

Châu Phi, lục địa nổi tiếng là nghèo, đang mở ra những cơ hội mới cho mình sẽ quy tụ những rủi ro và hai cường quốc châu Á là Ấn Độ và Trung Quốc.

Vì chính phủ Ấn Độ ở New Delhi đang nỗ lực thu hút những khoản cách. Điều này vừa được thể hiện qua Hội nghị Thương mại giữa Châu Phi - Ấn Độ tại Addis Abbeba, thủ đô Ethiopia, trong hai ngày 24-25/05/2011.



*Thủ tướng Ấn Độ Manmohan Singh
Reuters/Press Information Bureau of India*

Cuộc họp thương mại giữa Ấn-Phi lần thứ hai này - lần đầu là vào tháng 10 năm 2008 tại New Delhi - tập hợp khoảng 15 nguyên thủ quốc gia Châu Phi cùng với thủ tướng Ấn Độ Manmohan Singh, đã quy tụ những nhà hoạch định chính sách, với hai văn kiện được thông qua :

Tuyên bố Addis Abbeba và Thỏa thuận khung hợp tác kinh tế, phác thảo ra những dự án kinh

từ chung hai bên.

Ngày hôm khai mạc, thủ tướng Ấn đã thông báo cho Châu Phi vay 5 tỷ đô la trong vòng 3 năm để giúp phát triển. Cũng vào đây, New Delhi còn cung cấp 700 triệu đô la để góp phần thiết lập những trung tâm huấn luyện : Một viện công nghệ học thông tin ở Ghana, một viện kỹ thuật giáo dục ở Burundi, một trung tâm đào tạo ngoại giao ở Uganda và một trường dạy kỹ thuật xử lý kim cương ở Botswana.

Ấn Độ còn góp thêm 300 triệu đô la vào việc xây dựng tuyến đường sắt nối Djibouti và Ethiopia.

Như thủ tướng Manmohan Singh đã tuyên bố, những văn kiện ký kết không đơn thuần là hợp đồng thương mại kinh tế, mà là nền tảng của một « công cuộc đổi mới tác động, không riêng về kinh tế và chính trị, mà còn trong các lãnh vực khoa học, công nghệ, nghiên cứu và phát triển. »

Đánh đổi lấy những chương trình trên, Ấn Độ được quyền mua đất và nguyên liệu của Châu Phi.

Như thế là sau Trung Quốc, đến lượt Ấn Độ chen chân vào Châu Phi, một vùng đất giàu tài nguyên thiên nhiên, đang trở thành thị trường to lớn cho các sản phẩm của Ấn.

Với một số liệu, thì chàng khổng lồ vùng Bắc Á đã nhanh chân hơn những quốc gia Nam Á rất nhiều.

Trao đổi thương mại giữa Ấn Độ và Châu Phi hiện chỉ đạt khoảng 50 tỷ đô la, thua xa Trung Quốc đã lên đến gần 127 tỷ đô la. Thế nhưng, New Delhi có thể tranh thủ được một thị trường mới có sản phẩm nông nghiệp Phi châu dồi dào với Ấn Độ để tăng cường giao thương, nhất là khi cách tiếp cận của Ấn Độ được coi là đúng đắn hơn, không mang hơi hướm tàn thu của nhà Trung Quốc.

Ông Sekou Sylla, tổng thư ký Ngân hàng Phát triển Tây Phi đã đưa ra một so sánh cụ thể : Những người Trung Quốc đến châu Phi để lấy của cải, tài nguyên, mà không chuyển giao công nghệ.

Khi sự hợp tác của Ấn Độ thực sự được triển khai, thì mối quan hệ này sẽ bền vững và có kết quả hơn.

Trung Quốc tập trung vào các ngành khai thác khoáng sản, dầu lửa, xây dựng cơ sở hạ tầng, bang giao song phương chủ yếu dựa trên quan hệ cấp Nhà nước, trong lúc Ấn Độ chú trọng nhiều hơn đến dân tư nhân, đặc biệt trong các lĩnh vực thương mại công nghiệp là thương mại công nghệ thông tin, viễn thông, tân dược, nhất là các loại thuốc generic chủng Sida, hay nông nghiệp và chế biến nông sản...

