

BỘ CÔNG THƯƠNG

Ban Biên soạn

Đỗ Việt Phương

TS. Trịnh Thị Thanh Thủy

**MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ
CỦA VƯƠNG QUỐC MA-RỐC
VÀ CỘNG HÒA BỜ BIỂN NGÀ**

NHÀ XUẤT BẢN CÔNG THƯƠNG



Cuốn tài liệu mang giá trị tham khảo, hỗ trợ thông tin doanh nghiệp và nhà đầu tư, không có giá trị căn cứ pháp lý cho hoạt động đầu tư kinh doanh.

Bảo lưu các quyền về sở hữu trí tuệ, thông tin và các quyền khác theo luật định.

LỜI NÓI ĐẦU

Những năm gần đây, do ảnh hưởng của đại dịch covid-19 và chiến tranh thương mại giữa hai nền kinh tế lớn nhất thế giới Mỹ - Trung Quốc, kinh tế thế giới không tăng trưởng như kỳ vọng và phải đối mặt với những khó khăn chưa từng có tiền lệ. Trong bối cảnh ấy, kinh tế Việt Nam vẫn giữ được nhịp phát triển với điểm sáng kinh tế đối ngoại, đặc biệt là hoạt động xuất khẩu, do tận dụng được ưu đãi của các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới và sự vào cuộc tích cực của các cơ quan quản lý, cùng cộng đồng doanh nghiệp. Đối với hoạt động thu hút đầu tư từ nước ngoài, nước ta đạt được những thành quả đáng ghi nhận. Tuy nhiên, hoạt động đầu tư ra nước ngoài chưa được các nhà đầu tư và doanh nghiệp trong nước quan tâm đúng mức, việc tiếp cận các thị trường tiềm năng còn nhiều hạn chế.

Maroc là quốc gia Bắc Phi, bên bờ Đại Tây Dương, giáp biển Địa Trung Hải ở phía Bắc, giáp Angiêri ở phía Đông, phía Nam giáp vùng Tây Sahara, có vị thế địa chính trị quan trọng, là điểm trung chuyển ở khu vực Bắc Phi, nối châu Âu và Tây Phi với khoảng 2.500km đường bờ biển.

Cộng hòa Bờ Biển Ngà 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, phía Nam giáp Đại Tây Dương. 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.

Maroc và Bờ Biển Ngà là hai quốc gia tương đối phát triển của châu Phi, có nền chính trị ổn định, khí hậu không quá khắc nghiệt, vị trí địa lý thuận lợi và tài nguyên thiên nhiên khá phong phú... Với chính sách thương mại và đầu tư ngày càng cởi mở, Chính phủ Maroc và 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 và tăng trưởng kinh tế. Vì vậy, có thể coi đây là địa chỉ và thị trường ngách rất đáng quan tâm, hấp dẫn đối với các nhà đầu tư và kinh doanh thương mại quốc tế.

Trong tiến trình hội nhập quốc tế chủ động và tích cực, thực thi đường lối chiến lược đa phương hoá và đa dạng hoá thị trường, đối tác của Đảng và Nhà nước, Nhà xuất bản Công Thương tổ chức biên soạn và xuất bản cuốn ***Môi trường đầu tư của Vương quốc Maroc và Cộng hòa Bờ Biển Ngà***, cung cấp những thông tin cần thiết cùng chính sách thương mại và thu hút đầu tư của hai nước cho các doanh nghiệp, doanh nhân và bạn đọc quan tâm tới khu vực thị trường có nhiều mới mẻ này.

Quá trình biên soạn nội dung khó tránh khỏi thiếu sót, chúng tôi rất mong nhận được ý kiến đóng góp của quý độc giả để hoàn thiện, bổ sung cho những lần tái bản sau.

Xin trân trọng giới thiệu!

NHÀ XUẤT BẢN CÔNG THƯƠNG

MỤC LỤC

PHẦN I

VƯƠNG QUỐC MAROC

I. TỔNG QUAN VỀ MAROC	7
1. Giới thiệu chung về Maroc	7
2. Các ngành kinh tế chủ yếu của Maroc	13
3. Ngoại thương và đối tác	29
4. Quan hệ thương mại Việt Nam - Maroc	36
II. ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI MAROC	39
1. Khái quát chung về môi trường đầu tư tại Maroc	39
2. Tình hình đầu tư nước ngoài tại Maroc	40
3. Đối tác và lợi thế khi đầu tư vào Maroc	43
4. Mục tiêu, biện pháp và định hướng thu hút đầu tư nước ngoài của Maroc	45
5. Môi trường pháp lý cho đầu tư nước ngoài tại Maroc	50
6. Điều kiện về hạ tầng phục vụ đầu tư nước ngoài	54
7. Trình tự thẩm định, phê duyệt dự án đầu tư	55
8. Một số lưu ý khi đầu tư tại Maroc	57
III. TOÀN VĂN LUẬT KHUNG BAN HÀNH ĐIỀU LỆ ĐẦU TƯ MAROC	60

PHẦN II

CỘNG HÒA BỜ BIỂN NGÀ

I. TỔNG QUAN VỀ BỜ BIỂN NGÀ	73
1. Giới thiệu chung về Bờ Biển Ngà	73
2. Cơ cấu các ngành kinh tế cơ bản của Bờ Biển Ngà	80
3. Hội nhập và hợp tác khu vực	89
4. Ngoại thương của Bờ Biển Ngà	91
5. Chính sách kinh tế, thương mại của Bờ Biển Ngà	92
6. Quan hệ thương mại Việt Nam - Bờ Biển Ngà	111
II. ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI BỜ BIỂN NGÀ	113
1. Khái quát chung về môi trường đầu tư tại Bờ Biển Ngà	113
2. Tình hình đầu tư nước ngoài tại Bờ Biển Ngà	114
3. Lợi thế khi đầu tư vào Bờ Biển Ngà	116
4. Mục tiêu, biện pháp và định hướng thu hút đầu tư nước ngoài của Bờ Biển Ngà	118
5. Môi trường pháp lý cho đầu tư nước ngoài tại Bờ Biển Ngà	120
6. Điều kiện về hạ tầng phục vụ đầu tư nước ngoài	124
7. Trình tự thẩm định phê duyệt dự án đầu tư	126
8. Một số khó khăn và lưu ý khi đầu tư tại Bờ Biển Ngà	127
III. TOÀN VĂN BỘ LUẬT ĐẦU TƯ BỜ BIỂN NGÀ	131
Phụ lục I	169
Phụ lục II	172

PHẦN I

VƯƠNG QUỐC MAROC



I. TỔNG QUAN VỀ MAROC

1. Giới thiệu chung về Maroc

1.1. Vị trí địa lý và điều kiện tự nhiên

Maroc là quốc gia Bắc Phi nằm bên bờ Đại Tây Dương, giáp biển Địa Trung Hải ở phía Bắc, giáp An-giê-ri ở phía Đông, phía Nam giáp vùng Tây Sahara. Đây là vương quốc rộng lớn với tổng diện tích 446.550km², dân số gần 37,5 triệu, trong đó 99% là người Ả-rập Becher, Amazig.

Thủ đô hành chính của Maroc là Rabat, trong khi thành phố Casablanca cách Rabat khoảng 100km được coi là thủ phủ kinh tế. Maroc còn có các thành phố lớn khác trên khắp lãnh thổ như Marrakech, Tanger, Fès, Agadir, Oujida..., được coi là trung tâm của các vùng.

Maroc có vị trí địa lý, chính trị quan trọng, là điểm trung chuyển ở khu vực Bắc Phi, nối giữa châu Âu và Tây Phi với khoảng 2.500km đường bờ biển.

Lãnh thổ và đất đai Maroc khá đa dạng, có đủ loại địa hình từ đồng bằng phì nhiêu màu mỡ, tới cao nguyên đồi núi hiểm trở và sa mạc hoang vu nhiều bão cát nhưng cũng mang lại giá trị kinh tế du lịch to lớn.

Cũng bởi địa hình như vậy nên khí hậu của Maroc rất đa dạng: nhiệt đới, ôn đới và khí hậu sa mạc. Chênh lệch nhiệt độ trong ngày theo vùng rất cao, nhất là tại vùng sa mạc phía bên kia dãy Atlas, giáp biên giới An-giê-ri. Vào mùa đông, nhiệt độ tại Maroc có thể xuống tới 4 - 6 độ C, trong khi mùa hè nắng nóng có thể đạt 40 - 42 độ C.

Tài nguyên thiên nhiên chủ yếu của Maroc là khoáng sản, nhiều nhất là phốt-phát, than đá, cobalt, sắt, chì, mangan, dầu mỏ, đá hoa cương...

Đất đai tại một số tỉnh trọng điểm nông nghiệp rất phì nhiêu, là cơ sở cho một nền nông nghiệp phát triển.

Maroc là quốc gia Bắc Phi có điều kiện tốt để phát triển kinh tế do có vị trí địa lý thuận lợi, gần châu Âu và nằm trên tuyến giao thương nối Ấn Độ Dương với Đại Tây Dương, cũng như có điều kiện khí hậu và thổ nhưỡng thích hợp cho phát triển nhiều lĩnh vực sản xuất, trong đó có sản xuất nông nghiệp.

Với dân số xấp xỉ 37,5 triệu dân, đây là thị trường tiêu thụ khá tiềm năng và đa dạng. Đồng thời, Maroc cũng là thị trường trung chuyển hàng hóa kết nối giữa châu Âu - Tây Phi và các nước Địa Trung Hải.

Trong quá khứ, kinh tế Maroc đã trải qua nhiều thời kỳ, trong đó có những giai đoạn khó khăn, nợ công tăng cao. Tuy nhiên, kể từ khi Đức vua Mohammed VI lên ngôi vào năm 1999, với những định hướng và chính sách tích cực, nền kinh tế Maroc đã chuyển sang giai đoạn mới, đạt nhiều thành tựu nổi bật.

Trong vòng mười năm trở lại đây, thị trường và nền kinh tế Maroc phát triển và tăng trưởng ổn định, lạm phát cơ bản được kiểm soát, tỷ lệ thất nghiệp giảm dần, thâm hụt ngân sách duy trì trong ngưỡng cho phép và tình trạng nợ công được cải thiện rõ rệt. Tái thiết và đầu tư xây dựng các công trình công cộng, phát triển cơ sở hạ tầng giao thông, xã hội được quan tâm thúc đẩy. Maroc tiếp tục đẩy mạnh đầu tư vào các lĩnh vực trọng điểm, cải thiện chính sách và cơ chế để thu hút đầu tư nước ngoài vào các khu công nghiệp, khu ngoại quan nhằm thúc đẩy phát triển cơ sở hạ tầng đồng bộ, đồng thời tập trung vào những lĩnh vực sản xuất có tiềm năng xuất khẩu, trong đó có nông nghiệp, chế biến thực phẩm, khai thác và chế biến khoáng sản...

Nền kinh tế Maroc đã mở cửa đối với nhiều nước trong khu vực thông qua các hiệp định thương mại, tự do biên mậu.

Maroc là đất nước có nền an ninh chính trị và xã hội ổn định vào bậc nhất của khu vực châu Phi. Cùng với vị trí địa lý thuận lợi và cơ chế thông thoáng, quốc gia này hoàn toàn có thể trở thành cửa ngõ để hàng hóa Việt Nam tiếp cận với thị trường châu Phi và Trung Đông. Maroc cũng có những đặc thù và tập quán kinh doanh khác biệt mà các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cần lưu ý.

Bên cạnh đó, xu thế thu hút đầu tư và tận dụng các nguồn lực từ bên ngoài vào phát triển kinh tế xã hội đang biến Maroc dần trở thành thị trường hấp dẫn đối với các doanh nhân và nhà đầu tư trên toàn thế giới.

1.2. Tình hình kinh tế, văn hóa - xã hội

Vương quốc Maroc có nền quân chủ lập hiến, do vua đứng đầu. Đức Vua hiện nay có vương hiệu là Mohamed VI, lên ngôi từ tháng 7/1999, sau khi vua cha băng hà.

Vua Mohamed VI là Quốc vương có tư tưởng trị quốc tiến bộ, cầu thị, cởi mở, được đại đa số dân chúng yêu mến.

Về hành chính, Maroc gồm 12 khu vực, 75 vùng và tỉnh (trong đó có 13 vùng và 62 tỉnh). Vấn đề phát triển địa phương được Hoàng gia và Chính phủ rất quan tâm, trong đó có phát triển cơ sở hạ tầng, sản xuất nhằm nâng cao đời sống nhân dân.

Hoàng gia và Chính phủ luôn quan tâm và có nhiều sáng kiến, chương trình xã hội nhằm xóa đói, hỗ trợ

người nghèo, người nhập cư, lang thang cơ nhỡ, nên về cơ bản, có thể nói xã hội Maroc khá ổn định.

Người dân Maroc có nhiều cơ hội phát triển, có dân trí cao, được hưởng nhiều cơ hội nâng cao năng lực bản thân thông qua các chương trình hợp tác với châu Âu và các nước.

Giá cả hàng hóa tiêu dùng, nhất là lương thực, thực phẩm ổn định. Chỉ số giá tiêu dùng có dao động rất nhỏ. Nhiều mặt hàng được nhà nước bảo hộ, trong đó có các mặt hàng nhu yếu phẩm theo danh mục khuyến khích bảo hộ của WTO.

Tình hình chính trị, văn hóa, xã hội Maroc khá ổn định, có thể nói là rất thuận lợi cho việc phát triển kinh tế và các hoạt động hợp tác, đầu tư kinh doanh trên nhiều lĩnh vực.

Nền kinh tế Maroc khá cởi mở và theo hướng hội nhập cao. Chính phủ Maroc thực thi chính sách thu hút đầu tư từ các tập đoàn lớn trên thế giới và châu Âu để phát triển cơ sở hạ tầng sản xuất tại các địa phương trọng điểm với mục tiêu phát triển kinh tế, đồng thời tạo công ăn việc làm và giải quyết các vấn đề an sinh, xã hội.

Thu nhập quốc dân dựa trên nhiều lĩnh vực đa dạng, nhưng Chính phủ cũng tập trung đầu tư khai thác các lĩnh vực trọng điểm mà Maroc có thể mạnh như khai khoáng, năng lượng tái tạo, công nghiệp ô tô, công

ng nghiệp hàng không, công nghiệp gia công, chế tạo, sản xuất và chế biến nông sản...

Năm 2020, trong cơ cấu GDP, dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất (56,3%), tiếp theo là công nghiệp (28,9%) và nông nghiệp chiếm 14,8% .

Lĩnh vực công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ luôn được Chính phủ quan tâm, nhất là các ngành Maroc có điều kiện phát triển. Có thể thấy, cơ cấu kinh tế của Maroc khá đa dạng. Đã từ lâu, các ngành như chế biến nông sản, dệt may và thuộc da giữ vai trò chủ đạo không chỉ bởi giá trị kinh tế, mà còn bởi những lợi ích an sinh xã hội mà các lĩnh vực này đem lại.

Hiện nay, với chính sách mở cửa và đa dạng hóa, nhiều ngành và lĩnh vực sản xuất ngày càng có cơ hội đón nhận đầu tư và phát triển, không chỉ ở trung ương mà được phân bố đồng đều tới cả các địa phương, giúp giải quyết khó khăn, ổn định tình hình kinh tế xã hội địa phương. Trong đó, đáng chú ý là các ngành hóa chất và hóa mỹ phẩm, giấy, trang thiết bị ô tô và lắp ráp xe hơi, tin học, điện tử, công nghiệp hàng không, ngành thủ công mỹ nghệ truyền thống và các ngành dịch vụ hỗ trợ khác...

Tỷ trọng ngành dịch vụ ngày càng gia tăng đóng góp vào GDP với sự tham gia đa dạng của các đối tác trong nước và quốc tế. Các lĩnh vực dịch vụ cũng được đa dạng hóa, phát triển tương đối đồng đều, có đóng góp

lớn cho nền kinh tế quốc dân. Trong đó, nổi bật là các lĩnh vực giao thông vận tải, hậu cần, ngân hàng, dịch vụ tài chính, bảo hiểm, dịch vụ phục vụ xuất nhập khẩu hàng hóa...

2. Các ngành kinh tế chủ yếu của Maroc

➤ Sản xuất phosphat:

Maroc là cường quốc về phosphat với trữ lượng số 1 thế giới, ước khoảng 55 tỷ tấn và sản lượng đứng thứ 2 thế giới dưới dạng quặng thô (xấp xỉ 28 triệu tấn/năm), axit phosphoric (5 triệu tấn/năm), phân bón (5 triệu tấn/năm). Maroc chủ yếu xuất khẩu quặng sang Tây Á (33,8%), Nga (13,5%), Trung Quốc (2,5%), Bắc Phi (5,4%), Nam Phi (4,1%), Ai Cập (10,4%), tiêu thụ trong nước 36,7% sản lượng.

Trong 5 năm qua, tăng trưởng xuất khẩu phosphat bình quân Maroc đạt 7,8%, tương đương xấp xỉ 30% tổng xuất khẩu, thu về cho ngân sách khoảng 6 tỷ USD/năm, đóng góp 4,3% GDP.

Việc phát triển hợp tác trong lĩnh vực phosphat với Maroc khá khó khăn do Maroc đã có các đối tác truyền thống rất lâu đời, là các tập đoàn tầm cỡ trên thế giới về công nghệ và kỹ thuật khai thác, chế biến.

Có những giai đoạn, Việt Nam nhập khẩu khối lượng nhất định phosphat từ Maroc để sản xuất phân bón. Một số doanh nghiệp Việt Nam cũng muốn liên

doanh sản xuất phân bón DAP với đối tác Maroc, nhưng sau nghiên cứu tiền khả thi cân nhắc thấy cần nghiên cứu kỹ hơn hiệu quả của dự án nên chưa thể triển khai.

Maroc có những mỏ phosphat lớn, nằm ở Khouribga, Benguerir và BuCra phía Tây Sahara chiếm 3/4 trữ lượng thế giới (37 tỷ m³).

Maroc là nước xuất khẩu phosphat hàng đầu thế giới với khoảng 30 triệu tấn, doanh thu xuất khẩu trung bình đạt trên 900 triệu USD/năm, chiếm 35% thị phần quốc tế.

Tập đoàn Phốt phát Maroc (Office Chérichien des Phosphates-CPP) là công ty xuất khẩu phosphat đứng đầu thế giới (35% thị phần).

Ban đầu việc khai thác phosphat của Maroc thuộc độc quyền quản lý của Nhà nước, giao cho một cơ quan là Cục Quản lý Phốt phát (OCP) thành lập tháng 3/1921. OCP trở thành tập đoàn vào năm 1975. Ngày 1/3/1921, hoạt động khai thác và chế biến phosphat đã bắt đầu tại Boujniba, thuộc vùng Khouribga. Các mỏ phosphat canxi của Maroc nằm ở Khouribga, Benguerir và Bu Cra phía Tây Sahara.

Năm 1965, với việc đưa vào sử dụng Nhà máy Hoá chất Chimie tại thành phố Safi, Tập đoàn OCP trở thành nhà xuất khẩu các sản phẩm sản xuất từ phosphat (chất dẫn xuất). Năm 1998, Tập đoàn này bước qua một

giai đoạn mới khi tiến hành sản xuất và xuất khẩu axit photphoric đã tinh lọc. Song song với đó, OCP thiết lập quan hệ với nhiều đối tác trong và ngoài nước như Trung Quốc, Mỹ, Ấn Độ, Braxin và Pakistan.

Tập đoàn OCP khai thác phosphat thô dưới lòng đất từ những mỏ lộ thiên hoặc mỏ ngầm. Sau đó quặng được tách đá và sàng, rồi đem sấy hoặc nung khô. Đôi khi, người ta đem rửa hoặc tuyển nổi để tăng hàm lượng photpho.

Một nửa số quặng được xuất khẩu dưới dạng nguyên liệu sang khoảng 40 nước trên thế giới. Nửa còn lại được giao cho các khu liên hợp hóa chất thuộc tập đoàn để chế biến thành các sản phẩm dẫn xuất cũng như dùng để bán như axit photphoric cơ bản, axit photphoric đã lọc, phân bón ở thể rắn. Phần lớn các loại phân bón này, trong đó chủ yếu là DAP lại được đem xuất khẩu. Phần còn lại bán cho khách hàng địa phương, đáp ứng toàn bộ nhu cầu thị trường trong nước. Hoạt động sản xuất này được thực hiện tại hai nơi là Safi và Jorf Lasfar.

Hiện nay, hầu hết các đơn vị sản xuất axit photphoric thuộc tập đoàn OCP đang được nâng cấp nhằm tăng năng lực sản xuất.

➤ *Ngành hóa chất*

Ngành hóa chất của Maroc được đánh giá là một trong những ngành tốt nhất châu Phi, chỉ sau Nam Phi. Lĩnh vực

này chủ yếu dựa vào việc khai thác và chế biến phosphat. Trên cơ sở nguyên liệu này, sản xuất và xuất khẩu axit photphoric là thế mạnh của quốc gia Bắc Phi này.

Các cảng Safi và Jorf Lasfar có một nhà máy công nghiệp hóa dầu cực kỳ phát triển. Ngành công nghiệp hóa chất cũng phát triển tại Tanger và Nador (với ngành luyện gang thép).

Đây cũng được coi là ngành công nghiệp cơ bản quan trọng, cung cấp nguyên liệu cơ sở cho nhiều ngành sản xuất khác của Maroc.

➤ *Sản xuất và lắp ráp ô tô*



Dây chuyền lắp ráp ô tô tại Maroc

Ngành công nghiệp ô tô tại Maroc bắt đầu có cơ hội phát triển kể từ thập niên 90 của thế kỷ trước với chính sách kiểm soát chặt chẽ xe cũ nhập khẩu, tạo môi trường thuận lợi cho việc đổi mới và đầu tư đối với lĩnh vực này.

Đây là ngành phát triển mạnh tại Maroc với sự hiện diện của hầu hết các hãng xe ô tô trên thế giới. Maroc chủ trương thu hút đầu tư của các hãng để thành lập các nhà máy gia công lắp ráp ô tô. Thực tế, Maroc đã đáp ứng được nhu cầu về ô tô cho thị trường trong nước và xuất khẩu.

Mỗi năm, Maroc sản xuất từ 200 đến 250 ngàn xe ô tô với các mẫu mã và chủng loại khác nhau.

