

HOẠT ĐỘNG NGOẠI THƯƠNG CỦA CÁC NƯỚC SNG NHỮNG NĂM ĐẦU THẾ KỶ XXI

Ths. Đinh Mạnh Tuấn
Viện Nghiên cứu Châu Âu

Những năm đầu thế kỷ XXI, hợp tác trên lĩnh vực ngoại thương của các nước trong Cộng đồng Các quốc gia độc lập (SNG) tuy chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố nhưng nhìn chung đã thu được nhiều kết quả thuận lợi, mặc dù những kết quả này vẫn được đánh giá là chưa ổn định, thiếu vững chắc và không đồng đều giữa các nước. Thay đổi đáng chú ý nhất trong hoạt động ngoại thương của SNG thời gian này là: Một mặt các nước vẫn coi trọng trao đổi thương mại trong Cộng đồng, nhưng mặt khác họ cũng đã dần tăng cường và mở rộng hợp tác nhiều hơn với các nước và khu vực khác trên thế giới.

1. Những kết quả đạt được

Hoạt động ngoại thương của các nước SNG trong những năm đầu thế kỷ XXI đã có nhiều thay đổi rất tích cực. Trong thời gian 2000-2005, giá trị và khối lượng trao đổi thương mại hàng hoá của Cộng đồng đạt tăng trưởng trung bình hàng năm cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trung bình hàng năm tương ứng trong thời kỳ 1995-2000. Thương mại

dịch vụ của SNG trong thời gian 2000-2005 cũng tăng trung bình trên 20% về mặt giá trị. Nhờ đó, SNG dần chiếm tỷ lệ cao hơn trong tổng giá trị buôn bán thương mại của thế giới thời gian này¹.

Trao đổi thương mại giữa các nước SNG với nhau có xu hướng tăng về giá trị tuyệt đối, nhưng tỷ lệ của nó trong tổng giá trị kim ngạch ngoại thương của các quốc gia này đã giảm dần trong những năm gần đây, mặc dù tỷ lệ này hiện vẫn còn ở mức khá cao. Đối với hàng hoá xuất khẩu, do nhiều nước SNG xuất khẩu ngày càng nhiều mặt hàng chủ lực, đặc biệt là dầu khí sang các nước Tây Âu nên giá trị hàng hoá xuất khẩu giữa các quốc gia SNG với nhau trong tổng kim ngạch thương mại hàng hoá của những nước này đã giảm từ mức 20,0% năm 2000 xuống còn 18,1% năm 2005². Giá trị hàng hoá nhập khẩu giữa các thành viên trong cộng đồng với nhau vẫn chiếm 30,6% tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hoá của các nước này năm 2005³.

¹ WTO (2006), trang 6 và 70.

² WTO (2006), trang 71.

³ WTO (2006), trang 73.

Bảng 1: Thương mại hàng hoá của SNG năm 2005

	Xuất khẩu	Nhập khẩu
Giá trị (tỷ USD)	340	216
Tỷ lệ trong thương mại hàng hoá của thế giới (%)	3,3	2,1
Thay đổi hàng năm (%)		
<i>Giá trị</i>		
1995-2000	5	-3
2000-2005	18	22
<i>Khối lượng</i>		
1995-2000	3,0	0,0
2000-2005	8,5	15,5

