



TÀI LIỆU CƠ BẢN NƯỚC CỘNG HOÀ BỜ BIỂN NGÀ VÀ QUAN HỆ VỚI VIỆT NAM

1. KHÁI QUÁT:

- Tên nước: Cộng hòa Bờ Biển Ngà (Côte d'Ivoire)
- Thủ đô hành chính: Yamoussoukro
- Thủ đô kinh tế: Abidjan
- Vị trí địa lý: thuộc Tây Phi, trên bờ Đại Tây Dương, Bắc giáp Mali và Burkina Faso, Đông giáp Ghana, Tây giáp Guinea và Liberia, Nam giáp Đại Tây Dương.
- Diện tích: 322.460 km²
- Dân số: 22.400.835 người (2013)
- Ngôn ngữ: Tiếng Pháp và 60 thổ ngữ
- Đơn vị tiền tệ: Franc CFA
- Quốc khánh: 07/8/1960
- Tôn giáo: Hồi giáo 38%, Thiên chúa giáo 32%, Đạo cổ truyền 11%
- Tổng thống: Alassane OUATTARA (từ tháng 12/2010)

2. CHÍNH TRỊ:

2.1. Đối nội

Thế chế: Cộng hoà Tổng thống

Các đảng phái chính trị lớn: Liên minh Dân chủ Công dân, Đảng Dân chủ Bờ Biển Ngà, Đảng Lao động Bờ Biển Ngà, Liên minh Dân chủ và Hoà bình, Mặt trận nhân dân Bờ Biển Ngà (Đảng của Tổng thống Gbagbo).

Từ sau cuộc bầu cử Tổng thống tháng 11/2010 tới tháng 4/2011, tình hình Côte d'Ivoire đặc biệt căng thẳng khi Tổng thống mãn nhiệm Gbagbo kiên quyết không chịu từ bỏ quyền lực sau thất bại trong khi phần lớn cộng đồng quốc tế công nhận ông Alassane Ouattara là Tổng thống hợp pháp của nước này. Liên Hiệp quốc, EU, Liên minh Châu Phi, Cộng đồng các nền kinh tế Tây Phi (ECOWAS) và nhiều nước lớn như Pháp, Mỹ liên tục gây sức ép buộc ông Gbagbo từ chức. Nhiều cuộc giao tranh ác liệt đã xảy ra giữa lực lượng ủng hộ ông Ouattara và lực lượng trung thành với ông Gbagbo, khiến gần 500 người chết và hơn 75.000 người đã phải rời bỏ đất nước sang các nước láng giềng lánh nạn. Chiến sự kết thúc sau khi cựu Tổng thống Gbagbo bị bắt và đầu hàng ngày 11/4/2011. Ông Ouattara chính thức điều hành toàn bộ công việc của đất nước. Hiện nay, tình hình chính trị của Côte d'Ivoire đã ổn định trở lại.

2.2. Đối ngoại:

Côte d'Ivoire là thành viên của nhiều tổ chức quốc tế như LHQ, phong trào KFK, WTO, Francophonie và nhiều tổ chức khu vực như AU, ECOWAS, Liên minh kinh tế và tiền tệ Tây Phi (UEMOA)... Côte d'Ivoire có quan hệ thân phương Tây, nhất là Pháp. Tuy nhiên trong những năm gần đây, Bờ Biển Ngà hướng chính sách đối ngoại sang châu Á, mong muốn học tập mô hình phát triển kinh tế của các nước châu Á mới nổi, nhất là sau khi đối tác chính là châu Âu gặp khủng hoảng kinh tế, tiền tệ.

3. KINH TẾ:

Bờ Biển Ngà là một nước có tài nguyên phong phú, đặc biệt có nhiều kim cương, măng gan và sắt.

Ngành công nghiệp, nông nghiệp của Côte d'Ivoire phát triển khá cân đối. 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 về cà phê và dầu cọ. Từ vài năm nay nước này còn có thêm nguồn thu xuất khẩu từ dầu lửa và vàng. Tuy nhiên thu nhập của Côte d'Ivoire vẫn dựa chủ yếu vào sản xuất nông nghiệp (68% dân số sống bằng nghề nông) và nền kinh tế phụ thuộc vào giá quốc tế và những biến động về thời tiết. Bên cạnh đó nền công nghiệp của Bờ Biển Ngà cũng 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.