Các lĩnh vực ngân hàng, bảo hiểm và tín dụng cũng có những bước tiến đáng kể để hỗ trợ ngành sản xuất, xuất nhập khẩu xe hơi. Ước tính, có tới 95% lượng ô tô bán ra có dịch vụ hỗ trợ tài chính kèm theo.

➤ *Công nghiệp hàng không*

Công nghiệp hàng không Maroc phát triển rất mạnh cùng với chính sách hướng ngoại, cụ thể là tăng cường hợp tác với các quốc gia châu Âu.





Máy bay của Hãng Hàng không Quốc gia Maroc Royal Air

Ở Maroc hiện có khoảng 20 doanh nghiệp đại diện cho một số tập đoàn lớn như EADS SOGERMA, SNECMA, DAHER, SOURIAU với các hình thức hợp tác đa dạng như sản xuất dây cáp chuyên dụng, linh kiện kết nối, vật liệu tổng hợp composite, xử lý bề mặt, sản xuất nồi hơi, bảo dưỡng, thiết bị cơ khí chính xác và nghiên cứu - phát triển...

Maroc có chứng chỉ ISO trong lĩnh vực bảo dưỡng và sửa chữa động cơ máy bay, nhất là động cơ phản lực các loại (Boeing, Airbus, Jets, máy bay trực thăng).

Ngoài ra, Maroc còn sản xuất các thành phần đặc biệt cho máy bay như dây cáp và những bộ phận khác... phục vụ xuất khẩu. Các đối tác là Snecma, Boeing và nhiều hãng quốc tế khác.

➤ *Chế biến nông sản*

Với doanh thu trên 90 tỷ dirham (9.7 tỷ USD) lĩnh vực chế biến nông sản tại Maroc là một trong những cột trụ của nền kinh tế nước này. Tuy nhiên, tỷ trọng ngành

trong GDP vẫn còn thấp so với các nước tiên tiến, chỉ chiếm khoảng 6% so với mức bình quân 15% trong lĩnh vực nông nghiệp.

Mặc dù Maroc là một nước nông nghiệp nhưng ngành chế biến nông sản chưa phát triển tương xứng với sản lượng nông sản làm ra. Nếu như giá trị sản xuất nông nghiệp 11 tỷ USD thì đóng góp của lĩnh vực chế biến nông sản chỉ 7 tỷ USD. Có thể nói, Maroc chưa khai thác hết tiềm năng của lĩnh vực chế biến, nhất là chế biến rau củ quả.

Nguyên nhân chưa khai thác hết tiềm năng lĩnh vực trước hết là do tập quán thích dùng những sản phẩm tươi, giá rẻ, sẵn có hầu như quanh năm, được phân phối chủ yếu tại thị trường trong nước, chủ yếu là các chợ truyền thống với hàng hóa bán theo kiểu hàng rời không bao gói.

Với sự gia tăng về sản lượng không tiêu thụ hết được trên thị trường địa phương, rau củ quả Maroc dần được thay đổi chuyển sang chế biến đóng hộp hướng tới thị trường xuất khẩu.

Vấn đề chính trong lĩnh vực chế biến nông sản vẫn là cung ứng. Sự phối hợp giữa người nông dân và cơ sở chế biến còn nhiều bất cập. Quan hệ giữa hai khâu này thường xung đột, trong đó việc đảm bảo tính liên tục của hợp đồng trồng trọt cung ứng nguyên liệu cho nhà chế biến luôn gặp trục trặc. Người canh tác và cơ sở chế biến

thường lấy giá cả hàng ngày làm thước đo nên những hợp đồng trồng trọt, thường chỉ cam kết bằng lời nói nên hay bị đổ bể khi giá cả trên thị trường biến động.

Do gặp khó khăn trong việc ký hợp đồng trồng trọt và cung ứng với người nông dân, các cơ sở chế biến tìm mua sản phẩm trên thị trường sản xuất với nguồn hàng không đảm bảo và chi phí trung gian cao. Điều này gây nên tình trạng dù có cơ hội xuất khẩu nhưng lại không đủ hàng và gặp khó khăn trong việc đảm bảo các hợp đồng xuất khẩu.

Để đáp ứng được nhu cầu và làm cho khách hàng yên tâm, các doanh nghiệp trong lĩnh vực chế biến hàng nông sản Maroc một mặt phải chuẩn bị đối phó với sự thâm nhập mạnh mẽ của những sản phẩm nước ngoài do phải mở cửa thị trường trong khuôn khổ các hiệp định tự do mậu dịch mà Maroc đã ký. Mặt khác, Maroc phải đáp ứng những đòi hỏi về vệ sinh công nghiệp ngày càng tăng, nhất là thị trường lớn châu Âu.

Với những hiệp định mậu dịch tự do và sự xuất hiện ngày càng nhiều của hệ thống phân phối lớn, các nhà công nghiệp Maroc ngày càng cố gắng đáp ứng yêu cầu về chất lượng để sản phẩm của mình có thể thâm nhập vào các hệ thống này. Họ nỗ lực thỏa mãn những điều kiện ngày càng cao về mặt vệ sinh an toàn thực phẩm, tôn trọng thời hạn, chất lượng và bao bì.

➤ *Ngành dệt may*

Dệt may là một lĩnh vực chiến lược đối với nền kinh tế Maroc. Theo thống kê, ngành dệt may của Maroc chiếm 45% việc làm và đóng góp 40% vào kim ngạch xuất khẩu trong lĩnh vực công nghiệp. Maroc có khoảng 2.000 cơ sở sản xuất, trong đó có 700 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dệt, số còn lại hoạt động trong lĩnh vực may, chiếm khoảng 20% tổng số các đơn vị sản xuất công nghiệp.

Trong tổng các ngành công nghiệp, lĩnh vực dệt may chiếm 15% lượng hàng sản xuất, 18% giá trị gia tăng và 15% vốn đầu tư.

Sản xuất dệt may của Maroc chủ yếu phục vụ xuất khẩu. Xu hướng này càng trở nên rõ rệt từ giữa thập niên 80 của thế kỷ trước. Hiện, Maroc xuất khẩu khoảng 80% sản phẩm dệt may. Mức tăng trưởng ngành bình quân trong giai đoạn 10 năm qua đạt 9%. Đây là lĩnh vực tạo ra khoảng 20 ngàn việc làm mỗi năm.

Với việc loại bỏ quota cung cấp hàng dệt may cho các nước phát triển, sản phẩm dệt may của Maroc phải đối mặt với cuộc cạnh tranh trực tiếp từ những nhà sản xuất của các nước đang phát triển, đặc biệt là Trung Quốc, Ấn Độ và Thổ Nhĩ Kỳ. Hiện, hơn 90% xuất khẩu dệt may của Maroc hướng tới thị trường các nước châu Âu.

Do phải nhập khẩu nguyên liệu đầu vào nên giá trị thặng dư của lĩnh vực dệt may Maroc không cao. Theo ước tính, giá nguyên liệu và chi phí sản xuất xấp xỉ 65% giá bán.

Tuy vậy, do đây là ngành giải quyết công ăn việc làm tốt, đảm bảo ngoài yếu tố kinh tế thương mại còn giúp ổn định an sinh xã hội nên Chính phủ Maroc vẫn rất quan tâm phát triển, mặc dù cạnh tranh của sản phẩm dệt may trên thị trường thế giới rất khó khăn.

Là nước gia công xuất khẩu hàng dệt may lớn song Maroc cũng là nước nhập khẩu vải, sợi và quần áo may sẵn.

➤ *Công nghiệp dược phẩm*

Ngành công nghiệp dược của Maroc đứng thứ hai về quy mô và doanh thu tại khu vực châu Phi, mang lại doanh thu hơn 1 tỷ Euro mỗi năm. Maroc đảm bảo cung cấp từ 80 - 90% nhu cầu về thuốc trong nước, số còn lại nhập khẩu chủ yếu từ châu Âu, đa số từ Thụy Sĩ và Pháp. Maroc xuất khẩu thuốc sang nhiều nước châu Âu và châu Phi.

Ngành công nghiệp dược phẩm Maroc được xem là một trong những ngành hoạt động hiệu quả nhất trong khu vực. Tại lục địa châu Phi, Maroc và Nam Phi là hai nước duy nhất phát triển được ngành công nghiệp dược mạnh và có trình độ cao.

Bên cạnh hệ thống phòng thí nghiệm được và cơ sở ngành được Nhà nước đầu tư, Maroc còn có hệ thống lớn các phòng thí nghiệm, nghiên cứu tư nhân, được đầu tư và hoạt động bài bản, do những nhân lực được đào tạo ở nước ngoài có trình độ cao đảm nhiệm.

Tuy nhiên, sự phát triển của khu vực này vẫn còn gặp trở ngại, nhất là qui mô thị trường còn nhỏ bé, cầu tăng trưởng thấp, khó khăn về tài chính mà phần lớn doanh nghiệp gặp phải khi thực hiện những khoản đầu tư mở rộng, hiện đại hóa và cả những khó khăn về kỹ thuật công nghệ, về đối thủ cạnh tranh mới xuất hiện trên thị trường...

➤ *Đánh bắt và chế biến thủy sản*

Với bờ biển dài 2.500km, nổi tiếng là một trong những bờ biển có nhiều cá nhất thế giới và diện tích mặt biển khoảng 1,2 triệu km², Maroc có tiềm năng đánh bắt cá được FAO ước tính khoảng 2 triệu tấn và hàng năm có thể tái tạo được. Maroc là nhà sản xuất hàng đầu về cá ở châu Phi, chiếm 1,5% sản lượng cá thế giới và đứng thứ 25 trên thế giới trong lĩnh vực này, trong đó cá trích đóng góp lớn vào sản lượng đánh bắt chung của cả nước.

Lĩnh vực đánh bắt thủy sản đóng góp hơn 2% GDP và 56% giá trị kim ngạch xuất khẩu thực phẩm của Maroc, sử dụng khoảng 400 ngàn lao động, trong đó thủy thủ khoảng 150 ngàn. Sản lượng đánh bắt cá bình quân những năm gần đây khoảng 1,5 - 1,6 triệu tấn/năm.

Maroc có 12 cảng đánh bắt và thương mại, 35 điểm neo đậu được quy hoạch và 9 làng chài. Hoạt động đánh bắt thủ công có khoảng 20 ngàn tàu, trong đó hơn 1/3 tập trung tại vùng Dakhla, phía Tây Nam Maroc.

Về chế biến, thủy sản đóng hộp tại Maroc khá phát triển. Cá các loại được làm sạch, chế biến đúng quy trình, đóng gói theo chuẩn phục vụ xuất khẩu.

Mặc dù giàu tiềm năng về cá, Maroc vẫn là một trong những nước có mức tiêu thụ thấp, không quá 9,5kg cá/đầu người/năm, trong khi mức trung bình trên thế giới là 16kg.

Sản lượng đánh bắt hàng năm của Maroc đạt khoảng 1,5 triệu tấn, với giá trị xấp xỉ 1 tỷ USD. Trong quá khứ, sản lượng đánh bắt cá vẫn chủ yếu phụ thuộc vào ngành đánh bắt ven biển, đánh bắt xa bờ chỉ đóng góp trên 3% tổng sản lượng. Việc đánh bắt chủ yếu thực hiện ở Đại Tây Dương và 97% lượng cá đánh bắt được chuyển vào bờ, nhất là tại các cảng Laâyoune, Tan Tan và Agadir. Bờ biển Địa Trung Hải chỉ đóng vai trò không đáng kể do lượng đánh bắt chủ yếu đổ tại các cảng Nador và Al Hoceima, chiếm chưa đến 3% tổng số.

Cơ cấu xuất nhập khẩu cho thấy ưu thế nổi trội của ngành đồ hộp, chiếm tới 50% xuất khẩu ra nước ngoài về khối lượng và 45% về giá trị. Tây Ban Nha là thị trường quan trọng nhất về cá tươi, thu hút tới 60% xuất khẩu của Maroc. Điều này chứng tỏ việc thiếu đa dạng về thị

trường về lâu dài có thể là một bất lợi lớn đối với ngành đánh bắt thủy sản của Maroc.

Những nước nhập khẩu hải sản chính của Maroc là Tây Ban Nha, Pháp, Na Uy và Italia.

Hạn chế trong lĩnh vực đánh bắt thủy sản là đội tàu chưa được quản lý chặt chẽ, đa số đã cũ với tuổi đời từ 20 - 30 năm, công suất tàu thấp và sự thiếu thốn các hệ thống bảo quản trên tàu, cũng như các thiết bị an toàn hàng hải.

➤ *Sản xuất bột cá và dầu cá*

Có mặt tại Maroc từ những năm 1940, lĩnh vực này đã có bước phát triển từ hơn 20 năm nay.

Hoạt động này do khoảng 30 đơn vị, cơ sở sản xuất thực hiện, chủ yếu đặt tại các cảng cá Agadir, Safi, Tan Tan, Essaouira và Laâyoune.

➤ *Khai thác tảo biển*

Hoạt động khai thác tảo biển xuất hiện tại Maroc từ hơn 50 năm trước. Trong hơn nửa thế kỷ tồn tại và phát triển, ngành đã tập trung nghiên cứu, phát triển tối đa hóa giá trị loại nguyên liệu tự nhiên vùng ven biển để xuất khẩu.

Maroc có 2 cơ sở chế biến lớn đặt tại Casablanca và El Jadida, xử lý gần 15 ngàn tấn nguyên liệu/năm để chiết xuất khoảng 1.500 tấn tinh chất tảo biển cho xuất khẩu.

➤ Công nghiệp điện tử

Sản xuất linh kiện điện tử là ngành quan trọng nhất trong lĩnh vực công nghiệp điện tử Maroc. Những biến động trên thế giới về công nghệ mới làm cho nhu cầu về linh kiện điện tử ngày càng tăng, đem lại cho ngành này tiềm năng phát triển to lớn nhờ sự hiện diện của các hãng nổi tiếng thế giới tại Maroc.

Maroc có nguồn lao động có tay nghề cao và mạng lưới các nhà máy gia công lắp ráp điện tử rộng khắp. Hơn nữa, ngành điện tử ở Maroc rất có điều kiện để phát triển do vị trí địa lý sát châu Âu và xu hướng các nước châu Âu có xu hướng chuyển dịch các nhà máy gia công các sản phẩm điện tử nhỏ lẻ tại các nước có chi phí lao động thấp nhất và Maroc đã và đang là sự lựa chọn phù hợp.

➤ Ngành da giày

Lĩnh vực thuộc da giày là một trong những ngành sản xuất truyền thống quan trọng của Maroc. Ngành này còn mang đậm nét văn hóa gắn với đời sống tín ngưỡng của Maroc.

Ngành thuộc và chế tác da có nguồn nguyên liệu 100% nội địa do nguồn cung da cừu dồi dào. Maroc có khoảng 10 triệu đầu cừu thương phẩm sẵn sàng cung cấp cho thị trường, gắn với lễ hội tôn giáo hiến sinh Aid Adhaa. Mỗi năm, lượng da cừu mới chỉ được tận dụng một phần.

Da thuộc chủ yếu được sử dụng để làm áo da, ghê ngồi, túi xách các loại, dây lưng, mũ... phục vụ thương mại du lịch và xuất khẩu sang một số nước châu Âu.

➤ *Công nghiệp vật liệu và phụ trợ*

Công nghiệp vật liệu là một khái niệm rộng, có liên quan đến nhiều lĩnh vực và hoạt động sản xuất tại Maroc.

Cũng như các quốc gia đang phát triển khác, Maroc mong muốn phát triển ngành công nghiệp vật liệu cho sản xuất, nhất là các mặt hàng tiêu dùng nhằm tận dụng nguồn nguyên liệu trong nước và giảm nhập khẩu.

Cho đến nay, phát triển vật liệu chủ yếu được thúc đẩy thông qua các chính sách theo từng ngành, lĩnh vực cụ thể.

Đa số các ngành sản xuất, nhất là những ngành công nghiệp cơ bản vẫn chủ yếu dựa vào nhập khẩu, như hóa chất, luyện kim,... hay công nghiệp nhẹ như ngành nhựa...

➤ *Năng lượng tái tạo*

Xuất phát từ thực tế khó khăn về các nguồn năng lượng hóa thạch, Maroc chủ trương phát triển năng lượng tái tạo như điện gió, điện mặt trời, lấy đó làm trọng tâm trong chính sách phát triển và đảm bảo an ninh năng lượng quốc gia.

Mục tiêu của Maroc là đa dạng hóa nguồn cung ứng năng lượng, với cơ cấu năng lượng xanh đạt 42% vào cuối năm 2020.

Vấn đề hiệu quả sản xuất và tiêu thụ năng lượng được Chính phủ Maroc đặt ra với tham vọng tiết kiệm tới 12% tổng lượng tiêu thụ vào năm 2020 và 15% đến năm 2030.

Việc tiết kiệm năng lượng được thúc đẩy trong tất cả các lĩnh vực, nhất là vận tải, công nghiệp và xây dựng. Mục tiêu này đảm bảo cho Maroc đáp ứng được nhu cầu ngày càng tăng, giảm phụ thuộc vào bên ngoài và nhất là gìn giữ môi trường sống trong lành với các chương trình phát triển các tổ hợp năng lượng tái tạo trên cả nước với các dự án đạt tổng công suất 4 ngàn MW cho tới năm 2020. Trong đó, có nhiều tổ hợp năng lượng điện gió và điện mặt trời.

Phát triển năng lượng xanh cũng là cách để nền kinh tế Maroc phát triển bền vững trong tương lai, nên được Hoàng gia và Chính phủ rất quan tâm.

➤ *Sản xuất bao bì đóng gói*

Do được bảo hộ cao, ngành bao bì đóng gói Maroc có nhiều điều kiện phát triển, nhưng cũng có những hạn chế nhất định. Hạn chế thể hiện ở sự thiếu linh hoạt trong hoạt động sản xuất. Một số loại bao bì có chi phí sản xuất cao, do phải nhập khẩu nguyên liệu cơ bản.

Ngoài ra, xu hướng độc quyền của các nhà sản xuất cũng ảnh hưởng nhất định đến vấn đề phân phối và giá cả.

Tuy nhiên, đây là lĩnh vực có liên quan đến nhiều ngành sản xuất, nên Chính phủ Maroc có chủ trương phát triển để cung ứng đủ nhu cầu bao bì và đóng gói trên cả nước. Đây cũng được coi là lĩnh vực trọng để phát triển hoạt động xuất khẩu khác tại Maroc, vì hàng gì muốn xuất khẩu cũng phải được đóng gói đúng quy cách.

3. Ngoại thương và đối tác

Cùng với hội nhập quốc tế, quan hệ kinh tế ngoại thương của Maroc ngày càng đa dạng, phát triển.

Về trao đổi ngoại thương, nếu như năm 2013, tổng kim ngạch xuất khẩu của Maroc chỉ đạt 21 tỷ USD, thì năm 2019 con số đó là 28 tỷ USD, tăng 3,7% so với cùng kỳ. Nhập khẩu năm 2013 là 44 tỷ USD, thì 2019 là 48,5 tỷ USD, tăng 3,19%. Riêng năm 2020, do tác động và khó khăn chung bởi dịch bệnh, trao đổi ngoại thương Maroc có giảm nhưng vẫn duy trì trong tầm kiểm soát và có thể đánh giá là cao trong khu vực. Theo đó, xuất khẩu đạt xấp xỉ 25 tỷ USD và nhập khẩu gần 39 tỷ USD.

Các mặt hàng xuất khẩu chính gồm có phosphat và phân bón, hàng dệt may, thực phẩm và đồ uống, khoáng sản, sản phẩm điện tử, bán dẫn, dầu lửa, trái cây có múi, cá. Các thị trường chính là Pháp, Tây Ban Nha, Ấn Độ, Braxin, Mỹ...

Mặt hàng nhập khẩu chính gồm dầu thô, hàng sơ chế, trang thiết bị viễn thông, thực phẩm và đồ uống, hàng tiêu dùng, nhiên liệu, điện. Các bạn hàng chính là Pháp, Tây Ban Nha, Mỹ, Ảrập Xêút, Trung Quốc, Ý và Nga. Cán cân thương mại năm 2020 cho thấy, kinh tế Maroc vẫn tiếp tục nhập siêu, là xu thế chung của nền kinh tế trong nhiều năm qua.

Hàng nhập khẩu chính là xăng dầu, sợi, vải, thiết bị viễn thông, khí gas, sản phẩm nhựa, hoa quả đóng hộp, lương thực thực phẩm, dầu mỏ, quần áo may sẵn, thiết bị viễn thông, điện thoại di động, máy móc, thiết bị điện, máy tính điện tử, lúa mì, gạo, khí đốt, mạch điện tử, bán dẫn, chất dẻo, hời, quế, hạt tiêu, cà phê, ô tô, xe máy nguyên chiếc các loại 4 kỳ, cá tra, các sản phẩm chế biến từ gạo như bánh trắng, bánh phở, quạt điện, điều hòa không khí, sơn xây dựng, đồ gỗ gia dụng...

Đối tác chính là Tây Ban Nha, Pháp, Trung Quốc, Mỹ, Đức, Ý, Thổ Nhĩ Kỳ... Ngoài ra, còn có các đối tác như: Ấn Độ, Trung Quốc, Việt Nam, Nhật Bản, Bỉ, Thụy Sĩ, Hà Lan, Thụy Điển, Đài Loan...

Theo số liệu thống kê, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Maroc trong 5 tháng đầu năm 2021 đạt 82,2 tỷ Dh (khoảng 9,2 tỷ USD) giảm 1,12 % so với cùng kỳ 2020 (9,3 tỷ USD); kim ngạch nhập khẩu hàng hóa đạt 165,3 tỷ Dh (xấp xỉ 18,37 tỷ USD), giảm 6,42% so với cùng kỳ 2020 (19,63 tỷ USD). Kinh tế Maroc vẫn tiếp tục nhập siêu.

Theo Cao ủy phụ trách về kế hoạch kinh tế xã hội, một số nhóm hàng xuất khẩu chính của Maroc trong 5 tháng đầu năm 2021 vẫn giảm tăng trưởng, trong đó có phosphat và các sản phẩm từ phosphat, ô tô và phụ tùng thiết bị, nhóm hàng điện tử, nhóm công nghiệp hàng không, công nghiệp dược... Nhóm hàng nông sản đạt kết quả tích cực do tìm được thị trường xuất khẩu là các nước EU, trong đó chủ yếu là xuất khẩu hoa quả các loại.

