

NGÂN HÀNG LIÊN DOANH VIỆT NGA TRONG VIỆC THÚC ĐẨY QUAN HỆ HỢP TÁC GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VÀ LB NGA

Nguyễn Văn Phẩm

Tổng giám đốc Ngân hàng Liên doanh Việt Nga

Xuất phát từ ý tưởng của Thủ tướng Chính phủ hai nước Việt Nam và LB Nga trong chuyến thăm Việt Nam của Thủ tướng Chính phủ Nga M.Fradkov tháng 2/2006 về việc thành lập một ngân hàng liên doanh để thúc đẩy quan hệ hợp tác hai nước Việt Nam và LB Nga, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) và Ngân hàng Ngoại thương Nga (VTB) đã khẩn trương xúc tiến việc thành lập và đã khai trương, đưa Ngân hàng Liên doanh Việt Nga (VRB) vào hoạt động từ ngày 19/11/2006. VRB ra đời và hoạt động đã đưa mối quan hệ hợp tác kinh tế, thương mại giữa Việt Nam và LB Nga lên tầm cao mới đặc biệt là cầu nối kinh tế, thương mại, đầu tư giữa các doanh nghiệp Việt Nam và LB Nga.

I. THỰC TIỄN QUAN HỆ VIỆT NAM – LB NGA

1. Tình hình và triển vọng phát triển quan hệ thương mại và đầu tư giữa hai nước Việt Nam và LB Nga

Việt Nam và Liên Xô trước đây chính thức thiết lập quan hệ ngoại giao từ ngày 28/01/1950. Trong gần 40 năm quan hệ hợp tác toàn diện, Liên bang Xô viết luôn là biểu tượng của hoà bình và là thành trì của khối

XHCN. Đặc biệt Đảng Cộng sản và nhân dân Liên Xô đã giúp Đảng Cộng sản và nhân dân Việt Nam thực hiện công cuộc xây dựng CNXH và hoàn thành cuộc cách mạng dân tộc dân chủ thống nhất đất nước. Sau thời gian tạm thời lảng xuống do những biến động chính trị ở Nga vào năm 1991 (chế độ CNXH ở Liên Xô cũ sụp đổ), quan hệ hai nước dần phục hồi và ngày càng phát triển mạnh mẽ, toàn diện. Khuôn khổ quan hệ Việt - Nga đã được chính thức hoá bằng việc ký Tuyên bố chung về quan hệ đối tác chiến lược nhân chuyến thăm Việt Nam vào tháng 3/2001 của Tổng thống Nga Vladimir Putin. Đến nay Việt Nam và CHLB Nga đã ký hơn 30 văn kiện cấp Nhà nước và Chính phủ tạo ra một cơ sở pháp lý tương đối đầy đủ cho sự phát triển quan hệ hợp tác, hữu nghị giữa hai nước trong giai đoạn mới, đặc biệt là quan hệ hợp tác kinh tế.

1.1. Quan hệ thương mại

Quan hệ thương mại hai nước sau khi trải qua giai đoạn khó khăn đầu những năm 90 của thế kỷ 20, đã từng bước phục hồi, ổn định và phát triển, đặc biệt từ những năm đầu thế kỷ 21 đã có sự phát triển rõ nét, với kim ngạch thương mại hai chiều bình quân đạt xấp xỉ 750 triệu USD/năm.

Triển vọng phát triển quan hệ thương mại hai nước

Về phía Việt Nam: LB Nga là thị trường quan trọng và truyền thống với quy mô lớn gần 145 triệu dân. Năm 2005 thị trường tiêu thụ của Nga đã được xếp hạng thứ hai thế giới về mức độ hấp dẫn chỉ đứng sau Ấn Độ. Do điều kiện về cơ cấu kinh tế, chi phí sản xuất cũng như các khó khăn trong sản xuất nông nghiệp, nên nhu cầu về sản phẩm tiêu dùng như hàng dệt may, da giày, hàng thủ công mỹ nghệ thực phẩm chế biến sẵn, sản phẩm nông nghiệp và thủy sản, vật liệu xây dựng của Nga là rất lớn. Đây lại chính là các mặt hàng Việt Nam rất có lợi thế cạnh tranh.

