

LIỆU CÓ SỰ THAY ĐỔI BƯỚC NGOẶT TRONG QUAN HỆ CỦA NGA VỚI VIỆT NAM

Báo cáo của PGS. M.E. Trigubenco, Viện Kinh tế, Viện Hàn lâm khoa học Nga tại Hội thảo quốc tế: "Cơ chế và giải pháp thúc đẩy quan hệ Nga - ASEAN trong hai thập niên đầu thế kỉ XXI", Matxcova, tháng 9/2006.

Những năm đầu của thế kỷ 21 đánh dấu sự tăng cường ảnh hưởng chính trị và kinh tế của Nga với khu vực Đông Á: Tiến trình Liên kết mới ba Nga - Ấn Độ - Trung Quốc đã chạy hết công suất. Các nước ASEAN đã đồng ý hợp tác đa phương với Nga, đặc biệt sau khi Tổng thống Nga V. Putin tham dự Hội nghị thượng đỉnh ASEAN tháng 12 năm 2005. Quan hệ Nga với Nhật Bản và Hàn Quốc cũng dần dần được cải thiện. Nga là một trong những sáng lập viên và là thành viên tham gia vào các dự án hợp tác lớn trong các lĩnh vực năng lượng và giao thông với Trung Quốc và Hàn Quốc. Những thay đổi tiến bộ đó đã làm cho nền kinh tế Nga phát triển ổn định và nâng cao vị thế của Nga trong nhóm Hợp tác Thượng Hải và G8 mà Nga sẽ là chủ tịch luân phiên năm 2006.

Năm 2005 là một năm mà quan hệ của Nga với Trung Quốc tăng trưởng mạnh trong cả lĩnh vực kinh tế lẫn chính trị.

Trong bối cảnh như vậy không thể không nói đến mối quan hệ Việt - Nga. Theo

Nga yếu tố quan trọng không chỉ ở vị thế địa chính trị của Việt Nam mà còn về khả năng Nga sẽ nhận được những lợi ích kinh tế trong hợp tác với Việt Nam, một điều mà trước đây, Liên bang Xô Viết đã không thực hiện được. Khi đó Liên bang Xô Viết hoàn toàn tài trợ cho Việt Nam mà không đòi hỏi một lợi ích kinh tế nào, với nguyên tắc chính trong chính sách ngoại giao là thực hiện nghĩa vụ quốc tế của Hội đồng tương trợ kinh tế, mà Nga là nước thành viên có nền kinh tế phát triển của Khối. Khi mà quan hệ giữa hai nước chuyển sang thực hiện theo nguyên tắc thương mại và cạnh tranh thế giới, Nga đã từ chối công nhận Việt Nam là đối tác kinh tế thương mại chiến lược của mình tại Đông Á và đã nhường chỗ cho Trung Quốc, Hàn Quốc và Ấn Độ.

Những năm qua đã chứng minh cho những nhà doanh nghiệp Nga thấy rằng, họ đang đánh mất thời gian và cơ hội thu được lợi ích khi đầu tư vào nền kinh tế Việt Nam. Trong thời gian đó Việt Nam đã thực hiện tự do hoá hoạt động kinh tế đối ngoại và tiêu

chuẩn hoá quan hệ quốc tế với Mỹ, EC, Trung Quốc, Nhật Bản và đã hội nhập ASEAN. Việt Nam đã nhanh chóng mở rộng tiềm năng kinh tế, còn nhịp độ tăng trưởng kinh tế trong những năm đầu thế kỉ 21, so với các nước trong khu vực, Việt Nam chỉ đứng sau Trung Quốc.

Một vài số liệu minh chứng: Việt Nam tích cực thu hút đầu tư từ 40 quốc gia trên thế giới. Nhu cầu đầu tư nước ngoài giai đoạn 2006-2010 cần 17,1% tổng lượng vốn đầu tư, vào khoảng 138,6 tỷ USD. Nhờ sử dụng nguồn vốn đầu tư trong nước cũng như nước ngoài, Việt Nam tin tưởng sẽ đạt mức tăng trưởng trung bình trong giai đoạn 5 năm tới vào khoảng 7,5 - 8%, mức tăng trưởng ngoại thương khoảng 16%. Đến đầu năm 2006 các công ty nước ngoài đã tham gia 5,2 nghìn dự án với tổng số vốn đầu tư là 40,8 tỷ USD, trong đó có 4,3 nghìn dự án đang hoạt động với số vốn là 24,6 tỷ USD. Đầu tư từ các công ty nước ngoài đã góp phần thúc đẩy nhiều lĩnh vực kinh tế Việt Nam phát triển tốt.