Trong quý II/2021, chi phí sản xuất của các ngành ước tính đều tăng, trong đó ngành hóa chất tăng 2,5%, dệt may 3%, thực phẩm và chế biến 0,5%, nội thất 0,6% (đồ gỗ 0,8%), khai khoáng 0,2%, luyện kim 1,3%... Kim ngạch nhập khẩu của nhiều nhóm hàng chủ yếu đều giảm, ngoại trừ một số vật tư và hóa chất phục vụ ngành y tế.

Maroc chủ yếu hướng về các nước EU. Hai bên đã ký Hiệp định Hợp tác Maroc - EU, có hiệu lực từ 1/3/2000.

Maroc và Mỹ có quan hệ song phương khá phát triển, chú trọng thu hút các công ty Mỹ vào đầu tư kinh doanh. Hiệp định Thương mại và Đầu tư ký năm 1995 giữa Mỹ và Maroc quy định các bên sẽ áp dụng những biện pháp khuyến khích thương mại hàng hóa và dịch vụ, thiết lập các điều kiện thuận lợi cho việc phát triển quan hệ thương mại và đầu tư dài hạn. Các nhóm công tác hỗn hợp gồm các quan chức Mỹ, Maroc và đại diện khu vực tư nhân đã được lập để xác định các giải pháp cụ thể và triển khai các mục tiêu phát triển quan hệ.

Maroc có vai trò tích cực trong các sáng kiến hội nhập khu vực. Tháng 5/2001, Maroc ký Tuyên bố Agadir cùng với Tuynidi, Ai Cập và Jordani hướng tới mục tiêu thành lập một khu thương mại tự do giữa các nước phía Nam Địa Trung Hải đã ký hiệp định hợp tác với EU. Maroc cũng là thành viên tích cực trong Liên minh Ảrập Maghreb (UMA).

Maroc ngày càng quan tâm phát triển quan hệ kinh tế thương mại với các nước châu Á. Với Trung Quốc, Maroc đã ký nhiều hiệp định và thỏa thuận về thương mại, khuyến khích và bảo hộ đầu tư, hợp tác kinh tế kỹ thuật, vận tải hàng không, vận tải đường biển, thanh toán... Nhật Bản cũng hỗ trợ cho vay vốn và đầu tư tại Maroc. Hai nước đã ký nhiều thỏa thuận, qua đó Nhật Bản cho Maroc vay vốn để phát triển kinh tế - xã hội.

** Hệ thống ngân hàng của Maroc*

Nhìn chung, hệ thống ngân hàng và tài chính Maroc phát triển mạnh mẽ với sự tham gia của các ngân hàng trong và ngoài nước.

Các ngân hàng tư nhân cũng phát triển rất mạnh. Ngân hàng tư nhân lớn thường có cổ phần của các ngân hàng quốc tế.

Xu hướng tập trung hóa trong lĩnh vực ngân hàng được thể hiện rõ trong thập niên 2000 với việc thắt chặt mở mới, tăng cường sát nhập nhằm mục tiêu quản lý tốt

hơn. Thành phố Casablanca là trung tâm tài chính ngân hàng của cả nước, nơi tập trung đến 50% giao dịch trong lĩnh vực.

Theo đánh giá của giới doanh nghiệp, Maroc quản lý hệ thống ngân hàng rất chặt chẽ. Các dịch vụ tài chính cũng được giám sát chặt. Đôi lúc các giao dịch trở nên khó khăn cũng bởi những quy định nhằm đảm bảo an ninh giao dịch tài chính.

Mặt khác, do đặc thù tại địa bàn, các phương thức thanh toán đảm bảo ít được sử dụng nên hệ thống ngân hàng chủ yếu tham gia vào kinh doanh và cung ứng các dịch vụ tài chính thông thường, dịch vụ và tiện ích hỗ trợ khách hàng ít.

Lĩnh vực sinh lợi ưa chuộng của các ngân hàng tại Maroc là dịch vụ gửi tiết kiệm, cho vay và chuyển tiền dịch vụ chiết khấu % hoa hồng.

Một số ngân hàng của Maroc mở rộng chi nhánh ra các quốc gia châu Phi và Trung Đông.

Một số ngân hàng thương mại có uy tín hơn cả tại Maroc hiện nay là: BMCE, BMCI, Societe Generale, Credit Agricole, Attijariwafa...

** Hệ thống phân phối*

Maroc có hệ thống phân phối hàng hóa đa dạng, trong đó có các hệ thống siêu thị lớn, vừa và nhỏ, tồn tại

song song với hệ thống các chợ truyền thống địa phương đan xen trong các khu đô thị và dân cư. Bên cạnh đó, với sự mở cửa cho lĩnh vực tư nhân phát triển kinh doanh, ngày càng nhiều các siêu thị tư nhân, cửa hàng gia đình, các trang web bán hàng với tiện ích giao nhận mọc lên ở mọi nơi.

Lĩnh vực bán lẻ hàng thực phẩm đã phát triển nhanh chóng với nhiều đại siêu thị tại các thành phố lớn, đang làm thay đổi dần dần thói quen của đại bộ phận người tiêu thụ thành phố.

Các siêu thị ngày càng được mở rộng tại các khu đô thị nhưng không thể thâm nhập vào các vùng nông thôn do thu nhập của người dân ở đây thấp. Do vậy, các cửa hàng bán đồ tạp hóa tư nhân rất phát triển tại những khu vực này.

Hiện tại Maroc có nhiều chuỗi siêu thị với hàng ngàn chi nhánh nhỏ trên cả nước. Một số đại siêu thị chỉ mở đến cấp thành phố, một số khác tới cấp quận và một số tiếp cận tới từng khu dân cư, như hệ thống siêu thị BIM là một điển hình.

Những trung tâm mua sắm và siêu thị lớn ngày càng phát triển tại Maroc, chiếm khoảng 25 - 30% lượng hàng hóa bán lẻ. Không chỉ giải quyết nhu cầu mua sắm hàng hóa, đây còn là những địa điểm giải trí, tham quan vui chơi ưa chuộng cho người dân, nhất là vào các dịp lễ tết, ngày nghỉ...

Một số hệ thống siêu thị cung cấp sản phẩm lương thực, thực phẩm như: Marjane, Metro, Acima, Labelvie, Chaabi, BIM... Bên cạnh đó, có nhiều các siêu thị hàng chuyên dụng chỉ bán riêng một nhóm sản phẩm cụ thể như: nội thất, đồ gỗ, thiết bị văn phòng, thiết bị điện tử, đồ điện gia dụng, đồ làm bếp...

** Chính sách ngoại thương của Maroc*

Nhìn chung, nhờ những nỗ lực mở cửa thương mại, Maroc đã đạt nhiều thành tựu, nhất là trong việc thúc đẩy các cơ chế hội nhập và hợp tác hải quan.

Maroc theo đuổi chính sách tự do hóa thương mại từ rất sớm, gia nhập Tổ chức Hải quan Thế giới năm 1968, tham gia nhiều công ước quan trọng của tổ chức này (Công ước về hệ thống HS thuế quan, Công ước Kyoto về đơn giản hóa và hài hòa các chế độ hải quan, Công ước về tạm nhập...).

Việc mở cửa thị trường của Maroc còn được thể hiện qua việc gia nhập GATT (1987), WTO (1994), thông qua luật ngoại thương (1989) về quyền tự do xuất nhập khẩu.

Maroc cũng ký kết nhiều hiệp định mậu dịch tự do trong đó có Hiệp định Hợp tác với Liên minh châu Âu, với Hoa Kỳ, các quốc gia thuộc Liên minh châu Phi, Liên minh Ả rập. Đây là những hiệp định rất quan trọng và có ý nghĩa, tác động lớn đối với hoạt động trao đổi thương mại của Maroc.

Việc rà soát thuế và thuế quan cũng được Chính phủ Maroc thực hiện thường xuyên trong những năm qua, như một phần quan trọng trong chính sách phát triển thương mại và ngoại thương.

Thuế quan bình quân của Maroc giảm từ mức cơ bản 400% năm 1982 xuống còn 45% năm 1986, 35% năm 1993, 33,4% năm 2002, 31% năm 2010 và khoảng 29% năm 2020.

Trong các hiệp định ưu đãi thuế quan hiện nay với các đối tác, mức thuế quan bình quân của Maroc chỉ dao động trong khoảng 7 - 10%. Các mức ưu đãi thuế cũng được áp dụng theo lộ trình và thông lệ chung.

4. Quan hệ thương mại Việt Nam - Maroc

Trong thập niên vừa qua, quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Maroc có những bước tiến tích cực. Kim ngạch thương mại hai chiều tăng trưởng tốt dù chưa ổn định và không theo quy luật. Cơ cấu các mặt hàng ngày càng đa dạng, tập trung vào các sản phẩm lương thực, hàng tiêu dùng, nông sản chế biến, gia vị...

Trong 10 năm qua, mức tăng trưởng thương mại giữa Việt Nam và Maroc đạt khoảng 12 - 13%/năm. Năm 2013, kim ngạch hai chiều Việt Nam - Maroc chỉ đạt 108,6 triệu USD, thì đến nay đạt xấp xỉ 200 triệu USD. Mặc dù không tăng cao về giá trị tuyệt đối, nhưng rõ ràng trao đổi thương mại giữa hai nước đã tăng nhanh về tỷ lệ.

Tuy vậy, xét về tương quan năm sau so với năm trước, quan hệ thương mại giữa hai nước vẫn cho thấy sự lên xuống thất thường, nhất là từ năm 2014 đến nay.

Kim ngạch hai chiều năm 2019 đạt xấp xỉ 220 triệu USD, năm 2020 dù dịch bệnh vẫn đạt khoảng 200 triệu USD.

Theo thống kê Maroc, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Maroc 5 tháng đầu năm 2021 đạt 76,3 triệu USD, tăng 2% so với cùng kì 2020 (74,8 triệu), kim ngạch nhập khẩu từ Maroc sang Việt Nam đạt 7,6 triệu USD, tăng 4,1% so với cùng kì 2020 (7,3 triệu).

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Maroc là cà phê, hạt tiêu, hạt điều, cơm dừa, dưa hộp, điện thoại và linh kiện, máy tính, cá, gia vị, sản phẩm hóa chất, dệt may, giày dép, túi, ô dù... Trong đó, hạt điều, thực phẩm chế biến và gia vị vẫn tiếp tục chiếm ưu thế.

Các mặt hàng Việt Nam nhập khẩu chính từ Maroc gồm có phân bón, giấy phế liệu, linh kiện ô tô, nguyên liệu phụ liệu thức ăn gia súc, hóa chất...

Do dịch bệnh, kim ngạch thương mại hai chiều năm 2020 bị ảnh hưởng nhưng không lao dốc, năm 2021 kim ngạch cả năm có thể sẽ tiếp tục giảm nhẹ.

Có một thực tế rằng, số liệu của Maroc thường thấp hơn số liệu thống kê của Hải quan Việt Nam, có thể do thay đổi xuất xứ hoặc hàng hóa xuất khẩu tập trung vào một số tháng đã rời Việt Nam, nhưng chưa tới Maroc.

Ví dụ, theo thống kê của Maroc thì kim ngạch XNK giữa hai nước năm 2018 đạt 199,6 triệu USD, trong khi số liệu Việt Nam là xấp xỉ 214 triệu USD.

Tiềm năng trao đổi thương mại giữa Việt Nam và Maroc là rất lớn, cơ cấu các mặt hàng xuất nhập khẩu mang tính bổ trợ là điều kiện cơ sở đảm bảo khả năng tăng trưởng bền vững.

Hơn nữa, hai nước có sự gắn bó và mang nhiều nét tương đồng về lịch sử. Điều này là cơ sở vững chắc để hai bên tiếp tục thúc đẩy giao thương kinh tế, thương mại và xa hơn là đầu tư, vì lợi ích của cả hai phía.

Sau năm 2017 với nhiều khó khăn cho các mặt hàng xuất nhập khẩu của Việt Nam, năm 2018 tình hình đã tích cực và năm 2019, 2020 vẫn tiếp tục là năm xuất nhập khẩu duy trì kết quả tích cực, phản ánh đúng xu thế của thị trường Maroc hiện nay.

Tuy vậy, vẫn còn đâu đó những trục trặc từ phía đối tác Maroc trong việc thực hiện cam kết hợp đồng do doanh nghiệp tư nhân Maroc năng lực còn hạn chế, cộng thêm thị trường khó khăn.

Để tận dụng tốt thị trường Maroc, đa dạng hóa sản phẩm là điểm mấu chốt để thúc đẩy quan hệ kinh tế, thương mại vì lợi ích của cộng đồng doanh nghiệp hai nước trong thời gian tới.

II. ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI MAROC

1. Khái quát chung về môi trường đầu tư tại Maroc

Trong thập niên vừa qua, cùng với các định hướng lớn nhằm phát triển kinh tế xã hội, Hoàng gia và Chính phủ Maroc quan tâm thu hút đầu tư nói chung và đầu tư trực tiếp nước ngoài nói riêng để tạo nguồn lực phát triển nền sản xuất hiện đại, nâng cao giá trị thặng dư cho các sản phẩm trong nước dựa trên những điều kiện và nguồn lực nội tại sẵn có.

Điểm nổi bật là Maroc tích cực tiến hành cải cách khuôn khổ pháp lý liên quan đến hoạt động đầu tư, đặc biệt là cải cách về mặt cơ cấu và lĩnh vực ưu tiên đầu tư.



Cảng biển Tanger của Maroc

Về chính sách, Maroc cam kết đảm bảo quyền kinh doanh cho nhà đầu tư. Chính phủ nỗ lực cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư nói chung, không phân biệt

đối xử và tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước trên các mặt pháp lý, thể chế, khả năng cạnh tranh, lợi thế so sánh...

Chính phủ Maroc đang tiếp tục chương trình tư nhân hóa nền kinh tế, chống độc quyền và mở cửa đầu tư đối với các lĩnh vực áp dụng công nghệ mới, nhất là các ngành thông tin liên lạc (viễn thông), sản xuất và phân phối điện, hàng không, vận tải biển, cũng như thu hút đầu tư nước ngoài vào các khu công nghiệp và khu chế xuất...

Chính nhờ những cố gắng trong việc thực hiện công cuộc hiện đại hóa và cải cách môi trường đầu tư kinh doanh, mà đến nay nhiều tập đoàn kinh doanh và đầu tư quốc tế có tên tuổi đã có mặt tại thị trường Maroc.

Về tổng thể, các dự án đầu tư có vốn nước ngoài đã đem lại hiệu quả thiết thực đối với nền kinh tế Maroc, đóng góp đáng kể vào trao đổi ngoại thương trên cơ sở các thỏa thuận về tự do hóa thương mại, qua đó cho phép Maroc tiếp cận được nhiều thị trường tiềm năng ở châu Âu, châu Mỹ, châu Phi và nhiều quốc gia Ả-rập.

2. Tình hình đầu tư nước ngoài tại Maroc

Giai đoạn từ 2010 đến nay, đầu tư nói chung tại Maroc đã đạt được những bước tiến đáng kể, trong đó đầu tư trực tiếp nước ngoài đã đem đến cho nền kinh tế Maroc một diện mạo mới.



Ngành công nghiệp ô tô Maroc là kết quả của thu hút đầu tư nước ngoài

Chỉ sau hơn một thập niên, Maroc đã trở thành công xưởng của châu Âu với sự ghi nhận về chuyển dịch dòng đầu tư và các dự án sản xuất của doanh nghiệp châu Âu và một số nước châu Á phát triển vào Maroc. Các dự án đầu tư thuộc nhiều lĩnh vực, không chỉ tập trung tại các vùng kinh tế trọng điểm, mà còn được cân đối mở rộng ra nhiều vùng trên cả nước nhằm tạo điều kiện cho các địa phương phát triển ổn định kinh tế và an sinh xã hội.

Trong giai đoạn 2010 - 2016, mỗi năm Maroc thu hút được bình quân 3 tỷ USD/năm. Giai đoạn từ 2017 đến nay, dù vốn giải ngân đã chững lại nhưng vẫn dao động từ 1,5 - 2,2 tỷ USD/năm.

Năm 2019, tổng vốn đầu tư nước ngoài vào Maroc là 1,6 tỷ USD. Năm 2020, dù khó khăn và tác động tiêu cực

do dịch Covid 19, nhưng Maroc vẫn nhận được khoản đầu tư nước ngoài 1,38 tỷ USD.

Tính đến năm 2021, tổng đầu tư nước ngoài tại Maroc đạt 66 tỷ USD, tăng khoảng 25 tỷ USD do với những năm đầu thập niên trước. Trong đó, các lĩnh vực được đầu tư nhiều nhất có thể kể đến bảo hiểm, các lĩnh vực sản xuất chế tạo, bất động sản, thương mại, du lịch và vận tải.

Năm 2020, phân bố đầu tư nước ngoài theo lĩnh vực/% như sau:

Các lĩnh vực nhận đầu tư	2020 (% tổng đầu tư)
Bảo hiểm	20
Sản xuất gia công	18
Bất động sản	15
Thương mại	9
Năng lượng và mỏ	8
Giao thông vận tải	8
Du lịch	4

Nguồn: Tổng hợp của Thương vụ Maroc

Cũng chính nhờ đầu tư nước ngoài mà Maroc đã triển khai thành công về cơ bản Chương trình Phát triển Công nghiệp giai đoạn 2014 - 2020. Đây là kế hoạch quy mô lớn nhằm hiện đại hóa nền sản xuất công nghiệp quốc gia.

Chính phủ Maroc đang tiếp tục triển khai giai đoạn 2 (2021 - 2025) với mục tiêu củng cố kết quả đạt được của giai đoạn 1, tăng cường thu hút đầu tư tới các vùng địa phương, tìm kiếm đối tác và tạo điều kiện tham gia cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, tập trung nâng cao và cải tiến công nghệ, phát triển công nghiệp trở thành ngành mũi nhọn có đóng góp chủ lực cho nền kinh tế quốc dân.

3. Đối tác và lợi thế khi đầu tư vào Maroc

Maroc mong muốn trở thành điểm đến hấp dẫn của các nhà đầu tư nước ngoài. Các doanh nghiệp nước ngoài đến đầu tư tại đây ngày càng nhiều, dẫn đầu là các doanh nghiệp châu Âu, trong đó có Pháp, Ailen, Tây Ban Nha, Luxembourg...

Các quốc gia đầu tư vào Maroc theo tỷ lệ %/tổng đầu tư như sau:

Quốc gia đầu tư	Năm 2020 (%/tổng đầu tư)
Ailen	20
Pháp	17
Các Tiểu vương quốc Ả rập thống nhất	8
Đan mạch	6
Tây Ban Nha	5
Luxembourg	5

Quốc gia đầu tư	Năm 2020 (%/tổng đầu tư)
Hoa kỳ	5
Anh	4
Nhật bản	3
Hà Lan	2

Nguồn: Tổng hợp của Thương vụ Maroc

Lợi thế khi đầu tư vào Maroc:

✓ Maroc có an ninh chính trị, xã hội tương đối tốt và khung chính sách ổn định;

✓ Sở hữu vị trí chiến lược, là cửa ngõ giao thương giữa châu Âu - châu Phi và khu vực Địa Trung Hải;

✓ Chi phí nhân công lao động được đánh giá là tương đối rẻ so với một số nước trong khu vực. Hơn nữa, nhân công được đào tạo bài bản, có tay nghề cao;

✓ Cơ sở hạ tầng, đường xá giao thông được quy hoạch và xây dựng tốt;

✓ Chính sách tiền tệ, tỷ giá hối đoái ổn định, tỷ lệ lạm phát được giữ vững;

✓ Xã hội ổn định, suy tôn các giá trị tôn giáo, tín ngưỡng, đạo đức. Điều này đem lại những thuận lợi trong công tác quản lý con người và nhân công dự án.

4. Mục tiêu, biện pháp và định hướng thu hút đầu tư nước ngoài của Maroc

Mục tiêu thu hút đầu tư nước ngoài của Maroc phản ánh chính sách hiện nay của nước này là tạo môi trường hấp dẫn đối với các nhà đầu tư và đặt việc thu hút nguồn vốn nước ngoài vào trọng tâm chiến lược phát triển kinh tế, biến các nhà đầu tư nước ngoài thành các đối tác ưu tiên thực sự phục vụ phát triển kinh tế đất nước.

Trong hai thập niên qua, Maroc đã tiến hành nhiều cuộc cải cách nhằm tạo điều kiện cho việc mở cửa ra thị trường quốc tế. Nhiều hoạt động đã được Hoàng gia và Chính phủ tiến hành nhằm mục đích cải thiện môi trường đầu tư, thu hút vốn nước ngoài. Có thể khái quát như sau:

✓ *Thành lập các trung tâm xúc tiến đầu tư tại các địa phương:* Mục tiêu nhằm giảm bớt thủ tục hành chính phiền hà, đơn giản hóa quy trình cấp phép đầu tư và phân cấp quản lý cho các địa phương;

✓ *Cải cách tư pháp:* Chính phủ thực hiện cải cách tư pháp theo hướng hiện đại, chuyên nghiệp và hiệu quả, đảm bảo môi trường kinh doanh và đầu tư an toàn tại Maroc;

✓ *Cải cách tài chính:* Cải cách trong lĩnh vực tài chính được thể hiện thông qua các chính sách về tự do hóa lãi suất, cho phép cạnh tranh tự do giữa các tổ chức tài chính và tăng cường thị trường vốn ngoại tệ;

✓ *Chế độ ngoại tệ chuyển đổi tối đa*: Áp dụng cả đối với các nhà đầu tư trong và ngoài nước;

✓ *Hạ tầng kỹ thuật*: Bên cạnh cải cách môi trường đầu tư nói trên, Maroc còn có tiềm năng hạ tầng cơ sở hỗ trợ cho các hoạt động đầu tư gồm: 18 sân bay, 29 cảng, gần 65 ngàn km đường bộ, hệ thống thông tin liên lạc hiện đại và các khu công nghiệp được xây dựng tại hầu hết các vùng và lãnh thổ quốc gia.

Có thể nói rằng, Maroc đang có môi trường đầu tư thuận lợi với những tiến bộ kinh tế, tài chính, tốc độ cải cách cơ cấu được đẩy nhanh, những bước tiến quan trọng đã được thực hiện nhằm ổn định kinh tế vĩ mô, trong đó thành tựu kiềm chế lạm phát vẫn là yếu tố cơ bản.

