sạch cũng sẽ tham gia để chia sẻ các sáng kiến về năng lượng bền vững.

6. Tại sao nên tham gia Africa Energy Indaba 2025?

- **Cơ hội phát triển bền vững:** Sự kiện này mang đến cơ hội tuyệt vời để các công ty và tổ chức tìm hiểu và triển khai các sáng kiến năng lượng bền vững, góp phần vào chuyển đổi năng lượng tại châu Phi.
- **Khám phá các cơ hội đầu tư:** Với các dự án năng lượng lớn tại châu Phi, sự kiện là cơ hội để các nhà đầu tư tìm kiếm các cơ hội sinh lời và tham gia vào những sáng kiến năng lượng quy mô.
- **Tiếp cận với các công nghệ tiên tiến:** Các công ty và tổ chức có thể khám phá các công nghệ năng lượng mới, giúp cải thiện hiệu quả hoạt động và đóng góp vào việc giảm phát thải khí nhà kính tại châu Phi.

Africa Energy Indaba 2025 sẽ là một sự kiện không thể bỏ qua đối với các chuyên gia và nhà đầu tư trong ngành năng lượng. Đây là cơ hội tuyệt vời để các bên liên quan trong ngành năng lượng tại châu Phi cùng thảo luận, hợp tác và phát triển các giải pháp năng lượng sáng tạo, bền vững cho khu vực. Hãy tham gia để kết nối, chia sẻ kiến thức và tìm kiếm cơ hội hợp tác trong ngành năng lượng!

Website: <https://africaenergyindaba.com/>

➤ **The Business Show - South Africa 2025**

The Business Show - South Africa 2025 là sự kiện lớn và quan trọng trong lĩnh vực kinh doanh và khởi nghiệp tại Nam Phi, nơi các doanh nghiệp, nhà đầu tư, chuyên gia và các nhà sáng lập gặp gỡ, trao đổi và khám phá cơ hội mới. Sự kiện này không chỉ dành cho các công ty lớn mà còn mở rộng cho các startup, các doanh nhân và những người đang tìm kiếm cơ hội để phát triển kinh doanh tại thị trường Nam Phi và toàn cầu.

Chi tiết về The Business Show - South Africa 2025:

1. Thời gian và Địa điểm:

- **Thời gian:** Dự kiến sẽ diễn ra từ 03 - 04 tháng 9 năm 2025.

- **Địa điểm:** Trung tâm hội nghị Sandton, Johannesburg, Nam Phi.

2. Mục đích và Nội dung:

- **Hỗ trợ khởi nghiệp và tăng trưởng doanh nghiệp:** The Business Show là nền tảng tuyệt vời để các doanh nhân và doanh nghiệp tìm kiếm những cơ hội mới, học hỏi từ các chuyên gia và mở rộng mối quan hệ trong cộng đồng kinh doanh.
- **Kết nối và hợp tác:** Đây là cơ hội để các công ty lớn, các doanh nhân nhỏ và các nhà đầu tư gặp gỡ và xây dựng mạng lưới quan hệ, hợp tác để phát triển các dự án và cơ hội kinh doanh tại Nam Phi.
- **Khám phá các giải pháp và dịch vụ kinh doanh:** Các đơn vị tham gia sẽ được giới thiệu về các giải pháp công nghệ, marketing, tài chính, quản lý, và các dịch vụ hỗ trợ khác giúp doanh nghiệp tăng trưởng và phát triển bền vững.

3. Lợi ích khi tham gia The Business Show - South Africa 2025:

- **Khám phá cơ hội đầu tư và hợp tác:** Sự kiện này tạo cơ hội cho các doanh nghiệp tìm kiếm đối tác chiến lược, nhà đầu tư và các chuyên gia để phát triển ý tưởng hoặc mở rộng hoạt động kinh doanh.
- **Học hỏi từ các chuyên gia:** Các buổi hội thảo và phiên thảo luận sẽ cung cấp thông tin và kiến thức quý giá về các chủ đề như chiến lược kinh doanh, công nghệ mới, quản lý tài chính, và marketing hiện đại.
- **Xây dựng mạng lưới kết nối:** Đây là cơ hội để mở rộng mối quan hệ và kết nối với các doanh nghiệp khác, các chuyên gia trong ngành và các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp từ cả trong và ngoài Nam Phi.

4. Các hoạt động nổi bật:

- **Hội thảo và Diễn đàn chuyên sâu:** Các chuyên gia và những người đứng đầu trong ngành sẽ chia sẻ các chiến lược, lời khuyên và kiến thức giúp

doanh nghiệp phát triển bền vững. Các chủ đề phổ biến sẽ bao gồm: phát triển kinh doanh, khởi nghiệp, marketing số, và các chiến lược tăng trưởng.

- **Triển lãm và Trưng bày sản phẩm/dịch vụ:** Các doanh nghiệp có thể trưng bày các sản phẩm, dịch vụ, công nghệ mới nhất của mình để thu hút sự chú ý của khách tham quan và đối tác tiềm năng.
- **Networking:** Các buổi networking và giao lưu sẽ giúp các nhà đầu tư, doanh nhân và các công ty gặp gỡ trực tiếp để thảo luận về cơ hội hợp tác và đầu tư.

5. Ai sẽ tham dự?:

- Các doanh nghiệp khởi nghiệp, các công ty vừa và nhỏ, các doanh nghiệp lớn, các nhà đầu tư, các chuyên gia tư vấn và các tổ chức hỗ trợ kinh doanh.
- Các tổ chức chính phủ, các cơ quan tài chính, các công ty công nghệ, các nhà sáng lập và các tổ chức quốc tế về phát triển kinh tế và hỗ trợ doanh nghiệp.

6. Tại sao nên tham gia The Business Show - South Africa 2025?

- **Mở rộng cơ hội kinh doanh:** The Business Show là cơ hội tuyệt vời để bạn kết nối với những đối tác tiềm năng và khám phá các cơ hội hợp tác hoặc đầu tư trong các lĩnh vực khác nhau.
- **Học hỏi và truyền cảm hứng:** Tham gia sự kiện này, bạn sẽ có cơ hội học hỏi từ các chuyên gia hàng đầu về các chiến lược kinh doanh, quản lý, marketing và phát triển sản phẩm.
- **Tăng trưởng và phát triển bền vững:** Những thông tin và giải pháp được chia sẻ tại sự kiện sẽ giúp doanh nghiệp của bạn tối ưu hóa hoạt động và phát triển bền vững trong thị trường Nam Phi và quốc tế.