Về phía Nga: Có tiềm lực kinh tế to lớn, trình độ khoa học - kỹ thuật cao, có tài nguyên thiên nhiên dồi dào vào bậc nhất thế giới hoàn toàn có thể đáp ứng được nhu cầu rất lớn về vật tư, thiết bị cho các ngành công nghiệp của Việt Nam phục vụ sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước của Việt Nam cụ thể như dầu khí, năng lượng, công nghiệp khai thác than và các ngành công nghiệp khác cũng như các loại vật tư nguyên liệu như quặng sắt và phôi thép, sắt thép các loại, các sản phẩm hoá dầu như xăng, dầu, phân bón với giá cả phải chăng rất phù hợp với điều kiện Việt Nam.

Bên cạnh đó, với điểm tựa là quan hệ đối tác chiến lược giữa hai nước, hiện nay Nga đang là nhà cung cấp chính (nếu không nói là duy nhất) các trang thiết bị quốc phòng hiện đại phục vụ sự nghiệp bảo vệ đất nước cho Việt Nam.

1.2. Quan hệ đầu tư

Tính đến hết tháng 12 năm 2005, Nga có 64 dự án đầu tư trực tiếp vào Việt Nam với tổng vốn đầu tư ước đạt trên 1,000 triệu USD, trong đó đáng kể nhất là đầu tư vào Liên doanh dầu khí Vietsopetro, đứng thứ 21 trong tổng số 73 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam, chủ yếu là của các tổ chức kinh tế lớn của Nga như ZaRúpezhef, Kamaz, Kraz...tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực công nghiệp dầu khí và năng lượng, xây dựng, thủy sản, công nghiệp chế biến. Gần đây, Việt Nam và Nga đang có các dự án hợp tác mở nhà máy chuyên lắp ráp các sản phẩm ô tô hạng nặng, chuyên dụng phục vụ cho ngành khai thác quặng than.

Việt Nam cũng có 11 dự án đầu tư sang Nga (chiếm 11% số dự án Việt Nam đầu tư ra nước ngoài) với tổng số vốn đầu tư đạt 34.3 triệu USD. Các dự án đầu tư vào Nga thường có qui mô nhỏ, chủ yếu là các lĩnh vực dệt may, vật liệu xây dựng, chế biến thực phẩm (chỉ có 01 dự án trong lĩnh vực sản xuất nguyên vật liệu xây dựng - dự án xây dựng trung tâm giới thiệu hàng hoá Việt Nam tại Matxcova).

Triển vọng đầu tư hai nước

Hiện hai bên đang tiến hành nghiên cứu mở rộng hợp tác chế biến nông sản Việt Nam tại Nga và lắp ráp ô tô, khai thác khoáng sản (than đá, bô xít...) ở Việt Nam. Các doanh nghiệp Nga đang rất quan tâm đến việc đầu tư vào một số ngành kinh tế của Việt Nam như khai thác và chế biến dầu khí, khoáng sản, xây dựng các công trình giao thông, đặc biệt là tàu điện ngầm, vệ tinh viễn thông, thủy điện, lắp ráp ô tô vận tải hạng nặng, máy móc thiết bị thi công và các tổ hợp máy

phục vụ nông nghiệp, đánh bắt thủy sản. Một số doanh nghiệp Việt Nam cũng đã có kế hoạch đầu tư sang thị trường Nga như đầu tư các trung tâm phân phối hàng hoá, vật liệu xây dựng... song do gặp khó khăn về vốn đầu tư nên hầu như chưa thực hiện được.

1.3. Một số hạn chế và nguyên nhân dẫn đến hạn chế trong quan hệ hợp tác hai nước

- Mặc dù có điểm tựa vững chắc là quan hệ truyền thống, có thị trường tiềm năng, song trong những năm qua hệ thống doanh nghiệp hai nước chưa thực sự coi trọng thị trường của nhau, chưa xác định thị trường hai nước là thị trường mục tiêu của nhau. Các doanh nghiệp hai nước hiện đang có quan hệ trao đổi thương mại và đầu tư với nhau chủ yếu quy mô vừa và nhỏ, năng lực tài chính hạn chế, thiếu vốn, hiểu biết và sự tin cậy lẫn nhau còn ít, chưa có những nhà nhập khẩu và xuất khẩu lớn của hai nước tham gia vào quan hệ trao đổi hàng hoá giữa hai thị trường.

