

**THƯƠNG VỤ VIỆT NAM TẠI MA-RỐC  
KIÊM NHIỆM BỜ BIỂN NGÀ**

Chủ biên: Đỗ Việt Phương

**CẨM NANG GIỚI THIỆU  
THỊ TRƯỜNG BỜ BIỂN NGÀ**

Nhà Xuất bản Công Thương



## **XIN CHÂN THÀNH CẢM ƠN Ý KIẾN GÓP Ý QUÝ BÁU CỦA:**

- Đại sứ quán Việt Nam tại Ma-Rốc
- Vụ Thị trường châu Á - châu Phi,  
Bộ Công Thương
- Công ty Quang Thiện IMEX S.A
- Các cá nhân tâm huyết góp ý hoàn thiện  
cuốn sách.

Cuốn sách là Cẩm nang có giá trị tham khảo và hỗ trợ thông tin doanh nghiệp, không có giá trị pháp lý để làm căn cứ cho hoạt động kinh doanh.

Bảo lưu các quyền về Sở hữu trí tuệ, thông tin và các quyền khác theo Luật định cho Bộ Công Thương (Thương vụ Việt Nam tại Ma-rốc) đối với tài liệu này.



# MỤC LỤC

	Trang
<b>Lời nói đầu</b>	11
<b>Thông tin cơ bản</b>	13
<b>Chương I. Tổng quan về thị trường Bờ Biển Ngà</b>	15
1. Giới thiệu chung	15
2. Tình hình chính trị, thể chế	16
3. Đối ngoại và hội nhập	18
4. Khái quát tình hình kinh tế - xã hội	19
<b>Chương II. Tình hình phát triển kinh tế Bờ Biển Ngà</b>	25
1. Quan hệ kinh tế và ngoại thương	25
1.1. Quan hệ kinh tế	25
1.2. Trao đổi ngoại thương	26
2. Cơ cấu các ngành kinh tế cơ bản	27
2.1. Lĩnh vực nông nghiệp	27
➤ Cây lương thực	27
➤ Cây công nghiệp	29
➤ Cây ăn quả	31

➤ Chăn nuôi	31
➤ Thủy sản	32
2.2. Lĩnh vực công nghiệp	32
➤ Khái quát	32
➤ Công nghiệp chế biến	33
➤ Công nghiệp khai khoáng	34
➤ Dầu mỏ và khí đốt	34
➤ Các lĩnh vực công nghiệp khác	34
2.3. Lĩnh vực dịch vụ	35
➤ Dịch vụ liên quan xuất nhập khẩu	35
➤ Dịch vụ viễn thông	36
➤ Dịch vụ du lịch, lữ hành	36
3. Trao đổi thương mại	37
3.1. Đối tác thương mại	37
3.2. Cơ cấu ngoại thương	38
3.3. Thương mại hàng hóa và dịch vụ	39
➤ Thương mại hàng hóa	39
➤ Thương mại dịch vụ	42
<b>Chương III. Chính sách kinh tế, thương mại và đầu tư</b>	43
1. Chính sách tài khóa và ngân sách	43

2. Chính sách tiền tệ	45
3. Chính sách kinh tế đối ngoại và ngoại thương	48
4. Chính sách về cơ cấu quản lý	52
5. Chính sách về đầu tư nước ngoài	54
6. Cơ chế thủ tục thực hiện dự án đầu tư và mở văn phòng đại diện	60
7. Chính sách phát triển cơ sở hạ tầng	64
<b>Chương IV. Môi trường kinh doanh</b>	69
1. Phương thức và hình thức thanh toán	70
2. Tiền tệ	72
3. Thanh toán nhập khẩu	72
4. Quy định hối đoái và chuyển tiền	73
5. Hải quan	75
6. Thị trường giá cả và hệ thống phân phối	76
7. Vận tải hàng hóa	78
8. Kho bãi	81
9. Tiêu chuẩn chất lượng	82
10. Sở hữu trí tuệ và quy định nhãn mác	82
11. Quy định vệ sinh kiểm dịch	84
12. Thuế	86

13. Thuế quan	88
14. Biện pháp phi thuế quan	91
15. Quy định thủ tục hải quan	92
16. Thanh kiểm tra hàng hóa nhập khẩu	95
17. Thuế xuất khẩu và chính sách bảo hộ	96
18. Hàng quá cảnh hải quan	99
19. Phòng vệ thương mại	100
<b>Chương V. Quan hệ kinh tế thương mại Việt Nam - Bờ Biển Ngà</b>	101
1. Khái quát chung	101
2. Tình hình hợp tác thương mại	103
3. Triển vọng, tiềm năng thị trường và định hướng	110
3.1. Đối với xuất khẩu	110
3.2. Đối với nhập khẩu	113
3.3. Dự báo tăng trưởng	114
3.4. Tiềm năng đầu tư	116
3.5. Thách thức	117
<b>Chương VI. Một số lưu ý đối với doanh nghiệp</b>	119
1. Tập quán và văn hóa kinh doanh	119
1.1. Chủ đề nên nói, vấn đề cần tránh	119



1.2. Lưu ý cử chỉ, ngôn ngữ trong giao tiếp	122
1.3. Thái độ nơi công cộng	123
1.4. Trang phục công sở	124
1.5. Tuân thủ giờ giấc	125
1.6. Giới tính, tôn giáo, giai cấp, dân tộc	125
2. Biện pháp giảm thiểu rủi ro	127
2.1. Thiết lập quan hệ trước kinh doanh	127
2.2. Tìm kiếm đối tác và khả năng thanh toán	128
2.3. Biện pháp kỹ thuật cụ thể giảm thiểu rủi ro	129
2.4. Cảnh báo	131
3. Các lưu ý khác	132
3.1. Quy định về ngoại tệ xuất cảnh	132
3.2. Ngân hàng và thẻ tín dụng	133
3.3. Chuyến bay	134
3.4. Thông tin liên lạc	135
3.5. Ngôn ngữ giao dịch kinh doanh	135
3.6. Quy định xuất nhập cảnh	136
3.7. Thông tin y tế	136
3.8. Khí hậu	137

3.9. Địa điểm du lịch ưa chuộng	137
3.10. Ẩm thực	138
3.11. Phương tiện giao thông và tiền bo	139
4. Ý kiến doanh nghiệp	139
<b>Phụ lục kèm theo</b>	142
<b>Một số địa chỉ hữu ích</b>	142
<b>Một số hình ảnh liên quan tới quan hệ hai nước</b>	147

## LỜI NÓI ĐẦU

“Cái trứng năm nay tốt hơn con gà năm tới”-  
Ngạn ngữ châu Phi về chăn nuôi.

“Tình yêu và cà phê ngon nhất khi đang nóng”-  
Ngạn ngữ châu Phi về cà phê.

Bờ Biển Ngà là quốc gia có nền kinh tế xã hội tương đối ổn định, được đánh giá là thị trường tiềm năng tại khu vực Tây Phi với vị trí địa chính trị, kinh tế và điều kiện tự nhiên thuận lợi cho phát triển kinh tế.

Với chính sách thương mại và đầu tư ngày càng cởi mở, Chính phủ Bờ Biển Ngà mong muốn thu hút đầu tư để thúc đẩy sản xuất trong nước, nhất là trong các lĩnh vực có tiềm năng nhằm đẩy mạnh xuất khẩu, tăng cường thu nhập, đóng góp vào sự phát triển chung của đất nước, nâng cao đời sống nhân dân.

Trong những năm gần đây, quan hệ kinh tế thương mại Việt Nam-Bờ Biển Ngà có những bước tiến tích cực, đáng ghi nhận, nhưng chưa tương xứng với tiềm năng sẵn có của hai nước.

Trong bối cảnh thiếu thông tin về thị trường này, Thương vụ Đại sứ quán Việt Nam tại Ma-rốc, kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà trân trọng giới thiệu tới quý độc giả và doanh nghiệp cuốn *Cẩm nang giới thiệu thị trường Bờ Biển Ngà*.

Chúng tôi xin trân trọng cảm ơn sự hỗ trợ, ý kiến đóng góp quý báu của các tập thể và cá nhân trong quá trình biên soạn cuốn sách.

Mặc dù có nhiều cố gắng để chuyển tải những nội dung cần thiết, song cuốn cẩm nang chắc chắn chưa thể đáp ứng đầy đủ mong đợi và không tránh khỏi thiếu sót. Do vậy, chúng tôi rất mong tiếp tục nhận được những ý kiến đóng góp của độc giả nói chung và các doanh nhân nói riêng để cuốn sách được hoàn thiện hơn trong những lần xuất bản sau.

Trân trọng!

***Thương vụ ĐSQ Việt Nam tại Ma-rốc,  
kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà.***

## THÔNG TIN CƠ BẢN

<b>Tên nước</b>	Cộng hòa Bờ Biển Ngà
<b>Dân số</b>	27,4 triệu dân (7/2020)
<b>Diện tích</b>	322.463 km <sup>2</sup>
<b>Quốc khánh</b>	7/8/1960
<b>Hiến pháp</b>	Sửa đổi năm 2016
<b>GDP</b>	44,9 tỷ USD (2019)
<b>Tăng trưởng GDP</b>	4,39%
<b>GDP theo đầu người</b>	Xấp xỉ 1.640 USD/ người
<b>Gia nhập WTO</b>	01/1/1995
<b>Cơ cấu GDP theo lĩnh vực</b>	Nông nghiệp 30%, Công nghiệp 26,6%, Dịch vụ 43,4%
<b>Sản phẩm nông nghiệp chính</b>	Cà phê, hạt điều, ca cao, chuối, dầu cọ, ngô, sắn, khoai lang, bông, cao su...
<b>Sản phẩm công nghiệp chính</b>	Thực phẩm chế biến, đồ uống, gỗ, dầu mỏ, khai khoáng vàng, dệt may, phân bón,...
<b>Tăng trưởng công nghiệp</b>	4,5% (2019)

<b>Lực lượng lao động</b>	8,8 triệu (2019)
<b>Tỷ lệ thất nghiệp</b>	9%
<b>Tỷ lệ dân số thuộc diện nghèo</b>	46%
<b>Thâm hụt ngân sách</b>	4,4% (2019)
<b>Nợ công</b>	47% GDP
<b>Tỷ lệ lạm phát</b>	1,2%
<b>Xuất khẩu</b>	Xấp xỉ 12,6 tỷ USD
<b>Nhập khẩu</b>	Xấp xỉ 10 tỷ USD
<b>Dự trữ ngoại hối</b>	Xấp xỉ 7 tỷ USD
<b>Nợ nước ngoài</b>	Xấp xỉ 14 tỷ USD
<b>Mã điện thoại quốc tế</b>	+225
<b>Tên miền internet</b>	.ci

# CHƯƠNG I

## TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG BỜ BIỂN NGÀ

### 1. Giới thiệu chung

Cộng hòa Bờ Biển Ngà (tên tiếng Pháp: Côte d'Ivoire) nằm ở khu vực Tây Phi, bên bờ Đại Tây Dương, phía Bắc giáp Mali và Burkina Faso, phía Đông giáp Ghana, phía Tây giáp Guinea và Liberia, và phía Nam giáp Đại Tây Dương. Bờ Biển Ngà có diện tích 322.463 km<sup>2</sup>, dân số 27,4 triệu người (7/2020), ngôn ngữ sử dụng chính là tiếng Pháp. Đơn vị tiền tệ là đồng Franc CFA (tỷ giá 1 USD = 580 FCFA- tháng 6/2020).

Thủ đô hành chính là Yamoussoukro nhưng Abidjan mới là thủ đô kinh tế và cũng là nơi đặt các bộ ngành, cơ quan hành chính.

Điều kiện tự nhiên Bờ Biển Ngà khá thuận lợi và đa dạng. Tài nguyên đất dồi dào và phì nhiêu, là điều kiện quan trọng cho phát triển nông nghiệp. Bên cạnh đó, quốc gia này còn có nguồn tài nguyên thiên nhiên và khoáng sản rất phong phú, là nguồn thu quan trọng cho nền kinh tế quốc dân. Hơn nữa, đường bờ biển trải dài giúp Bờ Biển Ngà có điều kiện để phát triển kinh tế biển, trong đó có khai thác cảng, cũng như thuận lợi cho nuôi trồng, khai thác thủy hải sản.

Bờ Biển Ngà phong phú về tôn giáo, trong đó đạo Hồi chiếm 38%, Thiên chúa giáo 32%, Đạo cổ truyền 30%.

## **2. Tình hình chính trị, thể chế**

Bờ Biển Ngà theo chính thể Cộng hoà, Tổng thống hiện nay là ông Alassane Ouattara. Tình hình chính trị của Bờ Biển Ngà đã ổn định trở lại sau cuộc nội chiến diễn ra vào cuối năm 2010, đầu 2011 trong cuộc bầu cử Tổng thống. Tuy nhiên, hệ quả bất ổn chính trị trước và sau bầu cử vẫn ít nhiều tác động đến tình hình kinh tế xã hội và đời sống của người dân. Dự kiến Bờ Biển Ngà sẽ tiến hành bầu cử Tổng Thống vào ngày 31/10/2020.

Trong phát biểu tại cuộc họp Thượng viện diễn ra ngày 5/3/2020, Tổng thống đương nhiệm Alassane Ouattara đã tuyên bố sẽ không tranh cử Tổng thống nhiệm kỳ thứ 3, đồng thời kêu gọi các chính trị gia cùng lựa xem xét không đăng ký tranh cử để nhường lại quyền lực cho thế hệ Lãnh đạo trẻ. Nhiều nước trên thế giới và nhân dân Bờ Biển Ngà hoan nghênh quyết định này của Tổng thống Ouattara, người đã nắm quyền lãnh đạo đất nước 2 nhiệm kỳ liên tiếp từ tháng 12/2010, tái cử năm 2015.

Bờ Biển Ngà là nước cộng hòa dựa trên chế độ dân chủ nghị viện, một kiểu mẫu về ổn định chính trị trong khu vực, trước khi rơi vào cuộc nội chiến



giống như các cuộc nội chiến làm bất ổn nhiều nước châu Phi. Tổng thống là nguyên thủ quốc gia, được bầu theo phổ thông đầu phiếu, nhiệm kỳ 5 năm. Tổng thống đồng thời là tổng chỉ huy các lực lượng vũ trang, là người phê chuẩn các điều ước, có thể đưa các dự thảo luật ra trưng cầu dân ý hoặc ở nghị viện.

Tổng thống nắm quyền hành pháp gần như tuyệt đối, bao gồm cả việc thực thi luật và điều hành các công việc thường xuyên của đất nước. Thủ tướng nhiệm kỳ 5 năm, là người đứng đầu Chính phủ, do Tổng thống lựa chọn đề xuất. Thủ tướng làm việc theo lệnh của Tổng thống. Hội đồng Bộ trưởng do Tổng thống bổ nhiệm.

Quyền lập pháp ở Bờ Biển Ngà theo mô hình chế độ một viện. Nghị viện còn được gọi là Quốc hội gồm 225 ghế. Các đại biểu được bầu trong các cuộc tuyển cử cấp huyện theo phổ thông đầu phiếu, nhiệm kỳ 5 năm. Tổng thống có thể giải tán Quốc hội hoặc phủ quyết kết quả bầu cử.

Quyền tư pháp tại Bờ Biển Ngà không mang tính độc lập. Các thẩm phán được bầu ra chịu nhiều áp lực từ các đảng phái chính trị. Luật cơ sở chính là Hiến pháp mới tháng 8/2000. Hệ thống tòa án hoạt động dựa trên hệ thống và tập quán luật của Pháp. Bờ Biển Ngà công nhận hệ thống Tòa án quốc tế nhưng tuân theo một cách dè dặt. Tiếng Pháp là ngôn ngữ

tư pháp sử dụng trên phạm vi cả nước và có thể thuê phiên dịch nếu cần.

*Các đảng phái chính trị chính hiện nay:*

Có trên một trăm đảng hợp pháp tại Bờ Biển Ngà nhưng chỉ một số đảng có được sự ủng hộ và vai trò ở cấp quốc gia, cụ thể như:

Đảng dân chủ Bờ Biển Ngà (PDCI), là đảng lâu đời nhất chủ trương đề cao những giá trị dân chủ;

Đảng Mặt trận bình dân Bờ Biển Ngà (FPI), là đảng dân chủ XHCN dựa theo mô hình Đảng XHCN của Pháp;

Đảng những Người Lao động Bờ Biển Ngà (PIT), là đảng của các nghiệp đoàn và những người lao động trong ngành công nghiệp.

Đảng của những Người cộng hoà (RER), chủ trương đề cao hệ tư tưởng tự do.

### **3. Đối ngoại và hội nhập**

Bờ Biển Ngà là thành viên của nhiều tổ chức quốc tế như LHQ, KLK, WTO, Khối Pháp ngữ và nhiều tổ chức khu vực như Liên minh châu Phi (UA), Cộng đồng kinh tế các quốc gia Tây Phi (ECOWAS), Liên minh Kinh tế và Tiền tệ Tây Phi (UEMOA)... Bờ Biển Ngà có liên hệ chặt chẽ với các nước

phương Tây, nhất là Pháp do có mối quan hệ lịch sử từng là thuộc địa.

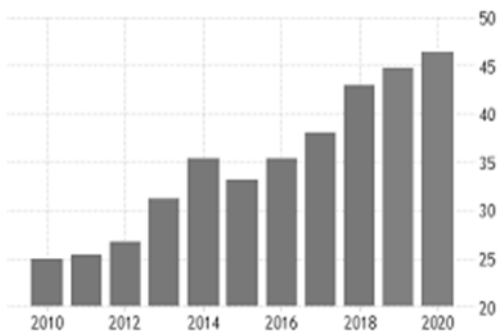
Mặc dù trải qua gần một thập kỷ bất ổn chính trị nhưng Bờ Biển Ngà vẫn được đánh giá là một trong những nền kinh tế hàng đầu khu vực Tây Phi. Với vị trí địa lý chiến lược, nguồn tài nguyên thiên nhiên, nông, lâm nghiệp phong phú, quốc gia này tiếp tục duy trì vai trò là nhà cung cấp hàng hoá và dịch vụ chính cho các nước láng giềng như Ghi-nê, Mali, Burkina Faso, Benin... Cảng biển Abidjan và tuyến đường sắt nối thành phố Abidjan với thủ đô Ouagadouro (Burkina Faso) vẫn là tuyến đường xuất nhập cảnh ưu tiên, nhất là đối với những nước nằm sâu trong lục địa, mang lại nguồn thu ngoại tệ quan trọng cho ngân sách quốc gia.

#### **4. Khái quát về kinh tế - xã hội**

Bờ Biển Ngà là một nước có tài nguyên thiên nhiên phong phú, đặc biệt có nhiều kim cương, mangan và sắt. Trong cơ cấu kinh tế, nông nghiệp chiếm 30%, công nghiệp 26,6% và dịch vụ 43,4%. Năm 2019, GDP đạt 44,9 tỷ USD. Tỷ lệ tăng trưởng GDP tăng 4,39% so với cùng kỳ. GDP bình quân đầu người là 1.640 USD. Tỷ lệ lạm phát: 1,2%.

## GDP Bờ Biển Ngà giai đoạn 2010-2020

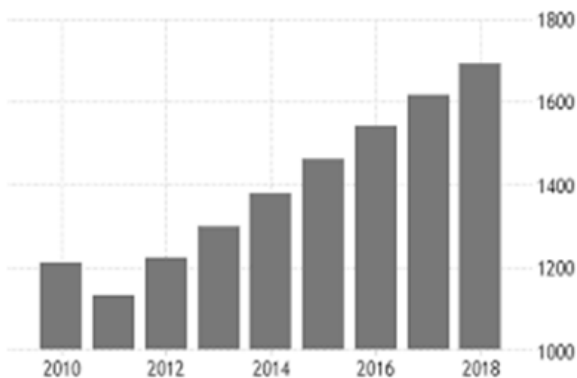
Đơn vị: Tỷ USD.



Nguồn: World Bank

## GDP theo đầu người giai đoạn 2010-2018 của Bờ Biển Ngà

Đơn vị: USD.



Nguồn: World Bank

Bờ Biển Ngà là nhà sản xuất và xuất khẩu hàng đầu thế giới về ca cao, đồng thời cũng là nước xuất khẩu quan trọng hạt điều thô, cà phê và dầu cọ. Khoảng một thập niên trở lại đây, nước này còn có thêm nguồn thu từ xuất khẩu dầu lửa và vàng. Tuy nhiên, thu nhập của Bờ Biển Ngà vẫn chủ yếu dựa vào sản xuất nông nghiệp (gần 68% dân số sống bằng nghề nông) và nền kinh tế phụ thuộc vào giá cả hàng nông sản trên thị trường quốc tế và những biến động về thời tiết.

Ngành công nghiệp nước này khá phát triển như công nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng, dệt may, da giày, hoá chất, khai khoáng, sản phẩm gỗ, sửa chữa và đóng tàu.

Năm 2010, Bờ Biển Ngà đã ký các thỏa thuận để cơ cấu lại nợ với Câu lạc bộ Paris, Luân Đôn và các đối tác song phương khác. Thách thức lâu dài đối với Bờ Biển Ngà là tình hình bất ổn chính trị xung quanh các cuộc bầu cử và cơ sở hạ tầng còn hạn chế, nhất là tại các tỉnh, địa phương.

Năm 2019, tổng nợ công của quốc gia này tương đương 47% GDP, nợ nước ngoài tính đến cuối tháng 12/2019 khoảng 14 tỷ USD.

Như đã nói ở trên, kinh tế Bờ Biển Ngà chủ yếu dựa vào nông nghiệp, lĩnh vực đóng góp gần

$\frac{1}{3}$  GDP và sử dụng hơn  $\frac{2}{3}$  lao động của cả nước. Bờ Biển Ngà là một trong những quốc gia sản xuất và xuất khẩu hạt ca cao, cà phê và dầu cọ lớn nhất thế giới. Sản xuất cao su cũng tăng liên tục trong những năm qua. Với những điều kiện sẵn có như tài nguyên thiên nhiên phong phú, dân số và lao động trẻ, 550 km đường biển, thổ nhưỡng phì nhiêu, thủy lợi thuận lợi, Bờ Biển Ngà có rất nhiều tiềm năng để phát triển và mở rộng nền kinh tế theo hướng vững chắc, với mũi nhọn là các ngành sản xuất nông nghiệp hướng tới xuất khẩu.

Lĩnh vực công nghiệp đóng góp 26,6% vào GDP. Các ngành công nghiệp chính gồm chế biến thực phẩm, dệt may, vật liệu xây dựng, phân bón, đóng hộp cá ngừ và lắp ráp ô tô, xe đạp, xe máy. Sản xuất dầu lửa và khí đốt bắt đầu chiếm một vị trí quan trọng đối với nền kinh tế quốc dân.

Lĩnh vực dịch vụ có tốc độ tăng trưởng tốt, đạt 5,3% năm 2019, đóng góp hơn 40% GDP. Hiện nay, ngành viễn thông đang phát triển mạnh mẽ.

Với mức độ tăng trưởng GDP bình quân xấp xỉ 8% trong thập niên cuối đã giúp cho bức tranh kinh tế Bờ Biển Ngà có một gam màu tươi sáng hơn, đóng góp tích cực vào tăng trưởng thu nhập theo đầu người và cải thiện mức sống đáng kể cho người dân.

Chỉ trong thập niên qua, những kết quả kinh tế đã giúp giải quyết nhiều tồn đọng về kinh tế xã hội từ những thời kỳ trước, giúp tăng cường hình ảnh và uy tín của Bờ Biển Ngà trong khu vực, thay đổi cách nhìn của thế giới về quốc gia này.

Bờ Biển Ngà được coi là nền kinh tế đi đầu tại Khu vực Tây Phi, tiên phong trong Khối Liên hiệp Kinh tế và Tiền tệ châu Phi, tương đương xấp xỉ 36% GDP của cả Khối trong 2019.

Trong giai đoạn 2010-2019, Bờ Biển Ngà đạt tốc độ tăng trưởng cao nhất châu Phi, bình quân 8%/năm. Năm 2020, Chính phủ đặt mục tiêu đạt tăng trưởng 7,3%.

Trong những năm gần đây, đời sống nhân dân Bờ Biển Ngà ngày càng được cải thiện, cơ hội việc làm tăng, thu nhập tăng. Chính phủ có các chính sách khuyến khích phát triển nhân lực, đào tạo lao động có tay nghề thông qua các chương trình tài trợ từ các nước phát triển và các tổ chức quốc tế. Việc này giúp nâng cao năng lực cho nguồn lao động, nhưng cũng tiềm ẩn nguy cơ chảy máu chất xám sang các nước phát triển, trong đó có châu Âu.

Hiện nay, tình hình xã hội Bờ Biển Ngà được đánh giá tương đối ổn định, ngoại trừ các bất ổn xung quanh các cuộc bầu cử lớn, về cơ bản xã hội

Bờ Biển Ngà không quá nhiều biến động. Tình hình an ninh trật tự cơ bản được giữ vững. Đôi khi xảy ra mâu thuẫn sắc tộc tôn giáo tại một số vùng xa trung tâm, thường xuất phát từ mâu thuẫn đảng phái.



# **CHƯƠNG II**

## **TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN KINH TẾ BỜ BIỂN NGÀ**

### **1. Quan hệ kinh tế và ngoại thương**

#### **1.1. Quan hệ kinh tế**

Bờ Biển Ngà là trung tâm của các hoạt động thương mại tại khu vực Tây Phi. Quốc gia này là thành viên của Liên minh Kinh tế và Tiền tệ Tây Phi (UEMOA) gồm 8 nước áp dụng một biểu thuế ngoại thương chung (TEC).

Bờ Biển Ngà cũng tham gia Khu vực đồng Franc và ký Hiệp định đối tác kinh tế theo giai đoạn (APE) với Liên minh châu Âu vào tháng 11/2008 nhằm duy trì hệ thống ưu đãi thương mại giữa EU dành cho mình. Bờ Biển Ngà mở cửa thị trường rộng rãi với các nước láng giềng và giữ vai trò là trung tâm nhờ có cảng trung chuyển quốc tế Abidjan.

Đầu năm 2010, với việc Ngân hàng thế giới (WB) và một số tổ chức đa phương cam kết giảm nợ và cho vay thêm các khoản tín dụng, cùng với những dấu hiệu tích cực của nền kinh tế thế giới, kinh tế Bờ Biển Ngà đã có sự phục hồi mạnh mẽ và liên tục cho đến nay.

## 1.2. Trao đổi ngoại thương

Năm 2018, Bờ Biển Ngà xuất khẩu khoảng 11,74 tỷ USD với các sản phẩm chủ yếu là ca cao, cà phê, gỗ, dầu lửa, bông, chuối, dứa, dầu cọ, cá. Các đối tác xuất khẩu chính gồm Hà Lan (11,8%), Mỹ (7,9%), Pháp (6,4%), Bỉ (6,4%), Đức (5,8%), Burkina Faso (4,5%), Ấn Độ (4,4%), Mali (4,2%). Kim ngạch nhập khẩu của Bờ Biển Ngà đạt 9,44 tỷ USD, chủ yếu là các mặt hàng nhiên liệu, máy móc trang thiết bị, lương thực, thực phẩm. Các đối tác nhập khẩu chính gồm Nigeria (15%), Pháp (13,4%), Trung Quốc (11,3%), Mỹ (4,3%).

