

# Một số giải pháp tăng cường phát triển quan hệ kinh tế giữa Việt Nam và Liên Bang Nga trong thế kỷ 21

TS. Trần Thị Bích Ngọc

Đại học Bách khoa Hà Nội

Năm 2011, Việt Nam và Liên Bang Nga phấn khởi kỷ niệm 10 năm quan hệ “đối tác chiến lược” kể từ khi Việt Nam và Liên bang Nga chính thức ký Tuyên bố chung về quan hệ đối tác chiến lược vào năm 2001. Bên cạnh những thành tựu to lớn trong quan hệ hai bên đã thành truyền thống tốt đẹp từ thời Liên Xô (cũ) về mọi lĩnh vực kinh tế, xã hội, an ninh quốc phòng trong những năm qua, có thể nói quan hệ thương mại song phương Việt Nam- Nga vẫn chưa sử dụng hết tiềm năng và lợi thế của nhau. Quan hệ kinh tế thương mại và đầu tư giữa hai nước đã có rất nhiều khởi sắc sau một thời gian ngừng trệ kể từ khi Liên Xô tan rã. Đánh dấu về sự thay đổi trong quan hệ kinh tế đó là sự tăng trưởng liên tục về kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước. Năm 2002, tổng kim ngạch XNK giữa hai nước mới dừng ở con số khiêm tốn là 687 triệu USD, thì năm 2010 đã đạt đến 1.828 triệu USD. Tính bình quân mức tăng trưởng trong thời gian 9 năm qua, tăng trưởng kim ngạch XNK mỗi năm đạt hơn 30%. Dù Nga là một thị trường được coi là truyền thống và sức mua tăng rất mạnh nhưng tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Nga năm 2008 chỉ dừng ở mức 670 triệu USD, và 829 triệu USD năm 2010. Đây đang là một câu hỏi lớn đối với các nhà xuất khẩu Việt Nam. Bài báo này sẽ góp phần đưa ra các nhóm giải pháp đồng bộ và khả thi nhằm tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc trong quan hệ kinh tế thương mại hai bên để tiến gần hơn tới mục tiêu nâng kim ngạch xuất nhập khẩu của hai nước lên 5 tỷ USD vào năm 2015 và 10 tỷ USD vào năm.

## 1. Một số thành tựu đạt được trong quan hệ kinh tế, thương mại, đầu tư giữa hai nước Việt Nam- Liên Bang Nga trong những năm vừa qua

### \* Ngành dầu khí:

Liên doanh Nga-Việt doanh “Vietsovpetro” thành lập năm 1981 (các bên tham gia- “Zarubezhneft” - Nga và Tổng công ty Dầu khí Việt Nam “Petrovietnam”). Khai thác tấn dầu thứ 180 triệu năm 2009. Kết thúc năm 2010, XNLD đã khai thác được 6,4 triệu tấn dầu. Doanh thu bán dầu năm 2010 đạt 3,93 tỷ USD, nộp ngân sách Nhà nước và lợi nhuận phía Việt Nam từ bán dầu 2,25 tỷ USD và lợi nhuận phía Nga 459,1 triệu USD [1].

Vietsovpetro luôn khẳng định là đơn vị đầu tàu của ngành dầu khí Việt Nam, với tổng doanh thu gần 50 tỷ USD, nộp ngân sách Nhà nước và lợi nhuận phía Việt Nam 30 tỷ USD. Năm 2008, hai bên đã thành lập công ty liên doanh mới nữa là Công ty “RusVietPetro” hoạt động tại Liên bang Nga, (công ty Zarubezhneft của Nga góp 51%, Tập đoàn “Petrovietnam” góp 49% số vốn). Công ty liên doanh này hiện đang khai thác dòng dầu thương mại

đầu tiên các mỏ dầu tại khu vực mỏ Bắc Hosedayusk thuộc khu tự trị Nenetsky- LB Nga với sản lượng 3.000 tấn dầu/ngày (21.000 thùng/ngày). Sự kiện này đã đánh dấu bước phát triển mới của ngành Dầu khí Việt Nam trong việc hợp tác triển khai, mở rộng hoạt động tìm kiếm, thăm dò và khai thác dầu khí ra nước ngoài [2].

### \* Ngành năng lượng:

Với sự trợ giúp của Liên Xô trước đây và hiện nay là Liên Bang Nga (người kế tiếp pháp lý của Liên Xô), ngành năng lượng điện của Việt Nam đã xây dựng hàng loạt các công trình điện năng: Nhà máy thủy điện Thác Bà- Công suất lắp máy: 120MW. Sản lượng điện hàng năm bình quân: 400 triệu kWh/năm. Công trình được khởi công xây dựng ngày 19/8/1964. Nhà máy thủy điện Thác Bà là đứa con đầu lòng của ngành thủy điện Việt Nam, là công trình thủy điện đầu tiên của Việt Nam do sự giúp đỡ của nhà nước Liên Xô cũ [3].

Nhà máy thủy điện Hòa Bình: Công trình khởi công xây dựng ngày 6 tháng 11 năm 1979, khánh thành ngày 20 tháng 12 năm 1994. Công suất 1.920

megawatt, sản lượng điện hàng năm là 8,16 tỷ KWh- là nhà máy lớn nhất Đông Nam Á (trước đây) và ngày nay đứng thứ hai sau nhà máy thủy điện Sơn La [4].

Nhà máy thủy điện Sơn La: công suất lắp máy: 2.400 MW (sắp hoàn thành vào năm 2012). Nga tài trợ hợp đồng tư vấn lập hồ sơ phê duyệt địa điểm và dự án đầu tư. Nhà máy có 6 tổ máy, công nghệ chủ yếu mua của Nga, hiện đã hòa vào lưới điện quốc gia 3 tổ máy với công suất mỗi tổ máy là 400 MW. [5].