Nếu như thập niên 1990, lạm phát của Maroc thường xuyên ở mức 5 - 7%, thì hiện nay lạm phát chỉ khoảng 1,8 - 2%. Việc kiểm soát lạm phát góp phần nâng cao tính cạnh tranh của nền kinh tế quốc dân, duy trì sự ổn định về giá trị đồng nội tệ so với các ngoại tệ khác. Đây là yếu tố quan trọng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài.

Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) đánh giá, môi trường kinh tế xã hội hiện nay của Maroc rất thuận lợi cho việc Maroc hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế thế giới. Pháp cũng nhấn mạnh, Maroc có những lợi thế rất lớn, với những chính sách cải cách thường xuyên đang ngày càng thu hút sự quan tâm của những nhà đầu tư nước ngoài.

Bên cạnh đó, sự gần gũi về chính trị, kinh tế và tài chính với châu Âu cũng góp phần làm cho nền kinh tế Maroc ngày càng thêm năng động, minh bạch, dần hạn chế được những rủi ro trong đầu tư.

Cơ quan xúc tiến đầu tư Maroc khẳng định, phát triển đầu tư nước ngoài đang là chính sách ưu tiên hàng đầu tại Maroc. Vấn đề thu hút vốn đầu tư nước ngoài để phát triển sản xuất trong nước và tăng khả năng cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu là mục tiêu chiến lược của quốc gia này.

Kiều bào nước ngoài cư trú hoặc không cư trú đều có quyền đầu tư tự do vào Maroc, không hoạt động đầu tư nào tại Maroc yêu cầu trước bất kỳ giấy phép nào từ cơ quan kiểm soát ngoại hối quốc gia.

Hiện, Chính phủ Maroc tập trung thúc đẩy đầu tư sản xuất hướng tới xuất khẩu đối với các mặt hàng có thể mạnh như phosphat, phụ tùng ô tô, phân bón, rau củ quả... Có thể nói, đây là những định hướng mang tính chiến lược, tập trung vào các thế mạnh sẵn có của quốc gia nhằm phát triển kinh tế.

Một số lĩnh vực tiềm năng Maroc thu hút đầu tư nước ngoài có thể kể đến như: dệt may, du lịch, nông nghiệp, thủy sản, sản xuất ô tô, phát triển công nghệ cao, năng lượng xanh...



Đầu tư sản xuất năng lượng xanh tại Maroc



Dây chuyền sản xuất phosphat

Một số lĩnh vực được nhà nước đẩy mạnh tư nhân hóa cũng đem đến những cơ hội đầu tư, như: tài chính, kho bãi, cung ứng nước...

Maroc cũng quy định một số lĩnh vực hạn chế đầu tư hoặc độc quyền nhà nước, như khai thác phosphat (95% nhà nước), vận tải đường sắt, một số dịch vụ bưu tín, dịch vụ cảng hàng không, phân phối bán buôn hoa quả, đậu đỗ, cá và lò giết mổ...

Việc tăng cường mở rộng đối tác thương mại và đầu tư ra tất cả các khu vực thị trường, trong đó có các thị trường châu Á, thị trường ASEAN là xu hướng rõ ràng của Chính phủ Maroc trong những năm gần đây.

Về thu hút đầu tư, Maroc ngày càng cho thấy định hướng rõ rệt về việc xây dựng một nền kinh tế mở, hội nhập sâu, tạo những cơ chế thuận lợi để thu hút ngày càng nhiều nhà đầu tư nước ngoài đến kinh doanh.



Du lịch Maroc

Các lĩnh vực Chính phủ Maroc ưu tiên thu hút đầu tư nước ngoài có thể kể đến như: khai khoáng, du lịch, xây dựng, phát triển cơ sở hạ tầng kho cảng, sản xuất các sản phẩm viễn thông, sản phẩm có hàm lượng công

nghe cao, các lĩnh vực mang ý nghĩa và đóng góp cho an sinh xã hội và môi trường...

5. Môi trường pháp lý cho đầu tư nước ngoài tại Maroc

Hoạt động đầu tư tại Maroc được vận hành dựa trên các quy định của Luật khung về Điều lệ Đầu tư. Một số lĩnh vực cụ thể cũng có luật và quy định riêng, nhưng về cơ bản đều được cập nhật dựa trên Luật khung về Điều lệ Đầu tư.

Hàng năm, trong khuôn khổ Luật bổ sung ngân sách được Nghị viện thông qua đều có các cập nhật bổ sung liên quan đến chính sách đầu tư của một số lĩnh vực cụ thể. Tuy nhiên, theo nhận định của giới đầu tư và doanh nghiệp quốc tế, khung pháp lý và chính sách đầu tư của Maroc tương đối ổn định.

Thời gian qua, Chính phủ Maroc đã nỗ lực rà soát chính sách để tạo thuận lợi hơn cho các nhà đầu tư kinh doanh, trong đó có việc nỗ lực rút ngắn thời gian thực hiện các thủ tục hành chính liên quan đến cấp phép đầu tư, cũng như tạo thuận lợi hơn cho việc thông quan hàng hóa xuất nhập khẩu. Tuy nhiên, đây là vấn đề cần thời gian vì có liên quan tới việc điều chỉnh mang tính đồng bộ và sự phối hợp của nhiều cơ quan quản lý có liên quan.

Như đã nêu ở trên, nhằm tăng cường hội nhập và tận dụng cơ hội từ bên ngoài, Maroc đã đàm phán và ký

kết nhiều thỏa thuận đa phương và song phương, trong đó có những thỏa thuận quan trọng như hiệp định khu vực mậu dịch tự do ký kết với Liên minh châu Âu, hiệp định với Hoa Kỳ và một số hiệp định ký với các quốc gia trong và ngoài khu vực.

Ngoài ra, Maroc tham gia nhiều liên minh hải quan khu vực. Đây là những điều kiện thuận lợi giúp các nhà đầu tư tiếp cận được các thị trường lân cận thông qua dự án đầu tư của mình.

Về cơ bản, các hiệp định đều có ý nghĩa quan trọng và đem lại tác động tích cực, cũng như những lợi ích thiết thực cho nền kinh tế Maroc. Đơn cử như hiệp định ký với EU đã đem lại lợi ích to lớn do quan hệ giao thương giữa Maroc và Liên Minh châu Âu vốn đã rất phát triển. Hiện nay, Maroc là đối tác thương mại lớn thứ 21 của châu Âu. Bởi vậy, các doanh nghiệp và nhà đầu tư hoàn toàn có thể tận dụng lợi thế này để tiếp cận thị trường EU và các nước trong khu vực.



Một khu công nghiệp tại Maroc

➤ Chính sách ưu đãi cụ thể

Nhìn chung, Maroc đã và đang chú trọng phát triển các ngành trụ cột của nền kinh tế là ngân hàng, công nghiệp, thương mại và bất động sản, trong đó mảng công nghiệp sản xuất hàng hóa và gia công lắp ráp khá phát triển thời gian vừa qua. Nhiều ưu đãi đặc biệt được áp dụng để thu hút các nhà đầu tư vào những ngành này, phân biệt rõ giai đoạn xây dựng ban đầu và giai đoạn vận hành của dự án.

Ưu đãi cho giai đoạn xây dựng triển khai dự án ban đầu, gồm có:

- ✓ Tùy từng trường hợp, miễn giảm thuế và các chi phí, thủ tục, mặt bằng...

- ✓ Ưu đãi cho giai đoạn thiết lập xây dựng dự án, thường là miễn thuế cho các hàng công cụ, dụng cụ và trang thiết bị phục vụ xây dựng dự án.

- ✓ Ưu đãi cho giai đoạn vận hành khai thác dự án, thường là miễn thuế lợi nhuận, thuế thu nhập trong thời hạn 5 năm, giảm thêm % trong những năm tiếp theo tùy đặc tính của dự án.

- ✓ Ngoài ra, còn có các ưu đãi khác để khuyến khích nhà đầu tư tuân thủ việc bảo vệ môi trường hoặc lắp đặt các thiết bị bảo vệ môi trường, cũng như ưu đãi khuyến khích tỷ lệ sử dụng lao động địa phương...

✓ Các dự án có tầm quan trọng chiến lược, có tác động tích cực đối với nền kinh tế quốc dân và có ý nghĩa an sinh xã hội lớn cũng được hưởng các ưu đãi và sự quan tâm của Nhà nước, thậm chí sự tham gia đóng góp cổ phần triển khai và vận hành dự án.

(Vui lòng xem thêm Luật khung Điều lệ Đầu tư tại Mục II)

➤ Cơ chế và thủ tục đầu tư

Theo quy định thời gian tối đa để phê duyệt các giấy phép hành chính cần thiết và cấp giấy phép sau khi có kết quả thẩm định dự án là 60 ngày. Tuy nhiên, trong quá trình triển khai dự án, các thủ tục liên quan đến từng khía cạnh hoặc dịch vụ cung ứng có thời hạn khá đa dạng:

Tiêu chí đánh giá	Thời gian chờ cấp thủ tục
Thiết lập kinh doanh	9 ngày
Giải quyết giấy phép xây dựng	58 ngày
Nguồn điện phục vụ dự án đầu tư	31 ngày
Đăng ký sở hữu	20 ngày
Tiếp cận vốn và tín dụng	-
Bảo vệ nhà đầu tư nhỏ	-
Thủ tục và đóng thuế	155 giờ
Thương mại biên mậu	26 ngày
Giải quyết vi phạm hợp đồng	510
Xử lý thanh khoản	3,5 năm

Dự án đầu tư của các doanh nghiệp khu vực quốc doanh được lập theo mẫu quy định căn cứ vào quy mô của dự án, khả năng tạo việc làm, lĩnh vực đầu tư, công nghệ chuyển giao và các tác động môi trường của dự án. Đối với các dự án này, Maroc có thể miễn trừ một phần chi phí xây dựng cơ sở hạ tầng bên ngoài và chi phí đào tạo công nhân chuyên nghiệp.

Các hợp đồng dự án với đối tác Nhà nước có thể gồm các điều khoản quy định: các biện pháp liên quan đến giải quyết các tranh chấp phát sinh giữa nhà đầu tư nước ngoài và Nhà nước Maroc phải phù hợp với các thỏa thuận quốc tế mà Maroc tham gia, nhất là các điều khoản liên quan đến trọng tài thương mại.

6. Điều kiện về hạ tầng phục vụ đầu tư nước ngoài

Năm 2020, các tổ chức quốc tế đánh giá Maroc được xếp hạng 53 trên tổng 190 quốc gia về môi trường kinh doanh đầu tư, tăng 7 bậc so với năm 2019 và 40 bậc so với năm 2012. Việc thăng hạng là do Maroc đã cải thiện đáng kể nhiều điều kiện đảm bảo cho các dự án đầu tư nước ngoài.

Cũng trong năm này, thăm dò ý kiến của doanh nghiệp và nhà đầu tư đã đưa ra đánh giá về các điều kiện trong quá trình triển khai dự án tại Maroc như sau:

Tiêu chí đánh giá	Xếp hạng/190 quốc gia
Thiết lập kinh doanh	43
Giải quyết giấy phép xây dựng	16
Nguồn điện phục vụ dự án đầu tư	34
Đăng ký sở hữu	81
Tiếp cận vốn và tín dụng	119
Bảo vệ nhà đầu tư nhỏ	37
Thủ tục và đóng thuế	24
Thương mại biên mậu	58
Giải quyết vi phạm hợp đồng	60
Xử lý thanh khoản	73

7. Trình tự thẩm định, phê duyệt dự án đầu tư



Trung tâm Xúc tiến Đầu tư vùng Rabat-Sale-Kenitra

Thông thường, đầu mối hỗ trợ triển khai các dự án đầu tư vào Maroc là các trung tâm xúc tiến đầu tư vùng. Tất cả các vùng đều có trung tâm xúc tiến đầu tư riêng và được toàn quyền xúc tiến các dự án trên cơ sở phê duyệt

của Chính phủ đối với quy hoạch đầu tư tại vùng mình phụ trách, phù hợp với luật pháp và quy định chung của Nhà nước.

Nhà đầu tư nước ngoài thông qua các trung tâm trên để tiếp cận với các dự án và đối tác. Sau khi nghiên cứu tiền khả thi, nếu thấy phù hợp, hai bên thống nhất lập hồ sơ xin cấp phép gửi lên ủy ban thẩm định. Ủy ban thẩm định nào tiếp nhận, là do mức độ phân cấp của dự án. Trong quá trình ấy, nhà đầu tư có sự đồng hành của trung tâm xúc tiến đầu tư, các thủ tục chi tiết và phát sinh, hướng giải quyết sẽ do cơ quan này tư vấn cụ thể. Ngoài những quy định thủ tục chung, các lĩnh vực khác nhau có những quy định thủ tục riêng.

Quá trình thẩm định dự án sẽ trải qua các bước lấy ý kiến các bộ/ngành, địa phương có liên quan hoặc chịu tác động của dự án khi triển khai. Theo đó, các yếu tố được cân nhắc thường bao gồm tính khả thi của dự án, lợi ích kinh tế, xã hội, tạo việc làm, tác động môi trường,...

Các bộ/ngành và/hoặc địa phương có liên quan đều có ý kiến bằng văn bản, đồng thời cử đại diện tham dự cuộc họp định kỳ để thẩm định và lập biên bản thẩm định, trước khi hoàn tất hồ sơ trình hội đồng vùng hoặc Chính phủ tùy theo mức độ và lĩnh vực liên quan của dự án.

Nếu không có vấn đề phát sinh, tùy từng dự án cụ thể, thời gian thẩm định dự án đầu tư dao động từ 8 - 12 tháng, kể từ thời điểm tiếp nhận hồ sơ đầy đủ.

8. Một số lưu ý khi đầu tư tại Maroc

Mặc dù có nhiều thuận lợi, nhưng đầu tư vào Maroc cũng có những khó khăn nhất định mà các doanh nghiệp và nhà đầu tư cần lưu ý. Cụ thể như sau:

✓ Khung pháp lý chung ổn định, nhưng tồn tại nhiều quy định riêng đối với từng lĩnh vực cụ thể và thường rời rạc không được hệ thống thành một văn bản quy định chung cho lĩnh vực đầu tư. Điều này làm cho nhà đầu tư phải tìm hiểu rất nhiều vấn đề liên quan đến lĩnh vực dự án của mình. Cũng vì điều này mà các đối tác am hiểu về đầu tư nói chung cũng lúng túng khi tham gia vào từng lĩnh vực cụ thể; các cấp chức trách trong một vài trường hợp khó đưa ra giải thích về quy định một cách rõ ràng, chi tiết;



Tòa thương mại Casablanca

✓ Khó khăn trong giải quyết tranh chấp do quy định ngôn ngữ tại các tòa án thương mại là tiếng Ả-rập, các văn bản pháp lý và ngôn ngữ chính thức tại tòa cũng

bằng tiếng Ả-rập. Bởi vậy, khi có phát sinh tranh chấp, khiếu kiện nhà đầu tư tốn nhiều thời gian và chi phí cho phiên dịch và luật sư để giải quyết vấn đề;

✓ Điều kiện cơ sở hạ tầng tốt chủ yếu tập trung tại các vùng kinh tế trọng điểm, các thành phố lớn, trong khi tại các địa phương, những điều kiện đảm bảo cho việc triển khai dự án đôi khi còn thiếu và hạn chế;

✓ Thị trường Maroc khá cạnh tranh nên cần làm nghiên cứu thị trường kỹ càng trước khi triển khai dự án. Cần hoạch định rõ hướng đi và đối tượng tiếp cận mà sản phẩm và dịch vụ của mình hướng tới;

✓ Do các quy định về hợp đồng lao động và bồi thường rất chặt chẽ, nhà đầu tư cần tìm hiểu rất kỹ trước khi ký hợp đồng thuê và khi sa thải nhân công để tránh việc kiện tụng tốn thời gian và thường chủ sử dụng lao động có khả năng thua kiện nếu vi phạm những quy định đơn giản do không nắm rõ;

✓ Mặc dù không phổ biến, nhưng thủ tục hành chính đôi khi còn rườm rà, thời gian nghỉ lễ nhiều và dài tác động đến tiến độ xử lý các công việc;

✓ Các dịch vụ tư vấn đầu tư, luật sư thương mại, trung gian hỗ trợ khá phong phú và đa dạng, nhưng cần tìm hiểu kỹ, hợp đồng chặt chẽ, rõ ràng trước khi sử dụng dịch vụ để tránh phát sinh chi phí dịch vụ do không thống nhất rõ từ đầu;

✓ Nguyên liệu cho một số ngành nhất định không dồi dào, có những lĩnh vực vì mục tiêu an sinh nên Nhà nước thu hút đầu tư và sẵn sàng nhập khẩu nguyên liệu...

➤ *Một số lưu ý khác*

Nhà đầu tư nước ngoài được hưởng các quyền lợi và nghĩa vụ tương đồng với nhà đầu tư trong nước. Tuy nhiên, cũng có những giới hạn nhất định đối với cổ phần nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài. Ví dụ, trong lĩnh vực vận tải hàng không, hàng hải, đánh bắt hải sản, nhà đầu tư chỉ được nắm tối đa 49% cổ phần.

Người nước ngoài không được phép sở hữu đất nông nghiệp, mà chỉ có thể được thuê thời hạn tối đa 99 năm để triển khai dự án kinh tế, nông nghiệp hoặc phi nông nghiệp với điều kiện được cấp giấy phép sử dụng đất vào mục đích phi nông nghiệp.

Trong lĩnh vực dầu khí, Tập đoàn Quốc gia Mỏ và Dầu khí luôn nắm giữ tối thiểu 25% giá trị tổng tất cả các giấy phép thăm dò khai thác.

Chính phủ Maroc bảo lưu quyền giới hạn mức độ tham gia góp vốn của cổ đông nước ngoài vào các ngân hàng quốc gia.

Nhà đầu tư nước ngoài có nghĩa vụ khai báo đầu tư và giao dịch của mình với văn phòng hối đoái (cơ quan quản lý ngoại hối) tương ứng.

III. TOÀN VĂN LUẬT KHUNG BAN HÀNH ĐIỀU LỆ ĐẦU TƯ MAROC

LUẬT KHUNG SỐ 18 -95

ĐIỀU LỆ QUY ĐỊNH VỀ ĐẦU TƯ MAROC

MỤC ĐÍCH CỦA ĐIỀU LỆ ĐẦU TƯ

Điều I

Mục đích của Điều lệ Đầu tư được xác định căn cứ các điều khoản thuộc khổ 2 Điều 45 của Hiến pháp Maroc. Mục đích cơ bản của Nhà nước nhằm phát triển và xúc tiến đầu tư, cải thiện môi trường và các điều kiện đầu tư, rà soát những lĩnh vực ưu đãi thuế và áp dụng các biện pháp khuyến khích phát triển đầu tư.

Điều II

Những biện pháp được phê duyệt trong Điều lệ này nhằm khuyến khích đầu tư thông qua:

- Giảm gánh nặng thuế đối với các giao dịch nhập khẩu nguyên liệu, công cụ, dụng cụ, hàng thiết bị và mặt bằng cần thiết cho việc thực hiện dự án đầu tư;

- Giảm tỷ lệ đánh thuế đối với thu nhập và các khoản lợi nhuận;

- Hỗ trợ bằng chế độ thuế ưu đãi vì sự phát triển vùng và địa phương;

- Tăng sự đảm bảo đã thỏa thuận với các nhà đầu tư thông qua sắp xếp và hoàn các khoản thuế nhà nước và địa phương;

- Xúc tiến thị trường tài chính offshore, các khu ngoại quan xuất khẩu và khu kho bãi công nghiệp miễn thuế;

- Chia sẻ hợp lý gánh nặng thuế và áp dụng tốt các quy tắc về tự do cạnh tranh, nhất là rà soát những lĩnh vực áp dụng miễn thuế.

Bên cạnh đó, các biện pháp này còn nhằm:

- Đẩy mạnh và khuyến khích xuất khẩu;

- Xúc tiến việc làm;

- Giảm chi phí đầu tư;

- Sử dụng hợp lý nguồn nước và năng lượng;

- Bảo vệ môi trường.

BIỆN PHÁP THUẾ

Điều III

Thuế quan

Thuế quan bao gồm các khoản phí và thuế nhập khẩu được quy định như sau:

- Thuế nhập khẩu không thấp hơn mức 2,5% giá trị hàng hóa giao dịch;

- Hàng hóa là thiết bị, vật liệu, công cụ, dụng cụ, cũng như các phần kèm theo, bộ phận và phụ tùng rời...

được đánh giá là cần thiết phục vụ xúc tiến và phát triển dự án đầu tư, được miễn thuế nhập khẩu mức tối thiểu 2,5% giá trị và tối đa 10% giá trị giao dịch;

- Hàng hóa là thiết bị, vật liệu, công cụ, dụng cụ, cũng như các phần kèm theo, bộ phận và phụ tùng rời nêu trên được miễn các khoản phí nhập khẩu, có cân nhắc đến các lợi ích đối với nền kinh tế quốc dân.

Điều IV

Thuế giá trị gia tăng

Miễn thuế giá trị gia tăng trong nước và tại thời điểm nhập khẩu đối với hàng hóa thiết bị, nguyên vật liệu, công cụ, dụng cụ được đăng ký thông qua một tài khoản nhà đầu tư cố định, được cho phép khấu trừ thuế phù hợp với các quy định pháp lý có liên quan đến thuế giá trị gia tăng.

Các doanh nghiệp là chủ thể thuộc diện điều chỉnh đã thanh toán thuế giá trị gia tăng tại thời điểm nhập khẩu hoặc khi nhận được hàng tại địa phương đang đầu tư, được hưởng quyền hoàn thuế giá trị gia tăng.

Điều V

Phí đăng ký

Miễn các khoản phí đăng ký đối với mặt bằng phục vụ thực hiện dự án đầu tư, ngoại trừ các hoạt động sau:

Bảo lưu thực hiện dự án trong thời hạn tối đa 24 tháng, kể từ ngày được cấp phép mặt bằng. Vượt thời

hạn trên, chủ đầu tư phải đóng phí đăng ký 2,5% giá trị mặt bằng.

a. Mặt bằng phục vụ giao dịch phân lô và các công trình xây dựng;

b. Các công trình xây dựng nêu trên được thực hiện bởi các cá nhân hoặc doanh nghiệp, các cơ sở tín dụng hoặc công ty bảo hiểm phải đóng phí đăng ký tối đa 0,50% vốn đóng góp vào công ty tại thời điểm thành lập hoặc khi tăng vốn điều lệ doanh nghiệp.