Năm 2019, kim ngạch xuất khẩu của Bờ Biển Ngà đạt xấp xỉ 12,6 tỷ USD với các sản phẩm ca cao, hạt điều, cà phê, gỗ, dầu lửa, bông, chuối, dứa, dầu cọ, cá... Các đối tác xuất khẩu chính gồm Mỹ, Hà Lan, Pháp, Đức, Nigeria và Ghana. Cùng thời kỳ, kim ngạch nhập khẩu của Bờ Biển Ngà đạt gần 10 tỷ USD với các mặt hàng chính là dầu nhiên liệu, máy móc trang thiết bị, lương thực, thực phẩm. Các đối tác nhập khẩu chính gồm Nigeria, Pháp, Trung Quốc, Mỹ... Do sản xuất lúa trong nước chưa đáp ứng được nhu cầu của người dân nên mỗi năm Bờ Biển Ngà phải mua khoảng 700.000 tấn gạo. Gạo Việt Nam đã được xuất khẩu và có chỗ đứng tại thị trường này, mặc dù phải cạnh tranh mạnh mẽ với gạo từ các nước như Thái Lan, Trung Quốc, Malaysia...

## **2. Cơ cấu các ngành kinh tế cơ bản**

### **2.1. Lĩnh vực nông nghiệp**

Như đã nêu trong phần giới thiệu, nền kinh tế Bờ Biển Ngà có trụ cột là lĩnh vực nông nghiệp, chiếm 2/3 (xấp xỉ 68%) số dân lao động và đóng góp xấp xỉ 30% GDP.

#### ***Cây lương thực***

Cùng với quá trình đô thị hoá nhanh và thay đổi tập quán ẩm thực, Bờ Biển Ngà rất muốn tăng cường sản xuất lúa nhằm đảm bảo an ninh lương thực, tuy nhiên trong ngắn và trung hạn việc này khó khả thi. Hiện nay, Bờ Biển Ngà nhập khẩu 80-85% sản lượng gạo tiêu thụ, chủ yếu từ Thái Lan, Ấn Độ, Trung Quốc, Pakistan và Việt Nam.

Trong những năm qua, nhập khẩu gạo của Bờ Biển Ngà đã không ngừng tăng, từ 300 ngàn tấn năm 1995 lên 474 ngàn tấn năm 1998, khoảng 600 ngàn tấn năm 2010 và xấp xỉ 900 ngàn tấn năm 2018, 2019. Trong đó, nhập khẩu từ Việt Nam năm 2018 đạt 320 ngàn tấn, trị giá 156,6 triệu USD và năm 2019 đạt 252,6 triệu USD với khối lượng xấp xỉ 526 ngàn tấn.

Sản xuất lương thực bao gồm ngô, đậu nành, khoai, khoai mỡ, sắn và ngũ cốc cũng là những sản phẩm giúp Bờ Biển Ngà đảm bảo về cơ bản an ninh lương thực và phục vụ phát triển chăn nuôi.

Các công ty kinh doanh lương thực tại Bờ Biển Ngà thường hoạt động rất lâu năm, có hệ thống phân phối mạnh trên cả nước và thường có sự hậu thuẫn về chính trị của Chính phủ hoặc của một nhân vật có ảnh hưởng. Ví dụ: Công ty SDTM-CI của ông Ibrahim Ezzedine (người mang hai dòng máu Libăng và Bờ Biển Ngà) nắm giữ tới 60% thị trường nhập khẩu gạo.

Tại Bờ Biển Ngà, trên tổng số 600 ngàn hecta đất trồng lúa được quy hoạch mới chỉ có rất ít được khai thác. Truyền thống sản xuất lúa nước và lúa cạn có từ nhiều thập kỷ với nhiều giống lúa năng suất cao và được Trung tâm Nghiên cứu Nông học Quốc gia (CNRA) cập nhật liên tục.

Mặc dù có sự hỗ trợ của các đời Tổng thống từ ông Laurent Gbagbo đến tổng thống hiện nay nhằm phát triển trồng lúa nhưng các tập đoàn công nghiệp, nông nghiệp trong nước và nước ngoài chưa quan tâm khai thác tiềm năng này. Bởi vậy, sản xuất lúa tại Bờ Biển Ngà hiện nay vẫn nằm trong tay của những nhà nông nghiệp nhỏ, canh tác trên diện tích nhỏ từ 01 đến 03 hecta.

Việc canh tác lúa nước hiện chiếm khoảng 20% đất trồng và gần 50% sản lượng lúa trong nước. Việc khó phát triển trồng lúa có nhiều nguyên nhân, trong đó có chi phí đầu tư ban đầu để làm thủy lợi và cải tạo đất bãi bản trên diện rộng rất lớn.

Năm 2009, một Chương trình lúa gạo khẩn cấp do Ngân hàng Phát triển Tây Phi (BOAD), Quỹ Phát triển Nông nghiệp Quốc tế (FIDA), Ngân hàng thế giới và EU tài trợ đã được đưa ra với tổng đầu tư 38,5 triệu USD. Chương trình này nhằm hỗ trợ các dự án củng cố các hợp tác xã, mua máy nông nghiệp, cung cấp giống, thành lập các cụm xay xát và tạo ra thương hiệu lúa riêng của các tỉnh. Tuy nhiên, chương trình không đem đến được thành quả đột phá cho trồng lúa và đến nay nhập khẩu gạo vẫn tiếp tục gia tăng.

Tổng thống và Chính phủ Bờ Biển Ngà rất mong muốn hợp tác phát triển trồng lúa nước, quy mô canh tác hộ gia đình với Việt Nam để phấn đấu tự túc lương thực.

### ***Cây công nghiệp***

Bờ Biển Ngà tập trung phát triển trồng trọt các loại cây mang lại giá trị lợi nhuận nhanh, hướng tới xuất khẩu, coi đây là một trong những động lực phát triển kinh tế.

*Ca cao* chiếm tới 35% thị phần toàn cầu, đưa Bờ Biển Ngà trở thành cường quốc về loại quả ngọt ngào này. Sản lượng ca cao dao động từ 2 đến 2,5 triệu tấn/ năm. Đã chế biến trong nước khoảng 40% sản lượng.

Dù có những thời điểm thời tiết không thuận lợi, nhưng ngành ca cao Bờ Biển Ngà vẫn đạt được

sản lượng tương đối ổn định. Đôi khi được mùa cũng là một trong những nguyên nhân tiêu cực cho ngành vì giá nguyên liệu giảm ảnh hưởng không nhỏ đến quy mô canh tác của người nông dân. Thực tế các sản phẩm từ ca cao trên thế giới cũng chỉ tiêu thụ có chừng mực do đây không phải là lương thực. Khi sản lượng tăng đột biến, vượt cầu thì giá tất yếu lao dốc.

Bên cạnh đó, sản xuất ca cao phải đối mặt với một vấn đề khác: khi sản lượng tăng, giá giảm, nông dân hoặc các công ty phải lưu trữ thời gian dài, ảnh hưởng đến chất lượng hạt. Nhiều trường hợp các thương lái địa phương và cơ sở chế biến không thể thu mua.

Bờ Biển Ngà là nước sản xuất nhiều ca cao nhất thế giới và là một trong những nhà xuất khẩu hạt cacao, cà phê, dầu cọ lớn nhất thế giới. Sản xuất cao su của nước này cũng tăng liên tục trong vài năm trở lại đây.

*Cà phê:* Bờ biển ngà là một trong 15 nhà sản xuất cà phê lớn trên thế giới và đứng thứ ba ở châu Phi, chỉ sau E-ti-ô-pia và U-Gan-Da và là quốc gia sản xuất cao su hàng đầu ở châu Phi với sản lượng hàng năm khoảng 400-450 ngàn tấn.

*Cọ dầu:* Sản lượng dầu cọ của Bờ Biển Ngà lên đến 400 ngàn tấn mỗi năm, là quốc gia sản xuất lớn thứ hai ở châu Phi.

Đặc biệt, nước này đã trở thành nhà sản xuất điều lớn nhất thế giới trong năm 2015 với sản lượng 750.000 tấn và duy trì sản lượng đó cho đến nay.

*Bông*: cũng là cây trồng đem lại hiệu quả kinh tế cao tại đây với sản lượng mỗi mùa có thể lên tới 400 ngàn tấn, mặc dù năng suất bông không ổn định và phụ thuộc lớn vào thời tiết. Giai đoạn 2014-2016 là điển hình của thời kỳ khó khăn đối với ngành bông Bờ Biển Ngà khi giá bông trên thị trường thế giới giảm tới 40% làm cho sản lượng bông các mùa liên tiếp giảm hàng trăm ngàn tấn.

### ***Cây ăn quả***

Ngoài ra, Bờ Biển Ngà còn trồng các loại cây ăn quả phục vụ nhu cầu trong nước và xuất khẩu như dứa, xoài, chuối... Đây là các loại quả có chất lượng cạnh tranh được với các nông sản từ các vùng khác trên thế giới, trong đó có Nam Mỹ.

### ***Chăn nuôi***

Ngành chăn nuôi Bờ Biển Ngà vẫn còn nhiều khó khăn. Mặc dù Chính phủ đã thông qua các chính sách thúc đẩy phát triển ngành này, nhưng sản lượng trứng, sữa và nhất là thịt các loại vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu trong nước. Ngành chăn nuôi gia cầm là ngành duy nhất đảm bảo tự cung tự cấp. Hàng năm chi phí cho nhập khẩu thịt các loại vẫn ở mức cao.

Về phân bố ngành chăn nuôi, gia súc được nuôi tập trung ở các tỉnh trung tâm và phía bắc. Gia cầm nuôi ở các tỉnh phía Nam.

### ***Thủy sản***

Lĩnh vực thủy hải sản, nghề cá tại Bờ Biển Ngà cũng được Chính phủ quan tâm đầu tư, nhưng có lẽ do nhu cầu cao và đa dạng nên đây là lĩnh vực Bờ Biển Ngà có cả xuất khẩu và nhập khẩu. Sản lượng cá hun khói chiếm tới 60% tổng nhập khẩu thủy sản của Bờ Biển Ngà do đây là món cá truyền thống và hợp khẩu vị người dân, bên cạnh đó nó còn có thể bảo quản để tích trữ được lâu.

## **2.2. Lĩnh vực công nghiệp**

### ***Khái quát***

Như đã nêu trong phần thông tin cơ bản, ngành công nghiệp chiếm 26,6% tổng sản phẩm quốc gia, trong đó 65% là khu vực sản xuất. Đây là ngành quan trọng tại Bờ Biển Ngà do đảm nhiệm vai trò chế biến các sản phẩm từ ngành nông nghiệp.

Tăng trưởng ngành công nghiệp nói chung dao động khoảng 4-5% trong giai đoạn 5 năm trở lại đây. Mặc dù, chưa phải là tăng trưởng cao, nhưng con số trên cho thấy ngành công nghiệp Bờ Biển Ngà phát triển ở mức khá tích cực so với mặt bằng chung của khu vực và thế giới.



## ***Công nghiệp chế biến***

Năm 2019, ngành công nghiệp đã góp sức chế biến được 45% sản lượng ca cao và mục tiêu đặt ra cho năm 2020 là 50%. Năng lực chế biến nói chung và chế biến ca cao nói riêng đang tăng lên nhờ việc xây dựng các nhà máy mới, trong đó có những nhà máy đủ điều kiện để sản xuất sô cô la đạt tiêu chuẩn quốc tế.

Bên cạnh đó, chính sách thuế mới đã khuyến khích các nhà sản xuất, chế biến tại địa phương, cụ thể là: từ năm 2016, các sản phẩm sô cô la thành phẩm được miễn hầu hết thuế xuất khẩu. Bằng cách tăng tỷ trọng thành phẩm, Bờ Biển Ngà ít phụ thuộc vào giá cả nguyên liệu và hàng hóa nên có thể cung cấp các sản phẩm với chi phí cạnh tranh ra thị trường quốc tế và đặc biệt là thị trường châu Âu. Có thời điểm, những nhà sản xuất địa phương vẫn nghi ngờ những tác động thực sự của biện pháp cải cách. Tuy nhiên, những kết quả đạt được trong lĩnh vực công nghiệp chế biến tại Bờ Biển Ngà cho thấy cải cách thuế đã đem lại thành tựu thực sự cho ngành và cho người nông dân.

Thời gian gần đây, khoảng một nửa sản lượng bông, dầu cọ đã được chế biến trong nước. Riêng ngành chế biến hạt điều tại Bờ Biển Ngà còn nhiều khó khăn do thiếu công nghệ, nhưng thực tế còn do thiếu nhân công am hiểu về điều thành phẩm vì

cơ bản của chế biến điều phụ thuộc chính vào năng lực và kỹ năng của nhân công nhiều hơn là yếu tố công nghệ, thiết bị. Hiện nay, Bờ Biển Ngà vẫn phải xuất khẩu hạt điều thô là chủ yếu.

### ***Công nghiệp khai khoáng***

Các ngành công nghiệp lớn khác là khai thác mỏ, sử dụng khoảng 10 ngàn lao động. Trong đó, gồm có hoạt động khai thác khoáng sản như vàng, kim cương và niken. Ngoài ra, Bờ Biển Ngà còn sản xuất vàng, kim cương, măng-gan, sắt, ni-ken, coban và đồng. Sản lượng khai thác vàng đạt khoảng 25 tấn/năm.

### ***Dầu mỏ và khí đốt***

Dầu mỏ cũng là lĩnh vực công nghiệp đóng góp ngân sách lớn cho Bờ Biển Ngà với sản lượng khoảng 45 ngàn thùng dầu/ngày. Hoạt động tinh chế được thực hiện bởi Công ty Lọc Hóa Dầu Ivorian (SIR), có công suất tối đa khoảng 75 ngàn thùng/ngày.

Ngành công nghiệp khí đốt cũng có những thành tựu nhất định, trong đó khai thác, hóa lỏng và vận chuyển khí tự nhiên cũng là lĩnh vực có đóng góp cho ngân sách và đảm bảo sự vận hành của một số ngành công nghiệp khác, cũng như phục vụ đời sống sinh hoạt của người dân.

Kể từ những năm 1990, tập đoàn SAUR-Bouygues-EDF đã khai thác các mỏ khí của Bờ Biển Ngà thông qua Công ty Năng lượng Bờ Biển Ngà

Energies Nouvelles (CENCI). Sản lượng khí gaz được sản xuất ước tính đạt 70 ngàn m<sup>3</sup>/ngày, đáp ứng 70% nhu cầu cho các nhà máy điện.

### ***Các lĩnh vực công nghiệp khác***

Ngoài ra, lĩnh vực công nghiệp Bờ Biển Ngà còn có ngành chế biến thực phẩm, dệt may, vật liệu xây dựng, phân bón, đóng hộp cá ngừ và lắp ráp ô tô, xe đạp, xe máy... đều đạt được kết quả tích cực trong những năm gần đây, đáp ứng về cơ bản nhu cầu tiêu dùng của người dân.

Tổng thể, sản xuất công nghiệp nói chung và khai thác khoáng sản đóng góp khoảng 26,6% GDP cả năm.

### **2.3. Lĩnh vực dịch vụ**

Dịch vụ chiếm 43,4% tổng thu nhập quốc dân. Các dịch vụ chính là vận tải, viễn thông, hoạt động tài chính, phân phối và du lịch. Theo báo cáo của Ngân hàng Thế giới, mặc dù dịch vụ tài chính tại Bờ Biển Ngà đã có nhiều kết quả tích cực hơn trong những năm gần đây, nhưng khu vực tài chính của Bờ Biển Ngà vẫn còn nhiều dư địa trong những năm tới.

### ***Dịch vụ liên quan xuất nhập khẩu***

Sự phát triển của sản xuất, kinh doanh và hoạt động xuất nhập khẩu là động lực mạnh mẽ cho lĩnh vực dịch vụ nói chung và dịch vụ tài chính ngân hàng, dịch vụ vận tải tại Bờ Biển Ngà trong những năm gần đây.

Dịch vụ tài chính ngân hàng chủ yếu tập trung vào hoạt động cho vay đối với các hợp đồng và dự án. Bên cạnh đó, dịch vụ tiền gửi và chuyển tiền cũng phát triển mạnh mẽ.

Dịch vụ vận tải phát triển đồng đều cả hàng không, đường biển và đường bộ, nhất là dịch vụ cảng biển và vận tải hàng hóa xuyên biên giới sang các nước lân cận.

### ***Dịch vụ viễn thông***

Quá trình tư nhân hoá lĩnh vực viễn thông bắt đầu diễn ra vào những năm 1990. Kể từ đó, khu vực này đã có sự tăng trưởng đáng kể. Hiện nay, thuê bao di động đạt khoảng 25 triệu và 45% dân số có thể truy cập internet.

Cơ sở hạ tầng viễn thông ngày càng được nâng cao với chất lượng dịch vụ không ngừng tăng. Đây là thị trường có sự tham gia của nhiều chủ thể cung ứng, trong đó có các tập đoàn, công ty viễn thông trong nước và quốc tế. Xu thế cạnh tranh đem đến cho người dân những lựa chọn phong phú, tiện ích và giá cả hợp lý.

### ***Dịch vụ du lịch, lữ hành***

Được hưởng sự quan tâm về chính sách, lĩnh vực du lịch và các dịch vụ đi kèm cũng ngày càng gia tăng vị thế của mình trong việc đóng góp ngân sách, khai thác những tiềm năng tự nhiên sẵn có để phát triển kinh tế đất nước.

### 3. Trao đổi thương mại

#### 3.1. Đối tác thương mại

Các đối tác theo phần trăm tổng xuất khẩu của Bờ Biển Ngà năm 2019 như sau:

<b>Đối tác/%Tổng KNXK</b>	<b>2019</b>
Hà Lan	11,8%
Hoa Kỳ	7,9%
Đức	5,8%
Việt Nam	5,57%
Pháp	6,4%
Burkina Faso	4,5%
Mali	4,8%
Ấn Độ	4,4%
Malaysia	3,9%
Bỉ	6,4%

*Nguồn: Thương vụ Việt Nam tại Ma-rốc, kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà.*

Các đối tác theo phần trăm tổng nhập khẩu của Bờ Biển Ngà năm 2019 như sau:

<b>Đối tác/%Tổng KNNK</b>	<b>2019</b>
Trung Quốc	11,3%
Nigeria	15%
Pháp	13,4%
Ấn Độ	4,5%
Hà Lan	3,6%
Hoa Kỳ	4,3%
Tây Ban Nha	3,0%

<b>Đối tác/%Tổng KNNK</b>	<b>2019</b>
Đức	3,0%
Việt Nam	2,73%
Hàn Quốc	2,7%
Colombia	2,4%

*Nguồn: Thương vụ Việt Nam tại Ma-rốc,  
kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà.*

### **3.2. Cơ cấu ngoại thương**

<b>Xuất khẩu Bờ Biển Ngà năm 2019 (% theo sản phẩm)</b>	
Cacao	27,5%
Dừa, hạt điều và phụ phẩm	9,9%
Dầu nhiên liệu	8,0%
Khai khoáng, quặng thô ...	6,8%
Cao su và phụ phẩm	6,4%
Dầu thô	6,0%
Phụ phẩm cacao	4,8%
Bơ và tinh dầu cacao	3,3%
Bông nguyên liệu	2,4%
Dầu cọ	1,6%

<b>Nhập khẩu Bờ Biển Ngà năm 2019 (% theo sản phẩm)</b>	
Dầu lửa	14,1%
Gạo	6,3%
Nhiên liệu	5,6%
Cá và thủy sản	4,8%
Dược phẩm	3,0%
Xe du lịch và phương tiện vận tải	2,8%
Ga và khí đốt	1,9%

<b>Nhập khẩu Bờ Biển Ngà năm 2019 (% theo sản phẩm)</b>	
Tàu thuyền	1,7%
Thuốc bảo vệ thực vật	1,7%
Tinh bột	1,6%

*Nguồn: Nghiên cứu của Thương vụ Việt Nam tại Ma-rốc, kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà.*

### **3.3. Thương mại hàng hóa và dịch vụ**

#### ***Thương mại hàng hóa***

Theo tính toán, thương mại hàng hóa của Bờ Biển Ngà giai đoạn 2013-2018 bình quân khoảng 70% GDP. Trong giai đoạn này, nhập khẩu có xu hướng tăng và xuất khẩu một số lĩnh vực có xu hướng giảm trong đó có xuất khẩu dầu mỏ. Nhìn chung, cơ cấu cán cân thương mại Bờ Biển Ngà tương đối ổn định, giá trị thặng dư từ nhiều lĩnh vực xuất khẩu gia tăng.

Cán cân thanh toán Bờ Biển Ngà giai đoạn 2011-2018:

*Đơn vị: Triệu EURO*

	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Cán cân tài khoản vãng lai</b>	1,164	351	1,915	-250	-318	384	-181	-191
<b>Hàng hóa (sau thuế)</b>	3,053	2,734	4,293	2,387	2,255	2,919	2,857	2,932
<b>Xuất khẩu giá FOB</b>	8,154	8,615	9,089	9,436	9,075	9,774	10,577	10,638

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Trong đó : Cà phê</b>	156	173	84	174	203	147	92	85
<b>Ca cao</b>	2,677	2,873	3,002	2,625	2,945	3,489	3,201	3,015
<b>Nhập khẩu giá FOB</b>	5,101	5,881	4,796	7,049	6,820	6,855	7,720	7,706
<b>Trong đó : Dầu lửa</b>	1,250	2,111	1,942	2,991	2,781	2,556	ctk.	ctk
<b>Dịch vụ</b>	-1,143	-1,362	-1,284	-1,515	-1,564	-1,628	-1,820	-1,827
<b>Trong đó: Vận tải và bảo hiểm</b>	-783	-962	-855	-1,082	-1,059	-1,056	ctk.	ctk

**Ghi chú :** -ctk: chưa có thống kê.

*Nguồn: Ngân hàng Trung ương Tây Phi.*

Trong những năm gần đây, kim ngạch xuất khẩu nông sản của Bờ Biển Ngà có xu thế tăng dần, chiếm từ 65%-67% tổng kim ngạch xuất khẩu. Trong đó, tăng trưởng chính đến từ ngành điều và ca cao, dầu cọ, mỹ phẩm có nguồn gốc tự nhiên, cà phê, thuốc lá, dừa.

Dầu thô và sản phẩm dầu lửa cũng đóng góp lớn cho xuất khẩu vào một số thời điểm. Tuy nhiên, vấn đề khó khăn của các dự án đầu tư lọc hóa dầu không đảm bảo được sản lượng vàng đen ổn định cho xuất khẩu.

Khoảng 55-58% xuất khẩu của Bờ Biển Ngà cập cảng châu Âu, nhưng xu thế những năm gần đây cho thấy cơ cấu đối tác xuất khẩu của Bờ Biển Ngà



có thay đổi, giảm dần sang châu Âu và chuyển hướng sang châu Á, châu Mỹ và một phần châu Phi.

Do có vị trí địa lý quan trọng tại Tây Phi, với cảng biển lớn, Bờ Biển Ngà đã dần tăng xuất khẩu sang các nước láng giềng nhất là các quốc gia nằm sâu trong nội địa và không có giao thông đường biển. Cộng thêm những ưu đãi và sự mở cửa dựa trên các cơ chế hợp tác hải quan khu vực, Bờ Biển Ngà đã trở thành điểm trung chuyển đầu mối hàng hóa quan trọng của khu vực, nhờ đó thương mại hàng hóa của Bờ Biển Ngà đã đạt được tăng trưởng đáng kể trong những năm qua, nhất là với các quốc gia như Mali, Burkina Faso...

Tuy vậy, vấn đề quản lý thương mại tiểu ngạch cũng là vấn đề khó khăn đối với Bờ Biển Ngà khi xuất nhập khẩu biên giới phát triển.

Xuất nhập khẩu với các nước châu Á trong những năm gần đây tăng mạnh, mặc dù Bờ Biển Ngà chủ yếu vẫn xuất khẩu các sản phẩm nguyên liệu thô, có hàm lượng giá trị gia tăng chưa cao.

Về hàng nhập khẩu, cơ cấu các mặt hàng năng lượng và một số nông sản, lương thực chiếm gần 50% tổng kim ngạch nhập khẩu. Bờ Biển Ngà chủ yếu nhập khẩu từ châu Âu và châu Á do vị trí địa lý thuận tiện và nguồn hàng đa dạng, nhất là các mặt hàng thiết bị, máy móc, nguyên vật liệu phục vụ cho đầu tư sản xuất và các dự án phục vụ an sinh.

## ***Thương mại dịch vụ***

Trong những năm gần đây, cùng với sự mở cửa thông qua các chính sách thu hút, kêu gọi đầu tư, kinh doanh... thương mại dịch vụ tại Bờ Biển Ngà đã có bước tăng trưởng so với giai đoạn trước.

Cơ cấu đóng góp GDP của các lĩnh vực dịch vụ dần tăng theo thời gian với các loại hình dịch vụ cung ứng đa dạng, chủ yếu tập trung vào dịch vụ tài chính, vận tải và bảo hiểm.

Không chỉ các tổng công ty, tập đoàn và doanh nghiệp nội địa tiếp cận vào lĩnh vực này, mà hiện tại Bờ Biển Ngà đã có nhiều các tập đoàn tài chính, vận tải, bảo hiểm và dịch vụ nước ngoài tham gia đầu tư kinh doanh.

Mặc dù, sự phát triển mạnh mẽ mới chỉ được ghi nhận trong khoảng một thập niên trở lại đây và còn nhiều khó khăn, thách thức và kém ổn định, nhưng xu thế cho thấy lĩnh vực thương mại dịch vụ tại Bờ Biển Ngà ngày càng phát triển, thu hút sự quan tâm của cộng đồng, từng bước tiệm cận với sự phát triển của ngành thương mại dịch vụ của châu Âu và thế giới, là cơ sở không thể thiếu cho một nền sản xuất và thương mại đang ngày càng phát triển tại đây.

Bên cạnh đó, lĩnh vực du lịch và các dịch vụ nghỉ dưỡng, giải trí đi kèm cũng được Chính phủ Bờ Biển Ngà quan tâm đầu tư, có nhiều chính sách thúc đẩy và ngày một gia tăng đóng góp cho nền kinh tế quốc dân.

# CHƯƠNG III

## CHÍNH SÁCH KINH TẾ, THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ

### 1. Chính sách tài khóa và ngân sách

Năm 2005, cuộc khủng hoảng chính trị kéo dài đã tiếp tục làm cho chính sách ngân sách của Chính phủ Bờ Biển Ngà trở nên mong manh. Các khoản thu thuế đạt 1.251,2 tỷ FCFA, chỉ tăng 0,7% so với năm 2004 do việc đóng cửa nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ. Điều này đã làm giảm cơ sở thuế và tăng sự phụ thuộc của ngân sách vào các khoản thu thuế trong ngành cà phê, ca cao. Bản thân ngành cà phê - ca cao lúc đó cũng gặp một số khó khăn, trong đó có việc một phần sản lượng được bán chui cho các nước láng giềng, trong khi đó hải quan hoạt động kém hiệu quả đã làm giảm nguồn thu của Nhà nước. Việc giảm thặng dư từ loại thuế xuất khẩu duy nhất (DUS) được bù đắp một phần bằng việc thu thuế lợi nhuận.

