

THỰC TRẠNG QUAN HỆ VIỆT NAM - CHÂU PHI THỜI GIAN QUA

*Lê Quang Thắng**

Việt Nam và châu Phi đã có truyền thống quan hệ hữu nghị tốt đẹp từ lâu. Mỗi quan hệ ấy được Chủ tịch Hồ Chí Minh và các nhà cách mạng châu Phi đặt nền móng và dày công vun đắp từ những năm 20 của thế kỷ trước. Lý tưởng của cuộc đấu tranh giải phóng dân tộc với khát vọng độc lập, tự do trước đây và xây dựng thế giới hoà bình, xã hội tiến bộ, văn minh, khắc phục đói nghèo, chậm phát triển, cải thiện cuộc sống của người dân đã gắn bó Việt Nam và châu Phi. Bài viết này sẽ trình bày những kết quả đạt được, những thuận lợi và khó khăn về quan hệ hợp tác chính trị - kinh tế giữa Việt Nam với khu vực châu Phi trong những năm qua.

1. Thực trạng quan hệ hợp tác kinh tế - chính trị Việt Nam - châu Phi

a. Quan hệ chính trị Việt Nam - châu Phi

Quan hệ Việt Nam - Châu Phi là quan hệ đặc biệt. Hai bên đã thiết lập quan hệ ngoại giao từ rất sớm, cùng là những nước thoát khỏi thuộc địa, vươn lên giành độc lập nên thông hiểu và chia sẻ nhiều khó khăn. Bởi

vậy, quan hệ Việt Nam – châu Phi đã ngày một thắt chặt. Hai bên đã có nhiều nỗ lực trong trao đổi các đoàn cấp cao. Những năm gần đây, quan hệ Việt Nam – Châu Phi đã có những bước phát triển rất đáng phấn khởi. Nguyên thủ quốc gia của nhiều nước châu Phi đã sang thăm Việt Nam, trong đó đáng chú ý là các chuyến thăm của Tổng thống South Africa Thabo Mbeki, Tổng thống Mozambique Armando Guebuza), Tổng thống Rwanda Paul Kagamé, Thủ tướng Tanzania Edward Lowassa, Thủ tướng Morocco Abbas El Fassi và Tổng thống Cộng hòa Trung Phi François Bozizé Yangouvonda. Việt Nam cũng đã cử nhiều đoàn sang thăm các nước châu Phi. Chuyến thăm cấp Nhà nước của Tổng Bí thư Đảng Cộng sản Việt Nam Nông Đức Mạnh tới một số nước châu Phi vào tháng 4/2008 đánh dấu bước phát triển mới trong mối quan hệ hữu nghị và hợp tác giữa Việt Nam và các nước châu Phi, góp phần thúc đẩy sự hợp tác cùng có lợi, cùng phát triển.

Đến nay, Việt Nam đã thiết lập quan hệ ngoại giao với hầu hết các nước châu Phi

(trừ 5 nước Botswana, Comoros, Malawi, Liberia, Seychelles), có 8 đại sứ quán và 7 cơ quan thương vụ tại châu Phi: Egypt, Algeria, Libya, South Africa, Nigeria,

Tanzania và Senegal (bảng 1). Việt Nam đã ký Hiệp định thương mại song phương với 15 nước châu Phi và cả hai bên đều dành cho nhau Quy chế Tối huệ quốc về thuế quan.

