

SỰ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM-UZBEKISTAN GIAI ĐOẠN 1995 ĐẾN NAY

Nguyễn Doãn Diễm¹

TÓM TẮT

Bài báo phân tích quá trình hình thành và phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Uzbekistan từ năm 1995 đến nay, trong bối cảnh hai nước cùng chuyển đổi theo mô hình kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế. Trên cơ sở tiếp cận lịch sử – phân tích, nghiên cứu đã làm rõ ba giai đoạn phát triển quan trọng, đồng thời chỉ ra các yếu tố thúc đẩy như sự tương thích về cơ cấu hàng hóa, vai trò của cơ chế liên chính phủ và các hiệp định song phương. Giai đoạn gần đây ghi nhận sự tăng trưởng mạnh mẽ về kim ngạch thương mại, sự chuyển dịch cơ cấu xuất nhập khẩu và mở rộng hợp tác sang các lĩnh vực chiến lược như năng lượng, du lịch và công nghiệp hỗ trợ. Bài viết cũng đưa ra các hàm ý chính sách nhằm định hướng hợp tác bền vững cho cộng đồng doanh nghiệp hai nước trong bối cảnh tái cấu trúc chuỗi giá trị toàn cầu và chuyển dịch chiến lược khu vực Á- Âu.

Từ khóa: Việt Nam-Uzbekistan; hội nhập kinh tế Á-Âu; chuyển đổi kinh tế hậu Xô Viết; quan hệ thương mại song phương.

1. Giới thiệu

Trong bối cảnh toàn cầu hóa ngày càng sâu sắc và sự dịch chuyển cấu trúc quyền lực kinh tế thế giới từ Tây sang Đông, các mối quan hệ thương mại song phương giữa các quốc gia đang phát triển đóng vai trò ngày càng quan trọng trong việc định hình trật tự thương mại mới. Cả Việt Nam và Uzbekistan từng vận hành theo mô hình kinh tế kế hoạch hóa tập trung, nhưng đã đồng thời bước vào quá trình cải cách và tái cấu trúc sâu rộng từ đầu thập niên 1990. Sự chuyển đổi này đã tạo tiền đề cho việc định hình các kênh hợp tác thương mại song phương mang tính chất bổ sung lẫn nhau và định hướng cùng có lợi. Tuy nhiên, quan hệ thương mại song phương giữa hai nước cho đến nay vẫn là chủ đề chưa được nghiên cứu đầy đủ và có hệ thống trong diễn ngôn học thuật, mặc dù thực tiễn hợp tác đã ghi nhận những tiến triển đáng kể trong ba thập niên qua.

Trước thực tiễn đó, bài báo này nhằm mục tiêu phân tích toàn diện quá trình hình thành và phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Uzbekistan từ năm 1995 đến nay thông qua việc phân kỳ ba giai đoạn phát triển chính. Bài viết làm rõ những yếu tố ảnh hưởng đến thương mại song phương, đánh giá thực trạng hiện tại về cấu trúc hàng hóa và xu hướng đầu tư, đồng thời đưa ra các hàm ý chính sách nhằm định hướng hợp tác bền vững cho cộng đồng doanh nghiệp hai nước trong bối cảnh tái cấu trúc chuỗi giá trị toàn cầu và chuyển dịch chiến lược khu vực Á-Âu.

2. Nội dung

2.1. Sự hình thành quan hệ thương mại Việt Nam-Uzbekistan trước 1995

Giai đoạn trước năm 1995 được xem là thời kỳ tiền đề trong tiến trình hình thành quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Uzbekistan, khi các tiếp xúc song phương chủ yếu diễn ra trong bối cảnh Uzbekistan còn là một nước cộng hòa thuộc Liên Xô và Việt Nam đang từng bước chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa sau công cuộc Đổi mới 1986. Trong không gian chính trị-kinh tế nhiều biến động của thời kỳ hậu chiến tranh lạnh, hai quốc gia đã sớm nhận thấy tiềm năng bổ sung cho nhau trong cơ cấu hàng hóa, đặc biệt là trong lĩnh vực nông nghiệp và công nghiệp nhẹ. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho việc thiết lập các mối liên hệ sơ khởi nhằm thăm dò khả năng hợp tác song phương, trước khi thiết chế hóa thành quan hệ chính thức.

Sự kiện mang tính bản lề đầu tiên diễn ra vào ngày 01 tháng 11 năm 1990 tại thủ đô Tashkent, khi Chủ tịch Hội đồng IA của Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Xô viết Uzbekistan có cuộc gặp với Phó Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng Việt Nam Trần Đức Lương. Nội dung cuộc họp đã phản ánh rõ nét định hướng hợp tác thương mại ban đầu giữa hai bên, thông qua đề xuất trao đổi hàng hóa có tính chất thiết thực và chiến lược: bông và phân bón từ Uzbekistan đổi lấy các sản phẩm nông nghiệp, dệt may, điện tử và tiêu dùng của Việt Nam [1]. Bối cảnh lúc bấy giờ cho thấy Việt Nam đang phải đối mặt với tình trạng khan hiếm nghiêm trọng nguyên liệu sợi bông do nguồn cung từ Liên Xô bị gián đoạn. Việc Uzbekistan – một trong những nhà sản xuất bông lớn của khu vực Trung Á sẵn sàng cung cấp nguồn nguyên liệu này không chỉ mang ý nghĩa kinh tế, mà còn phản ánh sự chuyển hóa quan hệ giữa hai thực thể vốn từng chịu sự điều phối tập trung từ trung ương Liên Xô sang hình thái trực tiếp, chủ động và thực dụng hơn.