Nguồn: WTO (2006), trang 70

Trao đổi thương mại giữa SNG với các nước và khu vực khác tiếp tục có xu hướng tăng nhanh về giá trị. Hoạt động ngoại thương của SNG với một số đối tác như các nước EU25 và Trung Quốc gần đây không chỉ tăng mạnh về giá trị mà còn chiếm tỷ lệ ngày càng cao trong tổng giá trị kim ngạch ngoại thương của SNG. Trao đổi thương mại giữa SNG với 25 nước thành viên của EU đã tăng trung bình 17,7%/năm về giá trị trong giai đoạn 2001-tháng 3/2006⁴. Trao đổi ngoại thương giữa SNG với Trung Quốc cũng tăng lên nhanh trong những năm gần đây. Nếu như trước kia kim ngạch buôn bán với đối tác này chỉ chiếm tỷ lệ thấp trong tổng kim ngạch ngoại thương của SNG (xuất khẩu chiếm 4%, nhập khẩu chiếm 1% trong năm 1995)⁵ thì gần đây Trung Quốc đã vươn lên chiếm tỷ lệ khá cao trong tổng kim ngạch ngoại thương của SNG (chiếm 5,3% giá trị xuất khẩu và 8,1% giá trị nhập khẩu trong

năm 2005)⁶ và trở thành nước có tổng giá trị trao đổi ngoại thương lớn thứ ba của Cộng đồng này (sau EU25 và Nga).

Tuy xu hướng chung là như vậy, nhưng đối với từng nước SNG, những đối tác thương mại chủ yếu trong những năm gần đây, cũng có nhiều khác biệt và xu hướng thay đổi cũng không giống nhau, thường phụ thuộc vào vị trí địa lý và mặt hàng xuất nhập khẩu chủ yếu của từng quốc gia trong SNG.

EU25 là đối tác lớn của hầu hết các nước SNG, nhưng là đối tác đặc biệt quan trọng đối với Nga, Belarus, Kazakhstan, Ukraine, Moldova và các nước ngoại Kavkaz (gồm Armenia, Goergia và Azerbaijan) trong những năm gần đây. Ngoài ra, các nước ngoại Kavkaz cũng có những đối tác thương mại chủ chốt khác là Thổ Nhĩ Kỳ, Mỹ và Iran. Mỹ là đối tác thương mại rất quan trọng của Armenia, Kazakhstan và Nga. Trong khi đó, Trung Quốc một là đối tác rất lớn của các nước Trung Á (gồm Uzbekistan, Kazakhstan,

⁴ Eurostat (2006), trang 2.

⁵ UNESC (2005), trang 7.

⁶ Eurostat (2006), trang 4.

Kyrgyzstan, Turkmenistan và Tajikistan) những năm gần đây⁷.

Xét về cơ cấu mặt hàng trong trao đổi thương mại với những nước và khu vực khác, các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của SNG trong những năm qua đã dần chuyển hướng từ xuất khẩu các sản phẩm chế tạo sang xuất khẩu nhiều hơn các sản phẩm hàng hoá, trong đó nhiều nước SNG có mặt hàng xuất khẩu chủ lực là dầu khí. Chỉ có Armenia là nằm ngoài xu thế chung này do ngành công nghiệp chế tác kim cương của nước này những năm gần đây rất phát triển, kim cương vẫn là mặt hàng xuất khẩu chính và giá trị kim cương xuất chiếm hơn 50% tổng giá trị xuất khẩu các mặt hàng chế tạo của quốc gia này⁸. Trong những năm gần đây, xuất khẩu dầu khí đóng vai trò đặc biệt quan trọng đối với các quốc gia như Azerbaijan, Kazakhstan, Nga và Turkmenistan. Tajikistan vẫn chủ yếu xuất khẩu mặt hàng nhôm, còn đối với các quốc gia như Kyrgyzstan, Uzbekistan và Nga, xuất khẩu vàng ngày càng chiếm tỷ lệ cao trong tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu của mỗi nước.

Hoạt động ngoại thương của SNG những năm gần đây đã có những biến chuyển tích cực và đạt được những kết quả khả quan như trên là do một số nguyên nhân chủ yếu sau:

⁷ Xem thêm WTO (2006), trang 74-75 và UNESC (2005), trang 8.

⁸ World Bank (2004), trang 15.