- Do Việt Nam mới ra nhập WTO còn Nga thì mới đang ở những vòng đàm phán cuối cùng với các nước thành viên WTO nên việc hội nhập kinh tế của hai nước còn hạn chế do có nhiều rào cản, đặc biệt là thuế quan cho nên phát sinh nhiều gian lận thương mại dẫn tới rủi ro trong quan hệ trao đổi hàng hoá chính ngạch giữa hai nước.

- Mặc dù quan hệ chính trị giữa hai nước là hết sức tốt đẹp, nhưng doanh nghiệp hai nước còn quá ít hiểu biết về thị trường của nhau, mức độ tín nhiệm đối với nhau khá thấp, tâm lý e ngại rủi ro của các nhà đầu tư

hai nước khi đầu tư vào hai thị trường này là rất cao.

- Các hỗ trợ cho các doanh nghiệp về tài chính, các dịch vụ ngân hàng trong hoạt động giao dịch quốc tế còn hạn chế, đặc biệt là dịch vụ thanh toán quốc tế trực tiếp qua ngân hàng còn bế tắc do hệ thống ngân hàng và các định chế tài chính hai nước còn quá ít hiểu biết về doanh nghiệp và cá nhân hai bên.

Tóm lại, với sự phát triển kinh tế và ổn định chính trị của mình, sự thành công trong quá trình chuyển đổi và ngày càng hội nhập hơn vào nền kinh tế quốc tế sẽ mở ra những cơ hội lớn cho doanh nghiệp và cá nhân hai nước tăng cường hợp tác kinh tế, trao đổi thương mại và đầu tư theo hướng có lợi cho cả hai bên. Tuy nhiên để biến cơ hội này thành hiện thực, chính phủ hai nước Việt - Nga cần có những giải pháp rất cụ thể và quyết liệt hơn, đặc biệt trong việc đưa hệ thống ngân hàng đi trước để phục vụ phát triển kinh tế hai nước.

2. Quan hệ giữa hệ thống ngân hàng hai nước

Đến nay quan hệ hợp tác giữa các ngân hàng thương mại hai nước mới chỉ dừng lại ở mối quan hệ liên quan đến từng mảng nghiệp vụ cụ thể. Chưa bên nào có sự hiện diện và tham gia trực tiếp vào thị trường tài chính tiền tệ tại nước kia thông qua vai trò của các văn phòng đại diện, chi nhánh hay đơn vị liên doanh...

Quan hệ đại lý

Đến 31/12/2005, cả 4 ngân hàng thương mại quốc doanh của Việt Nam đều đã thiết lập quan hệ đại lý với các ngân hàng thương

mại lớn của Nga để tăng cường quan hệ hợp tác liên ngân hàng (đặc biệt là trong lĩnh vực thanh toán). Ngoài ra, hai ngân hàng thương mại cổ phần cũng bắt đầu thiết lập mạng lưới ngân hàng đại lý tại Nga là Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội, Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín.

Quan hệ thanh toán

Mặc dù cơ chế thanh toán giữa hai hệ thống ngân hàng đã được chuẩn hoá theo thông lệ quốc tế và theo cơ chế ngân hàng đại lý, song quan hệ thanh toán giữa hai nước vẫn còn rất hạn chế. Ngoài Ngân hàng Ngoại thương, mới đây Ngân hàng Công thương Việt Nam cũng đã ký thoả thuận về chuyển tiền với Ngân hàng Ngoại thương Nga.

Tổng khối lượng thanh toán qua hệ thống ngân hàng hai nước năm 2005 khoảng 3 tỷ USD, trong đó tổng giá trị thanh toán xuất nhập khẩu thông qua hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam khoảng 490 triệu USD (tương đương 48% tổng kim ngạch XNK hai chiều, 60% tổng kim ngạch nhập khẩu và 11,5% kim ngạch xuất khẩu).

Hiện tại các Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam và Ngân hàng Công thương Việt Nam đều đang rất quan tâm tới khối lượng thanh toán hàng hoá, lao vụ hai chiều và lượng kiều hối chuyển từ Nga về Việt Nam. Các ngân hàng đều đang xúc tiến hợp tác với hai ngân hàng lớn của Nga là Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng Promsvyaz trong việc triển khai dịch vụ thanh toán, chuyển kiều hối, phát hành séc bằng ngoại tệ không chuyển nhượng phục vụ cộng đồng người Việt tại Nga.