Trong khuôn khổ các đàm phán này, phía Việt Nam đã bày tỏ nhu cầu cấp thiết về sợi bông, đồng thời đề nghị thiết lập cơ chế cung ứng trực tiếp từ Uzbekistan với phương thức thanh toán linh hoạt, bao gồm cả đổi hàng và ngoại tệ tự do chuyển đổi. Đáp lại, Uzbekistan thể hiện thiện chí hợp tác rõ rệt bằng việc ký kết hợp đồng cung ứng 24.000 tấn sợi bông trong chuyến thăm chính thức của đoàn chính phủ Liên Xô cũ tới Việt Nam vào tháng 12 năm 1990. Bên cạnh đó, các sản phẩm nông sản và hàng tiêu dùng như thịt, gạo, chè, vải dệt kim và sợi của Việt Nam cũng được Uzbekistan chấp thuận nhập khẩu trong khuôn khổ thỏa thuận này. Đáng chú ý, nhằm đáp ứng đề xuất gia tăng khối lượng nhập khẩu từ phía Việt Nam, Uzbekistan đã quyết định phân bổ thêm 15.000 tấn sợi bông, qua đó khẳng định sự linh hoạt trong điều phối nguồn lực và sự ưu tiên dành cho Việt Nam ngay từ thời điểm còn chưa thiết lập quan hệ ngoại giao chính thức [2].

Những động thái trên không chỉ phản ánh đặc điểm thực tiễn của thương mại song phương giai đoạn đầu vốn tập trung vào các mặt hàng thiết yếu mà còn cho thấy sự chuyển động của các chủ thể kinh tế hậu Xô Viết trong việc tìm kiếm và xác lập quan hệ đối tác ngoài khuôn khổ khối xã hội chủ nghĩa cũ. Theo một nghiên cứu nội bộ của Uzbekistan thời kỳ này, Việt Nam được xác định là đối tác có tiềm năng cao trong việc

cung ứng các mặt hàng có giá trị sử dụng phổ biến như trà, gạo và hàng tiêu dùng [2]. Điều này cho thấy, ngay từ đầu, hai nước đã nhận diện rõ sự tương thích trong cấu trúc xuất nhập khẩu và xu hướng phát triển ngành hàng.

Tuy chưa có hiệp định thương mại song phương chính thức nào được ký kết trước năm 1995, các tiếp xúc trong giai đoạn này đã đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành “văn hóa hợp tác thương mại” giữa Việt Nam và Uzbekistan. Sự hiện diện của các thỏa thuận mua bán lớn với khối lượng sợi bông đáng kể, cùng với các cam kết trao đổi hàng hóa theo phương thức linh hoạt, đã tạo tiền đề thực tiễn để hai quốc gia thiết lập quan hệ chính thức vào năm 1995 trên nền tảng đã được thăm dò và kiểm nghiệm về mặt thương mại. Nói cách khác, giai đoạn trước 1995 không chỉ là thời kỳ “khởi đầu” theo nghĩa thời gian, mà còn là thời kỳ “chuẩn bị định chế”, khi các cơ chế phi chính thức được thiết lập nhằm thử nghiệm khả năng phối hợp kinh tế trong điều kiện hậu Xô Viết đầy bất ổn.

2.2. Sự phát triển quan hệ thương mại Việt Nam-Uzbekistan giai đoạn 1995-nay

2.2.1. Giai đoạn 1995-2005

Giai đoạn 1995-2005 đánh dấu bước chuyển đổi quan trọng trong tiến trình thể chế hóa quan hệ thương mại Việt Nam-Uzbekistan, khi hai quốc gia không chỉ chính thức thiết lập quan hệ song phương mà còn từng bước đặt nền móng cho hệ thống hợp tác kinh tế-thương mại có định hướng chiến lược. Tiếp nối các tiếp xúc cấp chính phủ từ đầu thập niên 1990, ngày 12 tháng 12 năm 1995, chuyến thăm chính thức của Bộ trưởng Bộ Thương mại Việt Nam tới Cộng hòa Uzbekistan đã trở thành sự kiện quan trọng mở đầu cho các nỗ lực hợp tác song phương về kinh tế trong giai đoạn hậu chiến tranh lạnh. Tại cuộc gặp, hai bên đã thống nhất cử đoàn đại biểu thường trực, đồng thời xây dựng các khuôn khổ hợp tác chính sách với mục tiêu vượt qua quy mô thương mại nhỏ lẻ vốn tồn tại trước đó.

Theo tài liệu lưu trữ của Arxiv Administratsii Prezidenta Respubliki Uzbekistan, vào cuối năm 1995, Ngân hàng Quốc gia về Kinh tế Đối ngoại của Uzbekistan đã chủ động soạn thảo một hiệp định hợp tác với ngân hàng thương mại nhà nước lớn nhất của Việt Nam – tổ chức được mô tả là trung tâm thu hút vốn đầu tư quốc tế, dự trữ ngoại hối và phát triển thương mại quốc tế. Mặc dù tên cụ thể của ngân hàng Việt Nam chưa được ghi rõ trong văn bản lưu trữ, nhưng các mô tả chức năng hoàn toàn trùng khớp với vai trò của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) tại thời điểm đó. Hiệp định này đánh dấu bước đầu thể chế hóa quan hệ tài chính-thương mại giữa hai quốc gia trong bối cảnh thể chế thị trường đang định hình [3].

Trong năm 1995, phái đoàn cấp cao từ Bộ Quan hệ Kinh tế Đối ngoại Uzbekistan cũng đã tới Việt Nam nhằm xúc tiến ký kết một loạt các hiệp định song phương nền tảng, bao gồm: Hiệp định về những nguyên tắc cơ bản trong quan hệ giữa hai quốc gia, Hiệp định về bảo hộ và thúc đẩy đầu tư song phương, Hiệp định về tránh đánh thuế hai lần và các văn kiện về hợp tác trong lĩnh vực khoa học, kỹ thuật, du lịch [3]. Sự hiện diện đồng

thời của các hiệp định pháp lý, thương mại và khoa học này không chỉ là biểu hiện của ý chí chính trị song phương, mà còn là cơ chế thiết yếu nhằm tạo ra khung thể chế bền vững cho thương mại hai chiều.

