

# QUAN HỆ HỢP TÁC VIỆT NAM- CHÂU PHI: TỪ ĐOÀN KẾT HỮU NGHỊ ĐẾN HỢP TÁC TOÀN DIỆN VÀ ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC

*Đỗ Đức Định\**

*(tiếp theo và hết)*

III. Triển vọng sáng sủa, tầm nhìn rõ ràng, chiến lược có tính khả thi cao

## **1. Triển vọng quan hệ hợp tác ngày càng được mở rộng theo hướng toàn diện và chiến lược**

Từ thực tế của tiến trình hợp tác đã và đang được thực hiện và mang lại một số kết quả khá quan trọng hơn nửa thế kỷ vừa qua, có thể khẳng định xu hướng mở rộng các quan hệ hợp tác nhiều mặt hướng tới toàn diện và chiến lược giữa Việt Nam và các nước châu Phi sẽ tiếp tục được tăng cường và đẩy mạnh trong các thập kỷ đầu của thế kỷ XXI. Triển vọng sáng sủa này là có cơ sở vì trong thời gian qua chúng ta đã đúc rút được không ít kinh nghiệm và đã tìm những cách làm thiết thực, những lĩnh vực có nhiều khả năng hợp tác như ngoại giao, kinh tế, thương mại, nông nghiệp, đầu tư, lao động và chuyên gia, những loại hàng hóa của Việt Nam có khả năng xâm nhập thị

trường châu Phi như gạo, hàng dệt may, giày dép, cà phê, hạt tiêu, cao su, sản phẩm cao su, chè, hàng thủ công, mỹ nghệ, sản phẩm điện, điện tử, cơ khí, đồ nhựa, phương tiện giao thông, hàng tiêu dùng, đồ gỗ, thực phẩm chế biến, các sản phẩm công nghệ cao, may mặc, điện tử, hàng công nghiệp nhẹ, bột gia vị. Những sản phẩm này hiện chiếm khoảng 70% tổng kim ngạch nhập khẩu của châu Phi, năm 2001 đạt giá trị 96 tỷ USD, dự báo đến năm 2010 sẽ tăng lên 150 tỷ USD. Nếu như Việt Nam có thể xuất khẩu được vào thị trường này từ 1% đến 2% tổng giá trị kim ngạch nhập khẩu nêu trên của các nước châu Phi vào năm 2010, hay từ 3% đến 5% vào năm 2020, thì đó sẽ là một con số rất khích lệ và rất đáng để chúng ta phấn đấu, nhất là trong bối cảnh thế giới lâm vào khủng hoảng như hiện nay khi nhiều thị trường xuất khẩu của Việt Nam đã và đang bị thu hẹp. Về nhập khẩu, chúng ta cũng đã tìm được các loại hàng hóa của châu Phi mà Việt Nam cần như phân bón, hạt điều thô, bông xơ thiên nhiên, gỗ nguyên liệu, rau quả,

\* Phó giáo sư, Tiến sĩ,  
Viện trưởng, Viện Nghiên cứu Châu Phi và Trung Đông

hải sản, hoá chất, nguyên phụ liệu dệt may, nguyên phụ liệu thuốc lá, kim loại, sắt thép... Về hình thức hợp tác, tuy còn hạn chế, nhưng chúng ta cũng đã khắc phục được tình trạng chủ yếu dựa vào đối tác thứ ba, dần dần thiết lập được các quan hệ hợp tác hai bên, ba bên, nhiều bên, cả hợp tác trực tiếp và gián tiếp. Về đối tác, mặc dù đến nay ta mới có quan hệ khá với một số nước như Nam Phi, Ai Cập, Morocco, Algeria, Tanzania, Nigeria, Angola, Côte d'Ivoire, Namibia và Cộng hòa Congo, nhưng đây là những xuất phát điểm để chúng ta tiến xa hơn, mở rộng hơn quan hệ hợp tác với các nước châu Phi.

## **2. Tầm nhìn 2050: Hợp tác toàn diện, đối tác chiến lược**

Từ thực tế của mối quan hệ hữu nghị truyền thống tốt đẹp ngày càng phát triển tiến lên giữa Việt Nam và các nước châu Phi, chúng ta cần và có thể tính tới một tầm nhìn xa hơn, mang tính chiến lược, vì lợi ích lâu dài của cả Việt Nam và các nước châu Phi. Nếu như trong thế kỷ XX, xuất phát từ nguyện vọng đấu tranh giành độc lập dân tộc, Việt Nam và các nước châu Phi đã xây dựng được mối quan hệ hữu nghị truyền thống tốt đẹp, thì trong nửa đầu của thế kỷ XXI, cần phát huy và nâng cấp mối quan hệ đó lên một tầm cao mới, biến tình hữu nghị, đoàn kết truyền thống thành sức mạnh, quyết tâm để tăng cường các hoạt động hợp tác thiết thực và hiệu quả, hướng tới sự **hợp tác toàn diện và đối tác chiến lược**, mở khâu đột phá từ các đối tác, các lĩnh vực và phương thức trọng điểm, tiến tới mở rộng quan hệ với tất cả các nước châu Phi. Việt Nam cùng các nước châu Phi hợp tác, hỗ trợ nhau, cùng nhau xây dựng đất nước hòa bình, hữu nghị, thịnh vượng, phồn vinh, có đời sống ấm no, hạnh phúc. Trên cơ sở của tầm nhìn này, xây dựng các chiến lược và bước đi thích hợp để đa tiến

trình hợp tác lên các nấc thang cao hơn, thiết thực và hiệu quả hơn.

## **3. Chiến lược hợp tác, đối tác toàn diện, thiết thực, hiệu quả Việt Nam - châu Phi giai đoạn 2011 - 2020**

Xuất phát từ tầm nhìn rõ ràng và triển vọng sáng sủa trên đây, có thể xây dựng để thực thi một chiến lược hợp tác, đối tác toàn diện, thiết thực và hiệu quả với các nước châu Phi trong giai đoạn từ năm 2011 đến 2020. Trong chiến lược này cần xác định rõ các mục tiêu, đối tác, những lĩnh vực, chính sách, giải pháp hợp tác mang lại hiệu quả thiết thực, với sự tham gia tích cực của các ngành, các cấp chính quyền và các doanh nghiệp.