Các nhà máy thủy điện khác như: “Sesan-3” (công suất 2x137 Mwt), thủy điện “A Vương” (Quảng Nam, công suất 2x105Mwt) và” Buôn Kuang (Đắk Lắk, công suất 2x140Mwt), “Pleykrong”(CS 2x55Mwt), nhà máy nhiệt điện “Uông Bí” (CS 1x300Mwt) đã được đưa vào hoạt động có sự hỗ trợ kỹ thuật của công ty công ty cổ phần Nga máy động lực POWER MACHINE.

Đánh giá về tầm quan trọng của Nga trong hợp tác trong lĩnh vực năng lượng tại Việt Nam, Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng đã nói ngày 10/09/2007 nhân chuyến đến thăm nhà máy POWER MACHINE như sau: “...Nước Nga đang cung cấp đến 1/3 sản lượng điện tại Việt Nam- phần năng lượng tối quan trọng của quốc gia, riêng điểm này đã thấy quan hệ giữa hai quốc gia chiến lược thế nào...”.

Trong lĩnh vực điện hạt nhân, Nga tham gia trong cơ sở dự án nhà máy điện hạt nhân đầu tiên Việt Nam- nhà máy điện hạt nhân Ninh Thuận 1 với công suất 2.000 megawatt dự kiến sẽ khởi công vào năm 2014. Tháng 10 năm 2010, một thỏa thuận liên chính phủ về xây dựng nhà máy điện hạt nhân ở Ninh Thuận đã được ký kết, mở đường cho việc tạo ra ngành công nghiệp hạt nhân Việt Nam, bao gồm cả xây dựng một Trung tâm mới cho nghiên cứu hạt nhân, xây dựng hệ thống quốc gia về đào tạo an toàn hạt nhân và bức xạ và đào tạo nhân lực ngành điện hạt nhân cho Việt Nam tại LB Nga. Trong phiên họp của Ủy ban liên chính phủ về hợp tác Việt – Nga mới đây ngày 21/11/2011, Phó Thủ tướng Hoàng Trung Hải và Phó Thủ tướng thứ nhất chính phủ Nga Suvalop đã đánh giá cao việc ký kết Hiệp định về việc LB Nga cung cấp tín dụng cho Việt Nam xây dựng Nhà máy điện hạt nhân Ninh Thuận 1, cũng như việc Nga sẽ tài trợ chi phí lập Báo cáo khả thi cho Dự án quan trọng này. Tổng giá trị khoản vay của Nga sẽ trong khoảng 8-9 tỷ USD và thời

hạn vay có thể lên đến 28 năm [6].

\* **Ngành xây dựng giao thông vận tải:** cầu Thăng Long bắc qua sông Hồng, Chiều dài: 6.000m trên quốc lộ Nam Thăng Long, con đường nối sân bay quốc tế Nội Bài với Hà Nội, thủ đô của Việt Nam. Cầu được xem là công trình thế kỉ của tình hữu nghị Việt-Xô.

\* **Ngành du lịch:** năm 2008 hơn 46 nghìn du khách Nga đã vào Việt Nam. Từ ngày 01 tháng 1 năm 2009, Việt Nam miễn thị thực cho công dân Nga vào Việt Nam đến 15 ngày, bất kể mục đích của chuyến đi, nhằm tăng số lượng du khách Nga vào Việt Nam [7]. Năm 2010, Việt Nam đón gần 83.000 lượt du khách Nga, tăng 50% so với năm 2009. Trong 6 tháng năm 2011, du lịch Việt Nam đón khoảng 60.000 lượt khách Nga. *Nga được xác định là một trong những thị trường trọng điểm của ngành du lịch Việt Nam và là thị trường đầu bảng ở khu vực Đông Âu* [8].

\* **Ngành lắp ráp ô tô:** lắp ráp xe tải (Công ty cổ phần Kamaz) liên doanh với Tập đoàn than khoáng sản Việt Nam (VINACOMIN).

\* **Ngành sản xuất cao su:** liên doanh Nga-Ucraina-Việt Nam thành lập công ty Visoruteks. Thành lập từ năm 1991, Visorutex là đơn vị liên doanh thứ hai giữa Việt Nam và Liên Xô (cũ) sau Vietsovetropetrol hiện đang còn hoạt động tại Việt Nam. Hiện nay, liên doanh này đang hoạt động tốt và có lãi tăng trưởng qua các năm [9].

\* **Ngành luyện kim:** Trong tháng 9 năm 2010, Tập đoàn GeoProMining- Nga và “VINACOMIN” đã ký một thỏa thuận về việc xây dựng dự án một nhà máy luyện kim để sản xuất đồng (tổng số tiền đầu tư - \$ 250 triệu) [10].

\* **Chế biến cát ti tan:** GeoProMining cũng đã đầu tư vốn 30 triệu USD trong khai thác, chế biến cát titan ở tỉnh Bình Thuận và theo kế hoạch sẽ nâng vốn đầu tư trong năm năm tới lên tới 500 triệu USD.

\* **Ngành truyền thông di động và công nghệ thông tin:** Các công ty Nga (Công ty “VimpelCom”, “CiBOSS”, “Softline”) vào thị trường Việt Nam đã thành lập các liên doanh như Beeline, công ty phát triển phần mềm bảo vệ Kasperski...

\* **Ngành ngân hàng:** tháng 11 năm 2006, ngân hàng Việt-Nga (Sáng lập viên là Ngân hàng VRB Nga- 49% và BIDV Việt Nam -51% vốn) với trụ sở

**Bảng 1: Kim ngạch XNK Việt Nam-Nga 2002-2010 và 7 tháng năm 2011***(đ/v: triệu USD)*

Năm	Tổng kim ngạch	Xuất khẩu sang Nga	Nhập khẩu từ Nga	Năm	Tổng kim ngạch	Xuất khẩu sang Nga	Nhập khẩu từ Nga
2002	687	187	500	2007	1.010	458	552
2003	651	160	491	2008	1.642	672	970
2004	887	216	671	2009	1.830	415	1.415
2005	1.020	252	768	2010	1.828	829	999
2006	869	413	456	6 tháng 2011	984	628	356

Nguồn: Tổng Cục Hải Quan VN [13].

chính tại Hà Nội và một mạng lưới chi nhánh tại nhiều thành phố lớn của Việt Nam. Tháng 12 năm 2009 trong chuyến thăm chính thức của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng đã khai trương ngân hàng Nga Việt tại Nga –“VRB Moscow”. Những ngân hàng khác ở Việt Nam như Techcombank, VIB do những cựu sinh viên, nghiên cứu sinh Việt Nam đã học tập tại Nga và trở về đất nước đầu tư xây dựng.