The Business Show - South Africa 2025 là một sự kiện không thể bỏ qua đối với các doanh nhân, nhà đầu tư, và bất kỳ ai quan tâm đến việc mở rộng hoặc phát triển doanh nghiệp tại Nam Phi. Đây là cơ hội lớn để giao lưu, học hỏi và kết nối với các chuyên gia

trong ngành và các đối tác kinh doanh tiềm năng. Hãy tham gia để khám phá các cơ hội phát triển và đầu tư trong môi trường kinh doanh đầy tiềm năng của Nam Phi!

Website: <https://www.thebizshow.africa/>

➤ Investing in African Mining Indaba 2025

Investing in African Mining Indaba 2025 là một trong những sự kiện lớn và quan trọng nhất dành cho ngành khai khoáng tại châu Phi, tập trung vào các cơ hội đầu tư và phát triển trong lĩnh vực khai thác mỏ. Đây là nơi quy tụ các nhà đầu tư quốc tế, các công ty khai thác mỏ, các chính phủ và các chuyên gia trong ngành để thảo luận về những cơ hội, thách thức và xu hướng phát triển của ngành khai khoáng tại châu Phi.

Chi tiết về Investing in African Mining Indaba 2025:

1. Thời gian và Địa điểm:

- **Thời gian:** 03 - 06 tháng 2 năm 2025.
- **Địa điểm:** Trung tâm Hội nghị Cape Town (CTICC), thành phố Cape Town, Nam Phi.

2. Mục đích và Nội dung:

- **Khám phá cơ hội đầu tư trong ngành khai khoáng:** Đây là sự kiện hàng đầu để các nhà đầu tư, các công ty khai thác mỏ, và các tổ chức tài chính gặp gỡ, trao đổi thông tin và tìm kiếm các cơ hội đầu tư mới trong ngành khai khoáng tại châu Phi.
- **Thúc đẩy phát triển bền vững và đổi mới:** Các chủ đề chính của sự kiện bao gồm đổi mới công nghệ trong khai thác mỏ, phát triển bền vững, và các giải pháp để nâng cao hiệu quả khai thác và bảo vệ môi trường. Sự kiện cũng sẽ bàn về cách ngành khai khoáng có thể đóng góp vào phát triển kinh tế bền vững cho châu Phi.

- **Chia sẻ kiến thức và kết nối:** Các phiên thảo luận và hội thảo sẽ giúp các doanh nghiệp, nhà đầu tư và chính phủ chia sẻ các kiến thức chuyên sâu về xu hướng ngành, các dự án khai thác mới, và các cơ hội hợp tác trong lĩnh vực khai khoáng.

3. Lợi ích khi tham gia Investing in African Mining Indaba 2025:

- **Tiếp cận cơ hội đầu tư:** Đây là cơ hội lớn để các nhà đầu tư tìm hiểu về các dự án khai thác mỏ và các sáng kiến đầu tư mới tại châu Phi, giúp họ đưa ra quyết định đầu tư sáng suốt và hiệu quả.
- **Khám phá công nghệ và giải pháp mới:** Các công nghệ khai thác mỏ tiên tiến, bao gồm các giải pháp bảo vệ môi trường và tăng hiệu quả khai thác, sẽ được giới thiệu, giúp các công ty nâng cao năng suất và giảm chi phí.
- **Kết nối với các đối tác chiến lược:** Sự kiện là nơi lý tưởng để kết nối với các nhà cung cấp, nhà đầu tư, các tổ chức tài chính và các cơ quan chính phủ để thảo luận và tìm kiếm cơ hội hợp tác chiến lược trong ngành khai thác mỏ.

4. Các hoạt động nổi bật:

- **Hội thảo và Diễn đàn chuyên sâu:** Các chuyên gia trong ngành sẽ chia sẻ thông tin và các xu hướng nổi bật trong khai thác mỏ, từ công nghệ mới, các chính sách và quy định đến các cơ hội đầu tư trong khai thác mỏ. Đây là cơ hội để doanh nghiệp cập nhật các xu hướng mới nhất và chia sẻ các thách thức, cơ hội với các đối tác.
- **Triển lãm và Trưng bày công nghệ:** Các công ty sẽ có cơ hội trưng bày các sản phẩm, công nghệ và dịch vụ liên quan đến khai thác mỏ, từ thiết bị khai thác, công nghệ bảo vệ môi trường đến các giải pháp tài chính và quản lý rủi ro.

- **Networking và Kết nối đối tác:** Các buổi networking được tổ chức trong suốt sự kiện sẽ giúp các doanh nghiệp kết nối với nhau và xây dựng các mối quan hệ hợp tác lâu dài trong ngành khai khoáng.

5. Ai sẽ tham dự?:

- Các nhà đầu tư quốc tế, các công ty khai thác mỏ, các nhà cung cấp công nghệ và dịch vụ khai thác, các tổ chức tài chính, các chính phủ và các cơ quan phát triển.
- Các chuyên gia trong ngành khai khoáng, các tổ chức bảo vệ môi trường, các cơ quan nghiên cứu và các tổ chức tư vấn trong ngành cũng sẽ tham gia để chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm.

6. Tại sao nên tham gia Investing in African Mining Indaba 2025?

- **Mở rộng cơ hội đầu tư:** Đối với các nhà đầu tư, đây là cơ hội tuyệt vời để tìm hiểu về các dự án khai thác mỏ lớn và tiềm năng tại châu Phi, giúp họ tìm kiếm các cơ hội sinh lời bền vững.
- **Tiếp cận công nghệ và xu hướng mới:** Các công nghệ mới và xu hướng trong ngành khai khoáng sẽ được trình bày tại sự kiện, giúp các doanh nghiệp nâng cao năng suất, giảm thiểu tác động môi trường và tăng cường hiệu quả vận hành.
- **Kết nối với các đối tác chiến lược:** Sự kiện là cơ hội lý tưởng để các công ty khai thác mỏ và các nhà đầu tư tìm kiếm đối tác chiến lược, hợp tác trong các dự án lớn và phát triển các sáng kiến đầu tư vào khai thác mỏ tại châu Phi.