*a- Mục tiêu cơ bản của chiến lược này là nhằm phát huy hơn nữa các quan hệ hợp tác truyền thống tốt đẹp và các tiềm năng to lớn sẵn có của Việt Nam và các nước châu Phi, tăng cường các giải pháp hợp tác, liên kết thiết thực, hiệu quả, góp phần thực hiện thành công mục tiêu tăng trưởng kinh tế nhanh và bền vững, đẩy mạnh tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hoá ở mỗi quốc gia. Chiến lược này vừa nhằm giải quyết các vấn đề thực tế trước mắt đang đặt ra, vừa đảm bảo thực hiện các mục tiêu lâu dài, có lộ trình, bước đi, chính sách, biện pháp và các phương tiện cụ thể để thực thi các mục tiêu đã định.*

*b- Về đối tác, cùng với việc mở rộng quan hệ theo tinh thần làm bạn với tất cả các nước, cần có sự tập trung cao vào những đối tác trọng yếu nhất có quan hệ hợp tác tốt, mang lại hiệu quả cao và thiết thực. Trong số những nước ta đã có quan hệ khá như nêu trên, cần lựa chọn những đối tác quan trọng nhất như Nam Phi và Ai Cập để xây dựng thành các đối tác chiến lược. Đây không chỉ là những nước có quan hệ truyền thống tốt đẹp với Việt Nam*

trong cuộc đấu tranh giải phóng dân tộc trước kia, mà còn là những đối tác quan trọng trong xây dựng, phát triển kinh tế - xã hội và bảo vệ đất nước hiện nay, là những thị trường trọng điểm, có tầm quan trọng và vị trí chiến lược trong các vùng tiểu khu vực và là cửa ngõ vào châu Phi, đầu mối của các quan hệ kinh tế - thương mại giữa châu Phi với các trung tâm thương mại lớn trên thế giới, là những đối tượng được hưởng ưu đãi thuế quan khi xuất khẩu hàng hoá vào Mỹ và EU. Đây là những đối tác cần được ưu tiên thúc đẩy mở rộng quan hệ hợp tác trong giai đoạn đầu, mở đường cho việc tiếp cận vào các quốc gia khác trong các giai đoạn tiếp theo. Việc phát triển quan hệ hợp tác với các đối tác trọng điểm này là cần thiết không chỉ nhằm phát triển quan hệ của Việt Nam với từng nước đó, mà còn giúp Việt Nam có thể thâm nhập sâu vào trong từng tiểu khu vực và toàn lục địa châu Phi, tận dụng mọi quan hệ của các nước này để mở rộng xuất khẩu sang các thị trường thứ ba như Mỹ và EU.

*c- Về chính sách, giải pháp, cần thực hiện ba loại công cụ và giải pháp chính: Thứ nhất là các công cụ mang tính thúc đẩy, kích thích kinh tế như thuế, lãi tức tín dụng, tỷ giá hối đoái, và khả năng tiếp cận nguồn vốn; Thứ hai là những biện pháp hỗ trợ hợp tác và khắc phục rủi ro được thực hiện thông qua Quỹ hợp tác phát triển với châu Phi; Thứ ba là cần xây dựng một số cơ sở làm ăn lâu dài như xây dựng các làng hay phố Việt Nam chẳng hạn tại một số nước châu Phi.*

Đối với loại thứ nhất, cần áp dụng những biện pháp ưu đãi ở mức cao nhất, tương tự như các chính sách, biện pháp áp dụng đối với các hoạt động kinh doanh tại các vùng sâu, vùng xa của Việt Nam. Ví dụ, áp dụng chế độ miễn

hoàn toàn hoặc một phần thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế thu nhập cá nhân đối với các doanh nghiệp, cơ quan, trường học và cá nhân trong giai đoạn đầu hợp tác, kinh doanh tại châu Phi, chẳng hạn miễn hoàn toàn trong 10 năm đầu để khuyến khích các doanh nghiệp và cá nhân tăng nhanh các hoạt động kinh doanh, hợp tác tại khu vực này; đến 10 năm tiếp theo, có thể tính thuế, nhưng ở mức thấp bằng 50% mức thuế của các doanh nghiệp, cá nhân kinh doanh và công tác tại các khu vực khác trên thế giới; sau 20 năm sẽ tính theo các mức thuế thông thường; mở rộng cơ chế hoàn thuế, kể cả những khoản thuế mà doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu gián tiếp cũng được hoàn và miễn thuế tiêu thụ trong nước đối với những doanh nghiệp có quan hệ kinh doanh với châu Phi; cung cấp tín dụng ưu đãi cho các doanh nghiệp, cơ quan và cá nhân có hoạt động kinh doanh, công tác tại châu Phi, đặc biệt là những biện pháp như trợ cấp lãi suất, ân nợ, dãn nợ, thậm chí cả xóa nợ khi hoạt động kinh doanh, hợp tác mang lại lợi ích đặc biệt như lợi ích quốc gia, hay gặp phải rủi ro lớn dẫn đến thua lỗ hoàn toàn; tạo điều kiện thuận lợi, kể cả bảo lãnh, để doanh nghiệp, cơ quan, cá nhân tiếp cận vốn vay bằng ngoại tệ khi phát triển các hoạt động kinh doanh và hợp tác với các đối tác châu Phi nhằm giúp họ khắc phục những hạn chế, khó khăn về vốn khi hoạt động kinh doanh, hợp tác, công tác tại khu vực này.

