

Thứ Sáu, 27/10/2017 02:25

[Việt Nam - Ba Lan: Hoạch định các dự án hợp tác hiệu quả](#) [1]



Sở hữu mối quan hệ truyền thống tốt đẹp và duy trì cho đến nay bất chấp bối cảnh thế giới nhiều biến động, Việt Nam và Ba Lan có đầy đủ nền tảng và tiềm năng để phát triển quan hệ song phương lên tầm cao mới. Hiện là thời điểm thích hợp để hâm nóng mối quan hệ đó, biến những tiềm năng thành trái ngọt thực thụ.

Đối tác tiềm năng với nền tảng niềm tin

Phải nói một cách tự tin rằng, trong dòng chảy đầy biến động của các mối quan hệ song phương, đa phương vài thập niên qua, nhiều người dân Việt Nam vẫn có cảm tình với đất nước Ba Lan xinh đẹp nằm ở giữa trời Âu xa xôi. Và thật vui khi có dịp đặt chân tới Ba Lan, từ Thủ đô Warszawa đến các vùng lân cận như Thành phố Lodz, Poznan hay Torun..., chúng tôi đều cảm nhận được sự gần gũi, cảm tình của người dân Ba Lan dành cho Việt Nam.

Tình cảm đó dường như có giá trị nhiều hơn khi cả Việt Nam và Ba Lan đang tìm hướng đẩy mạnh hợp tác để phát triển đất nước. Nói như ông Maciej Falkowski, Phó cục trưởng Cục Hợp tác kinh tế (Bộ Ngoại giao Ba Lan) trong cuộc tiếp xúc đầu tiên với chúng tôi tại Thủ đô Warszawa, truyền thống tốt

đẹp chính là tài sản quý làm nền tảng để hai nước hoạch định những dự án hợp tác thực chất và hiệu quả.

“Việt Nam và Ba Lan đều có quá trình đổi mới, cải cách để phát triển đất nước. Đến nay, hai nước có thị trường gần 130 triệu dân, với rất nhiều doanh nghiệp mới được thành lập, Chính phủ hai nước rất coi trọng, khuyến khích khởi nghiệp. Đó là những điểm tương đồng thú vị mà chúng ta có thể tận dụng để phát triển. Quan trọng hơn, Ba Lan nhìn nhận Việt Nam là thị trường hấp dẫn và hai nước có nhiều điểm có thể hợp tác, bổ sung cho nhau”, ông Falkowski chia sẻ.

Ông Falkowski cho hay, 80% giá trị giao thương của Ba Lan là với các nước châu Âu, còn kim ngạch thương mại với châu Á mới chiếm gần 13% tổng kim ngạch của nước này. Những năm gần đây, việc ngày càng có nhiều vốn đầu tư của châu Á đổ vào Ba Lan, cũng như nhiều quốc gia châu Âu dồn vốn vào châu Á đã làm thay đổi cách nhìn của Ba Lan về châu Á, trong đó có Việt Nam.

Chung nhận định, Đại sứ Việt Nam tại Ba Lan, ông Vũ Đăng Dũng cho rằng, quan hệ Việt Nam và Ba Lan thời gian qua chưa có đột phá, chưa đạt kỳ vọng, do Ba Lan cũng đang trong quá trình chuyển đổi, tương tự Việt Nam tiến hành công cuộc đổi mới. Quá trình đó, Ba Lan cũng có nhu cầu thu hút đầu tư, ưu tiên chính sách hội nhập với châu Âu, chưa chú trọng và chưa có nhiều tiềm lực để vươn tầm tới các thị trường xa như châu Á.

Một khía cạnh nữa, theo Đại sứ Vũ Đăng Dũng, là thông tin về nhau còn hạn chế. Ba Lan chưa có nhiều thông tin về ASEAN nói chung, về quá trình đổi mới của Việt Nam nói riêng. Ngược lại, chưa nhiều doanh nghiệp và du khách Việt Nam chú trọng tới Ba Lan khi sang châu Âu, bởi Ba Lan không nằm trong bản đồ du lịch của khu vực này. Hiện chuyến bay trực tiếp từ Việt Nam tới Ba Lan và ngược lại cũng không được duy trì.