Investing in African Mining Indaba 2025 là sự kiện không thể bỏ qua đối với những ai quan tâm đến ngành khai khoáng tại châu Phi và muốn tìm kiếm cơ hội đầu tư hoặc hợp tác trong lĩnh vực này. Đây là nơi lý tưởng để gặp gỡ các đối tác, nhà đầu tư và chuyên gia ngành khai thác mỏ, đồng thời khám phá các cơ hội mới và xu hướng phát triển trong ngành khai khoáng tại châu Phi.

Website: <https://miningindaba.com/Home>

➤ International Conference on Agricultural and Biological Science 2025

International Conference on Agricultural and Biological Science 2025 (ICABS 2025)

là một sự kiện quốc tế quy tụ các chuyên gia, nhà nghiên cứu, giảng viên và các nhà lãnh đạo trong lĩnh vực khoa học nông nghiệp và sinh học. Hội nghị này sẽ tập trung vào việc trao đổi kiến thức, nghiên cứu mới nhất và các ứng dụng thực tiễn trong các lĩnh vực như sản xuất nông nghiệp bền vững, bảo vệ môi trường, cải tiến giống cây trồng, dinh dưỡng cây trồng và vật nuôi, và các xu hướng mới trong công nghệ sinh học.

Chi tiết về International Conference on Agricultural and Biological Science 2025:

1. Thời gian và Địa điểm:

- **Thời gian:** Dự kiến tổ chức từ 25 - 26 tháng 6 năm 2025.
- **Địa điểm:** Cung điện Hoàng đế, Cung điện của những giấc mơ, Kempton Park, Nam Phi.

2. Mục đích và Nội dung:

- **Thúc đẩy nghiên cứu và đổi mới trong nông nghiệp và sinh học:** Hội nghị sẽ tập trung vào các vấn đề cấp bách hiện nay trong lĩnh vực nông nghiệp và sinh học, như sản xuất nông nghiệp thông minh, công nghệ sinh học, bảo vệ tài nguyên đất và nước, và phát triển các phương pháp canh tác bền vững.
- **Chia sẻ kiến thức về các phương pháp mới:** Các nghiên cứu mới về giống cây trồng, phương pháp canh tác hữu cơ, kiểm soát dịch bệnh, và cải tiến dinh dưỡng trong sản xuất nông sản sẽ được thảo luận và chia sẻ.
- **Ứng dụng công nghệ sinh học trong nông nghiệp:** Hội nghị sẽ cung cấp các buổi thảo luận về việc ứng dụng công nghệ sinh học trong việc cải thiện

năng suất cây trồng và vật nuôi, giảm thiểu ô nhiễm môi trường, và tăng cường sức khỏe cây trồng, vật nuôi và con người.

3. Lợi ích khi tham gia International Conference on Agricultural and Biological Science 2025:

- **Cập nhật các nghiên cứu và xu hướng mới:** Đây là cơ hội tuyệt vời để các nhà khoa học, nhà nghiên cứu và chuyên gia trong ngành nông nghiệp cập nhật các xu hướng và nghiên cứu mới nhất về khoa học nông nghiệp và sinh học.
- **Chia sẻ và kết nối với cộng đồng chuyên gia:** Hội nghị là nơi các chuyên gia có thể chia sẻ nghiên cứu, học hỏi từ các đồng nghiệp, và tìm kiếm các cơ hội hợp tác quốc tế trong nghiên cứu và ứng dụng công nghệ trong nông nghiệp.
- **Ứng dụng kiến thức vào thực tiễn:** Các kiến thức và công nghệ được chia sẻ tại hội nghị sẽ giúp các nhà sản xuất nông sản, nhà đầu tư, và các tổ chức phát triển nông nghiệp cải thiện quy trình sản xuất và quản lý tài nguyên.

4. Các hoạt động nổi bật:

- **Hội thảo và Diễn đàn chuyên đề:** Các diễn giả nổi tiếng trong ngành sẽ chia sẻ các nghiên cứu, công nghệ mới, và các phương pháp canh tác bền vững. Các chủ đề chính có thể bao gồm công nghệ sinh học trong nông nghiệp, bảo vệ cây trồng và vật nuôi, và các phương pháp nâng cao năng suất nông nghiệp.
- **Trình bày nghiên cứu và báo cáo khoa học:** Các nhà nghiên cứu và học giả sẽ trình bày các nghiên cứu của mình, mở ra cơ hội thảo luận và phân tích về các giải pháp cho các thách thức hiện nay trong ngành nông nghiệp và sinh học.
- **Triển lãm và Trưng bày công nghệ:** Các công ty và tổ chức nghiên cứu sẽ trưng bày các sản phẩm và công nghệ tiên tiến trong lĩnh vực nông nghiệp,

từ giống cây trồng, phân bón, công nghệ tưới tiêu, đến các giải pháp công nghệ sinh học và bảo vệ môi trường.

5. Ai sẽ tham dự?:

- Các nhà nghiên cứu, giảng viên, và chuyên gia trong các lĩnh vực khoa học nông nghiệp, sinh học và công nghệ sinh học.
- Các tổ chức quốc tế và chính phủ liên quan đến phát triển nông nghiệp, bảo vệ môi trường, và phát triển bền vững.
- Các nhà sản xuất nông sản, công ty cung cấp công nghệ nông nghiệp, và các tổ chức hỗ trợ phát triển nông nghiệp bền vững.

6. Tại sao nên tham gia International Conference on Agricultural and Biological Science 2025?

- **Tăng cường mạng lưới hợp tác:** Đây là cơ hội tuyệt vời để gặp gỡ và kết nối với các chuyên gia quốc tế, mở rộng mạng lưới hợp tác trong nghiên cứu và phát triển công nghệ nông nghiệp bền vững.
- **Tiếp cận công nghệ và giải pháp mới:** Hội nghị sẽ giới thiệu các công nghệ và giải pháp tiên tiến trong ngành nông nghiệp, giúp các nhà sản xuất và các tổ chức nông nghiệp cải thiện quy trình sản xuất và bảo vệ môi trường.
- **Khám phá cơ hội phát triển nghề nghiệp:** Các nhà nghiên cứu và học giả có thể tìm kiếm cơ hội nghề nghiệp và hợp tác trong các dự án nghiên cứu, đồng thời mở rộng kiến thức và khả năng ứng dụng trong lĩnh vực nông nghiệp và sinh học.

International Conference on Agricultural and Biological Science 2025 là sự kiện lý tưởng dành cho những ai quan tâm đến nghiên cứu và phát triển trong ngành nông nghiệp và sinh học. Tham gia hội nghị này sẽ giúp bạn không chỉ cập nhật những tiến bộ khoa học mới mà còn có cơ hội mở rộng mối quan hệ và ứng dụng các giải pháp sáng tạo trong ngành nông nghiệp, góp phần vào sự phát triển bền vững của thế giới.

