

QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT - TRUNG VÀ VẤN ĐỀ NHẬP SIÊU CỦA VIỆT NAM TỪ TRUNG QUỐC

TS. NGUYỄN ĐÌNH LIÊM

Viện Nghiên cứu Trung Quốc

Xét trên nhiều góc độ và bình diện khác nhau, *Trung Quốc trỗi dậy* đã mang lại cho Việt Nam nhiều cơ hội trong quá trình hội nhập để phát triển. Tuy nhiên, bên cạnh cơ hội nó cũng mang lại nhiều thách thức, đã và đang đặt ra nhiều vấn đề khiến chúng ta phải quan tâm. Bài viết này chúng tôi tập trung vào quan hệ thương mại Việt - Trung và vấn đề nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc.

1. Thực trạng nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc

Ngay sau khi bình thường hóa, lãnh đạo hai nước đã xác định nguyên tắc trong quan hệ kinh tế thương mại đó là: “Hai bên nhất trí thúc đẩy sự hợp tác giữa hai nước trong các lĩnh vực kinh tế, thương mại, khoa học kỹ thuật và văn hoá vv... theo *nguyên tắc bình đẳng, cùng có lợi*”⁽¹⁾. Chỉ sau đó ít lâu, hai bên xác định mục tiêu “thúc đẩy quan hệ kinh tế - thương mại giữa hai nước không ngừng phát triển trên cơ sở ổn định lâu dài”⁽²⁾. Đến cuối thế kỷ trước và những năm đầu thế kỷ 21, lãnh đạo hai nước đặt vấn đề “chú trọng hiệu quả và chất lượng, hình thức

đa dạng, cùng nhau phát triển”⁽³⁾ cũng như “thực hiện bổ sung ưu thế cho nhau, hai bên cùng có lợi cùng thắng”⁽⁴⁾.

Trong Thông cáo báo chí chung năm 2006, lãnh đạo hai nước lần nữa xác định rõ: “có biện pháp thúc đẩy phát triển cân bằng thương mại; cùng nỗ lực thực hiện trước thời hạn mục tiêu nâng kim ngạch thương mại giữa hai nước lên 10 tỷ USD vào năm 2010”.

Trên tinh thần ấy, thời gian qua quan hệ thương mại giữa hai nước đã tăng trưởng nhanh chóng với kim ngạch buôn bán hai chiều tăng từ 32,23 triệu USD năm 1991 lên khoảng 35 tỷ USD năm 2011. Với đà tăng trưởng mạnh, kim ngạch thương mại Việt - Trung luôn hoàn thành trước mục tiêu mà lãnh đạo cấp cao hai nước đề ra như: Mục tiêu 2 tỷ vào năm 2000 (đạt trên 2,5 tỷ USD), 5 tỷ vào năm 2005 (năm 2004 đạt gần 7,2 tỷ USD), 20 tỷ vào năm 2010 (năm 2008 đạt trên 20,18 tỷ USD), 25 tỷ vào năm 2011 (đạt trên 30 tỷ).

Phát biểu tại Lễ kỷ niệm 63 năm ngày thành lập nước CHND Trung Hoa (01-10-1949 – 01-10-2012), do Trung ương Hội Hữu nghị Việt - Trung tổ chức, ngày 27-9-

2012 tại Hà Nội, Đại sứ Trung Quốc tại Việt Nam Khổng Huyền Hựu cho biết: “Kim ngạch thương mại hai chiều Việt - Trung 8 tháng đầu năm 2012 đạt 26,4 tỷ USD, 300 triệu USD khoản vay ưu đãi Trung Quốc dành cho Việt Nam được từng bước thực hiện. Các dự án hợp tác đã thỏa thuận như xây dựng Khu hợp tác kinh tế thương mại được xúc tiến theo trình tự. Trung Quốc 8 năm liền là đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam, Việt Nam trở thành bạn hàng thương mại lớn thứ 5 của Trung Quốc trong các nước ASEAN”.

Tuy nhiên, cùng với đó, nhập siêu của Việt Nam cũng tăng lên. Vì thế không đạt được mục tiêu “thu hẹp dần sự mất cân đối trong thương mại song phương” hay “cải thiện cơ cấu mậu dịch, thực hiện phát triển cân bằng mậu dịch song phương” như lãnh đạo hai nước đã đề ra. Tốc độ nhập siêu luôn cao hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng của xuất nhập khẩu nói chung và xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc nói riêng.

Dựa trên những phân tích và đánh giá, có thể nhận thấy nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc trong 10 năm đầu kể từ sau khi hai nước bình thường hóa là thấp, điều đó không phải do Việt Nam có đối sách hiệu quả đối với hàng hoá Trung Quốc xuất siêu sang Việt Nam, mà là do kim ngạch thương mại song phương không lớn và mức độ phụ thuộc về kinh tế, hàng hoá của Việt Nam với Trung Quốc cũng chưa cao⁽⁵⁾. Tổng kim ngạch bình quân hàng năm chỉ khoảng vài trăm triệu USD.

Bước sang những năm đầu của thế kỷ XXI, cùng với kim ngạch thương mại song

phương tăng lên thì Việt Nam đã dần xuất hiện tình trạng nhập siêu lớn từ Trung Quốc, xu thế đó ngày càng trở nên đậm nét, năm sau tăng hơn năm trước. Năm 2007, nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc là 9,145 tỷ USD, năm 2008 tăng vọt lên con số 11,16 tỷ USD, năm 2009 con số này liên tiếp tăng lên 11,532 tỷ USD, năm 2010 nâng lên mức báo động 12,6 tỷ USD, bằng 105% mức nhập siêu của cả nước (12 tỷ USD), năm 2011 nhập siêu từ Trung Quốc đã lên tới con số 13,5 tỷ USD và 7 tháng đầu năm 2012 nhập siêu từ Trung Quốc đã lên tới 8 tỷ USD⁽⁶⁾.

Số liệu nêu ra trên đây cho thấy, đến năm 2012, tình hình thương mại giữa hai nước vẫn chưa có nhiều chuyển biến trong vấn đề nhập siêu, vẫn diễn biến theo chiều hướng Trung Quốc xuất siêu mạnh sang Việt Nam. Trên thực tế, kim ngạch thương mại song phương có tăng, nhưng phần tăng đó chủ yếu do tăng xuất khẩu của Trung Quốc vào thị trường Việt Nam, còn tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Trung Quốc là rất ít, thậm chí xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Trung Quốc không những không tăng, trái lại còn giảm đi.

Cũng cần nói thêm rằng, số liệu nhập siêu của Việt Nam nêu ra trên đây khó có thể chính xác, vì ngoài con số chính thức được công bố từ các cơ quan chính quyền Trung ương tới địa phương của hai nước, còn một lượng hàng hoá không nhỏ khác được đưa từ Trung Quốc sang Việt Nam qua con đường buôn lậu. Lượng hàng hoá này thâm nhập vào Việt Nam đều đặn hàng ngày qua các ngã đường trên bộ, trên biển⁽⁷⁾ cả từ trước và sau khi hai nước bình thường hoá⁽⁸⁾.

Tình trạng xuất siêu vào Việt Nam trong trao đổi thương mại song phương đã biến Trung Quốc trở thành nước xuất siêu lớn nhất trong các nước và vùng lãnh thổ có quan hệ thương mại với Việt Nam⁽⁹⁾. Điều này đã thu hút sự quan tâm của người dân, các cơ quan chính phủ và cả giới học giả hai nước. Cổ Tiểu Tùng - một chuyên gia của Trung Quốc về Việt Nam - cũng đã đề cập trong một bài viết, cho rằng: “Trung Quốc đang xuất siêu quá lớn”⁽¹⁰⁾ sang Việt Nam.