Tuy nhiên, trong khoảng 10 năm gần đây, sự chuyển đổi của Ba Lan gặt hái được nhiều thành công, bộ mặt của Ba Lan đã có nhiều thay đổi rõ rệt so với nhiều nước Đông Âu, cả về hạ tầng, khoa học kỹ thuật. Ba Lan cũng muốn tận mắt thấy hình ảnh đổi mới của Việt Nam trong bối cảnh nhiều nước lớn trên thế giới và ngay trong EU rất quan tâm tới Việt Nam. Vì thế, thời điểm này, cả Việt Nam và Ba Lan đã nhìn thấy rõ hơn những tiềm năng, cơ hội hợp tác giữa hai nước so với trước, cũng như có nhiều động lực hợp tác hơn. “Đây là cơ hội hâm nóng lại mối quan hệ, rà soát lại các thỏa thuận, hợp tác và thiết lập các mối quan hệ, thỏa thuận mới thực chất, hiệu quả hơn”, Đại sứ Vũ Đăng Dũng đánh giá.

Nhắc lại mối quan hệ truyền thống giữa hai nước, ông Falkowski cũng nhấn mạnh rằng, tìm kiếm những đối tác vừa có tiềm năng, vừa có sự tin tưởng lẫn nhau là nhu cầu của cả hai nước.

Nhận diện cơ hội hợp tác

Theo Đại sứ Vũ Đăng Dũng, doanh nghiệp Việt Nam cần đánh giá thị trường Ba Lan với một cái nhìn mới mẻ hơn. Ba Lan đã có những bước tiến lớn, nhiều lĩnh vực đã đạt tiêu chuẩn châu Âu, đặc biệt là về công nghệ cao, nông nghiệp. Ba Lan cũng sở hữu rất nhiều phát minh, sáng chế so với các nước

trên thế giới. Ông Dũng đánh giá, việc học hỏi và nhận chuyển giao công nghệ từ một quốc gia có mức độ phát triển như Ba Lan, trong nhiều trường hợp, có thể còn phù hợp hơn, hiệu quả hơn là tiếp cận các nước phát triển khác.

“Giáo dục Ba Lan cũng rất hấp dẫn, nhiều cơ sở đào tạo chất lượng, được châu Âu công nhận, mà chi phí lại thấp hơn nhiều nước châu Âu khác. Đây cũng là lĩnh vực Việt Nam và Ba Lan có thể đẩy mạnh hợp tác như đã từng thực hiện rất tốt trước đây”, Đại sứ Vũ Đăng Dũng cho hay.

Ở góc độ thị trường, cần nhìn nhận Ba Lan là một mắt xích của thị trường châu Âu - một trong những thị trường lớn, rất quan trọng của Việt Nam. Doanh nghiệp Việt Nam có thể có thêm một kênh tiếp cận thị trường châu Âu qua Ba Lan, nhất là khi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) có hiệu lực vào năm 2018. Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước những năm qua đều tăng và năm 2017 có thể đạt 1 tỷ USD.

Trong khi đó, Phó cục trưởng Falkowski đánh giá, Ba Lan có thể hợp tác với Việt Nam trong các lĩnh vực như nông nghiệp, đóng tàu, dược mỹ phẩm, hóa học, giáo dục, năng lượng, bảo vệ môi trường... Đó là những lĩnh vực mà hai nước có thể bổ sung về nhu cầu và lợi thế cho nhau trong quá trình hợp tác.

“Hướng hợp tác giữa hai nước sẽ chú trọng sử dụng công nghệ mới, giải pháp mới. Điển hình như lĩnh vực môi trường. Chúng tôi biết Việt Nam đang đối mặt với những thử thách không nhỏ về bảo vệ môi trường trong quá trình phát triển. Trong khi đó, Ba Lan đang có nhiều doanh nghiệp phát triển mạnh về lĩnh vực này, với công nghệ hiện đại, nhiều nghiên cứu hữu ích. Các giải pháp công nghệ của Ba Lan trong lĩnh vực môi trường, nếu được nghiên cứu kỹ lưỡng, sẽ rất phù hợp với đặc điểm, trình độ phát triển của Việt Nam”, ông Falkowski cho hay.

Để hợp tác các lĩnh vực đó cần có nguồn nhân lực chất lượng cao, ham học hỏi, cùng với đội ngũ lãnh đạo khuyến khích đổi mới, thúc đẩy khởi nghiệp. Việt Nam sở hữu cả hai điều kiện đó, lại thêm sự “hậu thuẫn” tuyệt vời cả về trí tuệ và tình cảm từ khoảng 5.000 người Việt Nam đã từng học tập, nghiên cứu, làm việc tại Ba Lan - trong đó có nhiều người đang giữ các vị trí quan trọng tại bộ máy quản lý, cơ quan nghiên cứu và các doanh nghiệp.