Theo số liệu thống kê từ Cục Xuất nhập khẩu Việt Nam, kim ngạch thương mại giữa Việt Nam và Uzbekistan trong giai đoạn cuối thập niên 1990 đến đầu những năm 2000 duy trì ở mức khiêm tốn và có nhiều biến động. Cụ thể, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Uzbekistan đạt 0,4 triệu USD vào năm 1997, giữ nguyên mức này trong năm 1998, sau đó giảm nhẹ xuống 0,3 triệu USD vào năm 1999. Giai đoạn 2000-2001 ghi nhận sự phục hồi khi giá trị xuất khẩu tăng lên 0,8 triệu USD và đạt đỉnh 1 triệu USD vào năm 2001. Tuy nhiên, từ năm 2002 trở đi, kim ngạch xuất khẩu giảm mạnh, chỉ còn 0,3 triệu USD năm 2002 và tụt xuống 0,1 triệu USD vào năm 2003. Ở chiều ngược lại, nhập khẩu từ Uzbekistan cũng bám sát xu hướng tương tự, với giá trị lần lượt là 0,4 triệu USD năm 1997, 0,3 triệu USD các năm 1998 và 1999, tăng lên 0,8 triệu USD vào năm 2000 và đạt mức 1 triệu USD vào năm 2001, trước khi giảm còn 0,3 triệu USD năm 2002 và 0,1 triệu USD vào năm 2003 [13]. Sự khiêm tốn về quy mô thương mại có thể được lý giải bởi nhiều nguyên nhân, trong đó quan trọng nhất là thiếu hành lang logistics và kết nối hạ tầng hiệu quả. Uzbekistan, với vị trí địa lý nằm sâu trong lục địa Trung Á, không có đường biển, trong khi Việt Nam chưa phát triển tuyến giao thương trung gian qua các nước thứ ba như Kazakhstan hay Trung Quốc trong giai đoạn này, khiến chi phí vận chuyển cao và chuỗi cung ứng thiếu hiệu quả.

Tuy vậy, tiềm năng hợp tác vẫn được duy trì nhờ vào tính chất bổ sung giữa hai nền kinh tế. Việt Nam có thế mạnh trong sản xuất và xuất khẩu nông sản, hàng dệt may và thiết bị điện tử tiêu dùng, trong khi Uzbekistan có lợi thế về nguyên liệu thô, đặc biệt là bông, phân bón và khoáng sản. Nhận thức được những trở ngại trong giai đoạn đầu, hai bên đã nỗ lực xây dựng các cơ chế thúc đẩy thể chế hóa hợp tác. Một trong những sáng kiến nổi bật là việc thành lập Ủy ban Liên Chính phủ Việt Nam-Uzbekistan về hợp tác thương mại, kinh tế, khoa học và kỹ thuật vào năm 2000 nhằm thiết lập một cơ chế đối thoại định kỳ, cho phép hai bên đánh giá lại các rào cản thực tế và xác định các hướng ưu tiên trong hợp tác [4].

Sự ra đời của Ủy ban Liên Chính phủ không chỉ phản ánh cam kết thể chế từ phía cả hai quốc gia, mà còn là bước đệm cho các giai đoạn phát triển kế tiếp trong quan hệ thương mại song phương. Dù chưa đạt được sự bùng nổ về quy mô trong giai đoạn 1995-2005 nhưng nền tảng pháp lý, chính sách và thể chế đã được củng cố vững chắc, tạo điều kiện cho việc nâng tầm hợp tác trong những thập niên sau.

2.2.2. Giai đoạn 2006-2015

Trong giai đoạn 2006-2015, quan hệ thương mại Việt Nam-Uzbekistan đã chuyển từ giai đoạn thể chế hóa ban đầu sang một giai đoạn mới mang tính mở rộng, định hình cấu trúc hợp tác thực chất và đa dạng hơn. Mặc dù kim ngạch thương mại song phương vẫn còn khiêm tốn so với tiềm năng nhưng các hoạt động hợp tác đã được mở rộng rõ rệt

cả về lĩnh vực, hình thức và chiều sâu, phản ánh nỗ lực từ cả hai phía trong việc khai thác khả năng bổ sung về kinh tế và hội nhập vào các chuỗi giá trị khu vực.

Năm 2006, kim ngạch xuất nhập khẩu hai chiều đạt 4,8 triệu USD; 6,6 triệu USD năm 2007 và 8,3 triệu USD năm 2008, trong đó xuất khẩu của Việt Nam đạt gần 2,5 triệu USD và nhập khẩu từ Uzbekistan 5,8 triệu USD. Uzbekistan chủ yếu xuất khẩu sang Việt Nam các mặt hàng như tơ thô, chất thải chế biến bông, cùng với một số thiết bị chuyên dụng, trong khi Việt Nam nhập khẩu các sản phẩm như gỗ, da, tinh dầu và một loạt hàng tiêu dùng [15]. Đây là thời điểm hai quốc gia bắt đầu xác định rõ hơn các lĩnh vực có tính bổ sung lẫn nhau. Việt Nam nhìn nhận Uzbekistan là một thị trường tiềm năng cho các mặt hàng xuất khẩu chiến lược như nông sản nhiệt đới (chè, cà phê, cao su), thực phẩm, hàng thủ công, may mặc, điện tử. Trong khi đó Uzbekistan có khả năng cung cấp cho Việt Nam những mặt hàng như bông, kim loại màu, phân bón, phụ tùng máy móc [15].

Một điểm nhấn quan trọng trong quá trình mở rộng hợp tác là vòng tham vấn chính trị liên Bộ Ngoại giao đầu tiên giữa hai nước, tổ chức tại Hà Nội vào năm 2007. Tại đây, Uzbekistan đã tổ chức một buổi thuyết trình chuyên sâu nhằm giới thiệu về tiềm năng kinh tế, môi trường đầu tư và lĩnh vực du lịch của mình. Điều này không chỉ giúp Việt Nam hiểu rõ hơn về điều kiện đầu tư và ưu đãi của Uzbekistan, mà còn tạo điều kiện thuận lợi để các cơ quan chức năng Việt Nam hoạch định các chính sách tiếp cận thị trường này một cách thực tiễn hơn [1]. Trong khuôn khổ cuộc họp này, phía Việt Nam cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của việc phát triển các tuyến vận tải mới nhằm giảm chi phí logistics – yếu tố đang kìm hãm tiềm năng thương mại song phương. Đây được xem là một bước chuyển định hướng đáng chú ý khi hợp tác kinh tế bắt đầu gắn với vấn đề kết nối khu vực Á-Âu, trong đó Việt Nam có thể đóng vai trò cửa ngõ ASEAN cho hàng hóa Uzbekistan.