\* **Ngành y tế:** trong tháng 11 năm 2008, tại Hà Nội, đã mở “Nhân khoa quốc tế Việt-Nga Clinic” mang tên Viện sĩ Nga Fyodorov với vi phẫu “IRTC Eye”. Phòng khám này cung cấp dịch vụ chất lượng cao cho bệnh nhân mắt và nhằm nâng cao chuyên môn của bác sĩ nhân khoa Việt Nam. Cơ sở này đủ điều kiện tiếp nhận điều trị, chăm sóc nhân khoa cho 10 - 20 ngàn bệnh nhân và khám mắt cho 40 - 50 ngàn người. Một trung tâm y tế mới như vậy nữa sẽ được mở ở Hà Nội và TP Hồ Chí Minh [10].

\* **Ngành giáo dục và đào tạo:** Với sự hỗ trợ của Liên Xô và sau đó là Nga đã đào tạo được khoảng 200 nghìn chuyên gia Việt Nam có tay nghề cao cho tất cả các ngành của nền kinh tế quốc dân Việt Nam. Các trường đại học của Liên Xô và Nga đã đào tạo hơn 30 000 cán bộ cho Việt Nam, trong đó có trên 3.500 tiến sĩ và tiến sĩ khoa học. Hiện nay, tại Nga có hơn 5.000 nghìn sinh viên, trong đó 1,5 nghìn người theo diện hiệp định nhà nước, đang học tập. Năm học 2010- 2011 Nga đã dành 330 suất học bổng cho Việt Nam. Hai bộ đại học cũng đang hợp tác để mở Trường đại học tổng hợp công nghệ của Nga tại Hà Nội giảng dạy các chuyên ngành quản lý và tin học trong các hệ thống kỹ thuật; xây dựng hầm và công trình ngầm; kỹ thuật điện tử, kỹ thuật vô tuyến và viễn thông; quản trị, xây dựng những công trình đặc biệt (ngày 24/10, tại Mátxcova đã ký Biên bản phê duyệt dự án thành lập và phát triển Trường ĐH Công nghệ Việt-Nga tại Hà Nội-VRUT) [11].

Ngoài những biểu tượng hợp tác giữa hai nước trong các ngành kinh tế đã kể trên, không thể quên được đóng góp to lớn và hiệu quả của Nga trong lĩnh vực an ninh quốc phòng: Trong khuôn khổ hợp tác kỹ thuật quân sự, Nga hiện đang giúp đỡ về kỹ thuật cho Quân đội nhân dân Việt Nam. Quan hệ hợp tác quốc phòng và kỹ thuật quân sự Việt Nam-Nga được đánh giá là ổn định, vững chắc, đạt hiệu quả cao, góp phần tích cực vào việc tăng cường sự hiểu biết, tin cậy lẫn nhau. Việt Nam trong nhiều năm nay là nhà nhập khẩu vũ khí của Nga. Đã đạt được những thỏa thuận cung cấp cho Việt Nam một số vũ khí hạng nặng, trong đó có tàu ngầm, máy bay tiêm kích, trực thăng... để Việt Nam tăng cường khả năng phòng thủ, bảo vệ hòa bình và toàn vẹn lãnh thổ [12].

## 2. Tiềm năng phát triển quan hệ kinh tế thương mại giữa hai nước

**2.1. Về vị thế kinh tế- chính trị Liên bang Nga:** với diện tích 17.075.400 km<sup>2</sup> (11,46% của tổng diện tích trái đất)- là nước có diện tích lớn nhất thế giới. Dân số theo thống kê năm 2010 là 142 triệu người- là nước đông dân thứ chín trên thế giới. Nga là một thành viên thường trực của Hội đồng Bảo an Liên hiệp quốc, một thành viên của G8, G20, APEC, SCO và EurAsEC, và là một thành viên lãnh đạo của Cộng đồng các quốc gia độc lập SNG. Liên Bang Nga có một truyền thống lâu dài và phát triển ở trình độ cao trong nhiều lĩnh vực nghệ thuật và khoa học, cũng như một truyền thống mạnh về công nghệ, gồm cả những thành tựu quan trọng như tàu vũ trụ đầu tiên của loài người. Nga được thừa nhận là một siêu cường năng lượng, có dự trữ khí tự nhiên lớn nhất thế giới, trữ lượng dầu mỏ đứng thứ tám, thứ hai về trữ lượng than. Nga là nhà sản xuất và xuất khẩu khí tự nhiên hàng đầu thế giới. Nga là nước đầu tiên phát triển lò phản ứng hạt nhân dân sự và xây dựng nhà máy điện hạt nhân đầu tiên và hiện

là nhà sản xuất điện hạt nhân đứng thứ 4 [14]. GDP của Nga trong năm 2010 đạt 44.500 tỷ rúp ( tương đương trên 1.500 tỷ đô la Mỹ) và có mức tăng trưởng là 4% so với năm 2009 [15]. Nga dẫn đầu các nước G8 về tăng trưởng GDP năm 2010. Nga xuất chủ yếu sang Việt Nam các mặt hàng như: xăng dầu đạt, máy móc thiết bị và phụ tùng, sắt thép, phân bón các loại, ô tô nguyên chiếc các loại.

