

Hội thảo giới thiệu

thị trường các nước thành viên Liên minh Kinh tế Á – Âu và cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu thông qua FTA Việt Nam - Liên minh Kinh tế Á - Âu

A. Giới thiệu chung về Liên minh Kinh tế Á – Âu

Liên minh Kinh tế Á – Âu hiện có 5 thành viên chính thức là Liên bang Nga, Cộng hòa Belarus, Cộng hòa Kazakhstan, Cộng hòa Armenia và Cộng hòa Kyrgyzstan.

- Tổng GDP tính đến cuối năm 2014 đạt 2.200 tỷ USD;
- Dân số tính đến năm 2015 đạt khoảng 183,3 triệu người;
- Liên minh giàu các tài nguyên thiên nhiên như dầu mỏ, khí ga, than đá, quặng sắt,...
- Tổng diện tích khoảng hơn 20 triệu km²

Những đối tác nhập khẩu chính của Liên minh là EU (chiếm khoảng 40-50%), Trung Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ. Việt Nam đứng khoảng thứ 24 trong số các nước nhập khẩu từ Liên minh.

Những đối tác xuất khẩu chính của Liên minh là EU (hơn 40%), Trung Quốc, Hoa Kỳ. Việt Nam đứng khoảng thứ 11 trong số các nước xuất khẩu sang Liên minh.

Những mặt hàng chủ yếu Việt Nam xuất khẩu sang Liên minh bao gồm: thiết bị điện, điện tử, hàng dệt may, giày dép, cà phê, chè, trái cây, thực phẩm chế biến, hạt điều...

Những mặt hàng Liên minh xuất khẩu chính sang Việt Nam bao gồm: nhiên liệu khoáng sản, dầu mỏ, phân bón, máy móc thiết bị điện, lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, thiết bị chụp ảnh, quang học, sắt thép, muối, lưu huỳnh, xi măng, ô tô, khí ga tự nhiên...

Cơ chế điều phối các hoạt động hợp tác về thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và các nước thành viên Liên minh ở cấp Chính phủ là các Ủy ban liên Chính phủ về hợp tác kinh tế - thương mại và khoa học – kỹ thuật. Ngoài ra, còn có các Tiểu ban, các Tổ công tác chuyên ngành để trao đổi sâu hơn, cụ thể hơn về các dự án chuyên ngành. Thông thường, các UBLCP họp 1 năm 1 lần.

B. Các nước thành viên Liên minh Kinh tế Á – Âu

I. Liên bang Nga

1. Số liệu cơ bản

Diện tích: 17 098 200 km² (1/1/2010), diện tích của Khu vực Crum là 28.100 km² và Sevastopol là 884 km².

Tài nguyên thiên nhiên: có nguồn tài nguyên thiên nhiên rất giàu có, phong phú về khoáng sản, lâm sản và hải sản.

Dân số: 142,42 triệu người (07/2015). Trong đó 74% dân số thành thị và 26% dân số nông thôn; 79,3% dân số thuộc châu Âu, 20,7% dân số thuộc châu Á.

Tổng GDP (PPP): 3.493 tỷ USD (1/2016)

Tổng GDP (tỷ giá chuyển đổi): 1.178 tỷ USD (1/2016)

GDP (PPP) bình quân: 23.875 USD (1/2016).

GDP bình quân đầu người (tỷ giá chuyển đổi): 8.058 USD (1/2016).

Sản phẩm nông nghiệp chính: Ngũ cốc, thịt, sữa, rau củ quả.

Sản phẩm công nghiệp chính: Dầu, sản phẩm dầu và khí, sản phẩm luyện kim đen và luyện kim màu, phân bón, sản phẩm công nghiệp hóa chất, sản phẩm cơ khí, ...

Sản phẩm xuất khẩu chính: Nhiên liệu, năng lượng, kim loại đen, gỗ và sản phẩm gỗ, xe và thiết bị, than, phân bón các loại.

Thị trường xuất khẩu chính: EU, các nước Châu Á – Thái Bình dương, các nước SNG và các nước Liên minh kinh tế Á – Âu.

Sản phẩm nhập khẩu chính: Máy, ô tô các loại, kim loại đen, thực phẩm các loại, dệt may, sản phẩm hóa dầu, đồ gỗ và giấy dếp.

Thị trường nhập khẩu chính: Trung quốc, Đức, Hoa Kỳ...

2. Tình hình kinh tế

Năm 2015, do ảnh hưởng cấm vận kinh tế, giá dầu thế giới bị giảm mạnh, việc chia sẻ cho các vùng khó khăn như Crum, hỗ trợ nhân đạo cho vùng miền Đông Ucraina, tham gia chiến sự ở Trung Đông (Syria) và khó khăn nội tại làm kinh tế Nga đã và đang trải qua nhiều thử thách. Kim ngạch xuất nhập khẩu năm 2015 đạt 533,6 tỷ USD, giảm 33,8% so với năm 2014, trong đó xuất khẩu đạt 339,6 tỷ USD, giảm 31,8% và nhập khẩu đạt 194 tỷ USD, giảm 37%.

Dưới đây là dự báo về hoạt động kinh tế - thương mại Nga giai đoạn 2016-2018:

- Về xuất khẩu

Theo dự báo, xuất khẩu năm 2016 tiếp tục giảm nhưng tốc độ chậm hơn, các năm tiếp theo sẽ tăng dần, nhưng không tăng đột biến.