Đối với loại công cụ thứ hai, cần lập ra Quỹ hợp tác phát triển với châu Phi và một Ủy ban điều phối các hoạt động hợp tác với các nước châu Phi. Ủy ban điều phối cần có đầy đủ chức năng thẩm quyền, có khả năng liên kết, phối hợp các cấp, các ngành với doanh nghiệp, tạo nên một hệ thống hoạt động thống nhất trong hợp tác, kinh doanh với châu Phi. Quỹ hợp tác với các nước châu Phi được lập ra để huy động

các nguồn lực khác nhau ở trong và ngoài nước nhằm hỗ trợ cho các sáng kiến và nỗ lực hợp tác. Kinh doanh, đồng thời giúp các cơ quan, doanh nghiệp, cá nhân khắc phục những rủi ro, bất trắc có thể xảy ra. Thực tế cho thấy đến nay không ít các doanh nghiệp, cơ quan và cá nhân không háng hái hoặc không muốn mạo hiểm khi hoạt động kinh doanh, hợp tác với các đối tác châu Phi, vì khó khăn, rủi ro nhiều, mà mức trợ giúp của chính phủ nếu có thì không được bao nhiêu so với những rủi ro, thiệt hại mà họ phải gánh chịu, thậm chí nhiều khi hoàn toàn không có sự hỗ trợ nào. Vì thế việc lập ra Quỹ hợp tác phát triển với châu Phi là rất cần thiết, là cách tốt nhất để hỗ trợ cho các doanh nghiệp, cơ quan và cá nhân nỗ lực phát triển quan hệ hợp tác với các nước châu Phi, giúp đỡ họ, động viên họ nỗ lực vượt qua khó khăn, khắc phục rủi ro, đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh, hợp tác với các nước châu Phi. Tất nhiên, Quỹ này cần phải tuân thủ theo những cam kết và thông lệ quốc tế mà ta đã ký kết, thỏa thuận, không làm trái với những cam kết và thông lệ quốc tế như cam kết với WTO hay ASEAN chẳng hạn. Mức hỗ trợ cần được nâng lên mức cao hơn so với các hoạt động kinh doanh, hợp tác tại các khu vực khác ít khó khăn hơn châu Phi, thậm chí có thể nâng lên mức cao nhất, như hỗ trợ 100% kinh phí trong chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia, thay vì hỗ trợ 50% như hiện nay, nhằm giúp các doanh nghiệp có kinh phí tham gia hội chợ, quảng bá sản phẩm xuất khẩu, khảo sát thị trường, thành lập chi nhánh, văn phòng đại diện để đẩy mạnh hoạt động tiếp thị, xúc tiến thương mại, mở rộng thị trường... Các lĩnh vực hỗ trợ có thể bao gồm sự hỗ trợ cho việc nghiên cứu, khảo sát thị trường, cung cấp thông tin, thuê tư vấn, tìm kiếm thị trường, thiết kế mẫu mã sản phẩm,

marketing, đào tạo nguồn nhân lực, hỗ trợ lãi suất vốn vay, hỗ trợ cho việc sử dụng nhiều nguyên liệu đầu vào ở trong nước và ở các nước châu Phi, hỗ trợ cho việc sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng có giá trị gia tăng cao, hỗ trợ cho việc khắc phục những rủi ro trong kinh doanh, rủi ro do thiên tai, thời tiết, bệnh tật, chiến tranh, xung đột gây ra... Những hỗ trợ này vừa nhằm nâng cao hiệu quả các hoạt động kinh doanh, hợp tác, vừa đảm bảo sự phát triển lâu bền. Thủ tục hỗ trợ phải đơn giản, dễ thực hiện, không gây phiền hà, chậm trễ đối với doanh nghiệp.

Loại giải pháp thứ ba là cần xây dựng một số làng hay phố Việt Nam tại châu Phi, cử người sang làm ăn sinh sống lâu dài ở châu Phi, tránh tình trạng ăn sổi, ngắn hạn như trước đây cử chuyên gia sang bên đó chỉ làm theo thời hạn hợp đồng, hết hợp đồng là trở về Việt Nam ngay. Thực tế đã có một số người Việt Nam sau khi hết hợp đồng ở lại châu Phi và tìm được cách làm ăn, sinh sống khá tốt, điển hình là ở Angola và một vài nước châu Phi khác. Đây là một việc làm tự phát, mang tính cá nhân, không có pháp luật bảo vệ. Nay chính phủ cần vào cuộc, có kế hoạch, quy hoạch và ký kết các hiệp định với chính phủ các nước châu Phi sơ tại để đưa hình thức này trở thành một giải pháp lâu dài, bền vững, có pháp luật hỗ trợ, bảo vệ. Khi cần thiết có thể lập các công ty để huy động các thành phần này vào làm ăn, hợp tác, liên kết kinh doanh dựa trên cơ sở pháp lý rõ ràng, kinh doanh theo luật và được luật pháp bảo vệ, kể cả luật pháp của nước ta và nước sở tại.

*d- Về lĩnh vực, ngành và doanh nghiệp, cần thực hiện kết hợp việc mở rộng, đa dạng hóa các lĩnh vực để tăng cường khai thác các tiềm năng sẵn có của Việt Nam cũng như các nước châu Phi, đi đôi với việc tập trung ưu*