Bảng 1: Các nước châu Phi ký Hiệp định thương mại với Việt Nam

TT	Tên nước	Ngày thiết lập quan hệ ngoại giao		Đại sứ quán Việt Nam tại châu Phi	Ký hiệp định khung kinh tế	Ký hiệp định thương mại	Thương vụ Việt Nam
		Truyền thống	Sau chiến tranh lạnh				
1	Tanzania	1965		x		x	x
2	Namibia	1990			x	x	
3	Mozambique	1975			x	x	
4	Congo	1964			x	x	
5	South Africa		1993	x	x	x	x
6	Tunisia	1972			x	x	x
7	Nigeria	1976		x	x	x	x
8	Morocco	1961		x		x	x
9	Algeria	1962		x	x	x	x
10	Angola	1975		x	x	x	
11	Guinea	1958			x	x	
12	Egypt	1963		x	x	x	x
13	Guinea-Bissau		1963			x	
14	Libya	1975		x		x	x
15	Senegal	1969			x		x
16	Sudan	1969			x		
17	Benin	1973			x		
18	Ghana	1965					
19	Zimbabwe	1981			x	x	
20	Burundi	1975					
21	Burkina Faso	1973				x	
22	Zambia	1972					
23	Kenya		1995				
24	Somalia	1960					
25	Madagascar	1972			x		
26	Rwanda	1975			x		
27	Sierra Leone	1982				x	
28	Uganda	1973					
29	Ethiopia	1976					
30	Gabon					x	
31	Mauritius					x	
32	Chad					x	
33	Tunisia					x	

Nguồn: Bộ Ngoại giao Việt Nam

b. Quan hệ hợp tác kinh tế Việt Nam - châu Phi

Các hoạt động xúc tiến hợp tác kinh tế, thương mại với các nước châu Phi diễn ra liên tục. Nhằm thúc đẩy quan hệ với châu Phi, Việt Nam đã triển khai Chương trình quốc gia phát triển hợp tác với châu Phi; tổ chức thành công Hội thảo quốc tế “Việt Nam-châu Phi: Những cơ hội hợp tác và phát triển” lần thứ nhất cấp Bộ trưởng tại Hà Nội (tháng 5/2003), Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam - Châu Phi (10/2004), Hội Hữu nghị và Hợp tác Việt Nam - Châu Phi và Viện Nghiên cứu Châu Phi - Trung Đông (11/2004) đã được thành lập và “Hội nghị toàn quốc về hợp tác Việt Nam - Trung Đông - châu Phi” (tháng 4/2007) để đánh giá việc hợp tác giữa Việt Nam và các nước châu Phi giai đoạn 2003-2007 và thống nhất các lĩnh vực hợp tác tiềm năng cần đẩy mạnh giữa hai bên trong giai đoạn 2007-2010.

Quan hệ kinh tế, thương mại giữa Việt Nam và các nước châu Phi cũng có những bước phát triển tốt đẹp. Kim ngạch thương mại hai chiều tăng từ 360 triệu USD (năm 2003) lên 2 tỷ USD (năm 2008) đạt 2,5 tỷ USD năm 2009 và dự kiến đến năm 2010 sẽ là 3 tỷ USD. Mặc dù khối lượng trao đổi thương mại của hai bên đã tăng nhanh, song tổng giá trị và tỷ trọng nhìn chung vẫn còn nhỏ bé (chỉ chiếm khoảng 1% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam và 0,1% tổng kim ngạch nhập khẩu của châu Phi)¹.

Về cơ cấu thị trường, nếu năm 1991 thị trường xuất nhập khẩu của Việt Nam sang thị trường khu vực châu Phi chỉ có 3 nước, đến nay Việt Nam đã có quan hệ xuất nhập khẩu hàng hoá tới toàn bộ 54 quốc gia ở

châu Phi. Trong đó, một số thị trường đã đạt mức kim ngạch cao như Egypt, Angola, Nam Phi, Senegal... Kết quả khả quan này là do các doanh nghiệp Việt Nam đã có những nỗ lực trong việc thăm dò, khai phá thị trường châu Phi. Ngoài việc tháp tùng các đoàn lãnh đạo cấp cao, một số doanh nghiệp đã tích cực tổ chức các đoàn đi khảo sát thị trường, đặc biệt tại các thị trường Nam Phi, Ai Cập, các nước Tây Phi... Các thị trường trọng điểm ở khu vực Bắc Phi là Egypt, Algeria, Morocco, ở khu vực Đông Phi là Tanzania, Kenya, ở khu vực Nam Phi là Nam Phi và Angola và ở khu vực Tây Phi là Nigeria, Senegal, Cote d'Ivoire.