Những thách thức lâu dài đối với quốc gia Tây Phi này là tình hình bất ổn chính trị và cơ sở hạ tầng xuống cấp. Cuối năm 2011, kinh tế Bờ Biển Ngà đã phục hồi sau quý I bị tê liệt do cuộc khủng hoảng chính trị hậu bầu cử Tổng thống. Tháng 6/2012, Bờ Biển Ngà đã được Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) và Ngân hàng thế giới (WB) thông báo cho vay 4,4 tỷ USD (debt relief).

Trong cơ cấu kinh tế, nông nghiệp chiếm 28,8%, công nghiệp 21,8% và dịch vụ 49,4%. Năm 2012, GDP đạt 24,27 tỷ USD. Tỷ lệ tăng trưởng GDP giảm 8,1%, GDP bình quân đầu người là 1.083 USD, tỷ lệ lạm phát 1,4%.

Về ngoại thương, năm 2012, kim ngạch xuất khẩu của Bờ Biển Ngà đạt 11 tỷ USD với các mặt hàng ca cao, cà phê, gỗ, dầu lửa, bông, chuối, dứa, dầu cọ và cá. Các đối tác xuất khẩu chính gồm Hà Lan, Mỹ, Đức, Nigeria, Canada, Pháp và Nam Phi. Năm 2012, kim ngạch nhập khẩu của Bờ Biển Ngà đạt 8,4 tỷ USD với các mặt hàng chính là dầu nhiên liệu, máy móc trang thiết bị, lương thực, thực phẩm. Do sản xuất lúa trong nước chưa đáp ứng được nhu cầu của người dân nên mỗi năm, Bờ Biển Ngà phải mua khoảng 900.000 tấn gạo. Các đối tác nhập khẩu chính gồm Nigeria, Pháp, Trung Quốc, Thái Lan.

Mặc dù trải qua gần 1 thập kỷ bất ổn chính trị nhưng Bờ Biển Ngà vẫn được xem 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, nước 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, Buốc-ki-na Pha-xô... [Cảng](http://www.ttnn.com.vn)

biển Abidjan và tuyến đường sắt nối TP Abidjan với thủ đô Ouagadouro (Buốc-ki-na Pha-xô) 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. QUAN HỆ VỚI VIỆT NAM:

Việt Nam và Côte d'Ivoire thiết lập quan hệ ngoại giao ngày 6/10/1975. Hiện nay, Đại sứ quán ta tại Maroc kiêm nhiệm Bờ Biển Ngà và Đại sứ quán Bờ Biển Ngà tại Trung Quốc kiêm nhiệm Việt Nam.

Thời gian gần đây, 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 lại 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.

Bờ Biển Ngà là một trong những đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam ở khu vực Tây Phi nói riêng và ở châu Phi nói chung.

Mặc dù đầu năm 2011, trao đổi thương mại giữa hai nước gần như bị đình trệ do tác động của cuộc nội chiến tại Bờ Biển Ngà, song kể từ quý II, tình hình chính trị đã ổn định trở lại và kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà cả năm 2011 vẫn đạt 146,5 triệu USD, tăng 10% và nhập khẩu đạt 173,6 triệu USD, tăng 35%.

Năm 2012, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà đạt mức cao nhất 215 triệu USD, tăng 47% so với năm 2011 và kim ngạch nhập khẩu đạt 136 triệu USD, giảm 22%.

Các mặt hàng Việt Nam xuất khẩu sang Bờ Biển Ngà chủ yếu gồm gạo (chiếm 95% tổng kim ngạch xuất khẩu), chất dẻo nguyên liệu, máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện, sản phẩm dệt may, hàng thủy sản, ...

Bảng 1. Xuất khẩu của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà năm 2012

Những mặt hàng xuất khẩu	Kim ngạch (USD)
Gạo	203.476,847
Chất dẻo nguyên liệu	3.171.183
Máy vi tính, sản phẩm điện tử & linh kiện	1.938.400
Sản phẩm từ cao su	40.208
Sản phẩm từ chất dẻo	25.978
Sản phẩm dệt may	1.630.365
Hàng hóa khác	2.077.913
Phương tiện vận tải khác & phụ tùng	304.720
Hàng thủy sản	1.689.066
Máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng	285.756
Sắt thép loại khác	205.008
Vải các loại	117.203
Sản phẩm hóa chất	43.418
Tổng	215.006.065

Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam

Các mặt hàng Việt Nam nhập khẩu chính từ Bồ Biên Ngà chủ yếu là hạt điều thô, bông các loại, cà phê, gỗ và sản phẩm gỗ, cao su, sắt thép phế liệu...