Tuy nhiên, quan hệ thanh toán giữa hai bên còn rất hạn chế. Nguyên nhân chủ yếu là do tình trạng thiếu thông tin dẫn đến mức độ tin cậy giữa hai bên thấp, các giao dịch chủ yếu là qua trung gian và có một bộ phận không nhỏ là các giao dịch ngầm.

Quan hệ tín dụng

Về cấp tín dụng, hiện nay chỉ có Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam và Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam ký Hiệp định khung về hạn mức tín dụng để tài trợ cho hàng xuất khẩu của Việt Nam vào Nga với khoản tín dụng trị giá 20 triệu USD với những điều kiện hết sức ưu đãi về lãi suất so với mặt bằng thị trường Nga cho các doanh nghiệp Nga muốn nhập khẩu hàng Việt Nam, song cho đến nay chưa có đồng vốn nào được giải ngân vì các doanh nghiệp lớn thì không vay, còn doanh nghiệp nhỏ muốn vay không đáp ứng đủ các điều kiện.

Về bảo lãnh, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam đã thực hiện phát hành một số lượng lớn bảo lãnh trên cơ sở bảo lãnh đối ứng của các Ngân hàng Nga bao gồm: bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng.... liên quan đến các dự án thăm dò và khai thác dầu khí tại Việt Nam (Liên doanh dầu khí Việt-Xô, Xí nghiệp liên doanh nhà máy lọc dầu Dung Quất) và một số dự án xây dựng nhà máy điện, sản xuất xi măng. Tổng giá trị bảo lãnh đạt gần 6 tỷ USD.

Hạn chế trong quan hệ ngân hàng hai nước và nguyên nhân

- Thực trạng mối quan hệ giữa hai hệ thống ngân hàng Việt - Nga hiện nay còn hết sức hạn chế do mức độ hiểu biết về hai thị

trường tài chính, ngân hàng và độ tín nhiệm giữa các ngân hàng thương mại hai bên khá thấp. Cả hai hệ thống ngân hàng đều chưa hoàn toàn hoạt động theo thông lệ quốc tế. Nhiều mặt hoạt động của các ngân hàng hai nước theo chuẩn mực và tập quán riêng rẽ của mỗi bên nên còn có khoảng cách trong việc đánh giá về nhau.

- Ở đây tồn tại một nghịch lý: Do quan hệ kinh tế trao đổi thương mại và đầu tư giữa các doanh nghiệp và cá nhân hai nước còn hạn chế nên chưa tạo ra được nhu cầu để các ngân hàng hai bên quan tâm khai thác, song ngược lại, với những điều kiện còn hạn chế của các doanh nghiệp và cá nhân hai nước, nếu thiếu sự hỗ trợ của hai hệ thống ngân hàng thì cũng không thể phát triển được việc đầu tư sản xuất kinh doanh và trao đổi thương mại giữa hai thị trường.

- Cả hai hệ thống ngân hàng còn chưa coi thị trường mỗi bên là định hướng chiến lược dẫn tới chưa chú trọng tìm hiểu tiềm năng và đặc thù hai thị trường tài chính ngân hàng để có định hướng phát triển hoạt động. Chưa có ngân hàng của nước nào có quan hệ đối tác chiến lược với ngân hàng của bên kia.

Về cơ chế thanh toán giữa hai bên cũng còn rất nhiều vướng mắc

+ Trong một thời gian dài, khi hệ thống các doanh nghiệp Nga đang trong quá trình phát triển, giá trị đồng Rúp thường xuyên biến động mạnh, phương thức thanh toán quốc tế bằng hình thức tín dụng chứng từ được dùng cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hoá hoặc nếu thực hiện thì theo các điều kiện hết sức ngặt nghèo và thường là khác với thông lệ quốc tế. Vì vậy đa số các

khoản thanh toán cho hoạt động xuất nhập khẩu trao đổi hàng hoá dịch vụ giữa doanh nghiệp hai nước đều thực hiện bằng phương thức chuyển tiền trực tiếp hoặc thông qua trao đổi giá trị thông qua hàng hoá.