Về cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang châu Phi trong năm 2008, gạo tiếp tục là mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang châu Phi, đạt kim ngạch 587 triệu USD, chiếm 44% tổng kim ngạch xuất khẩu. Bên cạnh đó, ngoài các mặt hàng xuất khẩu truyền thống khác như hàng dệt may (99 triệu USD), cà phê (86 triệu USD), giày dép (37 triệu USD), hạt tiêu (32 triệu USD)... đã xuất hiện thêm một số mặt hàng có kim ngạch lớn khác như hàng hải sản (85 triệu USD), máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện (41 triệu USD), sắt thép (34 triệu USD), sẫm lốp (22 triệu USD)...²

Về hợp tác đầu tư của Việt Nam tại các nước châu Phi, từ năm 2002 đến nay đã đánh dấu sự đột phá trong đầu tư của Việt Nam tại các nước châu Phi. Đầu năm 2002, Tổng công ty Dầu khí Việt Nam đã trúng thầu thăm dò và khai thác dầu khí tại Algeria với giá trị hợp đồng hơn 21 triệu USD và thành công trong hai dự án thăm dò dầu khí tại Algeria. Năm 2005, Hiệp hội nhựa TP Hồ

Chí Minh đã ký 3 dự án đầu tư tại ba nước Namibia, Angola và Congo trị giá 2 triệu USD... Theo số liệu của Cục Đầu tư nước ngoài – Bộ Kế hoạch và Đầu tư thì đến hết năm 2008, châu Phi có 2 dự án thăm dò, khai thác dầu khí của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, chiếm 18% tổng vốn đầu tư đăng ký (1 dự án đầu tư 243 triệu USD tại Algeria sau giai đoạn thăm dò, thăm lượng dự án đã phát hiện có dầu và khí ga và 1 dự án đầu tư 117,36 triệu USD tại Madagascar hiện có kết quả khả quan). Việt Nam đang thúc đẩy việc triển khai các dự án dầu khí đã ký năm 2006 ở Ai Cập, Congo, Nigeria, Algeria, Madagascar, Tunisia và mở rộng các hoạt động dầu khí tại một số nước châu Phi khác có tiềm năng về dầu khí như Angola, Libya... Năm 2009, đoàn công tác của Petrovietnam đã đến thăm và làm việc với Bộ Năng lượng và Tổng Công ty Dầu khí quốc gia của 3 nước Mozambique, Angola, Sudan và qua đó đã ký kết các thoả thuận hợp tác mở rộng đầu tư trong lĩnh vực dầu khí với 3 nước nêu trên. Theo thoả thuận hợp tác, Petrovietnam và các đối tác sẽ thúc đẩy công tác thăm dò, khai thác dầu khí và trước mắt, các nước này sẽ giới thiệu cho Petrovietnam một số dự án để Petrovietnam nghiên cứu, đầu tư.

Về hợp tác xuất khẩu chuyên gia, lao động của Việt Nam sang các nước châu Phi bắt đầu từ thập niên 1970 đến thập niên 1990, vào thời điểm cao nhất, đội ngũ chuyên gia, lao động của nước ta ở châu Phi lên đến khoảng 6000 người, tập trung ở các nước Angola, Mozambique, Madagascar, Libya, Algeria, Senegal... Đội ngũ chuyên gia này đã có nhiều đóng góp tích cực cho sự

phát triển kinh tế - xã hội của các nước châu Phi, được chính phủ và người dân sở tại đánh giá tốt. Chuyên gia trên các lĩnh vực nông nghiệp, y tế, giáo dục và đội ngũ công nhân, lao động về xây dựng, thủy lợi, cầu đường của Việt Nam đã chứng tỏ tay nghề cao, cần cù, chịu khó. Tính đến năm 2008, Việt Nam có khoảng 5600 chuyên gia và lao động sang và làm việc tại châu Phi³.