Điểm nữa cần nhấn mạnh là tỷ lệ nhập siêu từ Trung Quốc luôn lớn hơn tỷ lệ nhập siêu của cả nước. Từ năm 2006, tỷ lệ nhập siêu từ Trung Quốc tăng với tốc độ chóng mặt so với tỷ lệ nhập siêu của cả nước (năm 2006 là 143,3% và 12,7%; 2007 là 272,5% và 25,6%; năm 2008 là 277,5% và 28,8%; năm 2009 là 234% và 21,6%)⁽¹¹⁾.

Trước thực trạng ngày càng mất cân đối trong quan hệ thương mại, các nhà lãnh đạo hai nước Việt, Trung từ lâu đã có những động thái tích cực để tìm cách tháo gỡ vấn đề. Trong các cuộc gặp gỡ cấp cao, lãnh đạo hai bên đã nhiều lần trao đổi để tìm biện pháp hữu hiệu nhằm từng bước tăng kim ngạch song phương đi đôi với giảm dần mức nhập siêu của Việt Nam. Vào tháng 11 năm 2005, trong chuyến thăm Việt Nam của Tổng Bí thư, Chủ tịch Hồ Cẩm Đào, Thủ tướng Phan Văn Khải đã đề nghị Trung Quốc tăng cường nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam để từng bước cân bằng cán cân thương mại giữa hai bên. Tổng Bí thư, Chủ tịch Hồ Cẩm Đào cho biết trong hợp tác về thương mại, Trung Quốc sẽ có giải pháp nhằm ủng hộ các doanh nghiệp nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam⁽¹²⁾. Phía Trung Quốc nhấn

mạnh, có biện pháp thúc đẩy thương mại song phương phát triển cân đối⁽¹³⁾. Sau đó, trong chuyến thăm Việt Nam từ 15 đến 17-11-2006, hai bên ra tiếp Tuyên bố chung Việt Nam - Trung Quốc trong đó có đề cập đến việc phải: “Từng bước cải thiện cơ cấu mậu dịch, cố gắng thực hiện phát triển cân bằng và tăng trưởng bền vững thương mại hai chiều”⁽¹⁴⁾. Mặc dù có sự nỗ lực của các bên, nhưng nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc không những không giảm mà còn ngày càng nghiêm trọng hơn. Có thể nhận thấy, trong quan hệ hợp tác kinh tế thương mại song phương, Việt Nam luôn ở thế bị động, Trung Quốc ở thế chủ động, áp đặt lối chơi, do vậy mặc dù Việt Nam tìm mọi cách để hạn chế, nhưng vẫn không có kết quả.

2. Nguyên nhân dẫn đến nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc

Thứ nhất, cơ cấu trao đổi hàng hóa giữa hai nước thể hiện rất rõ trình độ kỹ thuật, tình trạng phát triển kinh tế của từng nước. Với việc thực hiện công cuộc cải cách mở cửa, nền kinh tế Trung Quốc đã có bước tiến dài trên nhiều lĩnh vực. Trong sản xuất hàng hóa, đất nước này nhanh chóng được coi là “công xưởng của thế giới”. Hàng hoá của Trung Quốc xuất hiện khắp các nước, vùng lãnh thổ trên thế giới. Chính vì vậy trong trao đổi thương mại với nhiều nước, mặc dù Trung Quốc là nước đang phát triển, nhưng vẫn là nước xuất siêu sang các thị trường lớn như EU, Mỹ. Trong khi đó, quá trình đổi mới ở Việt Nam diễn ra chậm hơn Trung Quốc, nền công nghiệp, công nghệ lạc hậu hơn so với đất nước láng giềng. Do vậy, cho dù đều là nước đang phát triển,

nhưng trong quan hệ thương mại Việt - Trung, Việt Nam vẫn phải nhập khẩu hàng hoá, đặc biệt là các mặt hàng công nghiệp từ Trung Quốc. Mỗi quan hệ này đẩy sự “bất đối xứng” trong quan hệ thương mại giữa hai nước ngày càng gia tăng.

Nhìn lại thập niên đầu của thế kỷ XXI, cơ cấu mặt hàng Việt Nam nhập nổi lên là những sản phẩm đã qua chế biến, gia công từ Trung Quốc như hàng tiêu dùng, xăng dầu, vải, phân bón, sắt thép, hoá chất, phụ liệu giày dép, điện tử, vi tính và linh kiện⁽¹⁵⁾, máy móc, thiết bị v.v..., xu thế này ngày càng nổi bật, dẫn đến Việt Nam nhập khẩu những mặt hàng đã qua chế biến từ Trung Quốc ngày càng tăng. Năm 2009, kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam nhóm hàng máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng từ Trung Quốc đã lên tới 4,16 tỷ USD trong tổng số 12,67 tỷ USD tổng nhập khẩu của nhóm này⁽¹⁶⁾. Điều này phản ánh mức độ phụ thuộc của Việt Nam vào thị trường hàng hoá đã qua chế biến từ Trung Quốc ngày càng lớn. Chính vì vậy, áp lực đối với ngành công nghiệp, chế biến, gia công của Việt Nam ngày càng tăng, và vì thế ngành công nghiệp Việt Nam khó cạnh tranh nổi với những mặt hàng cùng chủng loại giá rẻ, phong phú từ Trung Quốc tràn ngập thị trường của mình. Về cơ cấu mặt hàng nông hải sản của Việt Nam xuất sang Trung Quốc, nhìn tổng thể có thể thấy tính phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc ngày càng tăng, dẫn đến hiện tượng hàng hoá Việt Nam bị các doanh nghiệp Trung Quốc chèn ép về giá cả, lượng hàng tiêu thụ. Chẳng hạn các mặt hàng hải sản, dưa hấu, cao su khi xuất sang Trung Quốc thường gặp phải tình trạng bị ép giá, thời hạn giao hàng v.v... Với xu thế phát

triển như hiện nay, cơ cấu xuất khẩu theo mô hình Việt Nam cung cấp nguyên vật liệu, khoáng sản, Trung Quốc cung cấp sản phẩm qua chế biến sẽ khó có thể cải thiện được tình trạng nhập siêu trong thời gian ngắn và trung hạn. Do vậy, muốn thay đổi tình trạng nhập siêu từ Trung Quốc, Việt Nam cần tìm một mô hình phát triển hợp lý để có thể thúc đẩy xuất khẩu sang Trung Quốc.

Thứ hai, khả năng xuất khẩu, cạnh tranh hàng hoá của Việt Nam còn hạn chế. Mặc dù có nhiều nhân tố thuận lợi có thể tăng cường thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang Trung Quốc như: bên cạnh một nước láng giềng có thị trường với dân số lớn nhất thế giới; là thị trường tiềm năng, quan trọng đối với nhiều nước trên thế giới; lượng hàng hoá nhập khẩu lớn; “theo tính toán riêng hàng hoá nhập khẩu năm 2009 của Trung Quốc đã lên tới 1.005,6 tỷ USD”⁽¹⁷⁾; hệ thống giao thông đường sắt, đường bộ, đường biển, đường hàng không giữa hai nước đang được nâng cấp, tạo ra một mạng lưới giao thông thuận lợi..., thế nhưng sự xâm nhập của hàng hoá Việt Nam vào thị trường này dường như là quá nhỏ bé so với nhu cầu của một “đất nước khổng lồ”.

Không khó để có thể nhận ra điều này, tại các siêu thị, các cửa hàng của Trung Quốc, thậm chí ngay cả tại các tỉnh giáp biên với Việt Nam như Quảng Tây, Vân Nam, hàng hoá Việt Nam rất hiếm xuất hiện. Nếu xuất hiện, có chăng chỉ là một số mặt hàng như giày dép Bitis hay cà phê Việt Nam. Thực trạng đó diễn biến từ năm này sang năm khác mà không được cải thiện, không làm

cho các nhà quản lý, thương nhân Việt Nam cảm thấy thất vọng, buồn rầu?