+ Trong thanh toán hàng nhập: Việt Nam nhập khẩu trực tiếp hàng hóa từ Nga không nhiều, thường phải thực hiện qua bên thứ 3 ở các nước trung gian như Mỹ, Singapore, Hàn Quốc, Trung Quốc... dưới hình thức cho bên thứ 3 hưởng, hàng hóa giao từ cảng của Nga với xuất xứ tại Nga. Do không ký được hợp đồng trực tiếp với nhà sản xuất mà thường phải mua hàng qua các nhà trung gian nước ngoài nên khách hàng Việt Nam khó tìm hiểu được chất lượng hàng hóa nhập khẩu, khả năng cung cấp hàng hóa. Do bộ chứng từ phải lập cho bên thứ 3 hưởng nên rủi ro trong thanh toán dễ xảy ra.

Nguyên nhân sâu xa của việc phải thanh toán qua bên thứ ba (ngân hàng nước ngoài) là vì trong hoạt động thanh toán quốc tế, đặc biệt là hình thức thanh toán qua L/C, các ngân hàng Nga còn theo các thông lệ riêng.

+ Trong thanh toán hàng xuất: Hàng hóa của Việt Nam xuất sang Nga thường được thực hiện theo phương thức chuyển tiền điện, chuyển kiều hối và cũng thường xuất qua một nước thứ 3. Do nhà xuất khẩu Việt Nam muốn mở rộng thị trường với Nga nên phía Việt Nam thường xuyên bán hàng thanh toán bằng hình thức chuyển tiền điện sau khi giao hàng hoặc bán trả chậm cho cộng đồng người Việt tại Nga. Do vậy rủi ro không nhận được thanh toán của nhà xuất khẩu của Việt Nam là rất lớn.

Đồng tiền của hai nước đều chưa phải là ngoại tệ tự do chuyển đổi, mức độ lạm phát của hai nước khác nhau gây khó khăn cho việc trao đổi thanh toán do phải chuyển đổi qua ngoại tệ mạnh thứ ba dẫn tới rủi ro lớn về tỷ giá và chi phí do phải chuyển đổi ngoại tệ nhiều lần. Từ ngày 29/6/2006 đồng Rúp Nga đã chính thức trở thành đồng tiền tự do chuyển đổi, nếu có sự phối hợp tốt giữa hai hệ thống ngân hàng hai nước thì đây là một cơ hội để hỗ trợ cho doanh nghiệp và cá nhân hai nước đẩy mạnh trao đổi thương mại và đầu tư.

Hệ thống ngân hàng hai nước còn hạn chế trong việc phối hợp đồng tài trợ cho các dự án hoặc tài trợ cho hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá giữa doanh nghiệp hai nước sang thị trường của nhau do các điều kiện cấp tín dụng và tài trợ của hai bên tương đối khác nhau, đồng thời có sự chênh lệch lãi suất đáng kể giữa hai thị trường.

- Giao dịch ngầm và gian lận thương mại còn khá phổ biến trong nền kinh tế của hai nước. Cả hai nước đều chưa thực sự hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới cho nên dẫn tới rủi ro cho các ngân hàng hai bên.

Tóm lại, đánh giá tình hình thực tiễn quan hệ hợp tác kinh tế giữa hai nước và giữa hai hệ thống ngân hàng thời gian qua, rút ra hai đặc điểm cơ bản: Thứ nhất, tình trạng thiếu thông tin và hiểu biết về nhau giữa hai nước, giữa hai cộng đồng doanh nghiệp và cá nhân Nga với cộng đồng Việt Nam, giữa các ngân hàng Nga với ngân hàng Việt Nam dù cho đã có nhiều nỗ lực và cố gắng của cả hai bên ở cấp chính phủ và ngân hàng trung ương, các giải pháp từ trước tới nay vẫn còn

ít và phát huy hiệu quả khiêm tốn; Thứ hai, vai trò ngân hàng trong sự phát triển quan hệ hai nước còn khá mờ nhạt, các hỗ trợ cơ bản của hệ thống ngân hàng quan hệ hợp tác quốc tế như cấp tín dụng, đầu tư, tư vấn, các dịch vụ hỗ trợ... còn hết sức hạn chế, không khuyến khích được sự phát triển trở lại trong hợp tác kinh tế, thương mại, đầu tư hai nước.

