

CHỦ ĐỀ: MỞ RỘNG VÀ NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG, HIỆU QUẢ HỢP TÁC KINH TẾ QUỐC TẾ

Với chủ trương mở cửa, phát triển mạnh kinh tế đối ngoại, VN đã thu được nhiều kết quả tốt đẹp. Cho đến nay,

Hòa nhập vào xu thế quốc tế hóa nền kinh tế thế giới, VN đã chủ trương làm bạn với tất cả các nước. Có thể nói chưa bao giờ chúng ta lại gặt hái được nhiều thành công trong công tác đối ngoại và hợp tác quốc tế như những năm qua. Từ một nước chi bó hẹp trong quan hệ với một số nước trước đây, ngày nay VN đã quan hệ ngoại giao với 160 nước, có quan hệ buôn bán với trên 100 nước và lãnh thổ. Chính vì vậy mà khi đánh giá về những kết quả của hơn 10 năm đổi mới, trong Nghị quyết đại hội lần thứ VIII, Đảng ta có nhận định: "Chúng ta đã phát triển mạnh mẽ quan hệ đối ngoại, phá thế bị bao vây cấm vận, tham gia tích cực vào đời sống cộng đồng quốc tế", coi đó như một trong 5 thành tựu nổi bật nhất của VN trong quá trình đổi mới.

Biểu 1: Quan hệ buôn bán VN - ASEAN

Kim ngạch XNK (triệu USD)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Indonesia	70	198	215	220	250	246	200	249
Malaysia	51	87	134	135	260	295	450	363
Philippines	61	11	67	65	74	67	305	247
Singapore	692	1.149	1.400	1.440	1.672	2.104	4.549	3.232
Thái Lan	115	141	160	170	220	551	640	793
ASEAN	989	1.586	1.976	2.030	2.476	3.263	6.144	4.884
Thế giới	3.093	4.073	5.133	6.100	8.600	13.604	18.398	20.170
Tỷ trọng ASEAN so với thế giới(%)	32,0	38,9	38,5	33,3	28,8	23,9	33,4	24,2

Nguồn: Bộ thương mại và Tổng cục thống kê 1997

HỢP TÁC KINH TẾ QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM MỘT CÁI NHÌN TỔNG QUAN

PGS.PTS. HOÀNG THỊ CHÍNH

Nếu ghi lại đầy đủ các diễn biến, các sự kiện để nói lên hoạt động đối ngoại của chính phủ ta thì quả là một bức tranh đậm nét, khắc họa toàn bộ quá trình hoạt động sôi động trong lĩnh vực này. Đã có biết bao nhiêu nguyên thủ quốc gia, bao nhiêu bộ trưởng và những viên chức cao cấp, bao nhiêu nhà doanh nghiệp các nước không chỉ một lần đặt chân đến VN. Họ hy vọng tìm thấy ở đây một thị trường làm ăn rộng lớn còn nhiều tiềm năng chưa khai thác hết để mở rộng giao lưu, hợp tác cùng phát triển. Ngược lại, các vị lãnh đạo cao cấp của Đảng và chính phủ ta cũng liên tục viếng thăm nhiều quốc gia trên thế giới, thông qua đó để tìm hiểu bạn, vận dụng những kinh nghiệm thành công của bạn nhằm phục vụ cho công cuộc đổi mới kinh tế nước nhà. Bởi vì suy cho cùng thì mục đích của các cuộc viếng thăm cũng là nhằm các mục tiêu kinh tế. Chính vì vậy, ngày nay người ta đang nói nhiều đến những khái niệm "ngoại giao kinh tế", "ngoại giao chào hàng". Ngoại giao không còn là chính trị "chay" mà "công tác ngoại giao phải kết hợp chặt chẽ với các hoạt động đối ngoại, hướng mạnh vào sự phát triển kinh tế và bảo vệ độc lập, chủ quyền của đất nước trong tiến trình hội nhập quốc tế". Đó cũng là một trọng trách mà chính phủ đã đặt ra cho các nhà ngoại giao VN.

Chúng ta đã thu hút được trên 50 tỷ USD đầu tư trực tiếp của nước ngoài (FDI) nằm trong 1.762 dự án của trên 50 quốc gia. Kim ngạch xuất nhập khẩu cũng không ngừng tăng lên qua các năm, từ 3 tỷ USD năm 1990 lên đến 20 tỷ USD năm 1997, tăng hơn 6 lần. Trong đó cơ cấu hàng xuất khẩu đã thay đổi dần theo hướng gia tăng các mặt hàng chế tạo, giảm bớt các mặt hàng là nguyên liệu thô. Thông qua 6 hội nghị tài trợ, VN đã thu hút được trên 10 tỷ USD và mức độ giải ngân cũng đang tăng lên (khoảng trên 1,4 tỷ USD cho năm nay).