Website: <https://www.absconf.org/>

➤ NAMPO Harvest Day 2025

NAMPO Harvest Day 2025 là một trong những sự kiện nông nghiệp lớn nhất và quan trọng nhất ở Nam Phi, diễn ra hàng năm tại **Bothaville**, tỉnh Free State. Sự kiện này thu hút hàng nghìn nông dân, nhà sản xuất, chuyên gia ngành nông nghiệp, nhà cung cấp công nghệ, và các tổ chức quốc tế đến tham dự. NAMPO Harvest Day là nơi trưng bày các sản phẩm nông nghiệp, công nghệ mới, và các giải pháp sáng tạo trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp.

Chi tiết về NAMPO Harvest Day 2025:

1. Thời gian và Địa điểm:

- **Thời gian:** Dự kiến sẽ tổ chức từ 13-16 tháng 5 năm 2025.
- **Địa điểm:** **Bothaville**, tỉnh Free State, Nam Phi. Đây là địa điểm thường xuyên tổ chức NAMPO Harvest Day, nổi tiếng với các diện tích triển lãm rộng lớn và các hoạt động ngoài trời.

2. Mục đích và Nội dung:

- **Trưng bày công nghệ nông nghiệp mới:** NAMPO Harvest Day 2025 sẽ là nền tảng để các nhà cung cấp công nghệ nông nghiệp và thiết bị máy móc giới thiệu các sản phẩm mới nhất, từ máy móc canh tác, thiết bị tưới tiêu đến các công nghệ tự động hóa trong nông nghiệp.
- **Hỗ trợ phát triển nông nghiệp bền vững:** Sự kiện sẽ giới thiệu các giải pháp nông nghiệp bền vững, bao gồm các phương pháp canh tác hữu cơ, bảo vệ môi trường, và cách thức tối ưu hóa năng suất sản xuất.
- **Gặp gỡ và trao đổi kiến thức:** NAMPO Harvest Day cũng là cơ hội để nông dân, doanh nghiệp và các chuyên gia trong ngành trao đổi kinh

nghiệm, chia sẻ các chiến lược thành công và thảo luận về những thách thức mà ngành nông nghiệp đang đối mặt.

3. Lợi ích khi tham gia NAMPO Harvest Day 2025:

- **Khám phá công nghệ mới:** Các công ty và nhà sản xuất sẽ giới thiệu các công nghệ nông nghiệp tiên tiến, từ máy móc hiện đại, hệ thống tưới tiêu thông minh, đến các giải pháp sinh học giúp tăng cường sức khỏe cây trồng và vật nuôi.
- **Kết nối với cộng đồng nông nghiệp:** Sự kiện này mang lại cơ hội tuyệt vời để các doanh nghiệp, nhà cung cấp và nông dân gặp gỡ, tạo mối quan hệ và mở rộng mạng lưới hợp tác trong ngành nông nghiệp.
- **Học hỏi từ các chuyên gia:** Các buổi hội thảo và bài giảng chuyên đề sẽ cung cấp kiến thức và thông tin về những xu hướng mới trong sản xuất nông nghiệp, phát triển bền vững, và các chiến lược tối ưu hóa năng suất.

4. Các hoạt động nổi bật:

- **Triển lãm ngoài trời:** NAMPO Harvest Day nổi bật với các khu vực triển lãm ngoài trời, nơi các công ty trưng bày máy móc và thiết bị nông nghiệp. Đây là cơ hội để tham quan các thiết bị máy móc hiện đại, từ máy cày, máy gặt đập liên hợp đến các thiết bị phân bón và tưới tiêu.
- **Hội thảo và Chuyên đề:** Các chuyên gia và nhà lãnh đạo ngành sẽ tổ chức các buổi thảo luận và hội thảo về các chủ đề nóng trong ngành nông nghiệp, bao gồm công nghệ mới, sản xuất bền vững, và tương lai của nông nghiệp ở châu Phi.
- **Chương trình giao lưu và Networking:** Các buổi networking và các cuộc gặp gỡ trực tiếp giữa các đối tác chiến lược, nhà cung cấp và nông dân sẽ giúp xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài.

5. Ai sẽ tham dự?:

- Các nông dân, chủ trang trại và các nhà sản xuất nông sản từ Nam Phi và các quốc gia khác.
- Các nhà cung cấp thiết bị nông nghiệp, công nghệ sinh học, các công ty về giống cây trồng, phân bón, và các dịch vụ hỗ trợ nông nghiệp.
- Các tổ chức, chính phủ, và các công ty tài chính quan tâm đến việc đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp tại châu Phi.
- Các nhà nghiên cứu và các chuyên gia trong ngành nông nghiệp và khoa học môi trường.

6. Tại sao nên tham gia NAMPO Harvest Day 2025?

- **Khám phá các giải pháp công nghệ tiên tiến:** Tham gia NAMPO Harvest Day là cơ hội để tìm hiểu về các công nghệ và thiết bị nông nghiệp mới nhất, giúp nông dân và các doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất và giảm chi phí.
- **Kết nối và hợp tác trong ngành nông nghiệp:** Sự kiện thu hút rất nhiều đối tác tiềm năng và cơ hội hợp tác trong ngành nông nghiệp, từ việc cung cấp thiết bị đến phát triển dự án bền vững.
- **Học hỏi và chia sẻ kinh nghiệm:** Với các buổi hội thảo và chương trình chia sẻ kiến thức, đây là cơ hội tuyệt vời để học hỏi những kinh nghiệm và chiến lược thành công từ các chuyên gia hàng đầu trong ngành.

NAMPO Harvest Day 2025 là sự kiện không thể bỏ qua đối với những ai hoạt động trong ngành nông nghiệp, từ các nhà sản xuất đến các nhà đầu tư và các chuyên gia công nghệ. Tham gia sự kiện này sẽ giúp bạn cập nhật thông tin mới nhất, mở rộng mối quan hệ hợp tác và khám phá các giải pháp sáng tạo để thúc đẩy sự phát triển của ngành nông nghiệp bền vững tại Nam Phi và toàn cầu.