tiên phát triển các lĩnh vực. ngành nghề trọng điểm đã chứng minh được tính thiết thực và hiệu quả trong quá trình hợp tác vừa qua. Theo tinh thần đó, chúng ta không chỉ dừng lại ở ba lĩnh vực mang tính trụ cột như đã được nêu trong chính sách ngoại giao bao gồm chính trị, kinh tế và văn hóa, mà còn cần mở rộng sang các lĩnh vực hợp tác khác như an ninh, quốc phòng và chống khủng bố. Hơn nữa, các lĩnh vực lớn, cơ bản, mang tính bao quát trên đây cũng cần được cụ thể hóa thành những lĩnh vực sát với thực tế, có tính khả thi cao và có quan hệ mật thiết với lợi ích thiết thực của nước ta và các nước châu Phi như thương mại, đầu tư, thu hút và sử dụng nguồn vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA), phát triển nông nghiệp, bảo đảm an ninh lương thực, nuôi trồng, chế biến và xuất khẩu thủy hải sản, trồng rừng, quản lý, khai thác và chế biến tài nguyên, khoáng sản, xuất khẩu lao động, chuyên gia, du lịch, xây dựng cơ sở hạ tầng, khai thác dầu khí, dệt may, thực hiện các mục tiêu thiên niên kỷ, hợp tác khoa học-công nghệ, phát triển giáo dục, xóa đói giảm nghèo, hợp tác về y tế, phòng chống dịch bệnh, nhất là các bệnh nguy hiểm như AIDS/HIV, sốt rét, ruồi vàng, các hoạt động liên quan đến việc bảo vệ an ninh quốc gia, chống khủng bố... Tuy đây là những ngành chuyên môn sâu đòi hỏi phải có các chuyên gia trong ngành mới có thể thực hiện tốt được, nhưng không vì thế mà không cần có sự phối hợp giữa các ngành khác nhau, nhất là giữa các ngành chuyên môn với ngành ngoại giao là ngành có vai trò to lớn trong việc mở đường, thúc đẩy, tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động chuyên môn được triển khai và thực hiện mang lại hiệu quả cao. Đối với các lĩnh vực hay ngành trọng điểm, bên cạnh những chính sách, biện pháp chung, còn có những giải pháp riêng phù hợp với từng ngành, từng lĩnh vực cụ thể. Dưới đây là

những biện pháp cụ thể cho các ngành hay lĩnh vực trọng điểm bao gồm chính trị - ngoại giao, kinh tế - thương mại - đầu tư, lao động - chuyên gia, chia sẻ kinh nghiệm cai cách, công nghiệp hóa, phát triển nông nghiệp, nông thôn, và những giải pháp nhằm nâng cao năng lực, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

*d1- Chính trị - ngoại giao* là lĩnh vực hay ngành trọng điểm đầu tiên cần được ưu tiên đẩy mạnh vì nó đóng vai trò tiên phong, mở đường cho sự phát triển của các ngành hay lĩnh vực khác. Trong lĩnh vực này, trước hết cần tăng nhanh số lượng và chất lượng các cơ quan ngoại giao và đại diện của ta tại các nước châu Phi, từ nay đến năm 2020 cần tăng gấp đôi hoặc hơn nữa số lượng các cơ quan ngoại giao, thương vụ, văn hóa, báo chí... cùng cố và mở rộng các cơ quan đã có, tăng thêm các cơ quan mới, đồng thời nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ, khắc phục tình trạng hiện nay số cơ quan ngoại giao và đại diện của ta ở châu Phi không những ít về số lượng, mà còn kiêm nhiệm nhiều, có nhiều hạn chế về chất lượng hoạt động chuyên môn, nghiệp vụ và ngoại ngữ. Mặt khác, chúng ta cũng cần tạo điều kiện và khuyến khích các nước châu Phi mở các cơ quan ngoại giao và cơ quan đại diện tại Việt Nam. Để làm được việc này, chúng ta cần có những biện pháp khuyến khích cụ thể và thiết thực, kể cả việc xem xét lại Luật Đất đai liên quan đến việc mua bán, sở hữu hay cho thuê đất làm trụ sở cơ quan ngoại giao, cơ quan đại diện, thực thi các quyền, nghĩa vụ và các thông lệ ngoại giao mà hầu hết các nước trên thế giới đều, đã và đang áp dụng, tránh tình trạng quá khác biệt, không phù hợp với những thông lệ quốc tế, gây khó khăn không chỉ cho phía đối tác, mà còn hạn chế ngay cả nội dung hoạt động và lợi ích của phía Việt Nam. Các hình thức và lĩnh vực hoạt động

ngoại giao cũng cần được đa dạng hóa, kết hợp ngoại giao chính thống, song phương cấp nhà nước. với ngoại giao đa phương, phi chính thống thông qua các tổ chức dân sự, phi chính phủ và ngoại giao nhân dân, tăng cường hợp tác Nam - Nam đi đôi với mở rộng hợp tác Bắc - Nam. Một việc làm cần thiết nữa là Bộ Ngoại giao cùng các bộ ngành khác rà soát, đánh giá lại việc thực hiện các hiệp định, thỏa thuận đã ký trước đây, ký lại các hiệp định không còn thích hợp và ký mới các hiệp định khác nhằm tạo khung khổ pháp lý cho việc tăng cường, mở rộng quan hệ hợp tác giữa Việt Nam với các nước châu Phi theo hướng thiết thực, hiệu quả, cùng có lợi.

*d2- Kinh tế - thương mại - đầu tư* là lĩnh vực đóng vai trò cốt yếu trong việc xác định mức độ thiết thực và hiệu quả của các quan hệ hợp tác, do đó cũng cần được ưu tiên cao. Cần đưa châu Phi trở thành một đối tác kinh tế lớn, một thị trường lớn của Việt Nam. Cụ thể, cần có biện pháp tốt để đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng thương mại lên khoảng 30%/năm, đến năm 2020 nâng kim ngạch thương mại hai chiều Việt Nam - châu Phi lên 20 tỷ USD. Thực tế, chúng ta đã từng đạt mục tiêu tăng xuất khẩu lên 1 tỷ USD vào năm 2006, trước 4 năm so với thời hạn đề ra là năm 2010. Hiện nay chúng ta đang cố gắng để nâng mục tiêu trao đổi thương mại giữa Việt Nam và châu Phi năm 2009 lên 2,5 tỷ USD, trong đó xuất khẩu là 1.6 tỷ USD. Trong bối cảnh kinh tế thế giới khủng hoảng tác động tiêu cực tới cả Việt Nam và các nước châu Phi, việc thực hiện mục tiêu này là rất khó, nhưng với kinh nghiệm thực tế mấy thập kỷ qua và với tốc độ tăng trưởng thương mại Việt Nam - châu Phi tiếp tục nhanh như hiện nay, mục tiêu này vẫn có thể thực hiện được. Để đạt mục tiêu đó, chúng ta cần áp dụng đồng loạt những chính sách,