Nếu xem xét ở góc độ cụ thể hơn thì những kết quả trong hợp tác kinh tế quốc tế của VN chính là những thành tựu nổi bật sau đây:

1. Gia nhập vào ASEAN và tham gia vào AFTA

Có thể nói đây là kết quả lớn nhất trong hoạt động hợp tác quốc tế của VN. Ngày 28.7.1995 đã đánh dấu một bước tiến quan trọng của chúng ta trong quá trình hội nhập vào nền kinh tế khu vực. Đó là VN đã trở thành thành viên chính thức của Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á. Một khu vực mà mỗi quan hệ kinh tế với VN ngày càng trở nên quan trọng. Hiện kim ngạch xuất nhập khẩu của VN với ASEAN đã chiếm trên 30% tổng giá trị xuất nhập khẩu của VN (Biểu 1).

Không những thế, ASEAN cũng là một đối tác đầu tư quan trọng của VN. Quy mô FDI của ASEAN vào VN không ngừng tăng, đặc biệt từ sau khi chúng ta trở thành thành viên chính thức của tổ chức này. Tính đến 31.12.1997, ASEAN đã đầu tư vào VN là 302 dự án với số vốn là 8.634,8 triệu USD, chiếm 27,6% trong tổng số đầu tư trực tiếp nước ngoài tại VN.

Mặc dù còn nhiều khó khăn do trình độ phát triển kinh tế và gia nhập sau, VN vẫn cố gắng để thực hiện những nhiệm vụ mới mà ASEAN đã đặt ra cho các thành viên. Đặc biệt trong tiến trình thực hiện AFTA - khu vực mậu dịch tự do của các nước ASEAN, VN đã thông qua một lịch trình giảm thuế mới nhất từ nay đến năm 2006, gồm 3 nhóm ngành hàng, được xây dựng trên nguyên tắc chỉ thực hiện giảm nhanh cho các ngành có lợi thế cạnh tranh cao còn chủ yếu sẽ giảm chậm cho phần lớn các ngành còn lại. Sau 2 năm thực hiện, đến nay ta đã đưa 1.719 mặt hàng, chiếm 53% trong tổng số danh mục các mặt hàng vào thực hiện chương trình cắt giảm thuế. Trong Hội nghị Hội đồng AFTA lần thứ 12 vừa qua (7.10.1998) tại Manila (Philippines), VN được đánh giá là đã thực hiện đầy đủ những quy định của CEPT (thuế quan ưu đãi có hiệu lực chung).

Hiện nay VN đang tích cực chuẩn bị cho hội nghị thượng đỉnh lần thứ 6 của ASEAN diễn ra vào trung tuần tháng 12 này tại Hà Nội. Đây là hội nghị cấp cao cuối cùng của ASEAN trước khi bước vào thế kỷ 21. Hội nghị này sẽ thông qua "Tầm nhìn năm 2020" của ASEAN với việc xác định các mục tiêu và hướng hợp tác của ASEAN trong 20

năm tới trên các lĩnh vực chính trị, kinh tế, hợp tác chuyên ngành và quan hệ đối ngoại. Hội nghị cũng sẽ thông qua một loạt các văn bản có liên quan đến những vấn đề như: đầu tư khu vực ASEAN, vận chuyển quá cảnh, đường sắt xuyên Á và đặc biệt hội nghị sẽ bàn về các biện pháp để khắc phục hậu quả do khủng hoảng tài chính gây ra.

Trong bối cảnh đang phải đối đầu với những khó khăn do cuộc khủng hoảng tài chính khu vực gây ra, một sự liên kết chặt chẽ với nhau là cần thiết hơn bao giờ hết. Do vậy, hiện nay một số thành viên của ASEAN lại muốn thúc đẩy nhanh hơn tiến trình thực hiện AFTA. Nếu điều đó thành hiện thực thì VN càng phải đối đầu với những thách thức gay go hơn. Thế mà hình như các doanh nghiệp vẫn còn "đứng ngoài cuộc". Rất nhiều doanh nghiệp chưa có chứng nhận ISO - 9000 để bước vào AFTA. Trong khi các doanh nghiệp của các nước ASEAN khác đang cố gắng tranh thủ tối đa để khai thác những ưu đãi mà CEPT dành cho họ thì ở VN, theo số liệu của Bộ thương mại, trong 2 năm 1996 - 1997 Bộ này mới cấp được 466 bộ chứng nhận xuất xứ mẫu D (C/O form D) cho các doanh nghiệp với tổng kim ngạch gần 13,5 triệu USD. Trong khi đó, tổng kim ngạch xuất khẩu của VN vào ASEAN chỉ riêng năm 1997 đã đạt 1,833 tỷ USD. Thậm chí có những doanh nghiệp VN chưa hiểu rõ về AFTA, chưa nắm được lịch trình giảm thuế kể cả đối với những sản phẩm mà họ đang sản xuất.