Website: <https://www.grainsa.co.za/pages/nampo>

➤ Hobby-X Johannesburg 2025

Hobby-X Johannesburg 2025 là một sự kiện triển lãm nổi bật dành cho những người đam mê các hoạt động thủ công, sáng tạo và DIY (Do It Yourself) tại Johannesburg, Nam Phi. Đây là nơi lý tưởng để các nhà sáng tạo, nghệ nhân, nhà cung cấp vật liệu và công cụ gặp gỡ, chia sẻ đam mê và khám phá các xu hướng mới trong thế giới của các sản phẩm thủ công, nghệ thuật và sáng tạo.

Chi tiết về Hobby-X Johannesburg 2025:

1. Thời gian và Địa điểm:

- **Thời gian:** Dự kiến sẽ diễn ra từ 01 - 04 May 2025.
- **Địa điểm:** Trường đua Kyalami Grand Prix, Midrand, Nam Phi.

2. Mục đích và Nội dung:

- **Khám phá các sản phẩm và công cụ thủ công:** Hobby-X là nơi trưng bày các sản phẩm thủ công, từ vật liệu làm đồ thủ công, đồ trang trí đến các công cụ sáng tạo và thiết bị DIY. Các nhà sản xuất và nhà cung cấp sẽ giới thiệu các sản phẩm mới, cung cấp cho người tham dự cơ hội tìm kiếm những công cụ và vật liệu tốt nhất cho các dự án sáng tạo của mình.
- **Khuyến khích sáng tạo và học hỏi:** Sự kiện này không chỉ là nơi trưng bày sản phẩm mà còn là cơ hội để các cá nhân và các gia đình tìm hiểu thêm về các kỹ năng thủ công, từ làm đồ trang trí, thêu thùa, làm gốm, đến chế tác đồ gia dụng.
- **Cung cấp các khóa học và workshop:** Hobby-X cung cấp nhiều workshop và lớp học cho những ai muốn học các kỹ năng thủ công, cải thiện tay nghề và thử nghiệm các kỹ thuật mới. Các chủ đề có thể bao gồm vẽ tranh, làm đồ trang trí, làm đồ handmade, và nhiều hơn nữa.

3. Lợi ích khi tham gia Hobby-X Johannesburg 2025:

- **Khám phá xu hướng mới trong DIY và thủ công:** Sự kiện này sẽ giới thiệu các xu hướng mới nhất trong thế giới sáng tạo và thủ công. Bạn sẽ có cơ hội nhìn thấy các sản phẩm mới, công cụ sáng tạo và các kỹ thuật thủ công tiên tiến nhất.
- **Mở rộng kỹ năng và học hỏi từ chuyên gia:** Các workshop và buổi đào tạo sẽ giúp bạn nâng cao kỹ năng và học hỏi từ các nghệ nhân, chuyên gia trong ngành.
- **Mua sắm vật liệu và công cụ:** Hobby-X cũng là nơi tuyệt vời để tìm mua các vật liệu và công cụ thủ công chất lượng cao, từ sơn vẽ, dụng cụ làm đồ handmade đến các nguyên liệu làm đồ trang trí hoặc làm quà tặng.

4. Các hoạt động nổi bật:

- **Triển lãm sản phẩm và công cụ thủ công:** Các nhà cung cấp sẽ trưng bày sản phẩm, công cụ và vật liệu sáng tạo, bao gồm các mặt hàng làm đồ thủ công, đồ trang trí, vật liệu DIY, và các thiết bị sáng tạo khác.
- **Workshop và lớp học:** Sự kiện tổ chức nhiều workshop và lớp học hướng dẫn các kỹ thuật thủ công khác nhau, từ làm đồ trang trí, làm gốm, thêu thùa đến các kỹ năng sáng tạo khác.
- **Chương trình thuyết trình và chia sẻ kinh nghiệm:** Các chuyên gia sẽ chia sẻ kinh nghiệm và kỹ thuật làm đồ thủ công, các xu hướng mới trong ngành và các sáng kiến sáng tạo.

5. Ai sẽ tham dự?:

- Các nghệ nhân, người yêu thích thủ công và những người đam mê sáng tạo.
- Các nhà cung cấp vật liệu thủ công, công cụ DIY, và các sản phẩm sáng tạo.
- Các giáo viên, nhà sáng tạo và các tổ chức chuyên đào tạo về nghệ thuật và thủ công.

- Các cá nhân, gia đình và các nhóm tìm kiếm những ý tưởng sáng tạo và sản phẩm độc đáo cho các dự án DIY của mình.

6. Tại sao nên tham gia Hobby-X Johannesburg 2025?

- **Khám phá sản phẩm và công cụ mới:** Hobby-X là cơ hội tuyệt vời để cập nhật các công nghệ và sản phẩm mới trong lĩnh vực sáng tạo và DIY, từ công cụ cắt, dán, đến các vật liệu trang trí và sáng tạo khác.
- **Nâng cao kỹ năng và chia sẻ đam mê:** Các workshop và lớp học sẽ giúp bạn phát triển các kỹ năng thủ công, đồng thời giao lưu với những người có cùng đam mê sáng tạo.
- **Tìm kiếm nguồn cảm hứng cho dự án DIY:** Nếu bạn đang tìm kiếm ý tưởng cho các dự án sáng tạo cá nhân hoặc cho công việc của mình, Hobby-X là nơi tuyệt vời để khám phá và tìm kiếm nguồn cảm hứng.

Hobby-X Johannesburg 2025 là sự kiện lý tưởng dành cho những ai yêu thích thủ công, sáng tạo và DIY. Với các hoạt động triển lãm, workshop, và hội thảo, sự kiện này sẽ giúp bạn khám phá các xu hướng mới, mở rộng kỹ năng và kết nối với những người đam mê nghệ thuật và sáng tạo từ khắp nơi.

Website: <https://hobby-x.za.messefrankfurt.com/johannesburg/en.html>

➤ **Hostex**

Hostex 2026 là một sự kiện triển lãm quan trọng dành cho ngành dịch vụ ăn uống, khách sạn, và ngành công nghiệp thực phẩm tại Nam Phi. Đây là nơi quy tụ các nhà cung cấp thiết bị, công nghệ, nguyên liệu và dịch vụ cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nhà hàng, khách sạn, quán cà phê, cũng như các nhà cung cấp trong ngành thực phẩm và đồ uống.

Chi tiết về Hostex 2026:

1. Thời gian và Địa điểm:

- **Thời gian:** dự kiến diễn ra từ 08 - 10 tháng 3 năm 2026.
- **Địa điểm:** Trung tâm hội nghị Sandton, Johannesburg, Nam Phi.