Năm 2016, xuất khẩu các nhóm hàng dự báo như sau: so với năm 2015, giảm về xuất dầu và sản phẩm từ dầu, tăng xuất khẩu khí đốt, các mặt hàng phi nhiên liệu sẽ tăng. Năm 2017-2018 sẽ tăng tốc độ xuất khẩu tương ứng 1,2%-1,8%. Trong đó, xuất khẩu nhiên liệu-năng lượng sẽ tăng tối đa 0,8%, các mặt hàng khác sẽ tăng 2,9%.

Cơ cấu xuất khẩu có sự thay đổi: tỉ lệ nhóm hàng nhiên liệu-năng lượng giảm đi; nhóm hàng máy móc, thiết bị và phương tiện vận tải sẽ tăng lên; nhóm hàng lương thực, thực phẩm cũng tăng nhẹ tăng; sản phẩm xuất khẩu công nghiệp hóa chất, sản phẩm luyện kim đen, luyện kim màu, gỗ, giấy cũng có xu hướng tăng.

- Về nhập khẩu

Theo dự báo, sang năm 2016 nhập khẩu sẽ nhích lên một chút và năm 2017-2018 dự kiến tăng 3,6%/năm.

Cơ cấu hàng nhập khẩu có sự dịch chuyển: tỉ lệ nhóm hàng máy, thiết bị, phương tiện vận tải sẽ tăng; nhập khẩu hàng tiêu dùng sẽ giảm dần từ năm 2016; hàng lương thực, thực phẩm và nguyên liệu chế biến thực phẩm sẽ phần đầu đến năm 2018 giảm 22% so với năm 2014.

Xuất siêu năm 2016 phần đầu đạt 130 tỉ USD và tăng lên 142 tỉ USD năm 2018.

3. Quan hệ thương mại Việt Nam – LB Nga

Việt Nam (lúc đó là nước Việt Nam Dân chủ Cộng hoà) đã thiết lập quan hệ với Liên Xô (Liên bang Nga ngày nay) vào ngày 30/1/1950.

Quan hệ thương mại giữa hai nước có rất nhiều tiềm năng để phát triển mạnh, với sự nỗ lực phấn đấu của cả hai Bên. Trong những năm trở lại đây, theo số liệu của Hải quan Việt Nam, kim ngạch thương mại hai chiều luôn có sự tăng trưởng cao, cụ thể năm 2000 mới đạt hơn 400 triệu USD đến năm 2007 đạt xấp xỉ 1 tỷ USD, năm 2010 đạt 1,8 tỷ USD và trong các năm 2012-2014 trung bình đạt mức khoảng hơn 2,5 tỷ USD.

Năm 2015, kim ngạch thương mại Việt Nam - LB Nga đạt 2,2 tỷ USD (giảm 14,4% so với năm 2014), trong đó xuất khẩu của Việt Nam sang LB Nga đạt 1,44 tỷ USD (giảm 16,7%), nhập khẩu đạt 745,8 triệu USD (giảm 9% so với

năm 2014).

Trong 6 tháng đầu năm 2016, kim ngạch thương mại Việt Nam - LB Nga đạt 1,3 tỷ USD (tăng 42,5% so với cùng kỳ năm 2015), trong đó xuất khẩu của Việt Nam sang LB Nga đạt 750 triệu USD (tăng 20%), nhập khẩu đạt 574 triệu USD (tăng 88% so với cùng kỳ 2015).

Những mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam từ Nga trong nhiều năm gần đây là xăng dầu, sắt thép, phân bón, máy móc thiết bị. Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Nga bao gồm điện thoại và linh kiện, máy vi tính và sản phẩm điện tử, hàng dệt may, giày dép, thủy sản, cà phê, hạt điều, gạo, rau quả.

Có thể nói, cho đến thời điểm này kim ngạch thương mại Việt - Nga so với tổng thể kim ngạch thương mại của hai nước còn khiêm tốn (chiếm khoảng 1% kim ngạch thương mại của Việt Nam và khoảng 0,5% của Nga). Tuy nhiên, với tiềm năng hỗ trợ của hai Bên, cùng với nỗ lực nâng tầm hợp tác của Lãnh đạo cấp cao hai nước, quan hệ kinh tế - thương mại song phương Việt - Nga trong thời gian tới sẽ có các điều kiện để phát triển vượt bậc, đặc biệt là sau khi Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh Hải quan đã được ký kết vào ngày 29/5/2015.

Về đầu tư trong năm 2015, có 114 dự án đầu tư trực tiếp của LB Nga tại Việt Nam với tổng số vốn đăng ký gần 2 tỷ USD, xếp thứ 17 trong số nước và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam. Các dự án đầu tư của LB Nga tập trung chủ yếu vào các ngành dầu khí, công nghiệp chế tạo, khai khoáng, giao thông vận tải, viễn thông, nuôi trồng và đánh bắt hải sản.

Tính đến cuối tháng 9 năm 2015, Việt Nam có 18 dự án đầu tư sang Nga với tổng vốn đầu tư cấp mới và tăng vốn là 2,4 tỷ USD.

UBLCP Việt – Nga về hợp tác kinh tế - thương mại và khoa học – kỹ thuật được tổ chức hàng năm và năm nay sẽ khóa họp lần thứ 19, dự kiến tổ chức vào khoảng cuối tháng 9 tại Nga. Ở cấp kỹ thuật, còn các Tiểu ban hợp tác về: thương mại – đầu tư, công nghiệp, năng lượng; Tổ công tác cấp cao Việt – Nga về các dự án đầu tư ưu tiên; Tổ công tác về công nghiệp nhẹ; Tổ công tác liên ngân hàng; Tiểu ban về khoa học – công nghệ;...