**2.2. Về vị thế kinh tế- chính trị Việt Nam:** Việt Nam có diện tích 331.212 km<sup>2</sup>. Năm 1995, Việt Nam gia nhập khối ASEAN, sau khi bình thường hóa quan hệ với Mỹ một năm trước đó. Hiện nay, Việt Nam là thành viên của nhiều tổ chức quốc tế như Liên Hiệp Quốc, Cộng đồng Pháp ngữ, ASEAN, APEC. Ngày 11 tháng 1 năm 2007, Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) sau 11 năm đàm phán. Việt Nam hiện đang xây dựng nền kinh tế thị trường có định hướng XHCN và phấn đấu đến năm 2020 sẽ cơ bản trở thành nước công nghiệp hóa theo hướng hiện đại. Dân số Việt Nam năm 2010 là 86.927.700 người - là nước đông dân thứ 13 trên thế giới. GDP của Việt Nam năm 2010 đạt 104,6 tỷ USD [16]. Việt Nam hiện có nhu cầu rất lớn về nhập khẩu các công nghệ hiện đại, vật tư, máy móc thiết bị, năng lượng và vốn để phát triển. Các ngành công nghiệp nhẹ và nông, lâm, ngư nghiệp của kinh tế Việt Nam có định hướng xuất khẩu cao, cần có những thị trường ổn định. Việt Nam đã và đang xuất khẩu vào thị trường Nga các nông sản, thủy hải sản, cà phê, hạt điều, hàng may mặc, giày dép, thủ công mỹ nghệ.

### **3. Những thuận lợi về quan hệ chính trị, ngoại giao giữa hai nước đã và đang thúc đẩy các quan hệ hợp tác kinh tế theo sau**

*Chính sách của Nga đối với Việt Nam đã có một số điều chỉnh tích cực nhằm thúc đẩy tiến triển quan hệ giữa hai nước.* Trong bản “Những định hướng cơ bản trong chính sách đối ngoại của Liên bang Nga”, công bố ngày 12-7-2008, trong đó nhấn mạnh: “*Chính sách đối ngoại của Nga hướng tới việc tăng cường tính năng động tích cực trong quan hệ với các quốc gia Đông Nam Á, trước hết là phát triển quan hệ đối tác chiến lược với Việt Nam*”. Đây là lần đầu tiên Việt Nam được nhắc đến và được nhấn mạnh như vậy trong chính sách đối ngoại của Nga [17].

Cựu Tổng thống V.Pu-tin từng khẳng định: “*Việt Nam không những là đối tác chiến lược rất quan*

*trọng của Nga ở Đông Nam Á, mà còn ở châu Á - Thái Bình Dương*”. Với cách nhìn nhận mới về vai trò của Việt Nam và những thuận lợi sẵn có trong quan hệ truyền thống, các hoạt động đối ngoại giữa hai nước đã được thúc đẩy một cách tích cực cả về bề rộng lẫn chiều sâu trong quan hệ giữa hai nước trên tất cả các lĩnh vực, trong đó có kinh tế- thương mại.

Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng đã nói: “*Chính phủ Việt Nam luôn coi trọng và mong muốn làm hết sức mình cùng với Chính phủ Liên bang Nga nỗ lực đưa quan hệ hợp tác hai nước phát triển ngày càng sâu rộng và hiệu quả đem lại lợi ích thiết thực cho cả hai bên. Thủ tướng cho rằng, hai bên cần phát huy hiệu quả hoạt động của Ủy ban liên Chính phủ và mong muốn Nga tiếp tục ủng hộ giúp đỡ Việt Nam, nhất là trao đổi kinh nghiệm, đào tạo cán bộ, trang thiết bị an ninh chuyên dùng cũng như ngày càng có nhiều doanh nghiệp Nga đầu tư kinh doanh tại Việt Nam*” [18].

### **4. Một số khó khăn vướng mắc trong quan hệ kinh tế - thương mại giữa các doanh nghiệp hai nước**

\* Đối với các doanh nghiệp Việt Nam, nhất là những doanh nghiệp nhỏ và vừa khi tham gia thị trường đã Nga gặp không ít khó khăn, rủi ro trong khâu thanh toán, hệ thống pháp luật Nga, thay đổi chính sách, thông tin thị trường,... cụ thể:

*-Về đặc điểm rủi ro trong thanh toán của thị trường Nga:*

Nguyên nhân chủ yếu ở đây là một số nhà xuất khẩu Việt Nam do chưa có kinh nghiệm làm ăn với thị trường Nga nên họ chưa tìm được các đối tác tin cậy, đủ năng lực tài chính nhưng đã tự phát hợp tác làm ăn, dẫn tới một số nhà xuất khẩu sang Nga tìm cách gây bất lợi trong thanh toán hoặc kéo dài thời gian thanh toán, có thể lấy một số ý kiến điển hình về vấn đề này. Theo ông Phạm Văn Minh, phó giám đốc sở Giao dịch VRB: “Nguyên nhân chính là thay vì áp dụng thông lệ thanh toán an toàn quốc tế là mở L/C, các nhà nhập khẩu Nga thường chọn cách thanh toán trực tiếp. Họ đặt cọc 20– 30% tổng giá trị hợp đồng, và hứa thanh toán nốt sau khi nhận được toàn bộ lô hàng”. Một trường hợp khác của một doanh nghiệp xuất khẩu cá tra ở Đồng Tháp do không đủ điều kiện cử người sang giám sát đối tác trong khâu nhận hàng bên Nga khi khách hàng mở các thùng hàng và kiểm đếm lại, khách hàng phản hồi lại là công ty bán của Việt Nam đóng thiếu hàng

trong những thùng hàng dẫn tới khách hàng kéo dài thời gian thanh toán lô hàng với khoản tiền 2 triệu đôla mà khách hàng Nga còn nợ sau những hợp đồng mua hàng philê cá tra của công ty Việt Nam này [19].

- Về năng lực và phí mở L/C của các Ngân hàng Nga: các ngân hàng của Nga không dễ cho mở L/C, đồng thời phí mở L/C rất đắt, ngân hàng Việt Nam chưa có chế độ hỗ trợ cho doanh nghiệp trong bán hàng trả chậm cho Nga. Đây là một cản trở khá lớn trong buôn bán giữa hai nước trong thời gian qua.