Ngoài ra, Việt Nam thể hiện rõ ý định chia sẻ kinh nghiệm trong thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) với Uzbekistan một quốc gia đang trong giai đoạn đầu của cải cách thị trường. Đặc biệt các doanh nghiệp Việt Nam đã ghi nhận sẵn sàng phát triển quan hệ song phương với Uzbekistan bao gồm các lĩnh vực như công nghiệp hóa chất, nông nghiệp trồng bông, công nghệ nano và đặc biệt là năng lượng hạt nhân – một lĩnh vực hợp tác tiềm năng nhưng đòi hỏi sự phối hợp dài hạn và chính sách đồng bộ [4].

Chuyến thăm chính thức Uzbekistan của Thứ trưởng Bộ Công Thương Việt Nam Lê Danh Vĩnh vào tháng 11 năm 2007 đã đánh dấu một bước tiến quan trọng trong quá trình xây dựng lòng tin chiến lược và tìm hiểu cơ hội hợp tác. Phái đoàn Việt Nam đã tiến hành khảo sát hạ tầng thị trường và môi trường đầu tư tại Uzbekistan, đồng thời tiến hành đàm phán sơ bộ về chương trình kỳ họp thứ hai của Ủy ban liên chính phủ về hợp tác kinh tế-thương mại giữa hai nước.

Đến năm 2009, vòng tham vấn chính trị lần thứ hai diễn ra tại Tashkent đã đẩy mạnh thảo luận về việc hình thành các liên doanh trong khuôn khổ khu kinh tế công nghiệp tự do (FEZ) tại thành phố Navoi một trong những trung tâm hậu cần và công

ngành quan trọng nhất của Uzbekistan. Đáng chú ý, các cuộc thảo luận cũng đề cập tới việc sử dụng Hà Nội như một “đầu mối chiến lược” để đưa hàng hóa Uzbekistan tiếp cận thị trường ASEAN – một định hướng có tính chiến lược dài hạn [5].

Một bước tiến quan trọng trong tiến trình tăng cường hợp tác kinh tế song phương giữa Việt Nam và Uzbekistan chính là việc mở rộng lĩnh vực hợp tác sang ngành công nghiệp dầu khí một lĩnh vực có tiềm năng chiến lược đặc biệt tại khu vực Trung Á. Sự kiện đánh dấu bước phát triển đáng chú ý này là lễ ký kết Hợp đồng Nghiên cứu chung thăm dò dầu khí địa tầng Paleozoi giữa Tổng công ty Thăm dò Khai thác Dầu khí Việt Nam (PVEP) và Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Uzbekistan (Uzbekneftegaz), diễn ra vào ngày 10 tháng 01 năm 2012 tại trụ sở Uzbekneftegaz ở thủ đô Tashkent. Hợp đồng được ký kết bởi Tổng Giám đốc PVEP Nguyễn Vũ Trường Sơn và Chủ tịch Uzbekneftegaz Shokir Faizullayev, dưới sự chứng kiến của Phó Thủ tướng Uzbekistan Gulomzhon Ibraghimov và Chủ tịch Tập đoàn Dầu khí Việt Nam Phùng Đình Thực [12]. Đây là văn kiện mang tính thiết chế, đánh dấu sự mở rộng hợp tác vào lĩnh vực năng lượng, vượt ra khỏi khuôn khổ thương mại hàng hóa truyền thống, đồng thời mở ra hướng tiếp cận mới cho doanh nghiệp Việt Nam trong việc tham gia vào chuỗi giá trị năng lượng của khu vực Trung Á giàu tiềm năng.

Đáng chú ý, đây không phải là lần đầu tiên PVEP triển khai hoạt động dầu khí tại Uzbekistan. Trước đó, vào ngày 29 tháng 01 năm 2010, PVEP đã ký kết Hợp đồng dầu khí Lô Kossor tại vùng Ustyurt với Uzbekneftegaz [12]. Việc ký kết liên tiếp hai hợp đồng trong vòng chưa đầy hai năm không chỉ thể hiện cam kết dài hạn của Việt Nam trong chiến lược đầu tư dầu khí tại Uzbekistan, mà còn minh chứng cho sự tin tưởng từ phía đối tác sở tại về năng lực kỹ thuật và năng lực triển khai dự án của doanh nghiệp Việt Nam trong lĩnh vực khai thác tài nguyên chiến lược.

Không chỉ dừng lại ở hợp tác dầu khí, số lượng doanh nghiệp Việt Nam hoạt động tại Uzbekistan tăng lên đáng kể trong giai đoạn này. Tính đến cuối năm 2012, có 19 doanh nghiệp có vốn đầu tư Việt Nam hoạt động tại Uzbekistan, trong đó có 3 doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, chủ yếu trong các lĩnh vực sản xuất dệt may, thương mại và dịch vụ – những lĩnh vực mà Việt Nam có lợi thế so sánh rõ rệt [4].

Hội nghị lần thứ sáu của Ủy ban liên Chính phủ về hợp tác kinh tế-thương mại, tổ chức tại Hà Nội vào tháng 10 năm 2013, đã tạo ra động lực mới cho hợp tác song phương. Các nội dung chính được bàn thảo bao gồm tăng cường hợp tác trong các lĩnh vực dầu khí, dệt may, du lịch, da giày, thực phẩm, mở rộng hợp tác nông nghiệp và hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa. Đây là thời điểm hai nước bắt đầu hướng đến một mô hình hợp tác đa lĩnh vực và định hình các chuỗi cung ứng hai chiều.

