

Câu chuyện “DĨ BẤT BIẾN ỨNG VẠN BIẾN” của ngoại giao Việt Nam



Ông VŨ KHOAN
Nguyên Bí thư Trung ương Đảng,
Phó Thủ tướng Chính phủ

“DO HOÀN CẢNH CHIẾN TRANH, NGOẠI GIAO NƯỚC TA PHẢI DỐC SỨC GÓP PHẦN GIÀNH ĐỘC LẬP, CHỈ SAU KHI THỐNG NHẤT ĐẤT NƯỚC, TA MỚI CÓ ĐIỀU KIỆN CHÚ Ý NHIỀU ĐẾN NGOẠI GIAO KINH TẾ. MỘT TRONG NHỮNG THÀNH TỰU LỚN CỦA NGOẠI GIAO NƯỚC TA LÀ TẠO RA MÔI TRƯỜNG QUỐC TẾ THUẬN LỢI NHẪM TRANH THỦ MỌI NGUỒN LỰC CHO PHÁT TRIỂN, TRONG ĐÓ CÓ CHUYỆN NGOẠI GIAO MỞ ĐƯỜNG ĐỂ MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG.”

NỀN NGOẠI GIAO VIỆT NAM RA ĐỜI CÙNG MỘT NGÀY VỚI NƯỚC VIỆT NAM ĐỘC LẬP VÀ NHỊP BƯỚC CÙNG DÂN TỘC TRONG SUỐT 2 CUỘC KHÁNG CHIẾN CŨNG NHƯ SỰ NGHIỆP ĐỔI MỚI, HỘI NHẬP HIỆN NAY. NHÂN DỊP KỶ NIỆM 68 NĂM CÁCH MẠNG THÁNG TÁM VÀ QUỐC KHÁNH 2/9, TẠP CHÍ CÔNG THƯỜNG TRÒ CHUYỆN VỚI ÔNG VŨ KHOAN, NGUYÊN BÍ THƯ TRUNG ƯƠNG ĐẢNG, PHÓ THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ VỀ NHỮNG CHẶNG ĐƯỜNG, CỘT MỐC VÀ CỐT CÁCH, TƯ TƯỞNG CỦA NGOẠI GIAO NƯỚC TA.

ĐẶC SẮC CỦA “TRƯỜNG PHÁI NGOẠI GIAO HỒ CHÍ MINH”

TCCT: *Thưa ông, ngoại giao có vai trò thế nào ở Việt Nam?*

Ông Vũ Khoan: Khác với nhiều nước, ngay sau khi ra đời, cho tới tận ngày nay ngoại giao luôn đóng vai trò vô cùng quan trọng. Trong những ngày mới ra đời, thế và lực của đất nước còn yếu, lại phải đương đầu với đủ loại thù trong giặc ngoài nên phải trông đợi rất lớn vào tài ngoại giao để ứng phó. Ngành ngoại giao nước ta có 2 đặc thù cơ bản. Thứ nhất, trên thế giới, không có quốc gia nào lại có đến 4 hội nghị quốc tế trực tiếp hoặc gián tiếp liên quan đến mình. Đó là các Hội nghị Geneva năm 1954, Hội nghị Pari (1968 - 1973) và hội nghị quốc tế về Lào (1961) và về Campuchia (1991) đều có liên quan đến Việt Nam. Đặc thù thứ hai là không có quốc gia nào mà nguyên thủ quốc gia lại trực tiếp làm Bộ trưởng Ngoại giao như Bác Hồ (1946 - 1947). Những đặc thù đó cho thấy vị trí của ngoại giao trong lịch sử dân tộc nước ta quan trọng tới chừng nào. Và trên thực tế, ngành ngoại giao có những

đóng góp xuất sắc trong sự nghiệp giải phóng dân tộc cũng như đổi mới, hội nhập quốc tế.

TCCT: *Ngoại giao Việt Nam có những nét riêng không, thưa ông?*

Ông Vũ Khoan: Trong quá trình phát triển, ngoại giao Việt Nam tạo nên những sắc thái, rất riêng mà chúng tôi gọi là “Trường phái ngoại giao Hồ Chí Minh”, vì Bác là người đặt nền móng và trực tiếp lãnh đạo, thậm chí tiến hành hoạt động, đặt nền móng xây dựng nên những bản sắc đó.