Trong khi đó, hàng hoá Trung Quốc lại tràn ngập thị trường Việt Nam, từ những vùng quê nghèo khó đến những nơi đô hội, thị thành sang trọng, không nơi đâu, không gia đình nào, không người dân nào ít nhất đã và đang sử dụng một vài sản phẩm có xuất xứ từ Trung Quốc. Nhiều sản phẩm của Việt Nam cùng loại không cạnh tranh nổi với hàng Trung Quốc phong phú, đa dạng, giá rẻ đang tràn ngập tại thị trường trong nước, dẫn đến doanh nghiệp sản xuất không còn đất sống, ngành công nghiệp sản xuất phải đối mặt với nhiều áp lực, gánh nặng. Nhiều doanh nghiệp thương mại khác của Việt Nam sống được nhờ vào mua bán, làm ăn với các doanh nghiệp Trung Quốc. Họ sang tận Quảng Đông, Chiết Giang, Quảng Tây⁽¹⁸⁾ để thu mua hàng, nhất là quần áo, máy móc với khối lượng lớn rồi tìm cách đưa trở về Việt Nam để phân phối cho khắp các vùng miền.

Lý do được đưa ra rất nhiều, nhưng theo chúng tôi một phần là do chính bản thân các doanh nghiệp Việt Nam chưa coi trọng thị trường trong nước, thiếu đầu tư thích đáng cho công tác cải tiến mẫu mã, hình thức, và điều quan trọng là công tác nghiên cứu phát triển kỹ thuật, công nghệ, thị trường và thị hiếu của người dân đã không được tìm hiểu, phân tích một cách cụ thể, sát sao. Người dân trong nước có nhu cầu tiêu dùng nhiều, nhưng doanh nghiệp lại không chú ý, đặc biệt là khu vực nông thôn nên đã dẫn đến hiện tượng trên⁽¹⁹⁾. Chính vì vậy, sau cuộc khủng hoảng tài chính thế giới năm 2008, việc Đảng ta nêu lên khẩu hiệu như: “Người Việt dùng hàng Việt”, đưa

hàng về nông thôn đã đạt được nhiều hiệu quả bất ngờ. Điều này cho thấy việc các doanh nghiệp Việt Nam cần tiếp cận với nhu cầu người dân, đón bắt được tâm lý tiêu dùng của người dân là một trong những biện pháp quan trọng để nâng cao khả năng tiêu thụ sản phẩm ngay tại thị trường trong nước, cạnh tranh được với những sản phẩm cùng loại của Trung Quốc.

Một vấn đề nữa là, các chi phí cho sản xuất một sản phẩm của Việt Nam còn cao, đã và đang là rào cản lớn cho việc nâng cao hiệu quả cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam. Có thể chia ra làm hai loại chi phí: chi phí hữu hình và chi phí vô hình. Chi phí hữu hình được cụ thể là chi phí cho địa điểm sản xuất kinh doanh, phí cảng biển, bưu chính viễn thông, giá điện. Từ những năm đầu thế kỷ 21 đến nay, Việt Nam đã có một vài cơn sốt về giá đất. Chính vì vậy giá đất ở Việt Nam được coi là một trong những nơi đắt đỏ trên thế giới, cao hơn cả ở nhiều nước phát triển. Việc thuê đất, giải phóng mặt bằng để xây dựng nhà máy sản xuất ở Việt Nam, nhất là những nơi thuận tiện giao thông, gần thành phố lớn khiến doanh nghiệp phải đầu tư vào lượng vốn lớn. Ngoài ra, các chi phí như vận chuyển, phí cảng biển, điện thoại cũng cao gấp 2 - 3 lần so với nước có mức giá trung bình trong khu vực⁽²⁰⁾. Loại phí vô hình là các chi phí tiêu cực⁽²¹⁾. Phí tiêu cực không được lượng hoá một cách cụ thể là bao nhiêu từ khi sản xuất ra một sản phẩm cho đến khi bán đến tay người tiêu dùng, nhưng nhìn chung, đó là các loại phí liên quan đến bất cứ lĩnh vực nào cần phải bôi trơn để cho công việc được giải quyết nhanh chóng (hải quan, thuế, đất đai, giao thông, v.v...).

Về phía Trung Quốc, với lợi thế thị trường lớn, công xưởng của thế giới, nhiều

loại hàng được đầu tư sản xuất quy mô dẫn tới giá thành rẻ so với số lượng sản xuất. Tính chuyên nghiệp của các doanh nghiệp Trung Quốc thể hiện ở chỗ, họ cùng nhau tập trung vào một khu vực (khu chuyên doanh) để hợp tác sản xuất cùng một loại hàng, chẳng hạn có những vùng như Ôn Châu, lượng sản xuất cả vạt chiếm tới 80% cả vạt của thế giới. Đương nhiên trong cuộc đua, với lợi thế về hàng giá rẻ, cạnh tranh của hàng hoá Trung Quốc có lợi thế hơn nhiều so với những mặt hàng Việt Nam sản xuất ngay tại thị trường trong nước.

Thứ ba, nhu cầu về máy móc thiết bị, nguyên vật liệu, phụ liệu trong nước tăng cao, phụ thuộc vào nước ngoài. Các mặt hàng thiết bị, nguyên vật liệu, phụ liệu nhập từ Trung Quốc là nhân tố chính đẩy tình trạng nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc tăng lên. Cùng với công cuộc đổi mới, hướng tới công nghiệp hoá, hiện đại hoá vào năm 2020, Việt Nam phải đầu tư nhiều dự án liên quan đến cơ sở hạ tầng như nhiệt điện, thuỷ điện, lọc dầu, xây dựng cầu cống, nhà cao tầng, v.v... để phục vụ cho nhu cầu sản xuất ngày càng tăng. Đi theo đó là nhu cầu về nguyên vật liệu, thiết bị, máy móc dùng cho những công trình này rất lớn, và một phần lớn trong số đó được nhập từ Trung Quốc. Đây là nguyên nhân chính dẫn đến nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc tăng cao⁽²²⁾. Câu hỏi đặt ra là vì sao các công trình của Việt Nam lại nhập khẩu các nguyên vật liệu, thiết bị từ Trung Quốc mà không phải từ nước khác có nền công nghiệp, công nghệ phát triển hơn. Vấn đề này có thể xuất phát từ: *Một là*, thập niên đầu của thế kỷ XXI đến nay, nhiều công trình công nghiệp nặng loại

lớn của Việt Nam như nhà máy nhiệt điện, thuỷ điện, xi măng, xây dựng công trình cầu đường phần lớn do các doanh nghiệp Trung Quốc nhận tổng thầu (EPC)⁽²³⁾. Những doanh nghiệp Trung Quốc thực hiện phương thức mà họ đã áp dụng tại nhiều nơi khác trên thế giới là sử dụng các sản phẩm của Trung Quốc, thậm chí họ còn đưa cả công nhân, bảo vệ người Trung Quốc sang Việt Nam. Những công trình lớn như các dự án về điện vài trăm triệu USD/dự án⁽²⁴⁾, kinh phí bỏ ra nhập khẩu máy móc thiết bị là không nhỏ; *hai là*, tại nhiều công trình do các doanh nghiệp Việt Nam thực hiện, vì nhiều lý do nên một số doanh nghiệp Việt Nam khó có đủ điều kiện để nhập những thiết bị hiện đại của các nước phương Tây, do vậy chuyển nhu cầu sang nhập thiết bị với giá cả phù hợp hơn, không ai khác Trung Quốc đáp ứng được nhu cầu này. Chính vì vậy, máy móc, thiết bị của Trung Quốc cung cấp cho Việt Nam ngày càng tăng. Điều này đồng nghĩa với việc đẩy cán cân nhập khẩu từ Trung Quốc tăng cao; *ba là*, bên cạnh việc nhập khẩu thiết bị máy móc, những mặt hàng công nghiệp phụ trợ, hoá chất, thức ăn gia súc từ Trung Quốc chiếm một tỷ lệ không nhỏ trong lượng hàng nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc. Nguyên nhân là do các doanh nghiệp Việt Nam và các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam ít chú ý đến xây dựng những ngành công nghiệp phụ trợ mà thường coi việc sử dụng giá nhân công rẻ của Việt Nam để biến Việt Nam trở thành nơi gia công chế xuất các mặt hàng xuất khẩu của họ, nhập khẩu nguyên vật liệu từ nước ngoài gia công chế tạo sau đó xuất đi các nước khác, điển hình là các lĩnh vực như giày dép, may mặc, phân bón, các mặt hàng phục vụ sản xuất nông nghiệp như