Trong năm 2014, Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV), ông Trần Bắc Hà, đã tiến hành thảo luận với phía Uzbekistan về việc tài trợ các khoản vay ưu đãi nhằm phát triển hạ tầng công nghiệp, trong bối cảnh quỹ đầu tư

của BIDV có giá trị lên tới 20 tỷ USD. Điều này cho thấy mối quan tâm không chỉ đến thương mại mà còn đến lĩnh vực tài chính và đầu tư dài hạn.

Đến cuối năm 2015, khối lượng thương mại song phương đạt khoảng 22 triệu USD, trong đó xuất khẩu của Việt Nam chiếm 18 triệu USD và nhập khẩu từ Uzbekistan chiếm 4 triệu USD [18]. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam bao gồm thủy sản, sản phẩm gỗ, hàng dệt may, da giày, hạt điều, chè, điện thoại và linh kiện, trong khi Uzbekistan cung cấp sợi dệt, phân kali, phân ure, chất dẻo và nguyên liệu dệt may [17]. Cơ cấu thương mại giữa hai nước cho thấy Uzbekistan bắt đầu mở rộng loại hình xuất khẩu, từ các sản phẩm nông-công nghiệp truyền thống sang các sản phẩm hóa chất, chất dẻo có giá trị gia tăng cao hơn.

Tổng thể, giai đoạn 2006-2015 đánh dấu bước tiến rõ rệt của quan hệ thương mại Việt Nam-Uzbekistan, với sự mở rộng về nội dung, hình thức và chiều sâu hợp tác. Sự tham gia ngày càng tích cực của các doanh nghiệp, sự đa dạng hóa lĩnh vực hợp tác từ thương mại truyền thống sang đầu tư dầu khí, năng lượng và tài chính, cùng với các cơ chế đối thoại định kỳ, đã tạo nền tảng cho mối quan hệ song phương vững chắc hơn trong giai đoạn hậu 2015.

2.2.3. Giai đoạn 2016 đến nay

Từ năm 2016 đến nay, quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Uzbekistan đã bước vào một giai đoạn phát triển sâu sắc với nhiều dấu ấn mới về cả lượng và chất. Giai đoạn này chứng kiến sự gia tăng đáng kể trong kim ngạch thương mại song phương, sự thay đổi rõ nét về cơ cấu hàng hóa xuất nhập khẩu và những chuyển động tích cực trong định hướng hợp tác chiến lược, nhất là trong bối cảnh hai nước cùng thúc đẩy chính sách hội nhập kinh tế quốc tế và phục hồi hậu đại dịch COVID-19.

Năm 2016 được xem là một cột mốc mở đầu cho xu hướng tăng trưởng thương mại giữa hai quốc gia khi kim ngạch thương mại song phương đạt 37,4 triệu USD, tăng hơn hai lần so với năm 2012. Năm 2016, kim ngạch thương mại hai chiều giữa hai nước đạt 22 triệu USD (trong đó xuất khẩu đạt 18 triệu USD, nhập khẩu đạt 4 triệu USD). Năm 2017, kim ngạch thương mại hai chiều đạt 37,4 triệu USD. Năm 2018, kim ngạch thương mại hai chiều đạt 38,8 triệu USD [17]. Một xu hướng đáng lưu ý là sự chuyển dịch cơ cấu hàng hóa xuất nhập khẩu giữa hai nước. Trước năm 2015, Việt Nam xuất khẩu chủ yếu là thủy sản, sản phẩm từ gỗ, hàng dệt may, da giày, hạt điều, chè, điện thoại và linh kiện, máy móc, thiết bị, phụ tùng. Uzbekistan xuất khẩu chủ yếu sang Việt Nam các mặt hàng như sợi dệt các loại, phân kali. Nhưng sau năm 2015, cơ cấu hàng hóa xuất khẩu của Uzbekistan đã được mở rộng, hiện nay các mặt hàng nước bạn xuất khẩu sang Việt Nam là: chất dẻo (chiếm 50% tổng kim ngạch xuất khẩu), phân kali, phân ure, sợi các loại, nguyên phụ liệu dệt may [17].

Trong khoảng thời gian 2020-2021 đánh dấu một thử thách lớn do đại dịch COVID-19 gây ra trên toàn cầu. Tuy nhiên, điều đáng ghi nhận là cả Việt Nam và Uzbekistan đều duy trì tăng trưởng dương lần lượt 2,9% và 1,6% bất chấp khủng hoảng

kinh tế toàn cầu [16]. Kim ngạch thương mại vẫn tiếp tục tăng trưởng tích cực, phản ánh khả năng thích ứng cao và sự chủ động của cả hai bên trong việc duy trì chuỗi cung ứng và hoạt động thương mại qua hình thức trực tuyến, cũng như từng bước khôi phục tiếp xúc trực tiếp trong khuôn khổ song phương và đa phương [16]. Năm 2021, kim ngạch thương mại giữa Việt Nam và Uzbekistan đạt 138,6 triệu USD, trong đó Việt Nam xuất khẩu 117,66 triệu USD và nhập khẩu 20,95 triệu USD [9]. Đây là mức tăng trưởng đột phá, cho thấy Uzbekistan đã trở thành một thị trường trọng điểm trong khu vực Trung Á đối với hàng hóa Việt Nam.

Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang Uzbekistan trong khoảng thời gian 2020-2021 tiếp tục được mở rộng, bao gồm điện thoại và linh kiện, máy móc, sản phẩm cao su, linh kiện ô tô và đặc biệt là sản phẩm công nghệ cao như thiết bị phát sóng và màn hình video.