Tư nhân Ấn Độ đi đầu trong công cuộc chinh phục châu Phi

Khu vực tư nhân Ấn Độ đã không chờ chính phủ bật đèn xanh để lao vào châu Phi. Các công ty, tập đoàn Ấn Độ đã chú ý đến lĩnh vực địa này từ lâu, và trong 5 năm gần đây, họ đã mua lại 80 công ty Phi châu trong các lĩnh vực khác nhau, đầu tư vào đó khoảng 16 tỷ đô la.

Các công ty Ấn Độ đã đánh giá rằng châu Phi là một thị trường tiềm năng, sẽ phát triển mạnh trong trung hạn hay xa hơn một chút. Họ rất chú ý đến các thị trường tập trung lưu đang ngày càng đông ở châu Phi.

Theo số liệu mới nhất của Proparco, chi nhánh của Cơ quan Phát triển Pháp (AFD) chuyên trách khu vực tư nhân, vào năm 2020 châu Phi sẽ có khoảng 132 triệu người tiêu dùng có khả năng thanh toán cao, có thể chi tiêu đến 584 tỷ đô la.

Tập đoàn Tata hiện là lá cờ đầu trong chiến lược châu Phi của Ấn Độ. Họ đã có mặt trên lĩnh vực địa này từ những năm 1960. Gần đây đã đầu tư hơn một tỷ đô la vào lĩnh vực viễn thông, vào ngành ô tô ở Kenya, Zambia, Algeria... Tổng thống Sénégal Abdoulaye Wade đã công khai ca ngợi các đầu tư của tập đoàn Ấn Độ vào địa hạt chính trị đô thị chủng tộc – nhất là với viễn cảnh hiện đại hóa hệ thống xe buýt - và chuyển giao kiến thức.

Airtel, thị trường hiện của tập đoàn viễn thông Bharti, đang sẽ mở rộng đến thị trường Ấn Độ,

hiện là nhà khai thác di sản thương mại lớn nhất ba trên lục địa châu Phi, sau MTN của Nam Phi (90 triệu thuê bao), đứng trên Orange của Pháp (50 triệu). Mạng của Airtel hiện bao phủ 17 nước châu Phi.

Vấn đề bảo vệ quyền lợi của công nhân Cipla và các loại thuốc generic, điều trị cho bệnh nhân mắc bệnh HIV/AIDS đã có thị trường rõ rệt tình trạng y tế tại các nước như Uganda, Togo, Cameroon, Nigeria và các nước châu Phi khác.

Thuốc generic trị SIDA/AIDS của Ấn Độ : Cuộc tình cho châu Phi

Phải nói các tập đoàn dược phẩm Ấn Độ đã chiếm lĩnh một phần không nhỏ thị trường thuốc men ở châu Phi như đã thị trường ở lục địa châu Phi và như loại thuốc chữa trị Sida mà họ cung cấp với giá rẻ cho lục địa đang bị căn bệnh hiểm nghèo này tàn phá.

Như loại thuốc generic giá rẻ của Ấn Độ hàng triệu người bị bệnh Sida đã có thể được chữa trị, giá chữa trị cho một người, một năm chỉ còn 400 đô la, thay vì 10.000 đô la nếu dùng thuốc đắt tiền của các hãng dược phẩm quốc tế khác.

Theo nhận định của bác sĩ François Venter, trưởng Hiệp hội Y sĩ Nam Phi phòng chống Sida, các tập đoàn dược phẩm Ấn Độ đã đóng vai trò then chốt trong việc giảm giá chữa trị bệnh Sida. Và khu vực là vùng châu Phi phía Nam Sahara, nơi có hơn 22 triệu người bị nhiễm HIV, như thuốc của Ấn Độ mà lượng người được chữa trị tăng lên rất nhiều : 2% vào năm 2003, lên 37% năm 2009.