+ Thứ nhất, mối quan hệ giữa Nga, nền kinh tế lớn nhất trong SNG, với những đối tác khác, đặc biệt là với Mỹ, EU và Trung Quốc thời gian qua đạt được nhiều tiến bộ tích cực. Một mặt, Tổng thống Putin kiên định thực hiện chính sách đối ngoại với mục tiêu đưa nước Nga xích lại gần hơn với phương Tây. Mặt khác, sau sự kiện 11/09/2001, chính sách đối ngoại của Tổng thống Putin càng có điều kiện thuận lợi và đã rất thành công trong nỗ lực tăng cường mối quan hệ với Mỹ, EU và NATO khi các đối tác này cũng đang rất cần sự hợp tác của Nga trên nhiều phương diện. Trong khi đó, quan hệ Nga-Trung cũng có những tiến triển rõ nét, đặc biệt là sau khi Nga và Trung Quốc ký “Hiệp định láng giềng thân thiện, hợp tác hữu nghị” năm 2001 và việc ký kết “Tuyên bố chung Trung Quốc – Nga” trong chuyến thăm Trung Quốc của Tổng thống Putin cuối tháng 3/2005. Đồng thời, cũng phải nhắc tới hoạt động hiệu quả thời gian qua của Tổ chức hợp tác Thượng Hải (SCO) với hạt nhân là Trung Quốc và Nga cùng sự tham gia của Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan và Uzbekistan. Cho đến nay, nhiều nước khác, kể cả một số quốc gia ngoài châu Á, đã nộp đơn xin gia nhập SCO hoặc muốn trở thành quan sát viên của tổ chức này. Hội nghị thượng đỉnh lần thứ 6 của tổ chức này diễn ra tại Thượng Hải ngày 15/06/2006 còn có thêm sự tham dự của 5 nước quan sát viên và khách mời của hội nghị là Mông Cổ, Ấn Độ, Pakistan, Iran và Afghanistan đã cho thấy

SCO đang dần trở thành một thể chế đa phương quan trọng, hoạt động hiệu quả và có ảnh hưởng rất lớn tới tình hình chung của khu vực và toàn thế giới.

+ *Thứ hai*, kể từ sau sự kiện 11/09/2001, quan hệ giữa nhiều nước SNG với các nước và khu vực khác cũng đã được cải thiện rõ nét. Khu vực Trung Á thực sự trở thành tâm điểm chú ý và tranh giành ảnh hưởng của các nước lớn nhờ vị trí địa lý đặc thù cùng với sự giàu có về tài nguyên thiên nhiên, đặc biệt là dầu khí và kim loại quý. Trong khi đó, các nước ngoại Kavkaz hiện đang có vai trò chiến lược đối với Mỹ và EU do có đường ống dẫn khí đốt và dầu mỏ đặc biệt quan trọng kéo dài từ biển Caspi tới Trung Á, đồng thời đây cũng là khu vực nằm giữa Nga và vùng bắc Kavkaz nên là nơi các nước lớn đang nỗ lực gia tăng ảnh hưởng của mình. Còn một số nước như Ukraine, Moldova, và Belarus cũng đang được hết sức chú ý do Mỹ và EU đang tiếp tục đẩy mạnh nỗ lực gia tăng ảnh hưởng của mình sang phía Đông.

+ *Thứ ba*, những nỗ lực cải cách theo hướng hội nhập kinh tế quốc tế của các nước SNG thời gian gần đây, đặc biệt là quá trình đàm phán và gia nhập WTO cũng góp phần làm tăng tiềm năng và cơ hội tiếp cận những thị trường bên ngoài của các nước SNG. Cho đến cuối năm 2006, đã có bốn quốc gia là Armenia, Georgia, Kyrgyzstan và Moldova là thành viên chính thức của WTO, những nước còn lại đang nỗ lực đàm phán để sớm gia nhập tổ chức này.