Được Hội đồng Bộ trưởng thông qua chậm hơn 01 năm, ngân sách năm 2006 dựa trên giả thiết đất nước thoát khỏi cuộc khủng hoảng với những dự báo kinh tế vĩ mô thận trọng, nhưng tích cực. Ngân sách ở mức 1965,3 tỷ FCFA, tăng 13,3% so với năm 2005 chủ yếu dành tài trợ các hoạt động ưu tiên của Chính phủ gắn liền với việc hòa bình trở lại (phục viên, giải trừ vũ khí và tái hoà nhập, xác định và tổ chức bầu cử).

Khi ấy, những nguồn tài chính trong nước chiếm tới 78% ngân sách. Các nguồn tài chính từ bên ngoài chỉ đạt 429,4 tỷ FCFA chủ yếu đến từ Ngân hàng Thế giới, Quỹ tiền tệ quốc tế, Chương trình phát triển Liên Hợp quốc, Liên minh châu Âu, Pháp, Bỉ và Đan Mạch, dùng để tài trợ các hoạt động giúp thoát khỏi cuộc khủng hoảng. Nợ công khi ấy ước tính 576,4 tỷ FCA, tức là trên 35% tổng ngân sách.

Liên quan đến tài khoá 2006, việc tiếp tục các cuộc cải cách do Nhà nước tiến hành từ năm 2001 giúp đưa ra một số biện pháp trong đó quan trọng nhất là giảm thuế cho doanh nghiệp: Từ 35% xuống còn 27% đối với lợi nhuận công nghiệp và thương mại (BIC) và lợi nhuận nông nghiệp.

Thuế suất 25% áp dụng cho lĩnh vực công nghệ thông tin mới và các ngành công nghiệp vừa và nhỏ đã được mở rộng ra toàn bộ các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Biện pháp này đạt được sau nhiều cuộc đàm phán khó khăn giữa lĩnh vực tư nhân, nhất là giới chủ của Bờ Biển Ngà với Bộ Kinh tế và Tài chính.

Tình hình những năm tiếp theo dần ổn định hơn cho đến cuộc khủng hoảng sau bầu cử 2010. Khủng hoảng đã đẩy nền kinh tế - xã hội Bờ Biển Ngà có thời điểm rất căng thẳng. Có rất ít điều chỉnh về chính sách kinh tế vĩ mô trong những năm đầu khủng hoảng được rà soát, bổ sung. Tổng thống và Chính phủ dường như tập trung tối đa vào giải quyết các vấn đề xã hội và đảm bảo an ninh trật tự.

Tới giữa nhiệm kỳ tổng thống vào khoảng giữa năm 2013, các chính sách kinh tế mới mới được rà soát và ban hành, tập trung nhiều vào cải cách thuế và tài khóa, theo đó dần ổn định lại sự phân bổ ngân sách.

Xu hướng đó được tiếp tục cho đến hiện nay. Theo Ngân hàng Trung ương các quốc gia Tây Phi, năm 2019 tình hình tài chính công của Bờ Biển Ngà có nhiều cải thiện tích cực. Thâm hụt ngân sách được kiểm soát tốt, vấn đề nợ công và nợ nước ngoài được kiểm soát và cơ cấu triệt để. Bờ Biển Ngà vẫn đảm bảo được tính đồng nhất kinh tế vĩ mô và các tiêu chí hàng đầu của Liên minh Kinh tế Tiền tệ Tây Phi (UEMOA) đề ra cho các nước thành viên.

**Về các hiệp định quốc tế,** Bờ Biển Ngà là thành viên của Hội đồng Liên minh cùng với Benin, Burkina Faso và Niger, của Liên minh Kinh tế và Tiền tệ Tây Phi (UEMOA) và của Cộng đồng kinh tế các Quốc gia Tây Phi (CEDEAO). Bờ Biển Ngà vẫn tiếp tục được hưởng những hỗ trợ tài chính từ các thể chế thuộc hệ thống Bretton Woods nhằm tiếp tục quá trình giảm nợ nước ngoài trong khuôn khổ sáng kiến Những nước nghèo nợ nhiều mà Bờ Biển Ngà được hưởng từ năm 1998.

## **2. Chính sách tiền tệ**

Chính sách tiền tệ và tín dụng do Ngân hàng Trung ương các Quốc gia Tây Phi (BCEAO) thực hiện ở phạm vi khu vực, trong đó nhiệm vụ chính là

giữ ngang giá đồng franc CFA với đồng Euro và kiểm soát lạm phát.

Các chính sách tiền tệ áp dụng trong khu vực do vậy rất nghiêm ngặt giống như Ngân hàng Trung ương châu Âu với mức dự trữ ngoại hối thích hợp. Sự khác nhau duy nhất là trong chính sách tiền tệ của BCEAO có tính đến tình hình kinh tế của các nước thành viên. BCEAO vẫn chú ý đến tiến triển có thể dự đoán của tình hình kinh tế và tài chính các nước, đặc biệt là sự ảnh hưởng của giá dầu lửa đối với giá cả hàng hóa trong nước, diễn biến các vụ thu hoạch nông nghiệp, xu hướng tín dụng tiết kiệm và lượng tiền khả dụng.

Năm 2005, các cơ quan quản lý chính sách tiền tệ của Bờ Biển Ngà đã thông qua chính sách tiền tệ thận trọng bằng cách tạo điều kiện thuận lợi cho việc tài trợ nền kinh tế. Tài sản có yếu tố nước ngoài đã tăng 9,8% so với năm 2004 đạt 704,5 tỷ FCFA. Các khoản tín dụng dành cho khu vực kinh tế tư nhân lên tới 1.189,3 tỷ FCFA, tăng 1,3%. Khối lượng tiền tệ dự trữ đã tăng 7,4% đạt 2.081,2 tỷ FCFA.

Với sự tham gia ngày càng sâu rộng vào thị trường tài chính, nhất là trong các lĩnh vực có ảnh hưởng trực tiếp đến chính sách tiền tệ, Chính phủ Bờ Biển Ngà đã nghiên cứu, ban hành nhiều chính sách, quy định và điều chỉnh nhằm thích ứng và đảm bảo quản lý trong lĩnh vực kinh doanh tài chính, vấn đề luân chuyển tiền tệ và lãi suất.

Cho đến nay, ngoài chính sách hạn chế nhất định trong giao dịch và tỷ giá hối đoái với đồng đô la, hệ thống chính sách tiền tệ của Bờ Biển Ngà khá chặt chẽ nhưng vẫn đảm bảo mức độ thông thoáng nhằm thu hút đầu tư vào các lĩnh vực của nền kinh tế quốc dân. Về cơ bản, các chính sách tiền tệ được Chính phủ định hướng tạo thuận lợi cho thu hút đầu tư và thúc đẩy xuất khẩu. Chủ yếu ban hành và áp dụng những quy định thông thường theo thông lệ quốc tế và vận hành cơ chế luân chuyển tiền tệ theo cơ chế thị trường.

Trong 10 năm qua, Bờ Biển Ngà hầu như không can thiệp cơ học vào chính sách tiền tệ, lãi suất và tỷ giá. Việc điều chỉnh tỷ giá liên ngân hàng và giới hạn biên độ lãi suất của các ngân hàng thương mại về cơ bản là phù hợp với thông lệ quốc tế nhằm đảm bảo sự ổn định của nền tài chính quốc dân.

Mặc dù còn nhiều khó khăn như một số quốc gia châu Phi khác, nền sản xuất và việc điều hành kinh tế của Chính phủ Bờ Biển Ngà vẫn đảm bảo kiểm soát tốt được chỉ số giá tiêu dùng và lạm phát, cơ bản duy trì ở mức thấp trong thời gian dài.

Trong thập niên vừa qua, chỉ số giá tiêu dùng theo tháng dao động trong khoảng từ + 0,7-1,2% và lạm phát dao động trong khoảng từ 1,2-3%. Có thể nói, đây là mức thấp thể hiện một cơ chế điều hành kinh tế và tiền tệ tương đối hiệu quả.

Tương tự những nền kinh tế khác, có nhiều nguyên nhân ảnh hưởng trực tiếp đến lạm phát tại Bờ Biển Ngà, nhưng giá các sản phẩm đánh bắt, dầu lửa và dịch vụ vận tải có xu hướng ảnh hưởng mạnh mẽ nhất.

### **3. Chính sách kinh tế đối ngoại và ngoại thương**

Nhìn chung, Chính phủ Bờ Biển Ngà duy trì định hướng tăng cường quan hệ kinh tế với bên ngoài để tranh thủ nguồn lực quốc tế trong việc phát triển kinh tế thông qua trao đổi ngoại thương, thu hút đầu tư dưới mọi hình thức.

Mục tiêu chính sách thương mại của Chính phủ là thúc đẩy xuất khẩu các sản phẩm thế mạnh, đẩy mạnh tìm kiếm khả năng tiếp cận thị trường cho hàng hóa trong nước, nhất là những sản phẩm có hàm lượng nội địa hóa cao.

Giai đoạn sau khủng hoảng bầu cử, xu hướng phục hồi các trao đổi thương mại với bên ngoài thể hiện rõ nét định hướng của Chính phủ trong chính sách kinh tế đối ngoại.

Bên cạnh đó, qua nhiều kênh, Bờ Biển Ngà luôn mở cửa và tìm kiếm những cơ chế hợp tác với chính phủ các nước nhằm hoàn thiện mục tiêu phát triển kinh tế. Nhìn chung, trao đổi thương mại Bờ Biển Ngà giai đoạn 10 năm qua đạt tăng trưởng ổn định, luôn duy trì bình quân ở mức 5-7% so với cùng kỳ. Sự tăng trưởng đó diễn ra đồng thời cả chiều xuất và nhập khẩu.



Nhập khẩu không chỉ phục vụ tiêu dùng trong nước mà còn để phục vụ đầu tư, sản xuất, xuất khẩu. Đây là một xu hướng được Chính phủ Bờ Biển Ngà đẩy mạnh trong việc thực hiện Chính sách thương mại phục vụ cho mục tiêu phát triển kinh tế đất nước.

Cũng với định hướng chính sách hướng ra thế giới, cùng với nền kinh tế dịch vụ ngày càng phát triển, chính sách của Bờ Biển Ngà ngày càng tạo thuận lợi cho việc kinh doanh tạm nhập tái xuất, tăng cường xúc tiến thương mại biên giới, nhất là với các quốc gia lân cận, tranh thủ lợi thế có cảng biển để mở rộng cung ứng dịch vụ tới các nước nằm sâu trong nội địa, không có cảng biển.

Tuy nhiên, trước tình hình cán cân xuất nhập khẩu thường xuyên chênh lệch, đa số nhập siêu do nhu cầu đầu tư sản xuất trong nước, trong khi xuất khẩu thường giảm do phụ thuộc vào giá cả trên thị trường thế giới, Chính phủ Bờ Biển Ngà đã có nhiều nỗ lực nhằm cân đối lại cán cân thanh toán thông qua chính sách chung và chính sách theo lĩnh vực, nhất là các chính sách nhằm giảm xuất khẩu thô, tăng hàm lượng chế biến và giá trị gia tăng cho sản phẩm... Tuy vậy, cũng như tình trạng chung của các nước đang phát triển khác, hiện nay Bờ Biển Ngà vẫn chưa có biện pháp hiệu quả để khắc phục tình trạng nhập siêu, mà chỉ cân đối giảm chênh lệch, đôi khi thông qua tài nguyên khoáng sản.

Do nhiều sản phẩm xuất khẩu có thể mạnh của Bờ Biển Ngà là sản phẩm đặc biệt do nhu cầu tiêu thụ có chừng mực và nhất là quá trình sản xuất phụ thuộc nhiều vào yếu tố tự nhiên, nên dù Chính phủ nỗ lực cân đối cán cân bằng các mặt hàng có giá trị cao, cũng khó để bù đắp được dao động giảm sâu về khối lượng và giá trị xuất khẩu của các mặt hàng nông sản chủ lực. Bởi vậy, từ góc độ nào đó, chính sách kinh tế đối với hoạt động ngoại thương chưa thực sự giúp Bờ Biển Ngà cân đối tốt thu nhập quốc dân.

Tài khoản vãng lai vẫn trong tình trạng năm dư, năm thâm hụt, tùy thuộc vào biến động của nền kinh tế thế giới, hoạt động đầu tư và nhất là mức độ âm của cán cân thương mại.

Mặc dù khoáng sản, trong đó có dầu lửa được định hướng xuất khẩu từ năm 2002, nhưng do nhu cầu trong nước, quốc gia này đồng thời phải nhập khẩu các sản phẩm dầu lửa.

Việc nhập khẩu trang thiết bị nhằm đầu tư phát triển các ngành công nghiệp cũng là định hướng chính sách lớn của Bờ Biển Ngà, trong đó phải kể đến chính sách phát triển sản xuất hàng tiêu dùng, nhất là những mặt hàng tận dụng nguồn nguyên liệu sẵn có tại địa phương.

Vào những năm 2005-2006, Chính phủ đã thảo luận với Quỹ Tiền tệ thế giới về chương trình trợ giúp hậu xung đột và Thủ tướng đã ký một ý định thư.

Nước này cũng đã đàm phán với Ngân hàng Thế giới vào tháng 6/2006 về vấn đề hỗ trợ Chương trình quốc gia về giải ngũ, giải giáp vũ khí và tái hòa nhập với tổng số tiền 100 triệu USD. Tuy nhiên, các chương trình này vẫn gắn liền với cam kết của Bờ Biển Ngà phải thanh toán nợ chưa trả đối với Ngân hàng Thế giới.

Trong những năm qua, Chính phủ Bờ Biển Ngà vẫn thường xuyên đề nghị và đàm phán giảm nợ với các định chế tài chính quốc tế và thường dựa vào khuôn khổ của một hiệp định hoặc cơ chế hợp tác nào đó đã ký kết tham gia như: Hiệp định sơ bộ trong Sáng kiến Những nước nghèo nợ nhiều (PPTE)... Việc đàm phán này có thể giúp Chính phủ giảm nợ nước ngoài xuống hàng tỷ USD, như đàm phán với Câu Lạc Bộ Paris đã giảm nợ cho Bờ Biển Ngà từ 2,26 tỷ USD xuống còn 750 triệu USD.

Tổng nợ công của Bờ Biển Ngà hiện nay khoảng 21 tỷ USD, tương đương 47% GDP. Trong đó, nợ nước ngoài khoảng 14 tỷ USD.

Bên cạnh đó, Bờ Biển Ngà tham gia đàm phán và ký kết nhiều các hiệp định, thỏa thuận, cơ chế hợp tác với các nước châu Âu, khu vực, trong đó có Hiệp định Thương mại Liên minh châu Phi, ký kết khung năm 2019 với sự tham gia của đa số các quốc gia thuộc Liên minh châu Phi (UA). Đây là cơ chế hợp tác tham vọng, nếu thành công trong đàm phán các phụ lục nhằm thống nhất về mặt kỹ thuật để có thể triển khai Hiệp định, Bờ Biển Ngà sẽ trở thành

một trong những cửa ngõ quan trọng của cả thị trường lục địa đen rộng lớn.

Bờ Biển Ngà còn là thành viên của nhiều tổ chức quốc tế và khu vực, tham gia nhiều cơ chế hợp tác và thể chế thương mại đa phương cũng như song phương. Gia nhập GATT ngày 31/12/1963 và trở thành thành viên WTO ngày 01/01/1995.

Mặc dù Việt Nam và Bờ Biển Ngà chưa ký kết hiệp định thương mại chung, nhưng các hiệp định tự do thương mại đa phương và song phương mà Việt Nam đã ký kết với các đối tác đều có tác động gián tiếp đối với quan hệ kinh tế, thương mại Việt Nam - Bờ Biển Ngà, nhất là Hiệp định song phương với EU và Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Cộng đồng Kinh tế Á-Âu, bởi lẽ nền kinh tế Bờ Biển Ngà có mối liên hệ chặt chẽ với châu Âu và nhiều nước châu Á, dòng chuyển dịch lưu thông hàng hóa sẽ là một phần tất yếu trong khuôn khổ các hiệp định trên.

#### **4. Chính sách về cơ cấu quản lý**

Cho đến nay, hai nhiệm kỳ của Tổng thống Alassane Ouattara đã ghi được dấu ấn quan trọng trong việc cải thiện cơ chế quản lý, cũng như cải cách hành chính trong công tác điều hành đất nước và nền kinh tế xã hội.

Về mặt hành chính công, Ban chỉ đạo quốc gia về triển khai hoạt động quản lý (CNPRA) đã thực hiện

dự án thí điểm đưa nhân viên Nhà nước trở lại vùng phía Tây, đẩy mạnh quy hoạch và xây dựng các trụ sở công, hệ thống đường giao thông, công trình thủy lợi... Về cơ bản, những đình trệ trong quản lý giai đoạn hậu bầu cử đã được xử lý, bộ máy nhà nước và hệ thống hành chính công đã hoạt động ổn định trở lại.

Trong lĩnh vực nông nghiệp, những quy định đã được đưa ra đối với ngành cà phê-cacao nhằm giảm việc thu thuế ngoại ngạch. Ngoài ra, chính quyền đã tăng cường kiểm soát các luồng tài chính bằng cách xây dựng một hệ thống thông tin chắc chắn về công tác thu và phân bổ thuế.

Trong lĩnh vực năng lượng, ngành điện, công tác điện khí hóa nông thôn phục vụ sản xuất và đời sống nhân dân đã được Chính phủ quan tâm.

Về lĩnh vực tín dụng ngân hàng, Chính phủ đã có nhiều chính sách cụ thể cải tổ lĩnh vực này, cấp phép thêm các ngân hàng, tạo môi trường kinh doanh mở và cạnh tranh trong lĩnh vực tài chính, bảo hiểm, tín dụng và các quỹ tiết kiệm.

Lĩnh vực viễn thông cũng có những phát triển đáng kể. Lĩnh vực điện thoại di động theo tiêu chuẩn GSM (Global System for Mobile) được đưa vào Bờ Biển Ngà năm 1996, hiện được giao cho một số công ty có giấy phép khai thác nắm giữ như Orange-Côte d'Ivoire, MTN-Bờ Biển Ngà và Atlantique Télécom (MOOV). Thị trường điện thoại di động biến động

không ngừng, các đối thủ cạnh nhau về công nghệ và kỹ xảo để đưa ra mức giá hấp dẫn hơn nhằm thu hút khách hàng. Tuy nhiên, Orange - Côte d'Ivoire, Chi nhánh của Tập đoàn France Télécom của Pháp vẫn thống trị thị trường nhờ số lượng người thuê bao và độ phủ sóng xấp xỉ 65% lãnh thổ.

Về Internet, có khoảng 10 công ty cung cấp đường truyền Internet. Thị trường công nghệ thông tin Bờ Biển Ngà mới phát triển khoảng hơn 10 năm trở lại đây, đã đem đến cho người dùng nhiều sự lựa chọn. Chính phủ cũng cho phép hoạt động kinh doanh dịch vụ internet tự do, vì thế các cửa hàng internet mọc lên như nấm và cạnh tranh về giá cả.

Theo các con số do Cơ quan Quản lý Viễn thông Bờ Biển Ngà công bố thì Aviso, Chi nhánh của Bờ Biển Ngà Télécom hiện đang chiếm phần lớn thị phần nhờ số lượng thuê bao. Tiếp đến là Africa Online và Afnet. Các nhà cung cấp dịch vụ Internet đưa ra những giải pháp khác nhau tùy theo loại khách hàng và nhu cầu. Về công nghiệp, Bờ Biển Ngà có dịch vụ ADSL, một công nghệ cho phép truyền dữ liệu đa phương tiện tốc độ cao thông qua mạng điện thoại kể từ năm 2003 và hiện nay mạng 3G, 4G đã phủ sóng tới gần 80% lãnh thổ cả nước.

## **5. Chính sách về đầu tư nước ngoài**

Từ năm 2012 đến nay, Bờ Biển Ngà đã ban hành nhiều chính sách cải cách nhằm xúc tiến và

quản lý hiệu quả hơn hoạt động đầu tư, trong đó có đầu tư nước ngoài.

Thời gian qua, Bờ Biển Ngà đã cố gắng rà soát và đơn giản hóa một số thủ tục liên quan đến hoạt động đầu tư. Việc này đã giúp các nhà đầu tư giảm được thời gian thủ tục, và chi phí vì thế cũng giảm đáng kể. Theo các nhà đầu tư, chi phí thủ tục để khởi động hoạt động kinh doanh tại Bờ Biển Ngà đã giảm từ mức khoảng 1200 Euro năm 2012, xuống còn khoảng 150 Euro năm 2019. Việc đăng ký sở hữu và xin cấp phép xây dựng cũng được đẩy nhanh và thuận lợi hơn nhiều so với một thập niên trước nhờ vào cơ chế một cửa.

Vì những tiến bộ này, môi trường kinh doanh và đầu tư tại Bờ Biển Ngà đã được giới đầu tư quốc tế đánh giá tốt hơn, mặc dù nhà đầu tư vẫn còn phản ánh về việc chính sách quản lý thu thuế và quản lý hoạt động thương mại qua biên giới cần được Chính phủ quan tâm hơn nữa.

Về văn bản pháp lý, hoạt động đầu tư tại Bờ Biển Ngà được quản lý bởi Luật Đầu tư 2012. Tuy nhiên, đối với các dự án đầu tư được cấp phép trước năm 2012 vẫn chịu sự điều chỉnh của Luật Đầu tư 1995. Bên cạnh đó, các khu thương mại tự do và ngoại quan cũng có các quy định và văn bản riêng đối với các dự án đầu tư cụ thể. Một số lĩnh vực cũng có các quy định riêng quản lý đầu tư nội ngành, như ngành

dầu khí có Luật Dầu khí, ngành mỏ có Luật Mỏ. Các thỏa thuận cụ thể cũng được đàm phán và ký giữa Nhà nước với các nhà đầu tư lớn. Luật Hải quan và Luật Thuế cũng có những điều khoản quy định, điều chỉnh những ưu tiên và ưu đãi dành cho các nhà đầu tư.

### **Bảng xếp hạng môi trường đầu tư Bờ Biển Ngà năm 2016, 2018**

<b>Tiêu chí</b>	<b>2016</b>	<b>2018</b>
Xếp hạng tổng thể	167	142
Khởi động kinh doanh	115	46
Giấy phép xây dựng	162	180
Cung ứng điện	153	146
Đăng ký sở hữu	127	109
Cung cấp tín dụng	130	133
Bảo hộ nhà đầu tư nhỏ	157	155
Thuế liên quan dự án đầu tư	173	176
Thương mại qua biên giới	165	142
Hợp đồng	88	120
Nợ và xử lý thanh khoản	95	76

*Nguồn: Nghiên cứu của Thương vụ Việt Nam tại Ma-rốc, kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà*

Luật Đầu tư Bờ Biển Ngà cho phép và khuyến khích đầu tư tư nhân và hầu như không cấm tư nhân đầu tư trong bất kỳ lĩnh vực nào. Nhà đầu tư được tự do chuyển ngoại tệ là lợi nhuận ra nước ngoài sau khi đã hoàn thành các nghĩa vụ liên quan, có thể tái đầu tư, được công nhận quyền sở hữu trí tuệ...



Nhà đầu tư nước ngoài không được mua đất mà chỉ có thể thuê đất làm dự án. Nhà đầu tư được ưu tiên tuyển dụng lao động và phải có trách nhiệm giúp đỡ, đào tạo người lao động nâng cao tay nghề. Quyền lợi của nhà đầu tư có thể được hưởng một số ưu đãi như miễn thuế lợi nhuận từ 5 đến 15 năm, tùy vào lĩnh vực, doanh nghiệp cụ thể. Nhà đầu tư cũng có thể được miễn thuế chứng nhận đầu tư. Thuế lợi nhuận được miễn hoàn toàn đến hết năm thứ 3 trước năm cuối giai đoạn được miễn. Năm thứ hai trước năm cuối được miễn 50% và năm cuối cùng được miễn 25%.

Quá trình thẩm định và cấp phép đầu tư do Ủy ban Liên ngành phụ trách. Các hồ sơ dự án được thẩm định toàn diện dựa trên tầm quan trọng chiến lược, những đóng góp cho nền kinh tế và các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của đất nước. Miễn thuế nhập khẩu đối với trang thiết bị và nguyên vật liệu trong giai đoạn đầu tư ban đầu. Bên cạnh đó, nhà đầu tư cũng có thể được hưởng giá điện, nước và các dịch vụ ưu đãi nếu đó là các dự án đầu tư các cơ sở, nhà máy chế biến nguyên liệu thô. Luật Đầu tư 2012 được đánh giá là tạo điều kiện thuận lợi hơn cho nhà đầu tư so với Luật Đầu tư 1995.

Bên cạnh Luật Đầu tư, Luật Thuế Bờ Biển Ngà có các điều khoản khuyến khích đầu tư tư nhân. Ví dụ: vốn có được từ chuyên nhượng bất động sản được miễn thuế lợi nhuận trong 3 năm nếu doanh nghiệp tái đầu tư một khoản ít nhất tương đương với giá gốc

của bất động sản được chuyên nhượng. Các doanh nghiệp tái đầu tư một phần hoặc toàn bộ lợi nhuận của mình tại Bờ Biển Ngà cũng có thể được giảm thuế lợi nhuận và thu nhập nếu đáp ứng đủ một số thủ tục (Điều 110, Luật Thuế BBN).

Mặc dù còn nhiều hạn chế, nhưng các cải cách về thuế từ năm 2012, 2013 đến nay của Chính phủ Bờ Biển Ngà cho thấy những nỗ lực nhằm xây dựng một hệ thống thuế minh bạch hơn, có thể đáp ứng tốt hơn mục tiêu thu hút đầu tư tại đây.

Bờ Biển Ngà có chính sách thúc đẩy hình thành các khu tự do thương mại và ngoại quan kể từ năm 2007, với sự ra đời của các đặc khu được hưởng chính sách ưu đãi nhằm tạo ra sự phát triển mang tính mũi nhọn trong các lĩnh vực thông tin, công nghệ sinh học, công nghệ thông tin. Các doanh nghiệp được cấp phép tại đây được miễn toàn bộ các loại thuế trong quá trình vận hành, bao gồm các loại phí và thuế quan. Đối với một số lĩnh vực, nhà đầu tư được hưởng mức thuế nhà thầu nước ngoài 0% trong 05 năm đầu và 1% cho các năm tiếp theo. Thuế nhà thầu nước ngoài cũng có thể được giảm tới 20% nếu doanh nghiệp sử dụng tối thiểu 75% lao động là người Bờ Biển Ngà. Các yếu tố phục vụ sản xuất của các dự án như điện, nước, điện thoại, nhiên liệu và các dịch vụ cung ứng cho sản xuất cũng được miễn thuế.

Nhập khẩu phục vụ đầu tư được hưởng ngoại lệ từ chương trình xác nhận tiêu chuẩn hàng hóa nhập khẩu. Chính phủ đảm bảo việc chuyển tiền đối với các doanh nghiệp và nhà đầu tư đã được cho phép. Hàng hóa và dịch vụ giao nhận, luân chuyển từ lãnh thổ quốc gia tới các khu thương mại tự do, ngoại quan và đặc khu được coi là xuất nhập khẩu.