2. Mục đích và Nội dung:

- **Kết nối ngành khách sạn và dịch vụ ăn uống:** Hostex là sự kiện giúp các nhà cung cấp, nhà đầu tư, và các chuyên gia trong ngành khách sạn, nhà hàng, và thực phẩm gặp gỡ, trao đổi cơ hội kinh doanh, và tìm kiếm các giải pháp mới.
- **Trung bày công nghệ và sản phẩm mới:** Tại Hostex, các công ty sẽ giới thiệu các sản phẩm và công nghệ mới nhất, từ thiết bị nhà bếp, thiết bị quản lý khách sạn, đến nguyên liệu thực phẩm và các giải pháp tối ưu hóa dịch vụ.
- **Đào tạo và chia sẻ kiến thức:** Sự kiện cũng bao gồm các hội thảo, khóa học và các phiên thảo luận về các chủ đề nóng trong ngành, từ cách nâng cao trải nghiệm khách hàng, quản lý khách sạn, đến các xu hướng mới trong thực phẩm và đồ uống.

3. Lợi ích khi tham gia Hostex 2026:

- **Khám phá các giải pháp công nghệ và thiết bị tiên tiến:** Đây là cơ hội tuyệt vời để các nhà quản lý khách sạn, nhà hàng, và các chuyên gia trong ngành khám phá các công nghệ và thiết bị mới giúp tối ưu hóa quy trình vận hành, tiết kiệm chi phí, và nâng cao chất lượng dịch vụ.
- **Mở rộng mối quan hệ và kết nối với đối tác tiềm năng:** Hostex là một nền tảng lý tưởng để xây dựng mối quan hệ với các đối tác chiến lược trong ngành, bao gồm nhà cung cấp thực phẩm, nhà sản xuất thiết bị, các tổ chức đào tạo, và các nhà đầu tư.

- **Cập nhật xu hướng và kiến thức mới:** Tham gia vào các buổi hội thảo và khóa học sẽ giúp bạn nắm bắt các xu hướng mới nhất trong ngành khách sạn, dịch vụ ăn uống, và thực phẩm, từ các chiến lược marketing, quản lý dịch vụ đến các xu hướng trong chế biến và tiêu thụ thực phẩm.

4. Các hoạt động nổi bật:

- **Triển lãm và Trưng bày sản phẩm:** Các nhà cung cấp sẽ trưng bày thiết bị nhà bếp, công nghệ quản lý khách sạn, các sản phẩm thực phẩm và đồ uống, giúp các doanh nghiệp trong ngành tìm thấy các sản phẩm và giải pháp phù hợp với nhu cầu của họ.
- **Hội thảo và Chuyên đề:** Các diễn giả và chuyên gia trong ngành sẽ tổ chức các hội thảo và phiên thảo luận chia sẻ những kiến thức quý báu về các xu hướng và thách thức trong ngành khách sạn và dịch vụ ăn uống.
- **Giới thiệu các sáng kiến sáng tạo:** Các nhà hàng, khách sạn và các doanh nghiệp có thể tham gia các buổi thuyết trình giới thiệu các mô hình kinh doanh sáng tạo, cũng như các chiến lược mới để tăng trưởng và cải thiện chất lượng dịch vụ.

5. Ai sẽ tham dự?:

- **Các nhà cung cấp thiết bị và công nghệ:** Các công ty chuyên cung cấp thiết bị nhà bếp, công nghệ quản lý khách sạn, và các sản phẩm thực phẩm.
- **Các nhà quản lý và chủ doanh nghiệp:** Các nhà quản lý khách sạn, nhà hàng, quán cà phê, và các tổ chức catering, tìm kiếm giải pháp để tối ưu hóa quy trình vận hành và nâng cao chất lượng dịch vụ.
- **Các nhà đầu tư và tổ chức tài chính:** Các nhà đầu tư trong ngành dịch vụ ăn uống và khách sạn sẽ tham gia để tìm kiếm các cơ hội hợp tác và đầu tư.
- **Chuyên gia ngành và giảng viên:** Các chuyên gia về marketing, quản lý khách sạn, và chế biến thực phẩm sẽ tham gia để chia sẻ kinh nghiệm và học hỏi các xu hướng mới.

6. Tại sao nên tham gia Hostex 2026?

- **Cập nhật xu hướng mới và công nghệ tiên tiến:** Đây là cơ hội để bạn tìm hiểu về những công nghệ mới nhất trong ngành dịch vụ ăn uống và khách sạn, từ các thiết bị hiện đại đến các phần mềm quản lý khách sạn giúp tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng.
- **Kết nối với các đối tác và nhà cung cấp:** Tham gia Hostex giúp bạn mở rộng mạng lưới kinh doanh và tìm kiếm các đối tác chiến lược trong ngành, từ nhà cung cấp thực phẩm, thiết bị đến các nhà đầu tư.
- **Nâng cao kiến thức và kỹ năng:** Các hội thảo và khóa học tại Hostex sẽ cung cấp cho bạn những kiến thức mới nhất về xu hướng, chiến lược và công nghệ trong ngành, giúp bạn nâng cao năng lực quản lý và phát triển doanh nghiệp.

Hostex 2026 là sự kiện không thể bỏ qua đối với những ai làm việc trong ngành khách sạn, dịch vụ ăn uống và thực phẩm tại Nam Phi và các khu vực khác. Tham gia sự kiện này sẽ giúp bạn tiếp cận các công nghệ mới, mở rộng cơ hội hợp tác và nâng cao kiến thức để phát triển doanh nghiệp trong một ngành công nghiệp đầy cạnh tranh.

Website: <https://www.hostex.co.za/>

➤ Africa Agri Tech 2025

Africa Agri Tech 2025 là một sự kiện quan trọng tập trung vào công nghệ nông nghiệp và đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực sản xuất nông sản tại châu Phi. Đây là nơi quy tụ các chuyên gia, nhà cung cấp công nghệ, các nhà sản xuất và các tổ chức nghiên cứu từ khắp nơi trên thế giới, nhằm tìm kiếm các giải pháp công nghệ tiên tiến giúp nâng cao năng suất nông nghiệp, cải thiện hiệu quả sản xuất và đảm bảo sự bền vững trong ngành nông nghiệp.