Năm 2022, thương mại song phương đạt gần 80 triệu USD, với xuất khẩu của Việt Nam đạt gần 45 triệu USD và nhập khẩu từ Uzbekistan đạt 35 triệu USD [8]. Năm 2023, theo số liệu của Hải quan Việt Nam xuất khẩu 143 triệu USD sang Uzbekistan, trong đó thiết bị phát sóng chiếm 70,3 triệu USD, màn hình video 11,6 triệu USD và máy thu thanh 8,91 triệu USD [11]. Đặc biệt, năm 2024 ghi nhận bước tăng trưởng ấn tượng khi tổng kim ngạch thương mại hai chiều đạt 202 triệu USD, trong đó Việt Nam xuất khẩu 128,61 triệu USD (tăng 75%) và nhập khẩu 73,38 triệu USD (giảm 14,9%) [14]. Các mặt hàng chủ lực vẫn tập trung vào nhóm điện tử, máy móc, sản phẩm từ cao su, trong khi nhập khẩu chủ yếu vẫn là phân bón, bông và nguyên phụ liệu dệt may.

Một điểm nhấn trong năm 2025 là chuyến thăm chính thức của Chủ tịch Quốc hội Việt Nam Trần Thanh Mẫn tới Uzbekistan. Tại Tọa đàm Doanh nghiệp Việt Nam-Uzbekistan tổ chức tại Tashkent, các nhà lãnh đạo hai bên đã khẳng định vai trò then chốt của quan hệ thương mại trong chiến lược đối ngoại song phương, nhấn mạnh tầm quan trọng của việc tăng cường hợp tác không chỉ trong lĩnh vực truyền thống mà còn mở rộng sang công nghiệp hỗ trợ, năng lượng, hóa chất và khai khoáng [6]. Hai bên cũng thống nhất tổ chức kì họp lần thứ 8 của Ủy ban liên Chính phủ về hợp tác kinh tế-thương mại, khoa học và kỹ thuật tại Việt Nam trong năm 2025 – đây là kì họp đầu tiên sau 7 năm gián đoạn kể từ năm 2018 [10].

Thêm vào đó, kể từ khi có đường bay thẳng giữa hai nước, số lượng du khách Uzbekistan đến Việt Nam đã tăng mạnh, với hơn 20.000 lượt khách chỉ riêng trong năm 2024-một dấu hiệu tích cực cho sự phát triển của ngành du lịch song phương và giao lưu nhân dân, đồng thời tạo nền tảng văn hóa-xã hội hỗ trợ cho hợp tác kinh tế lâu dài [7].

Tổng kết lại, giai đoạn từ 2016 đến nay đánh dấu sự tăng trưởng ổn định và đa chiều của quan hệ thương mại Việt Nam-Uzbekistan. Mặc dù còn tồn tại những bất cân đối trong cán cân thương mại và hạn chế về đầu tư song phương, nhưng hai quốc gia đã bước vào một giai đoạn hợp tác chiến lược với tầm nhìn dài hạn, lấy thương mại-đầu tư làm trụ cột, đồng thời mở rộng sang các lĩnh vực mới như công nghiệp nền tảng, năng

lượng, công nghệ cao và du lịch. Sự kiện tổ chức kì họp lần thứ 8 của Ủy ban liên Chính phủ trong năm 2025 được kỳ vọng sẽ thiết lập các cơ chế hợp tác mới nhằm nâng cao hiệu quả và chiều sâu của mối quan hệ đối tác đang ngày càng phát triển này.

2.3. Hàm ý chính sách và định hướng hợp tác chiến lược cho doanh nghiệp hai nước

Sự phát triển ngày càng sâu sắc của quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Uzbekistan đặt ra yêu cầu cấp thiết về việc cụ thể hóa các định hướng hợp tác ở cấp doanh nghiệp. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế và xu hướng tái cấu trúc chuỗi giá trị toàn cầu, các lĩnh vực có tính bổ sung cao giữa hai nền kinh tế đang mở ra nhiều triển vọng hợp tác thực chất, cả về chiều rộng lẫn chiều sâu.

Trước hết, nông nghiệp và chế biến nông sản tiếp tục là lĩnh vực có tiềm năng hợp tác chiến lược lâu dài. Uzbekistan nổi bật với thế mạnh truyền thống về nông sản, đặc biệt là bông và trái cây ôn đới, trong khi Việt Nam đã phát triển một hệ sinh thái công nghiệp chế biến và xuất khẩu nông-thủy sản có quy mô toàn cầu. Việc hình thành các mô hình liên kết chuỗi từ sản xuất nguyên liệu, chế biến đến phân phối sản phẩm sang thị trường thứ ba sẽ không chỉ giúp nâng cao hiệu quả thương mại song phương mà còn tận dụng tối đa lợi thế từ các hiệp định thương mại tự do mà hai nước tham gia, đặc biệt là Hiệp định Thương mại Tự do giữa Việt Nam và Liên minh Kinh tế Á-Âu (VN-EAEU FTA).

Bên cạnh đó, ngành công nghiệp dệt may và da giày cũng là một trụ cột hợp tác có tiềm năng lớn. Uzbekistan – một trong những quốc gia xuất khẩu bông hàng đầu thế giới có thể cung cấp nguồn nguyên liệu ổn định cho ngành dệt may Việt Nam, trong khi Việt Nam sở hữu năng lực chế biến và hệ thống sản xuất hoàn chỉnh. Sự kết nối giữa hai quốc gia trong chuỗi giá trị dệt may không chỉ giúp giảm chi phí đầu vào mà còn tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm trên thị trường quốc tế, đặc biệt trong bối cảnh nhu cầu về nguồn cung bền vững đang ngày càng gia tăng.

Ngoài ra, trong xu thế chuyển đổi năng lượng toàn cầu, việc mở rộng hợp tác trong lĩnh vực năng lượng và công nghệ xanh sẽ đóng vai trò then chốt trong chiến lược phát triển bền vững song phương. Việt Nam đang định hướng phát triển năng lượng tái tạo, trong khi Uzbekistan sở hữu nguồn khí tự nhiên dồi dào và tiềm năng năng lượng mặt trời lớn. Việc liên doanh đầu tư vào các dự án năng lượng sạch, chia sẻ kinh nghiệm kỹ thuật và xây dựng cơ sở hạ tầng đồng bộ trong lĩnh vực này sẽ mang lại lợi ích lâu dài cho cả hai bên.