Rõ ràng, gia nhập ASEAN, tham gia vào AFTA, chúng ta sẽ được nhiều cái lợi do mặt dịch vụ do mang lại song không ít những khó khăn cũng đang đặc ra, đòi hỏi sự cố gắng từ 2 phía: nhà nước và các doanh nghiệp. Đặc biệt là các doanh nghiệp VN, vì hơn ai hết họ là người trực tiếp bị tác động mạnh nhất do sự hội nhập này mang lại.

2. Trở thành thành viên của APEC

Sau 3 năm là thành viên của ASEAN, tháng 11 vừa qua, VN lại bước vào một tổ chức mới. Đó là Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương (APEC). Lần nữa thế giới lại có dịp ghi nhận một kết quả hội nhập của VN vào nền kinh tế khu vực.

Với những lợi thế rất cơ bản, APEC là một liên kết kinh tế quốc tế lớn nhất hiện nay: diện tích rộng, dân số đông, tiềm lực dồi dào và trình độ phát triển kinh tế cao cộng với tính đa dạng, phong phú trong văn hóa, chính trị, xã hội... thực sự là một địa bàn hấp dẫn để chúng ta gia nhập vào. APEC hiện đang chiếm gần 80% kim ngạch buôn bán, 2/3 đầu tư và trên 50% ODA của VN. Các chỉ tiêu này còn tăng hơn nữa sau khi ta gia nhập vào APEC. Kim ngạch buôn bán 2 chiều đã tăng từ 13,6 tỷ USD (năm 1996) đến 15,7 tỷ USD năm 1997 và vẫn còn tiếp tục tăng mặc dù có khủng hoảng tài chính trong khu vực. Chỉ tính riêng 9 tháng đầu năm 98, kim ngạch buôn bán VN với một số nước thành viên chủ yếu của APEC đã đạt gần 12 tỷ USD. Biểu dưới đây cho thấy tuyệt đại bộ phận các sản phẩm chủ yếu ta là xuất sang APEC và nhập khẩu từ APEC.

Biểu 2: Tỷ trọng xuất nhập khẩu một số mặt hàng chủ yếu giữa VN và APEC (%)

Xuất khẩu		Nhập khẩu	
Mặt hàng	Tỷ trọng	Mặt hàng	Tỷ trọng
Cao su	90 - 94	Xăng dầu	Gần 100
Thiếc thỏi	95 - 96	Phân hóa học	95 - 100
Than đá	70	Chất dẻo	95 - 100
Gạo	70	Xe gắn máy	95 - 100
Hạt điều	90	Thuốc trừ sâu	95 - 100
Lạc nhân	85	Thép	80 - 90
Hạt tiêu	80	Phương tiện vận tải	80 - 90
Thủy sản	65	Máy móc thiết bị các loại	80 - 90
Cà phê	60 - 70		
Dệt may	60		
Giày dép	56 - 60		

Nguồn: Ban hợp tác quốc tế Bộ ngoại giao

Tham gia vào APEC, VN sẽ có điều kiện để thụ hưởng những lợi thế to lớn của tổ chức này, dễ dàng hơn trong việc tìm kiếm để đạt được quy chế tối huệ quốc của Mỹ. VN có thể nhanh chóng nắm bắt các thông tin về khu vực và thế giới thông qua APEC để kịp điều chỉnh hướng đi của mình. Là thành viên của APEC, VN có cơ hội tiếp cận với thị trường rộng lớn để xuất khẩu và thu hút đầu tư từ các nước thành viên, nhất là các nước phát triển trong khu vực. Tham gia vào APEC góp phần nâng vị thế chính trị của VN trên trường quốc tế. Với những kế hoạch hành động riêng (IAP) và kế hoạch hành động tập thể (CAP) và chương trình hợp tác kinh tế và kỹ thuật (Ecotech), APEC sẽ mang lại cho VN những lợi ích thiết thực, nhất là đối với các doanh nghiệp.

Tuy nhiên, tham gia vào APEC, VN cũng sẽ gặp những thách thức nhất định do trình độ phát triển kinh tế của ta kém hơn nhiều nước trong khối. Do đó, VN cần phân tích tình thế, nhanh chóng chớp lấy những cơ hội thuận lợi nhất để rút ngắn dần sự cách biệt nhằm thúc đẩy quá trình hội nhập một cách có hiệu quả.