Bản sắc đầu tiên của ngoại giao Việt Nam là xác định chuẩn xác và kiên định mục tiêu bất nguồn từ những gần lợi ích cơ bản của dân tộc, ý nguyện của toàn dân. Trong giai đoạn đầu, khi đất nước bị xâm lược và chia cắt, thì mục tiêu cơ bản nhất là bảo vệ Tổ quốc, thống nhất giang sơn. Tất nhiên, trong sách lược có những lúc phải có sự mềm mỏng nhất định. Điển hình như trong đàm phán Hiệp định Sơ bộ 6/3/1946, khi cuộc đàm phán gần như đi vào ngõ cụt vì phía Pháp nhất định không chịu công nhận một nước Việt Nam độc lập, Bác Hồ đã đưa ra đề nghị công nhận

một nước Việt Nam tự do. Đó là sách lược tạm thời để quân và dân ta có thêm thời gian vật chất chuẩn bị tốt hơn cho cuộc kháng chiến. Nhưng cốt lõi trong đường lối ngoại giao của ta vẫn là giành cho được độc lập, thống nhất và mục tiêu này luôn được kiên trì cho đến ngày hoàn toàn giải phóng miền Nam, thống nhất đất nước. Đến thời kỳ đổi mới, mục tiêu của ngoại giao được mở rộng ra thành 3 nội dung: giữ vững độc lập, chủ quyền, toàn vẹn lãnh thổ; tạo môi trường quốc tế thuận lợi để phát triển đất nước; nâng cao vị thế quốc tế của Việt Nam. Ba nội dung này gắn bó mật thiết với nhau và có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Khi xử lý bất kỳ vấn đề đối ngoại nào cũng cần xem xét cả ba mục tiêu ấy.

Bản sắc thứ hai là, ngoại giao Việt Nam lấy thực lực làm “chủ bài”. Bác Hồ từng nhấn mạnh “Phải trông ở thực lực. Thực lực mạnh, ngoại giao sẽ thắng lợi. Thực lực là cái chiêng mà ngoại giao là cái tiếng. Chiêng có to thì tiếng mới lớn”. Thực lực mà Bác nói tới không chỉ là sức mạnh vật chất, vì sức mạnh vật chất của ta nhìn chung còn yếu. Bên cạnh lực lượng vật chất, thực lực của ta còn nằm ở tính chính

nghĩa của sự nghiệp mà chúng ta theo đuổi. Chính nghĩa có sức mạnh rất lớn, nó tập hợp được sức mạnh của dân tộc, tranh thủ được sự đồng tình, ủng hộ của bạn bè và nhân nhân thế giới. Hiếm có trường hợp nào mà cuộc chiến đấu của một dân tộc lại giành được sự đồng tình, ủng hộ của nhân dân các nước đối phương rộng lớn, mạnh mẽ đến vậy. Nguồn gốc cơ bản là do chúng ta luôn giữ vững cao ngạo cờ chính nghĩa. Một sức mạnh nữa là tài trí của Đảng ta, dân tộc chúng ta thể hiện trong đường lối, chiến lược, sách lược trong từng giai đoạn cụ thể. Các nhân tố đó tạo ra thực lực giúp chúng ta đủ sức ứng phó với những đối thủ có lực lượng vật chất lớn gấp nhiều lần. Trong ngoại giao, thực lực là cái quyết định.

Bản sắc thứ ba là luôn kiên định về chiến lược, nhưng linh hoạt về sách lược. Bác Hồ từng đề ra phương châm “Dĩ bất biến, ứng vạn biến”. Cái “bất biến” là lợi ích dân tộc. Ví dụ trong những năm 1945-1946 cái “bất biến” của ta là độc lập, thống nhất. Trong giai đoạn này, tôi thấy có 11 lần Bác trả lời phỏng vấn báo chí nước ngoài, đều nhấn mạnh đến nguyên tắc này: “Nếu có người Pháp nào qua đây điều đình một cách hòa bình... thì điều kiện căn bản... là người Pháp phải thừa nhận nền độc lập của Việt Nam”; “Dân Việt Nam có một ý muốn rất bình thường là muốn độc lập”; “Tôi chỉ có một ham muốn là làm cho Tổ quốc tôi được độc lập, thống nhất, dân chủ”... Còn sách lược thì thiên biến vạn hóa, thể hiện trong chủ trương thêm bạn bớt thù, lợi dụng mâu thuẫn đối phương, tạm thời nhân nhượng để tránh bị đối phó

với nhiều đối tượng cùng một lúc, thắng từng bước...