Điều VI

Đóng góp xã hội (thuế đoàn kết quốc gia)

Thuế đoàn kết quốc gia được miễn cho các doanh nghiệp đầu tư. Các khoản thu nhập và lợi nhuận của doanh nghiệp được miễn thuế đoàn kết quốc gia như biện pháp khuyến khích đầu tư tương đương 25% tổng thuế mà thông thường doanh nghiệp phải đóng nếu không được miễn.

Điều VII

Thuế doanh nghiệp (tương tự thuế doanh thu)

a. Mức thuế doanh nghiệp tối đa là 35%.

b. Các doanh nghiệp xuất khẩu các sản phẩm hoặc dịch vụ được hưởng, căn cứ trên tổng giao dịch kinh doanh xuất khẩu, những lợi thế và ưu đãi đặc biệt, có thể được miễn tối đa toàn bộ thuế doanh nghiệp trong thời hạn 5 năm và được giảm 50% sau giai đoạn 5 năm.

Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu dịch vụ, các miễn và giảm thuế nêu trên không được áp dụng đối với các giao dịch xuất khẩu thực hiện bằng đồng ngoại tệ.

c. Các doanh nghiệp được đặt tại các vùng hoặc tỉnh ở nơi mà mức độ phát triển kinh tế đòi hỏi áp dụng chế độ thuế ưu đãi, sẽ được hưởng mức giảm 50% thuế doanh nghiệp trong 5 năm giao dịch đầu tiên kể từ ngày dự án đi vào khai thác chính thức, ngoại trừ những cơ sở ổn định (dự án) của các doanh nghiệp không có trụ sở tại Maroc, các nhà cung ứng lao động, cung ứng dịch vụ, cơ sở tín dụng, công ty bảo hiểm và công ty bất động sản.

d. Các doanh nghiệp thủ công mà các công đoạn sản xuất và sản phẩm là kết quả của quá trình lao động cơ bản bằng tay, được hưởng mức giảm 50% thuế doanh nghiệp trong 5 năm giao dịch đầu tiên kể từ ngày dự án đi vào khai thác chính thức, bất kể trụ sở đặt tại đâu.

Điều VIII

Thuế thu nhập

a. Maroc áp dụng danh mục thuế thu nhập, mức thuế tối đa không vượt quá 41,5% tổng thu nhập.

b. Căn cứ trên tổng giao dịch kinh doanh xuất khẩu, doanh nghiệp xuất khẩu các sản phẩm hoặc dịch vụ được hưởng các ưu đãi đặc biệt, có thể được miễn tối đa toàn bộ thuế thu nhập trong thời hạn 5 năm và được giảm 50% sau giai đoạn này.

Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu dịch vụ, các miễn và giảm thuế nêu trên không được áp dụng cho các giao dịch xuất khẩu thực hiện bằng đồng ngoại tệ.

c. Các doanh nghiệp đặt tại các vùng hoặc tỉnh ở nơi mà mức độ phát triển kinh tế đòi hỏi áp dụng chế độ thuế ưu đãi, sẽ được hưởng mức giảm 50% thuế doanh nghiệp trong 5 năm giao dịch đầu tiên kể từ ngày dự án đi vào khai thác chính thức, ngoại trừ các cơ sở ổn định (dự án) của các doanh nghiệp không có trụ sở tại Maroc, các công ty cung ứng lao động, cung ứng dịch vụ, cơ sở tín dụng, công ty bảo hiểm và các công ty bất động sản.

d. Các doanh nghiệp thủ công mà các công đoạn sản xuất và sản phẩm là kết quả của quá trình lao động cơ bản bằng tay, được hưởng mức giảm 50% thuế doanh nghiệp trong 5 năm giao dịch đầu tiên kể từ ngày dự án đi vào khai thác chính thức, bất kể trụ sở đặt tại đâu.

e. Để được hưởng các ưu đãi trên, cần trải qua quá trình kê khai, tính toán và kiểm tra thường xuyên phù hợp với pháp luật hiện hành.

Điều IX

Khấu hao

Đảm bảo duy trì tính khấu hao đối với hàng hóa thiết bị trong giai đoạn quy định tại Điều I ở trên và các biện pháp phê duyệt liên quan đến thuế doanh nghiệp và thuế thu nhập có liên quan đến khía cạnh khấu hao tài sản.

Điều X

Các điều khoản đầu tư liên quan đến thuế doanh nghiệp và thuế thu nhập

Doanh nghiệp được hưởng khoản khấu trừ tính thuế trong giới hạn 20% lợi nhuận tài khóa trước thuế để thực hiện đầu tư vào hàng hóa thiết bị, công cụ, dụng cụ và khoản khấu trừ này không vượt quá 30% giá trị đầu tư, ngoại trừ mặt bằng và các công trình xây dựng không phục vụ cho mục đích sử dụng chuyên dụng của dự án, cũng như các phương tiện vận tải phục vụ du lịch.

Doanh nghiệp lĩnh vực mỏ và khai khoáng được hưởng một khoản khấu trừ không tính thuế phục vụ tái tạo quặng mỏ phù hợp với các quy định pháp lý liên quan đến thuế doanh nghiệp hoặc thuế thu nhập.

Các khoản khấu trừ được sử dụng phù hợp với mục đích quy định thông qua một tài khoản bổ sung tạm thời mang tên Cung ứng phục vụ đầu tư.

Khoản tiền đăng ký trong tài khoản này chỉ được sử dụng để:

- Tăng, điều chỉnh vốn.
- Hoặc để bù các khoản thâm hụt kinh doanh, rủi ro trước đó.

Điều XI

Thuế lợi nhuận bất động sản

Nhằm khuyến khích xây dựng nhà ở xã hội, miễn thuế lợi nhuận bất động sản, lợi nhuận của các cá nhân, doanh nghiệp và nhà đầu tư trong lần chuyển nhượng đầu tiên đối với các công trình cơ sở phục vụ mục đích nhà ở, với điều kiện việc chuyển nhượng này không mang tính chất đầu cơ và công trình đảm bảo tính chất nhà ở xã hội.

Điều XII

Thuế giấy phép

Miễn thuế giấy phép đối với tất cả các cá nhân và thể nhân thực hiện hoạt động hành nghề công nghiệp hoặc thương mại tại Maroc trong giai đoạn 5 năm, tính từ ngày bắt đầu triển khai hoạt động.

Việc miễn thuế này không áp dụng đối với các cơ sở của công ty và doanh nghiệp không có trụ sở tại Maroc, nhà cung ứng lao động, cung ứng dịch vụ, các cơ sở tín dụng, công ty bảo hiểm và các công ty bất động sản.

Điều XIII

Thuế đô thị

Miễn thuế đô thị đối với các công trình xây dựng mới, các hạng mục bổ sung đối với các công trình, cũng như những thiết bị, thành phần cấu thành của các cơ sở sản xuất hàng hóa hoặc dịch vụ trong giai đoạn 5 năm kể từ khi xây dựng, lắp đặt.

Việc miễn thuế này không áp dụng đối với các cơ sở của công ty và doanh nghiệp được nêu tại khổ cuối Điều XII, các doanh nghiệp tín dụng - cho thuê, có liên quan tới các công trình, thiết bị mua cho khách hàng của doanh nghiệp.

Điều XIV

Thuế địa phương

Liên quan đến thuế địa phương, tiến hành đơn giản hóa và cân đối hài hòa tỷ lệ áp thuế tối đa và cơ sở tính thuế, thích ứng, điều chỉnh phù hợp cần thiết để xúc tiến và phát triển đầu tư.

Điều XV

Biện pháp tài chính, quỹ, hành chính và các biện pháp khác

Các biện pháp này nhằm mục đích:

- Tự do chuyển lợi nhuận và vốn đối với các doanh nghiệp triển khai đầu tư bằng ngoại tệ;

- Thiết lập quỹ dự trữ tài chính nhằm triển khai các dự án đầu tư; xác định mức độ tham gia của Nhà nước và thẩm định mặt bằng cần thiết cho dự án đầu tư;

- Định hướng và hỗ trợ nhà đầu tư triển khai dự án thông qua việc thành lập một cơ quan đầu mối nhà nước hợp nhất;

- Đơn giản hóa và giảm nhẹ các thủ tục hành chính có liên quan đến các dự án đầu tư.

Điều XVI

Quy định hối đoái

Các cá nhân và doanh nghiệp mang quốc tịch nước ngoài, thường trú hay không thường trú, cũng như các cá nhân và doanh nghiệp Maroc ở nước ngoài thực hiện đầu tư tại Maroc bằng ngoại tệ, được hưởng trong khuôn khổ dự án đầu tư của mình các quy định hối đoái và đảm bảo chế độ quy đổi tự do nhằm:

- Chuyển lợi nhuận sau thuế không giới hạn về số lượng và thời hạn chuyển;

- Chuyển sản phẩm là kết quả của nhượng quyền hoặc thanh lý một phần hay toàn bộ dự án đầu tư, bao gồm cả khoản lãi phát sinh.

Điều XVII

Nhà nước chịu trách nhiệm chi phí

Đối với các chương trình đầu tư quan trọng về lượng vốn, tạo ra lượng lao động ổn định, dự án tại các vùng Nhà nước thu hút, đảm bảo chuyển giao công nghệ, dự án có đóng góp vào bảo vệ môi trường,... các doanh nghiệp và nhà đầu tư có thể trao đổi, đàm phán với Nhà nước hợp đồng và thỏa thuận riêng, bên cạnh những lợi thế ưu đãi phê duyệt trong Luật khung này và những văn bản pháp lý nhằm triển khai áp dụng Luật. Theo đó, có thể được miễn một phần. Cụ thể như sau:

- Chi phí mặt bằng cần thiết để triển khai dự án đầu tư;
- Chi phí cơ sở hạ tầng ngoài dự án;
- Chi phí đào tạo nhân công, nhân lực lao động.

Các hợp đồng, thỏa thuận với Nhà nước nêu trên có thể có các điều khoản quy định về quy tắc chia sẻ lợi nhuận, rủi ro, gắn liền với dự án đầu tư giữa Nhà nước Maroc và nhà đầu tư nước ngoài, phù hợp với các công ước và thỏa thuận quốc tế được Maroc công nhận trong lĩnh vực trọng tài và giải quyết tranh chấp.

Điều XVIII

Quỹ xúc tiến đầu tư

Thành lập tài khoản mang tên Quỹ xúc tiến đầu tư nhằm thực hiện các giao dịch gắn với trách nhiệm của Nhà nước về chi phí thỏa thuận với nhà đầu tư trong khuôn khổ chế độ các hợp đồng, thỏa thuận đầu tư được nêu tại điều trước, cũng như các chi phí cần thiết phục vụ xúc tiến đầu tư.

Điều XIX

Khu công nghiệp

Tại các vùng và tỉnh nơi mà mức độ phát triển kinh tế đòi hỏi sự hỗ trợ đặc biệt của Nhà nước, Nhà nước chịu trách nhiệm một phần chi phí xây dựng các khu công nghiệp được thành lập ở vùng, tỉnh đó.

Điều XX

Mỗi khu công nghiệp, tùy diện tích và quy mô, cần thành lập một ủy ban quản lý bao gồm thành phần là các chủ thể sử dụng khu công nghiệp, chủ thể xúc tiến, cán bộ nhà nước hoặc tư nhân, có trách nhiệm quản lý và duy trì tổng thể khu công nghiệp, giám sát và đảm bảo an ninh bên trong khu công nghiệp, cũng như thực hiện tốt các điều khoản quy định về trách nhiệm của cá nhân và tổ chức xúc tiến, cũng như chủ thể sử dụng khu công nghiệp đó.

Điều XXI

Thành lập một đơn vị hành chính, có trách nhiệm tiếp đón, hướng dẫn, thông tin và hỗ trợ các nhà đầu tư, đồng thời xúc tiến các dự án đầu tư.

Điều XXII

Giảm nhẹ thủ tục hành chính

Thực hiện giảm nhẹ và đơn giản hóa các thủ tục hành chính liên quan tới việc triển khai các dự án đầu tư. Trong trường hợp duy trì cấp phép hành chính là cần thiết nhằm hỗ trợ thực hiện các ưu đãi được phê duyệt trong khuôn khổ Luật khung này, việc cấp phép cần được bàn bạc, thỏa thuận, xin ý kiến và trong thời gian ấy, chức trách hành chính bảo lưu quyền giữ im lặng trước các đề nghị có liên quan trong thời hạn tối đa 60 ngày, tính từ ngày đề nghị được tiếp nhận.

Điều XXIII

Điều khoản chuyển tiếp

Đảm bảo các quyền cho các nhà đầu tư liên quan tới các ưu đãi được hưởng, căn cứ vào quy định pháp luật về các biện pháp khuyến khích đầu tư. Những ưu đãi ấy duy trì hiệu lực cho tới khi kết thúc thời hạn và những điều kiện đã được thỏa thuận.

Điều XXIV

Lĩnh vực nông nghiệp

Các điều khoản của Luật khung này không áp dụng đối với lĩnh vực nông nghiệp. Chế độ thuế liên quan đến đầu tư trong lĩnh vực nông nghiệp là đối tượng trực thuộc luật riêng.

Điều XXV

Biện pháp áp dụng

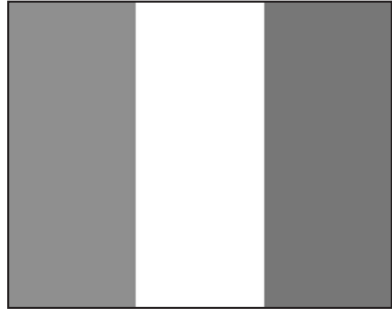
Luật khung này có hiệu lực phù hợp với các văn bản pháp lý và quy định có liên quan đến triển khai và thực thi Luật.

Chính phủ triển khai ban hành các văn bản pháp lý và quy định cần thiết để thực thi những mục đích được xác định bởi Luật khung này.

Chính phủ chứng kiến *Hoàng Gia ký và đóng dấu*

PHẦN II

CỘNG HÒA BỜ BIỂN NGÀ



I. TỔNG QUAN VỀ BỜ BIỂN NGÀ

1. Giới thiệu chung về Bờ Biển Ngà

1.1. Vị trí địa lý và điều kiện tự nhiên

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, địa 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 trưởng kinh tế, 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.

Cộng hòa Bờ Biển Ngà 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, phía Nam giáp Đại Tây Dương. Bờ Biển Ngà có diện tích 322.463km², dân số 28,2 triệu người (6/2021), ngôn ngữ sử dụng chính là tiếng Pháp. Đơn vị tiền tệ là đồng Franc CFA (tỷ giá 1 USD = 570 FCFA - tháng 6/2021).

Thủ đô hành chính là Yamoussoukro, nhưng Abidjan 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 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%.

Bờ Biển Ngà theo chính thể Cộng hoà, Tổng thống hiện nay là ông Alassane Ouattara. Tình hình chính trị của Bờ Biển Ngà thường có những biến động xung quanh các cuộc bầu cử tổng thống và bầu cử địa phương. Ngày 31/10/2020, ông Alassane Ouattara trúng cử tổng thống nhiệm kỳ thứ 3. Dưới sự điều hành của ông hơn 10 năm qua, Bờ Biển Ngà đã đạt được những kết quả kinh tế xã hội vượt bậc, đưa quốc gia này trở thành nền kinh tế đứng đầu các nước Tây Phi.

1.2. Tình hình kinh tế, văn hóa - xã hội Bờ Biển Ngà

Bờ Biển Ngà là thành viên của nhiều tổ chức quốc tế như Liên hợp quốc, Phong trào Không liên kết, Tổ chức Thương mại Thế giới, 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 hóa 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 Ouagadougou (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.

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, đặc biệt là công nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng, dệt may, da giày, hóa chất, khai khoáng, sản phẩm gỗ, sữa chữa và đóng tàu.

Kinh tế Bờ Biển Ngà chủ yếu dựa vào nông nghiệp, lĩnh vực đóng góp gần 1/3 GDP và sử dụng hơn 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, đóng góp 40% sản lượng ca cao của thế giới. Hiện nay, Bờ Biển Ngà chế biến khoảng 1/4 sản lượng ca cao, dự kiến sẽ đầu tư để đến năm 2025 có thể chế biến 100% sản lượng ca cao trong nước. Sản xuất cao su cũng tăng liên tục trong những năm qua.

Cùng với quá trình đô thị hóa 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, Bờ Biển Ngà nhập khẩu 80 - 85% lượng gạo tiêu thụ, chủ yếu từ Thái Lan, Ấn Độ, Trung Quốc, Pakistan và Việt Nam.

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.

Với những điều kiện sẵn có như tài nguyên thiên nhiên phong phú, dân số và lao động trẻ, 550km đường bờ 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 27,5% 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 vị trí quan trọng đối với nền kinh tế quốc dân.

Lĩnh vực dịch vụ có tốc độ tăng trưởng tốt, đạt 5,1% năm 2020, đóng góp hơn 40% GDP. Hiện, ngành viễn thông đang phát triển mạnh mẽ.

Tăng trưởng ngành công nghiệp nói chung dao động khoảng 4 - 5% trong 5 năm trở lại đây. Mặc dù chưa phải là cao, nhưng con số tăng trưởng 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.

Trong đó, Chính phủ ưu tiên ngành công nghiệp chế biến. Năng lực chế biến nói chung và chế biến ca cao nói riêng tăng nhờ việc xây dựng các nhà máy mới, trong đó có những nhà máy đủ điều kiện để sản xuất sôcôla đạt tiêu chuẩn quốc tế. Trong 2 năm qua, Chính phủ Bờ Biển Ngà cũng chủ trương thu hút đầu tư vào các khu công nghiệp, khu chế xuất nhằm tăng cường năng lực chế biến cho các nguồn nông sản đầu vào để tăng giá trị thặng dư cho sản phẩm trong nước.

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 chế biến điều phụ thuộc 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 hạt điều thô là chủ yếu.

Dịch vụ đóng góp 42,5% 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 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.

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

Sự phát triển mạnh mẽ mới chỉ được ghi nhận trong khoảng gần 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 tiến triển, thu hút sự quan tâm của cộng đồng, từng bước tiệm cận với sự phát triển 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.

Với mức độ tăng trưởng GDP bình quân 8% trong thập niên cuối thế kỷ XX 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. Trong thập niên qua, những thành tựu trong phát triển 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.

2. Cơ cấu các ngành kinh tế cơ bản của Bờ Biển Ngà

2.1. Lĩnh vực nông nghiệp

Như đã nêu trên, 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 khoảng 30% GDP.

Cây lương thực

Cùng với quá trình đô thị hóa 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% 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 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.

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 bần 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 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 ca cao, cà phê, dầu cọ lớn nhất thế giới. Sản xuất ca 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 Etiopia và Uganda và là quốc gia sản xuất ca 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 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

Bờ Biển Ngà trồng các loại cây ăn quả phục vụ nhu cầu trong nước và xuất khẩu như dưa, 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, 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, mangan, 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 m³/ngày, đáp ứng 70% nhu cầu cho các nhà máy điện.

Các lĩnh vực công nghiệp khác

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 hóa 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. Hội nhập và hợp tác khu vực

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, quy mô nền kinh tế tương đương 39% GDP của cả Khối trong năm 2020.

Trong giai đoạn 2010 - 2020, Bờ Biển Ngà đạt tốc độ tăng trưởng cao nhất châu Phi, bình quân 7,9%/năm. Năm 2020, do khó khăn và tác động tiêu cực của dịch Covid 19, kinh tế Bờ Biển Ngà tăng trưởng 2% và dự kiến năm 2021 con số này sẽ là 5%.

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, tình hình xã hội Bờ Biển Ngà được đánh giá tương đối ổn định, bất ổn hậu bầu cử đã được giải quyết về cơ bản. Tình hình an ninh trật tự cơ bản được giữ vững. Đâu đó ở những vùng hẻo lánh còn hiện tượng mất an ninh trật tự, nhưng không phổ biến. 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. Tuy nhiên, đây cũng là đặc trưng chung của các quốc gia đa đảng.

Bờ Biển Ngà là trung tâm của các hoạt động thương mại khu vực Tây Phi. Như đã nói ở trên, 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 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.

4. Ngoại thương của Bờ Biển Ngà

Năm 2020, Bờ Biển Ngà xuất khẩu khoảng 11 tỷ USD với các sản phẩm chủ yếu là ca cao, cà phê, gỗ, dầu lựu, bông, chuối, dưa, dầu cọ, cá. Đối tác xuất khẩu chính gồm Hà Lan, Mỹ, Pháp, Bỉ, Đức, Burkina Faso, Ấn Độ, Mali. Kim ngạch nhập khẩu của Bờ Biển Ngà đạt 9,2 tỷ USD, chủ yếu là các mặt hàng nhiên liệu, máy móc trang thiết bị, lương thực, thực phẩm. 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 nhập khẩu từ 600 - 700 ngàn tấn gạo. Gạo Việt Nam cũng đã có được chỗ đứng tại thị trường này, mặc dù phải cạnh tranh mạnh mẽ với gạo của Thái Lan, Trung Quốc, Malaysia...

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. Với 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 tăng trưởng đáng kể trong những năm qua, nhất là với các quốc gia như Mali, Burkina Faso...

5. Chính sách kinh tế, thương mại của Bờ Biển Ngà

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 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 các nước nhằm hoàn thiện mục tiêu phát triển kinh tế. Nhìn chung, thương mại Bờ Biển Ngà giai đoạn 10 năm qua đạt tăng trưởng ổn định, 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 mà còn xu hướng để phục vụ đầu tư, sản xuất, xuất khẩu.

Với định hướng chính sách hướng ra thế giới và 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 chệnh lệch, đa số nhập siêu do nhu cầu đầu tư sản xuất trong nước, trong khi xuất khẩu đôi khi 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, cho đến nay Bờ Biển Ngà vẫn chưa khắc phục hiệu quả được 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 nhạy cảm 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 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.

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 thẳng 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 khóa 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.

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.

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 Quốc tế 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 Bồ Biển Ngà hiện nay khoảng 21 tỷ USD, tương đương 47% GDP. Trong đó, nợ nước ngoài khoảng 14 tỷ USD.

Bên cạnh đó, Bồ 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, Bồ Biển Ngà sẽ trở thành một trong những cửa ngõ quan trọng của cả thị trường lục địa đen rộng lớn.

Bồ 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 Bồ 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 - Bồ 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 Bồ 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.