Đầu tư nước ngoài đã đóng góp đáng kể cho việc tạo nên nguồn hàng xuất khẩu của Việt Nam. Hàng xuất khẩu do các công ty 100% vốn nước ngoài và các công ty liên doanh sản xuất, tăng từ 52 triệu USD vào năm 1991, lên 6.225 triệu USD năm 2003, chiếm tỷ trọng tăng từ 2,5% năm 1991 lên 31,4% năm 2003 trong tổng khối lượng xuất khẩu. Để thúc đẩy tham gia vào thị trường Việt Nam trong khi Nga còn chưa có được năng lực cạnh tranh như các nước Mỹ, EU,

Trung Quốc, Nhật Bản, đòi hỏi Nga phải tìm ra cách thức mới, có tính đến cả những yếu tố chủ quan cũng như khách quan để xác định vị trí và vai trò của mình.

Yếu tố khách quan liên quan đến nhu cầu định hướng kinh tế đối ngoại đối với Mỹ, EU, các đối tác ưu tiên hàng trung ở châu Á đứng đầu là Trung Quốc và Ấn Độ. Yếu tố chủ quan liên quan đến sự thiếu hiểu biết của các doanh nhân Nga về các lĩnh vực đầu tư có lợi trong nền kinh tế Việt Nam, ngoài các tổ hợp dầu khí, những nguy cơ liên quan đến sự thiếu thông tin về môi trường đầu tư ở Việt Nam. Mối quan hệ Việt Nam - Nga có lẽ, không nên định hướng ở phạm vi quy mô lớn mà tốt nhất, định hướng theo khả năng hiện thực của nền kinh tế Nga và Việt Nam, tạo điều kiện để tiếp tục hợp tác trên các lĩnh vực truyền thống cũng như các lĩnh vực tiềm năng mới.

Tạm thời, Nga đang tham gia vào 20 dự án đầu tư với tổng số vốn là 251 triệu USD, đứng hàng thứ 21 trong tổng số 64 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam. Nguồn vốn đầu tư của Việt Nam vào Nga cũng còn rất nhỏ, chỉ vào khoảng 34,3 triệu USD với 11 dự án.

Có thể nói, hiện nay quan hệ thương mại Việt - Nga đang bước vào giai đoạn tốt nhất, thương mại hai chiều giữa hai nước ở mức 0,8 - 1 tỷ USD. Mặc dù thị trường Nga có tiềm năng rất lớn, và Việt Nam quan tâm đến việc tham gia tích cực hơn nữa vào thị trường Nga, nhưng để làm được điều đó cần sự kiên nhẫn và tập trung thực hiện việc quảng bá

thương hiệu Việt Nam, quảng cáo, tìm hiểu thông tin về nhu cầu thị trường Nga, quảng bá về chất lượng cao của hàng hoá Việt Nam, cho người Nga làm quen với các sản phẩm mẫu mực của Việt Nam sao cho đa số người Nga nhìn thấy khả năng của Việt Nam. Thị trường Nga hiện nay là một thị trường hoàn toàn mở, nhưng đó là một thị trường cạnh tranh khốc liệt giữa các nhà sản xuất và các nhà xuất khẩu từ nhiều nước trên thế giới. Hiện nay, hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam đang có những bước tăng trưởng nhanh chóng vào các thị trường khó tính, đòi hỏi chất lượng cao như Mỹ, Nhật Bản, các nước EU. Trong khi đó đa số người tiêu dùng Nga vẫn cho rằng hàng hoá Việt Nam chất lượng không cao và không đa dạng mẫu mã, nguyên nhân là do thiếu thông tin và thiếu quảng bá thương hiệu Việt Nam. Vì vậy việc quảng bá hàng hoá Việt Nam, tổ chức hội chợ và triển lãm, nghiên cứu thị trường là những công việc ưu tiên hàng đầu khi tham gia vào thị trường Nga.

Cần phải sử dụng các hình thức thương mại như xây dựng các chi nhánh đại diện cho các doanh nghiệp tại Nga, thực hiện các nghiệp vụ thương mại bên trong các tập đoàn, xây dựng các kho hàng, mạng lưới phân phối, xây dựng các siêu thị, tổ chức tiêu thụ hàng hoá cả bán sỉ cũng như bán lẻ.