4. Những rào cản trong hợp tác thương mại Việt Nam – LB Nga

1. Về tính cạnh tranh của sản phẩm:

Sản phẩm của Việt Nam đang phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt (về giá cả, mẫu mã, bao bì, chất lượng, vận chuyển...) với các quốc gia khác có nguồn cung sản phẩm tương tự tại thị trường Liên bang Nga.

2. Các rào cản kỹ thuật, thuế suất cao

+ Về các rào cản kỹ thuật: Các rào cản phi thuế quan (như quy định về vệ sinh an toàn thực phẩm, quy định về kiểm dịch chất lượng...) mà Liên bang Nga đang áp dụng đối với hàng nông sản, thủy sản của Việt Nam tương đối chặt chẽ, dẫn đến sức cạnh tranh của sản phẩm Việt Nam còn hạn chế so với các quốc gia khác.

+ Về thuế: Mặc dù đã giảm so với thời gian trước khi Liên bang Nga gia nhập WTO nhưng mức thuế nhập khẩu hiện nay phía Nga đang áp với một số sản phẩm mà Việt Nam có thế mạnh xuất khẩu hiện nay vẫn tương đối cao. Bên cạnh đó, hàng rào thuế quan với thuế suất khá cao do xuất khẩu trực tiếp cũng là một nguyên nhân làm giá hàng hóa Việt Nam cao (trong khi đó cũng như vậy, Trung Quốc lại xuất khẩu được qua đường biên giới với Kazastan để hưởng mức ưu đãi thuế quan). Chính vì yếu tố bất lợi này khiến cho việc xâm nhập thị trường Nga của doanh nghiệp Việt Nam gặp khó khăn.

3. Chi phí vận tải

Một trong những yếu tố khiến hàng hóa Việt nam có giá cao, khó cạnh tranh, trung bình mất từ 3 tuần đến 7 tuần hàng hóa mới đến Nga. 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..

4. Khả năng thanh toán của thị trường Nga

Ngoài tập quán thanh toán T/T hoặc D/P trả chậm (ứng trước 10 - 20%, sau khi giao hàng trả 80% - 90% còn lại), trong thời gian qua phần lớn các khách hàng Nga cũng đề nghị thanh toán theo hình thức trả chậm 6 tháng đến 1 năm nên các doanh nghiệp Việt Nam hết sức quan ngại, chỉ hạn chế giao dịch, mua bán với các đối tác lâu năm, truyền thống. Ngược lại, khi xuất khẩu hàng sang Việt Nam, doanh nghiệp Nga yêu cầu đặt tiền trước. Trong khi đó, doanh nghiệp Việt Nam cũng trong tình trạng thiếu vốn nên yêu cầu thanh toán sau khi nhận hàng.

5. Thanh toán bằng đồng tiền nội tệ

Thanh toán bằng đồng nội tệ hai nước không phát triển cũng là yếu tố cản trở hoạt động thanh toán hiện tại giữa hai quốc gia trong điều kiện thanh toán bằng đồng USD, EUR ngày càng khó khăn do Mỹ và châu Âu thắt chặt cấm vận với Nga.

Nguyên nhân thứ nhất là đồng tiền RUB và VNĐ đều là các đồng tiền yếu, không chuyển đổi trên thị trường quốc tế, có rủi ro biến động tỷ giá khá lớn, đặc biệt là đồng RUB trong thời gian qua nên tạo ra rủi ro tỷ giá lớn cho khách hàng thanh toán. Do đó, đây cũng là một khó khăn trong việc triển khai thanh toán hiện tại do phụ thuộc mạnh vào đồng ngoại tệ khác (USD chiếm tới 97% tổng nhu cầu thanh toán hai bên) trong điều kiện Mỹ đang thắt chặt cấm vận với Nga; đồng thời nhu cầu thanh toán XNK bằng đồng nội tệ của hai nước hiện nay rất ít, và đây cũng không phải là đồng ngoại tệ mà hai nước có nhu cầu dự trữ.

Nguyên nhân thứ hai là rào cản từ khung pháp lý hiện tại. Chính phủ hai nước đã ký Hiệp định song phương về vấn đề tổ chức thanh toán trong hợp tác kinh tế đối ngoại giữa hai nước năm 1998 và sửa đổi bổ sung năm 2009 theo đó cho phép 2 nước được triển khai thanh toán bằng đồng nội tệ. Tuy nhiên quá trình triển khai vẫn còn những hạn chế nhất định.

Xuất phát từ những vấn đề trên, việc thanh toán song phương bằng đồng nội tệ giữa hai quốc gia gần như không có tiến triển, gần như 100% doanh số thanh toán xuất nhập khẩu - đầu tư giữa hai nước chỉ được thanh toán bằng các ngoại tệ mạnh.

5. Tác động của các lệnh trừng phạt kinh tế của phương Tây và Mỹ đối với LB Nga và cơ hội cho hàng xuất khẩu Việt Nam tiếp cận thị trường LB Nga

Ngay sau khi LB Nga sáp nhập bán đảo Crum và Simferopol vào lãnh thổ của mình vào tháng 3 năm 2014, Mỹ và Liên minh châu Âu (EU) đã có những phản ứng quyết liệt trên bình diện ngoại giao, cũng như kinh tế bằng hàng loạt những trừng phạt chính trị, kinh tế được chĩa thẳng vào Nga, nhằm vào những lĩnh vực then chốt của nền kinh tế như dầu khí, ngân hàng, nông sản thực phẩm...