Được biết, trong chuyến thăm Việt Nam của lãnh đạo cấp cao Ba Lan sắp tới, dự kiến đoàn sẽ có buổi gặp gỡ các cựu sinh viên, nghiên cứu sinh Việt Nam từng học tập, làm việc tại Ba Lan để phát huy “nguồn vốn” quý giá này trong hợp tác giữa hai nước.

Việt Nam - cánh cửa bước vào thị trường hơn 630 triệu dân

Nhấn mạnh tới truyền thống tốt đẹp và cơ hội rộng mở phía trước, Phó cục trưởng Falkowski cho hay, Chính phủ Ba Lan đã xác định Việt Nam là một trong 6 thị trường trọng điểm của Ba Lan trong thời gian tới. Trong đó, Việt Nam chính là cái tên được Ba Lan lựa chọn trong khu vực Đông Nam Á, được kỳ vọng trở thành cầu nối để doanh nghiệp Ba Lan tiến vào thị trường hơn 630 triệu dân của khu vực này.

“Đông Nam Á là nền kinh tế lớn thứ 5 thế giới, với tổng giá trị GDP năm 2016 lên đến 2.550 tỷ USD là điểm đến của 7% vốn FDI toàn cầu; có hơn nửa dân số dưới tuổi 30... Đó là một thị trường hấp dẫn với bất kỳ nền kinh tế nào và Ba Lan muốn thông qua Việt Nam để tiến vào thị trường này. Vấn đề lúc này chính là sự đột phá về tư duy trong hợp tác giữa hai nước”, ông Falkowski nói.

Rất mừng là cơ hội để hai nước cụ thể hóa các tiềm năng hợp tác ở mức cao hơn đang ở rất gần. Trao đổi với phóng viên Báo Đầu tư tại Phủ Tổng thống, bà Marta Gajecka, Cố vấn của Tổng thống Ba Lan cho biết, cơ quan chức năng của hai nước đã và đang làm việc tích cực để cụ thể hóa các chương trình hợp tác. Ở mức cao nhất, lãnh đạo cấp cao Ba Lan dự kiến có chuyến thăm Việt Nam cuối năm 2017, với sự thắp bùng của nhiều doanh nghiệp Ba Lan muốn tìm hiểu cơ hội đầu tư tại Việt Nam. Lãnh đạo cấp cao Ba Lan cũng sẽ tham dự các hoạt động của doanh nghiệp hai nước, trong đó dự kiến có Diễn đàn Doanh nghiệp Việt Nam - Ba Lan để tìm hiểu, chia sẻ các cơ hội hợp tác tiềm năng.

Bà cho hay, Tổng thống Ba Lan, ông A. Duda là người rất coi trọng đổi mới kinh tế theo hướng sáng tạo, thúc đẩy khởi nghiệp, coi trọng phát triển, hợp tác về công nghệ cao. Ông thường đích thân gặp gỡ, trò chuyện với các doanh nghiệp khởi nghiệp Ba Lan để tìm hiểu những vướng mắc và chỉ đạo tìm hướng hỗ trợ. Định hướng đó rất tương đồng với phong trào khởi nghiệp, thúc đẩy phát triển doanh nghiệp ở Việt Nam, do đó, doanh nghiệp hai nước có thể đặt kỳ vọng vào sự hợp tác hiệu quả trong thời gian tới.

“Tuy nhiên, gặp gỡ, tìm hiểu, nắm bắt nhu cầu của nhau chỉ là bước đầu. Tôi muốn nhấn mạnh đến các hoạt động thiết thực để cụ thể hóa các dự án hợp tác. Khi các cấp lãnh đạo hai nước đã hiện thực quyết tâm hợp tác bằng các cam kết, thỏa thuận, tạo môi trường tốt nhất, thì doanh nghiệp hai nước cũng cần thay đổi suy nghĩ, thay đổi cách làm, cách tiếp cận để khai phá tiềm năng, biến các cơ hội hợp tác thành những dự án, công trình. Tôi tin rằng, quan hệ Việt Nam - Ba Lan đang hội đủ các yếu tố để phát triển lên một bước mới, mà nhân vật chính trong câu chuyện này chính là các doanh nghiệp hai nước”, bà Marta Gajecka bày tỏ.

Huy Hào

Nguồn: Báo Đầu Tư

Sự Kiện: [Cơ Hội Hợp Tác](#) [2]

Source URL: <http://thuongmai.vn/viet-nam-ba-lan-hoach-dinh-cac-du-hop-tac-hieu-qua.html>

Links:

[1] <http://thuongmai.vn/viet-nam-ba-lan-hoach-dinh-cac-du-hop-tac-hieu-qua.html>

[2] <http://thuongmai.vn/tin-tuc/su-kien/co-hoi-hop-tac.html>