Sự ra đời của Ngân hàng liên doanh Việt Nga, liên doanh giữa hai ngân hàng hàng đầu của hai nước chính là một trong những giải pháp cho vấn đề này.

II. VAI TRÒ CỦA NGÂN HÀNG LIÊN DOANH VIỆT - NGA (VRB) TRONG VIỆC THÚC ĐẨY QUAN HỆ HỢP TÁC GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VÀ LB NGA

1. Giới thiệu về ngân hàng Liên doanh Việt - Nga

- *Tên đầy đủ*: Ngân hàng liên doanh Việt - Nga (Vietnam Russia Joint Venture Bank - VRB).

- Các bên tham gia góp vốn:

+ Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV): Là ngân hàng hàng đầu trong lĩnh vực đầu tư phát triển, có quy mô đứng thứ 3 tại Việt Nam, với mạng lưới hoạt động lớn thứ hai trong hệ thống ngân hàng tại Việt Nam và truyền thống 50 năm xây dựng và phát triển, BIDV đã có được vị thế và uy tín nhất định cả trong và ngoài nước (trong đó có cả thị trường Nga)

+ Ngân hàng Ngoại thương Nga (VTB): Là ngân hàng thương mại hàng đầu tại Nga, có truyền thống và thế mạnh trong hoạt động kinh doanh đối ngoại, có mạng lưới hoạt động rộng lớn và nền khách hàng sẵn có;

Mức độ tín nhiệm được đánh giá bởi các tổ chức định hạng quốc tế bằng hoặc trên mức tín nhiệm quốc gia; Là ngân hàng có nhiều kinh nghiệm trong hoạt động ở thị trường nước ngoài

- *Vốn điều lệ*: 10 triệu USD. Trong năm 2007, thực hiện Nghị định số 141/NĐ-CP ngày 22/11/2006 của Chính phủ Việt Nam, các bên liên doanh đã cam kết sẽ nâng vốn điều lệ lên 63 triệu USD và tăng lên 200 triệu USD năm 2010.

- *Tỷ lệ góp vốn*: BIDV chiếm 51%; VTB chiếm 49%.

- *Trụ sở chính của ngân hàng liên doanh đặt tại*: 85 Lý Thường Kiệt, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội, Việt Nam

- *Mạng lưới hoạt động*: VRB có kế hoạch mở các sở giao dịch, chi nhánh, văn phòng đại diện, công ty trực thuộc tại các tỉnh, thành phố địa bàn kinh tế trọng điểm của Việt Nam và các ngân hàng con tại các nước Đông Âu. VRB đã khai trương chi nhánh đầu tiên tại thành phố Vũng Tàu ngày 7/3/2007.

2. Mục đích và ý nghĩa thành lập

Thông qua hai ngân hàng mẹ đều là những ngân hàng hàng đầu tại Việt Nam và LB Nga, Ngân hàng liên doanh sẽ trở thành cấu nối liên kết hệ thống ngân hàng hai nước, tạo điều kiện thuận lợi trong việc thúc đẩy quan hệ hợp tác thanh toán và đầu tư thương mại hai nước, góp phần cho sự phát triển trong quan hệ hợp tác hai nước.

Về mặt chính trị, với vai trò là cầu nối đầu tư giữa hai nước, VRB sẽ trở thành một biểu tượng mới về tình hữu nghị hai nước,

sau Liên doanh dầu khí Vietsopetro, góp phần đưa các cam kết hợp tác của nhà nước, chính phủ và ngân hàng trung ương hai nước đi vào thực chất.

Việc ra đời VRB trên cơ sở liên doanh hai ngân hàng hàng đầu của hai nước Việt - Nga là BIDV và VTB sẽ là bước ngoặt trong việc cải thiện mối quan hệ hợp tác giữa hai hệ thống ngân hàng nhằm giải quyết các vấn đề mấu chốt nhất liên quan đến việc tháo gỡ những khó khăn cản trở quan hệ hợp tác kinh tế Việt - Nga.

Đối với BIDV và VTB, VRB chính là kết quả triển khai thực hiện cam kết giữa hệ thống ngân hàng - liên doanh giữa các ngân hàng. Thành công của VRB sẽ là minh chứng điển hình cho khả năng hợp tác giữa các ngân hàng thương mại hai nước, mở ra các cơ hội hợp tác giữa các ngân hàng thương mại hai nước.