Theo thống kê của Bộ Tài chính LB Nga, năm 2014, ngân sách LB Nga cũng mất đi gần 200 tỷ USD, trong đó 40 tỷ USD là do tác động tiêu cực của lệnh cấm vận.

Ước tính các biện pháp cấm vận của phương Tây khiến Nga mất khoảng 9% GDP trong trung hạn, đồng thời gây sụt giảm nghiêm trọng cho các tổ chức phát hành trái phiếu châu Âu của LB Nga (năm 2013, các tổ chức này thu hút được 46,4 tỷ USD, năm 2014 giảm còn 10,4 tỷ USD và đến năm 2015 giảm còn 5 tỷ USD).

Bên cạnh đó, đồng ruble giảm giá mạnh trong thời gian qua đã gây không ít khó khăn cho nền kinh tế Nga. Với khoảng 30 - 40% rổ hàng hóa tiêu dùng ở Nga là hàng hóa có nguồn gốc nhập khẩu nên khi đồng ruble mất giá, giá hàng hóa tiêu dùng, nhất là thực phẩm đã tăng mạnh làm cho sức mua suy yếu thêm.

Do đó, có thể thấy lệnh cấm vận của Mỹ và EU là một trong những nguyên nhân chính đã gây cản trở cho kinh tế LB Nga hiện tại và thời gian tới. Báo cáo “Các định hướng chính trong chính sách tiền tệ - tính dựn 2016-2018” của Ngân hàng Trung ương LB Nga cho biết, giai đoạn 2016-2018 tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế LB Nga chỉ giao động trong khoảng từ 0 cho đến 0,6 % (giảm mạnh so với dự báo ở mức 3,6% của IMF).

Có thể thấy rõ cả cơ hội, lẫn thách thức cho hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Nga trong giai đoạn cấm vận như sau:

a. Về cơ hội

- Nga sẽ áp dụng lệnh cấm vận nhập khẩu nông sản và thực phẩm từ phương Tây và Mỹ với thời hạn đến cuối năm 2017;
- Nhiều loại nông sản, thực phẩm mà Nga cấm nhập từ phương Tây lại là thứ mà ta có lợi thế xuất khẩu như hạt tiêu, hạt điều, quả có múi và hoa quả nhiệt đới, filê cá tra và thủy hải sản khô v.vv;
- Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh Hải quan Nga – Belarus - Kazakhstan dự kiến có hiệu lực trong tháng 9/2016;
- LB Nga ngày càng thấy được sự cần thiết của việc tăng cường sự hiển diện của mình tại khu vực Châu Á - Thái Bình Dương - khu vực có nền kinh tế phát triển năng động nhất hành tinh.

b. Về thách thức

- Mức độ cạnh tranh vô cùng nghiệt ngã của sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam với sản phẩm cùng loại của những nước khác;
- Vấn đề vệ sinh, an toàn thực phẩm được Nga quan tâm rất lớn, cùng với các hàng rào phi thuế quan;

- Công nghệ sản xuất, chế biến của chúng ta còn yếu kém nhiều so với các nước.

II. Cộng hòa Belarus

1. Khái quát

- Diện tích: 207.600 km²
- Dân số: (01/2016): 9,498 triệu người (dân thành thị 75%; nông thôn 25%)
- Tài nguyên thiên nhiên: Rừng, than bùn, dầu mỏ và hơi đốt (trữ lượng không nhiều).
- Tổng GDP (PPP): 167,7 tỷ USD (2015).
- Cơ cấu GDP: nông nghiệp 9,3%; công nghiệp 41,3%; dịch vụ 49,4%. (2015)
- Tốc độ tăng GDP: 1,6% (2014); -3,9% (2015).
- GDP bình quân (PPP): 17 700 USD (2015).
- Kim ngạch xuất khẩu: 35,74 tỷ USD (2014); 28,63 tỷ USD (2015).
- Mặt hàng xuất khẩu chính: dầu mỏ, phân bón, máy móc thiết bị, hoá chất, thực phẩm kim loại, dệt may.
- Thị trường xuất khẩu chính: Nga 39%; Anh 11,2%; Hà Lan 4,3%; Ukraine 11,2%; Đức 4,1% (2015).
- Kim ngạch nhập khẩu: 38,33 tỷ USD (2014); 29,72 tỷ USD (2015).
- Mặt hàng nhập khẩu chính: khoáng chất, máy móc thiết bị, kim loại, dầu thô và khí tự nhiên, hoá chất, thực phẩm.
- Thị trường nhập khẩu chính: Nga 56,6%; Đức 4,6%; Trung Quốc 7,9%. (2015)

Nền kinh tế Belarus năm 2016 dự kiến sẽ trì trệ và kèm theo các hậu quả xấu, nhưng tỷ lệ lạm phát sẽ ở mức thấp. Có nhiều vấn đề cần phải giải quyết trong lĩnh vực Ngân hàng, gia tăng thất nghiệp, giảm thu nhập của người dân. GDP năm 2016 dự kiến giảm 1%, do vậy mà nợ nước ngoài sẽ tăng đến 87% GDP. Xuất nhập khẩu dự kiến sẽ giảm 10%. Do đó, năm 2016, chính quyền Belarus sẽ tiến hành tận thu phí và các lệ phí phụ, đồng thời cố gắng để có được các khoản vay nước ngoài. Ngoài ra, Chính phủ Belarus đang cố gắng tìm các biện pháp giúp nền kinh tế Belarus ít phụ thuộc hơn vào LB Nga.