- Về tính không ổn định chính sách của Nga Thị trường Nga: Chính phủ Nga hiện đang thực hiện gói giải pháp bình ổn giá thị trường thủy sản nội địa và thiết lập các điều kiện nhằm giảm nhập khẩu thủy sản từ nước ngoài. Quý 1 năm 2011, nhập khẩu thủy sản vào Nga giảm 32%. Chính sách giảm nhập khẩu thủy sản này tác động rất lớn đến xuất khẩu cá tra Việt Nam. Hiện nay, chỉ có khoảng mười doanh nghiệp Việt Nam được cấp phép xuất khẩu mỗi tháng khoảng 5.000 tấn cá tra vào thị trường Nga [20].

Chính phủ Nga tăng cường các biện pháp kiểm tra vệ sinh an toàn thực phẩm đối với các mặt hàng thủy sản, nông sản, thực phẩm, lệnh cấm nhập khẩu gạo cũng đang tạo ra không ít khó khăn cho hàng lương thực, thực phẩm của Việt Nam nhập vào Nga. Có thể dẫn ra ví dụ điển hình về trường hợp của một số doanh nghiệp chế biến xuất khẩu cá tra hẳn vào cuối năm 2008 khi cục Kiểm dịch động, thực vật Liên bang Nga (VPSS) đột ngột ban hành lệnh cấm nhập cá tra Việt Nam vì cho rằng thủy sản Việt Nam không đạt tiêu chuẩn vệ sinh, khiến hàng trăm container cá đang dồn ứ ở các cảng của Nga và phải thanh toán hàng loạt chi phí logistics khi hàng nằm kẹt ở cảng nhập khẩu. Một doanh nghiệp bị thiệt hại đợt đó than thở, *chính do sự không tương thích về tiêu chuẩn. Nga là một thị trường rất lớn nhưng cũng rất độc lập, họ không công nhận quy chuẩn của bất cứ thị trường nào khác*, ngay cả với những thị trường khó tính như EU, Mỹ. Đại diện doanh nghiệp Công ty Chế biến Xuất nhập khẩu Thủy sản Bà Rịa- Vũng Tàu nói 4 trên 7 xí nghiệp đạt tiêu chuẩn chất lượng để xuất sang châu Âu nhưng cơ quan kiểm nghiệm tiêu chuẩn của Nga chỉ cấp cho 2 giấy phép. Còn một số doanh nghiệp khác dù hàng hóa đã đạt chuẩn xuất sang châu Âu nhưng cũng không được cấp giấy phép sang Nga [21].

- Về lực lượng “cầu nối” trong quan hệ kinh tế

*thương mại giữa hai nước*: từ trước đến nay, hàng hoá nhập khẩu của Việt Nam vào Liên bang Nga do một lượng không nhỏ người Việt định cư tại Nga thực hiện từ khâu nhập khẩu cho đến phân phối trên thị trường nội địa- đây được xem là cầu nối quan trọng trong bước tiếp cận thị trường Nga đầu tiên của các doanh nghiệp Việt Nam. Tuy nhiên, do chính sách hạn chế ở mức 40% về số lượng đối với người nước ngoài bán hàng ở các chợ lẻ tại Nga từ ngày 15/1/2007 đã và đang không chỉ ảnh hưởng đến cộng đồng người Việt sinh sống tại Nga mà còn ảnh hưởng lớn đến hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt đối với các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam như dệt may, giày dép, đồ nhựa.

- *Chính sách thuế nhập khẩu của Nga còn cao, chưa tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hóa Việt Nam vào thị trường này*. Theo ông Lê Văn Đạo, Phó chủ tịch Hiệp hội Dệt may Việt Nam (Vitas) nhận định, doanh nghiệp Việt Nam có thể khai thác rất tốt thị trường này và có khả năng đưa kim ngạch xuất khẩu vào Nga lên tới 1 tỷ USD nếu được ưu đãi về thuế quan. Nga là thị trường có nhu cầu lớn về sản phẩm may mặc, nhưng Nga đang áp thuế nhập khẩu quá cao (tính theo kg sản phẩm), nên doanh nghiệp Việt Nam chưa thể đẩy mạnh xuất khẩu vào đây. Nếu có hiệp định thương mại tự do- FTA giữa Việt Nam và Nga thì sẽ là một cơ hội tốt cho các doanh nghiệp Việt Nam thâm nhập mạnh hơn thị trường này [22].

- *Vận tải cũng là một cản trở trong quan hệ thương mại hai nước*. Đội tàu từ thời Liên Xô cũ đã hoàn toàn tan rã, hiện nay phương tiện vận chuyển chủ yếu bằng container đường biển nhưng chi phí khá cao. Hàng xuất khẩu từ Việt Nam sang Nga, do phải vận chuyển qua các cảng Châu Âu rồi mới vòng lại Nga, hoặc tới cảng Vladivostock rồi đi theo tuyến đường xuyên Nga từ Đông sang Tây nên chi phí vận chuyển lớn hơn so với hàng vận chuyển từ Trung Quốc, Hàn Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ, Iran, Ấn Độ [13]. Chi phí và thời gian vận chuyển cao này đã làm giảm năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam.

- *Hạn chế về thông tin thị trường Nga của các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam*: theo các chuyên gia, sở dĩ các mặt hàng XK của VN sang Nga chưa nhiều là do phía DN VN vẫn tiếp cận thị trường theo cách cũ, *trong khi yêu cầu của thị trường Nga hiện nay đã rất khác. Đây hoàn toàn không phải thị trường dễ tính* [23].