phân bón, giống cây, thức ăn cho gia súc, v.v..., không thể phủ nhận là những ngành này đã mang về cho Việt Nam kim ngạch xuất khẩu rất lớn, mang lại nhiều ngoại tệ về cho Việt Nam, thế nhưng một nghịch lý đáng buồn cũng đang diễn ra là lượng tiền để nhập những mặt hàng này cũng rất lớn. Thực chất Việt Nam chỉ thu được rất ít từ việc xuất khẩu những sản phẩm trên. Lấy ví dụ, với ngành dệt may, giày da là những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam, nhưng giá trị nhập khẩu nguyên phụ liệu đã chiếm tỷ lệ cao trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Nhiều công ty may lớn của Việt Nam trong khi làm hàng xuất khẩu hay tiêu thụ nội địa đều phải chịu chi phối của thị trường nguyên liệu quốc tế bởi có đến 80% nguyên liệu sử dụng là nhập ngoại⁽²⁵⁾. Điều này giải thích tại sao khi tăng xuất khẩu thì nhập siêu cũng tăng cao. Nói tóm lại, trong lĩnh vực công nghiệp phụ trợ, Việt Nam vẫn còn có những khoảng trống, thiếu sự đầu tư và quan tâm hỗ trợ từ chính quyền, sự cố gắng từ doanh nghiệp⁽²⁶⁾.

Thứ tư, thiếu hiểu biết về thị trường Trung Quốc. Các nhà tư tưởng cổ đại Trung Quốc đã có câu nói “biết người biết ta, trăm trận trăm thắng”. Tư tưởng này xuyên suốt trong quá trình làm ăn của người Trung Quốc với bên ngoài. Nhiều doanh nghiệp Trung Quốc khi làm ăn với Việt Nam đã quan tâm tìm hiểu kỹ về thị trường Việt Nam. Họ nắm bắt được những nhu cầu, những thay đổi, xu hướng vận động của thị trường Việt Nam, tâm lý người mua hàng... Trong khi đó, các doanh nghiệp, bộ ngành của Việt Nam hầu như chưa hình thành các hệ thống khai thác nhiều thông tin có giá trị

về nhu cầu hàng hoá, thị trường, luật pháp, quy định liên quan của Trung Quốc. Điều đó phản ánh cách làm việc, nhận thức và tư duy của chúng ta vẫn còn chậm chạp, chưa bắt kịp với sự biến động mạnh mẽ đang xảy ra nhanh chóng trên thế giới. Chính vì vậy, trong trao đổi thương mại với phía Trung Quốc, nhất là trong buôn bán mậu dịch biên giới, doanh nghiệp Việt Nam thường bị động, không xoay sở kịp khi phía Trung Quốc dùng nhiều hình thức khác nhau để hạn chế những mặt hàng mà họ muốn hạn chế nhập khẩu. Điển hình là tình trạng do không nắm vững những quy định, văn bản liên quan đến xuất nhập khẩu của chính quyền Trung ương và của các địa phương Trung Quốc, nên trong quá trình làm thủ tục hàng hoá như nông sản phẩm (dưa hấu, cao su) của Việt Nam xuất sang Trung Quốc luôn gặp khó khăn với những lý do không đủ giấy tờ, không thực hiện đúng các yêu cầu của các cơ quan hải quan, kiểm dịch của Trung Quốc. Tình trạng trên kéo dài từ năm này qua năm khác mà các doanh nghiệp, các cơ quan chức năng vẫn chưa tìm ra được một biện pháp hữu hiệu để giải quyết.

Thứ năm, tâm lý người mua hàng đóng vai trò quan trọng trong việc tiêu thụ sản phẩm, tâm lý này tại mỗi vùng miền, khu vực, đất nước lại có những đặc điểm riêng, khác nhau, mang những đặc thù của từng vùng, miền. Chẳng hạn, tâm lý người mua hàng Hàn Quốc đa số muốn sử dụng các sản phẩm do các doanh nghiệp trong nước họ sản xuất được, vì có sự vận động của Chính phủ khuyến khích “người Hàn Quốc dùng hàng Hàn Quốc”, và cũng bởi tâm lý người dân muốn thể hiện tinh thần yêu nước, thể hiện

niềm tự hào dân tộc khi họ dùng hàng Hàn Quốc. Còn ở Việt Nam, trong thời đại công nghệ thông tin phát triển nhanh như hiện nay, sự nắm bắt những công nghệ mới, xu thế mới của thế giới trở nên đơn giản, tâm lý người dân trở nên cởi mở hơn, một số người trong số họ sẵn sàng bỏ tiền ra để mua những mặt hàng xa xỉ từ nước ngoài như ô tô, rượu ngoại. Bên cạnh đó là tâm lý “sính ngoại”, thích phô trương hình thức, một căn bệnh đã ăn sâu vào tâm lý của một bộ phận người dân, điều đó giải thích vì sao có tình trạng sữa trẻ em nhập khẩu từ nước ngoài, trên thế giới có xu hướng giảm giá, trong khi đó ở Việt Nam mỗi ngày một đắt mà vẫn được tiêu thụ tốt. Hay như trường hợp xe máy “hàng nhái” của Trung Quốc sử dụng các tên gọi gần giống như của các hãng xe tên tuổi nước ngoài đã xâm nhập mạnh vào Việt Nam, đặc biệt tại các thị trường nông thôn giai đoạn những năm đầu của thế kỷ XXI. Các sản phẩm này chất lượng kém xa so với hàng chính hãng, nhiều trường hợp người sử dụng xe đang đi thì bị gãy khung xe, hỏng hóc thường xuyên gây nguy hiểm cho người sử dụng, thế nhưng lượng xe máy tiêu thụ tại thị trường Việt Nam không giảm. Hoàn toàn dễ hiểu là các doanh nghiệp Trung Quốc đã nắm rất rõ tâm lý, văn hoá, sở thích của người Việt Nam. Họ biết rằng, nhiều người Việt Nam mặc dù có ít tiền, nhưng vẫn muốn sử dụng những sản phẩm có tên gọi của các hãng lớn, có uy tín. Việc sử dụng này dường như là tạo cảm giác cho người sử dụng được “tôn cao” mình hơn so với người khác. Chính những tâm lý như trên là một trong những nguyên nhân dẫn đến nhập siêu của Việt Nam với bên ngoài, nhất là từ Trung Quốc

gia tăng một cách đáng kể. Một điểm nữa cũng cần phải phân tích, làm rõ, đó là vấn đề các doanh nghiệp Việt Nam, nhất là các doanh nghiệp nhà nước thích mua các sản phẩm của Trung Quốc. Một điều dễ hiểu là khi có nhu cầu mua sắm, nhiều lãnh đạo doanh nghiệp loại này được các đối tác “chăm sóc” một cách chu đáo, được đưa sang tận nơi thăm quan nhà máy, mô hình sản xuất và được thêm nhiều thứ “vô hình” khác nữa mà người bên ngoài không thể biết được. Vì vậy mà có những thiết bị máy móc cung cấp cho nhà máy đường, xi măng lò đứng chuyển về Việt Nam đã là công nghệ của vài chục năm trước nên không thể vận hành được mà chỉ đắp chiếu chờ đem bán sắt vụn. Việc nhập khẩu những loại công nghệ này không chỉ làm thất thoát vốn, tài sản nhà nước mà còn là nguyên nhân khiến tình trạng nhập siêu tăng mạnh.