2. Quan hệ Việt Nam – Belarus

a. Trong lĩnh vực kinh tế - thương mại

Trong các năm gần đây, hợp tác về kinh tế - thương mại giữa hai nước có tăng trưởng khá nhưng vẫn còn khiêm tốn so với tiềm năng của mỗi Bên. Hiện nay, Việt Nam đang nhập siêu lớn từ Belarus.

Năm 2015, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước đạt 124,7 triệu USD (tăng 16% so với cùng kỳ năm 2014). Trong đó nhập khẩu từ Belarus đạt 120 triệu USD (tăng 29%), xuất khẩu từ Việt Nam sang Belarus đạt 4,6 triệu USD (giảm 67% so với năm 2014).

Cũng theo Hải quan Việt Nam, trong 3 tháng đầu năm 2016, kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam sang Belarus đạt 23,6 triệu USD trong đó xuất khẩu đạt 01 triệu USD, nhập khẩu đạt 22,55 triệu USD; trong 4 tháng đầu năm 2016, kim ngạch nhập khẩu của VN là 32 triệu USD (giảm 41%); trong 6 tháng đầu năm 2016 tổng kim ngạch thương mại song phương là 39 triệu USD (giảm 50,47%). *(Hiện nay, Hải quan Việt Nam chưa có thống kê chính thức về xuất khẩu của Việt Nam sang Belarus trong thời gian 4-5-6 tháng).*

Cơ cấu hàng hóa XNK giữa Việt Nam và Belarus có tính bổ sung cho nhau. Hàng Belarus xuất khẩu sang Việt Nam chủ yếu là phân kali, phụ tùng ô tô, động cơ, máy kéo, sắt thép, săm lốp, thiết bị thu phát, vòng bi, sơn-matit, ốc vít thép, ô tô tải, hóa chất, máy bơm, thiết bị đánh lửa, sợi hóa học. Hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Belarus bao gồm: thủy hải sản, đồ gỗ máy in, gạo, hàng dệt may, cao su tự nhiên, giày dép, rau quả hộp, hạt điều-lạc, hạt tiêu, gia vị, chè, dược phẩm, máy tính, ...

Belarus rất quan tâm đến hàng nông sản Việt Nam như cao su tự nhiên, hải sản, gạo, chè, cà phê, gia vị, rau quả đóng hộp và sấy khô; quan tâm đến việc thành lập các công ty có vốn đầu tư của Việt Nam trong các lĩnh vực: sản xuất lốp xe, các phụ kiện ngành dệt may, giày dép, đóng gói cà phê, chè, chế biến hải sản, sản xuất thuốc, các sản phẩm rau quả đóng hộp và các loại khác. Điều này là nhằm hướng tới việc thỏa mãn nhu cầu của thị trường tiêu dùng Belarus, Nga và các nước châu Âu.

b. Một số lĩnh vực hợp tác cụ thể giữa hai nước

Trong lĩnh vực công nghiệp cơ khí, chế tạo có một số dự án tiêu biểu trong lĩnh vực công nghiệp cơ khí, chế tạo gồm:

Hợp tác giữa Nhà máy ô tô VEAM và Công ty CP ô tô Minsk (MAZ)

Hợp tác giữa Tổng Công ty Cơ khí giao thông vận tải Sài Gòn (SAMCO) và Công ty CP ô tô Minsk (MAZ)

Hợp tác giữa Công ty Thiết bị Mekong (Mekong Machinery) và Nhà máy sản xuất máy kéo Minsk (MTW)

Tháng 3 vừa qua, Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Belarus đã ký Nghị định thư hợp tác sản xuất ô tô tại Việt Nam. Cụ thể về Nghị định thư này sẽ được trình bày cụ thể hơn bài trình bày sau tại Hội thảo. Hy vọng rằng hai Bên sẽ thúc đẩy lĩnh vực hợp tác này, đóng góp vào ngành công nghiệp phụ trợ của Việt Nam và thúc đẩy xuất khẩu sang các nước láng giềng.

Khóa họp lần thứ 13 UBLCP Việt Nam – Belarus dự kiến sẽ được tổ chức vào khoảng tháng 10/2016 tại Việt Nam.

4. Một số đánh giá - nhận định

1. Việt Nam và Belarus là hai nước có nền kinh tế bổ sung cho nhau, tuy nhiên, hiện nay quan hệ về hợp tác về kinh tế - thương mại giữa hai nước còn khá khiêm tốn, chưa xứng với tiềm năng của hai Bên. Kim ngạch xuất khẩu hàng năm của Việt Nam vào Belarus chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng kim ngạch nhập khẩu hàng năm của Bên.

2. Việt Nam có thể tăng xuất khẩu hàng thủy sản, nông sản, dệt may, cà phê, gạo, cao su tự nhiên, chè,... sang Belarus và có thể đẩy mạnh hợp tác với Belarus trong những lĩnh vực mà Bên có thế mạnh như sản xuất phân kali, chế tạo máy, sắm lốp ô tô,...