- Hạn chế về nguồn nhân lực biết tiếng Nga trong ngành du lịch Việt Nam: khó khăn của các công ty du lịch Việt Nam trong việc khai thác thị trường khách Nga là cơ hội tiếp cận thị trường và đội ngũ nhân lực biết tiếng Nga. Tiếng Nga đang là một trở ngại lớn cho ngành du lịch phục vụ du khách Nga do số cơ sở đào tạo tiếng Nga cho sinh viên, học sinh đã sụt giảm mạnh so với thập niên 1990. Một số lượng lớn các cơ sở đào tạo hệ cao đẳng, đại học của Việt Nam đã bỏ dạy tiếng Nga từ lâu. Chất lượng đào tạo tiếng Nga cũng còn ở mức rất hạn chế, chưa đáp ứng được nhu cầu thực tế cho các doanh nghiệp trong ngành [24].

Cũng giống như các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) của Việt Nam, các doanh nghiệp DNNVV của Nga hiện cũng đang vấp phải không ít những khó khăn khi bước chân vào thị trường Việt Nam. Ngoài những khó khăn đã nêu ra ở trên thì nhiều doanh nghiệp Nga than phiền về vấn đề “sách nhiễu” trong các cơ quan công quyền của Việt Nam khi họ muốn đầu tư các cơ sở kinh doanh lâu dài tại Việt Nam. Đây là những vấn đề không còn là mới và Việt Nam cũng đang cố gắng dần thay đổi môi trường kinh doanh thân thiện hơn với các nhà đầu tư nước ngoài. Phía Nga cũng rất quan tâm đến vấn đề trên.

## **5. Một số giải pháp tăng cường quan hệ kinh tế giữa hai nước Việt Nam- Nga:**

### **5.1. Giải pháp tầm quốc gia giữa các chính phủ hai nước: tăng cường quan hệ kinh tế- thương mại song phương:**

- Tăng cường hoạt động của Ủy ban liên chính phủ về hợp tác Việt- Nga và Hội đồng doanh nghiệp Việt - Nga nhằm thúc đẩy thương mại song phương và hợp tác kinh tế; hỗ trợ cho các công ty đang hoặc dự định hoạt động trên thị trường Việt Nam và Nga; tăng khả năng thiết lập và phát triển các quan hệ hợp tác kinh doanh cùng có lợi giữa các doanh nghiệp Nga và Việt Nam; liên kết những nỗ lực và tổ chức đối thoại giữa cộng đồng doanh nghiệp hai bên có quan tâm đến phát triển bền vững và nâng cao hiệu quả hợp tác kinh doanh của doanh nghiệp Nga và Việt Nam; xúc tiến thương mại trên thị trường các bên, bảo vệ quyền lợi và lợi ích hợp pháp của các doanh nhân hai bên trong quan hệ với các tổ chức thương mại và cơ quan nhà nước sở tại [25].

- Sớm khởi động đàm phán, thành lập Khu vực mậu dịch tự do giữa Việt Nam và Liên minh Thuế quan (gồm Nga, Belarus, Kazakhstan), xây dựng và

ký kết hiệp định FTA giữa hai nước (Phó Thủ tướng thứ nhất Nga Igor Shuvalov tuyên bố, Nga và Việt Nam có thể ký Hiệp định thành lập khu vực thương mại tự do vào giữa năm 2012 [26]). Những nỗ lực trên đây sẽ thúc đẩy trao đổi hàng hoá và dịch vụ, loại bỏ rào cản thương mại, cải thiện hệ thống thanh toán, khuyến khích đầu tư cho các dự án lớn trong lĩnh vực nhiên liệu và ngành năng lượng, trong khai thác mỏ, luyện kim, ngân hàng, viễn thông và sản xuất hàng tiêu dùng.

- Chính phủ hai nước cần phối hợp trong giải quyết những vấn đề vướng mắc cụ thể đang đặt ra trong quan hệ kinh tế- thương mại song phương: như công nhận lẫn nhau về việc cấp giấy chứng nhận vệ sinh, an toàn thực phẩm giữa 2 nước, tăng cường hợp tác trong lĩnh vực này nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu 2 nước tăng trao đổi hàng hoá.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho các tập đoàn lớn hàng đầu của Nga sử dụng các công nghệ hiện đại nhất đầu tư vào các dự án trọng điểm của Việt Nam trong các lĩnh vực như năng lượng, cơ sở hạ tầng, khai thác và chế biến khoáng sản, máy móc, luyện kim, viễn thông,... cũng như cho các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào Nga;

- Tăng hiệu quả hợp tác giữa các vùng miền của Nga và các thành phố và các tỉnh của Việt Nam để tận dụng thế mạnh của cả hai bên;

- Cần tăng cường công tác xúc tiến thương mại giữa hai bên, thông báo sớm và có các chương trình thực thi cụ thể đối với các đề án xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia, có sự phối hợp đồng bộ từ các doanh nghiệp, nhà tổ chức Việt Nam, thương vụ và nhà tổ chức nước ngoài cho các biện pháp xúc tiến thương mại.

- Cần xây dựng quỹ phục vụ xúc tiến thương mại cho các cơ quan ngoại giao và thương vụ tại các nước sở tại: tham gia vào các hội nghị, hội thảo, showroom, các chuyên công tác, hội chợ triển lãm chuyên ngành, xây dựng website của Thương vụ nhằm phục vụ việc trao đổi thông tin cập nhật cho các doanh nghiệp hai bên [27].

- Mở rộng hợp tác trong giáo dục và đào tạo. Tạo điều kiện thuận lợi cho cuộc sống, làm việc và học tập của người Việt Nam tại Nga và người Nga tại Việt Nam theo pháp luật của cả hai quốc gia. Họ đã đang và sẽ là những cầu nối quan trọng trong sự phát triển hợp tác của hai nước trên các lĩnh vực.

- Cần sớm có sự hợp giao thông vận tải bằng

đường sắt giữa các nước hữu quan, thông qua đó tăng năng lực vận chuyển container bằng đường bộ, tăng độ an toàn, giảm chi phí và giảm thời gian vận chuyển. Trước kia vận tải liên vận đường sắt từ Liên Xô sang Việt Nam và ngược lại qua Trung Quốc, Mông Cổ đã từng tồn tại. Nếu như khôi phục được sự hợp tác này thì quan hệ kinh tế thương mại giữa các nước có tuyến liên vận này đi qua sẽ phát triển, đáp ứng nhu cầu và quyền lợi của các bên.