Trong hợp tác nông nghiệp Việt Nam – châu Phi, nhờ hỗ trợ của FAO về máy móc, thiết bị nông nghiệp, các thiết bị khoa học kỹ thuật, Việt Nam đã tiến hành hợp tác nông nghiệp với một số nước nhỏ như: Senegal, Benin, Madagascar... và đã mang lại hiệu quả rõ rệt. FAO cũng đã kết hợp với kỹ thuật viên Việt Nam xây dựng hệ thống thủy lợi cho nông dân Senegal, phục vụ nhu cầu giữ và cung cấp nước cho các hộ nông dân nuôi trồng và sinh hoạt hàng ngày. Ngoài ra, đội ngũ chuyên gia Việt Nam đã được nông dân và chính phủ các nước châu Phi đánh giá cao về tinh thần hũu nghị hợp tác, kinh nghiệm thực tiễn, sự gần gũi nông dân và sự chịu đựng trong các điều kiện khó khăn về sinh hoạt và làm việc trên đồng ruộng châu Phi. Đặc biệt với mô hình 3 bên (Việt Nam – FAO- châu Phi) đang có hiệu quả đã làm tăng uy tín của Việt Nam lên nhiều tại các nước châu Phi, điển hình là ở 5 nước Benin, Madagascar, Congo, Namibia, Senegal⁴.

2. Những thuận lợi và khó khăn trong thúc đẩy quan hệ Việt Nam- châu Phi

a. Thuận lợi

Thuận lợi trước tiên là quan hệ chính trị - ngoại giao giữa Việt Nam với nhiều nước

châu Phi đã có sẵn một nền tảng truyền thống tốt đẹp. Trong cuộc đấu tranh giành độc lập dân tộc và hòa bình nhiều nước châu Phi đã coi Việt Nam là một tấm gương để cổ vũ và noi theo. Ngày nay, Việt Nam và các nước châu Phi đều là những nước đang phát triển, do vậy vẫn tiếp tục tìm được tiếng nói chung, lợi ích chung trên trường quốc tế, nhất là tại các diễn đàn quốc tế và khu vực quan trọng. Cả hai đều mong muốn phấn đấu vì hòa bình, hợp tác, phát triển, đều mong muốn xây dựng các quan hệ chính trị và kinh tế quốc tế bình đẳng.

Tại các nước châu Phi, Việt Nam có một lợi thế mà không phải nước nào cũng có được, đó là ấn tượng tốt đẹp về đất nước và con người Việt Nam trong lòng chính phủ và nhân dân châu lục này. Ngoài ra, chúng ta đang có một đội ngũ chuyên gia, lao động lâu năm tại nhiều nước châu Phi, có hiểu biết về đất nước con người, thị trường... Đây thực sự là một thế mạnh nếu biết tận dụng nhằm thúc đẩy quan hệ hợp tác Việt Nam- châu Phi.

Ngày 25/5 hàng năm được chọn là Ngày Châu Phi, được tổ chức trọng thể tại Hà Nội. Các đại sứ quán của các nước châu Phi tại Hà Nội đã phối hợp cùng với Liên hiệp các tổ chức hữu nghị Việt Nam – châu Phi tổ chức lễ kỷ niệm này. Thực sự đây là một kênh tuyên truyền, quảng bá về châu Phi rất hữu ích, giúp thu hút sự quan tâm của người Việt Nam, là dịp để cả hai phía cùng tìm hiểu trao đổi thông tin và tạo điều kiện tăng cường sự hợp tác.

Châu Phi là thị trường nhập khẩu hàng nông sản, hàng tiêu dùng lớn và lâu dài. Đây cũng chính là các mặt hàng xuất khẩu chủ

lực của Việt Nam. Hơn nữa, so với thị trường thuộc các nước phát triển thì yêu cầu về các tiêu chuẩn chất lượng đối với hàng hoá nhập khẩu vào khu vực châu Phi dễ đáp ứng hơn. Đây là một lợi thế rất lớn, phù hợp với khả năng và trình độ sản xuất của Việt Nam.

Xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang châu Phi có nhiều thuận lợi do khu vực thị trường này có nhu cầu lớn, đa dạng, đặc biệt là nông sản, hàng tiêu dùng..., là những mặt hàng Việt Nam có tiềm năng và thế mạnh xuất khẩu; yêu cầu về chất lượng không quá khắt khe; ưu đãi về thuế. Ngoài mặt hàng gạo luôn chiếm vị trí chủ đạo, các nhóm hàng khác như dệt may, giày dép, hạt tiêu, cao su và và gần đây là nhóm hàng điện tử, máy móc, đồ nhựa, than đá đã có mặt và tạo chỗ đứng trên thị trường này. Việc đa dạng hoá cơ cấu xuất nhập khẩu sẽ giúp cho Việt Nam chủ động trong chiến lược tiếp cận và mở rộng thị trường và sản xuất các mặt hàng mà Việt Nam có lợi thế.

b. Khó khăn

Tuy có một số thuận lợi nhất định, song việc phát triển quan hệ kinh tế - chính trị Việt Nam -châu Phi còn nhiều hạn chế.

Thứ nhất, tình hình chính trị xã hội của các nước châu Phi mặc dù có nhiều tiến bộ với xu thế chung là đi dần vào ổn định nhưng tại từng quốc gia vẫn tồn tại nhiều mâu thuẫn, xung đột nội bộ tiềm ẩn, có nguy cơ bùng phát bất cứ lúc nào. Bên cạnh đó, cơ sở hạ tầng của châu Phi còn lạc hậu, hệ thống giao thông kém phát triển, gây nên tình trạng cô lập cho các vùng sâu vùng xa, cản trở nhiều đến khả năng phát triển kinh tế và ngoại thương, khả năng thâm nhập của

doanh nghiệp của Việt Nam vào thị trường các nước châu Phi.

Thứ hai, những khác biệt về ngôn ngữ, hệ thống luật pháp, luật lệ kinh doanh giữa Việt Nam và các nước châu Phi đang làm cản trở đến quan hệ kinh tế của Việt Nam với châu lục này. Hầu hết các nước châu Phi vẫn bị chi phối bởi hệ thống luật pháp thời thuộc địa, trong khi một số nước lại sử dụng ngôn ngữ Bồ Đào Nha, một số nước lại sử dụng ngôn ngữ Pháp, Anh, Hà Lan... do vậy khó tìm ra tiếng nói chung trong quan hệ kinh tế.

Thứ ba, các nước châu Phi đang gặp phải những bất cập trong chính sách xuất nhập khẩu. Về xuất khẩu, cơ cấu xuất khẩu của các nước châu Phi gần như tương tự nhau, tập trung vào các mặt hàng nhiên liệu, khoáng sản có giá trị thấp, dẫn đến tình trạng cạnh tranh lẫn nhau gay gắt. Về nhập khẩu, hầu hết các nước châu Phi đều phụ thuộc vào việc nhập khẩu các loại sản phẩm chế biến, chế tạo và nguyên vật liệu, đặc biệt từ các nước phát triển. Ngoài ra, thị trường châu Phi còn tồn tại nhiều khó khăn như: Chính phủ nhiều nước châu Phi đang tiếp tục theo đuổi chính sách thay thế nhập khẩu, dẫn đến việc bảo hộ các ngành sản xuất kém hiệu quả trong nước bằng mức thuế nhập khẩu cao, các chính sách kinh tế - thương mại của nhiều nước thiếu minh bạch, thiếu độ tin cậy và thiếu hiệu quả, gây ra nhiều xáo trộn và tác động tiêu cực lên thị trường. Sự điều hành của chính quyền, hiệu quả của pháp luật còn rất yếu kém, các tổ chức kinh tế thương mại trong khu vực vẫn chưa phát huy đầy đủ sức mạnh của mình, do vậy không thể làm cầu nối để phát triển thương mại cho mỗi quốc gia trong khu vực.

Thứ tư, các doanh nghiệp châu Phi thường bị hạn chế về năng lực tài chính, các doanh nghiệp Việt Nam lại đa phần là các doanh nghiệp nhỏ và vừa nên khó chấp nhận phương thức thanh toán bán hàng trả chậm vì rủi ro rất cao. Vì vậy, nhiều doanh nghiệp thường lựa chọn xuất khẩu vào châu Phi thông qua trung gian là một nước thứ ba của nước ngoài, chủ yếu là các nước châu Âu, dẫn đến giá thành sản phẩm tăng, giảm khả năng cạnh tranh của hàng Việt Nam ở châu Phi.