+ *Thứ tư*, SNG có chỉ số về độ lệch của tỷ giá hối đoái (Exchange rate deviation index – ERDI) luôn ở mức khá cao, năm 2004 là 2,78, đồng nghĩa với việc đồng nội tệ của các quốc gia thành viên của Cộng đồng này nhìn chung được định giá quá thấp và hình thành “cơ chế bảo hộ bằng tỷ giá”. Nga là nước có chỉ số ERDI thấp nhất trong SNG (2,46), nhưng vẫn cao hơn bất cứ quốc gia nào trong số các nước CEEC10 ở cùng thời kỳ⁹. Điều này đem lại lợi thế về giá đối với các mặt hàng xuất khẩu và bất lợi về giá đối với các mặt hàng nhập khẩu của các nước trong Cộng đồng.

2. Những hạn chế

Mặc dù hoạt động ngoại thương của các nước SNG trong những năm gần đây đã thu được nhiều kết quả khả quan, nhưng hiện nay vẫn còn tồn tại một số trở ngại, và đây đang là những vật cản đáng kể đối với sự phát triển của hoạt động ngoại thương của các quốc gia trong Cộng đồng. *Những trở ngại chính hiện nay là:*

- Nếu tính chung tất cả các nước SNG thì quan hệ thương mại của Cộng đồng này phụ thuộc quá nhiều vào thị trường châu Âu, đặc biệt là các nước EU25. Trong năm 2005; EU25 là đối tác thương mại lớn nhất của SNG, chiếm tỷ lệ 50,0% tổng giá trị xuất khẩu, 37,0% tổng giá trị nhập khẩu và 45,2% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của SNG¹⁰.

⁹ Tauno Tiusanen, Jatta Kinnunen (2005), trang 7-9.

¹⁰ Eurostat (2006), trang 4.

Nếu xét riêng từng quốc gia thì hầu hết các nước SNG đều phụ thuộc lớn vào một vài thị trường xuất khẩu hay nhập khẩu nhất định như EU25, SNG, Mỹ hoặc Trung Quốc¹¹. Trao đổi ngoại thương giữa các nước SNG với nhau vẫn chiếm tỷ lệ rất lớn trong tổng kim ngạch ngoại thương của một số quốc gia trong Cộng đồng. Giá trị nhập khẩu từ SNG chiếm 70% tổng giá trị nhập khẩu của Belarus, 68% của Tajikistan, 57% của Kyrgyzstan, 50% của Ukraine, 47% của Kazakhstan, 32% của Azerbaijan và Georgia, 22% của Armenia. Giá trị xuất khẩu sang các nước SNG chiếm tỷ lệ ít hơn trong tổng giá trị xuất khẩu của các nước trong Cộng đồng, nhưng vẫn ở mức khá cao, chiếm 55% tổng giá trị xuất khẩu của Belarus, 50% của Georgia, 26% của Ukraine, 23% của Kazakhstan và 13% của Azerbaijan¹².

- Cơ cấu mặt hàng xuất nhập khẩu của SNG những năm gần đây cũng cho thấy các nước này vẫn phụ thuộc nhiều vào một vài nhóm sản phẩm nhất định. Trong số các mặt hàng xuất khẩu, nhóm sản phẩm năng lượng và khai thác mỏ chiếm tới 60,1%, tiếp theo là nhóm các sản phẩm chế tạo chiếm 28,2% tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của SNG trong năm 2005. Còn đối với cơ cấu mặt hàng nhập khẩu, nhóm các sản phẩm chế tạo chiếm tới 74,0% tổng kim ngạch nhập khẩu hàng hoá trong năm 2005 của những

nước này¹³. Nếu xét riêng từng quốc gia thì xuất khẩu dầu chiếm tới 90% tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu của Azerbaijan và 58% của Kazakhstan (kim ngạch xuất khẩu kim loại đen cũng chiếm 24% tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu của nước này). Xuất khẩu khí gas tự nhiên và dầu mỏ cũng chiếm 57% và 26% tổng kim ngạch xuất khẩu của Turmenistan, xuất khẩu bông chiếm 42% và xuất khẩu vàng chiếm 10% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Uzbekistan¹⁴. Một số nước SNG khác lại phải nhập khẩu phần lớn một số mặt hàng nhất định. Ukraine phải phụ thuộc nhiều vào nguồn cung cấp nhiên liệu từ bên ngoài, đặc biệt là khí đốt với 3/4 nhu cầu phải nhập khẩu¹⁵. Moldova và Uzbekistan cũng phải nhập khẩu phần lớn nguồn nhiên liệu từ bên ngoài để phục vụ nhu cầu trong nước.