2. Vai trò của VRB

2.1. Phát triển quan hệ hợp tác hai nước

- Quan hệ đầu tư và thương mại Việt - Nga trong thời gian qua đã có bước tăng trưởng đáng kể tuy nhiên vẫn chưa tương xứng với tiềm năng hai nước. Việc thành lập VRB sẽ mở ra cơ hội phát triển cho các lĩnh vực này. VRB sẽ là kênh dẫn vốn đầu tư có hiệu quả của Nga vào Việt Nam, đồng thời cũng là địa chỉ đáng tin cậy cho các doanh nghiệp, cá nhân hai nước trong việc tiếp cận và tìm kiếm cơ hội đầu tư tại các thị trường còn khá mới mẻ đối với nhau. VRB sẽ là một tổ chức chuyên nghiệp am hiểu thị trường Nga và Việt Nam đi tiên phong để hỗ trợ về tài chính cũng như cung cấp các dịch vụ tư

vấn đầu tư, dịch vụ ngân hàng... cho các nhà đầu tư hai nước trong quan hệ giao dịch giữa hai thị trường Việt - Nga.

- Đặc biệt trong quan hệ thanh toán quốc tế, VRB sẽ đóng vai trò quan trọng là đầu mối tập trung mọi giao dịch thanh toán giữa hai nước, tại Việt Nam qua VRB, tại Nga qua VTB (ngân hàng mẹ của VRB chuyển về Việt Nam). Trong điều kiện nhà đầu tư, cá nhân hai nước còn thiếu thông tin cũng như độ tín nhiệm lẫn nhau, sự ra đời của VRB sẽ dần khắc phục rào cản này, góp phần thúc đẩy quan hệ buôn bán, đầu tư hai nước.

- Thông qua vai trò của VRB, để tài trợ tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp và cá nhân hai nước, Chính phủ hai nước có thể tập trung các nguồn vốn ưu đãi cũng như có cơ chế chính sách để hỗ trợ doanh nghiệp hai nước, nhằm góp phần thúc đẩy quan hệ hợp tác kinh tế Việt - Nga mà vẫn thực hiện các cam kết về tự do hoá thương mại và đầu tư.

- Làm đầu mối trong việc thực hiện các hiệp định, chương trình vay nợ, vay vốn của chính phủ hai nước.

2.2. Phát triển quan hệ giữa hệ thống ngân hàng hai nước

- Việc hợp tác liên kết giữa BIDV, một trong những ngân hàng thương mại hàng đầu tại Việt Nam, chiếm bình quân khoảng 20% thị phần các hoạt động chủ yếu trên thị trường Việt Nam, có lượng khách hàng lớn trong hầu hết các doanh nghiệp chủ chốt của nền kinh tế Việt Nam với VTB, ngân hàng đứng thứ 2 của Nga, thứ 185 trên thế giới sẽ là bước ngoặt trong việc nâng cao mức độ hiểu biết về nhau giữa BIDV và VTB nói

riêng cũng như giữa hai hệ thống ngân hàng hai nước nói chung.

- VRB sẽ đóng vai trò cầu nối trong việc trực tiếp tiếp thị và làm đầu mối thu xếp đồng tài trợ cho các dự án đầu tư và các nhu cầu kinh doanh trao đổi thương mại của doanh nghiệp hai bên tại hai thị trường của nhau - điều mà cả hai ngân hàng mẹ chưa thể làm được do pháp luật hai bên chưa cho phép các ngân hàng cấp tín dụng cho các dự án ngoài lãnh thổ.

- VRB sẽ đóng vai trò cầu nối cho các hoạt động thanh toán của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hoá của hai bên với nhau hoặc chuyển tiền kiều hối cho các cá nhân hai nước thông qua hệ thống thanh toán quốc tế đối với các ngân hàng thương mại Nga hoặc trực tiếp qua VTB (đã thông kênh chính thức từ ngày 10/03/2007). Đặc biệt khi có đủ điều kiện VRB thành lập được văn phòng đại diện hoặc đơn vị trực thuộc tại Nga thì VRB có thể thiết lập được một kênh thanh toán và kiều hối riêng giữa hai thị trường Nga Việt thông qua các hoạt động đầu tư và nhận tiền gửi ở hai bên thị trường.