Riêng Nam Phi có hơn 5 triệu bệnh nhân Sida trên tổng số khoảng 48 triệu dân cũng đã dành một ngân sách hơn nửa tỷ đô la trong năm 2008 mua thuốc của Ấn Độ để phân phát cho các bệnh viện.

Hiện nay châu Phi là thị trường lớn đối với ngành dược phẩm, chiếm 14% xuất khẩu của họ vào năm 2009.

Châu Phi : địa bàn tranh hùng giữa Ấn Độ và Trung Quốc

Tác Giả: Mai Văn

Thứ Ba, 31 Tháng 5 Năm 2011 08:52

Vấn đề uy tín các tập đoàn dược phẩm Ấn Độ không chỉ nằm trong thu nhập giá rẻ. 3 tập đoàn dược phẩm hàng đầu của Ấn, Ranbaxy, Cipla và Dr Reddy's có mặt tại Nam Phi đã có chính sách địa phương tại chỗ để ngụy trang dưới chi nhánh của họ tại đây, mặt để u hiềm thây trong các tập đoàn quốc tế họ có mặt tại Nam Phi.

Một ví dụ khác: tập đoàn Karuturi Global, mặt trong ngành nhà sản xuất hoa hồng hàng đầu trên thế giới, đang chuyển bỏ huy động kho hàng hơn 100 triệu đô la để thuê đất tại Ethiopia và sản xuất thuốc phẩm cho thị trường Đông Phi.

Trên đây là ngành tập đoàn hàng đầu của Ấn, ngành bên cạnh đó, dĩ nhiên còn nhiều công ty ít được biết đến hơn như công ty Kir Los Kar Brothers, mà bà Shipra Tripathy là mặt trong ngành lãnh đạo mà phần lớn là phụ nữ. Trên RFI bà giới thiệu công ty của mình và đánh giá về thị trường châu Phi :

Chúng tôi đã xác định rằng Châu Phi chính là thị trường có tiềm năng phát triển mạnh mẽ nhất hiện nay. Việc chuyển biến nguyên liệu tại chỗ đã trở thành mặt nhu cầu cấp thiết.

Tập đoàn của chúng tôi hoạt động trong ngành nông nghiệp và quản lý nguồn nước cho việc sản xuất đường, cho ngành công nghiệp đường, cho thực phẩm. Đó là ngành lãnh vực sẽ phát triển rất nhanh chóng vì các quốc gia Châu Phi mong muốn phát triển hệ thống cơ sở của họ và trong lãnh vực đó, họ tiến bộ rất nhanh.

Rõ ràng là so với Trung Quốc, các tập đoàn Ấn Độ có mặt điếm vượt trội. Họ không chỉ là người cung cấp vốn, mà còn mang đến cho châu Phi khả năng sản xuất. Họ chuyển đổi công nghệ của họ để sản xuất tại chỗ, tạo ra công ăn việc làm cho người bản xứ, chứ không phải để địa nhân công người qua tranh việc của người Châu Phi như Trung Quốc thường làm.

Hơn nữa, các công ty Ấn Độ tin chắc rằng họ có thể tái tạo tại châu Phi mô hình sản xuất của Ấn Độ rất hiệu quả và chi phí thấp. Và không giống như các công ty Trung Quốc, các tập đoàn Ấn Độ thường thiết lập quan hệ đối tác với các công ty châu Phi - mặt phương pháp được xem là mang tính xây dựng hơn so với chiến lược của Trung Quốc.

Như n dĩ nh chung v quan h h p tác n-Phi, ông Ajay Dubey, chuyên gia t i Trung tâm Nghiên cứu Châu Phi ở New Delhi nh n m nh đ n khái ni m chia sẻ đ hai bên cùng có i : n Đ và Phi Châu r t c n đ n nhau :

« n Đ có m t đi u đ c nh t vô nh đ đóng góp cho châu Phi. Đó là kinh nghiệm m c a m t n c đã t i n xa trên con đ ng phát tri n. Đi u mà n Đ có th chia sẻ v i các n c châu Phi là k năng xây đ ng đ t n c, t v c c i thi n đ i s ng ng i dân, xây đ ng n n công nghi p, đ n v c phát tri n các đ nh ch , c v th tr ng l n dân ch , và phát huy ngu n nhân l c.