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. 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.

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, 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

Tiêu chí	2016	2018
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

Tiêu chí	2016	2018
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 Maroc, 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 chuyển 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 chuyển 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 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, Maroc, 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, Maroc 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. Quan hệ thương mại Việt Nam - Bờ Biển Ngà

Thị trường Bờ Biển Ngà được đánh giá có sức tiêu thụ hàng hóa mạnh, 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 phát triển. Kim ngạch hai chiều đã có lúc vượt mốc 1 tỷ USD. Năm 2020, mặc dù chịu tác động của dịch bệnh Covid 19, nhưng trao đổi thương mại hai chiều vẫn đạt 907,4 triệu USD, trong đó Việt Nam xuất khẩu sang Bờ Biển Ngà đạt 262,7 triệu USD và nhập khẩu đạt 644,4 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.

Trong 10 năm qua, quan hệ thương mại hai nước có tiến triển vượt bậc. Năm 2010 kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Bờ Biển Ngà đạt xấp xỉ 100 triệu USD, đến nay đạt xấp xỉ 263 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).

Về nhập khẩu, Bờ Biển Ngà hiện là đối tác lớn thứ hai của Việt Nam tại châu Phi, chỉ sau Nam Phi (708 triệu USD/2020). Năm 2020, ta nhập khẩu 644,4 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 bỏ xa thị trường thứ 3 là Cộng hòa Công-gô (326 triệu USD/2020).

Về kim ngạch hai chiều, hiện Bờ Biển Ngà là đối tác lớn thứ 2 của Việt Nam tại châu Phi, đạt 907,4 triệu USD, chỉ sau Nam Phi (1,389 tỷ USD/2020).

II. ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI BỜ BIỂN NGÀ

1. Khái quát chung về môi trường đầu tư tại Bờ Biển Ngà

Trong thập niên vừa qua, với hơn 2 nhiệm kỳ của Tổng thống Alassane Ouattara, Bờ Biển Ngà đã có nhiều 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 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 làm thủ tục và chi phí.

Theo giới chức trách đầu tư, chi phí thủ tục để khởi động hoạt động kinh doanh tại Bờ Biển Ngà đã giảm từ mức khoảng 1.200 Euro năm 2012, xuống còn khoảng 140 Euro năm 2020.

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, thông qua Trung tâm xúc tiến đầu tư CEPICI, trực thuộc quản lý của Văn phòng Tổng thống.

Vì những tiến bộ này, môi trường kinh doanh và đầu tư tại Bờ Biển Ngà được giới đầu tư quốc tế đánh giá tươi sáng hơn, mặc dù đầu đó vẫn còn nhà đầu tư băn khoăn về chính sách quản lý thu thuế và quản lý hoạt động thương mại qua biên giới, mong muốn Chính phủ quan tâm hơn nữa đến khía cạnh này.

2. Tình hình đầu tư nước ngoài tại Bờ Biển Ngà

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, 2019 đạt 1,09 tỷ USD.



Maroc là đối tác đầu tư quan trọng của Bờ Biển Ngà

Riêng năm 2020, do ảnh hưởng dịch Covid 19, đầu tư nước ngoài vào châu Phi nói chung giảm xấp xỉ 11% so với cùng kỳ và Bờ Biển Ngà không phải là ngoại lệ. Tuy vậy, với những chính sách và định hướng như hiện nay, sau khi

dịch bệnh được kiểm soát, đầu tư nước ngoài vào Bờ Biển Ngà sẽ tiếp tục tăng trưởng, nhất là các dự án tại những khu vực thu hút đầu tư đã được Chính phủ quy hoạch.

Bình quân tăng trưởng đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Bờ Biển Ngà giai đoạn 2010 - 2020 đạt 27%. Hầu hết các dự án đầu tư nước ngoài tập trung vào các công trình cơ sở hạ tầng, viễn thông, kinh doanh nông nghiệp và vận tải. Khai thác khoáng sản và tài chính cũng là 2 lĩnh vực có đầu tư lớn tại đây, trong đó đối tác chính trong lĩnh vực tài chính đến từ châu Âu và trong lĩnh vực khai khoáng là các đối tác từ Canada.



Xây dựng cầu vượt tại Bờ Biển Ngà

Các nhà đầu tư chính đến từ Pháp, Nigeria, Anh, Li Băng, Mauritani, Maroc và Tôgô. Bên cạnh đó, cũng có một số đầu tư nhỏ là các doanh nghiệp châu Á, Đông Nam Á và Việt Nam. Mặc dù là các doanh nghiệp và khoản đầu tư không lớn nhưng có đóng góp việc làm và an sinh xã hội tốt và đang trở thành xu hướng đầu tư tại Bờ Biển Ngà trong những năm gần đây.

Ngoài ra, tương tự một số quốc gia châu Phi khác, Bờ Biển Ngà cũng đang nhận đầu tư thông qua các khoản vay từ Chính phủ Trung Quốc, tập trung vào phát triển mở rộng cơ sở hạ tầng giao thông, cảng biển, kho bãi, xử lý rác thải, cung cấp nước sạch... Xung quanh vấn đề này, có những ý kiến khác nhau, trong đó có cả nhận định cần thận trọng với các khoản đầu tư cho vay dạng này, dựa trên kinh nghiệm từ các quốc gia khác.

Tuy nhiên, trước sự cấp thiết xử lý triệt để các vấn đề đã tồn tại từ lâu nhằm tạo đà phát triển kinh tế, đảm bảo an sinh xã hội, nâng cao đời sống nhân dân, thời gian qua Chính phủ Bờ Biển Ngà đã cân nhắc tận dụng các hình thức đầu tư và nguồn vốn này một cách chùng mực.

3. Lợi thế khi đầu tư vào Bờ Biển Ngà

Bờ Biển Ngà có nhiều tiềm năng lợi thế cho đầu tư nước ngoài, cụ thể như sau:

✓ Bờ Biển Ngà hội tụ các điều kiện cơ sở mang tính lợi thế để khởi động dự án đầu tư kinh doanh, do đây là một thị trường sơ khai, nguồn nguyên liệu và các điều kiện đầu vào cho dự án đầu tư tương đối dồi dào, quỹ đất và nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú;

✓ Chính phủ Bờ Biển Ngà thay đổi cơ cấu xuất khẩu từ xuất nguyên liệu thô có giá trị gia tăng thấp sang xuất khẩu sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn, theo đó định hướng chính sách thu hút, ưu đãi hỗ trợ cao đối với nhà

đầu tư (về lý thuyết tương tự khái niệm “trải thảm đỏ” của Việt Nam trước đây); trong đó mở cửa đối với đầu tư tư nhân;



Công nhân làm việc trong xưởng sản xuất Bờ Biển Ngà

- ✓ Do là nước đang phát triển nên các quy định về chất lượng sản phẩm, dịch vụ về cơ bản chưa quá khắt khe;
- ✓ Sở hữu hệ thống tài chính tiền tệ ổn định, là thành viên của Liên minh Kinh tế Tiền tệ Tây Phi và là nền kinh tế hàng đầu Tây Phi.
- ✓ Khả năng tiếp cận nguồn vốn vay thuận lợi, do có sự tham gia của các ngân hàng hàng đầu châu Âu tại đây;
- ✓ Nguồn lao động dồi dào, giá rẻ so với khu vực và thế giới;
- ✓ Cơ sở hạ tầng giao thông tương đối phát triển so với các nước trong khu vực đảm bảo sự lưu thông hàng hóa và dịch vụ cho các dự án.

4. Mục tiêu, biện pháp và định hướng thu hút đầu tư nước ngoài của Bờ Biển Ngà

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 nhiều loại thuế trong quá trình thiết lập và vận hành, bao gồm các loại phí và thuế. 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.



Cảng 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/giảm thuế, tùy từng trường hợp cụ thể.

Nhằm thu hút đầu tư nước ngoài, Chính phủ Bờ Biển Ngà đã triển khai một số biện pháp, trong đó có:

- ✓ Bổ sung cập nhật Luật Đầu tư (vui lòng xem Mục II);
- ✓ Thiết lập cơ chế một cửa phục vụ việc thành lập doanh nghiệp;
- ✓ Triển khai hệ thống khai nộp thuế và hoàn thuế VAT điện tử (vẫn cần hoàn thiện thêm);
- ✓ Xây dựng hệ thống khiếu nại, khai báo gian lận trực tuyến lên tòa thương mại;
- ✓ Triển khai xây dựng cơ sở hạ tầng, giao thông vận tải, có sự tham gia của tư nhân, nhất là mở rộng xây dựng hệ thống đường sắt và cảng biển Abidjan;
- ✓ Thúc đẩy chương trình phát triển quốc gia giai đoạn 2016 - 2020, lấy đầu tư làm trụ cột và đầu tư tư nhân làm động lực phát triển kinh tế đất nước;
- ✓ Xây dựng Chương trình Phát triển Quốc gia giai đoạn 2021 - 2025 với những định hướng tập trung thu hút đầu tư và chuyển giao công nghệ qua các khu công nghiệp và chế suất, tiếp tục coi đầu tư tư nhân là mũi

nhộn thúc đẩy phát triển và hiện đại hóa nền sản xuất trong nước.

5. Môi trường pháp lý cho đầu tư nước ngoài tại Bờ Biển Ngà

Về văn bản pháp lý, hoạt động đầu tư tại Bờ Biển Ngà được quản lý bởi Luật Đầu tư 1995, cập nhật năm 2012 và 2018. Luật Đầu tư 2018 được đánh giá là tạo nhiều điều kiện thuận lợi hơn cho nhà đầu tư so với Luật Đầu tư 2012.

Tuy nhiên, các dự án đầu tư được cấp phép trước năm 2018 vẫn chịu sự điều chỉnh của Luật Đầu tư 2012. 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 đặc ân dành cho các nhà đầu tư.

Luật Đầu tư Bờ Biển Ngà cho phép và khuyến khích đầu tư tư nhân và hầu như không cấm tư nhân đầu tư 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...

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 chuyển 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 chuyển 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).

Cho đến nay, Bờ Biển Ngà đã ký hơn 20 hiệp định bảo hộ và xúc tiến đầu tư hai chiều, trong đó Canada, Singapore và Thổ Nhĩ Kỳ là những quốc gia ký kết sớm nhất.

Bờ Biển Ngà cũng ký kết 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, Maroc, Na Uy, Bồ Đào Nha, Tunisi, Anh...

Chính sách ưu đãi cụ thể

Nhà đầu tư được hưởng một số ưu đãi như miễn thuế lợi nhuận từ 5 đến 15 năm, tùy vào lĩnh vực và doanh nghiệp cụ thể. Nhà đầu tư cũng có thể được miễn thuế chứng nhận đầu tư và các loại phí có liên quan.

Thuế lợi nhuận được miễn hoàn toàn hoặc một phần theo lộ trình, được quy định rõ trong luật và nghị định.

Quá trình thẩm định và cấp phép đầu tư do Ủy ban Liên ngành phụ trách. Hồ sơ dự án được thẩm định toàn diện dựa trên tầm quan trọng chiến lược, những đóng góp cho nền kinh tế và cho 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 đầu tư các cơ sở, nhà máy chế biến nguyên liệu thô.

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.

Mặc dù còn nhiều hạn chế, nhưng các cải cách về thuế trong những năm qua của Chính phủ Bờ Biển Ngà cho thấy những nỗ lực nhằm xây dựng một hệ thống thuế minh bạch hơn, hướng tới mục tiêu giảm thuế và có thể đáp ứng tốt hơn mục tiêu thu hút đầu tư nước ngoài tại đây.

Cơ chế và 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, 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, cũng như đầu mối kết nối đàm phán các dự án quan trọng với Nhà nước.

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. Trong trường hợp thiếu và vướng ở đâu sẽ có người đồng hành cùng tìm hiểu và thúc đẩy.

Ngoài ra, các dịch vụ tư vấn đầu tư, hỗ trợ theo công đoạn thủ tục thông qua các văn phòng tư vấn cũng khá phổ biến. Tuy nhiên, vấn đề mấu chốt là cần tìm được đối tác cung ứng dịch vụ thực sự có năng lực, quan hệ, có tâm để tránh tốn thời gian và chi phí, đảm bảo hiệu quả công việc.

6. Điều kiện về hạ tầng phục vụ đầu tư nước ngoài

Theo Cơ quan Đánh giá Môi trường Kinh doanh Quốc tế, năm 2020 Bờ Biển Ngà xếp hạng 110/190 về môi trường đầu tư kinh doanh, tăng 12 bậc so với năm 2019 (thứ 122).

Một số tiêu chí cụ thể của Bờ Biển Ngà trên bảng xếp hạng 190 quốc gia như sau:

Tiêu chí	Xếp hạng
Khởi động dự án	29
Giấy phép xây dựng	152
Điện	141
Đăng ký sở hữu	112

Tiêu chí	Xếp hạng
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

Về chính sách mặt bằng đối với các dự án, 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.

Các điều kiện phục vụ dự án đầu tư tốt hơn tại các thành phố lớn nằm sát biển, càng đi sâu về phía Bắc, Đông Bắc và Tây Bắc, các điều kiện cũng hạn chế hơn.



Nhà máy điện ở Bờ Biển Ngà

Trong những năm gần đây, Bờ Biển Ngà tập trung cải thiện nhiều về kho bãi, các dịch vụ logistics nói chung, cơ sở hạ tầng công nghiệp, giao thông vận tải cũng đã có bước tiến tích cực thông qua những chương trình phát triển bằng vốn vay của đối tác nước ngoài. Thủ đô và các thành phố lân cận nằm sát biển phía Nam là những khu vực khá thuận lợi cho các dự án đầu tư nước ngoài.

7. Trình tự thẩm định phê duyệt dự án đầu tư

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 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, Ủy ban Thẩm định

hợp xem xét thông qua hoặc làm biên bản hoàn tất hồ sơ trình lên cấp trên xem xét phê duyệt, tùy theo tính chất, quy mô và tầm quan trọng của dự án đầu tư.

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, về lý thuyết có thể kéo dài từ 8 đến 12 tháng, tùy thuộc vào dự án cụ thể và quan hệ của chủ đầu tư và đối tác. Thực tế, các dự án có thời gian thẩm định và phê duyệt đa dạng và có dự án thời gian chờ cấp phép kéo dài.

Thời gian triển khai dự án, theo luật là trong thời hạn 24 tháng. Nếu nhà đầu tư có thể chứng minh dự án của mình có đặc điểm không thể triển khai trong thời gian trên có thể trình lên Ủy ban Thẩm định xem xét gia hạn 1 lần, nhưng không vượt quá 24 tháng. Để được gia hạn, dự án phải triển khai tối thiểu 66% khối lượng công việc trong giai đoạn 24 tháng đầu.

8. Một số khó khăn và lưu ý khi đầu tư tại Bờ Biển Ngà

Bên cạnh những thuận lợi, đầu tư vào Bờ Biển Ngà cũng có những khó khăn, cần lưu ý:

✓ Khủng hoảng chính trị, gắn liền với các cuộc bầu cử trung ương và địa phương;

✓ Mặc dù không còn phổ biến, nhưng đôi khi có căng thẳng tại biên giới với các nước láng giềng;

✓ Chính sách vẫn tiềm ẩn những rủi ro nhất định, nhất là khi có sự thay đổi lãnh đạo;

✓ Cơ sở hạ tầng phục vụ đầu tư tại các địa phương xa thủ đô còn hạn chế;

✓ Nền nông nghiệp cung cấp nguyên liệu sản xuất chịu tác động mạnh từ yếu tố thời tiết và tự nhiên;

✓ Lao động tuy dồi dào và được đánh giá là rẻ so với thế giới, nhưng mặt bằng trình độ và tay nghề còn hạn chế;

✓ Quản lý hành chính đầu đó còn rườm rà, quan liêu...;

✓ Vấn đề thanh toán, chuyển tiền khó khăn.

Một số lưu ý khác

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 giấy tờ hồ sơ phải nộp gồm có:

✓ 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 Bồ Biển Ngà.

- 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 năm 2021, chi phí thủ tục như sau: 18 ngàn FCFA phí đăng ký, phí dấu 500 FCFA/1trang, 5.000 FCFA phí nghiên cứu thẩm định hồ sơ, 15.000 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.

III. TOÀN VĂN BỘ LUẬT ĐẦU TƯ BỜ BIỂN NGÀ

NỘI DUNG I - ĐIỀU KHOẢN CHUNG

Điều 1

Trong khuôn khổ Bộ luật này, các khái niệm được hiểu như sau:

a. Cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư: Là cơ quan được Nhà nước giao thẩm quyền để đảm bảo công tác xúc tiến đầu tư tại Bờ Biển Ngà;

b. Giấy chứng nhận cấp phép đầu tư: Biên bản cấp cho nhà đầu tư theo chế độ cấp phép, quy định rằng nhà đầu tư được hưởng các ưu đãi của Bộ luật đầu tư trong giai đoạn thiết lập dự án;

c. Chứng nhận khai báo đầu tư: Biên bản cấp cho nhà đầu tư theo chế độ khai báo nhằm xác nhận đã nhận hồ sơ xin cấp phép đầu tư;

d. Chứng nhận cấp phép khai thác: Biên bản cấp cho nhà đầu tư theo chế độ khai báo hoặc cấp phép, quy định rằng nhà đầu tư được hưởng các ưu đãi của Bộ luật đầu tư trong giai đoạn khai thác dự án;

e. Bộ luật: Bộ luật đầu tư này;

f. Ủy ban thẩm định cấp phép: Ủy ban được thành lập bên trong cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư, có thẩm quyền phê duyệt các hồ sơ xin cấp phép đầu tư;

g. Nội hàm phát triển địa phương: Sự phát triển lĩnh vực kinh tế và thẩm quyền địa phương trong việc tiến hành tham gia các hoạt động kinh tế thông qua tạo việc làm bền vững, đào tạo nghề, hợp đồng cung ứng dịch vụ và cung ứng vốn cho nhà đầu tư trong nước;

h. Thỏa thuận Nhà nước: Thỏa thuận được ký giữa Nhà nước và một nhà đầu tư tư nhân để phát triển một dự án kinh tế có tác động đối với cơ cấu nền kinh tế quốc dân;

i. Thiết lập hoạt động: Thực hiện dự án bởi một doanh nghiệp mới hoặc doanh nghiệp đang tồn tại đầu tư vào một lĩnh vực hoạt động khác;

j. Phát triển hoạt động: Việc một doanh nghiệp đang tồn tại thực hiện một dự án mở rộng, đa dạng hóa, kiện toàn hoặc hiện đại hóa hoạt động kinh doanh;

k. Việc làm bền vững: Việc làm là đối tượng chủ thể của hợp đồng lao động không xác định thời hạn;

l. Việc làm địa phương: Việc làm đảm nhận bởi một người quốc tịch Bờ Biển Ngà;

m. Doanh nghiệp lớn: Doanh nghiệp thực hiện giao dịch kinh doanh hàng năm lớn hơn 1 tỷ FCFA.

n. Công nghiệp: Hoạt động kinh tế hướng tới khai thác, sản xuất hoặc chế biến;

o. Đầu tư: Vốn được sử dụng bởi tất cả các cá nhân hoặc thể nhân doanh nghiệp nhằm sản xuất ra hàng hóa

vật chất, phi vật chất và đảm bảo chi trả các chi phí thiết lập ban đầu không thể thiếu được đối với việc thành lập hoặc mở rộng các doanh nghiệp;

p. Đầu tư xanh: Đầu tư tạo điều kiện cho công tác bảo vệ môi trường, hướng tới phát triển bền vững;

q. Nhà đầu tư: Tất cả các cá nhân hoặc thể nhân doanh nghiệp, mang hoặc không mang quốc tịch Bồ Biển Ngà thực hiện trong những điều kiện xác định những giao dịch đầu tư trên lãnh thổ Bồ Biển Ngà trong khuôn khổ Bộ luật này;

r. Phong trào quần chúng: Các phong trào đám đông diễn ra trong khuôn khổ của một cuộc khủng hoảng chính trị và xã hội nghiêm trọng tại Bồ Biển Ngà;

s. Doanh nghiệp vừa và nhỏ: Tất cả các doanh nghiệp sử dụng dưới 200 lao động thường xuyên và thực hiện tổng giao dịch kinh doanh hàng năm ít hơn 1 tỷ FCFA;

t. Sản phẩm: Tất cả các đối tượng, vật thể đạt được thông qua hoạt động chế biến công nghiệp, thủ công, nông nghiệp, đánh bắt hoặc dịch vụ;

u. Dự án cơ cấu: Tất cả các dự án được đăng ký trong chiến lược phát triển ngành/lĩnh vực, mà đòi hỏi mức đầu tư lớn, công nghệ cao, đóng góp giá trị gia tăng cho nền kinh tế quốc dân và đáp ứng các tiêu chí xác định bởi Bộ luật này;

v. Chế độ cấp phép: Chế độ ưu đãi thuế và thuế quan áp dụng cho một dự án đầu tư được cấp phép;

w. Chế độ khai báo: Chế độ ưu đãi thuế áp dụng cho một dự án đầu tư dựa trên khai báo của dự án đó;

x. Trở lại hoạt động: Mua lại một doanh nghiệp hoặc hoạt động kinh doanh đang dừng;

y. Trách nhiệm doanh nghiệp: Trách nhiệm của nhà đầu tư trước các tác động của quyết định và hoạt động đối với doanh nghiệp và môi trường;

z. Giám sát - đánh giá: Hành động giám sát và đánh giá các dự án được hưởng ưu đãi theo Bộ luật này;

aa. Hợp đồng dịch vụ: Hợp đồng mà theo đó, một doanh nghiệp - chủ thể doanh nghiệp đề nghị một doanh nghiệp khác - nhà cung ứng, thực hiện một phần hoặc tất cả các hoạt động của doanh nghiệp mình.

Điều 2

Bộ luật này quy định các điều kiện ưu đãi và quy tắc chung áp dụng cho các dự án đầu tư trong nước hoặc nước ngoài được thực hiện tại Bờ Biển Ngà.

Điều 3

Bộ luật này nhằm mục đích tạo điều kiện:

- Phát triển bền vững các dự án đầu tư sản xuất và có trách nhiệm xã hội tại Bờ Biển Ngà;

- Phát triển vùng;
- Phát triển các địa phương;
- Việc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp.