Thứ sáu, một số hạn chế từ hàng rào kỹ thuật. Sau khi gia nhập WTO (2001), Trung Quốc đã có quá nhiều kinh nghiệm trong việc sử dụng hàng rào kỹ thuật để hạn chế nhập khẩu từ bên ngoài. Đây cũng chính là lý do mà Trung Quốc bị các nước khác dùng nhiều hình thức ép buộc phải nới lỏng hơn nữa việc mở cửa thị trường. Thậm chí trong nhiều trường hợp các đối tác của Trung Quốc đã dùng những biện pháp trả đũa khác nhau. Trường hợp đối với Việt Nam cũng không phải là ngoại lệ. Trong quá trình hợp tác thương mại với Trung Quốc, một số mặt hàng của Việt Nam vẫn bị áp thuế, hoặc bị áp những quy định khác làm cho khó xâm nhập vào thị trường Trung Quốc⁽²⁷⁾. Chính sách của Trung Quốc có thể hiểu là những mặt hàng mà Trung Quốc đang có nhu cầu

nhằm phục vụ sản xuất như tài nguyên khoáng sản, thì Trung Quốc đánh thuế nhập khẩu rất thấp, tạo ra những ưu đãi cho doanh nghiệp nhập khẩu và những mặt hàng mà Trung Quốc muốn thúc đẩy sang Việt Nam, cũng thường được hưởng nhiều ưu đãi⁽²⁸⁾. Nhìn chung, chính sách của Trung Quốc đối với các mặt hàng xuất nhập khẩu thường linh hoạt, thay đổi theo nhu cầu sản phẩm và thời gian. Do vậy điều quan trọng là các doanh nghiệp của Việt Nam phải nắm chắc thông tin, cũng như những kiểu kinh doanh của người Trung Quốc để từ đó hạn chế thấp nhất những chi phí phát sinh, những khó khăn, vướng mắc khi làm ăn với doanh nghiệp Trung Quốc.

3. Dự báo về tình hình thương mại Việt - Trung 10 năm tới

Mười năm tới, cán cân thương mại Việt - Trung thế nào, Việt Nam sẽ áp dụng nhiều biện pháp để giảm nhập siêu từ Trung Quốc tiến tới cân bằng cán cân thương mại, hay tiếp tục lún sâu vào vòng nhập siêu, đây thực sự là vấn đề cần suy ngẫm. Từ các luận chứng về những nguyên nhân dẫn tới nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc được phân tích trên đây cũng như những diễn biến mới của bối cảnh thế giới, khu vực, tình hình Trung Quốc, Việt Nam, có thể dự báo vấn đề nhập siêu của Việt Nam sẽ diễn ra một trong số các khả năng sau đây.

Khả năng thứ nhất: Nếu 10 năm tới, quan hệ Việt - Trung phát triển theo chiều hướng như hiện nay, Trung Quốc vẫn tiếp tục tác động mạnh, chi phối đến việc hoạch định chính sách đối nội, chính sách đối ngoại của Việt Nam; ngày càng lũng đoạn nền kinh

tế Việt Nam, cột chặt nền kinh tế Việt Nam vào Trung Quốc; ngày càng gây sức ép nhằm tuyên bố chủ quyền đối với Trường Sa và phần lớn Biển Đông, tiếp tục phản đối các nước hợp tác với Việt Nam thăm dò, khai thác dầu khí trên vùng đặc quyền kinh tế của Việt Nam, và tiếp tục xua đuổi, bắt bớ ngư dân Việt Nam khai thác thủy hải sản trên vùng biển chủ quyền của mình, v.v... thì khả năng phát triển của quan hệ thương mại Việt - Trung 10 năm tới vẫn giữ nguyên trạng. Vấn đề nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc tiếp tục tăng theo đà tăng trưởng của cán cân thương mại hai nước. Điều đó xuất phát từ: *Thứ nhất*, tính “bất đối xứng” trong cơ cấu trao đổi hàng hóa Việt - Trung ngày càng gia tăng, đến năm 2015 khi ACFTA có hiệu lực đối với Việt Nam, cạnh tranh trong trao đổi hàng hóa ngày càng khốc liệt, hàng hóa Việt Nam khó có thể đứng vững trên thị trường nội địa và thị trường Trung Quốc khi thuế suất các mặt hàng hầu hết bằng không, và do đó việc tiến hành những phương thức tăng cường xuất khẩu vào Trung Quốc, giảm nhập khẩu hàng từ Trung Quốc không thể thực hiện, Việt Nam vẫn là thị trường dễ hàng hóa Trung Quốc thâm nhập tràn lan. *Thứ hai*, Việt Nam và Trung Quốc đều là thành viên của WTO, hai nước đang trong quá trình thực hiện các chương trình của khu mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc “Chương trình thu hoạch sớm”, tiến tới thực hiện các hiệp định dịch vụ thương mại, hiệp định đầu tư trong khuôn khổ ACFTA, những mặt hàng nông hải sản phải cạnh tranh với hàng Trung Quốc giá rẻ và các nước ASEAN khác sẽ gây không ít khó khăn cho Việt Nam. Ở khía

cạnh khác, những mặt hàng nguyên phụ liệu dùng cho sản xuất, hàng tiêu dùng, Việt Nam vẫn tiếp tục phụ thuộc nhập khẩu từ Trung Quốc rất lớn, đến năm 2020 chắc tình hình vẫn chưa có gì sáng sủa. *Thứ ba*, những mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Trung Quốc như nguyên liệu, khoáng sản thô chiếm khoảng trên 60% lượng hàng xuất sang Trung Quốc đang ngày càng bị hạn chế do nhiều nguyên nhân như sự tàn phá môi trường từ hệ quả của khai thác bừa bãi, thuế khai thác tài nguyên ở Việt Nam tăng cao, khai thác cạn kiệt, khoáng sản khan hiếm (than đá Việt Nam dự kiến 2013 phải nhập từ nước ngoài)⁽²⁹⁾, và vì thế thâm hụt thương mại của Việt Nam ngày càng tăng cao. *Thứ tư*, quan trọng hơn cả là sự tiếp tục trở dậy mạnh mẽ của Trung Quốc, theo đó yêu cầu về mở rộng không gian, thị trường, yêu cầu về thay đổi công nghệ, chuyển dịch cơ cấu kinh tế tiếp cận với nền khoa học kỹ thuật tiên tiến ngày càng đòi hỏi bức bách đối với đất nước này. Việt Nam hội đủ các điều kiện thuận lợi để Trung Quốc thực hiện các mục tiêu chuyển dịch: về không gian hai nước liền kề; về thị trường mang tính truyền thống, thị hiếu tiêu dùng của người Việt Nam phù hợp với hàng hóa Trung Quốc giá rẻ; về tài nguyên, khoáng sản thích hợp với yêu cầu của “cỗ máy khổng lồ” Trung Quốc đang đòi nguyên nhiên liệu; về công nghệ Việt Nam là địa bàn thuận lợi nhất để Trung Quốc thực hiện quá trình chuyển dịch công nghệ cũ, lạc hậu - do việc Việt Nam phát triển sau, phần lớn các dự án của Việt Nam trong phát triển kinh tế, xã hội, Trung Quốc đều thắng thầu, theo

đó dòng thiết bị, công nghệ, kỹ thuật cũ, lạc hậu được tuồn sang Việt Nam. Và như vậy, tính cạnh tranh trong trao đổi thương mại của Việt Nam không chỉ yếu kém mà ngày càng lún sâu vào nhập siêu, khó có thể tìm ra giải pháp ngăn chặn.