3. Quan hệ kinh tế với Mỹ được cải thiện

Ngày 3.2.1994, Mỹ thực hiện bãi bỏ lệnh cấm vận đối với VN. Ngày 11.7.1995 Tổng thống Bill Clinton tuyên bố bình thường hóa quan hệ với VN. Ngày 16.5.1997 ông Douglas Pete Peterson, viên đại sứ Mỹ đầu tiên đến Hà Nội... tất cả đã chấm dứt những ngày căng thẳng nhất trong mối quan hệ bang giao 2 nước. Kể từ đây 2 nước đã xích lại gần nhau hơn, mở ra một cơ hội mới cho việc thúc đẩy mối quan hệ kinh tế cùng có lợi.

Bắt đầu là ngày 27.6.1997 đại diện của 2 bộ ngoại giao đã ký hiệp định khung về quyền tác giả và ngày 26.12.1997 Thủ tướng chính phủ đã chính thức phê duyệt bản Hiệp định này. Để tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty Mỹ làm ăn tại VN dưới sự bảo trợ của Ngân hàng xuất nhập khẩu (Eximbank) và Công ty đầu tư tư nhân hải ngoại (OPIC), tháng 3 năm 1998 Tổng thống Mỹ đã ký lệnh bãi bỏ tu chính án Jackson - Vanic đối với VN. Mặc dù vào tháng 6 năm nay lệnh bãi bỏ này chưa được Quốc hội Mỹ thông qua, nhưng nó vẫn được gia hạn thêm 1 năm nữa vì số phiếu chống từ Quốc hội chưa đủ 2/3. Từ sau khi tu chính án Jackson - Vanic được bãi bỏ, không khí làm ăn giữa 2 nước có phần sôi động hẳn lên. Thêm vào đó là sự có mặt của bà Bộ trưởng Madelein Albright vào tháng 6.1998 ở VN, của Phó thủ tướng kiêm Bộ trưởng Bộ ngoại giao Nguyễn Mạnh Cẩm ở Washington vào tháng 8.1998, rồi đến việc cử ông Nguyễn Xuân Phong làm tổng lãnh sự đầu tiên ở San Francisco, cử ông Charles A. Ray làm tổng lãnh sự quán Mỹ tại TP.HCM. Tất cả càng làm cho quan hệ kinh tế giữa 2 nước có cơ sở vững chắc hơn để phát triển. Nhiều phái đoàn thương mại, phái đoàn doanh nghiệp Mỹ liên tục đến VN trong mấy tháng gần đây để tìm cơ hội làm ăn mới giữa 2 nước, giữa 2 địa phương (1 bang của Mỹ liên kết với một thành phố hay một tỉnh của VN).

Với dân số đông, sức mua rất lớn, Mỹ ngày càng trở thành một bạn hàng quan trọng của VN, kim ngạch buôn bán 2 chiều đã tăng dần lên qua các năm (Biểu 3). Hiện nay, Mỹ đã trở thành bạn hàng nhập khẩu cao nhất của VN (hơn 25%), xuất khẩu thủy sản của VN vào thị trường Mỹ cũng đang tăng, dự kiến năm 1998 sẽ đạt 85 triệu USD, bằng 10% giá trị kim ngạch xuất khẩu của toàn ngành. Dự báo đến năm 2005, thị trường này sẽ chiếm đến 20%. Hiện có 40 doanh nghiệp thủy sản đang tham gia xuất khẩu sang Mỹ. Đầu tư của Mỹ vào VN cũng đang có xu hướng tăng lên qua các năm, tuy mức độ chưa cao. Hiện có gần 400 công ty Mỹ đang hoạt động tại VN, trong đó có các công ty hàng đầu như Mobil, Ford, IBM. Tính đến nay, Mỹ đã có 70 dự án với tổng số vốn là 1,23 tỷ USD được đầu tư vào VN, chiếm 3,8% tổng đầu tư trực tiếp của nước ngoài tại VN và đứng ở hàng thứ 8. Tuy nhiên, theo lời nói của ông George David, chủ tịch Hội đồng thương

mại Mỹ - ASEAN trong chuyến viếng thăm VN vào tháng 11 vừa qua thì trong những năm tới đây đầu tư của Mỹ sẽ tăng gấp 10 lần so với mức 1,25 tỷ USD hiện nay. Theo Đại sứ Lê Văn Bằng sẽ có nhiều tập đoàn và công ty lớn của Mỹ đầu tư hàng tỷ USD vào các dự án lớn như Đình Vũ (Hải Phòng), khu công nghệ cao Hòa Lạc (Hà Nội); khu công nghiệp Nam Sài Gòn (TP.HCM)...