- Với đặc thù hoạt động, VRB có thể làm đầu mối tiến hành các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư giữa hai nước Việt - Nga. Góp phần khơi thông các nguồn vốn của cả hai nước thông qua việc đầu tư trực tiếp (góp vốn mua cổ phần các doanh nghiệp hai nước) hoặc đầu tư gián tiếp (thông qua các hoạt động trên thị trường liên ngân hàng hoặc thị trường tài chính của hai bên).

- Về phía các ngân hàng của hai nước: Hoạt động của VRB không chỉ tạo thuận lợi cho BIDV và VTB mà thông qua hoạt động

cầu nối của VRB, các ngân hàng hai nước có thể tiếp cận thị trường hai bên một cách hiệu quả và ít tốn kém nhất.

3. Định hướng phát triển VRB đến 2010

Căn cứ kết quả đánh giá tình hình quan hệ thương mại đầu tư hai nước, triển vọng phát triển quan hệ hai nước, thực hiện mục tiêu của chính phủ và ngân hàng trung ương hai nước giao phó, chiến lược phát triển của VRB đến năm 2010 là:

- Là ngân hàng hàng đầu trong việc tài trợ cho các hoạt động trao đổi thương mại và đầu tư giữa hai nước Việt - Nga;

- Là địa chỉ đầu tiên và đáng tin cậy của cộng đồng doanh nghiệp và cá nhân hai nước khi thực hiện buôn bán, đầu tư giữa hai thị trường;

- Hoàn thành nhiệm vụ chính trị hai nhà nước giao phó, là cầu nối thông thương hỗ trợ quan hệ hợp tác giữa hai nước Việt - Nga phù hợp với chính sách thương mại, đầu tư và hợp tác của chính phủ và hệ thống ngân hàng hai nước;

- Đẩy mạnh hoạt động tư vấn, trở thành đầu mối quan trọng xúc tiến thương mại và đầu tư giữa hai nước, góp phần thiết thực hoàn thành mục tiêu nâng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước lên mức 3 tỷ USD vào năm 2010;

- Bên cạnh nhiệm vụ chính phục vụ quan hệ hợp tác kinh tế Việt - Nga, VRB sẽ là ngân hàng thương mại kinh doanh đa năng theo mô hình ngân hàng hiện đại với nguyên tắc phát triển bền vững, an toàn, hiệu quả và hội nhập. Chỉ số an toàn vốn tối thiểu đạt

8%, đáp ứng đầy đủ các chỉ số an toàn trong hoạt động ngân hàng theo thông lệ quốc tế. Thu nhập về hoạt động dịch vụ (bao gồm cả dịch vụ tư vấn) và đầu tư tài chính chiếm không thấp hơn 40% thu nhập;

III. KẾT LUẬN

Việc ra đời VRB do hai ngân hàng thương mại hàng đầu của hai nước Việt - Nga là BIDV và VTB trước mắt hoạt động tại Việt Nam sẽ là bước ngoặt trong việc cải thiện mối quan hệ hợp tác giữa hai hệ thống ngân hàng nhằm giải quyết các vấn đề mấu chốt nhất liên quan đến việc tháo gỡ những khó khăn cản trở quan hệ hợp tác kinh tế Việt - Nga.

Thông qua hoạt động của VRB, hệ thống ngân hàng hai nước có điều kiện thu thập những thông tin chính xác về cơ hội thị trường và doanh nghiệp hai bên, qua đó giúp cho doanh nghiệp hai bên tiếp cận gần hơn với các cơ hội kinh doanh tại thị trường mỗi bên.

Tháo gỡ những khó khăn về cơ chế trong việc tài trợ vốn cũng như các sản phẩm dịch vụ ngân hàng khác đặc biệt là góp phần thiết lập một kênh thanh toán hiệu quả cho các doanh nghiệp trong quan hệ trao đổi thương mại và đầu tư Việt - Nga và có những cơ hội thuận lợi mở rộng thị trường khu vực lân cận của hai nước.

VRB sẽ có những điều kiện hết sức thuận lợi, đón nhận những cơ hội trong quá trình hai nền kinh tế đang phát triển của hai nước hội nhập với nhau và hội nhập với kinh tế thế giới.