biện pháp ưu tiên, khuyến khích cao về thuế, tín dụng... đối với các hoạt động hợp tác, kinh doanh tại các nước châu Phi, đồng thời cần tăng cường số lượng và chất lượng các cơ quan thương vụ tại các nước châu Phi, lập các trung tâm giới thiệu sản phẩm, kho ngoại quan, tạo lập các mối quan hệ với một số nhà phân phối quan trọng ở các địa bàn trọng điểm như Dubai, Nam Phi, Cairo... tăng cường ký kết các hiệp định, biên bản ghi nhớ hoặc hợp đồng thương mại cấp chính phủ, ngành, địa phương, cơ quan và doanh nghiệp... theo tinh thần của các hiệp định thương mại tự do, tạo điều kiện thuận lợi nhất cho doanh nghiệp hai phía phát triển mạnh mẽ các quan hệ hợp tác, đa dạng hóa cơ cấu hàng hóa, kết hợp việc đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng truyền thống, sẵn có, với việc xây dựng và phát triển các loại hàng hóa mới phù hợp với thị trường châu Phi để thâm nhập thị trường tốt hơn, đa dạng hóa các hình thức quan hệ ngoại thương, bắt đầu từ các quan hệ gián tiếp thông qua trung gian, chung chuyển, nâng dần lên các quan hệ giao dịch trực tiếp, mở rộng quan hệ từ châu Phi sang các đối tác lớn như Mỹ, EU, và trong trường hợp có thể thì thực hiện hình thức hàng đổi hàng, nâng cao hiệu quả hoạt động xúc tiến thương mại vào thị trường châu Phi,

*- Khuyến khích và hỗ trợ cho các hoạt động đầu tư ra nước ngoài, trong đó có châu Phi.* Đây là một hình thức kinh doanh nhằm tranh thủ những điều kiện thuận lợi về đầu tư của nước sở tại, tận dụng nguồn nguyên liệu đầu vào tại chỗ và tái xuất hàng hoá về nước họ hoặc sang nước thứ ba, khắc phục những hạn chế về sự xa cách địa lý, cơ sở hạ tầng vận tải yếu kém, góp phần thực hiện tốt hơn chiến lược xuất nhập khẩu. Tuy vẫn là một nước kém phát triển, nhưng Việt Nam đã bước đầu

có một số hoạt động đầu tư ra nước ngoài, kể cả đầu tư vào châu Phi. Các lĩnh vực mà Việt Nam đã đầu tư ra nước ngoài bao gồm đầu tư khai thác dầu khí, chế biến nông - lâm - thủy sản, chế tạo công cụ, sản xuất giấy dếp, hàng may mặc, đồ gỗ, vật liệu xây dựng... Một số ít dự án đầu tư có giá trị vài trăm triệu USD, còn lại hầu hết là các dự án đầu tư quy mô nhỏ do các doanh nghiệp nhỏ và vừa thực hiện. Mặc dù là lĩnh vực mới được phát triển với quy mô nhỏ, nhưng là một lĩnh vực có nhiều triển vọng và có khả năng sẽ phát triển mạnh cùng với đà phát triển đi lên của nền kinh tế. Để tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động đầu tư ra nước ngoài, trong đó có đầu tư vào châu Phi tiếp tục phát triển với quy mô và tốc độ ngày càng cao hơn, cần sớm bổ sung vào hệ thống luật đầu tư hiện hành của Việt Nam những điều khoản liên quan đến hoạt động đầu tư ra nước ngoài, trong đó có sự ưu tiên cao cho các hoạt động đầu tư vào châu Phi, một khu vực kinh tế kém phát triển, có nhiều rủi ro. Đây là điều kiện tiên quyết mở đường cho việc đẩy mạnh các hoạt động đầu tư của Việt Nam vào các nước châu Phi. Hiện nay Việt Nam đã có một hệ thống luật pháp về đầu tư đang được áp dụng trong thực tế, nhưng chủ yếu mới tập trung vào các hoạt động đầu tư ở trong nước, đặc biệt là việc thu hút các nguồn vốn đầu tư từ nước ngoài vào Việt Nam, rất ít chú ý tới các hoạt động đầu tư ra nước ngoài, vì thế các công ty đầu tư ra nước ngoài còn gặp rất nhiều khó khăn, trở ngại khi vấp phải những vấn đề về luật pháp. Nhằm tạo khung khổ và hành lang pháp lý cho các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài nói chung, vào châu Phi nói riêng, cần bổ sung, xây dựng và hoàn thiện các quy định của luật pháp về đầu tư ra nước ngoài, đồng thời khẩn trương đàm phán, ký kết các hiệp định bảo hộ đầu tư và hiệp định tránh

đánh thuế hai lần với các nước châu Phi. Đây là biện pháp rất quan trọng vừa để xây dựng cơ sở pháp lý, tạo điều kiện thuận lợi, vừa nhằm bảo vệ quyền lợi chính đáng của các nhà đầu tư Việt Nam tại các nước châu Phi, tăng cường tổ chức các hoạt động xúc tiến đầu tư với các nước khu vực châu Phi thông qua các hoạt động trao đổi, tiếp xúc của các doanh nghiệp hai bên, mở các diễn đàn, hội thảo, hội nghị về đầu tư, cập nhật thông tin đầu tư, đặc biệt cần phải có những chính sách, biện pháp ưu đãi như miễn thuế doanh nghiệp và thuế thu nhập cá nhân, trợ cấp lãi suất vốn vay, có chính sách ngoại hối bảo đảm thuận lợi trong việc chuyển tiền sang nước đầu tư và chuyển tiền về nước, hỗ trợ thăm dò khảo sát thị trường, địa điểm đầu tư, tìm nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào ổn định, hỗ trợ tạo điều kiện thuận lợi giúp doanh nghiệp hạ giá thành sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh.