Biểu 3: Quan hệ buôn bán VN - Mỹ (triệu USD)

	1993	1994	1995	1996	1997
Xuất khẩu của VN vào Mỹ	0	50,15	193,96	319,07	425,51
Nhập khẩu của VN từ Mỹ	6,92	172,22	252,86	616,04	817,23
Tổng kim ngạch XNK	6,92	222,37	446,82	935,11	1.242,74

Nguồn: Bộ thương mại

Quan hệ kinh tế Việt - Mỹ đã có những bước tiến nhất định nhưng cho đến nay quy mô buôn bán và đầu tư vẫn chưa tương xứng với tiềm năng của 2 nước. Mặc dù đã qua vòng đàm phán thứ 6 nhưng triển vọng để đi đến một Hiệp định thương mại Việt - Mỹ có vẻ vẫn còn xa. Nguyên nhân là phía Mỹ đã đưa ra những tiêu chuẩn quá cao so với trình độ phát triển kinh tế và điều kiện cụ thể của VN hiện nay. Một khi hai bên chưa ký được Hiệp định thương mại, ta chưa được Mỹ cho hưởng quy chế tối huệ quốc (MFN) thì khả năng thâm nhập vào thị trường Mỹ còn bị hạn chế. Hàng hóa VN thường bị đánh thuế cao gấp 10 lần so với các nước khác, làm giảm hẳn tính cạnh tranh hàng hóa của ta. Như vậy, hiệp định thương mại Việt - Mỹ được coi là hiệp định quan trọng nhất trong vòng 50 năm tới đây, ảnh hưởng trực tiếp đến tiến trình hội nhập của VN vào nền kinh tế thế giới, nhất là gia nhập vào WTO. Tuy nhiên để đạt đến điều đó, như đại sứ Lê Văn Bằng đã nói "chúng ta còn nhiều việc phải làm. những bước đi sắp tới đây trong tiến trình này là rất quan trọng và phức tạp, đòi hỏi nỗ lực, quyết tâm và thiện chí rất lớn của cả 2 bên".

4. VN - EU: mối quan hệ ngày càng thắt chặt

Mấy năm qua, EU là thị trường tiêu thụ nhiều hàng dệt may của VN. Nếu năm 1993, kim ngạch xuất khẩu là 250 triệu USD thì đến năm 1996 đã lên đến hơn 400 triệu, tăng 160%. Để tạo điều kiện thuận lợi cho hàng dệt may VN vào EU, một Hiệp định buôn bán hàng dệt may với EU giai đoạn 1998 - 2000 đã được ký kết. Theo đó, kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của ta sang EU có thể tăng đến 40% so với hiện nay. Theo hiệp định mới này sẽ chỉ còn 29 chủng loại phải sử dụng hạn ngạch (trước đây là 54). Với hiệp định mới, kim ngạch xuất khẩu hàng dệt sang EU năm 98 có thể lên đến 650 - 700 triệu USD (toàn ngành là 1,5 - 1,6 tỷ USD)

Kim ngạch buôn bán 2 chiều VN - EU năm 1997 đã đạt 3,6 tỷ USD, tăng gần 7 lần so với năm 1991. Trong đó VN xuất siêu 1,2 tỷ. Sáu tháng đầu năm 1998, VN đã xuất 920 triệu USD sang EU và nhập khẩu từ EU là 320 triệu USD. Dự báo có thể VN sẽ xuất siêu tới 1,5 tỷ USD trong năm nay với EU.

Bên cạnh hàng dệt may, các sản phẩm nông nghiệp của VN cũng đang được các nước EU để ý đặc biệt là chế biến thủy sản, cao su và cà phê. Theo đánh giá của Thứ trưởng Bộ thương mại Võ Hồng Phúc thì VN có thể xuất mỗi năm trên 1 tỷ USD hàng nông nghiệp sang EU. Khó khăn ở đây là chất lượng sản phẩm chưa cao. Do đó, để VN xuất khẩu được nhiều nông sản phẩm sang EU, một phái đoàn đã sang VN chỉ để tìm hiểu tình hình sản xuất nông nghiệp của VN nhằm giúp đỡ nông dân nâng cao chất lượng sản phẩm.

Đầu tư của EU vào VN tuy còn ít nhưng cũng tăng đều đặn qua các năm. Trong các nước EU, Pháp là nước có mối quan hệ khá chặt chẽ với VN. Nhất là thông qua Hội nghị thượng đỉnh lần thứ 7 các nước nói tiếng Pháp,

Pháp càng có dịp hiểu VN nhiều hơn. Trao đổi thương mại Việt - Pháp tăng đều đặn bình quân 10%/năm. Năm 1997 kim ngạch buôn bán 2 chiều đã đạt trên 1 tỷ USD. Cũng trong năm 1997, Pháp đã vượt từ hàng thứ 10 lên hàng thứ 6 trong đầu tư vào VN và trở thành quốc gia châu Âu có vốn đầu tư nhiều nhất vào VN (tính đến 8.1998 Pháp có 89 dự án với tổng số vốn là 1,406 tỷ USD). Ngoài ra, Pháp cũng là nước viện trợ song phương lớn thứ nhì (sau Nhật Bản) cho VN (3.520 triệu USD trong giai đoạn 90 - 97).