Khả năng thứ hai: Nếu 10 năm tới, quan hệ chính trị giữa hai nước tiếp tục được củng cố trên nguyên tắc tôn trọng độc lập, chủ quyền và toàn vẹn lãnh thổ của nhau, là quan hệ láng giềng, hữu nghị, thân thiện, tin cậy. Trung Quốc không đe dọa chủ quyền, không thăm dò, khai thác dầu khí tại vùng đặc quyền kinh tế của Việt Nam và không ngăn cấm các công ty, tập đoàn dầu khí nước ngoài hợp tác với Việt Nam, không xua đuổi ngư dân Việt Nam, v.v... thì quan hệ thương mại hai nước sẽ ở vào tình trạng phát triển mạnh. Nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc vì thế sẽ tăng cao theo đà tăng trưởng của cán cân thương mại hai nước. Cơ cấu xuất, nhập khẩu hàng hóa giữa hai nước sẽ có bước thay đổi đột phá. Tuy nhiên, việc Việt Nam tiếp tục nhập khẩu máy móc, thiết bị công nghệ, kỹ thuật lạc hậu và các mặt hàng công nghiệp giá rẻ, kém chất lượng từ Trung Quốc, và xuất khẩu khoáng sản, nguyên liệu thô, một số mặt hàng nông hải sản chưa qua chế biến sang Trung Quốc vẫn là dòng chính trong trao đổi thương mại, chưa có gì thay đổi. Cho dù có thể Việt Nam thiết lập hệ thống “rào cản” thông qua việc đề ra chính sách, nhằm ngăn chặn tình trạng buôn lậu hàng kém chất lượng, hàng giả, hàng nhái trên tuyến biên giới Việt - Trung, nhưng chưa thể giải quyết được bài toán khó này ít nhất trong 10 năm tới. Các doanh

ngành Việt Nam 10 năm tới vẫn ở trong trạng thái thiếu liên kết để tạo sức mạnh, chưa tự khẳng định được mình trên thị trường Việt Nam, do vậy hàng hóa Trung Quốc giá rẻ vẫn xâm nhập vào Việt Nam bằng đủ mọi đường, làm cho tình trạng nhập siêu từ Trung Quốc của Việt Nam trong bối cảnh quan hệ Việt - Trung tốt đẹp vẫn ngày càng trầm trọng.

Khả năng thứ ba: Nếu 10 năm tới, tư tưởng dân tộc cực đoan và hiếu chiến thắng thế trong đường lối chính sách đối ngoại của Đảng và Nhà nước Trung Quốc, Trung Quốc dùng vũ lực đánh chiếm Trường Sa thì quan hệ Việt - Trung sẽ là quan hệ đối địch. Nếu khả năng này xảy ra thì quan hệ thương mại giữa hai nước sẽ rơi vào trạng thái khủng hoảng trầm trọng và lâu dài, tác động sâu sắc đến mọi mặt đời sống kinh tế, chính trị của hai nước.

Trong ba khả năng nói trên, khả năng thứ ba (hoàn toàn đối địch) và khả năng thứ hai (hoàn toàn hữu nghị) là khó có thể xảy ra, khả năng thứ nhất (vừa hợp tác vừa kiềm chế) cơ bản tương tự như hiện nay là xu thế chủ yếu của quan hệ Việt - Trung, và điều đó sẽ tác động sâu sắc đến quan hệ thương mại giữa hai nước trong 10 năm tới. Vấn đề nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc theo đó tiếp tục tăng hay giảm tùy thuộc vào sự nỗ lực của hai nước trong việc tìm kiếm các giải pháp. Đối với Việt Nam giải pháp nào để giảm nhập siêu từ Trung Quốc khi 10 năm tới quan hệ Việt - Trung vẫn giữ nguyên trạng trong bối cảnh Trung Quốc tiếp tục trở dậy là vấn đề cần được nghiên cứu.

4. Đề xuất một số giải pháp giảm nhập siêu của Việt Nam từ Trung Quốc

Thứ nhất, tăng nhanh nội lực là yếu tố quyết định nhằm nâng cao hiệu quả trong quan hệ thương mại Việt - Trung. Để làm được điều đó cần thiết phải tăng cường sự đồng thuận trong toàn Đảng, toàn dân, nhận thức đúng đắn tính cạnh tranh bình đẳng trong điều kiện quan hệ “bất đối xứng” giữa hai nền kinh tế, không có lợi cho Việt Nam. Chủ động cùng với Trung Quốc đẩy mạnh quan hệ ngoại giao, xây dựng lòng tin hợp tác láng giềng thân thiện, tránh những phản ứng dân tộc cực đoan làm tổn hại đến quan hệ hợp tác hai nước.

Thứ hai, nâng cao nhận thức chung về sự cần thiết phải tìm mọi biện pháp khắc phục xu thế gia tăng thâm hụt thương mại Việt - Trung, về nguy cơ mất ổn định do Việt Nam ngày càng trở thành thị trường tiêu thụ hàng hóa của Trung Quốc. Hai bên cần có sự bàn thảo cụ thể các giải pháp chính sách hướng tới giảm dần sự mất cân đối cán cân thương mại. Muốn vậy, về phía Trung Quốc cần có chính sách khuyến khích Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc, tạo điều kiện dễ dàng cho doanh nghiệp Việt Nam đi sâu mở rộng mạng lưới kinh doanh xuất khẩu hàng vào Trung Quốc, có chính sách khuyến khích FDI Trung Quốc vào Việt Nam sản xuất các mặt hàng chế biến mà Trung Quốc có nhu cầu để tăng nhanh các mặt hàng xuất khẩu sang Trung Quốc. Về phía Việt Nam cần nghiên cứu sâu thị trường Trung Quốc, phối hợp với các tổ chức nghiên cứu, các hiệp hội ngành nghề, các tổ chức kinh doanh Trung Quốc..., tìm hiểu thị trường rộng lớn

này, phát triển các thị trường ngách để doanh nghiệp Việt Nam lách vào, tạo điều kiện cho doanh nghiệp Việt Nam mở rộng kinh doanh trên thị trường Trung Quốc, đặc biệt là các tỉnh vùng biên, góp phần làm lành mạnh hóa cán cân thương mại cũng như cán cân thanh toán Việt - Trung.

Thứ ba, Việt Nam cần phát triển mạnh các ngành công nghiệp phụ trợ, tạo ra nhiều chủng loại sản phẩm phù hợp với nhu cầu của thị trường Trung Quốc, ASEAN. Muốn vậy, Việt Nam cần mở cửa hội nhập mạnh hơn, cải cách thể chế kinh tế sâu hơn, đặc biệt là tạo thể chế, cơ chế, điều kiện thuận lợi cho FDI thế giới vào Việt Nam đầu tư phát triển công nghiệp phụ trợ không chỉ hướng vào thị trường nội địa mà phải hướng mạnh vào thị trường Trung Quốc, ASEAN và thế giới. Hiện nay, cần định hướng ưu tiên cho các dự án FDI của Nhật Bản, Mỹ cũng như các nước phát triển khác, kể cả của Trung Quốc vào Việt Nam phát triển hàng xuất khẩu. Như vậy, chúng ta mới có thể tiếp cận công nghệ tiên tiến, tạo ra nhiều sản phẩm có khả năng cạnh tranh trên thị trường Trung Quốc, mở ra khả năng đẩy nhanh xuất khẩu sang Trung Quốc, hạn chế xu hướng gia tăng thâm hụt cán cân thương mại cũng như cán cân thanh toán hai nước, lành mạnh hóa quan hệ kinh tế hai nước, làm cho quan hệ kinh tế Việt - Trung đi vào thế phát triển bền vững, hai bên cùng có lợi.