Bảng 2. Nhập khẩu của Việt Nam từ Bồ Biên Ngà năm 2012

Các mặt hàng VN nhập khẩu	Kim ngạch (USD)
Hạt điều	93.610.837
Bông các loại	34.824.426
Cao su	1.517.050
Gỗ	1.266.910
Hàng hóa khác	2.400.838
Phế liệu sắt thép	2.347.,831
Sản phẩm từ sắt thép	13.539
Phương tiện vận tải khác & phụ tùng	7.672
Sản phẩm từ chất dẻo	1.264

Sản phẩm từ cao su	333
Tổng	135.990.699

Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam

Năm 2012, Bờ Biển Ngà là đối tác xuất khẩu lớn thứ ba của Việt Nam sau Nam Phi và Ai Cập và là đối tác nhập khẩu số 1 của Việt Nam tại châu Phi.

Tuy nhiên, 2 tháng đầu năm 2013, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này chỉ đạt 4,8 triệu USD, giảm tới 59% so với cùng kỳ năm trước, trong đó xuất khẩu gạo chỉ đạt 1,68 triệu USD (-83%). Nguyên nhân là do gạo Việt Nam đang phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt của gạo giá rẻ Ấn Độ và Thái Lan (chủ yếu là gạo tồn kho). Cuối năm 2012, Thái Lan và Bờ Biển Ngà đã ký một hợp đồng chính phủ về mua bán gạo. Mặt khác, lượng gạo dự trữ của Bờ Biển Ngà nhập khẩu từ năm ngoái vẫn còn tương đối lớn nên nhu cầu mua gạo giảm và việc nhập khẩu sẽ chậm hơn nhất là những tháng đầu năm 2013.

3/ Triển vọng và tiềm năng thị trường

Về xuất khẩu

Gạo: Mỗi năm, Bờ Biển Ngà phải nhập khẩu khoảng 900.000 tấn gạo để đáp ứng nhu cầu trong nước. Từ nhiều năm nay, gạo luôn là mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà chiếm đến 95% tổng kim ngạch xuất khẩu của ta sang thị trường này với kim ngạch đạt 203,47 triệu USD năm 2012. Thị phần gạo Việt Nam ngày càng được mở rộng, chiếm trên 50% tổng lượng gạo nhập khẩu của Bờ Biển Ngà năm 2012 (479.590 tấn). Trong thời gian tới, gạo vẫn tiếp tục là mặt hàng xuất khẩu chính của ta sang thị trường này do Bờ Biển Ngà chưa thể sản xuất đủ lương thực và người dân Bờ Biển Ngà cũng như doanh nghiệp nhập khẩu đã quen với gạo Việt Nam.

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%. Chất dẻo nguyên liệu cũng là mặt hàng luôn có mặt trong top 3 các sản phẩm xuất khẩu chính của Việt Nam sang Bờ Biển

Ngà. Kim ngạch xuất khẩu đã không ngừng tăng từ 523.900 USD năm 2007 lên 3,1 triệu USD năm 2012.

Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện: Hàng năm, tổng giá trị nhập khẩu nhóm hàng này của Bờ Biển Ngà vào khoảng 400 triệu USD, với mức tăng trưởng 29%. Năm 2009, Việt Nam bắt đầu xuất khẩu mặt hàng này sang Bờ Biển Ngà với giá trị 423.564 USD. Đến năm 2012, con số này đã lên tới 1,9 triệu USD.

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. Mặc dù 2 năm trở lại đây kim ngạch có giảm song dệt may vẫn đứng ở vị trí thứ tư trong số các mặt hàng xuất khẩu chính sang Bờ Biển Ngà. Năm 2012, kim ngạch xuất khẩu dệt may đạt 1,6 triệu USD.

Hàng thủy sản: Mặc dù là mặt hàng mới song kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà tăng trưởng mạnh, đạt 1,3 triệu USD năm 2012.

Bên cạnh đó, các mặt hàng như sắt thép, phụ tùng ô tô, xe máy, bánh kẹo, hạt tiêu, sản phẩm gỗ, máy móc thiết bị phụ tùng, túi xách, vali, mũ, ô dù... cũng có nhiều triển vọng tăng kim ngạch xuất khẩu do nhu cầu của Bờ Biển Ngà liên tục tăng, nhất là sau khi chấm dứt cuộc khủng hoảng chính trị hậu bầu cử Tổng thống năm 2011.