3. Trong quan hệ thương mại song phương, Việt Nam đang ở thế nhập siêu. Do đó, phía Belarus cần tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hóa truyền thống của Việt Nam như thủy sản, gạo, tinh bột sắn, chè, cà phê, cao su tự nhiên và các mặt hàng thủ công mỹ nghệ để giảm nhập siêu từ Belarus.

III. Cộng hòa Kazakhstan

1. Số liệu cơ bản

- Diện tích: 2.724.900 km²
- Tài nguyên thiên nhiên: Dầu khí, than, uran, các loại quặng kim loại.
- Dân số: 18,157 triệu người
- GDP: 184,4 tỷ USD (2015)
- GDP bình quân: 10.548 USD/người
- Kim ngạch xuất nhập khẩu: 75,911 triệu USD

- Xuất khẩu: 45,725 triệu USD
- Nhập khẩu: 30,186 triệu USD
- Thị trường nhập khẩu chính: Trung Quốc (14%), Phần Lan, Nga (32,7%), Đức (7,4%), Pháp (3,1%), Ý (4,3%), Mỹ (5%).
- Thị trường xuất khẩu chính: Nga (9,6%), Pháp (4,3%), Ý (16,4%), Phần Lan (9,5%), Trung Quốc (12,8%), Nhật Bản (2,4%), Mỹ (1,7%).
- Các mặt hàng nhập khẩu chính của Kazakhstan: Máy móc, thiết bị, phương tiện giao thông vận tải, thiết bị và máy móc (39,3%), sản phẩm hóa học liên quan tới các lĩnh vực sản xuất (cao su, đệm) (17,8%), kim loại và các sản phẩm từ kim loại (14,9%), các sản phẩm có nguồn gốc động, thực vật, thực phẩm chế biến sẵn (14%).
- Các mặt hàng xuất khẩu chính của Kazakhstan bao gồm: khoáng sản (58,5%), kim loại và các sản phẩm từ kim loại (17%), các sản phẩm có nguồn gốc động, thực vật (6,6%).

2. Đặc điểm thị trường

Kazakhstan là nước có thu nhập trung bình GDP tính theo đầu người khoảng 10.500 USD năm 2015. Kazakhstan là nước đứng thứ 10 xuất khẩu dầu mỏ và khí ga nên tăng trưởng kinh tế phụ thuộc nhiều vào giá dầu mỏ trên thế giới, mức tăng trưởng GDP năm 2015 đạt vào 1,2% do ảnh hưởng của giá dầu và giảm nhu cầu trong nước và quốc tế.

Công nghiệp khai khoáng chiếm khoảng 17% GDP và 16% xuất khẩu của Kazakhstan. Nông nghiệp Kazakhstan chiếm khoảng 5% GDP trong khi khoảng chiếm khoảng ¼ lực lượng lao động của nước này.

Năm 2015, Kazakhstan thực hiện một cuộc cải cách cơ cấu mới mang tên “100 bước đi cụ thể, một quốc gia hiện đại cho tất cả mọi người”. Chương trình cải cách cơ cấu tập trung vào 5 trụ cột chính là chuyên môn hóa quản lý công, đẩy mạnh thực thi pháp luật, tăng cường tính minh bạch và khả năng giải trình của nhà nước, thúc đẩy tăng trưởng và đa dạng hóa nền kinh tế, và đoàn kết dân tộc. Kazakhstan cũng đồng thời thực hiện một chiến lược dài hạn “Kazakhstan đến năm 2050”, nhằm đưa Kazakhstan thành nền kinh tế đa dạng hóa dựa trên tri thức với động lực là khu vực kinh tế tư nhân.

Về thương mại, năm 2015 tổng kim ngạch XNK của Kazakhstan đạt khoảng 80 tỷ USD (giảm 37% so với năm 2014); trong đó xuất khẩu đạt khoảng 46,2 tỷ USD (giảm 42,5%) và nhập khẩu đạt khoảng 33,6 tỷ USD (giảm 27%).

3. Quan hệ Việt Nam và Kazakhstan

a. Về kinh tế - thương mại và đầu tư

Trong giai đoạn 2013 - 2015, kim ngạch thương mại song phương có tăng trưởng khá nhanh. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam tăng trưởng nhanh và khá ổn định, kim ngạch xuất khẩu của Kazakhstan tăng trưởng khá nhưng không đều.

Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước năm 2013 đạt 159 triệu USD, tăng 185% so với năm 2012. Trong đó, xuất khẩu của Việt Nam đạt 153,8 triệu USD, tăng 213%; xuất khẩu của Kazakhstan đạt 5,2 triệu USD, giảm 63%.

Trong năm 2014, kim ngạch thương mại song phương Việt Nam - Kazakhstan đạt 228,9 triệu USD. Trong đó, xuất khẩu từ Việt Nam sang Kazakhstan đạt 218,4 triệu USD, tăng 42% so với năm 2014; nhập khẩu từ Kazakhstan của Việt Nam đạt 10,5 triệu USD, tăng 2 lần so với năm 2013.

Tuy nhiên trong năm 2015, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Kazakhstan có dấu hiệu suy giảm, chỉ đạt 162,1 triệu USD, giảm 29,18% so với năm 2014. Trong đó, xuất khẩu đạt 153 triệu USD (giảm 29,9%) và nhập khẩu đạt 9,1 triệu USD (giảm 13,1% so với năm 2014).

Trong 3 tháng đầu năm 2016 kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước đạt 41,7 triệu USD, trong đó, xuất khẩu đạt 36,9 triệu USD, nhập khẩu đạt 4,7 triệu USD.