Thứ năm, do thiếu thông tin chính xác về thị trường các nước châu Phi cho nên các doanh nghiệp Việt Nam không có chiến lược kinh doanh phù hợp với thị trường này. Sự hạn chế trong việc nắm bắt thông tin dẫn đến hạn chế trong việc đáp ứng các nhu cầu của thị trường vốn thường xuyên thay đổi nên đã hạn chế rất lớn việc gia tăng kim ngạch thương mại, đặc biệt trong gia tăng kim ngạch xuất khẩu. Vì thế, kim ngạch thương mại giữa Việt Nam với khu vực châu Phi còn ở mức nhỏ bé.

Thứ sáu, một số mặt hàng nông sản của Việt Nam như gạo, hạt tiêu, chè, cà phê và một số các mặt hàng tiêu dùng khác như da giày, hàng may mặc, hàng điện tử... đã có mặt tại một số nước của thị trường này. Nhìn chung, các mặt hàng trên của ta đều đáp ứng được các yêu cầu về chất lượng và thị hiếu tiêu dùng của bạn, song số lượng không đáng kể, lại chưa đáp ứng được một cách ổn định thường xuyên nên chưa tạo ra được chỗ đứng trên thị trường.

Thứ bảy, một số mặt hàng của Việt Nam không có khả năng cạnh tranh với các mặt hàng cùng loại được sản xuất trong nước cũng như được nhập khẩu từ các nước khác.

Giá hàng hóa của Việt Nam thường có giá cao và chậm thay đổi theo thị hiếu và quy cách của thị trường khu vực và chưa được nhiều người biết đến... Trong khi đó, hàng hóa từ Trung Quốc, Ấn Độ có chủng loại, mẫu mã phong phú, được thay đổi thường xuyên theo thị hiếu thị trường, lại có giá rẻ.

Thứ tám, trao đổi kim ngạch hai chiều Việt Nam - châu Phi vẫn dừng ở mức khiêm tốn. Theo số liệu của Bộ Công Thương, năm 2009, kim ngạch thương mại hai chiều giữa Việt Nam - châu Phi đạt 2,5 tỷ USD, tập trung chủ yếu tại vài thị trường chính như: Morocco, Nam Phi, Ai Cập... Cho dù đã tăng nhanh trong những năm trước đó song tổng giá trị và tỷ trọng nhìn chung vẫn còn nhỏ bé so với tiềm năng của thị trường hai bên⁵.

Thứ chín, thị trường châu Phi có khoảng cách địa lý xa, lại thiếu vắng những tuyến vận tải trực tiếp nên rất khó khăn trong vận chuyển, thanh toán, xây dựng kênh phân phối. Cước phí vận tải biển sang châu Phi vẫn cao hơn so với sang các khu vực khác. Trong khi đó với khả năng tài chính hạn hẹp không cho phép các đối tác ở đây mua những lô hàng lớn hoặc mua cả chuyến tàu, gây khó khăn không nhỏ cho doanh nghiệp Việt Nam thuê tàu. Điều đó làm tăng giá thành sản phẩm, giảm sức cạnh tranh của hàng hóa nước ta. Chẳng hạn, doanh nghiệp nước ta khi xuất khẩu gạo thường thuê tàu 15- 25 ngàn tấn cho mỗi chuyến giao hàng, nhưng nhiều đối tác châu Phi chỉ đề nghị mua mỗi lần 2-3 ngàn tấn. Doanh nghiệp Việt Nam rất khó đáp ứng yêu cầu giao hàng như vậy.

Thứ mười, về quy mô thị trường, có thể nói nhu cầu của phần lớn các nước châu Phi

là còn nhỏ, sức mua của người dân thấp, các chính sách kinh tế thương mại của nhiều nước thiếu minh bạch, không hiệu quả, gây ra nhiều tác động tiêu cực lên thị trường, đặc biệt là chính sách thay thế nhập khẩu, bảo hộ các ngành sản xuất kém hiệu quả trong nước bằng mức thuế nhập khẩu cao.