Cả hai xu hướng trên đều cho thấy hoạt động ngoại thương nói riêng và toàn bộ nền kinh tế của các nước SNG nói chung rất dễ bị tổn thương trước những biến động về giá của một số mặt hàng và mối quan hệ với một vài đối tác chủ yếu. Ngoài ra, tuy giá cả của một số mặt hàng xuất khẩu duy trì ở mức cao, nhưng khả năng khai thác và đưa ra trao đổi trên thị trường của các quốc gia này hiện vẫn còn nhiều hạn chế.

¹¹ Xem thêm WTO (2006), trang 74-75.

¹² Peter Rutland (2005), trang 1.

¹³ WTO (2006), trang 70.

¹⁴ Peter Rutland (2005), trang 1.

¹⁵ Vũ Dương Huân (2006), trang 23.

Bảng 2: Tiềm năng trao đổi thương mại của SNG với EU15 năm 2001

	Chênh lệch so với thực tế	
	triệu USD	tỷ lệ (%)
Armenia	1.828,0	537,6
Azerbaijan	802,0	42,6
Belarus	1.895,8	91,9
Georgia	5.281,0	1.057,1
Kazakhstan	14.275,2	405,3
Kyrgyzstan	1.917,2	-1.114,0
Moldova	1.626,1	438,0
Nga	76.185,1	162,6
Tajikistan	180,8	70,9
Turkmenistan	350,4	92,4
Ukraine	13.326,7	170,0
Uzbekistan	1.740,9	183,2
SNG	119.409,2	183,4

Nguồn: IMF (2003), trang 17

- Quan hệ thương mại giữa SNG với các nước và khu vực khác thời gian gần đây không chỉ bị cho là thiếu tính chắc chắn mà còn bị nhận xét là vẫn còn một khoảng cách lớn so với tiềm năng của bản thân SNG. Ngay như trong trao đổi thương mại giữa SNG với EU15 trong năm 2001, có tác giả đã tính toán và cho rằng giá trị trao đổi đáng lẽ phải đạt nhiều hơn so với thực tế một mức khoảng 119,4 tỷ USD và mức tiềm năng lớn gấp 1,83 lần so với thực tế đạt được. Có nhiều nguyên nhân dẫn tới tình trạng trên, trong đó các nguyên nhân chủ yếu là:

+ Trước hết, phải nói tới việc các nước SNG gần đây vẫn còn duy trì nhiều biện pháp hạn chế đối với ngoại thương, kể cả đối với trao đổi trong nội bộ các nước trong cộng đồng. Những hạn chế này bao gồm cả những hàng rào thuế quan và phi thuế quan, được thể hiện rõ nhất qua chỉ số hạn chế thương

mại (Trade Restrictiveness Index- TRI) mà IMF tính toán hàng năm.

Nhiều quốc gia thành viên SNG vẫn còn duy trì mức thuế trung bình khá cao như 15,3% của Uzbekistan, 12,7% của Ukraine và ngay ở nước nhập khẩu lớn nhất của SNG là Nga cũng duy trì mức thuế trung bình cao hơn 10% trong năm 2002. Thậm chí, ở một số nước, mức thuế quan trung bình còn có xu hướng tăng lên so với trước kia và có quốc gia còn không cung cấp đầy đủ thông tin cho những tổ chức quốc tế chuyên trách như UNCTAD¹⁶.