Điều 4

Bộ luật này áp dụng đối với các đầu tư tư nhân thực hiện tại Bờ Biển Ngà bởi cá nhân hoặc thể nhân doanh nghiệp, căn cứ theo chế độ tính thuế thực và đáp ứng đầy đủ các nghĩa vụ kế toán, thuế và môi trường;

Bộ luật này không áp dụng đối với các dự án đầu tư được hưởng các chế độ hỗ trợ cụ thể được quy định bởi Bộ luật Thuế chung hoặc bởi các luật riêng biệt.

Điều 5

Những lĩnh vực hoạt động được coi là các ưu đãi của Bộ luật này được phân thành 2 nhóm:

Nhóm 1 bao gồm lĩnh vực nông nghiệp, công nông nghiệp, y tế và kinh doanh khách sạn.

Lĩnh vực khách sạn được xếp vào nhóm 1 khi các dự án đầu tư dự kiến có giá trị tương đương hoặc lớn hơn:

- 5 tỷ FCFA, trong vùng A;
- 2 tỷ FCFA, trong vùng B và C;

Nhóm 2 gồm các phân nhóm:

- Các lĩnh vực hoạt động không thuộc Nhóm 1;
- Các lĩnh vực hoạt động không thuộc diện ngoại trừ căn cứ Điều 6 dưới đây;
- Lĩnh vực khách sạn với mức đầu tư thấp hơn mức được xác định trong Nhóm 1.

Điều 6

Không thuộc diện được hưởng ưu đãi của Bộ luật này đối với:

- Lĩnh vực thương mại;
- Lĩnh vực tài chính và ngân hàng;
- Lĩnh vực xây dựng sử dụng cho mục đích phi công nghiệp;
- Lĩnh vực nghề tự do.

Điều 7

Danh mục các hoạt động thuộc lĩnh vực loại trừ hưởng ưu đãi theo Điều 6 của Bộ luật này được xác định và ban hành bởi nghị định.

Điều 8

Nhằm thực thi Bộ luật này, lãnh thổ quốc gia được chia thành 03 vùng đầu tư, được gọi là vùng A, vùng B và vùng C, theo đó thành phần vùng được xác định và ban hành bởi nghị định.

NỘI DUNG II - CHẾ ĐỘ KHUYẾN KHÍCH VÀ ƯU ĐÃI THUẾ

Điều 9

Thiết lập 02 chế độ khuyến khích và ưu đãi thuế:

- Chế độ theo khai báo;
- Chế độ theo cấp phép.

CHƯƠNG I - CHẾ ĐỘ THEO KHAI BÁO

PHẦN I. PHẠM VI ÁP DỤNG

Điều 10

Chế độ theo khai báo áp dụng đối với các dự án đầu tư nhằm thiết lập hoạt động kinh doanh. Các lợi thế ưu đãi được cấp theo chế độ này có liên quan đặc biệt tới giai đoạn khai thác của dự án và nhà đầu tư được cấp một biên bản chứng nhận khai báo đầu tư.

Các thủ tục áp dụng được quy định bởi nghị định.

PHẦN II. CẤP PHÉP ƯU ĐÃI

Điều 11

➤ Đối với Nhóm 1

Các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực hoạt động trong Nhóm 1 như đã đề cập ở Điều 5 của Bộ luật này được hưởng trong thời hạn triển khai dự án đầu tư của mình những ưu đãi sau đây:

1. Tại vùng A

Miễn trong thời hạn 5 năm 50% đối với:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;
- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;
- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động liên quan đến các nhân công Bờ Biển Ngà, ngoại trừ chi phí học việc và thuế bổ sung cho đào tạo nghề;
- Thuế sở hữu bất động sản.

2. Tại vùng B

Miễn trong thời hạn 10 năm, toàn bộ trong 5 năm đầu và 50% trong 5 năm tiếp theo đối với:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;
- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;
- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động liên quan đến các nhân công Bờ Biển Ngà, ngoại trừ chi phí học việc và thuế bổ sung cho đào tạo nghề;
- Thuế sở hữu bất động sản;
- Thuế thu nhập từ giá trị cổ tức được thanh toán cho các cổ đông trong nước.

3. Tại vùng C

Miễn trong thời hạn 15 năm, toàn bộ trong 10 năm đầu và 75% trong 5 năm tiếp theo đối với:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;

- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;

- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động liên quan đến các nhân công Bờ Biển Ngà, ngoại trừ chi phí học việc và chi phí bổ sung cho đào tạo nghề;

- Thuế sở hữu bất động sản;

- Thuế thu nhập từ giá trị cổ tức được thanh toán cho các cổ đông trong nước.

➤ Đối với Nhóm 2

Các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực hoạt động trong Nhóm 2 như đã đề cập ở Điều 5 của Bộ Luật này được hưởng trong thời hạn triển khai chương trình đầu tư của mình các ưu đãi tín dụng thuế, được xác định bằng phần trăm trên tổng giá trị đầu tư, theo đó các mức được xác định như sau:

1. Tại vùng A

Tín dụng thuế 25% có thể được áp dụng cho:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;

- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;
- Thuế sở hữu bất động sản;
- Thuế giá trị gia tăng;
- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động trên danh nghĩa sử dụng lao động địa phương.

2. Tại vùng B

Tín dụng thuế 35% có thể được áp dụng cho:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;
- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;
- Thuế sở hữu bất động sản;
- Thuế giá trị gia tăng;
- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động trên danh nghĩa sử dụng lao động địa phương.

3. Tại vùng C

Tín dụng thuế 50% có thể được áp dụng cho:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;
- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;
- Thuế sở hữu bất động sản;

- Thuế giá trị gia tăng;
- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động trên danh nghĩa sử dụng lao động địa phương.

Các tín dụng ưu đãi thuế được hỗ trợ tại vùng A,B và C được áp dụng cho tới khi việc hoàn thuế toàn bộ kết thúc.

Điều 12

Các ưu đãi áp dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ chính là những ưu đãi mà các doanh nghiệp này được hưởng theo chế độ cấp phép trong giai đoạn khai thác dự án, như được nêu tại Điều 18 của Bộ luật này.

CHƯƠNG II - CHẾ ĐỘ CẤP PHÉP

PHẦN I - PHẠM VI ÁP DỤNG VÀ HẠN MỨC ĐẦU TƯ

Điều 13

Chế độ cấp phép được áp dụng đối với các dự án đầu tư nhằm thiết lập hoặc phát triển các hoạt động đầu tư kinh doanh. Các thủ tục áp dụng theo chế độ này được quy định bởi nghị định.

Mức đầu tư tối thiểu được xác định như sau:

Đối với các doanh nghiệp lớn: 200 triệu FCFA, chưa tính thuế giá trị gia tăng và các quỹ vận hành kinh doanh.

Đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ: 50 triệu FCFA, chưa tính thuế giá trị gia tăng và các quỹ vận hành kinh doanh.

Đối với các trung tâm thương mại lớn: 10 tỷ FCFA đối với vùng A, 5 tỷ FCFA đối với vùng B và C.

Đối với các hoạt động đầu tư trong lĩnh vực khách sạn thuộc Nhóm 1:

- Vùng A: bằng hoặc lớn hơn 5 tỷ FCFA
- Vùng B và C: bằng hoặc lớn hơn 2 tỷ FCFA.

Đối với các hoạt động đầu tư trong lĩnh vực khách sạn thuộc Nhóm 2:

- Vùng A: Ít hơn 5 tỷ FCFA;
- Vùng B và C: Ít hơn 2 tỷ FCFA.

Đối với các dự án cơ cấu:

- Vùng A: 100 tỷ FCFA;
- Vùng B: 75 tỷ FCFA;
- Vùng C: 50 tỷ FCFA.

PHẦN II - ƯU ĐÃI THỎA THUẬN

Các doanh nghiệp khi thực hiện chương trình đầu tư nhằm thiết lập hoặc phát triển các hoạt động được hưởng những ưu đãi trong giai đoạn xây dựng dự án và giai đoạn khai thác vận hành dự án, cụ thể như sau:

➤ Giai đoạn xây dựng dự án

Điều 14

Các ưu đãi được cấp trong giai đoạn xây dựng thiết lập dự án gồm có:

- Miễn thuế quan, ngoại trừ phí thống kê và các khoản đóng góp cộng đồng và châu lục;
- Miễn tạm thời thuế giá trị gia tăng đối với hàng hóa và dịch vụ.

Miễn thuế quan và miễn tạm thời thuế giá trị gia tăng đối với nguyên vật liệu, hàng hóa thiết bị và lô phụ tùng thay thế đầu tiên mua trong nước hoặc nhập khẩu, cũng như các dịch vụ và công việc được thực hiện trên lãnh thổ Bờ Biển Ngà hoặc ở nước ngoài nhằm phục vụ dự án đầu tư.

Giá trị của các phụ tùng thay thế trong lô đầu tiên chỉ tương đương tối đa giá trị mua nguyên vật liệu và hàng hóa thiết bị theo các mức:

- 10% tại vùng A;
- 20% tại vùng B;
- 30% tại vùng C.

Điều 15

Để hưởng các ưu đãi trong giai đoạn xây dựng dự án, nhà đầu tư cần trình lên cơ quan nhà nước có thẩm quyền và cần có chứng nhận cấp phép đầu tư, được cấp bởi cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư.

Các phương thức triển khai để hưởng chế độ miễn tạm thời thuế giá trị gia tăng nêu tại Điều 14 được quy định bởi quyết định riêng.

Điều 16

Khi dự án đầu tư được triển khai đồng thời tại nhiều vùng, nhà đầu tư chỉ được hưởng liên quan đến thuế lợi nhuận những ưu đãi áp dụng tại vùng có dự án đầu tư lớn nhất. Các ưu đãi khác được nêu trong Phần giai đoạn khai thác vận hành dự án đầu tư dưới đây sẽ duy trì áp dụng căn cứ theo vùng.

- Giai đoạn vận hành khai thác dự án đầu tư

A. CÁC DOANH NGHIỆP LỚN

Điều 17

- Đối với Nhóm 1

Các doanh nghiệp lớn thuộc các lĩnh vực hoạt động trong Nhóm 1 như đã nêu tại Điều 5 của Bộ Luật này, được hưởng những ưu đãi sau đây:

1. Tại Vùng A

Miễn trong thời hạn 5 năm 50% đối với:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;
- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;
- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động liên quan đến các nhân công Bờ Biển Ngà, ngoại trừ chi phí học việc và thuế bổ sung cho đào tạo nghề;
- Thuế sở hữu bất động sản.

2. Tại vùng B

Miễn trong thời hạn 10 năm, toàn bộ trong 5 năm đầu và 50% trong 5 năm tiếp theo đối với:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;
- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;
- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động liên quan đến các nhân công Bờ Biển Ngà, ngoại trừ chi phí học việc và thuế bổ sung cho đào tạo nghề;
- Thuế sở hữu bất động sản;
- Thuế thu nhập từ giá trị cổ tức được thanh toán cho các cổ đông trong nước.

3. Tại vùng C

Miễn trong thời hạn 15 năm, toàn bộ trong 10 năm đầu và 75% trong 5 năm tiếp theo đối với:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;

- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;

- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động liên quan đến các nhân công Bờ Biển Ngà, ngoại trừ chi phí học việc và thuế bổ sung cho đào tạo nghề;

- Thuế sở hữu bất động sản;

- Thuế thu nhập từ giá trị cổ tức được thanh toán cho các cổ đông trong nước.

➤ Đối với Nhóm 2

Các doanh nghiệp lớn thuộc lĩnh vực hoạt động trong Nhóm 2 như đã đề cập ở Điều 5 của Bộ luật này được hưởng trong thời hạn triển khai chương trình đầu tư của mình các ưu đãi tín dụng thuế, được xác định bằng phần trăm trên tổng giá trị đầu tư. Theo đó, các mức được xác định như sau:

1. Tại vùng A

Tín dụng thuế 25% có thể được áp dụng cho:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;

- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;
- Thuế sở hữu bất động sản;
- Thuế giá trị gia tăng;
- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động trên danh nghĩa sử dụng lao động địa phương.

2. Tại vùng B

Tín dụng thuế 35% có thể được áp dụng cho:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;
- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;
- Thuế sở hữu bất động sản;
- Thuế giá trị gia tăng;
- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động trên danh nghĩa sử dụng lao động địa phương.

3. Tại vùng C

Tín dụng thuế 50% có thể được áp dụng cho:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;
- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;
- Thuế sở hữu bất động sản;

- Thuế giá trị gia tăng;
- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động trên danh nghĩa sử dụng lao động địa phương.

Các tín dụng ưu đãi thuế được hỗ trợ tại vùng A,B và C được áp dụng cho tới khi việc hoàn thuế toàn bộ kết thúc.

B. DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

Điều 18

➤ Đối với Nhóm 1

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc lĩnh vực hoạt động trong Nhóm 1 như đã đề cập ở Điều 5 của Bộ luật này được hưởng các ưu đãi sau đây:

1. Tại vùng A

Miễn trong thời hạn 5 năm 75% đối với:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;
- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;
- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động liên quan đến các nhân công Bờ Biển Ngà, ngoại trừ chi phí học việc và thuế bổ sung cho đào tạo nghề;
- Thuế sở hữu bất động sản;
- Thuế giao dịch ngân hàng;

2. Tại vùng B

Miễn trong thời hạn 10 năm, toàn bộ trong 5 năm đầu và 75% trong 5 năm tiếp theo đối với:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;

- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;

- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động liên quan đến các nhân công Bờ Biển Ngà, ngoại trừ chi phí học việc và thuế bổ sung cho đào tạo nghề;

- Thuế sở hữu bất động sản;

- Thuế giao dịch ngân hàng;

- Thuế thu nhập từ giá trị cổ tức được thanh toán cho các cổ đông trong nước.

3. Tại vùng C

Miễn toàn bộ trong thời hạn 15 năm đối với:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;

- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;

- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động liên quan đến các nhân công Bờ Biển Ngà, ngoại trừ chi phí học việc và thuế bổ sung cho đào tạo nghề;

- Thuế sở hữu bất động sản;
- Thuế giao dịch ngân hàng;
- Thuế thu nhập từ giá trị cổ tức được thanh toán cho các cổ đông trong nước.

➤ Đối với Nhóm 2

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc lĩnh vực hoạt động trong Nhóm 2 như đã đề cập ở Điều 5 của Bộ Luật này được hưởng các ưu đãi tín dụng thuế, được xác định bằng phần trăm trên giá trị đầu tư, theo đó các mức được xác định như sau:

1. Tại vùng A

Tín dụng thuế 37,5% có thể được áp dụng cho:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;
- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;
- Thuế sở hữu bất động sản;
- Thuế giá trị gia tăng;
- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động trên danh nghĩa sử dụng lao động địa phương.

2. Tại vùng B

Tín dụng thuế 52,5% có thể được áp dụng cho:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;

- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;

- Thuế sở hữu bất động sản;

- Thuế giá trị gia tăng;

- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động trên danh nghĩa sử dụng lao động địa phương.

3. Tại vùng C

Tín dụng thuế 75% có thể được áp dụng cho:

- Thuế lợi nhuận, bao gồm khoản thuế tối thiểu đóng 1 lần;

- Các thuế và phí đối với bằng sáng chế và giấy phép;

- Thuế sở hữu bất động sản;

- Thuế giá trị gia tăng;

- Các khoản đóng góp đánh vào chủ sử dụng lao động trên danh nghĩa sử dụng lao động địa phương.

Các tín dụng ưu đãi thuế được hỗ trợ tại vùng A,B và C được áp dụng cho tới khi việc hoàn thuế toàn bộ kết thúc.

C. CÁC DỰ ÁN CƠ CẤU

Điều 19

Khi các dự án được hưởng ưu đãi theo Bộ luật này được xếp vào nhóm các dự án cơ cấu thì cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư sẽ trình Chính phủ đề nghị mở cuộc đàm phán nhằm tiến tới ký kết một thỏa thuận nhà nước.

Việc đàm phán được điều hành bởi Cơ quan Xúc tiến đầu tư phối hợp với tất cả các bên có liên quan và đại diện của các cơ quan nhà nước và đại diện lãnh thổ nếu cần thiết.

Sau khi Hội đồng Bộ trưởng phê duyệt, thỏa thuận đầu tư sẽ được ký bởi bộ trưởng phụ trách về tài chính và ngân sách, cũng như (các) bộ trưởng phụ trách lĩnh vực.

Điều 20

Ngoài các ưu đãi theo Bộ luật này, các dự án kinh tế mang tính cơ cấu còn được hưởng các ưu đãi bổ sung được phê duyệt trong thỏa thuận đầu tư nhà nước nêu tại Điều 19 ở trên.

D. NỘI HÀM PHÁT TRIỂN ĐỊA PHƯƠNG

Điều 21

Các doanh nghiệp lớn nước ngoài nằm trong diện ưu đãi của Bộ luật này, thuộc Nhóm 1 và 2 như xác định tại Điều 5 ở trên, ngoài các ưu đãi này còn được hưởng

ưu đãi tín dụng thuế với điều kiện doanh nghiệp đó phải áp dụng các chính sách mang nội hàm phát triển địa phương, tạo việc làm, cung cấp vốn cho doanh nghiệp, nhà đầu tư trong nước và sử dụng các dịch vụ cung ứng theo hợp đồng.

Các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực hoạt động trong Nhóm 1, áp dụng ưu đãi tín dụng thuế tính từ thời điểm kết thúc giai đoạn miễn toàn bộ thuế.

Những tín dụng thuế này gồm có:

Đối với sử dụng lao động địa phương

Tín dụng thuế bổ sung 2% được cấp cho nhà đầu tư nước ngoài, nếu số lượng cán bộ và nhân viên đăng ký mang quốc tịch Bờ Biển Ngà tương đương 80% tổng số lượng cán bộ và nhân viên được sử dụng trong khuôn khổ dự án.

Đối với hợp đồng sử dụng dịch vụ

Tín dụng thuế bổ sung 2% được cấp cho nhà đầu tư nếu hợp đồng sử dụng dịch vụ với các doanh nghiệp Bờ Biển Ngà, thực hiện các công trình cơ sở hạ tầng, hậu cần, sản xuất phụ tùng hoặc tất cả các loại hàng hóa khác nhằm phục vụ sản xuất một sản phẩm thành phẩm tại Bờ Biển Ngà cũng như ở nước ngoài. Hợp đồng thuê bao gồm cả việc sử dụng các dịch vụ và phải tương đương tối thiểu 25% tổng số các hợp đồng sử dụng dịch vụ của doanh nghiệp đầu tư.

Đối với việc cung ứng vốn cho doanh nghiệp và nhà đầu tư trong nước

Tín dụng thuế bổ sung 2% được cấp cho nhà đầu tư vận hành ở một trong các lĩnh vực hoạt động, theo đó danh mục lĩnh vực được quy định bởi nghị định do Hội đồng Bộ trưởng ban hành và nhà đầu tư đó phải cung ứng mức vốn tối thiểu tương đương 15% giá trị dự án cho nhà đầu tư trong nước.

Điều 22

Khi các điều kiện cho phép áp dụng ưu đãi tín dụng thuế được nêu tại Điều trước không còn nữa, doanh nghiệp đầu tư liên quan không được tiếp tục áp dụng và hưởng ưu đãi tín dụng thuế. Doanh nghiệp cần phải thông báo tới cơ quan chức trách thuế tình hình này.

Điều 23

Các dự án đầu tư triển khai trong lĩnh vực khách sạn hoặc các trung tâm thương mại lớn, cần phải hợp tác liên kết với một doanh nghiệp để xây dựng cơ sở hạ tầng, bất động sản và khai thác cơ sở hạ tầng đó, sẽ được hưởng các ưu đãi của Bộ luật này với điều kiện mỗi doanh nghiệp tham gia thực hiện việc đầu tư phù hợp và phải xin cấp phép đầy đủ.

Các ưu đãi được cấp theo các phương thức sau đây:

- Các ưu đãi ở giai đoạn đầu tư được dành cho doanh nghiệp xây dựng cơ sở hạ tầng bất động sản. Mặt khác, doanh nghiệp này cũng được miễn thuế sở hữu bất động sản trong giai đoạn khai thác dự án đầu tư;

- Các ưu đãi ở giai đoạn khai thác dự án đầu tư được áp dụng cho doanh nghiệp vận hành khai thác dự án.

NỘI DUNG III: CÁC BẢO ĐẢM VÀ NGHĨA VỤ CỦA NHÀ ĐẦU TƯ

CHƯƠNG I - NHỮNG BẢO ĐẢM CHO NHÀ ĐẦU TƯ

Điều 24

Nhà nước thực hiện các biện pháp nhằm tạo thuận lợi về thủ tục tiến hành các dự án đầu tư và triển khai chiến lược của Chính phủ nhằm cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, cũng như cải thiện khung thể chế pháp lý.

Điều 25

Bảo lưu các thỏa thuận song phương, đa phương và khu vực, các cá nhân và thể nhân doanh nghiệp nước ngoài được đối xử công bằng liên quan đến các quyền và nghĩa vụ gắn với các dự án đầu tư của mình.

Điều 26

Các đầu tư trong mỗi lĩnh vực được nêu tại các điều khoản của Bộ luật này được tự do triển khai, đảm

bảo sự tuân thủ các luật và quy định hiện hành tại Bồ
Biển Ngà.

Điều 27

Việc tiếp cận nguồn ngoại tệ không có giới hạn.
Không có bất kỳ hạn chế nào đối với nhà đầu tư trong
việc đạt được ngoại tệ cần thiết cho các hoạt động đầu tư
của mình.

Với điều kiện tuân thủ các quy định về hối đoái, các
nhà đầu tư có thể tiếp cận tự do nguồn ngoại tệ nhằm:

- Đảm bảo các thanh toán thường lệ;
- Chi trả các khoản mua cung ứng cho dự án và dịch
vụ đa dạng được thực hiện với các cá nhân và thể nhân
doanh nghiệp nước ngoài.

Điều 28

Nhà nước cho phép chuyển khoản tiền có liên quan
đến các dự án đầu tư, miễn rằng việc chuyển tiền tuân
thủ các quy định thuế. Tuy vậy, Nhà nước có thể ngăn
chặn việc chuyển tiền thông qua nguyên tắc công bằng,
không phân biệt đối xử và vì công lý đối với các trường
hợp có liên quan tới:

- Bảo vệ quyền lợi cho các chủ nợ;
- Bảo vệ môi trường;

- Các vị phạm hình sự;
- Chuyển ngoại tệ hoặc các công cụ tiền tệ khác;
- Thực hiện các phán quyết hành pháp;
- Thực hiện các phán quyết có liên quan đến thủ tục pháp lý;
- Thực hiện các phán quyết trọng tài.