Bài học từ các nước ASEAN gần gũi với Việt Nam là một minh chứng rõ nét nhất trong việc thu hút FDI để phát triển và mở rộng xuất khẩu, giảm nhập khẩu từ bên ngoài. Các nước ASEAN cũ đã biết vận dụng kinh nghiệm trong trao đổi thương mại với Trung Quốc. Các nước

này trong giai đoạn những năm 80, 90 của thế kỷ XX đã thu hút đầu tư của nhiều công ty đa quốc gia trên thế giới đến đầu tư, sản xuất. Qua quá trình phát triển, nhiều doanh nghiệp đã lớn mạnh, và họ đã xuất khẩu nhiều linh kiện, sản phẩm ra nước ngoài, trong đó có thị trường Trung Quốc. Theo số liệu từ phía Trung Quốc, kim ngạch thương mại của Trung Quốc với đa số các nước ASEAN 6 luôn ở trong tình trạng Trung Quốc nhập siêu. Nếu tính 10 nước xuất siêu nhiều nhất vào thị trường Trung Quốc năm 2006, thì Philippin đứng hàng thứ tư với 11,94 tỷ USD (sau các nước và khu vực là Đài Loan, Hàn Quốc, Nhật Bản); Malaixia đứng hàng thứ sáu với 10,04 tỷ USD; Thái Lan đứng hàng thứ tám với 8,2 tỷ USD⁽³⁰⁾. Để có thể xuất hàng sang Trung Quốc, các doanh nghiệp của các nước ASEAN trên đã nỗ lực tìm cách tăng xuất khẩu những mặt hàng công nghiệp có giá trị như sản phẩm điện tử, máy móc sang Trung Quốc, hiện nay, sản phẩm cơ điện là sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Malaixia sang Trung Quốc⁽³¹⁾. Theo thống kê của hải quan Trung Quốc, năm 2001, Trung Quốc nhập khẩu các sản phẩm cơ điện từ Malaixia là 3,834 tỷ USD, đồng thời xuất khẩu sản phẩm cùng loại sang Malaixia là 2,088 tỷ USD; đến năm 2005, Trung Quốc đã nhập 14,757 tỷ USD sản phẩm cơ điện từ Malaixia, xuất khẩu sang Malaixia 7,105 tỷ USD, năm 2001, Trung Quốc nhập khẩu sản phẩm kỹ thuật cao của Malaixia với kim ngạch 3,12 tỷ USD, và xuất khẩu những sản phẩm kỹ thuật cao sang Malaixia 1,2 tỷ USD; năm 2005, Trung Quốc nhập 13,21 tỷ USD, xuất 3,879 tỷ USD⁽³²⁾. Đối với Singapore, trong thời gian gần đây, Trung Quốc xuất sang Singapore 5 mặt hàng chủ yếu

là thiết bị và sản phẩm cơ điện, nguyên liệu và chế phẩm dệt may, sản phẩm quặng, kim loại, xe ô tô thiết bị vận chuyển, chiếm 82% tổng mức kim ngạch của Trung Quốc xuất sang Singapore vào năm 2000, và 87% năm 2004. Nhập khẩu của Trung Quốc từ Singapore cũng có năm mặt hàng chủ yếu là thiết bị và linh kiện cơ điện, sản phẩm quặng, cao su chất dẻo và chế phẩm, sản phẩm công nghiệp hoá dầu, thiết bị y tế quang học, chiếm 92,2% tỷ trọng nhập khẩu từ Singapore năm 2000 và 95% nhập khẩu từ Singapore năm 2003⁽³³⁾.

Nhìn chung, trong quan hệ thương mại song phương giữa Trung Quốc với các nước ASEAN cũ thường theo kiểu cùng xuất khẩu những sản phẩm tương tự sang nhau. Nhưng các nước ASEAN với lợi thế về công nghệ đi trước, phát triển sớm hơn nên rất nhiều sản phẩm của những nước này là linh kiện, thiết bị, máy móc, điện tử được xuất sang Trung Quốc, sau đó được lắp ráp tại Trung Quốc và xuất khẩu sản phẩm sang thị trường Âu, Mỹ⁽³⁴⁾. Vì vậy không khó để lý giải rằng Trung Quốc nhập siêu từ ASEAN, xuất siêu sang các nước châu Âu, Mỹ⁽³⁵⁾. Đây là một kinh nghiệm mà Việt Nam có thể tham khảo.

Thứ tư, nắm chắc tình hình, chính sách, chiến lược phát triển của Trung Quốc. Kể từ sau khi thực hiện Chương trình thu hoạch sớm (EHP), những mặt hàng có ưu thế của Việt Nam là nông sản xuất khẩu sang Trung Quốc không tăng nhiều, trong khi đó mặt hàng công nghiệp, nguyên phụ liệu nhập từ Trung Quốc lại tăng một cách nhanh chóng. Điều này lý giải tại sao chúng ta vẫn liên tục nhập siêu từ Trung Quốc. Trên thực tế, xu hướng

nhập khẩu nông sản phẩm của Trung Quốc từ bên ngoài vẫn không ngừng tăng⁽³⁶⁾. Trong khi đó, mặt hàng nông sản chủ lực của nước ta như gạo, cao su, cà phê, hạt tiêu, v.v... đều là những mặt hàng Trung Quốc có nhu cầu lớn, nhưng so với các nước ASEAN khác, Việt Nam vẫn chưa tham gia được vào thị trường nông sản của Trung Quốc. Gạo của Việt Nam xuất sang Trung Quốc với con số rất khiêm tốn, kém hơn 30 lần so với xuất khẩu của Thái Lan vào thị trường Trung Quốc, còn mặt hàng cao su là mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang Trung Quốc, tuy nhiên vẫn chưa thể tham gia được vào top 3 nước ASEAN xuất cao su nhiều nhất sang Trung Quốc. Theo phân tích của Thương vụ Việt Nam tại Trung Quốc và Đề án đẩy mạnh xuất khẩu sang Trung Quốc giai đoạn 2006 - 2010, 14 mặt hàng, nhóm hàng Việt Nam có nhiều tiềm năng để đẩy mạnh xuất khẩu sang Trung Quốc, nhưng để thực hiện được còn cần phải hết sức nỗ lực và có chính sách hợp lý. Nhìn chung, việc thiếu những hiểu biết về thị trường, về chính sách, về tình hình của Trung Quốc đã làm cho hàng hoá của Việt Nam khó có thể tham gia vào thị trường Trung Quốc. Muốn thâm nhập thị trường Trung Quốc, Việt Nam cần nắm chắc được tình hình kinh tế Trung Quốc, chính sách phát triển, chiến lược kinh tế phát triển vùng, phát triển ngành nghề tìm hiểu những sản phẩm nào Trung Quốc đang có nhu cầu để từ đó đề xuất những phương án phát triển hợp lý. Có thể sử dụng nhiều biện pháp như khuyến khích các doanh nghiệp Hoa kiều ở Việt Nam tăng cường buôn bán với các doanh nghiệp Trung Quốc. Vì văn hoá Trung

Quốc nhấn mạnh đến gia tộc, mối quan hệ đồng hương, *tiêu biểu trong những doanh nghiệp này là công ty Bitis, công ty đã thành công trong khai thác thị trường. Khoảng 80% thương mại của công ty là với miền Tây Nam Trung Quốc*⁽³⁷⁾, mặc dù chưa chiếm được nhiều thị phần ở Trung Quốc, nhưng với cách đi như vậy cũng sẽ mang lại nhiều cơ hội cho các công ty khác của Việt Nam tìm đường đến với thị trường Trung Quốc.

Thứ năm, quá trình hoạch định chính sách của Việt Nam cần tập trung vào việc khắc phục, hạn chế các hoạt động thương mại không lành mạnh: buôn gian, bán lận hàng giả, hàng nhái, hàng kém phẩm chất tràn lan, ảnh hưởng xấu đến quan hệ hai nước. Trên cơ sở nhận thức chung về sự cần thiết phải lành mạnh hóa quan hệ kinh tế Việt - Trung, hai bên cần đi vào đàm phán xây dựng hệ thống chính sách hợp tác kinh tế song phương chính quy hiện đại. Cần có mục tiêu và lộ trình đàm phán xây dựng hệ thống chính sách về quan hệ kinh tế song phương Việt - Trung một cách rõ ràng, theo nguyên tắc dễ làm trước, khó làm sau, cái gì gây hại lớn giải quyết trước, cái gì tiềm ẩn sự bất lợi giải quyết trong tương lai sau. Trước mắt hai nước cần thống nhất chuyên thương mại tiểu ngạch sang thương mại chính ngạch vì trên thực tế thương mại tiểu ngạch phát huy tác động nhanh ở vùng biên, song cũng dẫn đến nhiều hậu quả phức tạp khó quản lý cho cả hai bên, gây tác hại cho quan hệ kinh tế hai nước.