Một điểm nhấn khác là nhu cầu tăng cường kết nối giao thông và phát triển du lịch song phương. Việc thiết lập đường bay thẳng giữa hai quốc gia vào năm 2024 không chỉ giúp rút ngắn khoảng cách địa lý mà còn thúc đẩy giao lưu nhân dân, trao đổi thương mại và đầu tư. Các doanh nghiệp hai nước có thể cùng phát triển các sản phẩm du lịch chuyên đề, tận dụng sự tương đồng văn hóa và đa dạng sinh thái để tạo ra giá trị gia tăng từ ngành dịch vụ này.

Để những định hướng hợp tác nêu trên trở thành hiện thực, việc thiết lập một cơ chế đối thoại thường xuyên giữa các hiệp hội doanh nghiệp hai nước là cần thiết. Thúc đẩy xúc tiến thương mại, tạo điều kiện thuận lợi về thông tin thị trường, chính sách đầu tư và ưu đãi tài chính sẽ giúp doanh nghiệp hai bên có nền tảng pháp lý và kỹ thuật vững chắc để mở rộng hoạt động kinh doanh, đặc biệt trong các lĩnh vực có nhu cầu cấp thiết như dầu khí, khai khoáng, công nghiệp hỗ trợ và hạ tầng kỹ thuật. Những hàm ý này không chỉ có giá trị trong việc hiện thực hóa mục tiêu tăng trưởng thương mại bền vững, mà còn góp phần củng cố vị thế của hai nước trong mạng lưới kinh tế khu vực Trung Á-Đông Nam Á đang ngày càng gắn kết.

3. Kết luận

Quá trình hình thành và phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Uzbekistan từ năm 1995 đến nay phản ánh một tiến trình vừa mang tính lịch sử, vừa thể hiện động lực hội nhập và chuyển dịch chiến lược của hai nền kinh tế đang phát triển trong bối cảnh hậu chiến tranh lạnh và toàn cầu hóa sâu rộng. Từ nền tảng hợp tác ban đầu dựa trên nhu cầu bổ sung về nguyên liệu và hàng hóa thiết yếu, hai quốc gia đã từng bước xây dựng hành lang pháp lý, cơ chế đối thoại song phương và mô hình hợp tác thực chất trong các lĩnh vực kinh tế-thương mại then chốt. Sự kiện ký kết các hiệp định thương mại, bảo hộ đầu tư và tránh đánh thuế hai lần trong giai đoạn 1995-2005 đã đặt nền móng cho quan hệ đối tác có chiều sâu và ổn định về mặt thể chế.

Giai đoạn 2006-2015 chứng kiến sự mở rộng hợp tác cả về phạm vi lẫn nội dung, khi kim ngạch thương mại song phương không chỉ tăng về lượng mà còn có sự chuyển dịch tích cực trong cơ cấu hàng hóa, phản ánh quá trình thích ứng của hai nền kinh tế với những yêu cầu mới của chuỗi cung ứng toàn cầu. Sự hiện diện của các doanh nghiệp Việt Nam tại Uzbekistan, cùng với các dự án hợp tác năng lượng và dầu khí tiêu biểu như giữa Petrovietnam và Uzbekneftegaz, đã khẳng định tầm quan trọng của đầu tư trực tiếp và chuyển giao công nghệ trong củng cố nền tảng thương mại song phương. Trong cùng thời kỳ, các cơ chế liên Chính phủ được duy trì đều đặn cũng đóng vai trò điều phối hiệu quả tiến trình hợp tác đa lĩnh vực.

Từ năm 2016 đến nay, thương mại hai chiều đã bước sang giai đoạn tăng trưởng nhanh và toàn diện hơn, đặc biệt là sau đại dịch COVID-19. Các chỉ số về kim ngạch thương mại liên tục đạt mức kỷ lục, tiêu biểu như năm 2023 đạt 160 triệu USD và năm 2024 vượt mốc 200 triệu USD, phản ánh hiệu quả của việc thiết lập đường bay thẳng, tăng cường tiếp xúc cấp cao và tối ưu hóa các cơ chế song phương. Cơ cấu hàng hóa ngày càng đa dạng, cho thấy khả năng thích ứng và mở rộng chuỗi giá trị giữa hai nước. Sự gia tăng tần suất hợp tác trong các lĩnh vực công nghiệp nền tảng, năng lượng tái tạo, công nghệ thông tin, logistics và du lịch đã mở ra triển vọng mới cho quan hệ song phương mang tính liên ngành và chiến lược.

Dù đạt được những kết quả quan trọng, quan hệ thương mại Việt Nam-Uzbekistan vẫn còn nhiều dư địa phát triển chưa được khai thác tương xứng với tiềm năng hai bên.

Bên cạnh các thách thức về khoảng cách địa lý, chi phí logistics, chưa có FTA song phương và sự mất cân đối trong đầu tư hai chiều, vẫn cần tiếp tục nâng cao hiệu quả của các cơ chế xúc tiến thương mại, đồng thời tăng cường chia sẻ thông tin, xây dựng hệ sinh thái pháp lý thuận lợi và hỗ trợ doanh nghiệp hai bên thâm nhập thị trường.