**5.2. Giải pháp từ các doanh nghiệp:** trong khi chờ đợi các giải pháp “vĩ mô” đã nêu trên được thực thi các doanh nghiệp hai bên cần tìm kiếm những nhóm giải pháp nhằm tháo gỡ những khó khăn và rào cản trong quan hệ kinh tế thương mại song phương và khơi thông thị trường to lớn và đầy tiềm năng của Nga này. Sau đây là một số gợi ý về các nhóm giải pháp có thể dùng được cho các doanh nghiệp hai bên khi tham gia thị trường của nhau:

- Các doanh nghiệp hai bên cần tăng cường tìm hiểu kỹ nhu cầu thị trường của nhau trước khi xuất khẩu hàng hóa: thông qua các hội thảo xúc tiến thương mại do các cơ quan ngoại giao, thương mại và một số công ty có kinh nghiệm làm ăn lâu năm tại Nga tổ chức, các hiệp hội doanh nghiệp mang tính định hướng chuyên nghiệp như “Hội đồng doanh nghiệp Việt- Nga”.

- Các doanh nghiệp hai bên cần tìm đến những địa chỉ tin cậy, ổn định và tập trung tại nước sở tại để đặt văn phòng đại diện hoặc mở showroom giới thiệu sản phẩm trực tiếp tới khách hàng, đồng thời dựa vào mạng lưới phân phối hàng hóa sẵn có để phân phối hàng hóa.

- Cần nâng cao tính chuyên nghiệp khi xuất khẩu sang thị trường Nga, chú trọng sử dụng những “kênh chuyên nghiệp” để giảm rủi ro trong kinh doanh. Các nhà xuất khẩu Việt Nam nên ưu tiên chọn các đối tác nhập khẩu bên Nga là khách hàng, hay đối tác của các ngân hàng Ngoại thương Nga (VTB)– đối tác Nga trong liên doanh VRB hay VRB Moscow. Những ngân hàng này sẽ giúp các nhà xuất khẩu Việt Nam xử lý các tình huống phát sinh trong thực tế, tư vấn để tìm được đối tác tốt sẽ giúp các nhà xuất khẩu Việt Nam đỡ tốn thời gian tìm hiểu thị trường, tìm ra những kênh bán hàng tốt mua buôn với số lượng lớn [19].

- Các doanh nghiệp Việt Nam có quan hệ với thị trường Nga, đặc biệt là các doanh nghiệp ngành du lịch cần khẩn trương tăng cường đào tạo tiếng Nga cho nguồn nhân lực.

- Các doanh nghiệp hai bên nên thay đổi tư duy về hợp tác, tìm hiểu nền kinh tế của nước sở tại nói chung và hệ thống luật pháp nói riêng liên quan đến việc kinh doanh, như Luật đầu tư, Luật doanh nghiệp, Luật lao động, Luật thuế, các quy định về cư trú... và các văn bản khác liên quan; tìm hiểu những đặc điểm của thị trường, những vấn đề về môi trường kinh doanh; nên kết nối với cộng đồng người Việt nói tiếng Nga để làm cầu nối trong quan hệ kinh tế- thương mại .

- Các doanh nghiệp hai bên cần tiếp cận với các nhà tư vấn, có uy tín và chuyên nghiệp. Một số địa chỉ một số cơ quan, tổ chức và công thông tin điện tử liên quan đến ngoại giao, kinh tế, đầu tư, hỗ trợ doanh nghiệp: Đại sứ quán Việt Nam tại LB Nga (Đ/c: 13, Bolshaya Pirogovskaya St., Moscow); Đại sứ quán LB Nga và Cơ quan đại diện Thương mại LB Nga tại Việt Nam (Địa chỉ: 191 La Thành, Hà Nội); (Đ/c: 191 La Thành, Hà Nội); Phòng Thương mại và Công nghiệp LB Nga (Đ/c: Moscow, 109012, ul. Ilyinka, tel: +7 495 6200009, <http://tpprf.ru/ru/>); Hội đồng doanh nghiệp Việt – Nga (VCCI); Tel: 04.35742022 ext 244, 307; Fax: 04.35742020; Cổng thông tin thương mại điện tử Việt – Nga: [www.vietrussia.com](http://www.vietrussia.com); Hội đồng doanh nghiệp Nga – Việt ( Đ/c Moscow, ul. Donskaia, 13, building 1, Tel: +7 495 9333310, website: [www.bccv.ru](http://www.bccv.ru);

Ngoài ra, một trong những địa chỉ mà các doanh nghiệp Việt Nam có thể tìm kiếm đến sự trợ giúp tư vấn tư một cách chuyên nghiệp của các công ty tư vấn Nga, một trong số đó là công ty RBS (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»- РБС ). RBS là công ty kiểm toán, tư vấn về phát triển hệ thống kinh doanh là một trong những công ty hàng đầu tại Nga chuyên cung cấp các dịch vụ tư vấn trong các lĩnh vực như nghiên cứu thị trường; tư vấn cho Chính phủ; tư vấn tài chính và đầu tư; tư vấn luật và thuế; cơ cấu và quản lý doanh nghiệp... và chuyên về phân phối hàng hóa trên thị trường Nga. RBS có thể cung cấp thông tin cập nhật và thiết thực theo yêu cầu của khách hàng và giúp doanh nghiệp Việt Nam tạo dựng uy tín với khách hàng Nga. Đồng thời giúp các doanh nghiệp Việt Nam bảo vệ quyền lợi của mình tại Nga và tìm kiếm các cơ hội hợp tác cho doanh nghiệp hai bên, cũng như tìm các nhà đầu tư tài chính tầm cỡ quốc tế cho các hợp tác này [28]□.