Tuy nhiên, nhìn chung hàng rào thuế quan của SNG cho tới nay đã có xu hướng hạ thấp dần và vai trò của nó cũng giảm dần nhưng chưa nhiều. Mức thuế trung bình của các nước SNG năm 2002 là 8,7% so với mức 11,0 trong năm 1995¹⁷. Nhưng ngược lại,

¹⁶ Katrin Elborgh-Woytek (2003), trang 18.

¹⁷ Như trên.

những biện pháp hạn chế phi thuế quan vẫn được sử dụng phổ biến, dưới nhiều hình thức và giữ vai trò hết sức quan trọng trong chính sách ngoại thương của các nước SNG. Nhiều quốc gia trong Cộng đồng đã áp dụng thêm các loại thuế quan theo mùa vụ, trì hoãn hoàn thuế giá trị gia tăng cho các nhà xuất khẩu, hoặc như các nước Trung Á lại duy trì độc quyền đối với một số mặt hàng xuất khẩu. Vì vậy, khi xét chung cả hàng rào thuế quan và phi thuế quan ở các nước trên, dựa trên chỉ số TRI của IMF với thang điểm 10, chúng ta có thể thấy chỉ số bình quân của SNG năm 2002 là 3,8%, tuy đã thấp hơn so với trước kia nhưng vẫn còn cao hơn khá nhiều so với chỉ số trung bình của các nước Trung, Đông Âu và vùng Bantích là 2,0¹⁸. Những biện pháp hạn chế thương mại không chỉ tác động trực tiếp tới trao đổi ngoại thương của chính quốc gia đó mà còn có những ảnh hưởng tới hoạt động ngoại thương của những nước xung quanh. Một số quốc gia như Kyrgyzstan hoặc Tajikistan, mặc dù có chỉ số TRI thấp, nhưng trao đổi ngoại thương vẫn chỉ ở mức thấp và một phần nguyên nhân là do các nước xung quanh, đặc biệt là Uzbekistan và Kazakhstan duy trì các hàng rào thương mại ở mức cao.

- Một nguyên nhân quan trọng khác làm hạn chế sự phát triển của quan hệ thương mại đối với khu vực này chính là do cơ sở hạ tầng của SNG hiện vẫn còn khá lạc hậu. Đường bộ tại những nước này chất lượng còn thấp và mức độ hư hỏng nhiều dẫn tới chi phí vận chuyển ra khỏi SNG bị nâng cao. Ngoài

ra, dù đã xây dựng thêm nhiều đường ống dẫn dầu và khí gas mới, nhưng hiện tại các nước trong Cộng đồng vẫn chủ yếu sử dụng những đường ống đã có từ thời Xô viết còn lại, nên chi phí vận hành và sửa chữa rất cao. Thêm vào đó, nhiều quy định bắt buộc các công ty sản xuất dầu phải đảm bảo nguồn cung trong nước trước nên cũng khiến khả năng cung cấp nguồn năng lượng của SNG ra bên ngoài bị hạn chế một phần.

- Trong những năm qua, mặc dù tình hình đã được cải thiện, nhưng tình trạng các chính phủ điều hành thiếu hiệu quả, lo ngại về mức độ tham nhũng cao tiếp tục là những trở ngại chính làm giảm mức độ trao đổi ngoại thương của SNG. Trong số 8 quốc gia SNG được Tổ chức Minh bạch quốc tế đánh giá qua báo cáo các năm 2001 và 2002 thì chỉ số nhận thức về tham nhũng (Corruption Perceptions Index - CPI) bình quân của những nước này là 2,7 so với mức bình quân 4,1 của 13 nước Trung và Đông Âu và mức 7,6 của EU15¹⁹. Trên thực tế, ở một số quốc gia như Armenia, Azerbaijan và Uzbekistan, tình trạng tham nhũng gần đây có xu hướng được khắc phục tốt. Trong khi đó, ở một số quốc gia khác như Georgia, Kyrgyzstan và Moldova, gần đây tình trạng tham nhũng lại bị đánh giá là có xu hướng tăng nhẹ. Tình trạng tham nhũng ở SNG nhìn chung được đánh giá là diễn ra phổ biến nhất trong các ngành hải quan và dịch vụ vận tải²⁰.