Thứ mười một, sức cạnh tranh hàng hóa trên thị trường châu Phi sẽ trở nên quyết liệt hơn vì các nước đều coi châu Phi là thị trường tiềm năng cần được khai thác trong bối cảnh nhu cầu ở các thị trường tiêu thụ lớn như Mỹ, châu Âu suy giảm nghiêm trọng. Ngoài ra, Việt Nam và nhiều nước châu Phi chưa ký Hiệp định hợp tác thương mại cũng như chưa dành cho nhau quy chế MFN. Do đó, ngoài mức thuế nhập khẩu thông thường, hàng hóa Việt Nam còn phải chịu thêm một khoản thuế nhập khẩu bổ sung không dưới 25% trị giá hàng hóa. Điều này làm giảm nhiều khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam.

Thứ mười hai, tình hình an ninh, chính trị bất ổn, rủi ro rất cao của AIDS, nạn quan liêu, trì trệ trong các cơ quan hành chính ở một số quốc gia, sức mua thấp, khả năng thanh toán hạn chế, thông tin liên lạc khó khăn, mạng lưới đại diện thương mại của Việt Nam ở châu lục này còn quá mỏng...

Thứ mười ba, các cơ quan đại diện thương mại ở châu Phi vẫn còn rất mỏng, chưa đủ bao quát hết các thị trường để giúp doanh nghiệp hai bên tìm hiểu kỹ và thâm nhập vào thị trường của nhau. Ngoài ra, số lượng các văn bản đã ký kết, nhất là Hiệp định thương mại vẫn còn ít, gây nhiều trở ngại cho doanh nghiệp xâm nhập thị trường châu Phi.

Chú thích:

¹<http://www.lefaso.org.vn/default.aspx?portalid=1&tabid=18&itemid=1316>

²<http://www.tapchicongnghiep.vn/News/PrintView.aspx?ID=21468>

³ Kỷ yếu hội thảo khoa học đề tài cấp nhà nước năm 2005, *Phát triển quan hệ thương mại Việt Nam – châu Phi, thực trạng và giải pháp*, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội 2005.

⁴ Kiều Thanh Nga, “Hợp tác nông nghiệp Việt Nam – châu Phi” Tạp chí châu Phi và Trung Đông số 11(15), tháng 11/2006.

⁵ <http://www.moit.gov.vn/c/portal/layout>

Tài liệu tham khảo

1. Kỷ yếu hội thảo quốc tế, *Chia sẻ kinh nghiệm phát triển nông nghiệp và nông thôn giữa Việt Nam và châu Phi*, Hà Nội 2009.
2. Kỷ yếu hội thảo khoa học đề tài cấp nhà nước năm 2005, *Phát triển quan hệ thương mại Việt Nam – châu Phi, thực trạng và giải pháp*, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội 2005.
3. Nguyễn Thanh Hiền 2008, *Hợp tác quốc tế giải quyết các vấn đề mang tính toàn cầu của châu Phi*, Nxb. Khoa học Xã hội, Hà Nội.
4. Đỗ Đức Bình, “Một số quan điểm và giải pháp thúc đẩy quan hệ thương mại Việt Nam – châu Phi”, Tạp chí Nghiên cứu châu Phi và Trung Đông, số 10(14), tháng 10/2006.
5. Đỗ Đức Định, “Quan hệ hợp tác Việt Nam – châu Phi”, Tạp chí Nghiên cứu châu Phi và Trung Đông, số 3(03), tháng 11/2005.
6. Lê Quang Thắng, “Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào châu Phi: Những mảng màu sáng tối”, Tạp chí Nghiên cứu châu Phi và Trung Đông, số 2(02), tháng 10/2005.
7. Kiều Thanh Nga, “Hợp tác nông nghiệp Việt Nam – châu Phi” Tạp chí châu Phi và Trung Đông số 11(15), tháng 11/2006.
8. Tin tham khảo kinh tế năm 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, Thông tấn xã Việt Nam.

Các website

1. www.Mofa.gov.vn
2. <http://www.lefaso.org.vn>
3. <http://vovnews.vn>
4. <http://www.mpi.gov.vn>
5. Tinmoi.vn