*d3- Hợp tác về lao động, chuyên gia, giáo dục, đào tạo, văn hoá, khoa học - công nghệ, du lịch, thể thao* cũng là những lĩnh vực được quan tâm thúc đẩy và đã có sự phát triển tương đối khá từ thập niên 1980 đến nay, nhất là sự hợp tác về lao động và chuyên gia trong các ngành y tế, giáo dục, nông nghiệp. Đối với hầu hết các nước châu Phi, đây là những ngành họ thiếu nguồn nhân lực được đào tạo, do đó họ cần một số lượng lớn đội ngũ chuyên gia và kỹ thuật viên. Đối với Việt Nam, đây là những lĩnh vực ta có khả năng cung cấp, nên cần tiếp tục ưu tiên phát triển để tạo chất xúc tác thúc đẩy hợp tác trên các lĩnh vực khác. Tuy nhiên, do sự cạnh tranh thị trường rất lớn, nhất là khi lực lượng lao động từ các nước Nam Á, Philippines có nhiều lợi thế hơn ta về sức khoẻ, ngoại ngữ, ta cần nâng cao sức cạnh tranh và hiệu quả kinh tế - xã hội của lao động và chuyên gia Việt Nam. Để đạt mục tiêu đó,

chúng ta cần thực hiện những chính sách, biện pháp như tạo hành lang pháp lý thuận lợi để khuyến khích hợp tác lao động, chuyên gia với các nước châu Phi, trao quyền tự chủ cho các công ty, đơn vị và cá nhân ký kết hợp đồng hợp tác, làm việc với đối tác để rà soát, điều chỉnh các thoả thuận liên chính phủ về các chính sách, chế độ đối với lao động, chuyên gia; tuyển chọn và đào tạo đội ngũ lao động có sức khỏe tốt, tay nghề cao, ngoại ngữ giỏi, hiểu biết về văn hoá, phong tục nước sở tại, có kỷ luật lao động và ý thức tôn trọng pháp luật để thực hiện tốt các công việc mà phía đối tác cần; nâng cao năng lực các cơ quan quản lý lao động, đàm phán về điều kiện lao động, ăn ở, tiền lương, tiền công sao cho vừa phù hợp với điều kiện các nước châu Phi vừa phù hợp với mức của lao động, chuyên gia Việt Nam, chú trọng việc giải quyết các chế độ chính sách cho lao động, chuyên gia sau khi về nước như đảm bảo các chế độ bảo hiểm xã hội, biên chế để anh chị em yên tâm khi sang châu Phi làm việc; đa dạng hóa các loại hình hợp tác lao động, chuyên gia, một mặt tiếp tục đẩy mạnh các loại hình đã được thực hiện mang lại hiệu quả tốt như đưa công nhân xây dựng Việt Nam sang nhận thầu xây dựng công trình hoặc cung cấp lao động ngành thủ công mỹ nghệ, lắp ráp điện tử, nấu ăn... cho các doanh nghiệp tại một số nước châu Phi; cung cấp lao động xây dựng cho các doanh nghiệp của nước thứ ba nhận thầu tại các nước châu Phi; thực hiện mô hình “2+1” đưa chuyên gia Việt Nam sang làm việc tại một số nước châu Phi theo Thoả thuận 3 bên được ký giữa Việt Nam với một tổ chức quốc tế như Tổ chức Nông lương thế giới (FAO) và một số nước châu Phi, đồng thời tìm kiếm các loại hình lao động mới, thích hợp và hiệu quả; kết hợp giao lưu văn hoá, thể thao với hợp tác du lịch, coi đây là một trong những lĩnh vực quan trọng cần khai thác, tăng cường

các hoạt động cụ thể, thiết thực như trao đổi ấn phẩm, phim ảnh, trao đổi các đoàn nghệ thuật, thể thao, du lịch... nhằm tăng cường sự hiểu biết lẫn nhau giữa nhân dân Việt Nam và nhân dân khu vực châu Phi; đẩy mạnh hợp tác trong lĩnh vực giáo dục, khoa học – công nghệ để tranh thủ, phát huy thế mạnh của các bên, nhất là những đối tác trọng điểm, có năng lực khá như Nam Phi, Ai Cập, và trong những ngành mà các bên có lợi thế như kỹ thuật cao về năng lượng, công nghệ chế tạo dầu lửa từ than đá, công nghiệp ô tô, kinh nghiệm phát triển trồng rừng ở Nam Phi...

*d4- Đẩy mạnh hợp tác chia sẻ kinh nghiệm cải cách kinh tế – xã hội, phát triển nông nghiệp, nông thôn, công nghiệp hoá, xoá đói giảm nghèo, phát triển y tế, chăm sóc sức khỏe, phòng chống bệnh tật, phát triển nguồn nhân lực, bảo vệ môi trường, phòng chống và giảm nhẹ thiên tai, khai thác có hiệu quả các nguồn tài nguyên thiên nhiên* là những lĩnh vực đang được tất cả các nước rất quan tâm, nhất là từ khi công cuộc đổi mới, mở cửa, hội nhập quốc tế của Việt Nam đạt một số thành công được cộng đồng quốc tế, đặc biệt là các nước châu Phi thừa nhận và coi trọng. Trong những năm gần đây, sự hợp tác giữa Việt Nam và các nước châu Phi nhằm trao đổi, chia sẻ các kinh nghiệm về cải cách, mở cửa, công nghiệp hoá, phát triển nông nghiệp, nông thôn, tăng trưởng kinh tế gắn với việc nâng cao phúc lợi xã hội, xoá đói, giảm nghèo... ngày càng được tăng cường thông qua các cuộc hội nghị, hội thảo, các cuộc thăm viếng tìm hiểu kinh nghiệm của nhau, cũng như qua một số dự án cụ thể bước đầu mang lại hiệu quả tốt. Những thành công của Việt Nam trong hơn hai thập kỷ đổi mới kinh tế – xã hội vừa qua đã được nhiều nước châu Phi coi là những kinh nghiệm quý cần tham khảo,