Sau Pháp, Anh cũng là nước EU đầu tư nhiều vào VN. Đến tháng 7.1998, Anh nằm trong 3 nước EU và đứng thứ 13 trong hơn 50 quốc gia đầu tư vào VN với 27 dự án trị giá gần 600 triệu USD. Hơn 100 công ty của Anh có văn phòng đại diện ở VN. Những ngành mà Anh đầu tư nhiều là: dầu khí, ngân hàng, bảo hiểm và viễn thông, kim ngạch buôn bán 2 chiều năm 1997 là 553 triệu USD, trong đó, VN xuất sang Anh là 393 triệu USD. Cũng từ năm 1993, Anh đã cung cấp cho VN 6,5 triệu ODA mỗi năm. Gần đây (11/98) sau chuyến viếng thăm VN của Quốc vụ khanh Anh, ông B.Wilson, mối quan hệ kinh tế giữa 2 nước đang có xu hướng tăng rõ rệt.

5. VN - Nga: một sự trở lại

Nếu trước đây, ở thời kỳ 1986 - 1990 quan hệ thương mại với Liên bang Nga chiếm tới 40% trong tổng kim ngạch xuất khẩu và 70% trong tổng kim ngạch nhập khẩu của VN thì những năm sau đó mức độ buôn bán 2 bên đã giảm hẳn do biến động toàn diện và sâu sắc ở Nga. Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa 2 nước năm 1997 mới đạt 460 triệu USD. Hàng xuất khẩu chủ yếu sang Nga là hàng công nghiệp nhẹ, nông lâm sản và thực phẩm, thủ công mỹ nghệ. Hàng nhập khẩu chủ yếu của VN từ Nga là nguyên nhiên liệu, năng lượng và đóng tàu. Nga cũng là một thị trường khá hấp dẫn: dân đông, sức mua tương đối lại không khó tính. Nga còn là cửa ngõ để đi vào các nước cộng hòa khác của Liên Xô cũ. Ngoài ra, dân VN hiện đang làm ăn buôn bán bên đó cũng khá sôi động, hiểu được tập quán, ngoại ngữ Nga... Bên cạnh đó, thị trường Nga cũng có những khó khăn đó là sau khi mở cửa, hàng hóa các nước tràn vào Nga (đặc biệt từ Trung Quốc) làm cho hàng của ta phải cạnh tranh quyết liệt. Ngoài ra, thuế và chi phí cho hạ tầng ở Nga là khá cao, mức độ an toàn thấp vì kinh tế ngầm chiếm 25%/GDP, nhà nước không kiểm soát được 40% hoạt động mua bán giữa các công ty. Trở ngại lớn nhất hiện nay là Nga xếp VN vào loại các nước tương đối phát triển như Singapore, Hàn Quốc, Thái Lan và Trung Quốc nên thuế quan bị đánh tới 75% so với thuế suất phổ thông. Thêm vào đó, do thiếu vốn các doanh nghiệp Nga cũng gặp khó khăn trong thanh toán, khả năng thanh toán theo phương thức L/C trả chậm còn bị hạn chế.

Hiện Nga đầu tư 26 dự án vào VN với 101,1 triệu USD. Nếu tính cả liên doanh dầu khí Việt - Xô với 2 tỷ USD theo phương thức góp vốn 50/50 thì Nga đầu tư nhiều hơn. Ngoài ra, Nga còn giúp VN xây dựng thủy điện Hòa Bình với công suất 1920 MW lớn nhất nước, thủy điện Yali lớn thứ nhì với công suất 720 MW và một công trình thủy điện ở Sơn La trong tương lai.

Sau chuyến sang thăm VN của Thủ tướng Liên bang Nga V.X Chernomyrdin vào ngày 24 - 26.11.1997 và đặc biệt chuyến viếng thăm Nga của Chủ tịch Trần Đức Lương vào cuối tháng 8.1998 vừa qua, mối quan hệ kinh tế hai bên đã có những tiến triển tốt hơn. Một quỹ hỗ trợ doanh nghiệp VN xuất khẩu hàng hóa sang Nga và các nước cộng hòa SNG đã được thành lập với số vốn là 300 tỷ đồng. Nhiều doanh nghiệp VN đã nối lại việc xuất khẩu sang thị trường Nga. Nga sẽ hợp tác với VN để xây dựng nhà máy lọc dầu Dung Quất...

Rõ ràng, quan hệ kinh tế Việt - Nga đang có những chuyển biến tích cực tương xứng dần với tiềm năng của 2 nước. Với sự trở lại thị trường Nga như nhiều người vẫn nói và sự cố gắng từ 2 phía thì kim ngạch buôn bán 2 chiều đạt 1 tỷ USD mỗi năm là trong tầm tay.