Cho đến nay, Bờ Biển Ngà đã ký gần 20 Hiệp định Bảo hộ và Xúc tiến Đầu tư hai chiều, trong đó có Canada, Singapore và Thổ Nhĩ Kỳ là những quốc gia ký kết sớm nhất.

Bờ Biển Ngà cũng đã ký các hiệp định tránh đánh thuế hai lần với nhiều quốc gia và thể chế như: các thành viên WAEMU, Bỉ, Canada, Pháp, Đức, Ý, Ma-rốc, Na Uy, Bồ Đào Nha, Tunisi, Anh...

Nhờ những chính sách tích cực của Chính phủ, đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Bờ Biển Ngà đã tăng đáng kể trong 10 năm trở lại đây. Tổng đầu tư năm 2010 là 330 triệu USD, năm 2013 là 407 triệu USD, năm 2015 đạt 494 triệu USD, 2016 đạt 481 triệu USD, 2017 đạt 675 triệu, năm 2018 đạt 913 triệu USD. Bình quân tăng trưởng đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Bờ Biển Ngà giai đoạn 2010-2018 đạt 30%. Hầu hết các dự án đầu tư nước ngoài tại đây tập trung vào các công trình cơ sở hạ tầng, viễn thông, kinh doanh nông nghiệp và vận tải.

Các nhà đầu tư chính đến từ Pháp, Nigeria, Anh, Li Băng, Mauritan, Ma-rốc và Tô-gô. Bên cạnh đó, cũng có một số khoản đầu tư nhỏ từ các doanh nghiệp châu Á, Đông Nam Á và Việt Nam.

## **6. Cơ chế thủ tục thực hiện dự án đầu tư và mở văn phòng đại diện**

### *Thủ tục đầu tư*

Cơ chế một cửa trong hoạt động đầu tư trở nên phổ biến và được giao cho Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Bờ Biển Ngà (CEPICI) phụ trách. Trung tâm này được nâng cao vị thế, đưa lên trực thuộc quản lý của Văn phòng Tổng thống. Ngoài nhiệm vụ xúc tiến đầu tư nói chung, Trung tâm được giao là đầu mối hỗ trợ cho các dự án đầu tư.

Tất cả nhà đầu tư dù là trong nước hay nước ngoài, lớn hay nhỏ, trực tiếp hay theo danh mục đều được khuyến khích đăng ký với CEPICI thông qua cơ chế một cửa để tiến hành các vấn đề thủ tục hành chính nhằm khởi động dự án kinh doanh.

Mặc dù đăng ký với CEPICI không phải là yêu cầu pháp lý bắt buộc, nhưng mọi đối tượng mong muốn thiết lập đầu tư kinh doanh tại Bờ Biển Ngà sẽ thực sự có được những thông tin và sự hỗ trợ tốt nhất nếu có ý định đầu tư tại Bờ Biển Ngà.

Các bước thủ tục thiết lập đầu tư kinh doanh tại Bờ Biển Ngà thay đổi tùy theo lĩnh vực, quy mô

dự án và từng hồ sơ dự án cụ thể. Thực tế cho thấy khó có thể liệt kê đầy đủ các thủ tục đầu tư kinh doanh và mở văn phòng đại diện tại đây.

Việc hình thành cơ chế một cửa nêu trên giúp ích rất nhiều cho các nhà đầu tư vì có được sự đồng hành của chức trách Bờ Biển Ngà trong quá trình triển khai dự án kinh doanh. Thiếu và vướng ở đâu sẽ có người đồng hành cùng tìm hiểu và thúc đẩy.

Về cơ bản, quá trình thực hiện dự án đầu tư được khởi động bằng việc tìm đối tác phù hợp. Việc tìm đối tác có thể do nhà đầu tư tự tiến hành hoặc thông qua sự hỗ trợ của cơ chế một cửa nêu trên. Sau đó, hai bên cùng lập hồ sơ và nội dung dự án trên cơ sở nghiên cứu tiền khả thi. Trong quá trình này cần tranh thủ sự đồng hành của CEPICI và các cơ quan có liên quan. Quá trình thẩm định và cấp phép dự án nhanh hay chậm phụ thuộc vào từng lĩnh vực cụ thể, quy mô dự án và những tác động cụ thể tới an sinh xã hội và môi trường. Việc thẩm định hồ sơ xin cấp phép đầu tư sẽ trải qua giai đoạn lấy ý kiến của rất nhiều các bộ ngành, cơ quan có liên quan để đánh giá cụ thể về tác động của dự án đối với từng lĩnh vực. Sau khi có ý kiến của các bên, đôi khi thời gian cấp phép vẫn kéo dài do phải chờ Ủy ban thẩm định họp xem xét thông qua.

Thông thường giai đoạn lấy ý kiến có thể kéo dài từ 3-6 tháng. Từ thời điểm tiếp cận đối tác cho tới

lúc ra được giấy phép có thể từ 1-2 năm, tùy thuộc vào dự án cụ thể và quan hệ của chủ đầu tư và đối tác.

### *Thủ tục mở văn phòng đại diện*

Về ý nghĩa giao dịch, văn phòng đại diện và chi nhánh có vai trò khác nhau. Tuy nhiên, về cơ bản, các thủ tục khá giống nhau.

Danh mục các giấy tờ phải nộp bao gồm:

- Bản sao chứng minh thư, thẻ căn cước hoặc hộ chiếu của người quản lý đại diện văn phòng hoặc chi nhánh.

- Bản sao Điều lệ công ty mẹ.

- Bản sao chứng minh nhân dân hoặc thẻ căn cước của giám đốc hoặc nhà quản lý công ty mẹ.

- Bản sao đăng ký kinh doanh công ty mẹ.

- Đơn xin mở văn phòng hoặc chi nhánh do giám đốc hoặc lãnh đạo chi nhánh có chứng thực công chứng pháp lý.

- 05 bản biên bản của Hội đồng quản trị công ty mẹ, trong đó có đề cập:

+ Quyết định mở văn phòng đại diện hoặc chi nhánh tại Bà Rịa Vũng Tàu.

+ Tên văn phòng đại diện hoặc chi nhánh.

+ Mục đích mở văn phòng đại diện hoặc chi nhánh.

+ Giấy ủy quyền và họ tên giám đốc hoặc người quản lý văn phòng hoặc chi nhánh.

+ Địa chỉ văn phòng (chi nhánh), liên hệ và mã bưu điện.

+ Bản danh sách các lãnh đạo hoặc quản lý văn phòng/chi nhánh.

- 02 bản hợp đồng thuê trụ sở có công chứng căn cứ theo Điều 550, khổ 1 của Bộ Luật thuế hoặc 02 bản sao giấy chứng nhận quyền sở hữu hoặc 02 bản sao chứng nhận quyền sở hữu nhà/ trụ sở.

- 01 bản kế hoạch phân chia vị trí triển khai hoạt động tại trụ sở.

- Các giấy tờ khác tùy theo từng trường hợp.

Để lập hồ sơ xin mở văn phòng đại diện hoặc chi nhánh, các doanh nghiệp cũng có thể sử dụng dịch vụ tư vấn hỗ trợ của các văn phòng luật sư thương mại tại Bờ Biển Ngà. Chi phí dịch vụ do hai bên đàm phán, thỏa thuận.

Chi phí thủ tục mở văn phòng/chi nhánh thường xuyên được điều chỉnh. Tại thời điểm Thương vụ biên soạn cuốn sách này chi phí thủ tục như sau: 18 ngàn FCFA phí đăng ký, phí dấu 500 FCFA/1trang, 5000 FCFA phí nghiên cứu thẩm định hồ sơ, 15 ngàn FCFA

phí đăng ký kinh doanh và chứng nhận đặt cọc. Miễn phí đăng thông báo trên trang chủ của CEPICI.

Thời gian cần thiết để mở văn phòng đại diện hoặc chi nhánh phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó có quan hệ của doanh nghiệp và/hoặc quan hệ và năng lực của đối tác được thuê tư vấn.

## **7. Chính sách phát triển cơ sở hạ tầng**

Cơ sở hạ tầng chính là điểm hạn chế của Bờ Biển Ngà trong quá trình phát triển kinh tế xã hội, trong đó phải kể đến hạ tầng giao thông, thủy lợi và nông nghiệp.

Chính phủ Bờ Biển Ngà hiểu rõ những khó khăn nội tại và tầm quan trọng, cũng như sự liên quan mật thiết giữa cơ sở hạ tầng với phát triển kinh tế. Bởi vậy, trong những năm trở lại đây, Chính phủ đã tập trung trọng tâm chính sách vào thúc đẩy hạ tầng nói chung không chỉ ở các thành phố lớn mà còn tại các địa phương nơi được xác định cần phải cấp bách cải thiện, tu sửa và tăng cường các dự án mới.

Thành quả kinh tế xã hội đạt được trong 10 năm qua có phần đóng góp không nhỏ của các chính sách và chương trình phát triển cơ sở hạ tầng, là một phần của tăng trưởng thu nhập quốc dân của Bờ Biển Ngà trong thời gian qua. Đó là kết quả của các giải pháp giải quyết xung đột lâu dài, ngành xây dựng trong nhiều năm tăng trưởng 30-35%/năm, cá biệt có năm tăng trưởng 40%.



Theo Kế hoạch Phát triển Quốc gia, đến nay nhiều khu vực của Bờ Biển Ngà đã thay đổi hoàn toàn. Công trình cơ sở hạ tầng đóng một vai trò quan trọng trong kế hoạch 2016-2020 của Bờ Biển Ngà. Chính phủ Bờ Biển Ngà lạc quan, tin tưởng ngành xây dựng có thể tăng trưởng 22-25% trong giai đoạn kế hoạch này, tập trung vào các công trình công cộng và chương trình xây dựng nhà ở dân sinh.

Về vận tải, đường bộ là phương thức vận tải hiệu quả và quan trọng nhất tại Bờ Biển Ngà. Trong khi đó,  $\frac{3}{4}$  km đường bộ đã được trải nhựa từ lâu, thời gian tuổi thọ còn ít. Bờ Biển Ngà có khoảng 5.000 km đường trải nhựa đã xuống cấp, trong đó có khoảng 1.500 km rất xấu. Giai đoạn 2011- 2015, các nhà đầu tư Israel đã đầu tư vào đường bộ Bờ Biển Ngà khoảng 1,9 tỷ Euro.

Bờ Biển Ngà đã lên kế hoạch dài hạn trong Kế hoạch phát triển đường bộ 2016-2025. Giai đoạn đầu tiên của Kế hoạch từ năm 2016-2020, được công bố vào năm 2016. Với khoản đầu tư trị giá hơn 5 tỷ Euro, Chính phủ dự định tăng cường và mở rộng mạng lưới đường bộ trên cả nước, bao gồm khu vực trong và xung quanh cảng Abidjan.

Một trong những dự án quan trọng nhất cho những năm 2017 - 2020 liên quan đến việc tối ưu hóa 4.000 km mạng lưới đường liên đô thị, với chi phí là 1,9 tỷ Euro. Đặc biệt, phần liên quan Boundiali-

Tengrela kéo dài đến biên giới Ma-li, đường giao nhau Niamasso-Sirana đến biên giới Gui-nê và con đường giữa Danane và biên giới với Liberia.

Ngoài trải nhựa những con đường huyết mạch của Abidjan, Chính phủ còn dự kiến mở đường cao tốc nối Abidjan và thành phố Lagos, giữa thành phố Yamoussoukro và thành phố Bouaké, giữa Abidjan và Dabou. Dự án đường Bassam-Samo với giá trị hợp đồng 92 triệu euro đã được triển khai năm 2017. Chính phủ cũng có kế hoạch thúc đẩy đối tác để tái thiết đường cao tốc Dabo-San Pedro, dài khoảng 400 km để kết nối với vùng sản xuất công, nông nghiệp quan trọng thứ hai của đất nước này.



*Đường cao tốc Abidjan-Yamoussoukro*

Bờ Biển Ngà có chính sách khuyến khích nhà đầu tư xây dựng các khu vui chơi, giải trí, khu vực quá cảnh và bãi đỗ xe, cũng như cho xây dựng trạm xe buýt tại các thành phố trung tâm kinh tế quan trọng như Bouaké, Yamoussoukro, Korhogo, San Pedro, Daloa và Sassandra.



*Cảng công ten nơ Abidjan*

Vận tải biển đem lại cho Bờ Biển Ngà nguồn thu đáng kể và đây cũng là lĩnh vực được Chính phủ rất quan tâm, nhằm phát triển, cải tạo các cảng biển và các công trình liên quan, tạo sự kết nối thông suốt của hàng hóa giữa Bờ Biển Ngà với thế giới và các quốc gia trong khu vực. Trong quá trình đầu tư các cảng biển, Chính phủ Bờ Biển Ngà đã nhận được đầu tư từ các công ty Trung Quốc với số vốn lên tới khoảng 1 tỷ Euro cho một số dự án trọng điểm như:

mở rộng cải tạo cảng và các công trình liên quan trên vịnh Vridi, xây dựng bến tàu du lịch và một nhà máy xử lý nước thải.

Có thể nói, định hướng chính sách hiện nay, đang giúp Bờ Biển Ngà từng bước nâng cấp cơ sở hạ tầng giao thông, tăng cường khả năng lưu thông hành khách và vận tải hàng hóa, thúc đẩy kinh tế phát triển và nâng cao đời sống văn hóa, giao lưu tinh thần của nhân dân.

# CHƯƠNG IV

## MÔI TRƯỜNG KINH DOANH

Theo đánh giá của các tổ chức quốc tế như WTO, Ngân hàng Thế giới... môi trường kinh doanh của Bồ Đào Nha trong hơn một thập niên trở lại đây được cải thiện một cách rõ rệt. Các nỗ lực nhằm minh bạch chính sách, cải cách hành chính, cải cách thuế nhằm tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư kinh doanh đã được giới đầu tư quốc tế ghi nhận và phản hồi tích cực.

Theo Cơ quan Đánh giá Môi trường kinh doanh quốc tế (Doingbusiness) một số tiêu chí xếp hạng của Bồ Đào Nha trên tổng các quốc gia như sau:

Tiêu chí	Xếp hạng	Ghi chú
Khởi động dự án	29	Trên tổng 190 nền kinh tế được đánh giá
Giấy phép xây dựng	152	
Điện	141	
Đăng ký sở hữu	112	
Tiếp cận nguồn tín dụng	48	
Bảo vệ nhà đầu tư vừa và nhỏ	120	
Đóng thuế	114	
Thương mại qua biên giới	163	
Đảm bảo tuân thủ hợp đồng	94	
Giải quyết vấn đề thanh khoản	85	

## 1. Phương thức và tình hình thanh toán

Tại Bờ Biển Ngà, phương thức thanh toán được sử dụng chủ yếu là đối chứng từ. Các phương thức khác như TT, LC... ít được doanh nghiệp và các ngân hàng thương mại sử dụng do tập quán của nước sở tại.

Thực tế cho thấy phương thức TT chỉ được sử dụng trong thanh toán đặt cọc, LC chủ yếu là loại không xác nhận nên về bản chất ít ràng buộc. Bên cạnh đó, thanh toán qua LC đòi hỏi các doanh nghiệp phải có nhân viên am hiểu về nghiệp vụ này vì chỉ một sai sót nhỏ trong bộ chứng từ và LC có thể phía đối tác sẽ không thanh toán.

Về bản chất, trong phương thức thanh toán đối chứng từ, ngân hàng chỉ có trách nhiệm thu hộ theo lệnh của ngân hàng bên xuất khẩu. Mọi cam kết là do trao đổi giữa hai bên doanh nghiệp. Ngân hàng luôn miễn trách, thậm chí không trả lời điện dẫn, trái với thông lệ quốc tế.

Tuy vậy, việc cố ý miễn trách không sai luật do với phương thức đối chứng từ thì ngân hàng chỉ làm dịch vụ thu hộ và hưởng phí. Việc không trả lời điện chỉ làm giảm uy tín của ngân hàng sở tại trên hệ thống ngân hàng quốc tế. Suy xét kỹ, họ không thể làm khác do nhà nhập khẩu chính là khách hàng của ngân hàng. Nếu ngân hàng thực hiện theo thông lệ có thể ảnh hưởng đến quyền lợi khách hàng. Mất khách hàng sẽ ảnh hưởng doanh thu và sự sống còn của chính ngân hàng.

Tại Bờ Biển Ngà, việc thanh toán đôi khi khó khăn do mọi giao dịch không thể tiến hành trực tiếp mà phải qua ngân hàng trung gian. Theo đó, phương thức thanh toán LC đòi hỏi nhiều thủ tục và chi phí rất cao.

Như đã nêu ở trên, các doanh nghiệp làm ăn tại đây chủ yếu sử dụng phương thức đổi chứng từ. Một số doanh nghiệp Việt Nam kinh doanh điều, bông phải nỗ lực, thậm chí tìm cách lách luật hợp pháp để nhận và thanh toán được các giao dịch kinh doanh. Đôi khi phải chấp nhận vay lãi suất rất cao, dao động trong khoảng 8,5-13%. Các công ty có công ty mẹ tại nước ngoài đỡ vất vả hơn do có thể lách luật (chuyển giá) và chịu lãi suất vay chỉ khoảng 3-4%, nhưng phí ngân hàng thương mại áp với các trường hợp giao dịch này rất cao.

Đặc thù trong tập quán và chính sách của nhà quản lý, ngân hàng thương mại và doanh nghiệp sở tại gây khó khăn không nhỏ cho doanh nghiệp xuất khẩu nước ngoài, trong đó có các công ty Việt Nam.

Việc mở chi nhánh ngân hàng thương mại của Việt Nam tại Bờ Biển Ngà có thể giúp ích nhiều cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam.

Việc mở chi nhánh ngân hàng có thể gặp nhiều khó khăn do chính sách khác biệt và nhất là vấn đề cổ phần nắm giữ của các bên khó có thể thống nhất. Đối với diện 100% vốn nước ngoài, thông thường tư tưởng tận thu sẽ làm đội chi phí.

## 2. Tiền tệ

Đồng tiền của Bờ Biển Ngà là đồng franc CFA, dùng chung trong 8 nước của Liên minh Kinh tế, Tiền tệ Tây Phi (UEMOA), ngoài Bờ Biển Ngà còn có Bénin, Burkina Faso, Ghinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal và Togo. Đồng tiền này do BCEAO phát hành. Cũng giống như các nước thành viên khác của UEMOA, Bờ Biển Ngà không có ngân hàng trung ương độc lập: Các khoản dự trữ ngoại tệ do BCEAO nắm giữ.

*Lưu ý: Đồng franc CFA do Ngân hàng các Quốc gia Trung Phi (BEAC) phát hành không có giá trị trong khu vực UEMOA.*

## 3. Thanh toán nhập khẩu

Tất cả các phương tiện thanh toán được quốc tế công nhận đều được chấp nhận tại Bờ Biển Ngà.

Tuy nhiên, việc chuyển SWIFT, tín dụng thư, giao bộ chứng từ hoặc séc có xác nhận bằng euro là những công cụ thanh toán được sử dụng nhiều nhất trong thương mại quốc tế tại đây. Thời hạn và chi phí hoàn toàn có thể so sánh với các tiêu chuẩn quốc tế.

Tín dụng thư đã trở thành phương tiện an toàn nhất để bảo vệ các doanh nghiệp khỏi những rủi ro không thanh toán. Tuy nhiên công cụ này vẫn tồn kém nhất và đòi hỏi doanh nghiệp phải hiểu đầy đủ về nghiệp vụ mở tín dụng thư để tránh trục trặc.



Để phát hành tín dụng thư bảo đảm, phải trả khoảng 2% tổng giá trị và nhanh nhất là 48 giờ trong điều kiện bình thường.

Đối với việc thanh toán bằng chuyển SWIFT hoặc bằng séc có xác nhận, cần chú ý đến việc hợp thức hoá các giấy tờ tại ngân hàng của bạn trước khi gửi hàng.

Đa số các giao dịch xuất nhập khẩu tại Bờ Biển Ngà được thực hiện qua phương thức đối chứng CAD. Trong phương thức này, ngân hàng hoàn toàn miễn trách trong các trường hợp trực trặc phát sinh.

Euro và USD là hai ngoại tệ thịnh hành nhất tại Bờ Biển Ngà, tuy nhiên, đa số các chi trả được thực hiện bằng đồng nội tệ. Có thể yêu cầu bên cung ứng dịch vụ ghi hóa đơn bằng đồng ngoại tệ theo tỷ giá trao đổi.

Trong các mối quan hệ thương mại mới, nên tiến hành điều tra đối tác trước. Các đại lý ngân hàng vẫn là phương tiện chắc chắn nhất để tìm hiểu thông tin về khách hàng.

#### **4. Quy định hối đoái và chuyển tiền**

Nhìn chung, chuyển tiền ra nước ngoài từ Bờ Biển Ngà được tự do đối với khoản tiền tối đa 300 ngàn FCFA. Vượt quá mức này, việc chuyển tiền phải có giấy phép có thể do người trung gian có thẩm quyền cấp như ngân hàng, hoặc do Kho bạc Nhà nước (Ban Tài chính đối ngoại-FINEX) cấp.

Ban Tài chính đối ngoại-FINEX

*Direction des Finances Extérieures (FINEX)*

Địa chỉ: *Cité Financière, Tour Impôt, 9<sup>ème</sup> étage,  
BP V 149 Abidjan, Côte d'Ivoire,*

*Điện thoại: 225 20 21 90 67*

*Fax: 225 20 21 01 26*

Những thủ tục giấy tờ xin cấp phép phải nộp phụ thuộc vào tính chất của nghiệp vụ:

Ví dụ:

➤ *Việc chuyển cổ tức và lãi trái phiếu:* Cần có lệnh chuyển tiền, trích lục biên bản của đại hội cổ đông, báo cáo của hội đồng quản trị, báo cáo có tên và địa chỉ người nhận, bảng quyết toán, giấy chứng nhận thanh toán thuế hoặc giấy miễn trách nhiệm phân chia % (không bắt buộc đối với các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán).

➤ *Nhập khẩu trong khu vực đồng Franc hoặc ngoài khu vực đồng Franc:* Cần có hoá đơn, giấy chứng nhận nhập khẩu, giấy chứng nhận thanh toán tài chính, tờ khai hải quan. Đối với hàng tươi sống hoặc đã qua sử dụng, cần có hoá đơn chính thức.

➤ *Tiền nhập khẩu trả trước (đặt cọc):* Cần có hoá đơn chính thức, bản gốc phiếu chỉ dẫn

nhập khẩu (FRI) và bản sao séc. Tổng số tiền trả trước (tạm ứng) không được vượt quá 50% tổng số tiền ghi trong hoá đơn.

*Lưu ý:* Việc nhập khẩu hàng từ các nước ngoài UEMOA có giá trị trên 5 triệu FCFA đòi hỏi phải chỉ định nơi thanh toán (địa chỉ pháp lý).

## **5. Hải quan**

Kể từ 01/01/2000, hàng hóa từ các nước ngoài UEMOA phải chịu các loại thuế và phí theo Biểu thuế Đối ngoại chung (TEC) của UEMOA cho dù điểm nhập khẩu vào UEMOA là bất kỳ nước thành viên nào. Mức thuế áp dụng tùy thuộc vào nhóm sản phẩm.

➤ Những mặt hàng xã hội chủ yếu nằm trong danh sách hạn chế: Loại 1, thuế nhập khẩu 0%.

➤ Những mặt hàng thiết yếu, nguyên liệu cơ bản, trang thiết bị, vật tư đầu vào đặc trưng: Loại 2, thuế nhập khẩu 5%.

➤ Nguyên liệu đầu vào và sản phẩm trung gian: Loại 3, thuế nhập khẩu 10%.

➤ Hàng tiêu dùng cuối cùng và những sản phẩm khác chưa tính ở trên: Loại 4, thuế nhập khẩu 20%.

Cơ sở tính thuế quan dựa trên giá CIF. Những giấy tờ cần cung cấp là hoá đơn thương mại, giấy chứng nhận xuất xứ đối với nước thứ ba...

Để xác định loại sản phẩm của mình thuộc nhóm hàng nào và chịu mức thuế nhập khẩu nào, các doanh nghiệp có thể tra cứu Biểu thuế hiện hành của Bờ Biển Ngà.

Miễn thuế VAT với các sản phẩm điện, nước, hàng thực phẩm cơ bản, các dịch vụ y tế và thuốc, các nghiệp vụ ngân hàng và bảo hiểm, một số hoạt động thương mại quốc tế, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật và thức ăn gia súc, gia cầm.

Các doanh nghiệp phải thanh toán khoản phí thống kê và phí đoàn kết cộng đồng (tổng cộng 2% giá trị CIF hàng hoá).

## **6. Thị trường giá cả và hệ thống phân phối**

Nhìn chung, giá cả các mặt hàng tiêu dùng tại Bờ Biển Ngà không cao. Hàng hóa tiêu dùng được phân phối trong một số siêu thị và các chợ dân sinh.

Trên thị trường, hàng hóa khá phong phú và đa dạng. Giá hàng trong siêu thị tương đương với mức giá cả tại Việt Nam, chủ yếu phục vụ người dân có điều kiện kinh tế khá.

Hàng hóa trong chợ dân sinh rẻ hơn siêu thị khoảng 30%, chủ yếu phục vụ người dân lao động nghèo. Điều kiện bảo quản hàng, phân phối và vệ sinh tại các khu chợ dân sinh khá thấp.

Nhìn chung, Bờ Biển Ngà còn khó khăn nhưng không quá khan hiếm hàng hóa. Những nhu cầu cuộc sống thông thường đều có thể được đáp ứng đầy đủ trên thị trường.

Giá cả các mặt hàng cốt yếu như xăng dầu, lương thực, cũng như các mặt hàng bảo hộ trong WTO đều được Bờ Biển Ngà duy trì ở mức bình quân trong khu vực, không cao, không thấp và rẻ hơn Ma-rốc. Ví dụ: mặt hàng xăng dầu có giá 630 franc=1,07 USD, thấp hơn giá xăng dầu 1,18 USD tại Ma-rốc.

Tuy vậy, giá dịch vụ tại Bờ Biển Ngà rất cao, trong đó các dịch vụ nhà hàng, khách sạn tại đây cao gấp đôi so với bình quân khu vực, chưa kể mức thuế giá trị gia tăng bình quân đối với mọi loại hình dịch vụ là 18%, chưa bao gồm các khoản phí và thuế địa phương cụ thể (như đã nêu trong phần thuế).

Mặc dù đã có sự hiện diện, nhưng chưa có nhiều hàng hóa Việt Nam trong giỏ hàng của người tiêu dùng Bờ Biển Ngà. Hàng hóa nhập khẩu chủ yếu đến từ các quốc gia châu Âu và châu Phi, một số từ Trung Quốc, Thái Lan, Ấn độ... Trong khi đó, giá cả và chất lượng hàng tiêu dùng Việt Nam hoàn toàn có thể đáp ứng tất cả các phân khúc thị trường tại đây, nhất là phân khúc hàng bình dân và trung lưu.