### **Tài liệu tham khảo:**

1. Vietsovpetro đẩy mạnh tìm kiếm, chống sụt giảm sản lượng dầu khai thác .  
<http://www.vietsov.com.vn/News/Pages/daymanhhtimkiem.aspx>
2. Petrovietnam đón nhận dòng dầu đầu tiên tại Nga. <http://www.vietnamplus.vn/Home/Petrovietnam-don-nhan-dong-dau-dau-tien-tai-Nga/20109/62018.vnplus>
3. Nhà máy thủy điện Thác Bà. <http://www.vncold.vn/Web/Content.aspx?distid=165>
4. Nhà máy Thủy điện Hoà Bình. [http://vi.wikipedia.org/wiki/Nh%C3%A0\\_m%C3%A1y\\_th%E1%BB%A7y\\_%C4%91i%E1%BB%87n\\_H%C3%B2a\\_B%C3%ACnh](http://vi.wikipedia.org/wiki/Nh%C3%A0_m%C3%A1y_th%E1%BB%A7y_%C4%91i%E1%BB%87n_H%C3%B2a_B%C3%ACnh)
5. Nhà máy thủy điện SơnLa. [http://vi.wikipedia.org/wiki/Nh%C3%A0\\_m%C3%A1y\\_th%E1%BB%A7y\\_%C4%91i%E1%BB%87n\\_S%C6%A1n\\_La](http://vi.wikipedia.org/wiki/Nh%C3%A0_m%C3%A1y_th%E1%BB%A7y_%C4%91i%E1%BB%87n_S%C6%A1n_La)
6. Nga đã nhất trí cho Việt Nam vay số tiền lên đến 9 tỷ USD để xây dựng nhà máy điện hạt nhân đầu tiên.  
<http://vneconomy.vn/20111123031225747P0C9920/nga-cho-viet-nam-vay-9-ty-usd-lam-dien-hat-nhan.htm>
7. Tiến triển trong quan hệ Việt – Nga trong những năm gần đây. URL:  
<http://www.tapchiconsan.org.vn/home/the-gioi-van-de-su-kien/2011/936>
8. Việt Nam điểm đến hấp dẫn khách du lịch Nga. <http://www.baocongthuong.com.vn/p0c215n14814/viet-nam-diem-den-hap-dan-khach-du-lich-nga.htm>
9. Công ty liên doanh Visorutex: Từ sụt giảm giá thể đến có lãi. [http://www1.laodong.com.vn/pls/bld/folder\\$.view\\_item\\_detail\(143487\)](http://www1.laodong.com.vn/pls/bld/folder$.view_item_detail(143487))
10. Nguồn Đại sứ quán LB Nga tại Việt Nam.
11. Thành lập trường Đại học công nghệ Việt Nga tại Hà Nội. <http://dantri.com.vn/c25/s25-530886/thanh-lap-dai-hoc-cong-nghe-vietnga-tai-ha-noi.htm>
12. “Việt Nam sẽ có lũ đoàn tàu ngầm hiện đại”. VnExpress.net/ Thứ tư, 3/8/2011.
13. Hồ sơ thị trường Liên Bang Nga. <http://www.vcci.com.vn/ho-so-thi-truong/nga.htm>
14. từ điển wikipedia: <http://vi.wikipedia.org/wiki/Nga>
15. Tổng thu nhập quốc nội Nga năm 2010.: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
16. GDP năm 2010 của Việt Nam vượt 100 tỷ USD. <http://vnexpress.net/gl/kinh-doanh/2010/12/3ba24d1c/>
17. Tiến triển trong quan hệ Việt – Nga trong những năm gần đây. <http://www.tapchiconsan.org.vn/home/the-gioi-van-de-su-kien/2011/936>
18. Việt Nam luôn coi trọng quan hệ hợp tác với Nga. <http://vov.vn/Home/Viet-Nam-luon-coi-trong-quan-he-hop-tac-voi-Nga/20116/177392.vov>
19. Xuất khẩu sang Nga cần chuyên nghiệp. <http://www.xaluan.com/modules.php?name=News&file=article&sid=155631>
20. Thông tin cập nhật trong tuần từ 8-12/08/2011. <http://asemconnectvietnam.gov.vn/infodetail.aspx?infoid=10940>
21. Thị trường Nga tiềm năng nhưng cũng nhiều khó khăn. <http://danangwtocenter.gov.vn/vi/tin-tuc-su-kien/tin-quooc-te/93-thi-truong-nga-tiem-nang>
22. Mở rộng thị trường từ các FTA. <http://www.baocongthuong.com.vn/p0c194s195n8309/m-rng-th-trng-t-cc-fta.htm>
23. XK sang thị trường Nga : Cần thay đổi cách tiếp cận. <http://doanhnghiep24g.vn/xk-sang-thi-truong-nga-can-thay-doi-cach-tiep-can-484.html>
24. Việt Nam điểm đến hấp dẫn khách du lịch Nga. <http://www.baocongthuong.com.vn/p0c215n14814/viet-nam-diem-den-hap-dan-khach-du-lich-nga.htm>
25. Hội đồng kinh doanh hợp tác với Việt Nam. <http://www.bccv.ru/event/index.wbp>
26. Nga lạc quan về triển vọng sớm ký FTA với Việt Nam. [http://www.vietrussia.com/vn/newdetail/1615/25039/nga\\_lac\\_quan\\_ve\\_trien\\_vong\\_som\\_ky\\_fta\\_voi\\_viet\\_nam.vcci#](http://www.vietrussia.com/vn/newdetail/1615/25039/nga_lac_quan_ve_trien_vong_som_ky_fta_voi_viet_nam.vcci#)
27. Thương mại Việt-Nga trước cơ hội và thách thức mới. <http://vneconomy.vn/72979P19C9931/thuong-mai-viet-nga-truoc-co-hoi-va-thach-thuc-moi.htm>
28. Đề xuất khẩu sang Nga thành công - đừng bỏ qua RBS. <http://hoidoanhnghiep.ru/vietnamese/News/4144/De-xuat-khau-sang-Nga-thanh-cong-dung-bo-qua-RBS.html>