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam gồm điện thoại và linh kiện, vi tính và linh kiện, hàng nông sản (gạo, hạt điều, hạt tiêu), hàng thủy sản, máy móc phụ tùng và sắt thép các loại. Việt Nam nhập khẩu từ Kazakhstan các sản phẩm: kim loại, quặng và khoáng sản.

* Hiện hợp tác trong lĩnh vực đầu tư - công nghiệp giữa Việt Nam và Kazakhstan chủ yếu tập trung vào lĩnh vực dầu khí, giữa Tập đoàn PVN và Tập đoàn Dầu khí quốc gia Kazakhstan KazMunaiGaz.

UBLCP Việt Nam – Kazakhstan thường được tổ chức họp 2 năm 1 lần và Khóa họp 8 UBLCP Việt Nam - Kazakhstan dự kiến sẽ được tiến hành vào năm 2017 tại Hà Nội.

IV. Cộng hòa Armenia

1. Số liệu cơ bản

Diện tích: 29 743 km² (xếp thứ 143 trên thế giới).

Dân số: 3,056 triệu người (xếp thứ 136 trên thế giới (2015)).

Tổng sản phẩm thu nhập quốc dân: theo sức mua 25,32 tỉ USD năm 2015 (xếp thứ 136 trên thế giới); theo tỷ giá chuyển đổi năm 2015 đạt 10,75 tỉ USD. Tốc độ tăng trưởng GDP trung bình từ năm 2013-2015 đạt 3,3% (xếp thứ 98 trên thế giới). Thu nhập quốc dân tính theo đầu người năm 2015 đạt 8500 USD (xếp thứ 144 trên thế giới).

2. Đặc điểm của thị trường Armenia

Chính trị đối ngoại: Armenia luôn cố gắng giữ quan hệ hữu nghị với cả Nga, Iran, các nước phương Tây. Tuy nhiên do vấn đề xung đột tại Nagornui Karabak mà quan hệ với 2 nước láng giềng là Azerbaizan và Thổ Nhĩ Kỳ căng thẳng (đóng cửa biên giới). Armenia là thành viên WTO từ tháng 02 năm 2013.

Ngày 02 tháng 01 năm 2015 Armenia chính thức trở thành thành viên của Liên minh Kinh tế Á-Âu.

Văn hóa: Ngôn ngữ chính là tiếng Armenian, tiếng Nga là ngôn ngữ thứ hai Người dân Armenia chủ yếu theo đạo thiên chúa giáo.

Kinh tế: Armenia là một nước công-nông nghiệp. Trong đó công nghiệp khai thác tập trung chủ yếu vào việc khai thác các khoáng sản kim loại màu như đồng, molib, bôxít, kim loại quý hiếm và đá quý. Các ngành công nghiệp chính là hoá chất, sản xuất cao su nhân tạo, công nghiệp dệt, công nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng, công nghiệp chế tạo máy, chế biến thực phẩm, rượu mạnh. Nông nghiệp chủ yếu là trồng rau – quả và chăn nuôi.

Trong các năm đầu của thế kỷ 21, tốc độ tăng trưởng kinh tế luôn đạt mức khá (trên 10%). Tuy nhiên giai đoạn 2008- 2009 kinh tế Armenia đã bị suy thoái nghiêm trọng (GDP giảm tới 14%) mặc dù các năm sau đó kinh tế Armenia đều tăng trưởng nhưng đều ở mức khiêm tốn.

Thương mại:

- Kim ngạch nhập khẩu hiện xếp thứ 144 trên thế giới và năm 2015 đạt khoảng 4 tỷ USD hàng năm

Sản phẩm nhập khẩu chính là dầu, khí tự nhiên, sản phẩm thuốc lá, thực phẩm, kim cương, dược phẩm, ô tô.

Thị trường nhập khẩu chính là Nga, Trung Quốc, Đức, Iran, Italia, Thổ Nhĩ Kỳ.

- Kim ngạch xuất khẩu hiện xếp thứ 150 trên thế giới, đạt khoảng 1,5 tỷ USD/năm

Sản phẩm xuất khẩu chính là kim loại đen, kim loại màu, vàng, kim cương, khoáng sản, thực phẩm, năng lượng.

Thị trường xuất khẩu chính là Nga, Trung Quốc, Đức, Iraq, Georgia, Canada, Bulgaria, Iran.

3. Quan hệ kinh tế - thương mại với Việt Nam

Năm 2015, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước đạt 6 triệu USD, giảm 47% so với năm 2014. Trong đó xuất khẩu đạt 5,9 triệu USD (giảm 48,5% so với năm 2014), nhập khẩu đạt 200 nghìn USD (tăng 66,7% so với năm 2014)

Trong 3 tháng đầu năm 2016, kim ngạch song phương Việt Nam và Armenia đạt 1,789 triệu USD, trong đó xuất khẩu đạt 1,742 triệu USD, còn nhập khẩu đạt 47 nghìn USD.

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Armenia gồm: điện thoại và linh kiện, cà phê, hàng nông sản, thủy sản, sản phẩm dệt may.

Các mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam từ Armenia máy móc, thiết bị và phụ tùng, bông, gỗ và sản phẩm gỗ, chất dẻo, nguyên phụ liệu dệt may da giày.