6. VN - các nước láng giềng ngày thêm gần gũi

Trước hết phải nói đến Trung Quốc. Hiện nay đầu tư của Trung Quốc vào VN là 56 dự án với 114 triệu USD. Nếu tính cả Hồng Kông, Trung Quốc là nước thứ 3 đầu tư vào VN, sau Singapore và Đài Loan. Theo số liệu của Bộ kế hoạch và đầu tư thì Trung Quốc đã có 232 dự án với tổng số vốn là 2,68 tỷ USD, trong đó 48% đã thực hiện, đây là tỷ lệ cao nhất so với các chủ đầu tư khác. Các dự án của Trung Quốc đã giải quyết 53.000 lao động trực tiếp và hàng chục ngàn lao động gián tiếp.

Sau chuyến viếng thăm của Phó thủ tướng phụ trách kinh tế Ngô Bang Quốc ngày 23 - 25.10.1997, 2 bên đã ký 3 hiệp định. Theo đó, Trung Quốc cho VN vay 200 triệu NDT với lãi suất ưu đãi để mở rộng một số xí nghiệp; cấp tín dụng cho VN để nâng cấp khu gang thép Thái Nguyên và nhà máy phân đạm Bắc Giang vốn là những công trình do Trung Quốc giúp VN xây dựng trong những năm 60.

Nếu năm 1991, buôn bán VN - Trung Quốc là không đáng kể thì năm 1997 kim ngạch xuất nhập khẩu đã đạt trên 1 tỷ USD, và trong 9 tháng đầu năm 98 là hơn 700 triệu USD.

Vấn đề gay gắt nhất giữa 2 nước là vấn đề biên giới trên bộ và phân định vịnh Bắc Bộ. Sau chuyến viếng thăm Trung Quốc của Phó thủ tướng Nguyễn Mạnh Cẩm và nguyên Tổng bí thư Đỗ Mười vào tháng 7.1998, vòng đàm phán lần thứ 6 ở cấp chính phủ về biên giới và lãnh thổ đã diễn ra tại Hà Nội ngày 25 - 28.9.98. Đặc biệt sau chuyến viếng thăm gần đây nhất (19 - 23.10.98) của Thủ tướng Phan Văn Khải, mối quan hệ kinh tế 2 bên chắc chắn sẽ có nhiều cơ hội để phát triển tốt hơn. Ba hiệp định đã được ký kết trong cuộc gặp mặt cấp cao này, đó là: Hiệp định lãnh sự, Hiệp định tư pháp và Hiệp định buôn bán ở vùng biên giới 2 nước. Để thúc đẩy thương mại, ngoài buôn bán chính thức, 2 bên đã nhất trí cao trong việc đưa mậu dịch biên giới vào trật tự, kiên quyết chống buôn lậu và ma túy.

Quan hệ thương mại Việt - Lào vốn có từ xa xưa, ngày nay càng phát triển, đặc biệt từ khi hai bên có hiệp định thương mại (2.91). Nếu năm 1991 kim ngạch buôn bán 2 chiều chỉ có 45 triệu USD thì đến năm 97 đã đạt gần 200 triệu USD. Hàng VN đã khẳng định vị thế của mình trên thị trường Lào. Hiện có 10 công ty của VN đang đầu tư kinh doanh tại Lào với số vốn trên 5 triệu USD, chủ yếu vào các ngành xây dựng cầu đường.

Sau chuyến viếng thăm của Thủ tướng VN sang Lào (7.1997), Hội nghị hợp tác kinh tế Việt - Lào diễn ra tại Hà Nội (5.98) và chuyến viếng thăm của Thủ tướng Lào (7.98), mối quan hệ kinh tế giữa 2 nước đang có những chuyển biến tích cực với nhiều văn kiện hợp tác quan trọng đã được ký kết. Theo đó, trao đổi biên giới Việt - Lào sẽ được mở rộng bằng cách hạn chế những khâu phức tạp về thuế, hải quan và thủ tục quá cảnh. Lào mong muốn 2 nước trở thành cửa khẩu quá cảnh của nhau để cùng nhau mang hàng vào nước thứ ba. Lào cũng quan tâm đến con đường ra biển. Phía VN sẵn sàng đáp ứng bằng cách xây dựng cảng Vũng Áng cho Lào thuê... Từ năm 2003, VN sẽ mua điện của Lào với công suất 390 MW và sẽ tăng dần lên đến 2000 MW.