học tập, chia sẻ, vì thế ngày càng có nhiều nước châu Phi cử các nhà quản lý, hoạch định chính sách, chuyên gia, doanh nhân sang Việt Nam nghiên cứu, tham khảo. Thông qua các chuyến thăm của các nhà lãnh đạo, kinh doanh, các chuyên gia, cũng như qua các cuộc hội nghị, hội thảo về quan hệ hợp tác Việt Nam – châu Phi, các nước châu Phi và Việt Nam ngày càng chia sẻ với nhau các kinh nghiệm cải cách, công nghiệp hoá và hội nhập quốc tế. Về phần mình, Việt Nam đã có sự giúp đỡ nhất định đối với một số nước châu Phi trong các lĩnh vực như phát triển cơ sở hạ tầng, sản xuất vật liệu xây dựng, chuyên giao công nghệ, phát triển du lịch, phát triển công nghiệp, phát triển chăn nuôi, nâng cao chất lượng các đàn gia súc, dê, cừu, lạc đà, đẩy mạnh các quan hệ thương mại, đầu tư, văn hoá, khoa học – công nghệ, đồng thời ngày càng đẩy mạnh các hoạt động hợp tác, trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm và giúp đỡ các nước châu Phi phát triển kinh tế-xã hội, xoá đói giảm nghèo, phòng chống dịch bệnh và nhiều lĩnh vực khác... nhằm tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững ở mỗi quốc gia.

***d5- Đối với các doanh nghiệp, cần xây dựng chiến lược, lộ trình, lựa chọn phương thức kinh doanh phù hợp, kiên trì phấn đấu vượt qua khó khăn, thách thức để nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh.***  
Cụ thể, cần tìm hiểu, nắm bắt các thể chế, quy định luật pháp của nước sở tại đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nước ngoài, thực trạng phát triển kinh tế - xã hội cũng như cơ sở hạ tầng, tình hình sản xuất, tiêu dùng của các nước châu Phi, tranh thủ sự đồng tình, ủng hộ của các ngành hữu quan, các cơ quan tư vấn, chính quyền các cấp, cả của phía Việt Nam và các nước châu Phi, vì đây là những cơ sở đóng vai trò quan trọng đối với

các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp: tăng cường các cuộc tiếp xúc, trao đổi trực tiếp và gián tiếp với bạn hàng châu Phi để tìm hiểu nhu cầu, thói quen, tập quán tiêu dùng của thị trường mỗi nước, thiết lập các mối quan hệ tin cậy, tìm giải pháp để khắc phục những khó khăn, vướng mắc, đặc biệt là những khó khăn về ký kết hợp đồng, vốn kinh doanh, phương tiện thanh toán, những tiêu cực, rủi ro phát sinh trong quá trình kinh doanh...; nỗ lực khai thác thị trường, tích cực nghiên cứu, khảo sát, tìm kiếm thông tin, đối tác, phát triển hàng hóa đáp ứng thị hiếu khách hàng, đa dạng hóa các hình thức kinh doanh, từ gián tiếp đến trực tiếp, khi điều kiện cho phép thì thực hiện hình thức hàng đổi hàng, mở văn phòng đại diện, mở kho ngoại quan hoặc showroom tại các thị trường trọng điểm, phối hợp chặt chẽ với các cơ quan thương vụ, đại sứ quán, đại diện của Việt Nam tại các nước, đẩy mạnh các hoạt động quảng bá, giới thiệu sản phẩm thông qua các cuộc triển lãm quốc tế, khu vực, các trang web điện tử, hợp tác với bà con Việt kiều và doanh nhân nước sở tại như ở Angola, Nam Phi... tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hoá Việt Nam thâm nhập vào thị trường các nước châu Phi; cuối cùng, các doanh nghiệp cần kiên trì và có tầm nhìn lâu dài khi kinh doanh, hợp tác với các đối tác châu Phi.

Cuối cùng, từ những kết quả nghiên cứu trên đây, chúng ta có thể nhận biết rõ mặt mạnh và mặt yếu của Việt Nam trong tiến trình phát triển quan hệ hợp tác với các nước châu Phi. Mặt mạnh rõ ràng là tinh thần nghị quyết truyền thống tốt đẹp, nguyện vọng hợp tác ngày càng tăng và tiềm năng to lớn của cả hai bên. Chính dựa trên những điểm mạnh đó mà cùng với xu thế toàn cầu hoá, tự do hoá, hội nhập quốc tế và khu vực, quan hệ hợp tác Việt Nam – châu Phi ngày càng phát triển theo

hướng cùng cõ và phát huy các quan hệ truyền thống, tăng cường các quan hệ mới với những nội dung, cách làm mới phong phú, thiết thực và hiệu quả hơn, nổi bật là quan hệ hợp tác trên các lĩnh vực kinh tế, thương mại, nông nghiệp, y tế, giáo dục, chuyên gia, lao động... Hình thức và thành phần hợp tác ngày càng đa dạng, từ hợp tác gián tiếp thông qua đối tác thứ ba, chuyển dần sang tăng cường các quan hệ hợp tác trực tiếp song phương, ba bên, đa phương, với sự tham gia ngày càng tăng của các thành phần kinh tế - xã hội thuộc các bộ ngành, các cấp chính quyền, các trường đại học, viện nghiên cứu, các loại công ty nhà nước, tư nhân, liên doanh, nhà thầu, các tổ chức quốc tế, tổ chức dân sự, phi chính phủ... Những kết quả và cách làm trên đây đã bước đầu góp phần tích cực vào sự phát triển kinh tế - xã hội của mỗi bên, mở ra những khả năng và cơ hội mới cho mỗi quan hệ hợp tác cùng có lợi giữa nước ta và các nước châu Phi phát triển mạnh mẽ hơn trong tương lai.

Tuy nhiên, các kết quả đạt được cho đến nay còn rất nhỏ bé, chưa tương xứng với những tiềm năng của mỗi bên. Nguyên nhân của sự hạn chế này có nhiều, nhưng quan trọng nhất là do từ trước tới nay cả hai bên đều thực hiện các hoạt động hợp tác một cách thụ động, tự phát, manh mún, nhỏ lẻ, gặp chãng hay chớ, chưa có sự nhận thức đầy đủ về vai trò quan trọng của châu Phi, vì thế chưa có sự nỗ lực,

quyết tâm cao, chưa có những chiến lược, chính sách, bước đi cụ thể, mang tính khả thi cao, chưa tập hợp, huy động được nhiều ngành, nhiều cấp, nhiều doanh nghiệp tham gia, có khi còn dựa vào bên thứ ba hơn là tự mình cố gắng. Đó chính là mặt yếu của chúng ta trong tiến trình phát triển quan hệ hợp tác với các nước châu Phi.