## **7. Vận tải hàng hoá**

### *Dịch vụ và giá cả*

Như đã trình bày ở trên, nhờ vào vị trí địa lý thuận lợi và những ưu tiên trong chính sách phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ phát triển kinh tế, dịch vụ vận tải hàng hóa nói chung tại Bờ Biển Ngà khá đa dạng và thuận lợi.

Vận tải hàng hóa theo đường hàng không thông thoáng do có nhiều hãng hàng không có chuyến bay tới đây. Tuy nhiên, chi phí vận tải hàng không thường cao hơn nhiều so với vận tải đường biển, chỉ phù hợp đối với một số loại hàng hóa đặc thù như thủy hải sản, trái cây tươi... do thời gian vận chuyển nhanh. Từ Việt Nam, thời gian vận tải thường từ 2-5 ngày tùy theo hãng vận chuyển và yêu cầu của khách hàng.

Vận tải đường biển tại đây cũng khá thuận lợi do đa số các hãng tàu lớn như Cosco, MFC, Wales... đều có tuyến qua. Thời gian hàng từ Việt Nam sang thường mất 15-20 ngày.

Giá cước vận tải cả hàng không và đường biển được tính theo biểu giá tại thời điểm đăng ký dịch vụ. Thông thường chi phí rẻ hơn nếu là khách hàng thường xuyên và/hoặc đặt chỗ trước. Càng sát ngày chi phí càng cao. Các hãng khác nhau cũng áp dụng biểu cước khác nhau.

Vận tải hàng không có giá cước tính theo pallet và kilogram. Giá cước đường biển tính theo công-ten-nơ. Chiều đến Bờ Biển Ngà thường có giá đắt hơn chiều đi. Ví dụ: tại thời điểm năm 2020, giá công-ten-nơ 20 đi khoảng 650-700 USD/công. Giá công đến khoảng 2.200 USD/công.

### *Vận tải bằng đường bộ*

Bờ Biển Ngà có mạng lưới đường bộ được đánh giá là một trong những mạng lưới phát triển nhất châu Phi. Vùng Abidjan và những thành phố chính thuộc 9 vùng khác được nối liền với nhau bởi đường bộ.

Sự kết nối và liên thông trong nước cũng như với các quốc gia trong khu vực khá tốt và thuận lợi cho phát triển thương mại xuyên biên giới.

### *Vận tải đường sắt*

Trong số 1173 km đường sắt nối Abidjan với Burkina Faso, có 660 km nằm trên lãnh thổ Bờ Biển Ngà, tàu cao tốc chạy 3 chuyến/tuần. Ngoài ra còn 4 tuyến ô tô ray kết nối các thành phố lớn của đất nước.

### *Vận tải biển*

Bờ Biển Ngà có 2 cảng biển quốc tế lớn là Abidjan và San Pedro. Cảng Abidjan là một trong những cảng hoạt động mạnh nhất châu Phi, là đầu mối trung chuyển hàng hóa cho nhiều quốc gia nằm sâu trong nội địa. Với công suất trên 10 triệu tấn,

cảng này còn dành cho khách hàng những cơ sở hạ tầng chuyên biệt, đáp ứng được những đòi hỏi về công nghệ hiện đại.

Cảng Abidjan đạt tăng trưởng trung bình 5% mỗi năm và ngày càng đa dạng hóa các loại hình dịch vụ. Cảng đảm đương các chức năng như là cảng cuối vận chuyển ngũ cốc, hàng hoá, công-ten-nơ, cảng chuyên chở trái cây, cảng vận chuyển khoáng sản và dầu mỏ.

Ban quản lý cảng Abidjan thường xuyên đầu tư mua tàu, cải tạo mở rộng đầu tư để cho Công ty vận tải đường sắt châu Phi (SITARAIL) thuê lại nhằm phục vụ những nước nằm sâu trong lục địa như Mali, Burkina Faso, Niger...; xây dựng bổ sung các kho lạnh để bảo quản hải sản và một trung tâm trung chuyển hàng nhằm cải thiện dịch vụ quá cảnh hàng hoá.

Trên thực tế, Abidjan là cảng chính để hàng hoá thâm nhập vào Tây Phi. Ngoài ra, Bờ Biển Ngà đã tiến hành mở rộng cảng lớn thứ hai là San Pedro với sự tham gia của hãng tàu châu Âu MSC và Ngân hàng Phát triển châu Phi.

### *Vận tải hàng không*

Bờ Biển Ngà có 3 sân bay quốc tế lớn đảm bảo nhu cầu lưu thông hành khách và xuất nhập khẩu hàng hoá, gồm có: Abidjan, Yaoussoukro và Bouaké. Đây là những sân bay lớn so với châu Phi. Bên cạnh đó,



Bờ Biển Ngà còn có khoảng hơn 40 sân bay nội địa nằm rải rác trên toàn lãnh thổ.

## **8. Kho bãi**

Cơ sở hạ tầng kho bãi tại Bờ Biển Ngà, nhất là tại cảng Abidjan khá tốt. Hàng đến cảng sẽ được bên giao nhận đưa vào kho chờ chủ hàng làm thủ tục thông quan nhập khẩu.

Các kho hàng áp dụng chế độ miễn phí 07 ngày kể từ ngày hàng tới, từ ngày thứ 8 sẽ bắt đầu tính phí lưu công, lưu kho. Mức phí lưu công, lưu kho cũng thay đổi tùy hãng tàu và kho vận. Phí lưu công dao động trong khoảng từ 50-70 USD/công 40/ ngày phụ trội. Phí lưu kho tùy thuộc vào từng thời điểm theo biểu giá quy định chung.

Khách hàng có thể thuê kho vận riêng, nghĩa là không phải kho chung với các đối tác khác. Kho riêng có chi phí thuê tùy theo, dao động trong khoảng từ 0,6-1 USD/m<sup>2</sup>/tháng. Việc thuê kho riêng phù hợp với các doanh nghiệp có văn phòng đại diện và đã có quan hệ kinh doanh lâu dài tại đây. Về chi phí thuê có cao hơn, nhưng không phải chịu phí lưu kho nếu thời gian lưu kho kéo dài. Tuy vậy đối với hàng nhập khẩu lượng nhỏ, ít khi các doanh nghiệp thuê kho riêng vì tổng chi phí tốn hơn. Chủ yếu thông qua dịch vụ giao nhận thông thường.

Trong trường hợp bất khả kháng, cả bên xuất và nhập khẩu đều có thể đàm phán xin giảm phí lưu công với hãng tàu và bên nhập khẩu có thể đàm phán xin giảm phí lưu kho.

## **9. Tiêu chuẩn chất lượng**

Bờ Biển Ngà là một nước thành viên của Tổ chức tiêu chuẩn quốc tế (ISO). Cơ quan phụ trách lĩnh vực này trong nước có tên là CODINORM.

## **10. Sở hữu trí tuệ và quy định nhãn mác**

Bờ Biển Ngà đã tham gia Hiệp định thành lập Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới (WIPO).

Về các quy định đóng gói, bao bì, nhãn hiệu do Cục Đo lường, Kiểm soát chất lượng và Đề phòng Gian lận (trực thuộc Bộ Công Thương) quản lý. Thực tế các quy định có liên quan của Bờ Biển Ngà đã từ rất lâu chưa có bổ sung sửa đổi. Tuy nhiên, về cơ bản thương mại xuất nhập khẩu đến nay vẫn diễn ra thông suốt mà không bị ảnh hưởng bởi khía cạnh này.

Căn cứ Nghị định số 92-487 ngày 26/8/1992 về quy định nhãn mác, đóng gói hàng hóa thì trên bao bì, nhãn hiệu phải thể hiện được: tên thương mại sản phẩm, danh mục thành phần nguyên liệu, trọng lượng tịnh, ngày bán, các điều kiện bảo quản cụ thể, tên và địa chỉ của nhà sản xuất, đóng gói hoặc bên xuất khẩu, xuất xứ hoặc tên nước hàng rời hoặc

cả hai trong trường hợp hàng hóa đã được đóng gói lại, hướng dẫn sử dụng trong đó có cách dùng, nơi dùng, các điều sử dụng cụ thể và những cảnh báo cần thiết đối với sản phẩm.

Các văn bản đề cập tới quy định về bao bì và nhãn mác tại Bờ Biển Ngà gồm có:

<b>Sản phẩm áp dụng</b>	<b>Văn bản</b>
Tất cả các sản phẩm và dịch vụ	Luật số . 2013-877, 23/12/2013 về cạnh tranh
	Luật số. 2016-411, ngày 15/6/2016 về tiêu chuẩn đo lường quốc gia
	Luật số. 2016-410, ngày 15/6/2016 về đề phòng gian lận và làm giả hàng hóa và dịch vụ
	Luật số . 2016-412 về tiêu dùng
Thực phẩm	Nghị định . 92-487, ngày 26/8/1992 về bao bì, đóng gói và nhãn mác thực phẩm
Vải in	Nghị định . 92-393, ngày 1/7/1992 về quy định hiển thị nguồn gốc vải in được bán tại Bờ Biển Ngà.
Muối	Quy định. 18/MS/MC, ngày 3/4/1996 về bổ sung iod vào muối cho người và động vật tại Bờ Biển Ngà
Nước ép rau củ và hoa quả	Nghị định .2001-609 , 26/9/2001 về sản xuất và kinh doanh nước ép hoa quả, rau củ và một số sản phẩm tương tự
Sản phẩm từ sữa	Nghị định. 83-808, ngày 3/8/1983 nhằm triển khai Luật số . 63-301, ngày 26/6/1963 về phòng chống gian lận trong sản xuất và kinh doanh sản phẩm sữa.

Sữa	Quy định. 383/MC/MIRAH/MSLS, ngày 9/7/2015 về quy định thời hạn sử dụng và bảo quản sữa đã qua xử lý nhiệt.
Thực phẩm bảo quản	Nghị định. 92-595, 30/9/ 1992 nhằm triển khai Luật 63-301, ngày 26/6/1963 về phong chống gian lận trong kinh doanh thực phẩm bảo quản
Điêm và thuốc lá nhập khẩu	Nghị định. 65-74, ngày 6/3/1965 về quy định đối với điêm và thuốc lá nhập khẩu
Mỹ phẩm	Nghị định. 2015-288, ngày 29/4/2015 về quy định đối với các sản phẩm mỹ phẩm

*Nguồn: Nghiên cứu của Thương vụ Việt Nam tại Ma-rốc, kiểm nhiệm Bờ Biển Ngà.*

## 11. Quy định vệ sinh kiểm dịch

Về cơ bản, những quy định về vệ sinh, kiểm dịch của Bờ Biển Ngà đối với sản phẩm nhập khẩu không thay đổi kể từ năm 2009. Bờ Biển Ngà chủ yếu tập trung vào việc đáp ứng các quy định kiểm dịch của các nước đối tác xuất khẩu đối với các sản phẩm xuất khẩu như cà phê, ca cao, trái cây, rau củ, thủy sản...

Từ năm 2015, Bờ Biển Ngà đã có một Tiểu ban SPS và TBT, là một phần của Ban Tư vấn Liên ngành Quốc gia về các Hiệp định WTO. Tiểu ban nêu trên nhận được sự hỗ trợ kỹ thuật từ WTO nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động.

Với việc thành lập Tiểu ban SPS, Bờ Biển Ngà đã có thể thống nhất quản lý các biện pháp kiểm dịch

mà trước đây là một lĩnh vực thiếu tập trung, do nhiều cơ quan khác nhau xử lý tùy thuộc theo lĩnh vực có liên quan. Hiện nay, các cơ quan và lĩnh vực khác nhau có thể phối hợp xử lý vấn đề SPS thông qua cơ chế hợp tác và hỗ trợ từ Tiểu ban.

Liên quan đến kiểm dịch thú y, trách nhiệm quản lý thuộc về Cục Quản lý Kiểm dịch Thú y và Thanh tra Biên giới (SICOSAV). Cơ quan này thực hiện việc kiểm soát vệ sinh thú y, các sản phẩm có nguồn gốc động vật và thủy sản cho mục đích xuất nhập khẩu. Cơ quan này cũng chịu trách nhiệm thanh tra hoạt động nhập khẩu các sản phẩm trên, cũng như cấp phép cho các sản phẩm địa phương lưu thông ra thị trường.

Cục Dịch vụ Thú y có trách nhiệm kiểm soát và xử lý các bệnh dịch và vấn đề vệ sinh thú y, thanh kiểm tra vấn đề vệ sinh chuồng trại, điều kiện nuôi dưỡng, an toàn giết mổ và bảo quản tại các cơ sở liên quan từ khâu chăn nuôi đến phân phối và kinh doanh thịt, thủy hải sản. Cùng với Bộ Y tế phối hợp thanh kiểm tra dư lượng thuốc, tồn chất trong các sản phẩm đưa ra thị trường. Cơ quan này cũng phối hợp với Bộ Công Thương trong việc kiểm soát quá trình chế biến các sản phẩm từ động vật, thủy hải sản.

Bộ Nông nghiệp chịu trách nhiệm trong việc bảo vệ các giống cây trồng, tuân thủ theo khuyến nghị quốc tế về các biện pháp kiểm dịch thực vật theo quy trình chuẩn về xử lý rủi ro kiểm dịch.

## 12. Thuế

Ngoài thuế nhập khẩu, Bờ Biển Ngà còn áp dụng một số loại thuế trực thu và gián thu gồm:

- Thuế thu nhập dao động từ 2%-36%.

- Thuế lợi nhuận công nghiệp và thương mại: 25% đối với các doanh nghiệp nói chung, 30% đối với doanh nghiệp trong lĩnh vực viễn thông; 20% đối với cá thể kinh doanh. Việc miễn thuế có thể được xem xét đối với các doanh nghiệp nhỏ, các cá thể kinh doanh mưu sinh đạt tiêu chí miễn.

- Thuế lợi nhuận phi thương mại: 20% áp dụng với các đối tượng không ở tại Bờ Biển Ngà nhưng có thu nhập từ các dịch vụ hoặc sử dụng tại Bờ Biển Ngà. Đây được coi tương tự như thuế nhà thầu nước ngoài. Cơ sở tính thuế là tổng thu nhập sau khi đã trừ đi các khoản khấu trừ theo quy định. Không có quy định cụ thể về lĩnh vực tính thuế đối với các thu nhập dạng này.

- Thuế giá trị gia tăng: 18%, giảm còn 9% đối với sản phẩm sữa chế biến, tăng lên 100% đối với mì từ bột tàn mì, thiết bị sản xuất năng lượng, sản phẩm dầu lửa tinh chế SRI, nhiên liệu hàng không, xăng cao cấp, dầu diesel và dầu thấp. Miễn VAT đối với tất cả các sản phẩm đầu vào phục vụ nông nghiệp, miễn VAT cho một số sản phẩm nhập khẩu phục vụ sản xuất trái cây, rau củ, gà, thịt cá, gỗ, cao su, dược phẩm và dịch vụ y tế.

- Thuế sở hữu (tài sản): gồm có tài sản gia tăng giá trị và tài sản không gia tăng giá trị.

- Thuế thu nhập từ sở hữu.

- Thuế giao dịch bất động sản: 4%.

- Thuế thu nhập từ chứng khoán.

- Thuế tẩy trùng, vệ sinh và thuế đường: áp dụng đối với các công ty hưởng lợi từ Luật đầu tư và các doanh nghiệp được miễn thuế sở hữu.

- Phí giấy phép: Áp dụng đối với tất cả thể nhân và pháp nhân thực hiện hoạt động thương mại, công nghiệp hoặc làm nghề tự do.

- Phí giấy phép trong kinh doanh đồ uống có cồn.

- Thuế tối thiểu đối với các công ty phi lợi nhuận: 0,5% đối với các đối tượng hoạt động trong khuôn khổ chế độ thông thường và 2% đối với các đối tượng hoạt động trong khuôn khổ chế độ ưu đãi.

- Thuế dịch vụ do người không ở tại Bờ Biển Ngà cung ứng.

- Thuế trang thiết bị đặc biệt.

- Đóng góp an sinh xã hội.

- Các khoản thuế và phí khác.

Người nước ngoài, nhất là các doanh nghiệp và nhà đầu tư thường thắc mắc về số lượng thuế, phí và ý nghĩa của chúng. Tuy nhiên, tại Bờ Biển Ngà thuế là nguồn thu chủ yếu cho ngân sách. Đó là những quy định bắt buộc được áp dụng cho tất cả các đối tượng chịu thuế tại quốc gia này.

### 13. Thuế quan

Áp thuế theo hướng tối đa hóa thu nhập là yếu tố cơ bản trong chính sách thuế đối với hoạt động thương mại của Hải quan Bờ Biển Ngà. Năm 2016, mục tiêu thuế quan của Hải quan tương đương hơn 50% tổng mục tiêu thu thuế của Chính phủ Bờ Biển Ngà.

Hải quan Bờ Biển Ngà áp dụng Biểu thuế Ngoại thương chung (ECOWAS) đối với hàng hóa nhập khẩu. Biểu thuế này có hiệu lực từ năm 2015. Tuy vậy, quốc gia này đã có sự điều chỉnh các mức thuế quan đối với nhiều dòng thuế.

Một số khác biệt giá trị tuyệt đối thuế quan của Bờ Biển Ngà so với Biểu ECOWAS chung (CET) như sau:

Mã HS	Mô tả	Bờ Biển Ngà (%)	ECOWASCET (%)	Ghi chú
Giảm điểm %				
0701900000	Khoai tây	20	35	Thông báo tới WTO



0703100000	Hành	20	35	Thông báo tới WTO
1511100000	Dầu thô	5	10	Thông báo tới WTO
5208521000	Mực in	20	35	Thông báo tới WTO
Tăng 10 điểm %				
5310100000	Vải đay chưa tẩy	20	10	Thông báo tới WTO
6402191000, 6402201000, 6402911000, 6402199100	Giấy công nghiệp	20	10	Thông báo tới WTO

*Nguồn: WTO.*

Năm 2016, Bờ Biển Ngà có đợt điều chỉnh ban hành thêm một số loại thuế phí khác, đã làm cho chế độ thuế phí tại nước này trở nên phức tạp hơn và làm cho chi phí và giá cả nhập khẩu tăng lên, trong đó có thuế cộng đồng 1% đối với hàng hóa đến từ các nước ngoài ECOWAS hay phí thống kê 1%, được áp dụng đối với tất cả hàng hóa nhập khẩu, bao gồm cả hàng nhập khẩu thuộc diện miễn thuế quan.

Bên cạnh đó còn có một số loại thuế khác:

+ Thuế nhập khẩu đặc biệt: 10%.

+ Thuế chống trợ cấp đối với thịt và sản phẩm từ thịt.

+ Thuế chống trợ cấp đối với thịt gà cả con và xẻ thịt được hưởng trợ cấp xuất khẩu tại nước xuất xứ.

+ Thuế đặc biệt đối với tương cà chua (25FCFA/kg)

+ Thuế cân đối đối với mặt hàng đường.

+ Thuế đặc biệt đối với sản phẩm bao bì, túi đựng bằng nhựa (50 FCFA/kg).

Kể từ tháng 1/2015, Bờ Biển Ngà đã thống nhất mức thuế giá trị gia tăng chung cho các sản phẩm nội địa và nhập khẩu là 18% và mức giảm là 9%, được áp dụng trên toàn lãnh thổ quốc gia. Bên cạnh đó, nước này cũng áp dụng miễn VAT đối với một số nhóm sản phẩm nhập khẩu.

Một số sản phẩm như thuốc lá, đồ uống có cồn chịu mức thuế quan khá cao, dao động trong khoảng từ 35-45% tùy dòng, trong đó có mức thuế suất cơ sở 35% và 5% thuế tiêu thụ đặc biệt. Ngoài giá, mặt hàng này nhập khẩu từ các nước không có liên quan hải quan với Bờ Biển Ngà sẽ chịu tổng mức thuế suất cơ sở, thuế quan và phí cao hơn khoảng 25% so với các sản phẩm trong liên minh hải quan.

Thông thường việc điều chỉnh thuế và thuế quan phải được thỏa thuận trong khối hợp tác, hoặc

liên minh hải quan. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, Bờ Biển Ngà vẫn có những hành động độc lập nhất định. Đôi khi Chính phủ quyết định giảm thuế VAT có thời hạn cho một số mặt hàng nào đó nhằm khuyến khích sự phát triển. Trong lịch sử, cũng có một số mặt hàng như máy tính và thiết bị viễn thông đã từng được hưởng ưu đãi miễn giảm thuế quan tạm thời vào Bờ Biển Ngà.

#### **14. Biện pháp phi thuế quan**

Tại một số thời điểm, Hải quan Bờ Biển Ngà cũng áp dụng một số biện pháp phi thuế quan vì lý do kiểm dịch, đạo đức, an ninh trật tự xã hội, do có thỏa thuận liên ngành, xem xét giới hạn và hạn ngạch. Ví dụ, năm 2016, chỉ có 10 công ty được cấp phép nhập khẩu sữa và sản phẩm sữa vào Bờ Biển Ngà.

Một số sản phẩm thường liên quan đến các biện pháp phi thuế quan như: thịt, gà, sữa, cá, trứng sống...

Mức độ áp dụng của các biện pháp này có thể ở mức giới hạn số lượng hoặc cấm hoàn toàn. Đối với diện giới hạn số lượng nếu giá trị FOB bằng hoặc vượt quá 25 ngàn FCFA, nhà nhập khẩu phải có giấy phép của Bộ Công Thương.

Kể từ năm 2016, Chính phủ cấm nhập khẩu và kinh doanh cồn trong bao bì nhựa. Tại Bờ Biển Ngà, nhà sản xuất và kinh doanh rượu mong muốn kinh doanh rượu mạnh phải có giấy phép do Bộ Kinh tế,

Tài chính cấp. Nhà sản xuất rượu bán cho các công ty kinh doanh tại Bờ Biển Ngà phải thông kê và báo cáo cho Hải quan danh mục các công ty kinh doanh và số lượng rượu bán hàng năm.

## **15. Quy định thủ tục hải quan**

Bờ Biển Ngà đã phê chuẩn Hiệp định Thuận lợi hóa Thương mại (TFA) và thông báo các biện pháp diện A tới WTO. Biểu thuế hải quan khối và các liên minh hải quan được ưu tiên áp dụng, nếu có khác biệt với biểu thuế hải quan Bờ Biển Ngà. Lần rà soát gần nhất Biểu thuế Bờ Biển Ngà được thực hiện vào năm 2017 để phù hợp với các điều khoản của Hiệp định TFA.

Bờ Biển Ngà đã áp dụng hệ thống thông quan hải quan tự động từ năm 2009 và tạo được cơ chế kết nối giữa Hải quan với các Bộ ngành: Công Thương, Kho bạc, Tổng cục thuế, Ngân hàng Trung ương Tây phi, chức trách của 2 cảng chính và Hội đồng Cà phê-Ca cao theo hướng đơn giản hóa các thủ tục, đảm bảo hiệu quả cao hơn công tác thu thuế.

Từ năm 2017, Hải quan Bờ Biển Ngà đã kí hợp đồng với Công ty tư nhân Web Fontaine cung ứng phần mềm quản lý hải quan cho hải quan trong vấn đề quản lý biên giới.

Một trong những biện pháp tạo thuận lợi cho thông quan được áp dụng là việc khai báo nhập khẩu trước. Theo đó, Bộ Công Thương Bờ Biển Ngà đã

ban hành Tờ khai tình trạng nhập khẩu từ năm 2015. Tờ khai nhập khẩu điện tử đã giúp cho quá trình khai báo nhập khẩu của doanh nghiệp thuận tiện và nhanh hơn. Với Tờ khai này, nhà chức trách, ngân hàng và các bên có liên quan có thể xử lý, làm rõ các vấn đề (nếu cần) trước khi hàng đến.

Nếu có thay đổi về nhà cung ứng, số lượng và giá trị nhập khẩu thay đổi quá 10%, nhà nhập khẩu phải khai lại tờ khai khác.

Trong một số trường hợp, chứng từ như vận đơn hoặc hóa đơn thương mại có thể được phép nộp bản copy điện tử thay vì bản gốc.

Về nguyên tắc, thông tin tự khai không được chấp nhận, tuy nhiên do lượng hàng hóa thông quan quá lớn, hải quan quá tải nên vẫn chấp nhận và phụ thuộc vào kiểm tra thông quan. Đối với một số các mặt hàng như thuốc lá, còn hơn 20% và hàng quá cảnh, tờ khai cần có xác nhận của cấp có thẩm quyền liên quan.

Trong thời gian qua, Hải quan Bờ Biển Ngà đã nỗ lực cập nhật trang Web, tuy nhiên do sự biến động thường xuyên của thông tin và chính sách, trang Web vẫn chưa đáp ứng được đầy đủ nhu cầu thông tin của các đối tượng quan tâm.

Việc đóng thuế qua hệ thống điện tử đã được đề cập nhưng đến nay chưa được thực hiện. Theo quy định, nhà nhập khẩu có thể được lấy hàng trước,

đóng thuế và phí sau, sau khi làm khai báo đặc biệt đối với một số mặt hàng khó bảo quản dễ hỏng. Thời hạn đóng muộn nhất sau 15 ngày đối với hàng vận tải đường biển và 5 ngày đối với đường hàng không. Khai báo đặc biệt nêu trên không được phép đối với hàng quá cảnh.

Liên quan tới quản lý hàng hóa rủi ro, Hải Quan Bờ Biển Ngà tập trung sự chú ý đối với các loại hàng có yếu tố rủi ro cao, không phù hợp với các quy định pháp luật. Về cơ bản, hàng hóa được phân luồng hải quan (xanh và đỏ). Điều này không phụ thuộc vào khai báo của nhà nhập khẩu. Thông thường số khai báo được phân luồng xanh không vượt quá 50%, nhưng lượng hàng luồng xanh ngày càng tăng lên. Năm 2009, hàng luồng xanh đạt 37%, năm 2016 là 40% và 2019 xấp xỉ 45%.

Việc phân luồng hải quan đối với hàng hóa được tiến hành khi bốc hàng xuống, kiểm tra trực tiếp, qua máy soi và/hoặc qua thẩm định hồ sơ nhập khẩu, khoảng 80% hàng hóa nhập khẩu vào Bờ Biển Ngà được kiểm tra trực tiếp tại thời điểm làm thủ tục thông quan.

Công tác thông quan cũng thường xuyên được kiểm tra, giám sát để đảm bảo sự minh bạch và hiệu quả trong việc thu thuế, cũng như chống buôn lậu và gian lận thương mại. Tuy nhiên, việc quan liêu và vấn đề quà cáp cho cán bộ để được thông quan thuận lợi đầu đó vẫn còn tồn tại.

## 16. Thanh kiểm tra hàng hóa nhập khẩu

Hàng qua cảng Bờ Biển Ngà phải tuân thủ thủ tục đóng phí bắt buộc. Văn phòng Quản lý hãng tàu của Bờ Biển Ngà thu 90 Euro/vận đơn, 36 Euro/công ten nơ 40. Hàng nhập khẩu là phương tiện phải đóng 23 Euro/1 phương tiện. Bên cạnh chi phí cao, thời gian thông quan thủ tục này thường chậm trễ làm cho chi phí của doanh nghiệp càng tăng.