Những khó khăn, cản trở đến sự phát triển thương mại kinh doanh có rất nhiều, như sự hạn chế về khả năng thanh toán của các doanh nghiệp Nga, cũng như các biện pháp bảo hộ của chính phủ Nga, trong việc

bảo vệ sản xuất trong nước (thuế nhập khẩu đối với hàng hoá Việt Nam vào khoảng 10%, một tấn gạo Việt Nam khi nhập vào Nga phải nộp 30 Euro tiền thuế, Nga còn sử dụng thuế để hạn chế các sản phẩm thịt.v.v...). Rõ ràng mức thuế nhập khẩu cao, làm mất khả năng cạnh tranh với hàng hoá buôn lậu, bán phá giá.

Tham gia vào thị trường Nga gắn liền với sự mạo hiểm, với các vấn đề khi thực hiện thanh toán liên ngân hàng. Đi cùng với nó là tình trạng địa lý xa xôi, môi trường khắc nghiệt làm tăng chi phí và thời gian vận chuyển hàng xuất khẩu tới thị trường Nga. Tất cả những cái đó đã ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam so với hàng hoá của Trung Quốc và một số nước có chung đường biên giới với Nga.

Một số nhà khoa học và doanh nhân Việt Nam đề nghị thành lập một tổ chức, có thể bảo đảm việc bảo vệ về mặt pháp luật cho các doanh nghiệp Việt Nam, có khả năng vận tải hiệu quả, tiếp nhận và bảo quản hàng hoá, giải quyết các vấn đề cho các công dân Việt Nam có thể làm ăn lâu dài tại Nga.

Cần phải thống nhất ý chí các nhà xuất khẩu sản phẩm Việt Nam và các nhà đại diện đàm phán của Việt Nam với Liên bang Nga, với mục tiêu xây dựng một mạng lưới phân phối hàng hoá lớn. Để làm được điều đó, cần phải có một chính sách phù hợp và thực thi hàng loạt biện pháp cụ thể, thúc đẩy hoạt động của giới kinh doanh Việt Nam tại Liên bang Nga dựa trên nền tảng Hiệp hội Doanh nhân Việt Nam. Trong khuôn khổ của nó cần

nghiên cứu chiến lược thâm nhập thị trường Nga, nghiên cứu luật pháp Nga và tình hình thị trường Nga.

Chính phủ Việt Nam hỗ trợ tích cực đối thoại theo hình thức “Giới kinh doanh Nga và Việt Nam + chính phủ LB Nga”, với mục tiêu loại bỏ các rào cản hành chính đặc biệt trong các lĩnh vực hải quan, thuế và giấy phép, cũng như các vấn đề pháp lý, khi mở các chi nhánh ngân hàng, các văn phòng đại diện thương mại tại Nga.

Việc thực hiện thanh toán giữa các hệ thống ngân hàng của hai nước vẫn còn tồn tại nhiều vấn đề không mong muốn, trong một mức độ nào đó, khi thực hiện thanh toán theo tiêu chuẩn quốc tế, vẫn còn nhiều hạn chế, kết quả là các hình thức thanh toán thông qua uỷ nhiệm, theo hình thức điện tín là chủ yếu, hoặc là hoàn toàn lẩn tránh hệ thống ngân hàng. Vai trò của các ngân hàng nhằm phục vụ cho các doanh nghiệp của hai nước đã không được thực hiện đầy đủ.

Nhưng đã xuất hiện những nhân tố mới. Vietcombank vào năm 2004 đã ký thoả thuận về Hợp tác với Vnhesekonombank, Vnhestorgbank, cho phép các doanh nghiệp Nga vay tín dụng để đảm bảo nhập khẩu hàng hoá từ Việt Nam. Điều này đặt nền móng cho việc khôi phục mối quan hệ giữa các ngân hàng đã bị gián đoạn từ năm 1998.

Khác với nhịp độ uể oải trong thương mại của hai nước, trong hợp tác đầu tư đã có những tiến triển tốt. Nếu như vào thập kỷ 90 của thế kỉ trước, hợp tác đầu tư chỉ gói gọn

trong hợp tác khai thác dầu là chính, thì hiện nay Nga đang tích cực tham gia vào các dự án xây dựng các nhà máy thủy điện và nhiệt điện, vào dự án xây dựng nhà máy điện nguyên tử đầu tiên tại Việt Nam, vào sự phát triển giao thông vận tải. Mối liên kết trực tiếp giữa các tập đoàn của Nga và Việt Nam đã đi vào ổn định.

Nga tham gia tích cực nhất vào việc hiện đại hoá ngành năng lượng của Việt Nam. Vào năm 2005 đã bắt đầu thực hiện hợp đồng xây dựng nhà máy thủy điện “Sê San-3” và mở rộng nhà máy thủy điện “Uông Bí”. Công ty “Silôvui Masinhe” trở thành người thắng thầu trong việc cung cấp thiết bị cho nhà máy thủy điện “Plâykrông” (hợp đồng đã được ký vào tháng 8 năm 2005).