Để thúc đẩy phát triển hơn nữa quan hệ hợp tác kinh tế - thương mại song phương với Armenia, góp phần đa dạng hoá thị trường xuất khẩu trong thời gian tới, Chính phủ Việt Nam sẽ tiến hành ký kết các hiệp định trong lĩnh vực kiểm dịch thực vật, động vật, công nhận lẫn nhau về chứng nhận chất lượng sản phẩm,... để hỗ trợ cho hoạt động thương mại song phương.

V. Cộng hòa Kyrgyzstan

1. Số liệu cơ bản

Diện tích: 199 951 km² (xếp thứ 87 trên thế giới).

Dân số: 5,664 triệu người (xếp thứ 115 trên thế giới (2015)).

Tổng sản phẩm thu nhập quốc dân: theo sức mua 20,1 tỉ USD năm 2015 (xếp thứ 146 trên thế giới); theo tỷ giá chuyển đổi năm 2015 đạt 6,65 tỉ USD. Tốc độ tăng trưởng GDP: 10,5% (2013); 3,6% (2014); 3,5 (2015) hiện xếp thứ 83 trên thế giới. Thu nhập quốc dân tính theo đầu người năm 2015 đạt 3400 USD (xếp thứ 181 trên thế giới).

2. Đặc điểm của thị trường Kyrgyzstan

Chính trị đối ngoại: coi Nga là đối tác chiến lược đặc biệt, đồng thời tăng cường quan hệ với Hoa Kỳ, Trung quốc, Nhật bản, Ấn độ và các nước khác,

cũng coi Hoa Kỳ là đối tác chiến lược quan trọng, là nước đầu tiên của Liên xô cũ gia nhập WTO. Ngày 01 tháng 8 năm 2015 Kyrgyzstan chính thức trở thành thành viên của Liên minh Kinh tế Á-Âu.

Văn hóa: Ngôn ngữ chính là tiếng Kyrgyz, tiếng Nga là ngôn ngữ thứ hai. 75% dân số theo đạo hồi.

Kinh tế: Kyrgyzstan là nước nông công nghiệp, nông nghiệp là nền kinh tế chủ đạo chiếm 45% GDP; Đa số dân cư làm nông nghiệp chia ra 3 hướng chủ yếu: trồng trọt, chăn nuôi và quản lý nguồn nước. Chăn nuôi là ngành truyền thống và có hiệu quả nhất tại Kyrgyzstan. Đây là một ngành có hiệu quả nhất tại nước này.

Các ngành công nghiệp chính là năng lượng, khai thác kim loại quý, công nghiệp nhẹ, công nghiệp chế biến thực phẩm.

Thương mại:

- Kim ngạch nhập khẩu hiện xếp thứ 131 trên thế giới, đạt 5,3 tỷ USD vào năm 2014 và 4,3 tỷ USD năm 2015

Sản phẩm nhập khẩu chính là dầu, khí tự nhiên, máy móc thiết bị, hóa chất và thực phẩm.

Thị trường nhập khẩu chính là Trung Quốc, Nga, Kazakhstan.

- Kim ngạch xuất khẩu hiện xếp thứ 140 trên thế giới với kim ngạch sấp xỉ 2 tỷ USD/năm

Sản phẩm xuất khẩu chính là vàng, bông, len, hàng may mặc, thịt, thủy ngân, uranium, điện máy móc, giày.

Thị trường xuất khẩu chính là Thụy Sĩ, Uzbekistan, Kazakhstan, UAE, Thổ Nhĩ Kỳ, Afghanistan, Nga.

3. Quan hệ kinh tế - thương mại với Việt Nam

Kyrgyzstan là thành viên của WTO, có quan hệ hữu nghị và là đối tác làm ăn truyền thống của Việt Nam. Hai Bên có cơ cấu hàng hoá không mang tính cạnh tranh mà bổ trợ lẫn nhau. Tuy nhiên kim ngạch trao đổi hàng hoá giữa 2 nước còn thấp do vận chuyển hàng hoá khó khăn.

Theo số liệu của Tổng Cục Hải quan, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước năm 2015 đạt 1,777 triệu USD. Trong đó xuất khẩu đạt 1,7 triệu USD, nhập khẩu đạt 77 nghìn USD.

Trong 3 tháng đầu năm 2016, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa 2 nước đạt 0,579 triệu USD, trong đó xuất khẩu của Việt Nam sang Kyrgyzstan đạt 0,19 triệu USD; nhập khẩu của Việt Nam đạt 0,398 triệu USD.

Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Kyrgyzstan gồm: chè, máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện.

Các mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam từ Kyrgyzstan máy móc, thiết bị và phụ tùng, bông.

Tóm lại,

Để phối hợp với Bộ Công Thương thúc đẩy xuất khẩu sang thị trường các nước thành viên LMKT Á – Âu đề nghị doanh nghiệp:

- Chủ động phối hợp với Bộ Công Thương và các cơ quan chức năng để có thông tin thị trường và phối hợp nắm bắt cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu, quảng bá hình ảnh sản phẩm của mình tại thị trường Liên minh Kinh tế Á – Âu và LB Nga nói riêng; đồng thời chú trọng đến công tác bảo đảm uy tín và chất lượng sản phẩm ổn định trong hoạt động xuất khẩu sang thị trường này.

- Chủ động nghiên cứu và phối hợp chặt chẽ các cơ quan liên quan trong việc triển khai thực hiện Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh Kinh tế Á – Âu; thông báo về các vướng mắc khi áp dụng các cam kết của Hiệp định VN-EAEU FTA.

**Vụ Thị trường Châu Âu
Bộ Công Thương**