Tổng thể, mối quan hệ thương mại Việt Nam-Uzbekistan đã và đang chuyển hóa từ mô hình đối tác truyền thống sang định hướng chiến lược, hội nhập khu vực và gắn kết sâu hơn với các chuỗi giá trị toàn cầu. Đây là minh chứng cho tính thích nghi của hai nền kinh tế mới nổi, đồng thời đặt nền tảng quan trọng cho việc hoạch định các chính sách thương mại song phương thế hệ mới, góp phần củng cố vị thế của cả hai quốc gia trong cấu trúc kinh tế Á-Âu đang tái định hình mạnh mẽ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Arxiv Administratsii Prezidenta Respubliki Uzbekistan (n.d.), F.975. Op.19. D.89.
- [2]. Arxiv Administratsii Prezidenta Respubliki Uzbekistan (n.d.), F.975. Op.19. D.465.
- [3]. Arxiv Administratsii Prezidenta Respubliki Uzbekistan (n.d.), F.975. Op.26. D.69.
- [4]. Arxiv Administratsii Prezidenta Respubliki Uzbekistan (n.d.), F.975. Op.20. D.316.
- [5]. Arxiv Administratsii Prezidenta Respubliki Uzbekistan (n.d.), F.975. Op.30. D.887.
- [6]. Báo Quảng Ninh (2024), *Tăng cường hơn nữa quan hệ hữu nghị giữa hai Đảng của Việt Nam và Uzbekistan*. Truy cập từ: <https://baoquangninh.vn/tang-cuong-hon-nua-quan-he-huu-nghi-giua-hai-dang-cua-viet-nam-va-uzbekistan-3352091.html>
- [7]. Báo điện tử Chính phủ (2025), *Thúc đẩy hợp tác kinh tế giữa Việt Nam và Uzbekistan*. Truy cập từ: <https://baochinhphu.vn/thuc-day-hop-tac-kinh-te-giua-viet-nam-va-uzbekistan-102250408171616124.htm>
- [8]. Bộ Công Thương Việt Nam (2024), *Bộ trưởng Nguyễn Hồng Diên tiếp và làm việc với Bộ trưởng Bộ Đầu tư, Công nghiệp và Thương mại CH Uzbekistan*. Truy cập từ: <https://moit.gov.vn/tin-tuc/hoat-dong/hoat-dong-cua-lanh-dao-bo/bo-truong-nguyen-hong-dien-tiep-va-lam-viec-voi-bo-truong-bo-dau-tu-cong-nghiep-va-thuong-mai-ch-uzbekistan.html>
- [9]. Cổng thông tin GoGlobal-Bộ Công Thương (2021), *Kim ngạch ngoại thương Uzbekistan tăng trưởng 16% trong năm 2021*. Truy cập từ: <https://goglobal.moit.gov.vn/vi/kim-ngach-ngoai-thuong-uzbekistan-tang-truong-16-trong-nam-2021.html>
- [10]. Năng lượng Xanh Việt Nam (2024), *Việt Nam và Uzbekistan xem xét khả năng hợp tác trong lĩnh vực năng lượng*. Truy cập từ: <https://www.nangluongsachvietnam.vn/d6/vi-VN/news/Viet-Nam-va-Uzbekistan-xem-xet-kha-nang-hop-tac-trong-linh-vuc-nang-luong-6-163-28171>
- [11]. OEC-The Observatory of Economic Complexity (n.d.), *Vietnam and Uzbekistan: Bilateral Trade Profile*. Truy cập từ: <https://oec.world/en/profile/bilateral-country/vnm/partner/uzb>
- [12]. PVEP-Tổng Công ty Thăm dò Khai thác Dầu khí (2011), *PVEP tham gia dự án dầu khí thứ hai tại Uzbekistan*. Truy cập từ: <http://www.pvep.com.vn/tin-pvep-91/pvep->

[tham-gia-du-an%C2%A0dau-khi-thu-hai-tai-uzbekistan-856.html](#)

[13]. Tổng cục Thống kê (2006), *Xuất nhập khẩu hàng hóa Việt Nam 20 năm Đổi mới (1986-2005)*, Nhà xuất bản Thống kê.

[14]. Tạp chí Công Thương (2024), *Việt Nam-Uzbekistan: Thúc đẩy hợp tác kinh tế-thương mại lên tầm cao mới*. Truy cập từ: <https://tapchicongthuong.vn/viet-nam-uzbekistan-thuc-day-hop-tac-kinh-te--thuong-mai-len-tam-cao-moi-139381.htm>

[15]. VietnamPlus (2009), *Uzbekistan mở Văn phòng Lãnh sự danh dự tại Việt Nam*. Truy cập từ: <https://www.vietnamplus.vn/uzbekistan-mo-van-phong-lanh-su-danh-du-post16326.vnp>

[16]. VietnamPlus (2021), *Thúc đẩy quan hệ hữu nghị truyền thống tốt đẹp Việt Nam – Uzbekistan*. Truy cập từ: <https://www.vietnamplus.vn/thuc-day-quan-he-huu-nghi-truyen-thong-tot-dep-viet-nam-uzbekistan-post703687.vnp>

[17]. VietnamBiz (2020), *Hiệp định về hợp tác kinh tế - thương mại giữa Việt Nam và Uzbekistan*. Truy cập từ: <https://vietnambiz.vn/hiiep-dinh-ve-hop-tac-kinh-te-thuong-mai-giua-viet-nam-va-uzbekistan-20200204160507649.htm>

[18]. VietnamBiz (2019), *Thương vụ Việt Nam tại Uzbekistan*. Truy cập từ: <https://vietnambiz.vn/thuong-vu-viet-nam-tai-uzbekistan-20191208090531121.htm>

FORMATION AND DEVELOPMENT OF VIETNAM–UZBEKISTAN TRADE RELATIONS FROM 1995 TO THE PRESENT

Nguyen Doan Dien¹

ABSTRACT

This paper analyzes the formation and development of trade relations between Vietnam and Uzbekistan from 1995 to the present, in the context of both countries transitioning to market-oriented economies and engaging in international integration. Adopting a historical-analytical approach, the study delineates three key phases of development while identifying major driving factors, including the compatibility of trade structures, the role of intergovernmental mechanisms, and bilateral agreements. Recent years have witnessed remarkable growth in trade turnover, significant shifts in the composition of imports and exports, and the expansion of cooperation into strategic areas such as energy, tourism, and supporting industries. This paper also presents policy implications to guide sustainable cooperation between the business communities of both countries, especially in the context of global value chain restructuring and strategic repositioning across the Asia–Europe corridor.

Keywords: Vietnam-Uzbekistan, Eurasian economic integration, post-Soviet economic transition, bilateral trade relations.



¹Khoa Lịch sử, Trường Đại học Sư phạm, Đại học Huế;

Email: nguyendoandiendhsphue@gmail.com