Trước năm 2013, Chương trình kiểm tra hàng nhập khẩu được ủy quyền cho công ty nước ngoài BIVAC. Sau đó chuyển giao lại cho Công ty Bờ Biển Ngà Web Fontaine. Tuy nhiên, từ tháng 6/2018, nhiệm vụ này được chuyển giao lại cho cơ quan hải quan Bờ Biển Ngà.

Chương trình kiểm tra có nhiệm vụ phân tích, kiểm tra phân loại dòng thuế, giá trị hàng... Chi phí kiểm tra hàng do nhà nhập khẩu trả, khoảng 0,75% tổng giá trị hàng theo xác định của hải quan. Do lượng hàng xin thông quan lớn, thời gian chờ chứng nhận giá trị lâu đã ảnh hưởng không nhỏ tới việc lấy hàng tại cảng.

Trước đây, việc soi chiếu hàng nhập khẩu cũng thu phí, nhưng việc thu này đã dừng từ năm 2013. Nhà nước hợp đồng với Công ty BIVAC đến tháng 6/2017 đối với công tác soi chiếu, kiểm tra và sau đó đã giao nhiệm vụ kiểm tra này cho hải quan.

Đối với các phương tiện và xe ô tô cũ nhập khẩu, Nhà nước thuê Công ty Kiểm tra Kỹ thuật Ô tô Bờ Biển Ngà để nhận diện và đánh giá, ngoại trừ xe máy và máy móc nông nghiệp.

Khoản phí chống ô nhiễm khoảng 120 ngàn FCFA phải nộp đối với các phương tiện xe cá nhân có tuổi thọ từ 11 năm trở lên và mỗi năm tuổi sau này sẽ phải đóng thêm 10 ngàn FCFA thông qua đăng kiểm. Biện pháp này nhằm để hạn chế nhập khẩu xe cũ sau khi lệnh cấm nhập khẩu xe cũ ngoài 7 năm bị bãi bỏ vào năm 2002. Tuy vậy, theo giới chức trách, thuế chống ô nhiễm cao thực tế không ngăn cản được lượng xe cũ nhập khẩu ngày càng tăng vào Bờ Biển Ngà.

## **17. Thuế xuất khẩu và chính sách bảo hộ**

Kể từ 2016, Chính phủ Bờ Biển Ngà bắt đầu nghiên cứu áp dụng việc giảm thuế đối với hàng hóa xuất khẩu với mục tiêu đẩy mạnh hơn nữa sản xuất trong nước và xuất khẩu các sản phẩm, nhất là nông sản. Trong thời gian dài, thuế xuất khẩu nông sản cao đã gây ảnh hưởng không nhỏ tới nhà sản xuất và xuất khẩu Bờ Biển Ngà, làm tăng tiêu cực trong hoạt động này. Có thời điểm, có những mặt hàng phải chịu thuế xuất khẩu tới 22%.

Tổng quan thuế xuất khẩu đối với một số mặt hàng chủ lực của Bờ Biển Ngà trước và sau điều chỉnh:



<b>Mã HS</b>	<b>Sản phẩm</b>	<b>2011</b>	<b>2018</b>
0801	Hạt điều thô	* CFAF 10/kg	*: CFAF 85/kg
		** : 2.5%	** : 2.5%
0802.9010.00	Hạt Kola	*: 14%	*: 14%
		** : 2.5%	** : 2.5%
0901	Cà phê	*: CFAF 50/kg	*: 5%
		** : ctk	** : 0.94%
0405	Hạt é	** : 2.5%	** : 2.5%
			CFAF 84.58/kg
1801.0011.00; 1801.0012.00;	Hạt ca cao	*14.60%	*14.60%
1801.0018.00		** : ctk	** : 0.94%
1801.0019.00	Hạt ca cao rang	*14.60%	*14.60%
		** : ctk	** : 0.94%
1801.0020.00; 1803.1000.00;	Hạt ca cao vỡ, bột ca cao trộn	*13.90%	*13,2%
1803.2000.00		** : ctk	** : 0.94%
1802.0000.10	Bánh ca cao	*6.95%	*11%
		** : ctk	** : 0.94%
1804.0000.20; 1804.0000.90	Bơ ca cao tự nhiên, ca cao chưa tách chất béo.	*13.90%	*11%
		** : ctk	** : 0.94%
1805009000	Bột ca cao khô	*6.95%	*9,6%
		** : ctk	** : 0.94%
1806.1000.00; 1806.2000.30	Bột ca cao trộn đường	*6.95%	*6.95%
		** : ctk	** : 0.94%
1806.2000.00; 1806.3200.90	Sô cô là và sản phẩm từ sô cô la	*10.64%	*0%

44, 45	Gỗ và sản phẩm gỗ	*35%; 18%; 10%; 7%;	*35%; 18%; 10%; 7%;
		5%; 4%; 3%; 2%; 1%	5%; 4%; 3%; 2%; 1%
52	Bông	*: 2.5%	*: 2.5%
71	Kim cương	*3%	*3%
73	Sắt phế liệu	CFAF 100,000/ tấn	CFAF 100,000/ tấn

*Nguồn: WTO.*

*Ghi chú: -ctk: chưa thống kê. \*: Thuế. \*\*: Phí.*

Hàng hóa xuất khẩu Bờ Biển Ngà được phân thành các nhóm: xuất khẩu tự do, hàng xuất khẩu phải xin phép, hàng tạm dừng xuất khẩu và hàng cấm xuất khẩu.

Khái quát một số hàng hóa thuộc các nhóm nêu trên như sau:

Hàng cấm xuất khẩu	Ngà voi chưa chế tác
	Gà và sản phẩm thịt gà chưa tiêm vắc xin cúm gia cầm
	Ca cao và sản phẩm từ ca cao không đạt tiêu chuẩn
	Một số loại gỗ
	Phế liệu kim loại chất lượng cao.
Hàng tạm dừng xuất khẩu	Phế liệu sắt và kim loại
Cấm xuất khẩu và quá cảnh	Vũ khí, thuốc nổ, khí tài quân sự và phụ tùng, kiếm, khiên, đầu đạn, lựu đạn, ma túy và chất gây ảo giác, gây nghiện, vật liệu khiêu dâm, vi phạm đạo đức, ảnh hưởng đến trật tự xã hội, hàng giả, hàng do trộm cướp mà có được.

Hàng áp dụng hạn ngạch	Gỗ tươi
Hàng kiểm soát xuất khẩu chặt chẽ	Kim cương
	Các loài động thực vật bị đe dọa tuyệt chủng
Hàng xuất khẩu phải xin giấy phép XK	Cà phê, ca cao, gỗ , bông, điều, hạt kola, cao su thiên nhiên, động vật, nông sản, cây con giống, khoáng sản, kim loại quý, tác phẩm và công trình nghệ thuật.

Cho đến nay, chưa có văn bản chính thức nào cho thấy Bờ Biển Ngà có chính sách bảo hộ sản xuất trong nước và xuất khẩu vi phạm quy định và thông lệ quốc tế. Tuy nhiên, cũng giống nhiều quốc gia trên thế giới, việc ngầm bảo hộ thông qua các cơ chế hỗ trợ không chính thức đối với lĩnh vực sản xuất nào đó vẫn được thực hiện trong những thời hạn nhất định.

Bên cạnh đó, việc duy trì các công cụ xúc tiến thương mại và phát triển các khu ngoại quan, tự do thương mại vẫn được Chính phủ rất quan tâm.

## **18. Hàng quá cảnh hải quan**

Bờ Biển Ngà là đầu mối trung chuyển hàng hóa của khu vực nhất là sang các nước không có biển trong nội địa, nên lượng hàng quá cảnh đường bộ qua Bờ Biển Ngà rất lớn.

Việc đơn giản hóa các thủ tục quá cảnh hàng hóa là ưu tiên của Chính phủ trong quá trình rà soát các chính sách thuận lợi hóa thương mại trong khuôn khổ khu vực. Theo chức trách hải quan, Bờ Biển Ngà

không đánh thuế hàng quá cảnh mà chỉ thu phí 0,5% giá CIF của hàng hóa, ngoài ra có trách nhiệm đảm bảo hàng quá cảnh bảo đảm các tiêu chí an toàn, hợp pháp và đã thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ có liên quan.

Bên cạnh đó, bên vận tải và giao nhận hoặc chủ hàng phải đóng khoản đặt cọc tương đương giá trị thuế của lô hàng. Khoản đặt cọc này sẽ được trả lại sau khi nộp lại chứng nhận hàng quá cảnh đã rời lãnh thổ Bờ Biển Ngà.

Trước năm 2012, hàng quá cảnh đường bộ qua Bờ Biển Ngà bắt buộc phải dùng dịch vụ áp tải. Tuy nhiên, quy định này đã được bãi bỏ.

## **19. Phòng vệ thương mại**

Về cơ bản, Bờ Biển Ngà tuân thủ các quy định về phòng vệ thương mại, các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp trong khuôn khổ chung của WTO và Khu vực Liên minh Tiền tệ Tây Phi.

Trên thực tế, Bờ Biển Ngà hiếm khi áp dụng biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp đối với hàng nhập khẩu.

Biện pháp tự vệ chủ yếu áp dụng là dừng nhập khẩu có thời hạn để tham vấn và điều tra tác động đối với sức khỏe và nền sản xuất trong nước.

# CHƯƠNG V

## QUAN HỆ KINH TẾ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - BỜ BIỂN NGÀ



*Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc tiếp Bộ trưởng  
Ngoại giao Bờ Biển Ngà Marcel Amon Tanoh (6/2019)*

### **1. Khái quát chung**

Việt Nam và Bờ Biển Ngà thiết lập quan hệ ngoại giao ngày 6/10/1975. Hiện nay, hai nước chưa mở Đại sứ quán trên lãnh thổ của nhau. Đại sứ quán Bờ Biển Ngà tại Trung Quốc kiêm nhiệm Việt Nam và Đại sứ quán Việt Nam tại Ma-rốc kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà.

Tại Bờ Biển Ngà, hiện có 49 nước đã mở Đại sứ quán, 28 nước có sứ quán trong khu vực kiêm nhiệm, 02 nước mở tổng Lãnh sự quán. Khu vực Đông Bắc Á và Nam Á có Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản đã mở Đại sứ quán tại Abidjan và có cán bộ phụ trách thương mại. Việt Nam và Indonesia có Lãnh sự Danh dự. Thái Lan đã nộp hồ sơ Lãnh sự Danh dự nhưng đang trong quá trình xem xét.

Đại sứ quán Việt Nam tại Vương quốc Ma-rôc, kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà rất quan tâm đến việc thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại và đầu tư với Bờ Biển Ngà do nhìn thấy những tiềm năng tại thị trường này trong trung và dài hạn.

Chính phủ Bờ Biển Ngà rất quan tâm đến phát triển quan hệ hợp tác với Việt Nam, đánh giá cao mô hình phát triển kinh tế của Việt Nam và đặc biệt quan tâm đến kinh nghiệm của Việt Nam trong phát triển ngành trồng lúa tại Bờ Biển Ngà nhằm mục tiêu sớm tự túc lương thực. Thời điểm hiện nay, nước bạn mong muốn hai nước sớm mở đại sứ quán trên lãnh thổ của nhau.

Hai nước luôn hợp tác, ủng hộ nhau trên các diễn đàn quốc tế như Liên hợp quốc, Tổ chức Pháp ngữ... Bờ Biển Ngà đã ủng hộ Việt Nam ứng cử Ủy viên không thường trực Hội đồng Bảo an Liên hợp quốc nhiệm kỳ 2020-2021.

Có thể nói, Bờ Biển Ngà là một trong những nền kinh tế hàng đầu khu vực Tây Phi. Mặc dù thị trường không lớn (với dân số 27,4 triệu), nhưng được đánh giá có sức tiêu thụ hàng hóa lớn, trong khi yêu cầu về tiêu chuẩn sản phẩm không quá khắt khe. Hàng hóa Việt Nam hoàn toàn có thể thâm nhập sâu vào tất cả các phân khúc thị trường.

Trong những năm gần đây, Bờ Biển Ngà là một trong những đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam ở khu vực châu Phi. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Bờ biển Ngà liên tục tăng trưởng mạnh. Kim ngạch hai chiều đã có lúc vượt mốc 1 tỷ USD, năm 2019 đạt 974,7 triệu USD.

Về cơ bản, cơ cấu mặt hàng xuất khẩu hai nước không cạnh tranh trực tiếp mà mang tính bổ trợ. Đây chính là yếu tố quan trọng đảm bảo khả năng cạnh tranh và tăng trưởng bền vững cho xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam.

## **2. Tình hình hợp tác thương mại**

Nếu như năm 2010 kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà đạt xấp xỉ 100 triệu USD, thì hiện nay kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà đạt xấp xỉ 272,9 triệu USD, đưa nước này trở thành đối tác lớn thứ 3 của Việt Nam tại châu Phi, chỉ sau Nam Phi (800 triệu USD), Ai Cập (458,46 triệu USD), năm 2019 đã vượt Ghana

(271 triệu USD), Algeria (186,8 triệu USD). Kim ngạch xuất khẩu sang Bờ Biển Ngà cũng cao hơn kim ngạch xuất khẩu sang Nigeria, thị trường được đánh giá có trao đổi thương mại khá sôi động với Việt Nam trong những năm gần đây (127 triệu USD/2019).

Về nhập khẩu, Bờ Biển Ngà hiện là đối tác lớn nhất của Việt Nam tại châu Phi. Năm 2019, nước ta nhập khẩu 701,8 triệu USD hạt điều nguyên liệu, bông, phế liệu và nguyên liệu thức ăn gia súc từ thị trường này. Kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Bờ Biển Ngà vượt xa thị trường thứ 2 là Cộng hòa Congo (414,4 triệu USD), thị trường thứ 3 Nigeria (386 triệu USD) và thứ 4 Nam Phi (329,7 triệu USD/2019).

Tính theo kim ngạch hai chiều, hiện nay Bờ Biển Ngà là đối tác lớn thứ 2 của Việt Nam tại châu Phi, đạt 974,7 triệu USD, chỉ sau Nam Phi (1.129,7 triệu USD/2019).

So sánh trong khối các thị trường tiếng Pháp tại châu Phi, hiện nay kim ngạch xuất khẩu Việt Nam sang Bờ Biển Ngà đứng ở vị trí thứ nhất, đạt 272,9 triệu USD vượt qua Algeria (chỉ đạt 186,8 triệu USD/2019). Kim ngạch xuất khẩu sang Bờ Biển Ngà năm 2019 tương đương xấp xỉ 44,2% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang các thị trường tiếng Pháp tại châu Phi (tổng khoảng 618 triệu USD).

Hiện nay, kim ngạch xuất khẩu Việt Nam-Bờ Biển Ngà tương đương xấp xỉ 11,01% tổng



kim ngạch xuất khẩu Việt Nam-châu Phi và xấp xỉ 1,03% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam ra thế giới. Kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Bồ Biển Nga tương đương xấp xỉ 27,24% tổng nhập khẩu từ châu Phi và xấp xỉ 0,28% tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam năm 2019.

Khái quát kim ngạch thương mại hai chiều Việt Nam - Bồ Biển Nga trong giai đoạn 2016-2019 như sau:

*Đơn vị: Triệu USD*

<b>Năm</b>	<b>Xuất khẩu</b>	<b>Tăng/giảm XK</b>	<b>Nhập khẩu</b>	<b>Tăng/giảm NK</b>	<b>Ghi chú</b>
2016	121,3		702,4		
2017	126,2	4,03%	892	27%	
2018	182,4	44,5%	797,5	-10,6%	
2019	272,99	49,6%	701,87	-12,1%	

Đối chiếu số liệu kim ngạch xuất nhập khẩu giai đoạn 2009-2019 cho thấy sự tăng trưởng rõ rệt về kim ngạch ngoại thương giữa hai nước, nhưng cơ cấu mặt hàng có xu hướng giảm:

### **Xuất khẩu của Việt Nam sang Bồ Biển Nga năm 2009**

<b>Tên sản phẩm</b>	<b>Đơn vị</b>	<b>Khối lượng</b>	<b>Giá trị (USD)</b>
Gạo	Tấn	94 129	137.246.604
Chất dẻo nguyên liệu	Tấn	78	1.977.040
Linh kiện phụ tùng xe máy		0	1.285.353
Sắt thép các loại	Tấn	408	1.222.211
Hàng hoá khác		0	1.140.238

Sản phẩm từ cao su		0	612.700
Máy vi tính, sản phẩm điện tử & linh kiện			423.564
Sắt thép các loại	Tấn	343	282.893
Sản phẩm chất dẻo		0	195.520
Hàng Hải sản		0	94.300
Vải		0	47.518
Linh kiện phụ tùng ô tô khác		0	39.015
Bánh, kẹo và sản phẩm từ ngũ cốc		0	12.485
Tổng cộng			144.579.441

*Nguồn: Hải quan Việt Nam*

### **Nhập khẩu của Việt Nam từ Bờ Biển Ngà năm 2009**

<b>Tên sản phẩm</b>	<b>Đơn vị</b>	<b>Khối lượng</b>	<b>Giá trị (USD)</b>
Hạt điều	Tấn	60	58.615.472
Bông các loại	Tấn	15	8.728.523
Sắt thép phế liệu	Tấn	295	3.345.441
Sản phẩm từ giấy			720.416
Hàng hoá khác			452.981
Cao su	Tấn	181	347.276
Gỗ và sản phẩm gỗ		0	127.409
Bánh, kẹo và sản phẩm từ ngũ cốc		0	3.500
Sợi các loại	Tấn	8	2.316
Tổng			72.343.333

*Nguồn: Hải quan Việt Nam*

## Xuất khẩu của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà năm 2019

Đơn vị: USD

Thị trường	XK 12T/18	XK 12T/19	12T/19 so với 12T/18 (%)
Bờ Biển Ngà	156.570.930	252.633.047	61,4
Chất dẻo nguyên liệu	355.428	326.453	-8,2
Hàng dệt, may	5.819.026	2.176.981	-62,6

## Nhập khẩu của Việt Nam từ Bờ Biển Ngà năm 2019

Đơn vị: USD

Thị trường	NK 12T/18	NK 12T/19	12T/19 so với 12T/18 (%)
Bờ Biển Ngà	797.500.000	701.870.000	-12,1
Hạt điều	726.389.958	642.795.839	-11,5
Bông các loại	69.393.859	45.814.291	-34,0

Nguồn: Hải quan Việt Nam

Năm 2019, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà đạt 252,64 triệu USD tăng 61,4% so với cùng kỳ 2018 (156,57 triệu USD). Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu, gồm gạo, sản phẩm sắt thép, hạt tiêu, lưới đánh cá, linh kiện phụ tùng xe máy... Cùng kỳ, kim ngạch nhập khẩu từ Bờ Biển Ngà đạt 701,87 triệu USD, giảm 12,1% so với cùng kỳ 2018 (797,5 triệu USD), chủ yếu là hạt điều thô và sắt thép phế liệu... Nguyên nhân giảm là do giá điều thô biến động tăng cao bởi chính sách tăng giá của Chính phủ, trong khi điều nhân không thể điều chỉnh tăng tương ứng, dẫn đến các doanh nghiệp điều chỉnh kế hoạch nhập khẩu điều nguyên liệu.

## ***Xuất khẩu của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà T5/2020***

*Đơn vị: USD*

<b>Thị trường</b>	<b>XK 5T/19</b>	<b>XK T4/20</b>	<b>XK T5/20</b>	<b>XK 5T/20</b>	<b>So sánh tăng/giảm (%)</b>	
					<b>T5/20 so với T4/20</b>	<b>5T/20 so với 5T/19</b>
Bờ Biển Ngà	95.146.086	10.018.400	32.611.649	79.907.511	225,5	-16,0
Gạo	87.224.780	7.554.070	30.030.739	65.522.030	297,5	-24,9
Chất dẻo nguyên liệu	326.453	477.664	318.837	960.800	-33,3	194,3
Hàng dệt, may	350 671	-	-	-	-	-

*Nguồn: Hải quan Việt Nam*

## ***Nhập khẩu của Việt Nam từ Bờ Biển Ngà T5/2020***

*Đơn vị: USD*

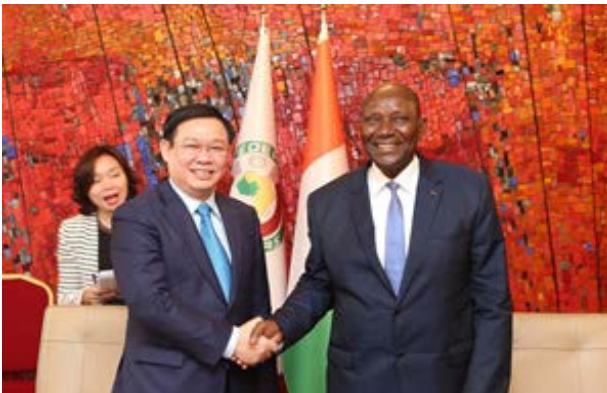
<b>Thị trường</b>	<b>NK 5T/19</b>	<b>NK T4/20</b>	<b>NK T5/20</b>	<b>NK 5T/20</b>	<b>So sánh tăng/giảm (%)</b>	
					<b>T5/20 so với T4/20</b>	<b>5T/20 so với 5T/19</b>
Bờ Biển Ngà	183.114.821	8.092.984	30.349.126	88.245.944	275,0	-51,8
Hạt điều	164.902.558	4.131.896	27.097.139	70.273.993	555,8	-57,4
Bông các loại	15.756.838	2.174.853	1.441.657	7.981.798	-33,7	-49,3

*Nguồn: Hải quan Việt Nam*

Việt Nam đã tăng cường tổ chức các đoàn sang thị trường này để tìm kiếm cơ hội kinh doanh. Năm 2008, Thứ trưởng Bộ Công Thương Lê Dương Quang đã dẫn đầu đoàn 15 doanh nghiệp Việt Nam sang thăm và làm việc tại Bờ Biển Ngà.

Năm 2010, Bộ Công Thương tiếp tục tổ chức một đoàn nghiên cứu chính sách và xúc tiến thương mại sang Bờ Biển Ngà. Cùng đi có đại diện của Sở Công Thương tỉnh Long An và 10 doanh nghiệp.

Năm 2019, Thứ trưởng Đặng Hoàng An, cùng đoàn công tác của Bộ Công Thương đã tháp tùng Phó Thủ tướng Chính phủ Vương Đình Huệ thăm chính thức Bờ Biển Ngà. Chuyến thăm nhằm mục đích tăng cường kết nối và tăng cường xúc tiến thương mại giữa hai nước.



*Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ thăm chính thức Bờ Biển Ngà (2019)*

### **3. Triển vọng, tiềm năng thị trường và định hướng**

#### **3.1. Đối với xuất khẩu**

**Gạo:** là mặt hàng xuất khẩu tiềm năng của Việt Nam sang thị trường Bờ Biển Ngà do nước này có nhu cầu tiêu dùng gạo khá cao (khoảng 1 triệu tấn/năm) trong khi khả năng tự cung gạo giai đoạn ngắn và trung hạn là khó thực hiện. Trong thời gian qua, Việt Nam xuất khẩu khá tốt mặt hàng gạo sang Bờ Biển Ngà và dự kiến trong thời gian tới, gạo vẫn tiếp tục là mặt hàng xuất khẩu tiềm năng của nước ta sang Bờ Biển Ngà do thị hiếu tiêu dùng của người dân đã quen với gạo Việt Nam.

Theo Tổ chức Nông Lương Thế giới (FAO), Bờ Biển Ngà là nước tiêu thụ gạo lớn trên thế giới. Nhu cầu về gạo đã tăng gấp ba lần từ 300.000 tấn năm 1990 lên 750 nghìn tấn năm 2003 và đạt xấp xỉ 1 triệu tấn năm 2019. Ước tính mỗi người dân tiêu thụ khoảng 60-65 kg/người/năm.

**Sản phẩm dệt may:** Mỗi năm, nước này nhập khẩu khoảng 400 triệu USD hàng dệt may từ các nước trên thế giới. Nếu như năm 2007, doanh nghiệp Việt Nam mới chỉ xuất khẩu sang Bờ Biển Ngà 50.208 USD hàng quần áo, thì đến năm 2010, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này đã tăng rất mạnh, đạt 9,3 triệu USD. Từ năm 2017 đến nay, xuất khẩu dệt may sang Bờ Biển Ngà vẫn duy trì kim ngạch tốt.

**Chất dẻo nguyên liệu:** Mỗi năm, quốc gia Tây Phi này phải nhập khẩu từ 286 triệu USD đến 300 triệu USD chất dẻo và sản phẩm chất dẻo với mức tăng trưởng bình quân 10,4%. Trong nhiều năm chất dẻo nguyên liệu là mặt hàng xuất khẩu tốt của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà. Mặc dù, năm 2018 và 2019 kim ngạch không đáng kể, nhưng nhu cầu tại Bờ Biển Ngà vẫn duy trì có thể đem lại cơ hội xuất khẩu tốt mặt hàng này trong thời gian tới.

**Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện:** Năm 2011, tổng giá trị nhập khẩu nhóm hàng này của Bờ Biển Ngà đạt khoảng 400 triệu USD, với mức tăng trưởng 29%/năm. Năm 2009, Việt Nam bắt đầu xuất khẩu mặt hàng này sang Bờ Biển Ngà với giá trị 423.564 USD. Đến năm 2011, kim ngạch đạt 1,2 triệu USD. Trong những năm gần đây, do cạnh tranh mạnh từ Trung Quốc thông qua các hợp đồng tín dụng Chính phủ, xuất khẩu mặt hàng máy tính và linh kiện của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà suy giảm. Tuy nhiên, nhu cầu nhập khẩu của quốc gia này vẫn hứa hẹn nhiều cơ hội nếu doanh nghiệp Việt Nam có cách tiếp cận phù hợp.

**Sắt thép:** Bờ Biển Ngà nhập khẩu trung bình mỗi năm khoảng 125 triệu USD sản phẩm sắt, thép và gang. Trong những năm tới, để phục vụ công cuộc tái thiết đất nước sau cuộc nội chiến vừa qua, nhu cầu nhập khẩu nhóm sản phẩm này dự báo sẽ tăng cao. Năm 2008, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm sắt thép và gang của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà đạt mức 4,5

triệu USD, đến năm 2010 kim ngạch giảm xuống còn 1,5 triệu USD. Trong những năm gần đây, kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này của Việt Nam có tăng nhưng chưa đáng kể. Đây vẫn là mặt hàng có tiềm năng vì nhu cầu nhập khẩu thực tế của Bờ Biển Ngà để phát triển sản xuất công nghiệp.

**Xe ô tô và linh kiện:** Bờ Biển Ngà nhập khẩu nhiều ô tô cũ và mới. Sản xuất trong nước phụ thuộc vào dây chuyền công nghệ của Pháp. Nhu cầu nhập khẩu linh kiện phụ tùng ô tô khá lớn do có lượng xe cũ rất lớn đang lưu hành cần sửa chữa. Mặc dù, công nghiệp ô tô của Việt Nam là ngành mới, nhưng trong giai đoạn trung và dài hạn có thể tính tới xuất khẩu ô tô và linh kiện sang thị trường này.