Bản sắc thứ tư là vận dụng sức mạnh tổng hợp. Trong thời kỳ kháng chiến chống Mỹ, ta phối hợp 3 mặt trận: chính trị, quân sự, ngoại giao; thời kỳ hòa bình, ta phối hợp nhiều mặt trận: ngoại giao chính trị, ngoại giao kinh tế, ngoại giao văn hóa, ngoại giao quốc phòng, thậm chí cả ngoại giao môi trường nữa. Kết hợp giữa đối ngoại của Đảng, Nhà nước với ngoại giao nhân dân. Sự kết hợp này tạo nên sức mạnh tổng hợp. Đó là trong nước. Còn ở bên ngoài ta ra sức kết hợp sức mạnh dân tộc với sức mạnh của thời đại, tức là các xu thế lớn của thời đại, sức mạnh dân tộc với sức mạnh của sự đoàn kết quốc tế...

Bản sắc thứ năm của ngoại giao Việt Nam là bao giờ cũng tiến từng bước. Như ở Hội nghị Geneva, ta chấp nhận tạm thời giải phóng nửa nước; ở Hội nghị Pari, phấn đấu để “Mỹ rút” trước, chưa đòi hỏi “ngụy nhào”, trong hội nhập ta ưu tiên hội nhập kinh tế trước, hội nhập quốc tế nói chung sau, vào ASEAN trước rồi vào ASEM, APEC, WTO....

Bản sắc thứ sáu của ngoại giao Việt Nam là tính nhân văn mà Bác Hồ là biểu trưng. Đối với những nước từng xâm lược Việt Nam, ta luôn phân biệt rõ kẻ cầm quyền với nhân dân, chứ không đánh đồng. Trong ngoại giao ta luôn vận dụng phương châm “thêm bạn, bớt thù”, không nuôi dưỡng hận thù với đối thủ trước kia của mình. Trong cuộc kháng chiến chống Pháp, Chủ tịch Hồ Chí Minh đã nói rõ: “Chúng tôi không ghét không thù gì dân tộc Pháp... Sự chiến đấu của chúng tôi không nhằm đánh vào nước

Pháp, cũng không nhằm đánh vào những người Pháp lương thiện, mà chỉ chống lại sự thống trị tàn bạo ở Đông Dương của chủ nghĩa thực dân Pháp”. Trong cuộc kháng chiến chống Mỹ, cứu nước, Người nhắc lại quan điểm đó: “Nhân dân Việt Nam coi nhân dân Mỹ là bạn của mình”. Nhờ quan điểm đúng đắn đó mà ở Pháp và ở Mỹ đã dấy lên phong trào các tầng lớp nhân dân đòi chính phủ phải chấm dứt chiến tranh xâm lược Việt Nam.

TƯ TƯỞNG HỘI NHẬP

TCCT: *Thưa ông, trong thời kỳ hội nhập kinh tế hiện nay, chúng ta có tiếp thu được tư tưởng ngoại giao nào từ 2 cuộc kháng chiến?*

Ông Vũ Khoan: Nhiều chính sách của mình bây giờ có nguồn gốc từ rất lâu rồi, chỉ có điều là do hoàn cảnh lúc đó chưa thực hiện được. Có ít nhất 2 vấn đề Bác Hồ đã đưa ra khi mới thành lập nước. Thứ nhất là tư tưởng đa dạng hóa quan hệ với các nước, mà sau này đến Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VII, ta mới có điều kiện nêu lại và thực hiện. Thứ hai là tư tưởng hội nhập quốc tế. Năm 1946, Bác Hồ đã gửi cho Liên hợp quốc một bức thư, trong đó nói rất cụ thể: “Đối với các nước dân chủ, nước Việt Nam sẵn sàng thực thi chính sách mở cửa và hợp tác trong mọi lĩnh vực”. Với tư cách là người đứng đầu nhà nước, Bác cam kết Việt Nam sẽ dành sự tiếp nhận thuận lợi cho đầu tư của các nhà tư bản, các nhà kỹ thuật nước ngoài trong tất cả các ngành kỹ nghệ của mình; sẵn sàng mở rộng các cảng, sân bay và đường sá giao thông. Việt Nam sẵn sàng hội nhập với các tổ chức quốc tế dưới



Tổng thống Mỹ Barack Obama đón và hội đàm với Chủ tịch nước Trương Tấn Sang

sự lãnh đạo của LHQ. Sau đó, do hoàn cảnh chiến tranh kéo dài nhiều chục năm mà mãi đến những năm 1980 ta mới thực hiện được.