Mở rộng hợp tác trong lĩnh vực chế tạo máy mà biểu hiện là từ năm 2004 hợp đồng nhượng quyền lắp ráp xe tải Kamaz với công ty “Vinacon” được thực hiện, năm 2005 đã xuất xưởng 3 mẫu xe Kamaz với số lượng là 690 xe tải. KrasPromAvto hợp tác trong lĩnh vực cung cấp ô tô Model “Gazel”, ô tô bus Model PAZ-20547, lắp ráp ô tô hiệu “Ural”.

Nhà máy máy kéo Trelabin “URALTRAK” đã đàm phán với một loạt các lãnh đạo công ty xây dựng Việt Nam để cung cấp và tổ chức dịch vụ hậu mãi máy xây dựng thông qua việc hợp tác với công ty “VU-TRAK”.

Một trong các lĩnh vực hợp tác mới, đó là hợp tác trong công nghiệp than, bao gồm:

- Tham gia hợp tác trong các dự án và xây dựng các công ty than;

- Tham gia hợp tác nghiên cứu khoa học và các dự án xây dựng nền công nghiệp than;

- Cung cấp thiết bị khai thác và vận chuyển than của Nga, cung cấp thiết bị thay thế và dịch vụ hậu mãi;

- Xây dựng tại Việt Nam công ty liên doanh sản xuất thiết bị khai thác mỏ, thiết bị an toàn cháy nổ.

Việc phân tích mối quan hệ Nga-Việt cho thấy, dần dần hai nước đã vượt qua các rào cản, trong mối liên kết kinh tế với Việt Nam, Nga đã bắt đầu đóng vai trò đáng kể. Tuy nhiên, vai trò đối tác chiến lược từ lĩnh vực quan hệ chính trị đối ngoại chuyển sang lĩnh vực kinh tế phụ thuộc vào nhu cầu cụ thể của liên kết Việt - Nga.

Ngoài ra, còn có một yếu tố lôi cuốn Việt Nam, đó là sự đổi mới và lớn mạnh của Nga:

Thứ nhất: Nền kinh tế Nga đang phát triển mạnh, nhịp độ tăng trưởng GDP cao, với dự trữ vàng ngoại tệ khổng lồ, Nga đã không phải thực hiện chính sách vay mượn nước ngoài mà chuyển sang chính sách hiện đại hoá nền công nghiệp, điều đó cho phép Việt Nam có cơ hội giải quyết vấn đề lạc hậu khoa học kỹ thuật của mình mà không phải dựa vào các nước phương Tây.

Thứ hai: Một điều đáng tin cậy nữa là Nga đã chuyển sang chiến lược quan hệ lâu

dài và nâng cao vị thế của mình tại Châu Á - Thái Bình Dương, và Nga có thể trở thành một đối tác kinh tế đối ngoại đáng tin cậy. Đó là các yếu tố **thuận lợi**. Yếu tố **không thuận lợi** là việc Chính phủ Nga từ chối trợ giúp những khoản vốn lớn mà Việt Nam đang cần để đầu tư vào các dự án quan trọng vẫn đang thiếu vốn. Cần phải thay đổi chính sách nhập cư, hợp thức hoá vốn tư nhân và các biện pháp khác, mà những vấn đề này chỉ có thể giải quyết ở cấp nhà nước.

Chúng ta đặt ra vấn đề: Nhà nước Nga và các doanh nghiệp Nga thu hút Việt Nam bằng gì: Thứ nhất là phát triển quan hệ kinh tế, Nga xác định sớm đảm bảo chính sách đối tác chiến lược của mình ở châu Á, trong đó có Trung Quốc, Hàn Quốc, Đài Loan.

Mặc dù kế hoạch đầu tư của Việt Nam không lớn như của Trung Quốc, nhưng Việt Nam có thể cần các thiết bị của Nga mà Trung Quốc trong tương lai không xa sẽ từ chối. Vấn đề đang nói đến ở đây là về hợp tác trong các lĩnh vực năng lượng, thiết bị giao thông, kỹ thuật quân sự.

Cần nắm bắt các sáng kiến của phương Tây phục vụ nhu cầu khoa học-kỹ thuật Việt Nam, mở rộng đào tạo cán bộ Việt Nam tại Nga, giống như Liên Xô đã làm trước đây, thúc đẩy hợp tác liên viện hàn lâm, vì hợp tác khoa học-kỹ thuật không chỉ là lĩnh vực hợp tác truyền thống mà rất triển vọng, phù hợp với nhu cầu của hai phía.