**Các mặt hàng khác:** Một số mặt hàng tuy mới xuất hiện và giá trị còn nhỏ nhưng lại có kim ngạch xuất khẩu tăng liên tục như hải sản, bánh kẹo, hạt tiêu, sản phẩm gỗ, máy móc thiết bị phụ tùng, túi xách, vali, mũ, ô dù...

Đối với nhập khẩu, không chỉ là nhà cung ứng chính điều nguyên liệu cho Việt Nam, Bờ Biển Ngà có thể cung ứng nhiều mặt hàng nguyên liệu đầu vào khác với giá cả và chất lượng cạnh tranh như: bông, gỗ, sắt thép phế liệu và cao su, nguyên liệu thức ăn gia súc và nhiều mặt hàng khác.

Hiện nay, có những lo ngại nếu đầu tư nhà máy điều tại Bờ Biển Ngà sẽ ảnh hưởng tới ngành điều trong nước. Qua nghiên cứu, Thương vụ nhận thấy



rằng cần phân biệt rõ giữa đầu tư nhà máy và chuyển giao công nghệ sản xuất điều.

Hiện nay, một số doanh nghiệp Việt Nam chỉ xây dựng nhà máy chế biến điều nguyên liệu để xuất khẩu về Việt Nam. Nếu doanh nghiệp chỉ dừng lại ở mức đầu tư sản xuất, quản lý thì nguy cơ ảnh hưởng đối với ngành điều trong nước không đáng kể, nó chỉ ảnh hưởng khi chuyển giao công nghệ chế biến điều nhân cho phía bạn

Hiện nay, Bờ Biển Ngà cung cấp cho Việt Nam khoảng 45% tổng nhập khẩu điều nguyên liệu. Nếu Bờ Biển Ngà chế biến được điều nhân, rất có thể sẽ giảm xuất khẩu và tiến tới không bán điều thô như hiện nay.

Đối với chiến lược phát triển ngành điều của Việt Nam trong tương quan hợp tác với nước bạn đòi hỏi phải có một chiến lược và sự chung tay giữa các Bộ/Ngành.

### ***3.2. Đối với nhập khẩu***

**Điều thô:** Bờ Biển Ngà là quốc gia cung cấp điều thô lớn nhất của Việt Nam tại châu Phi với sản lượng gần 500.000 tấn/năm. Hạt điều thô là mặt hàng nhập khẩu quan trọng nhất của Việt Nam trong thời gian qua, thường chiếm từ 70 đến 80% tổng kim ngạch nhập khẩu của ta từ thị trường này. Giá trị nhập khẩu hạt điều đã tăng rất mạnh từ 16,6 triệu USD năm 2007 lên 149,2 triệu USD năm 2011 và gần 800 triệu USD năm 2019.

**Bông:** Mỗi năm, trung bình, Bờ Biển Ngà xuất khẩu 150.000 tấn bông. Các doanh nghiệp Việt Nam đánh giá bông của Bờ Biển Ngà có chất lượng tốt nhất châu Phi. Bông là mặt hàng chiếm tỷ trọng từ 10-15% tổng giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ Bờ Biển Ngà. Những năm gần đây, kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này tăng mạnh, từ 32,1 triệu USD năm 2010 lên 16,8 triệu USD năm 2011 và 32 triệu USD năm 2019.

**Gỗ và sản phẩm gỗ:** Ở châu Phi, Bờ Biển Ngà là quốc gia có diện tích rừng gỗ tếch (teak) rộng 52.000 ha, lớn thứ hai sau Nigeria (70.000 ha). Trung bình mỗi năm, nước này thu được từ 800 ngàn đến 1 triệu USD từ việc xuất khẩu gỗ. Kim ngạch nhập khẩu gỗ của Việt Nam từ Bờ Biển Ngà có xu hướng gia tăng trong những năm gần đây.

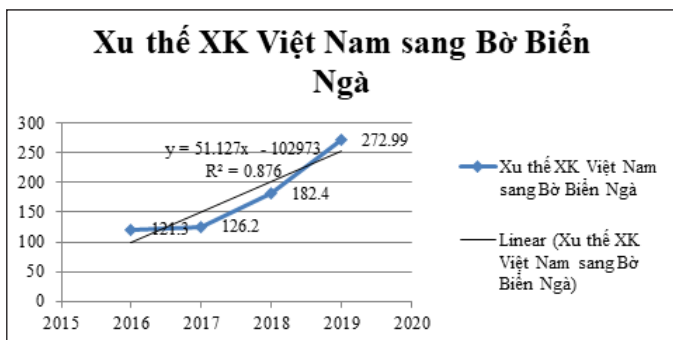
**Sắt thép phế liệu:** là mặt hàng Việt Nam thường xuyên nhập khẩu từ Bờ Biển Ngà. Năm 2011, kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này đạt 2,1 triệu USD. Năm 2019 đạt khoảng 5 triệu USD.

**Cao su:** Bờ Biển Ngà là nước sản xuất cao su lớn nhất châu Phi với sản lượng khoảng 300.000 tấn/năm. Việt Nam mới bắt đầu nhập khẩu cao su từ Bờ Biển Ngà năm 2008 đạt 347.276 USD và đạt 2,5 triệu USD năm 2019.

### ***3.3. Dự báo tăng trưởng***

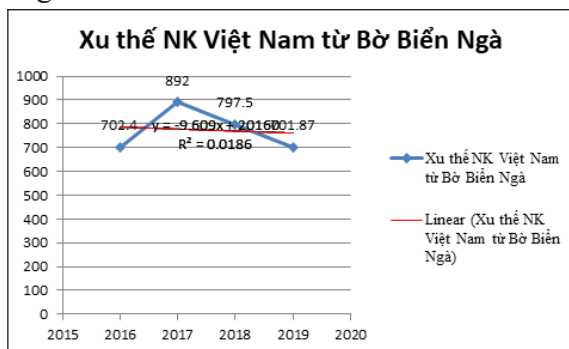
Căn cứ vào điều kiện thị trường và diễn biến kim ngạch, ta có thể dự báo mức độ tăng trưởng kim ngạch giữa hai nước trong những năm tới như sau:

Kim ngạch xuất khẩu Việt Nam sang Bờ Biển Ngà trong những năm tới dự kiến diễn tiến theo biểu đồ công thức sau:



*Nguồn: Thương vụ Việt Nam tại Ma-róc, kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà*

Kim ngạch nhập khẩu Việt Nam từ Bờ Biển Ngà trong những năm tới dự kiến diễn tiến theo biểu đồ công thức sau:



*Nguồn: Thương vụ Việt Nam tại Ma-róc, kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà*

Căn cứ vào biểu công thức thống kê có thể thấy xu hướng xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang Bờ Biển Ngà trong những năm tới sẽ tăng trưởng tốt. Xu hướng nhập khẩu có thể có biến động lên xuống, nhưng mức độ dung sai tăng giảm không lớn.

Mặc dù lý thuyết xác suất thống kê cho ta độ tin cậy tương đối về các giá trị tương lai và độc lập một cách tương đối trước những biến động và tác động chính trị xã hội.

Tuy nhiên, qua biểu công thức, cùng với các điều kiện thực tế cho thấy những tín hiệu tích cực của thị trường, là điều kiện thuận cho việc xem xét hoạch định chiến lược hợp tác thể chế và xúc tiến thương mại phù hợp nhằm tận dụng đối đa những tiềm năng, cũng như định hướng sản xuất và xuất khẩu chính xác nhằm đem lại lợi thế cạnh tranh và tận dụng thị trường vì lợi ích của doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu Việt Nam.

### ***3.4. Tiềm năng đầu tư***

Như đã nêu từ đầu, Bờ Biển Ngà mong muốn thu hút đầu tư vào nhiều lĩnh vực, nhất là tạo điều kiện cho tất cả các nhà đầu tư, không phân biệt nhà nước hay tư nhân.

Mặc dù chưa có quy chuẩn ISO chính xác cho việc thực thi dự án đầu tư tại đây, nhưng Trung tâm Xúc tiến Đầu tư (CEPICI) trực thuộc Văn phòng

Tổng thống là cơ quan đầu mối có thể hỗ trợ và đồng hành cùng các nhà đầu tư từ giai đoạn ý tưởng tới triển khai.

Với vị trí thuận lợi tại khu vực, Bờ Biển Ngà có mong muốn phát triển sản xuất trong nước để không chỉ đáp ứng nhu cầu hàng tiêu dùng cho người dân, mà còn thúc đẩy xuất khẩu sang các nước trong khu vực.

Một số lĩnh vực các doanh nghiệp và nhà đầu tư Việt Nam có thể cân nhắc xúc tiến đầu tư như: lĩnh vực sản xuất hàng tiêu dùng, dự án xây dựng, dự án nông nghiệp bao gồm cả đầu tư sản xuất và chế biến, nhất là ngành bông, điều, ca cao, trồng lúa...

Bên cạnh đó, còn có các cơ hội kinh doanh đầu tư vào những lĩnh vực dịch vụ như: nhà hàng, khách sạn, dịch vụ lữ hành, du lịch, giải trí, dịch vụ viễn thông, nuôi trồng và chế biến thủy hải sản, dự án tại những khu ngoại quan, khu công nghiệp, lĩnh vực tài chính, ngân hàng...đều còn dư địa có thể xem xét đầu tư khai thác.

### ***3.5. Thách thức***

Cần phải nhận định rằng, mặc dù có nhiều cơ hội tiềm năng cho phát triển đầu tư kinh doanh, nhưng giống như các quốc gia châu Phi khác, tại Bờ Biển Ngà đâu đó vẫn có hiện tượng quan liêu, tham nhũng, bỏ hàng, chậm thanh toán, thậm chí gian lận,

lừa đảo... gây khó khăn và hoang mang cho doanh nghiệp và nhà đầu tư.

Bên cạnh đó, những khó khăn về cơ chế chính sách, uy tín thấp của một số ít doanh nghiệp và đối tác sở tại có thể ảnh hưởng tiêu cực tới tâm lý doanh nghiệp và hiệu quả đầu tư kinh doanh.

Rào cản về ngôn ngữ, cộng thêm chưa có hiện diện của cơ quan nhà nước để hỗ trợ doanh nghiệp, những rào cản về tài chính, ngân hàng... vẫn là những khó khăn hiện hữu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tại đây.

Tuy vậy, nếu có chiến lược tiếp cận phù hợp, Bờ Biển Ngà sẽ là mảnh đất nhiều tiềm năng, có thể đem lại cho doanh nghiệp và nhà đầu tư Việt Nam những thành công và tương lai tươi đẹp như chính tên gọi của quốc gia này.

Tóm lại, với thị trường mở và còn khá sơ khai như Bờ Biển Ngà, nếu kiên trì bám trụ và có một chiến lược hợp lý, cơ hội đầu tư tại đây sẽ đem đến nhiều lợi ích cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Xin trích lại lời một Việt Kiều tại Bờ Biển Ngà :  
“Ở đây làm gì cũng có ăn, mình thấy có lúc như ở Việt Nam, cũng cấy chuối, ruộng lúa, cỏ cây, khí hậu... Cộng đồng người Việt ở đây ổn mà.”

# CHƯƠNG VI

## MỘT SỐ LƯU Ý ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP

### 1. Tập quán và văn hóa kinh doanh

Mỗi quốc gia đều có những nét văn hóa độc đáo riêng. Để thuận tiện trong giao thương và thúc đẩy quan hệ, các doanh nghiệp cần nắm được những nét cơ bản trong văn hóa của các nước, đặc biệt là văn hóa kinh doanh. Trong trường hợp Bờ Biển Ngà, Thương vụ xin gợi mở một số nội dung như sau:

#### *1.1. Chủ đề nên nói, vấn đề cần tránh*

Trong lần đầu gặp gỡ, người Bờ Biển Ngà muốn nói về những gì quen thuộc. Họ sẽ có thiện cảm nếu ta bắt đầu câu chuyện với các chủ đề thân thuộc với họ.

Nên tùy vào hoàn cảnh và con người cụ thể để chọn chủ đề câu chuyện cho phù hợp. Tìm hiểu trước về người sẽ nói chuyện nếu có thể. Không có nghĩa cần phải biết tường tận về họ. Ta có thể tìm hiểu qua một người quen nào đó về người sắp nói chuyện để quan tâm và giao tiếp cho phù hợp.

Khi gặp cấp dưới, nên nói chuyện một cách khiêm tốn về công việc và khéo léo thể hiện sự hiểu biết của mình về công việc đó. Làm như vậy bạn sẽ được tôn trọng và được nhìn nhận là bạn đang cầu thị.

Gặp gỡ, tiếp chuyện với người thuộc tầng lớp chính trị hoặc nhà quản lý, nhất thiết giữ thái độ khiêm tốn nhún nhường, chú ý lắng nghe và đặt câu hỏi thể hiện sự quan tâm của chúng ta tới đối tác, cũng như hỏi về những vấn đề công việc, tránh kể về mình quá nhiều, cố gắng thể hiện mình, tự hào thái quá về những điều liên quan đến mình được coi là khiếm nhã tại Bờ Biển Ngà. Nếu thể hiện sự quan tâm đến thông tin được cung cấp và chăm chú lắng nghe, đối tác sẽ coi trọng, cho ta là người hiểu biết và cầu thị, gây thiện cảm và vì thế công việc sẽ thuận lợi hơn.

Nên tránh sự xuề xòa, tự nhiên thái quá, tránh đùa thô tục. Nếu phạm phải những điều này, người Bờ Biển Ngà sẽ coi là khiếm nhã, mất lịch sự, bất kính và họ sẽ giữ khoảng cách.

Người Bờ Biển Ngà rất coi trọng gia đình, vì vậy trong lần đầu gặp gỡ, ta nên hỏi thăm về gia đình và người thân của họ như hỏi về con cái, về sức khỏe của những người trong gia đình.

Ngoài ra, chúng ta cũng có thể nói về những chủ đề khác như: thời tiết, những vấn đề mà mọi người trên thế giới cùng quan tâm, đặc biệt là những chủ đề có liên quan đến châu Phi. Cũng có thể hỏi hoặc cùng bình luận về những sự kiện văn hoá, thể thao sắp diễn ra trong khu vực hoặc trên đất nước, ví dụ như bóng đá, âm nhạc, phim ảnh, lễ hội, tôn giáo...



Sau những hỏi thăm ban đầu, ta nên chủ động tập trung vào vấn đề công việc chính. Không nên để màn hỏi thăm dài lê thê. Ta nên giới thiệu rõ mối quan tâm công việc của mình, đánh giá đúng về vai trò và uy tín của đối tác trong lĩnh vực và nội dung ta quan tâm và thể hiện sự cầu thị, mong nhận được ý kiến và sự hỗ trợ của đối tác để mối quan tâm công việc được giải quyết ổn thỏa.

Nếu có bạn bè hoặc người quen chung với đối tác, ta có thể nói về họ. Người Bờ Biển Ngà rất thích những kiểu kết giao này và sẽ rất vui nếu phát hiện ra bạn biết một người họ hàng, hàng xóm hoặc thậm chí một người làm chính trị ở địa phương của họ.

Người Bờ Biển Ngà cũng rất thích được nghe về những điều thú vị ở châu Á và Việt Nam. Chúng ta cũng nên chuẩn bị sẵn sàng để trả lời các câu hỏi về văn hoá, chính trị, đời sống kinh tế và những câu hỏi khác về bạn bè hoặc gia đình. Trong hoàn cảnh thân mật, không trang trọng nghi thức, chúng ta có thể giới thiệu với đối tác nói chuyện về một vài bức ảnh nhỏ của gia đình và quê hương.

Lưu ý tuyệt đối tránh nói đến những vấn đề có liên quan đến chính trị của Bờ Biển Ngà với bất kỳ người nào trừ khi bạn đã có mối quan hệ tương đối gần gũi, đủ thân thiết.

Nếu có người hỏi quan điểm của ta về tình hình chính trị của Bờ Biển Ngà, cần khôn khéo và thận trọng. Để an toàn chúng ta có thể nói xin lỗi do bận không theo dõi phương tiện thông tin đại chúng. Tránh chỉ trích chê bai đất nước họ, từ tập quán, truyền thống đến văn hoá, kinh tế hay chính trị, xã hội... Tránh so sánh Bờ Biển Ngà với Việt Nam và/hoặc nước khác, nhất là những so sánh làm cho đối tác thấy rằng ta đang đánh giá thấp đất nước, con người Bờ Biển Ngà.

### *1.2. Lưu ý cử chỉ và ngôn ngữ giao tiếp*

Vốn là thuộc địa của Pháp và chịu ảnh hưởng nhiều của nền văn hoá Pháp, người Bờ Biển Ngà thường giữ khoảng cách dài bằng cánh tay khi nói chuyện trong lần đầu gặp gỡ. Gặp nhau cần bắt tay họ đủ chặt, nhưng không làm đau tay.

Bờ Biển Ngà là một đất nước đa dạng về dân tộc và văn hoá, vì vậy nên xem người ta nói chuyện thuộc tộc người nào để có cách chào phù hợp. Thông thường họ đều khoan dung và không cảm thấy bị xúc phạm nếu ta có gì sai do không biết về khía cạnh này.

Nhìn thẳng vào mắt khi nói chuyện rất quan trọng do cử chỉ này được hiểu rằng chúng ta rất quan tâm đến những gì mà đối tác nói. Tuy nhiên, nhìn thẳng vào mắt tại Bờ Biển Ngà khác với nhìn thẳng vào mắt đối với người châu Âu. Nhìn thẳng vào mắt tại Bờ Biển Ngà có thể được hiểu chúng ta đang thách thức hoặc bắt kính với người đang nói chuyện.

Với người lớn tuổi hơn và/hoặc đối với cấp trên, thỉnh thoảng nên nhìn vào mắt họ khi nói chuyện. Tránh chỉ thẳng tay vào người đang nói chuyện với mình.

Nam và nữ được phép nói chuyện với nhau, nhưng tránh đụng chạm mà chưa được phép.

Nhìn chung, người Bờ Biển Ngà khá thoải mái và ít giữ khoảng cách khi nói chuyện với nhau. Đôi khi họ có thể áp sát để thể hiện sự nhiệt tình, giận dữ, hoặc để thuyết phục người khác điều gì đó. Nhưng nếu nam nữ gần nhau ở chỗ riêng tư, điều đó có nghĩa hoàn toàn khác và thường được hiểu rằng hai người đó đang bắt đầu quan hệ ở mức độ khác. Nắm tay nhau nơi công cộng là điều bình thường dù là con trai với con trai, hoặc con gái với con gái.

Người Bờ Biển Ngà rất coi trọng thứ bậc và chức tước. Ta nên tránh gọi tên cúng cơm hay đùa cợt với người cao tuổi và/hoặc cấp trên. Nếu nói tiếng Pháp ta phải xưng với họ là VOUS, mà không phải TU. Khi nói chuyện với giám đốc hoặc người đứng đầu một tổ chức hay một cơ quan, cần nhấn mạnh chức danh của họ.

### ***1.3. Thái độ nơi công cộng***

Không nên thể hiện sự yêu mến hay giận dữ của mình nơi công cộng hoặc nơi công sở. Chúng ta

có thể cư xử thoải mái tự nhiên nhưng phải thích hợp với hoàn cảnh và khéo léo, tế nhị.

Tại Bờ Biển Ngà, những hành động thể hiện thái độ có được chấp nhận hay không còn tùy thuộc vào người hành động như vậy là ai. Mặc dù đa số người Bờ Biển Ngà khá nhã nhặn và lịch lãm, nhưng những người có quyền lực thì khác. Thông thường, các giám đốc, tổng giám đốc, hoặc những cá nhân làm cơ quan hành chính hoặc làm chính trị thường lạm dụng chức vụ và quyền lực của họ một cách vô ý hay cố ý, họ có thể cư xử khiếm nhã. Hầu hết mọi người đều rất bất bình trước cách cư xử của những người này, nhưng không dám phản đối công khai. Tuy nhiên, nếu những người làm công bình thường hoặc những trợ lý kỹ thuật người nước ngoài có thái độ cư xử như vậy thì họ có thể bị chỉ trích thậm tệ.

Những cặp đôi yêu nhau hoặc vợ chồng hiếm khi thể hiện sự yêu thương nơi công cộng. Bạn cùng giới và những thành viên trong cùng gia đình có thể thể hiện tình cảm yêu mến nhau nơi công cộng bằng cách nắm tay, thơm má hoặc ôm chặt. Đó được coi là nét văn hóa thể hiện tình cảm riêng của người Bờ Biển Ngà.

#### ***1.4. Trang phục công sở***

Ở nơi công sở, bạn nên ăn mặc phù hợp với chức vụ của mình. Nếu là giám đốc, nên mặc áo vest và đeo cà vạt khi ở công sở. Tuy nhiên, nếu là thư ký,

hoặc bạn giữ chức vụ thấp, hoặc làm việc ở ngoài công sở chúng ta không nên mặc quá tươm tất.

Trang phục nơi công sở được người Bờ Biển Ngà rất coi trọng. Phụ nữ công sở luôn ăn mặc rất đẹp và kín chu. Các sự kiện quan trọng như khánh thành nhà mới, lễ hội,... là dịp quan trọng để họ mặc đẹp.

Bởi vậy, người Bờ Biển Ngà có thể nhìn trang phục chúng ta mặc, xe chúng ta đi và khách sạn chúng ta lưu trú để đánh giá về đối tác trong kinh doanh.

### ***1.5. Tuân thủ giờ giấc***

Dù ở chức vụ nào, chúng ta cũng nên đúng giờ. Thông thường giờ làm việc tại Bờ Biển Ngà bắt đầu từ 8h00 sáng (đôi khi 7:00 sáng) đến trưa và từ 2h00 đến 5h00 chiều.

Người Bờ Biển Ngà có thói quen ngủ trưa, cần tránh liên hệ với đối tác vào thời gian nghỉ.

Nếu đối tác muộn giờ, họ sẽ không nói gì, nhưng nếu chúng ta muộn giờ nhất thiết phải cáo lỗi.

Bờ Biển Ngà không có giờ mùa Đông. Trời sáng từ 6h00 và mặt trời lặn từ 6h00 chiều.

### ***1.6. Giới tính, tôn giáo, giai cấp, dân tộc***

Trước đây, tại Bờ Biển Ngà tất cả các dân tộc đều được mời chào với vòng tay rộng mở. Hiện nay, thái độ của con người nơi đây đối với vấn đề dân tộc

đã thay đổi, tôn giáo và dân tộc trở thành hai chủ đề nhạy cảm, đặc biệt là ở nơi công sở vì đôi khi những vấn đề này có gắn với những vấn đề đảng phái. Là người nước ngoài, chúng ta nên tránh tham gia vào chủ đề này.

Giai cấp xã hội cũng rất quan trọng trong công sở. Người có anh em, họ hàng giữ chức vụ chính trị cao thường được mọi người tôn trọng hơn.

Giới tính không ảnh hưởng nhiều đến thái độ và cách thức đối xử nơi công sở.

### *Giới tính*

Mặc dù người Bờ Biển Ngà nói chung nhìn nhận vai trò quan trọng của phụ nữ trong gia đình và ngoài xã hội, nhưng phụ nữ và nam giới vẫn có những trách nhiệm truyền thống riêng. Đàn ông vẫn được coi là người đứng đầu trong gia đình. Phụ nữ hiếm khi giữ chức vụ chính trị cao trong xã hội.

### *Tôn giáo*

Sự hòa hợp tôn giáo thể hiện rõ trong xã hội Bờ Biển Ngà. Tuy nhiên, trong hai thập niên trở lại đây, tôn giáo đang dần trở nên nhạy cảm do ít nhiều gắn với vấn đề đảng phái chính trị. Tuy nhiên, nhìn tổng thể, Đạo Hồi, Đạo Thiên chúa và các Đạo truyền thống tại Bờ Biển Ngà vẫn khá bao dung, nên các nhóm tôn giáo khác nhau vẫn có quan hệ tốt và những người

theo tôn giáo khác nhau vẫn khoan dung và tôn trọng lẫn nhau.

### *Giai cấp*

Giai cấp, địa vị và thành công trong xã hội có ý nghĩa rất quan trọng đối với người Bờ Biển Ngà. Một người làm quan, cả họ được nhờ về học hành, công tác và/hoặc chăm sóc sức khoẻ. Những người thành công, có của cải mà không giúp đỡ người khác có thể bị khinh rẻ.

### *Dân tộc*

Trong lịch sử, Bờ Biển Ngà là một bán đảo an toàn và ổn định ở Tây Phi, nơi những người dân thuộc nhiều dân tộc khác nhau chung sống hoà bình. Tuy nhiên, sau khi Tổng thống Houphouet-Boigny qua đời, tình trạng căng thẳng giữa các dân tộc ở hai miền Bắc-Nam ngày một gia tăng.

Nguồn gốc dân tộc đã dần trở thành nguyên nhân gây xung đột hoặc phân biệt đối xử ở những nơi công sở. Vì vậy, chúng ta cần tránh đề cập đến vấn đề dân tộc khi nói chuyện với người Bờ Biển Ngà.

## **2. Biện pháp giảm thiểu rủi ro**

### ***2.1. Thiết lập quan hệ trước kinh doanh***

Nên thiết lập và củng cố quan hệ tin cậy với người nào đó trước khi tiến hành đầu tư, kinh doanh.

Cần cân nhắc phân bổ hài hòa thời gian dành cho thiết lập cũng cố quan hệ và thời gian tiến hành đàm phán kinh doanh. Điều này tùy thuộc vào đối tác của bạn là ai và hoàn cảnh liên quan.

Để thiết lập quan hệ với đối tác trước khi tiến hành thương lượng, bạn có thể mời đối tác đi ăn hoặc uống tại một nhà hàng nào đó hoặc tới nơi mình ở để có thể kết giao trong một hoàn cảnh ít trang trọng hơn. Cũng có thể tặng họ một món quà nhỏ nhưng lịch sự và thích hợp. Ở Bờ Biển Ngà, đạo Hồi chiếm 38% và đạo Thiên chúa chiếm 32% dân số nên cần tìm hiểu đối tác theo tôn giáo nào để có cách ứng xử phù hợp.

Nói chung, để xây dựng mối quan hệ tốt với người Bờ Biển Ngà, chúng ta cần kiên nhẫn và khéo léo. Nên chào họ bằng sự tôn trọng, nếu đó là người có chức vụ thì nên chào họ có kèm theo chức danh. Lưu ý ăn mặc chỉnh chu, tránh đùa cợt hay nói về chính trị, tôn giáo và tránh hành động tự nhiên, thoải mái thái quá. Dù ở chức vụ gì, nên tôn trọng thời gian và luôn đúng giờ.

## ***2.2. Tìm kiếm đối tác và khả năng thanh toán***

Khó khăn lớn nhất mà doanh nghiệp Việt Nam gặp phải khi hợp tác kinh doanh với Bờ Biển Ngà nói riêng và châu Phi nói chung là thiếu thông tin về đối tác và khả năng thanh toán của nhà nhập khẩu.



Doanh nghiệp Việt Nam thường yêu cầu đối tác Bờ Biển Ngà thanh toán bằng phương thức tín dụng thư L/C at sight trong khi phía bạn lại đề nghị áp dụng thanh toán trả chậm. Nguyên nhân là do phần lớn các doanh nghiệp xuất nhập khẩu của Bờ Biển Ngà có quy mô nhỏ, tiềm năng tài chính hạn chế nên khó có thể mở L/C tại ngân hàng, nhất là các ngân hàng châu Âu.