TCCT: *Thưa ông, hình như cụm từ ngoại giao nhân dân còn khá lạ lẫm với những người không ở trong ngành ngoại giao...*

Ông Vũ Khoan: Đó là một nét đặc sắc của ngoại giao nước ta. Bên cạnh đối ngoại của Đảng, ngoại giao Nhà nước thì ta còn có kênh ngoại giao nhân dân. Ngoại giao nhân dân là thông qua các tổ chức quần chúng để đi vận động quần chúng các nước ủng hộ mình. Cái này ta ứng dụng rất nhiều trong thời kỳ kháng chiến chống Pháp, chống Mỹ. Khi quan hệ ngoại giao chính thức chưa có thì đội ngũ “phi chính thức” này hết sức quan trọng. Đến khi làm kinh tế, lực lượng doanh nghiệp chính là một binh chủng thực hiện ngoại giao nhân dân. Họ mở

đường đi làm ăn, tạo nền móng cho quan hệ giữa các quốc gia rất hữu hiệu. Một lực lượng của ngoại giao nhân dân nữa là những người học tập, lao động ở nước ngoài, họ cũng góp phần vào việc phát triển quan hệ hợp tác với bên ngoài. Và không thể không nhắc đến một lực lượng khá hùng hậu là bà con người Việt ở nước ngoài. Các lực lượng này giúp củng cố quan hệ giữa Việt Nam và các nước. Đặc thù của Việt Nam là đặc biệt coi trọng ngoại giao nhân dân, coi ngoại giao nhân dân là một bộ phận cấu thành của đường lối ngoại giao Việt Nam.

TCCT: *Một trong những bản sắc của ngoại giao nước ta là lấy thực lực làm chủ bài, vậy trong ngoại giao kinh tế nên hiểu chữ thực lực này như thế nào?*

Ông Vũ Khoan: Trước khi trả lời câu này tôi phải nhấn mạnh là đừng nên tách bạch cái này với cái kia, kinh tế không thể đặt ra

ngoài chính trị, ngoài các mối quan hệ khác và ngược lại. Nếu đặt tách bạch, lực kinh tế của nước ta còn yếu lắm, nhưng nếu gắn nó với sức mạnh tổng hợp của quốc gia thì lại khác. Sức hấp dẫn của ta nằm cả ở vị trí địa - chính trị và địa - kinh tế, vì mình nằm ở giữa trung tâm Đông Nam Á, nếu đi bằng máy bay từ TP. Hồ Chí Minh đi tất cả các nước Đông Nam Á, đều mất khoảng một tiếng rưỡi. Đó chính là thực lực của kinh tế. Nếu tính riêng kinh tế, GDP nước ta khoảng 110 tỷ USD, chỉ bằng một công ty đa quốc gia hạng trung. Nhưng nếu tính tổng hợp tất cả các nhân tố: vị trí địa lý, chính trị, nguồn nhân lực, thị trường, dân số, tốc độ tăng trưởng GDP trong những năm gần đây... thì nó có sức hấp dẫn rất lớn.

Trong ngoại giao, nói cho cùng cũng chỉ phục vụ phát triển kinh tế. Thật ra, ngoại giao thời nào cũng vậy, ngay cả “ngoại

giao pháo hạm” cũng đều nhằm mục tiêu chiếm nước khác để khai thác tài nguyên, lao động, thị trường nước ngoài làm giàu cho nước mình. Tuy nhiên, do hoàn cảnh chiến tranh, ngoại giao nước ta phải dốc sức góp phần giành độc lập, chỉ sau khi thống nhất đất nước ta mới có điều kiện chú ý nhiều đến ngoại giao kinh tế. Một trong những thành tựu lớn của ngoại giao nước ta là tạo ra môi trường quốc tế thuận lợi nhằm tranh thủ mọi nguồn lực cho phát triển, trong đó có chuyện ngoại giao mở đường để mở rộng thị trường. Tùy từng hoàn cảnh mà có thể kinh tế đi trước, ngoại giao đi sau (như với Singapore, trong suốt thời kỳ bao vây cấm vận, ta không có đại diện ngoại giao nhưng lại có đại diện thương mại); có trường hợp ngoại giao đi trước, kinh tế đi sau (như với Indonesia, ta có đại diện ngoại giao từ rất sớm, nhưng ít có quan hệ buôn bán). Ngoại giao và kinh tế là “anh em sinh đôi” luôn luôn hỗ trợ cho nhau.