L dĩ nhiên là n Đ cũng có nh ng l i ích kinh t t i châu Phi. T t c các đ i công ty n Đ đ u hi n di n trên l c đ a này. n Đ c n đ n ngu n cung ng năng l ng t châu Phi, cũng nh c n m r ng th tr ng c a mình.

Và trong lãnh v c chính tr , n Đ c n đ n h u thu n c a các n c châu Phi trong mong mu n tìm m t chi c gh th ng tr c trong H i Đ ng B o An Liên Hi p Qu c. Đó là nh ng đi u r t hi n nhiên ».

Chuyên gia v n Đ , Gareth Price thu c Trung tâm nghiên cứu Chattam House, Anh Qu c, cũng có cùng m t đánh giá :

n Đ đang chuy n đ i quan h v i Châu Phi, t lãnh v c chính tr lúc ban đ u qua đ a h t kinh t nh hi n nay. T ng t nh Trung Qu c hay các n c ph ng Tây, n Đ chú ý đ n ngu n tài nguyên thiên nhiên c a Châu Phi.

Th nh ng n Đ cũng bán cho ng i Châu Phi s n ph m mà h làm ra đ cung ng cho th tr ng n i đ a c a h . Các m t hàng này r t thích h p v i nh ng qu c gia đang phát tri n. Đó là nh ng s n ph m giá r và t i n l i.

M t trong nh ng ví d là lo i xe buýt Tata ch ng h n. V m t k thu t, lo i xe này không đ n n i c u k l m, và khi b panne, thì s a ch a r t d .

Riêng với Ấn Độ, một rừng những hàng cửa Ấn Độ, bà Shipra Tripathy, cho biết là các doanh nhân Ấn Độ đang nhòm vào phía Tây, tức các nước nói tiếng Pháp, chứ không chỉ còn quanh quẩn vùng nói tiếng Anh :

Đi với Ấn Độ, các nước thuộc vùng Đông Phi luôn luôn là đối tác tự nhiên. Thế nhưng trong vòng 10 năm trở lại đây, chúng tôi bắt đầu nhìn về Tây Phi vì đó là một khu vực có tiềm năng tăng trưởng rất mạnh, đặc biệt là vùng Châu Phi Pháp ngữ, mà chúng tôi khó tiếp cận vì thiêu đối tác thực cũng như vì vấn đề ngôn ngữ.

Đó là những trở ngại mà chúng tôi bây giờ đã vượt qua được. Mong muốn chúng tôi hiện nay là hiện diện mạnh mẽ ở những nước như Sénégal và các quốc gia nói tiếng Pháp khác ở Tây Phi.

Đi với Sénégal, có lẽ sẽ hiện diện mạnh mẽ cửa Ấn Độ không phải là điều khó thực hiện. Laurent Corodec, thông tin viên RFI, tại Dakar ghi nhận sự 'gần gũi' Ấn - Phi, cho dù có vấn đề 'ngôn ngữ' như bà Tripathy vừa nêu lên :

Khi nói đến Ấn Độ với một ngôn ngữ dân Sénégal bình thường, chắc hẳn là người Tây có rất nhiều chuyển đổi. Thế nhưng năm 50, người Sénégal đã say mê phim Ấn Độ, hâm mộ nhạc Ấn, và cho đến nay vẫn yêu mến đất nước này.

Khi một nữ minh tinh điện ảnh Bollywood ghé thăm Dakar vào đầu năm ngoái, cô đã được người dân rôm rả đón chào, một sự tiếp đón mà có lẽ đã làm cho giới chính khách Sénégal phải ganh tị vì không bao giờ được trải nghiệm như thế.

Còn đi với giới chuyên môn tại đây, khi họ nói về Ấn Độ, chắc hẳn họ sẽ phải đề cập đến loại xe buýt Tata cửa Ấn, những chiếc lắp ráp tại Sénégal, và xuất hiện càng ngày càng nhiều trên đường phố thủ đô.