¹⁸ Như trên.

¹⁹ Katrin Elborgh-Woytek (2003), trang 20.

²⁰ Xem thêm EBRD (2006), trang 54-55.

Trong hợp tác thương mại, các nước SNG còn gặp một bất lợi khác, đó là những căng thẳng về chính trị ở từng nước hay giữa một số nước trong khu vực vẫn còn đôi lúc diễn ra, có thời điểm tình trạng căng thẳng thậm chí còn bị đẩy lên rất cao. Điều này đã làm giảm sức cạnh tranh và uy tín trong hoạt động ngoại thương của những quốc gia này. Ngoài ra, những mặt hạn chế về quy mô và sức mua của thị trường nội địa ở hầu hết các nước, cùng với những hạn chế ở một vài quốc gia về nguồn tài nguyên thiên nhiên, về vị trí địa lý... cũng khiến hoạt động ngoại thương của các nước SNG còn gặp nhiều khó khăn.

Mặt khác, trong những năm gần đây, nhiều đối tác nhập khẩu quan trọng của SNG đã tăng cường áp dụng các biện pháp bảo hộ cả bằng các rào cản thuế quan và phi thuế quan, do đó khả năng xuất khẩu của SNG vào những thị trường này bị giảm sút đáng kể. Nhiều nước SNG chưa được Mỹ và EU công nhận là có nền kinh tế thị trường, nhiều sản phẩm xuất khẩu chính như thép, sản phẩm nông nghiệp vẫn tiếp tục bị quy định hạn ngạch, bị điều tra và áp đặt mức thuế chống bán phá giá rất cao...

Kết luận: Mặc dù đã thu được nhiều thành công quan trọng, nhưng hoạt động ngoại thương của các nước SNG trong những năm đầu thế kỷ XXI đã và đang tiếp tục gặp phải những trở ngại không nhỏ. Những trở ngại này có thể xuất phát từ nhiều nguyên nhân, liên quan tới một hay nhiều quốc gia trong Cộng đồng. Trong bối cảnh toàn cầu hoá, khu vực hoá mạnh mẽ như hiện nay, để cùng nhau phát huy những thế mạnh, chung

sức giải quyết những khó khăn gặp phải, bên cạnh nỗ lực của bản thân từng nước, các quốc gia trong Cộng đồng cần phải tăng cường phối hợp với nhau hơn nữa theo đúng mục tiêu và nguyên tắc mà các nước SNG đã thống nhất khi tham gia vào tổ chức này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1) EBRD (2006), *Annual Report 2005*.
- 2) Eurostat (2005), *EU25 merchandise with CIS by product*.
- 3) Katrin Elborgh-Woytek (2003), *Of Openness and Distance: Trade Development in the Commonwealth of Independent States, 1993-2002*. IMF Working Paper WB/03/207.
- 4) Peter Rutland (2005), *CIS economies: Growth without prosperity?*, www.jamestown.org ngày 02/03/2005
- 5) Tauno Tiusanen, Jatta Kinnunen (2005), *The Commonwealth of Independent States – CIS countries in transition*.
- 6) UNESC (2005), *Building the trade partner in CIS*. Trade/2005/17
- 7) Vũ Dương Huân (2006), *Khủng hoảng khí đốt trong quan hệ Ucraina – Nga*, Tạp chí Những vấn đề Kinh tế thế giới, số 2(218) 2006.
- 8) World Bank (2004), *Trade Performance and the Regional Intergration of the CIS Countries*. World Bank Working Paper No. 38
- 9) WTO (2006), *WTO 2006 – International trade statistic 2006*.