“DỌN BÓT” VẬT CẢN

TCCT: *Xin ông chia sẻ một số kinh nghiệm khi mở ra quan hệ với Mỹ?*

Ông Vũ Khoan: Sau cuộc chiến kéo dài gần 20 năm, “hội chứng chiến tranh Việt Nam” ở Mỹ khá nặng, các thế lực cay cú về sự bại trận của Mỹ ở Việt Nam rất mạnh, các thế lực muốn thay đổi chế độ nước ta cũng rất mạnh... Tất cả những “hành trang” đó là vật cản cho mối bang giao hai nước. Nhưng bên cạnh đó, đứng về lợi ích nước Mỹ, họ cũng muốn cải thiện

quan hệ với Việt Nam vì nhiều lý do: Thị trường Việt Nam khá lớn, họ cũng có lợi ích đi vào, không muốn đứng ngoài trong khi các nước khác vào làm ăn buôn bán với Việt Nam. Thứ đến, là một nước lớn họ cũng có những tính toán về lợi ích chiến lược; châu Á - Thái Bình Dương là khu vực trọng yếu với nước Mỹ mà ở đây Việt Nam đóng vai trò không thể thiếu. Như vậy, các nhân tố cản trở và thúc đẩy quan hệ hai nước tồn tại song song. Vấn đề ở đây là “dọn bớt” các nhân tố cản trở, khuyến khích các nhân tố thúc đẩy.

Để mở ra quan hệ với Mỹ, chúng ta làm từng bước. Đầu tiên là giải quyết các vấn đề nhân đạo mà hai bên đều có tiếng nói chung như vấn đề người Mỹ mất tích; vấn đề người ra đi có trật tự (ODP - Orderly repatriation program), đoàn tụ gia đình, con lai... Tiếp đến là những sự hợp tác trong lĩnh vực khoa học, giáo dục. Sau đó mới là quan hệ kinh tế mà lúc đầu chỉ là những hợp tác nhỏ nhỏ như dỡ bỏ lệnh cấm chuyển tiền của Việt kiều về nước; ngân hàng Eximbank của Mỹ cho vay vốn đầu tư ở Việt Nam; trợ giúp cho các công ty Mỹ đầu tư vào Việt Nam... rồi đỉnh cao là hai nước ký Hiệp định Thương mại song phương (BTA) năm 2000; hoàn tất đàm phán Việt - Mỹ về việc Việt Nam gia nhập WTO năm 2006, và hiện nay là đàm phán gia nhập Hiệp định Đối tác Kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương TPP. Đây cũng là bài học “tiến từng bước” của ngoại giao Việt Nam mà ta vận dụng khá nhuần nhuyễn.

TCCT: *Có phải trước khi ký BTA, Mỹ rất lo ngại một số hàng hóa Việt Nam chảy ào ạt vào Mỹ không, thưa ông?*

Ông Vũ Khoan: Ở Mỹ luôn có 2 lực lượng. Lực lượng nhập khẩu, phân phối luôn muốn mở rộng quan hệ thương mại. Bên cạnh đó, lực lượng sản xuất muốn “bế quan, tỏa cảng”. Thí dụ như con cá, con tôm của mình chảy tràn ở Mỹ là do có lực lượng nuôi trồng thủy sản ở bang Louisiana phản đối vì không cạnh tranh được. Họ vận động, gây sức ép lên chính quyền đòi phải áp đặt thuế chống bán phá giá với con tôm, con cá nhập khẩu. Trong khi đó, những nhà nhập khẩu, phân phối cá tra, basa và tôm không muốn áp đặt thuế chống bán phá giá.

Tương tự như vậy đối với dệt may, các nhà nhập khẩu, phân phối ở Mỹ ủng hộ chính sách mở rộng quan hệ thương mại với các nước, trong đó có Việt Nam. Còn các nhà sản xuất thì muốn bảo hộ thương mại. Trên chính trường Mỹ, các nghị sỹ phải tranh thủ phiếu của cử tri, đây chính là cơ chế để các lực lượng gây sức ép lên các nghị sỹ và chính quyền. Do đó trong ngoại giao ta phải uyển chuyển, vừa tích cực, chủ động ở kênh ngoại giao nhà nước, vừa “kích hoạt” kênh ngoại giao nhân dân làm sao để khuyến khích, tranh thủ sự ủng hộ của các lực lượng phân phối, nhập khẩu; và trung hòa được lợi ích một cách thỏa đáng đối với lực lượng sản xuất - thế lực luôn đòi hỏi bảo hộ thương mại.

TCCT: *Xin trân trọng cảm ơn ông!* ■