Chi tiết về Africa Agri Tech 2025:

1. Thời gian và Địa điểm:

- **Thời gian:** từ 18 - 20 tháng 3 năm 2025.
- **Địa điểm:** Trung tâm hội nghị quốc tế CSIR, Pretoria, Nam Phi. **Pretoria**, Nam Phi. Đây là một thành phố trung tâm về kinh tế và thương mại tại Nam Phi, lý tưởng cho các sự kiện quốc tế và hội nghị trong ngành nông nghiệp.

2. Mục đích và Nội dung:

- **Trình diễn công nghệ nông nghiệp tiên tiến:** Africa Agri Tech sẽ giới thiệu các công nghệ mới nhất trong lĩnh vực nông nghiệp, bao gồm tự động hóa trong sản xuất, công nghệ sinh học, các giải pháp sử dụng dữ liệu lớn (Big Data), AI (Trí tuệ nhân tạo) trong quản lý nông trại, và các công nghệ tiết kiệm nước và năng lượng.
- **Hỗ trợ nông nghiệp bền vững:** Sự kiện này nhấn mạnh các giải pháp nông nghiệp bền vững, từ việc cải thiện sức khỏe đất đai, bảo vệ tài nguyên nước đến việc phát triển các giống cây trồng và vật nuôi chịu được điều kiện khắc nghiệt.
- **Kết nối các đối tác trong ngành:** Africa Agri Tech là nơi gặp gỡ giữa các nhà đầu tư, nhà sản xuất, các công ty công nghệ, và các tổ chức nghiên cứu để hợp tác và trao đổi các giải pháp, sáng kiến giúp thúc đẩy ngành nông nghiệp tại châu Phi.

3. Lợi ích khi tham gia Africa Agri Tech 2025:

- **Khám phá các giải pháp công nghệ tiên tiến:** Các công nghệ mới trong lĩnh vực nông nghiệp sẽ được trưng bày, từ các hệ thống tưới tiêu thông minh, phân bón hữu cơ đến các ứng dụng phân tích dữ liệu trong quản lý nông trại.

- **Tìm kiếm cơ hội hợp tác và đầu tư:** Đây là cơ hội để kết nối với các đối tác chiến lược trong ngành nông nghiệp và công nghệ, mở rộng mạng lưới kinh doanh và tìm kiếm các cơ hội hợp tác phát triển.
- **Cập nhật các xu hướng mới trong nông nghiệp:** Các chuyên gia và diễn giả từ các tổ chức quốc tế sẽ chia sẻ các nghiên cứu và chiến lược mới giúp nâng cao năng suất và hiệu quả trong ngành nông nghiệp tại châu Phi.

4. Các hoạt động nổi bật:

- **Triển lãm sản phẩm và công nghệ:** Các công ty công nghệ nông nghiệp, nhà sản xuất thiết bị nông nghiệp và các nhà cung cấp sẽ trưng bày các sản phẩm và công nghệ tiên tiến, giúp các doanh nghiệp trong ngành tìm kiếm các giải pháp thích hợp cho việc sản xuất và canh tác.
- **Hội thảo chuyên đề và Diễn đàn:** Các chuyên gia trong ngành sẽ tổ chức các phiên thảo luận và hội thảo, chia sẻ các nghiên cứu, xu hướng mới và những thách thức mà ngành nông nghiệp châu Phi đang đối mặt, đồng thời đưa ra các giải pháp công nghệ và quản lý.
- **Chương trình Networking:** Đây là cơ hội để các doanh nghiệp, nhà đầu tư và các tổ chức quốc tế gặp gỡ và tạo dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài, thúc đẩy sự phát triển của ngành nông nghiệp bền vững tại châu Phi.

5. Ai sẽ tham dự?:

- **Nhà sản xuất và nhà cung cấp công nghệ nông nghiệp:** Các công ty chuyên cung cấp thiết bị và công nghệ phục vụ sản xuất nông nghiệp, từ hệ thống tưới tiêu, phân bón, giống cây trồng đến các công nghệ sinh học.
- **Nông dân, chủ trang trại và các tổ chức nông nghiệp:** Các nông dân và các chủ trang trại sẽ tham gia để tìm kiếm các công nghệ giúp tối ưu hóa năng suất, cải thiện quản lý đất đai và tài nguyên nước.

- **Các nhà đầu tư và tổ chức tài chính:** Các nhà đầu tư tìm kiếm các cơ hội đầu tư vào ngành công nghiệp nông nghiệp tại châu Phi, đặc biệt là trong các lĩnh vực công nghệ và nông nghiệp bền vững.
- **Các chuyên gia nghiên cứu và các tổ chức giáo dục:** Các nhà nghiên cứu, giảng viên và tổ chức giáo dục trong lĩnh vực nông nghiệp và công nghệ sẽ tham gia để chia sẻ kiến thức và tìm kiếm cơ hội hợp tác nghiên cứu.

6. Tại sao nên tham gia Africa Agri Tech 2025?

- **Cập nhật các công nghệ tiên tiến:** Tham gia sự kiện này sẽ giúp bạn tiếp cận các giải pháp công nghệ mới nhất trong nông nghiệp, từ các hệ thống tự động hóa, công nghệ AI đến các giải pháp tiết kiệm tài nguyên và tăng cường hiệu quả sản xuất.
- **Kết nối với các đối tác chiến lược:** Africa Agri Tech là một nền tảng tuyệt vời để xây dựng mối quan hệ hợp tác với các đối tác trong ngành công nghệ nông nghiệp, các tổ chức tài chính, và các nhà đầu tư quốc tế.
- **Giải quyết các thách thức trong nông nghiệp:** Sự kiện giúp bạn tìm hiểu các giải pháp bền vững và sáng tạo để giải quyết các thách thức trong nông nghiệp, từ sự biến đổi khí hậu, quản lý tài nguyên đến việc cải thiện năng suất và chất lượng sản phẩm.

Africa Agri Tech 2025 là sự kiện lý tưởng cho các nhà sản xuất, công ty công nghệ và các chuyên gia trong ngành nông nghiệp muốn khám phá các giải pháp mới, học hỏi từ các nghiên cứu và chiến lược hiện đại, đồng thời kết nối và hợp tác để thúc đẩy sự phát triển bền vững của ngành nông nghiệp tại châu Phi.