Điều 29

Tất cả người nước ngoài, thành viên nhân sự của doanh nghiệp được hưởng ưu đãi từ các điều khoản của Bộ luật này được phép tự do chuyển một phần hoặc toàn bộ lương của mình phù hợp với các quy định hối đoái, không phân biệt vị thế pháp lý và số lượng tiền bằng đồng địa phương hay ngoại tệ.

Điều 30

Các nhà đầu tư được đảm bảo quyền tự do tiếp cận nguyên liệu thô hoặc bán thành phẩm được sản xuất trên lãnh thổ quốc gia. Trong trường hợp cần thiết, Nhà nước áp dụng biện pháp cần thiết để đảm bảo thực hiện hiệu quả quyền tự do tiếp cận nguồn nguyên liệu. Việc tiếp cận tự do nguyên liệu bởi nhà đầu tư liên quan cần được thực hiện thông qua áp dụng chính sách mua, đảm bảo chi trả công bằng cho người sản xuất.

Trong trường hợp cần thiết, Nhà nước áp dụng tất cả các điều khoản cần thiết nhằm đảm bảo lợi ích cho người sản xuất.

Điều 31

Tùy từng trường hợp, Nhà nước đảm bảo cho tất cả các nhà đầu tư quyền tự do bổ nhiệm thành viên hội đồng quản trị, tổng giám đốc, hoặc giám đốc điều hành.

Tuy vậy, nhằm bảo lưu các cam kết, thỏa thuận khu vực và quốc tế, danh mục cán bộ quản lý cấp cao và nhân viên nước ngoài không thể vượt quá một tỷ lệ so với danh mục tổng nhân sự của dự án.

Điều 32

Phù hợp với các hiệp định và thỏa thuận quốc tế, mà Bồ Biển Ngà tham gia ký kết, Nhà nước bảo vệ các quyền sở hữu trí tuệ, nhất là thuế bằng sáng chế, nhãn hiệu, tên thương mại, cũng như các quyền chuyển giao công nghệ.

Điều 33

Sở hữu tư nhân đối với hàng hóa, tài sản hoặc bất động sản, hữu hình hay vô hình, được bảo vệ trên mọi phương diện đối với các yếu tố cấu thành, yếu tố tách rời, việc chuyển nhượng và trong các hợp đồng mà sở hữu tư nhân là chủ thể liên quan.

Ngoại trừ quy định tại khổ trên, việc chuyển nhượng đất đai thuộc quỹ đất nông thôn không thể thực

hiện ngoài các điều khoản phù hợp với các luật và quy định có liên quan tới lĩnh vực quỹ đất nông thôn.

Nhà đầu tư không bị tước sở hữu đối với các dự án đầu tư của mình ngoại trừ vì nguyên nhân lợi ích công, với điều kiện nhà đầu tư được bồi thường trước và đảm bảo công bằng.

Điều 34

Cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư thực hiện tất cả các biện pháp nhằm tạo thuận lợi visa lao động và visa cư trú, phối hợp với các đơn vị kỹ thuật của Bộ Nội vụ và Công an, Bộ Ngoại giao và Bộ Lao động.

Chi phí visa lao động và visa lưu trú được cấp trong khuôn khổ thực thi Bộ luật này, chủ yếu là cho lãnh đạo doanh nghiệp, các cổ đông và cho tất cả các cá nhân, nhân viên dự án sẽ do doanh nghiệp và nhà đầu tư tự chi trả.

Điều 35

Tùy từng trường hợp, Nhà nước triển khai chuẩn bị các khu công nghiệp có trang bị các điều kiện, đất nông nghiệp, các vùng có lợi ích tiềm năng du lịch và tạo điều kiện cho nhà đầu tư tiếp cận thông qua các biện pháp khác nhau, nhất là triển khai cơ sở, nền tảng phối hợp giữa các cơ quan đơn vị có thẩm quyền của Nhà nước theo các điều kiện được quy định tại Điều 42 của Bộ Luật này.

CHƯƠNG II - NGHĨA VỤ CỦA NHÀ ĐẦU TƯ

Điều 36

Nhà đầu tư phải tuân thủ luật pháp và quy định hiện hành liên quan đến quyền cá nhân, quyền lao động, trách nhiệm doanh nghiệp, bảo vệ môi trường, thuế, đấu tranh chống tham nhũng và các hoạt động bất hợp pháp.

Hơn nữa, nhà đầu tư cần tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật về quản lý chất lượng, xã hội, kiểm dịch và môi trường theo tiêu chuẩn quốc gia hoặc chuẩn hóa theo tiêu chuẩn quốc tế áp dụng đối với sản phẩm và dịch vụ của mình.

Trong khuôn khổ đấu tranh chống tham nhũng và các hoạt động bất hợp pháp, nhà đầu tư cần soạn thảo quy tắc đạo đức, chuẩn bị hệ thống quản lý bên trong và bên ngoài, cũng như các thủ tục và quy định lao động.

Điều 37

Trong khuôn khổ thực thi Bộ Luật này, nhà đầu tư có nghĩa vụ cung cấp cho cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư trong thời hạn 10 ngày kể từ khi nhận được đề nghị, tất cả các thông tin và văn bản tài chính hoặc phi tài chính có liên quan.

Các văn bản có thể được đề nghị chủ yếu là tình hình tài chính, các báo cáo hoạt động, báo cáo về việc thực hiện trách nhiệm doanh nghiệp, các chứng nhận chứng chỉ khác về tiêu chuẩn và tất cả các văn bản khác được cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư cho là cần thiết.

NỘI DUNG IV - PHỐI HỢP CỦA CƠ QUAN
PHỤ TRÁCH XÚC TIẾN ĐẦU TƯ
VỚI CÁC CƠ QUAN NHÀ NƯỚC

Điều 38

Cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư là cơ quan điều phối kết nối chính của các nhà đầu tư. Cơ quan này thực hiện nhiệm vụ của mình nhằm hợp tác với tất cả các đơn vị nhà nước và tư nhân tham gia thực thi Bộ luật này.

Điều 39

Nhằm tạo thuận lợi xử lý nhanh các hồ sơ đầu tư, một nền tảng cơ chế phối hợp được thiết lập theo đó các phương thức tổ chức và vận hành cơ chế phối hợp được quy định bởi nghị định.

Điều 40

Thành lập bên trong cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư một ủy ban thẩm định cấp phép, theo đó thành phần, nguyên tắc tổ chức và vận hành của ủy ban được quy định bởi nghị định.

Ủy ban thẩm định cấp phép ra quyết định và giám đốc cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư thông báo tới nhà đầu tư. Giám đốc cơ quan này chuẩn bị, ký và gửi quyết định thẩm định cấp phép dự án tới nhà đầu tư.

NỘI DUNG V - CÁC ĐIỀU KHOẢN KHÁC

Điều 41

Các ưu đãi thông qua áp dụng chế độ khuyến khích đầu tư không được phê duyệt cho các doanh nghiệp và nhà đầu tư không đáp ứng đầy đủ các điều kiện yêu cầu để được hưởng ưu đãi.

Điều 42

Không gia hạn thời hạn ưu đãi trong giai đoạn vận hành khai thác dự án đối với doanh nghiệp được hưởng một trong các chế độ khuyến khích ưu đãi.

Các ưu đãi được cấp không có giá trị hồi quy.

Điều 43

Dưới sự cho phép của giám đốc hải quan, việc kiểm soát tình trạng nhập khẩu của các doanh nghiệp được hưởng lợi ích từ chứng nhận thẩm định cấp phép đầu tư được tổ chức phù hợp với các điều khoản pháp lý và quy định hiện hành.

Nhằm đảm bảo quản lý tốt chế độ cấp phép, chức trách hải quan triển khai áp dụng với mỗi nhà đầu tư một công cụ giám sát việc nhập khẩu hàng hóa liên quan.

Điều 44

Thời hạn ban đầu

Thời hạn triển khai dự án đầu tư đối với các doanh nghiệp hưởng ưu đãi theo Bộ luật này là 02 năm, kể từ ngày cấp phép đầu tư.

Đối với các dự án đầu tư có tuổi dự án đặc biệt và nhất là trong lĩnh vực nông nghiệp, thời hạn khởi động áp dụng được các bộ có thẩm quyền phối hợp với cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư xác định theo từng lĩnh vực hoạt động liên quan.

Gia hạn thời hạn

Khi nhà đầu tư không thể triển khai dự án do các nguyên nhân độc lập ngoài mong muốn và chứng minh tổng thể dự án của mình vào cuối thời hạn ban đầu 24 tháng, nhà đầu tư được cho phép bổ sung thời hạn căn cứ quyết định của ủy ban thẩm định cấp phép, nhưng thời hạn triển khai dự án không vượt quá 48 tháng.

Việc gia hạn nêu trên chỉ được phê duyệt nếu nhà đầu tư đã triển khai ít nhất 66% tổng khối lượng của dự án trong thời hạn ban đầu. Đáp ứng điều kiện này, nhà đầu tư có thể liên hệ ủy ban thẩm định cấp phép để được hướng dẫn làm đề nghị gia hạn.

Đề nghị gia hạn thời hạn phải được gửi tới cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư muộn nhất 3 tháng trước khi kết thúc thời hạn ban đầu.

Điều 45

Biên bản chứng nhận triển khai đầu tư do cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư thực hiện, phối hợp với các cơ quan, đơn vị nhà nước có thẩm quyền.

Về vấn đề này, nhà đầu tư có thời hạn 30 ngày kể từ ngày khởi động dự án để thông báo tới cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư.

Thiếu thông báo trong thời hạn trên, thời hạn ưu đãi sẽ bắt đầu được tính từ ngày cấp phép chứng nhận đầu tư.

Điều 46

Nhà đầu tư muốn bổ sung dự án đầu tư của mình khi đang triển khai, có thể được hưởng giấy phép đầu tư mới nếu nhà đầu tư chi trả các chi phí bổ sung phát sinh.

Đề nghị bổ sung dự án đầu tư được tiến hành thông qua một bộ hồ sơ đơn giản hóa theo mẫu do cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư cung cấp.

Nhà đầu tư có thể chuyển từ chế độ khai báo sang chế độ cấp phép khi việc đầu tư bổ sung làm thay đổi mức đầu tư.

Giấy chứng nhận sửa đổi được cấp cho nhà đầu tư có tính đến các yếu tố bổ sung của dự án đầu tư.

Điều 47

Nghĩa vụ giám sát - đánh giá

Các dự án đầu tư được hưởng ưu đãi hỗ trợ trong khuôn khổ Bộ luật này là chủ thể chịu sự giám sát và đánh giá.

Phương thức giám sát - đánh giá

Việc giám sát do cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư thực hiện thông qua việc đồng hành và hỗ trợ các nhà đầu tư, cũng như quá trình thu thập thông tin thống kê đa dạng về tiến trình dự án và quá trình đưa vào vận hành khai thác của dự án.

Nhằm giám sát, phối hợp với cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư, thông qua triển khai công cụ khuyến khích đầu tư được phê duyệt theo Bộ luật này, các chức trách quản lý và cơ quan liên quan có trách nhiệm theo dõi phù hợp với chức năng và thẩm quyền của mình đối với sự tuân thủ của doanh nghiệp trước các nghĩa vụ dựa trên những ưu đãi trong giai đoạn miễn giảm thuế.

Giám sát - đánh giá chi phí thuế

Các dự án đầu tư hưởng ưu đãi theo Bộ luật này cũng là chủ thể chịu sự giám sát - đánh giá về chi phí thuế. Để thực hiện việc này, một công cụ được triển khai, theo đó các phương thức giám sát đánh giá được quy định bởi quyết định riêng của bộ trưởng phụ trách ngân sách nhà nước.

Điều 48

Nhà đầu tư bị phạt nếu không tuân thủ các điều khoản và văn bản thi hành của Bộ luật này.

Sau khi cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư đã gửi tận trụ sở các văn bản, nếu nhà đầu tư không liên hệ trong thời hạn 3 tháng để giải trình về dự án đầu tư, sẽ bị phạt:

- Từ 200 ngàn FCFA đến 500 ngàn FCFA: đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ;

- Từ 1 triệu đến 5 triệu FCFA: đối với doanh nghiệp lớn.

Việc nộp phạt vì không gửi văn bản và thông tin theo yêu cầu của cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư trong thời hạn 3 tháng có thể dẫn đến việc tạm dừng các ưu đãi được hưởng, trong thời hạn không quá 6 tháng.

Tạm dừng ưu đãi cũng được áp dụng đối với trường hợp không tuân thủ các nghĩa vụ nêu tại Điều 36 và 37 của Bộ luật này.

Việc rút giấy phép đầu tư được thực hiện trong các trường hợp sau đây:

- Nhà đầu tư không chấn chỉnh lại sau khi trở thành chủ thể bị tạm dừng ưu đãi;

- Không tuân thủ các nghĩa vụ môi trường có thể gây nên hậu quả đối với sức khỏe con người và động vật.

Điều 49

Các trở ngại trong việc diễn giải những điều khoản của Bộ luật này được giải quyết qua đường gửi thông báo do Ủy ban Kiểm định Cấp phép thực hiện, phối hợp với các cơ quan đơn vị kỹ thuật có thẩm quyền.

Điều 50

Tất cả khác biệt giữa Nhà nước Bờ Biển Ngà và nhà đầu tư phát sinh từ việc diễn giải hoặc thực thi các điều khoản của Bộ luật này được giải quyết theo các phương thức sau đây:

Các bên nỗ lực giải quyết thông qua đàm phán hữu nghị những khác biệt về quan điểm và những khác biệt gây nên các vấn đề trực trặc, trong đó có việc diễn giải và thực thi Bộ Luật này. Khi các bên đạt được thỏa thuận, thỏa thuận này có hiệu lực và hai bên cam kết thực hiện đúng trong thời gian sớm nhất.

Nếu không đạt được thỏa thuận giải quyết hữu nghị trong thời hạn tối đa 12 tháng, các bên áp dụng quy định của Ủy ban Liên hợp quốc về hòa giải thương mại quốc tế.

Tuy nhiên, các bên có thể thỏa thuận đưa khác biệt ra giải quyết trong khuôn khổ quy định của Trung tâm Trọng tài thuộc Tòa án Công lý và Trọng tài của Tổ chức Hòa giải Quyền kinh doanh châu Phi.

Vào thời điểm nhận được giấy phép đầu tư, nhà đầu tư phải gửi cho cơ quan phụ trách xúc tiến đầu tư văn bản cam kết chấp hành các phương thức giải quyết tranh chấp mà nhà đầu tư lựa chọn. Cam kết này có giá trị và đồng nghĩa với việc từ chối đối với tất cả các hình thức và trung tâm trọng tài khác nhằm giải quyết tranh chấp với Nhà nước Bờ Biển Ngà.

NỘI DUNG VI - ĐIỀU KHOẢN CHUYỂN TIẾP VÀ ĐIỀU KHOẢN CUỐI CÙNG

Điều 51

Các dự án đầu tư được triển khai với danh nghĩa thiết lập và phát triển các hoạt động chưa vào giai đoạn vận hành khai thác, kể từ ngày Bộ luật này có hiệu lực, có thể được hưởng các điều khoản thuận lợi hơn, dựa trên đề nghị của nhà đầu tư. Các điều kiện đáp ứng để được hưởng điều khoản thuận lợi hơn được quy định bởi nghị định.

Đề nghị được hưởng điều khoản thuận lợi hơn có thể được thực hiện trong thời hạn 6 tháng, kể từ khi Bộ Luật này có hiệu lực.

Điều 52

Các giấy phép đầu tư được cấp trước khi Bộ luật này có hiệu lực, giữ nguyên hiệu lực cho tới khi kết thúc thời hạn triển khai đã phê duyệt.

Điều 53

Bãi bỏ Sắc lệnh số 2012-487, ngày 7/6/2012 ban hành Bộ luật Đầu tư, cũng như Sắc lệnh bổ sung số 2015-714, ngày 4/11/2015.

Phê chuẩn và ban hành tại Abidjan, ngày 1/8/2018

Tổng thống
Alassane Ouattara

PHỤ LỤC I

Địa chỉ hữu ích khi đầu tư tại Maroc

1. Đại sứ quán Vương quốc Maroc tại Việt Nam

Địa chỉ: Số 09, Chu Văn An, Ba Đình, Hà Nội.

Điện thoại: +84 24 3734 5586.

Email: info@moroccoembassy.vn

2. Đại sứ quán Việt Nam tại Vương quốc Maroc

Địa chỉ: 27, Rue Mezzouda, Soussi, Rabat

Điện thoại: (+212) 0537659256/94

Fax: (+212) 537659256

Email: ambassadevn.maroc@gmail.com.

3. Thương vụ Đại sứ quán Việt Nam tại Maroc

Địa chỉ: 240 B, Boulevard Zerktouni, 5ème étage-
Casablanca, Maroc.

Điện thoại: (+212) 522473723

Fax: (+212) 522270724

Email: ma@moit.gov.vn

4. Bộ Ngoại thương Maroc

Địa chỉ: 63 avenue Moulay Youssef, Rabat, Maroc

Điện thoại: 212 37 71 62 15/16

Fax: 212 37 73 51 43

Trang Web: <http://www.mce.gov.ma>

5. Bộ Công nghiệp, Thương mại, Kinh tế Xanh, Số

Địa chỉ: QUARTIER DES MINISTERES CHELLAH,
RABAT

Điện thoại: (+212) 212 37 76 12 84

Fax: +212 37 76 89 33

Email: <http://www.mcinet.gov.ma>

6. Liên đoàn Giới chủ Maroc

Địa chỉ: 23, rue Mohamed Abdou, Palmier Casablanca
- Maroc

Điện thoại: +212 22.99.70.00

Fax: +212 22.98.39.71

Email: cgem@cgem.ma

Trang Web: <http://www.cgem.ma>

**7. Liên đoàn các Phòng Thương mại, Công nghiệp
và Dịch vụ**

Địa chỉ: 6, Rue Erfoud – Rabat, Maroc.

Điện thoại:+212 37 767051

Fax: +212 37 767076

**8. Phòng Công nghiệp, Thương mại và Dịch vụ
Casablanca**

Địa chỉ: 98, Boulevard Mohamed V, Casablanca,
Maroc

Điện thoại: +212 22 26 43 27/71

Fax: + 212 22 26 84 36

Email: ccisc@ccisc.gov.ma

Trang Web: <http://www.ccisc.gov.ma>

9. Tổng cục Hải quan và Thuế gián thu

Địa chỉ: Bd Annakhil, Hay Riad, Rabat

Điện thoại: +212 37 57 90 00

Fax: +212 37 71 78 00/01

Email: adii@douane.gov.ma

Trang Web: www.douane.gov.ma

10. Trung tâm Xúc tiến Đầu tư vùng Rabat - Sale-Kenitra

Địa chỉ: 23, Avenue de la Victoire, Rabat, 10090, Maroc

Điện thoại: +212537776400

Fax: +212537776388

Email: info@rabatinvest.ma

11. Trung tâm Xúc tiến Đầu tư vùng Casablanca-Settat

Địa chỉ: Angle Boulevard GHANDI et bd. Laarbi DOGHMI, Casablanca 20000, Maroc.

Điện thoại: +212 522 49 42 42

Fax: +212 522 48 21 15

12. Trung tâm Xúc tiến Đầu tư vùng Tanger

Địa chỉ: Avenue Omar Ibn Al Khattab, Tanger, Maroc

Điện thoại: +212539342303

Fax: +212539943314

Email: info@investangier.com

PHỤ LỤC II

Địa chỉ hữu ích khi đầu tư tại Bờ Biển Ngà

13. 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

14. Thương vụ Đại sứ quán Việt Nam tại Maroc

Địa chỉ: 240, Boulevard Zerktouni, 5^e étage-
Casablanca

Điện thoại: (+212) 522473723

Fax: (+212) 522270724

Email: ma@moit.gov.vn

15. 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

16. 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>

17. 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

18. Bộ Ngoại giao và Hội nhập châu Phi

Địa chỉ: Bvd Agoulevant, Plateau, Abidjan,

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

Điện thoại: (225) 20 32 08 88

19. Bộ Công Thương

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

20. Bộ Công nghiệp và Xúc tiến Lĩnh vực Tư nhân

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

21. Bộ Nông nghiệp

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

Điện thoại: (+225) 20 21 08 33

22. Phòng Thương mại và Công nghiệp Bờ Biển Ngà

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;

Web: www.chamco-ci.org

23. Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Bờ Biển Ngà (CEPICI)

Trụ sở chính:

Địa chỉ: 2e étage Immeuble MEMANOU Boulevard
Clozel, Plateau – Abidjan Plateau – Abidjan

Điện thoại: +225 27 20 31 14 00

Fax: +225 27 20 31 14 09

E-mail: infos.cepici@cepici.ci

Bộ phận một cửa:

Địa chỉ: Immeuble Grand Siècle, Carrefour PISAM
au 2ème et 3ème étage, Cocody – Abidjan

Điện thoại: +225 25 22 01 79 00 / 01 / 14

Fax: +225 27 20 30 23 94

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

Đại diện: Ông Jean Pierre TO

Điện thoại: +84986139039

**25. Hiệp hội các Ngân hàng và Cơ sở tài chính
Bờ Biển Ngà**

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;

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

26. Chương trình Phát triển Liên hợp quốc (UNDP)

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

Email: massaran.sanogoh@undp.org

MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ CỦA VƯƠNG QUỐC MAROC VÀ CỘNG HÒA BỜ BIỂN NGÀ

Chịu trách nhiệm xuất bản

Giám đốc - Tổng Biên tập: Nguyễn Minh Huệ

Biên tập: Trương Hữu Thắng

Chế bản: Nguyễn Chí Sinh

Thiết kế bìa: Vũ Việt Dũng

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

In 1.200 cuốn, khổ 14,5 x 20,5 cm tại Công ty TNHH Thái Toàn Hưng
Địa chỉ: Số 27 Dương Văn Nga, Phường Nam Ngạn, Tp. Thanh Hóa, Thanh Hóa

Số xác nhận đăng ký xuất bản: 3487-2021/CXBIPH/07-171/CT

Số quyết định xuất bản: 439C/QĐ-NXBCT cấp ngày 20/12/2021

Mã số ISBN: 978-604-311-772-1

In xong và nộp lưu chiểu quý IV năm 2021