Đi với các doanh nhân Sénégal, mối quan hệ gần bó với Ấn Độ mang một cái tên : đó là axit phosphoric. Ấn Độ sở hữu nguyên liệu để chế tạo phân bón và hầu như mua toàn bộ sản lượng do Sénégal làm ra.

Theo số liệu của các quan chức kinh tế NSD, trữ giá kho i lßng axit photphoric của Sénégal xuất khẩu sang Ấn Độ vào năm 2010, đã cßc tính lên đến khoßng 98,5 tỉ franc CFA, tßng đßng với 150 triệu euro.

Châu Phi : Nguồn cung năng lượng và nguyên liệu

Bên cạnh lãnh vực dầu mỏ như vực khác mà Ấn Độ tìm kiếm ở châu Phi để giải quyết mức tăng trưởng kinh cao hiện nay, đó là nhiên liệu và khoáng sản .

Phải nói là Ấn Độ cũng như Trung Quốc đều « đi chung » ở châu Phi : New Delhi như mßc tiên vào nguồn than của châu Phi. Nguồn cßi với Trung Quốc, ngành luyện thép và nhiệt điện Ấn Độ vốn phải lệ thuộc vào than nước ngoài.

Theo dữ kiện nhu cầu than của Ấn sß tăng lên gấp 3 lần trong 5 năm tới đây. Trong năm 2010, Ấn Độ là khách lớn hàng dầu của Nam Phi, nhập đến 1/3 lßng than xuất khẩu của quốc gia này.

Và dĩ nhiên, cũng như Trung Quốc, Ấn Độ cũng chủ yếu tìm dầu hỏa , nhập đến 70% dầu thô. Tập đoàn dầu hỏa lớn ONGC đã đầu tư hơn 2 tỉ đô la vào việc khai thác giếng dầu ở Sudan.

Với khí hậu, Ấn Độ đang tìm cách ký hợp đồng dài hạn với Angola và Nigeria. New Delhi cũng thông qua lßng với Niger và Namibia để nhập uranium. Ấn Độ cũng là một khách hàng quan trọng mua quặng mß châu Phi : sắt Nam Phi, đồng Zambia, mangan Gabon.

Không chỉ thế , New Delhi còn quan tâm đến tiềm năng trong lãnh vực nông nghiệp châu Phi. Tập đoàn lớn Karuturi, đồng đầu tư giải i với xuất khẩu hoa hồng như nói trên, thực hiện 90% hoạt động của họ ở Ethiopia. Karuturi còn tính đến chuyên khai thác 1 triệu ha đất để trồng lúa, cây cà phê và mía tới đây.

Do tài chính eo hẹp hơn Trung Quốc, Liên Đệ không thể xây dựng hệ thống cơ sở, nhưng lại góp phần phát triển trên mặt giá trị thống trị tài chính. Một ví dụ là tại Botswana, nơi Liên Đệ sẽ giúp mở trung tâm mài kim công nghệ đầu tiên tại đây. Xúc lý kim công nghệ là mặt lãnh vực mà Liên Đệ rất lão luyện.

Đối với Châu Phi, các chuyên gia cũng như giới lãnh đạo nhìn nhận là nhu cầu cụ thể hợp tác như nói trên được thể hiện đến nơi đến chốn, kết quả sẽ tốt hơn là công cụ hợp tác với Trung Quốc.

Trong Hội nghị Thống nhất nhân Phi vừa qua, chủ tịch Liên Hiệp Châu Phi Teodoro Obiang Nguema Mbasogo, đã đánh giá rằng hợp tác là phương tiện để châu Phi tiếp cận phóng và phát triển :

« Các khó khăn về kinh tế, giáo dục, y tế, các khó khăn trong việc chuyển biến nguyên liệu... tất cả những khó khăn đó cần đến sự hợp tác, vì Châu Phi không được hoàn toàn tự do nếu không có sự can thiệp kinh tế, không có công nghệ hoặc thay đổi để mình can thiệp ».