Do tình hình bất ổn chính trị ở Campuchia, quan hệ kinh tế 2 nước chưa đi vào quỹ đạo của sự phát triển. Tuy nhiên, hiện nay chiều hướng đã có phần tốt hơn sau cuộc bầu cử vừa qua ở Campuchia. Với việc Campuchia sẽ gia nhập ASEAN và một khu mậu dịch buôn bán lớn sẽ được xây dựng ở vùng biên giới, trong tương lai gần,

buôn bán và đầu tư 2 nước sẽ tăng nhanh. Tuy nhiên, trước mắt ta có thể thông qua Campuchia để đi vào thị trường Mỹ và EU. Vì Campuchia hiện đã được hưởng chế độ ưu đãi thuế quan phổ cập của Mỹ và EU cũng không áp dụng hạn ngạch nhập khẩu hàng của Campuchia mà nền kinh tế của Campuchia còn quá nhỏ, chưa sử dụng hết công suất của những ưu đãi đó.

7. Đang trên đường gia nhập WTO

Ngày nay, tổ chức mậu dịch thế giới (WTO) với hơn 130 thành viên đã chiếm trên 90% tổng kim ngạch buôn bán toàn cầu. Việc trở thành thành viên của WTO là mục tiêu mà chúng ta đang đeo đuổi trong mấy năm qua. Vì nếu không phải là thành viên của WTO, VN sẽ không được hưởng các ưu đãi mậu dịch mà các nước dành cho nhau, chúng ta sẽ là người đứng ngoài cuộc và nguy cơ tụt hậu là chắc chắn. Để xúc tiến sự hội nhập vào tổ chức này, chính phủ đã thành lập nhóm nghiên cứu tư vấn về việc VN gia nhập WTO vào giữa tháng 8.97. Nhiệm vụ của nhóm này là nghiên cứu, thẩm định các báo cáo do Bộ thương mại chủ trì về những đối sách của VN nhằm đáp ứng các định chế của WTO; tham gia trả lời các câu hỏi của các nước thành viên và ban thư ký WTO; nhận xét, đánh giá các phương án đàm phán gia nhập WTO.

Tại vòng đàm phán đầu tiên diễn ra vào ngày 27 - 28.7.98 ở Geneve, Thụy Sĩ, trong vòng 9 tiếng đồng hồ, phái đoàn của ta do Bộ trưởng bộ thương mại Trương Đình Tuyển dẫn đầu đã phải trả lời trên 100 câu hỏi của các nước thành viên về các vấn đề như chính sách quản lý vĩ mô, chính sách thuế, chế độ đãi ngộ quốc gia, quyền kinh doanh của các doanh nghiệp tại VN, các biện pháp phi thuế... Theo đánh giá của WTO thì các câu trả lời từ phía VN là khá rõ, có chất lượng giúp các thành viên hiểu được chính sách thương mại của VN.

Tham gia vào WTO là VN phải chấp nhận luật chơi của Tổ chức này, tức là phải bãi bỏ những biện pháp hạn chế mậu dịch phi thuế quan, chỉ còn thuế quan, mà mức thuế cũng phải giảm dần. Rõ ràng đó là một thách thức rất lớn đối với các doanh nghiệp VN. Nhưng về lâu dài lợi ích vẫn là cơ bản vì thông qua WTO, chúng ta sẽ thu lợi lớn hơn từ việc mở rộng các quan hệ kinh tế với nhiều nước trên thế giới trong những ưu đãi riêng biệt mà người ta dành cho nhau. Để khắc phục những ảnh hưởng do cuộc khủng hoảng tài chính khu vực gây ra, Chính phủ VN đang chủ trương thâm nhập vào các thị trường mới như Trung Đông, Đông Âu và Nam Mỹ. Với những chính sách khuyến khích xuất khẩu mạnh mẽ, với những điều khoản đầu tư đã sửa đổi theo hướng thông thoáng hơn, chắc chắn chúng ta còn thu được nhiều kết quả hơn nữa.

Để khắc phục những ảnh hưởng do cuộc khủng hoảng tài chính khu vực gây ra, Chính phủ VN đang chủ trương thâm nhập vào các thị trường mới như Trung Đông, Châu Phi, Đông Âu và Nam Mỹ. Với những chính sách khuyến khích xuất khẩu mạnh mẽ, với những điều khoản đầu tư đã sửa đổi theo hướng thông thoáng hơn, chắc chắn chúng ta còn thu được nhiều kết quả hơn nữa.

Rõ ràng thông qua một loạt mối quan hệ kinh tế VN với các nước, các khu vực, các tổ chức trên thế giới, chúng ta đã gạt hái khá nhiều thành công, phù hợp với đường lối mở cửa mà chính phủ VN đã đề xướng. Tất nhiên, trước mắt cũng còn rất nhiều những thách thức, những khó khăn đang đặt ra cho VN trong quá trình hội nhập. Điều quan trọng là nếu chúng ta biết phát huy nội lực, tận dụng được thời cơ, vượt qua được những thách thức để bước vào thế giới một cách chủ động, thì hiệu quả của sự hội nhập chắc chắn sẽ cao ■