Về nhập khẩu

Năm 2012, Bờ Biển Ngà đã vươn lên trí số 1 trong số các nước cung cấp hàng hóa cho Việt Nam tại châu Phi với các sản phẩm chính là hạt điều, bông, sắt thép phế liệu, cao su, gỗ và sản phẩm gỗ...

Điều thô: Bờ Biển Ngà là quốc gia xuất khẩu điều thô lớn nhất châu Phi với sản lượng gần 400.000 tấn/năm. Hạt điều thô cũng là mặt hàng nhập khẩu quan trọng nhất của Việt Nam từ Bờ Biển Ngà, thường chiếm từ 70 đến 80% tổng giá trị nhập khẩu của Việt Nam từ thị trường này. Kim ngạch nhập

khẩu hạt điều đã tăng rất mạnh từ 16,6 triệu USD năm 2007 lên 149,2 triệu USD năm 2011 và 93,6 triệu USD năm 2012.

Bông: Mỗi năm, trung bình, Bờ Biển Ngà xuất khẩu 120.000 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 10-12% 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 7,8 triệu USD năm 2007 lên 32,1 triệu USD năm 2010, và 34,82 triệu USD năm 2012.

Sắt thép phế liệu: Đây cũng là một mặt hàng Việt Nam thường xuyên nhập khẩu từ Bờ Biển Ngà. Năm 2012, kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này đạt 2,3 triệu USD.

Cao su: Bờ Biển Ngà là nước sản xuất cao su lớn nhất châu Phi với sản lượng 210.000 tấn/năm. Việt Nam mới bắt đầu nhập khẩu cao su từ Bờ Biển Ngà năm 2008 đạt 181 tấn, trị giá 347.276 USD. Năm 2012, kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này tăng lên 1,5 triệu USD.

Gỗ và sản phẩm gỗ: Ở Châu Phi, Bờ Biển Ngà là quốc gia có diện tích rừng gỗ teck rộng 52.000 ha, lớn thứ hai sau Nigeria (70.000 ha). Trung bình mỗi năm, nước này thu được từ 500-600 triệu USD từ việc xuất khẩu gỗ. Kim ngạch nhập khẩu gỗ của Việt Nam từ Bờ Biển Ngà có xu hướng giảm. Sau khi đạt 11,8 triệu USD năm 2008, giá trị nhập khẩu chỉ đạt 2,3 triệu USD năm 2011 và 1,2 triệu USD năm 2012.

4/ Một số lưu ý khi giao dịch XNK với đối tác Bờ Biển Ngà

Khó khăn lớn nhất mà doanh nghiệp Việt Nam gặp phải khi làm ăn 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 DN khỏi những rủi ro không thanh

toán. Tuy nhiên, công cụ này đòi hỏi chi phí cao. Euro là đồng tiền thanh toán xuất nhập khẩu tốt nhất tại Côte d'Ivoire do neo với tỷ giá đồng nội tệ Franc CFA (1 euro = 655 FCFA), nhưng đồng đô la Mỹ cũng được sử dụng rộng rãi. Hiện nay, việc xuất khẩu hàng hóa sang Bờ Biển Ngà, nhất là mặt hàng hàng gạo vẫn chủ yếu phải thực hiện qua trung gian là thương nhân Thụy Sĩ hoặc Libăng.

Để phòng ngừa rủi ro, doanh nghiệp Việt Nam nên tìm hiểu độ tin cậy của tất cả các đối tác thông qua Phòng Thương mại và Công nghiệp Côte d'Ivoire (Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire-CCICI), tích cực tham gia các đoàn nghiên cứu chính sách và xúc tiến thương mại do Bộ Công Thương, VCCI và các cơ quan XTTM của Việt Nam tổ chức, dự các Hội chợ-triển lãm quốc tế, giao dịch với các đối tác uy tín qua người quen giới thiệu. Hạn chế việc tự tìm kiếm đối tác qua mạng Internet.

Kể từ năm 2009, Công ty chế biến và xuất khẩu điều SITA của Bờ Biển Ngà có tranh chấp thương mại với một số doanh nghiệp nhập khẩu điều của Việt Nam nên doanh nghiệp cần thận trọng, không nên giao dịch với công ty này. Cho đến nay, phần lớn điều nhập khẩu từ Bờ Biển Ngà vẫn phải thực hiện qua trung gian nước ngoài là các tập đoàn của Singapore và Ấn Độ như Olam./.

Hoàng Đức Nhuận