Trong mọi trường hợp, tín dụng thư vẫn là phương tiện an toàn nhất để bảo vệ các doanh nghiệp khỏi những rủi ro không thanh toán. Tuy nhiên, công cụ này đòi hỏi chi phí cao và nhân sự am hiểu nghiệp vụ mở tín dụng thư.

Euro là đồng tiền thanh toán xuất nhập khẩu tốt nhất tại Bờ Biển Ngà do neo với tỷ giá đồng nội tệ Franc CFA (1 euro = 655 FCFA), nhưng đồng USD cũng được sử dụng mặc dù bị kiểm soát chặt chẽ hơn.

### ***2.3. Biện pháp kỹ thuật cụ thể giảm thiểu rủi ro***

Ngay từ đầu, yêu cầu đối tác hỏi mua hàng gửi hồ sơ pháp lý của doanh nghiệp như đăng ký kinh doanh, địa chỉ, mã số thuế... để có thông tin đầy đủ về khách hàng phục vụ công tác xác minh doanh nghiệp hoặc trong trường hợp phát sinh vấn đề, có thể hoàn tất hồ sơ kiện đối tác không tuân thủ ra tòa thương mại.

Đề tăng khả năng tuân thủ cam kết và độ tin cậy, cần yêu cầu đối tác mua hàng đặt cọc cao, tối thiểu 25% giá trị lô hàng.

Tuyệt đối không chuyển trước cho đối tác mua hàng bất kỳ khoản tiền nào theo đề nghị của họ với bất cứ lý do gì.

Đối với hợp đồng ký kết gửi qua thư điện tử và phụ lục cần đặc biệt lưu ý đến chữ ký và con dấu do có thể bị cắt dán giả mạo, nhất là các hợp đồng qua trung gian.

Không gửi cho khách hàng ảnh chụp vận đơn gốc của hãng tàu do khách hàng có thể dùng máy in màu làm giả, trong khi hải quan được miễn trách nhiệm định hồ sơ thật/giả, mà chỉ kiểm đủ hồ sơ là có thể cho thông quan.

Hợp đồng vận tải với hãng tàu uy tín, ràng buộc trách nhiệm hãng tàu phải sử dụng dịch vụ của đơn vị giao nhận có uy tín tại cảng đến.

Sử dụng ngân hàng uy tín, địa chỉ của ngân hàng đích ít nhất là cấp chi nhánh và phải có trụ sở tại Abidjan. Không ghi địa chỉ ngân hàng đích là các đại lý ở các địa phương theo đề nghị của khách hàng gây khó khăn trong xử lý khi phát sinh trục trặc liên quan đến lô hàng.

## 2.4. Cảnh báo

Hiện nay ngày càng có nhiều trường hợp lừa đảo mà mục tiêu chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoặc các thể nhân ở nước ngoài. Các thủ đoạn thường được sử dụng như sau:

Có một số người xin bạn một bản báo giá đối với một mặt hàng nào đó dưới danh nghĩa một công ty ma. Họ thường sẽ trả lời fax, thư điện tử và điện thoại của bạn.

Sau đó, họ sẽ chuyển cho bạn một đơn đặt hàng sau khi:

Thanh toán bằng **thẻ ngân hàng** (đã đánh cắp hoặc cướp được) và tài khoản của bạn trên thực tế sẽ được ghi có nhưng số tiền đã rút sau đó sẽ chuyển thành ghi nợ do ngân hàng của bạn sẽ phát hiện ra đó là việc thanh toán gian lận.

**Chuyển tiền** thông qua ngân hàng nước ngoài nào đó khá nổi tiếng, thường đặt tại thành phố lớn của châu Âu. Để chứng minh việc chuyển tiền này, họ sẽ gửi cho bạn một giấy chứng nhận của ngân hàng giả bao gồm địa chỉ các thành viên trong mạng lưới của họ. Nếu bạn liên lạc với những người này (thường được giới thiệu là cố vấn khách hàng của những ngân hàng đó), họ sẽ xác nhận với bạn là việc chuyển tiền đã được thực hiện.

Tiếp theo, họ sẽ ép giao hàng càng nhanh càng tốt và khuyến khích gửi hàng thông qua các công ty chuyển phát nhanh (dạng UPS, DHL hoặc Chronopost).

Để tránh những hành vi lừa đảo trên, các doanh nghiệp xuất khẩu nên tìm hiểu độ tin cậy của tất cả các đối tác thông qua Phòng Thương mại và Công nghiệp Bờ Biển Ngà (Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire-CCICI)

Địa chỉ: 6, Avenue Joseph Anoma, Abidjan Plateau

Địa chỉ hòm thư: 01 BP 1399 Abidjan 01

Điện thoại: (+225) 20 33 16 00;

Fax: (+225) 20 30 97 35

E-mail: [info@chamco-ci.org](mailto:info@chamco-ci.org);

Web: [www.chamco-ci.org](http://www.chamco-ci.org)

### **3. Các lưu ý khác**

#### ***3.1. Quy định ngoại tệ khi xuất nhập cảnh***

Tại Bờ Biển Ngà, việc thanh toán được thực hiện bằng tiền mặt và bằng đồng Franc CFA. Việc sử dụng thẻ tín dụng chỉ hạn chế ở những khách sạn lớn, một số siêu thị và cửa hàng. Tại những thành phố lớn của đất nước, có nhiều cửa bán vé tự động chấp nhận

thẻ quốc tế. Séc tại ngân hàng của Pháp đôi khi cũng được chấp nhận.

Việc người dân của Liên minh Kinh tế Tiền tệ Tây Phi (UEMOA) mang theo tiền giấy do Ngân hàng Trung ương các Quốc gia Tây Phi (BCEAO) phát hành khi đi lại trong khu vực này không cần phải có giấy phép. Khách du lịch thuộc UEMOA đến một nước không phải thành viên UEMOA cũng có thể tự do mang đến 2 triệu FCFA. Các khoản tiền cao hơn mức này phải sử dụng séc du lịch hoặc một phương tiện thanh toán nào đó ghi bằng ngoại tệ.

Khách du lịch không phải là người thuộc Liên minh UEMOA mang tiền giấy của ngân hàng khu vực đồng franc hoặc các phương tiện thanh toán khác ghi bằng ngoại tệ vào UEMOA bắt buộc phải khai báo khi tổng số tiền lớn hơn 1 triệu FCFA. Mức này được giảm xuống 500 ngàn FCFA nếu đó là ngoại tệ.

Khi nhập cảnh và xuất cảnh, hành khách bắt buộc phải khai báo nếu mang theo lượng tiền lớn.

### ***3.2. Ngân hàng và thẻ tín dụng***

Giờ mở của ngân hàng: từ thứ hai đến thứ sáu, từ 8h00 đến 16h00.

Có thể sử dụng các loại thẻ tín dụng như Visa, Mastercard hay American Express...

Ngoài hệ thống ngân hàng còn có các quầy thu đổi tự do mua ngoại tệ giá cao hơn.

Đồng EURO chiếm ưu thế so với đồng USD. Việc bán USD tại các ngân hàng khá khó khăn.

Các trung tâm thương mại và siêu thị lớn thường kèm theo quầy thu đổi. Cần kiểm tra kỹ tiền trước khi rời quầy.

Đổi từ đồng Franc sang ngoại tệ tại Sân bay thường không nhận được đủ tiền lẻ với lý do quầy không có tiền lẻ.

### ***3.3. Chuyến bay***

Từ Việt Nam đi Bờ Biển Ngà có nhiều đường bay, thường trung chuyển (2-3 chặng). Một số hãng hàng không có chuyến bay đến Abidjan như: Airfrance, Emirate, Qatar Airways, Etihad, Etiopia, Senegal Air, Air Royal Maroc... Thông thường các hãng hàng không trung Đông có hành trình thuận tiện hơn đối với các hành khách Việt Nam đi Bờ Biển Ngà và ngược lại. Tuy nhiên, giá vé của Etiopia Airways và Senegal Air luôn tiết kiệm nhất. Ngoài ra, còn có Corsair và Egypt Air (qua Cairo) cũng có đường bay đến Bờ Biển Ngà.

Hiện nay, từ Ma-rôc đi Bờ Biển Ngà chỉ có 01 chuyến bay thẳng khởi hành lúc 1h00 sáng với giá vé phổ thông hai chiều đắt (khoảng 1200-1500 USD tùy thời điểm, tương đương vé giá rẻ về Việt Nam) và

thời gian bay khoảng 4 tiếng rưỡi. Nếu trung chuyển qua Paris giá vé khoảng 1800 USD, thời gian bay và chờ khoảng 8-10 tiếng; qua Senegal vé rẻ hơn nhưng thủ tục xin visa khá phức tạp do vấn đề kiểm dịch, kể cả đối với visa quá cảnh (không nhập cảnh).

### ***3.4. Thông tin liên lạc***

Hệ thống mạng viễn thông tại Bờ Biển Ngà tương đối tốt với nhiều nhà cung ứng có dịch vụ thuận tiện. Đa số các nhà mạng đã phủ sóng 4G. Trong đó, bao gồm các nhà mạng nước ngoài tham gia cung ứng. Việc mua sim và đăng ký thuê bao điện thoại và internet nhanh chóng, nhưng được quản lý chặt chẽ qua thẻ căn cước hoặc hộ chiếu. Chi phí thông tin liên lạc tại Bờ Biển Ngà ở mức vừa phải, không cao.

Doanh nhân Bờ Biển Ngà thường sử dụng liên lạc qua điện thoại và Whatsap. Email và Fax khó liên hệ do họ ít trả lời. Viber khó gọi tại Bờ Biển Ngà, chỉ có thể nhắn tin viber.

### ***3.5. Ngôn ngữ giao dịch kinh doanh***

Từ thời kỳ thuộc địa, Bờ Biển Ngà đã giữ gìn tiếng Pháp và theo thời gian ngôn ngữ này đã trở thành tiếng chính thức và là ngôn ngữ thương mại của nước này. Tiếng Pháp cũng được sử dụng trong mọi ấn phẩm và thư từ. Khi có tranh chấp thương mại, tòa án sử dụng tiếng Pháp để phán xử. Các bên liên quan có thể thuê phiên dịch trong các trường hợp cần thiết.

Bên cạnh đó, tiếng Anh cũng được sử dụng trong giao dịch kinh doanh, dù không phổ biến như tiếng Pháp và không được sử dụng làm ngôn ngữ chính thức trong các vấn đề pháp lý thương mại phát sinh.

### ***3.6. Quy định xuất nhập cảnh***

Hộ chiếu ngoại giao công vụ được miễn visa nhập cảnh. Hộ chiếu phổ thông phải xin visa nhập cảnh.

Khi nhập cảnh phải khai tờ khai nhập cảnh với các thông tin đầy đủ như: họ tên, số hộ chiếu, chuyến bay, ngày nhập cảnh, xuất cảnh, mục đích nhập cảnh, thời gian lưu trú, địa chỉ lưu trú...

### ***3.7. Thông tin y tế***

Mọi du khách từ 1 tuổi trở lên đến Bờ Biển Ngà phải có giấy chứng nhận tiêm vắc xin chống sốt vàng da.

Ngoài ra, du khách cũng nên tiêm vắc xin chống bệnh uốn ván, bại liệt, bạch cầu, viêm màng não, sốt thương hàn, viêm gan A và B. Để tránh bệnh tiêu chảy, nên tránh ăn các thức ăn có nhiều nguy cơ như thức ăn nguội, thịt cá chưa chín kỹ, trái cây chưa bóc vỏ...

### ***3.8. Khí hậu***

Miền Nam có khí hậu xích đạo, mùa mưa từ tháng 4 đến tháng 7 và từ tháng 10-11. Miền Bắc có khí hậu nhiệt đới (mưa từ tháng 4-10).



Về cơ bản, thời tiết Bờ Biển Ngà khá giống khí hậu miền Nam Việt Nam. Mùa đông ít lạnh, hầu như ở đây không có mùa đông.

### ***3.9. Địa điểm du lịch ưa chuộng***

*Du lịch bãi biển:* Bờ Biển Ngà có 500km bờ biển với những vườn dừa xanh mượt ở phía Đông Nam (Abidjan-Bassam-Assinie) và địa hình ở phía Tây Nam là một chuỗi các vách đá, bãi cát trải dài trên bờ biển (Lahou-Fresco-Sassandra-San Pedro...). Ngoài ra, với 300.000 hecta mặt nước, du khách có thể chơi tất cả các môn thể thao dưới nước.

*Du lịch theo chủ đề và văn hoá:* Với 60 dân tộc, Bờ Biển Ngà có một nền văn hoá rất phong phú và đa dạng. Từ Bắc tới Nam có nhiều công trình kiến trúc lịch sử: Các nhà thờ Hồi giáo Kong và Kawara, khu phố nước Pháp tại Bassam, toà nhà của các thống đốc tại Bingerville. Bên cạnh đó là các công trình hiện đại như Đại giáo đường Notre Dame de la Paix tại Thành phố Yamoussoukro.

*Du lịch sinh thái:* Có 6 công viên quốc gia (Azagny, Comoé, Banco, Tai, Marahoué, Péko) và các khu bảo tồn thiên nhiên như Dio, Lamto...

*Du lịch thể thao:* Bờ Biển Ngà được biết đến với các môn thể thao dưới nước, các đường đua tại Abidjan, San Pedro và Yamoussoukro...

### ***3.10. Ẩm thực***

Abidjan là thành phố mà thực khách có thể tìm thấy nhà hàng mọi quốc tịch: Pháp, Ý, Việt Nam, Li-băng, Ma-rốc và nhiều nước khác.

Thành phố Treichville nổi tiếng với những món ăn nhiều gia vị cay.

Các món hải sản tại Bờ Biển Ngà khá phong phú, tươi ngon.

Món Kedjenou: Vỏ chuối nhồi thịt gà và rau

Món N'voufou: Chuối băm trộn với dầu cọ và nước sốt cà.

Về cơ bản, không có những kiêng kỵ về ẩm thực tại quốc gia này.

Có nhiều nhà hàng châu Á và nhà hàng Việt Nam tại Thủ đô Abidjan, phục vụ đầy đủ các món ăn dân tộc truyền thống mang đậm hương vị quê nhà.

### ***3.11. Phương tiện giao thông và tiền tip***

Giao thông đi lại trong thành phố khá thuận tiện. Gọi taxi từ khách sạn hoặc vẫy ngoài đường tương đối thuận tiện do có nhiều hãng khác nhau và số lượng xe nhiều. Giá cước không quá đắt. Xe taxi loại nhỏ, màu đỏ, đi quãng đường ngắn 2 - 3km có giá bình quân 1000 - 1500 FCFA (khoảng 2 USD), 5 - 7km giá 4000 - 5000 FCFA (khoảng 8 USD). Tuy nhiên có thể

mặt cả giá/quãng đường. Nên kiểm tra địa điểm tới và khoảng cách trước khi gọi taxi.

Có thể đặt xe đi chuyển từ khách sạn hoặc các văn phòng cho thuê xe đa dạng tại các thành phố.

Thông thường các khách sạn tốt đều có dịch vụ đón tiễn sân bay kèm trong giá phòng. Mặc dù vậy, người lái xe và hỗ trợ hành lý nhiệt tình cũng rất cảm ơn nếu ta tặng tiền tip.

Tiền tip đa dạng, tùy thuộc vào cảm nhận và khả năng của mỗi người. Thông thường nhân viên phục vụ phòng, bể bơi, xe sân bay... không đề cập, nhưng mức tip cơ bản có thể là 500 -1000 FCFA.

#### **4. Ý kiến doanh nghiệp**

Thương vụ Việt Nam tại Ma-rốc, kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà xin trân trọng giới thiệu tới quý độc giả ý kiến của Công ty QUANG THIỆN IMEX S.A, là doanh nghiệp chế biến điều lâu năm, đã thành công và có nhiều kinh nghiệm kinh doanh tại Bờ Biển Ngà để tham khảo. Đại diện doanh nghiệp đồng thời là Lãnh sự Danh dự của Việt Nam tại Bờ Biển Ngà:

“Mối quan hệ hữu nghị truyền thống giữa Việt Nam và các nước Tây Phi, nhất là với Bờ Biển Ngà những năm qua không ngừng củng cố và phát triển. Tuy nhiên, hợp tác kinh tế thương mại giữa Việt Nam và Bờ Biển Ngà vẫn chưa tương xứng với tiềm năng hai nước. Hai bên đều có những lợi thế để hỗ trợ nhau

cùng phát triển. Vậy đâu là khó khăn và rào cản trong việc khai thác tối ưu các lợi ích từ hợp tác kinh tế thương mại song phương?

### **VỀ KHÓ KHĂN:**

- Khác biệt về ngôn ngữ và văn hóa.
- Các doanh nghiệp thiếu thông tin.
- Khoảng cách về địa lý làm đội chi phí.
- Rào cản thanh toán: Chủ yếu thanh toán qua TT hoặc D/P. Thời gian chờ rất lâu mới nhận được tiền do phải chờ xác nhận của các ngân hàng trung gian tại Mỹ, Pháp, Đức...
- Hệ thống tài chính và dịch vụ ngân hàng Việt Nam chưa thể tài trợ hết mức.
- Thiếu niềm tin giữa nhà xuất khẩu và nhập khẩu.
- Tình hình an ninh, chính trị tại một số vùng sâu, vùng xa chưa thật đảm bảo.

### **VỀ BIỆN PHÁP VÀ LƯU Ý:**

- Doanh nghiệp hai bên cần có cơ chế trao đổi thông tin kinh doanh kỹ lưỡng.
- Các doanh nghiệp cần tham khảo các thông tin từ Lãnh sự Danh dự và Thương vụ Đại sứ quán Việt Nam tại Ma-rốc, kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà nhằm giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh.

- Cần thúc đẩy các diễn đàn kinh tế để tìm kiếm cơ hội đầu tư và khai thác tối đa lợi thế của cộng đồng doanh nghiệp hai nước.

### **Đối với cơ quan nhà nước:**

- Xem xét đàm phán, ký kết các hiệp định, bản ghi nhớ về khung pháp lý để bảo hộ đầu tư, tránh đánh thuế hai lần, nhằm hưởng các ưu đãi thương mại.

- Tăng cường trao đổi đoàn các cấp và thảo luận về kế hoạch tổ chức đoàn cấp cao trong thời gian tới để nâng cao mối quan hệ ngoại giao sâu sắc.

- Việc nâng cao giá trị hạt điều là điều mong mỏi của Chính phủ Bờ Biển Ngà, nhất là kêu gọi đầu tư nhà máy chế biến điều tại Bờ Biển Ngà. Việt Nam hiện đang giữ thế mạnh trong việc chế tạo máy và công nghệ chế biến. Việt Nam cần khuyến khích tạo điều kiện để các doanh nghiệp an tâm đầu tư vào các dự án xây dựng nhà máy chế biến điều tại Bờ Biển Ngà để tham gia vào chuỗi phân phối, xuất nhập khẩu điều thô và điều nhân...”.

## **PHỤ LỤC**

### **MỘT SỐ ĐỊA CHỈ HỮU ÍCH TẠI BỜ BIỂN NGÀ**

**Đại sứ quán Việt Nam tại Vương quốc Maroc, kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà**

Địa chỉ: 27, Rue Mezzouda, Soussi, Rabat

Điện thoại: (+212) 0537659256/94

Fax: (+212) 537659256

Email: vnambassade@yahoo.com.vn

**Thương vụ Đại sứ quán Việt Nam tại Maroc**

Địa chỉ: 240, Boulevard Zerketouni, 5<sup>é</sup> étage-Casablanca

Điện thoại: (+212) 522473723

Fax: (+212) 522270724

Email: ma@moit.gov.vn

**Văn phòng Lãnh sự Danh dự Việt Nam tại Bờ Biển Ngà**

**Lãnh Sự Danh dự: Bà Ana Nguyễn Lê Uyên Phương**

Địa chỉ: 05 BP 3104, Abidjan 05, Cote d'Ivoire

Điện thoại: +22507680000/07830000

Email: phuong\_nlu@yahoo.com

**Đại sứ quán Bờ Biển Ngà tại Trung Quốc,  
kiêm nhiệm Việt Nam**

Địa chỉ: N° 9, Bei Xiao Jie , San Li Tun ,  
Chaoyang District, Beijing 100600

Điện thoại: (+8610) 65321482

Fax: (+8610) 65322407

Để biết thêm thông tin về thủ tục visa và các  
vấn đề khác, vui lòng xem trang Web: [http://www.  
chine.diplomatie.gouv.ci/](http://www.chine.diplomatie.gouv.ci/)

**Lãnh sự Danh dự Bờ Biển Ngà tại Việt Nam**

**Lãnh sự Danh dự: Ông Nguyễn Thế Phiệt**

Địa chỉ: 160/25/34, Bùi Đình Túy, Phường 12,  
Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: +842862948524/+84913846968

Email: [chcihcm@gmail.com](mailto:chcihcm@gmail.com)

**Văn phòng Hội đồng Bông-Điều Bờ Biển  
Ngà tại Thành phố Hồ Chí Minh**

Đại diện: Ông Jean Pierre TO

Điện thoại: +84986139039

**Bộ Ngoại giao và Hội nhập châu Phi (Ministère  
des Affaires Etrangères et de l'Intégration Africaine)**

Địa chỉ: Bvd Agoulevant, Plateau, Abidjan,

Địa chỉ hòm thư: V109 Abidjan, Côte d'Ivoire

Điện thoại: (225) 20 32 08 88

**Vụ Châu Á - Trung Đông (Département Asie  
- Moyen Orient)**

Điện thoại: (225) 20 32 03 51

Fax: (225) 20 32 03 51

**Bộ Công Thương (Ministère de l'Industrie et  
du Commerce)**

Địa chỉ: Boulevard de la Cathédrale, Immeuble  
CCIA, 26ème 01 BPV 143 Abidjan

Điện thoại: (+225) 20 21 76 35

Fax: (+225) 20 21 91 72

Chánh văn phòng Điện thoại: (+225)20211392,

Fax: (+225) 20 21 91 72

**Bộ Công nghiệp và Xúc tiến Lĩnh vực Tư  
nhân (MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET DE  
LA PROMOTION DU SECTEUR PRIVE)**

Địa chỉ: 01 BPV 65 Abidjan 01, CCIA, 15 -16  
- 20 - 22 ème étage

Điện thoại: (+225) 20 21 86 73 / 20 21 30 88

Fax: (+225) 20 21 86 73



**Bộ Nông nghiệp (MINISTERE DE  
L'AGRICULTURE)**

Địa chỉ: Immeuble CAISTAB 24, 25ème étage  
- 01 BP 82 Abidjan 01

Điện thoại: (+225) 20 21 08 33

**Phòng Thương mại và Công nghiệp Bờ Biển  
Ngà (Chambre de Commerce et d'Industrie de  
Côte d'Ivoire)**

Địa chỉ: 6, Avenue Joseph Anoma, Abidjan  
Plateau

Địa chỉ hòm thư: 01 BP 1399 Abidjan 01

Điện thoại: (+225) 20 33 16 00

Fax: (+225) 20 30 97 35

E-mail: [info@chamco-ci.org](mailto:info@chamco-ci.org)

Web: [www.chamco-ci.org](http://www.chamco-ci.org)

**Hiệp hội Xúc tiến xuất khẩu của Bờ Biển Ngà  
(Association pour la promotion des Exportations  
de Bờ Biển Ngà-APEC-CI)**

Địa chỉ: 01 BP 3485 Abidjan 01

Điện thoại: (00225) 20217574/ (00225) 08885121

Fax: (00225) 20 21 75 76

**Hiệp hội các Ngân hàng và Cơ sở tài chính Bờ Biển Ngà (Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers de Côte d'Ivoire- Apbef-ci)**

Địa chỉ: Plateau, Avenu Lamblin, Immeuble Aniaman, Rez De Chaussée 01 BP 3810 Abidjan 01

Điện thoại: 20 32 20 08 / 20 32 68 42

FAX: 20 32 69 60

E-mail: [infos@apbef-ci.org](mailto:infos@apbef-ci.org)

Web: <http://www.apbef-ci.org>

**Nhà hàng Việt Nam: Nuit de Sai Gon**

Chủ Nhà hàng: Bà Tý

Địa chỉ: 2 Plateaux, R. Jardins Carr. Attoban, Abidjan

Điện thoại: (225) 22 41 40 44

**Chương trình Phát triển của Liên hợp quốc Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD)**

Điện thoại: +225 – 07 01 44 34 / +225 – 20 31 74 60

Email: [massaran.sanogoh@undp.org](mailto:massaran.sanogoh@undp.org)

**Văn phòng cho thuê xe Europcar**

Điện thoại: +225- 07 64 87 37 / +225 21 75 03 00

Email: [endalle@sdaci.net](mailto:endalle@sdaci.net) và [europcar@sdaci.net](mailto:europcar@sdaci.net)

## MỘT SỐ HÌNH ẢNH THỂ HIỆN QUAN HỆ HỢP TÁC GIỮA HAI NƯỚC



*Thứ trưởng Cao Quốc Hưng tiếp xã giao ông Emmanuel Esmel ESSIS, quốc vụ khanh phụ trách Xúc tiến đầu tư tư nhân nước Cộng hòa Bờ Biển Ngà (9/2018)*



*Đại sứ Trần Quốc Thủy phát biểu họp báo  
tại Bờ Biển Ngà (1/2020)*



*Phòng Thương mại và Công nghiệp Bờ Biển Ngà  
(01/2020)*



*Phòng Thương mại và Công nghiệp Bờ Biển Ngà  
(10/2010)*



*Tập đoàn T&T và đối tác Bờ Biển Ngà*



# **CẨM NANG GIỚI THIỆU THỊ TRƯỜNG BỜ BIỂN NGÀ**

**Chịu trách nhiệm xuất bản**  
Giám đốc - Tổng biên tập  
**Nguyễn Minh Huệ**

\*\*\*

<b>Biên tập viên</b>	Tôn Nữ Thanh Bình
<b>Chế bản</b>	Việt Dũng
<b>Thiết kế bìa</b>	Hữu Vương

## **NHÀ XUẤT BẢN CÔNG THƯƠNG**

**Trụ sở:** 655 Phạm Văn Đồng, Bắc Từ Liêm, Hà Nội  
**Điện thoại:** (024) 3934 1562 **Fax:** (024) 3938 7164  
**Website:** <http://nhaxuatbanconghuong.com.vn>  
**Email:** [nxbct@moit.gov.vn](mailto:nxbct@moit.gov.vn)

---

In 250 cuốn, khổ 12x19 cm tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Hợp tác Quốc tế

Địa chỉ: Số 32 Hoàng Quốc Việt, P. Nghĩa Đô, Q. Cầu Giấy, TP. Hà Nội

Số xác nhận đăng kí xuất bản: 3283-2020/CXBIPH/01-134/CT

Số quyết định xuất bản: 190/QĐ-NXBCT cấp ngày 26/08/2020

Mã số ISBN: 978-604-9963-94-0

In xong và nộp lưu chiểu quý III năm 2020