Để phát huy mặt mạnh, khắc phục mặt yếu, sử dụng tốt hơn các tiềm năng sẵn có và nâng quan hệ hợp tác Việt Nam - châu Phi lên một tầm cao mới, chúng ta cần phải có một sự nhận thức đầy đủ hơn về vai trò và tầm quan trọng của châu Phi đối với thế giới và với Việt Nam, để có quyết tâm lớn hơn nhằm đẩy mạnh và mở rộng các quan hệ hợp tác với châu Phi, có tầm nhìn xa hơn với những mục tiêu chiến lược lâu dài, bền vững, với những lĩnh vực, đối tác và cách làm ngày càng đa dạng, toàn diện, thiết thực và hiệu quả hơn. Những giải pháp nêu trên đây đã được xây dựng dựa trên cơ sở của việc nghiên cứu kỹ tiến trình phát triển quan hệ hợp tác Việt Nam - châu Phi từ đầu thế kỷ XX đến nay, đồng thời xuất phát từ một tầm nhìn rõ ràng, một chiến lược có tính khả thi cao, do đó việc thực hiện tốt các giải pháp này chắc chắn sẽ đưa quan hệ hợp tác Việt Nam - châu Phi lên một tầm cao mới với những bước tiến mạnh mẽ hơn, mở ra nhiều khả năng và cơ hội mới, đạt những kết quả thiết thực, lớn và bền vững hơn.

#### Tài liệu tham khảo

1. Ban tư tưởng văn hóa Trung ương; *Đối ngoại Việt Nam thời kỳ đổi mới*, Nxb Chính trị quốc gia 2005.
2. Bộ Thương mại, 2001, *Kỷ yếu 55 năm thương mại Việt Nam (1946-2001)*.
3. Bộ Thương mại, 2001, *Chiến lược phát triển xuất nhập khẩu thời kỳ 2001-2010*.
4. Cương, Võ Kim, 2004, *Việt Nam và Châu Phi trong sự nghiệp đấu tranh giải phóng dân tộc*, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

5. Định, Đỗ Đức (chủ biên), 2006, “*Tình hình chính trị - kinh tế cơ bản của châu Phi*”. NXB KHXH.
6. Định, Đỗ Đức (chủ biên), 2008, “*Nam Phi – Con đường tiến tới dân chủ, công bằng và thịnh vượng*”, NXB KHXH.
7. Định, Đỗ Đức, *Quan hệ hợp tác Việt Nam – châu Phi*, T/c Cộng sản, số 82 năm 2005.
8. Dũng, Nguyễn Hữu. *Nam Phi: Cưa gỗ chiến lược vào thị trường châu Phi*. Việt Nam.net.
9. ĐSQ Nam Phi tại Hà Nội, *Khám phá Nam Phi, Cầm nang thương mại Nam Phi, Cầm nang về giáo dục đại học ở Nam Phi*.
10. Hiền, Nguyễn Thanh, số 1(01) 9/2005, *Một số nét khái quát về Cộng hoà Nam Phi*. Tạp chí Nghiên cứu Châu Phi và Trung Đông.
11. Hiền, Nguyễn Thanh, 12(028) 2006, *Thế chế chính trị dân chủ của Nam Phi hiện nay*. Tạp chí Nghiên cứu Châu Phi và Trung Đông.
12. Hoá, Trịnh Huy (biên dịch), 2005, *Đối thoại với các nền văn hoá: Nam Phi*, Nxb Trẻ. TP Hồ Chí Minh.
13. Hoà, Ngô Thị Linh, 11(027) 2007, *Chuyển biến về chính trị của Nam Phi sau năm 1994*. Tạp chí Nghiên cứu Châu Phi và Trung Đông.
14. Hội thảo “*Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam – Châu Phi*”, Hà Nội, tháng 10/2004.
15. Hội thảo “*Việt Nam – Châu Phi: những cơ hội hợp tác và phát triển trong thế kỷ XXI*”. Hà Nội, tháng 5 năm 2003.
16. Khải, Phan Văn, *Báo Nhân nhân 29/10/2003*.
17. Nam, Nguyễn Văn, *Chính sách thương mại của Châu Phi*, chủ nhiệm, VNCTM.
18. Nguyệt, Minh, 2003, *Việt Nam - Châu Phi: Bên nhau trên mỗi bước đường phát triển*, Đặc san báo Quốc tế điện tử.
19. NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2001, *Các nước và một số lãnh thổ trên thế giới trước ngưỡng cửa thế kỷ 21*.
20. NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội, 2003, *Thế giới toàn cảnh năm 2003*.
21. NXB CTQG, Hà Nội, 2003, *Thế chế chính trị thế giới đương đại*.
22. NXB CTQG, Hà Nội, 1994, *Các nước và một số lãnh thổ trên thế giới*. Tập 1 và 2.
23. NXB Thế giới, Hà Nội, 2004, *250 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới*.
24. Sang, Nguyễn Văn (biên dịch), 2004, *Các quốc gia trên thế giới: Châu Phi*, Nxb Trẻ, TP Hồ Chí Minh.
26. Thắng, Phạm Tất, *Quan hệ thương mại Việt Nam -châu Phi: Thực trạng và giải pháp*.
27. Thơm, Đinh Thị, 2007, *CH Nam Phi – Nền ngoại thương phát triển nhất châu Phi*, Chương 2. Phần 1. Cuốn “*Thị trường một số nước châu Phi - Cơ hội đối với Việt Nam*”, NXB KHXH.
28. Thương vụ tại Nam Phi, Ai Cập: Các báo cáo thường kỳ.