Website: <https://africa-agri.co.za/>

➤ **South African Pharmaceutical Exhibition 2025**

South African Pharmaceutical Exhibition 2025 (SA Pharmex 2025) là một sự kiện

triển lãm quan trọng dành cho ngành dược phẩm tại Nam Phi. Sự kiện này sẽ quy tụ các nhà sản xuất, nhà cung cấp, các chuyên gia ngành dược và các tổ chức liên quan đến y tế và chăm sóc sức khỏe để trình bày các sản phẩm, dịch vụ, và công nghệ mới nhất trong lĩnh vực dược phẩm.

Chi tiết về South African Pharmaceutical Exhibition 2025:

1. Thời gian và Địa điểm:

- **Thời gian:** Dự kiến sự kiện sẽ diễn ra từ 05 - 06 tháng 3 năm 2025.
- **Địa điểm:** Trung tâm hội nghị Sandton, Johannesburg, Nam Phi.

2. Mục đích và Nội dung:

- **Trung bày các sản phẩm và dịch vụ dược phẩm:** SA Pharmex 2025 sẽ là nơi các công ty trong ngành dược phẩm, từ sản xuất thuốc, thiết bị y tế đến các công nghệ mới sẽ trưng bày các sản phẩm của họ. Đây cũng là cơ hội để các nhà cung cấp thiết bị y tế, nhà phân phối thuốc và các dịch vụ liên quan gặp gỡ các đối tác và khách hàng tiềm năng.
- **Chia sẻ kiến thức và xu hướng mới:** Sự kiện sẽ có các hội thảo, diễn đàn chuyên đề và các buổi chia sẻ kinh nghiệm từ các chuyên gia trong ngành dược, giúp các nhà quản lý và chuyên gia trong ngành cập nhật các xu hướng mới, bao gồm các tiến bộ trong nghiên cứu, phát triển thuốc mới, và các quy định dược phẩm.
- **Thúc đẩy hợp tác trong ngành dược phẩm:** Đây là cơ hội để các doanh nghiệp dược phẩm, nhà nghiên cứu, các tổ chức y tế và các nhà đầu tư kết nối và thảo luận các cơ hội hợp tác trong nghiên cứu, sản xuất, và phân phối thuốc và thiết bị y tế.

3. Lợi ích khi tham gia South African Pharmaceutical Exhibition 2025:

- **Khám phá các sản phẩm và công nghệ mới:** Các công ty sẽ trưng bày các sản phẩm thuốc mới, công nghệ y tế tiên tiến, và thiết bị hỗ trợ điều trị

bệnh, giúp các chuyên gia y tế, nhà phân phối và các tổ chức chăm sóc sức khỏe tiếp cận với những sản phẩm và dịch vụ tiên tiến nhất.

- **Nâng cao kiến thức về các xu hướng và quy định:** Tham gia các hội thảo và chuyên đề giúp các chuyên gia ngành dược nắm bắt các thay đổi trong quy định và chính sách dược phẩm, cũng như các xu hướng nghiên cứu và phát triển thuốc mới.
- **Kết nối với các đối tác tiềm năng:** Đây là cơ hội để các công ty, nhà cung cấp và các chuyên gia trong ngành gặp gỡ và thiết lập các mối quan hệ hợp tác, mở rộng mạng lưới kinh doanh và tìm kiếm cơ hội đầu tư.

4. Các hoạt động nổi bật:

- **Triển lãm sản phẩm dược phẩm và thiết bị y tế:** Các công ty và nhà cung cấp trong ngành sẽ giới thiệu các sản phẩm dược phẩm mới nhất, bao gồm thuốc điều trị, thuốc sinh học, và các thiết bị y tế hiện đại.
- **Hội thảo chuyên đề và Diễn đàn:** Các phiên hội thảo sẽ được tổ chức bởi các chuyên gia và nhà lãnh đạo trong ngành dược phẩm, thảo luận về các vấn đề nóng trong ngành như nghiên cứu và phát triển thuốc mới, quản lý chuỗi cung ứng dược phẩm, và các xu hướng trong ngành dược phẩm toàn cầu.
- **Networking và Gặp gỡ đối tác:** Sự kiện sẽ có các chương trình networking giúp các nhà sản xuất, nhà phân phối, các nhà đầu tư, và các chuyên gia trong ngành dược kết nối và thảo luận các cơ hội hợp tác kinh doanh.

5. Ai sẽ tham dự?:

- **Nhà sản xuất và nhà cung cấp dược phẩm:** Các công ty sản xuất thuốc, dược phẩm sinh học, thiết bị y tế, các nhà cung cấp công nghệ y tế.
- **Các chuyên gia và nhà nghiên cứu dược phẩm:** Các bác sĩ, nhà khoa học, và các chuyên gia nghiên cứu trong ngành dược phẩm.

- **Các nhà phân phối thuốc và thiết bị y tế:** Các công ty phân phối thuốc, thiết bị y tế và các sản phẩm liên quan.
- **Các tổ chức y tế và chăm sóc sức khỏe:** Các bệnh viện, phòng khám, và các tổ chức chăm sóc sức khỏe.
- **Các nhà đầu tư và tổ chức tài chính:** Các nhà đầu tư tìm kiếm cơ hội đầu tư vào ngành dược phẩm và chăm sóc sức khỏe tại Nam Phi và khu vực châu Phi.

6. Tại sao nên tham gia South African Pharmaceutical Exhibition 2025?

- **Khám phá các sản phẩm dược phẩm tiên tiến:** SA Pharmex là cơ hội để bạn tiếp cận với các sản phẩm thuốc và công nghệ mới nhất trong ngành dược phẩm và thiết bị y tế.
- **Cập nhật xu hướng và quy định mới:** Sự kiện cung cấp các thông tin và cập nhật mới nhất về các xu hướng trong nghiên cứu dược phẩm, các quy định ngành và những thay đổi trong chính sách quản lý dược phẩm.
- **Kết nối và mở rộng cơ hội kinh doanh:** Đây là nền tảng lý tưởng để xây dựng mối quan hệ hợp tác với các đối tác, nhà phân phối, và các tổ chức y tế, giúp bạn mở rộng mạng lưới và phát triển kinh doanh trong ngành dược phẩm.

South African Pharmaceutical Exhibition 2025 là sự kiện không thể bỏ qua đối với những ai làm việc trong ngành dược phẩm và y tế tại Nam Phi và khu vực châu Phi. Tham gia sự kiện này sẽ giúp bạn cập nhật các công nghệ và sản phẩm mới nhất, mở rộng mối quan hệ và tìm kiếm cơ hội hợp tác, từ đó phát triển ngành dược phẩm bền vững và hiệu quả hơn.

Website: <https://saphex.co.za/>