Từ thực tế phong phú, phức tạp của hợp tác kinh tế vùng biên, hai bên cùng nghiên cứu đề xuất hệ thống chính sách quản lý kinh tế song phương hiện đại. Thực tế quan

hệ kinh tế bất đối xứng song phương trên thế giới không phải là hạn hữu. Chẳng hạn kinh tế Canada - Mỹ, Mêhicô - Mỹ, cũng núi liền núi sông liền sông, đường biên giới dài, và đều là nền kinh tế thị trường như Việt Nam, Trung Quốc hiện nay. Để quan hệ kinh tế song phương lành mạnh, các nước này đều phải luật hóa mối quan hệ song phương với hàng trăm hiệp định, hàng nghìn điều luật. Đó là những kinh nghiệm cho hai nước Việt - Trung tham khảo xây dựng hệ thống, chính sách, luật pháp quan hệ kinh tế song phương theo hướng hiện đại, giữ vững ổn định quan hệ hai nước./.

CHÚ THÍCH:

(1), (2), (3), (4) Thông cáo chung Việt Nam – Trung Quốc năm 1991, 1995, 1999, 2005.

(5) Nói về nhu cầu của Việt Nam, chúng tôi cho rằng có hai vấn đề để đánh giá mức độ phụ thuộc của Việt Nam vào Trung Quốc. *Thứ nhất*, nếu so sánh những năm 90 thế kỷ XX và thập niên đầu của thế kỷ XXI, mức sống, nhu cầu tiêu thụ hàng hoá của người dân Việt Nam có sự chênh lệch. Những năm 1990, nhu cầu của người dân vẫn mang tính tự cung tự cấp thời bao cấp. Sang thập niên đầu của thế kỷ XXI, cùng với mức sống tăng cao, nhu cầu tiêu thụ, hưởng thụ vật chất của người dân thành thị và nông thôn cũng tăng lên. Trong khi đó, với địa thế gần gũi với Việt Nam, hàng hoá sản xuất phong phú (được coi là công xưởng của thế giới), hàng hoá Trung Quốc tràn ngập thị trường Việt Nam khắp thành phố tới nông thôn với chủng loại hàng hoá phong phú. *Thứ hai*, trong quá trình phát triển tiến lên công nghiệp hoá, hiện đại hoá, nhu cầu về nguyên phụ liệu, máy móc của Việt Nam tăng cao. Nhiều loại máy móc, thiết bị nhập từ Trung Quốc sang.

- (6) Theo dantri.com.vn, ngày 20-8-2012
- (7) Buôn lậu trên bộ bắt đầu từ trước khi bình thường hoá. Buôn lậu trên biển bùng nổ mạnh vào thập niên đầu của thế kỷ XXI. Lượng hàng hoá buôn lậu vận chuyển qua các con tàu bằng nhiều lần số người vận chuyển mang vác qua đường bộ. Do vậy, nếu tính thực tế, lượng hàng hoá bị buôn lậu trong giai đoạn những năm đầu thập kỷ XXI là tương đối lớn, khó có thể lượng hoá một cách cụ thể
- (8) Trước bình thường hoá, nhiều mặt hàng của Trung Quốc sang Việt Nam được gọi là “hàng tâm lý chiến”
- (9) Để giảm nhập siêu trong thương mại Việt - Trung, số liệu thống kê cho thấy, kể từ khi quan hệ hợp tác thương mại nội khối ASEAN + 3 bắt đầu được triển khai từ năm 2000, kim ngạch xuất khẩu của Trung Quốc và Việt Nam đã tăng gấp 24,4 lần trong 10 năm, từ 673 triệu USD năm 1999 lên 16,44 tỷ USD năm 2009. trong khi đó, nhập khẩu hàng Việt Nam của Trung Quốc chỉ tăng tương ứng khoảng 6,6 lần, từ 746 triệu USD lên 4,91 tỷ USD, nguồn : <http://vneconomy.vn/20100520114755432POC10/nhap-sieu-tu-trung-quoc-xu-huong-va-canh-bao.htm>
- (10) Cổ Tiểu Tùng, Cải cách mở cửa của Việt Nam và quan hệ kinh tế thương mại Trung Việt, www.chinareform.org.cn/cirdbbs/Appraise.asp?boardid=12&topicid=52447&postid=135307
- (11) Nguyễn Duy Nghĩa, Suy ngẫm về quan hệ thương mại Việt - Trung, <http://vnexpress.net/GL/Ban-doc-viet/Kinh-doanh/2010/03/3BA1A188>
- (12) Cân từng bước cân bằng thương mại Việt - Trung, <http://www.vnexpress.net/Vietnam/The-gioi/2005/11/3B9E3ADC/>
- (13) Tuyên bố chung Việt Nam - Trung Quốc, trong chuyến thăm của Tổng Bí thư ĐCS, Chủ tịch CHND Trung Hoa Hồ Cẩm Đào sang Việt Nam từ 31-10 đến 2-11-2005.
- (14) Tuyên bố chung Việt Nam - Trung Quốc, trong chuyến thăm của Tổng Bí thư ĐCS, Chủ tịch nước CHND Trung Hoa Hồ Cẩm Đào sang Việt Nam từ 15 đến 17 tháng 11 năm 2006.
- (15) Thị trường xuất, nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam, <http://www.mof.gov.vn/Default.aspx?tabid=612&ItemID=27891>, (Ba sản phẩm chính xuất sang Trung Quốc vẫn là khoáng sản, nông sản phẩm: than đá, cao su, dầu thô. Kim ngạch xuất khẩu năm 2009: than đá đạt 935 triệu USD, tăng 26% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 19% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc; cao su đạt 856,7 triệu USD, giảm 19% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 17,5% trong tổng kim ngạch xuất khẩu sang Trung Quốc năm 2009, nguồn: <http://www.vinacorp.vn/news/kim-ngach-xuat-khau-hang-hoa-cua-viet-nam-sang-trung-quoc-nam-2009-tang-8-2/ct-381314>
- (16) <http://vneconomy.vn/20100520114755432POC10/nhap-sieu-tu-trung-quoc-xu-huong-va-canh-bao.htm>
- (17) <http://egov.laocai.gov.vn/SITES/BQLCUAHAU/tintucthoisu/tinkinhteVanNamTQ/Trang/6>
- (18) Tình trạng doanh nghiệp Việt Nam sang Trung Quốc tìm kiếm nguồn hàng tại các thủ phủ các tỉnh lớn như Nam Ninh, Quảng Châu đã không còn trở nên xa lạ với người Trung Quốc. Nó phổ biến đến mức, nhiều chủ hàng người Trung Quốc có thể dùng tiếng Việt hoặc thuê người biết tiếng Việt để phục vụ bán hàng.
- (19) Hơn 70% dân số Việt Nam đang sống ở nông thôn. Khu vực này cũng chiếm 62,5% tổng GDP cả nước, với số lượng khách hàng sẵn sàng mua sắm nhiều gấp 3 lần khu vực thành thị. Một thị trường đầy tiềm năng, nhưng các doanh nghiệp trong nước gần như bỏ ngỏ, nguồn: “Chiến dịch bán hàng nông thôn: Vực dậy sân nhà, <http://www.sggp.org.vn/kinhte/2009/2/182042/>
- (20) Cước, phí quá cao, hàng Việt Nam kém sức cạnh tranh, <http://www.vnn.vn/kinhte/toancanh/2003/10/34746>
- (21) Ngọc Minh, *Thắng ít trên sân người, thua nhiều trên sân nhà*, <http://www.thanhnien.com.vn/Chaobuoisang/2006/2/10/138191.tno>
- (22) Hàng nhập khẩu từ Trung Quốc như máy móc, thiết bị, sắt thép, phân bón, và vật tư nông nghiệp, hoá chất, phẩm nhuộm vận tải, nguyên phụ

liệu dệt may, da. Các nhóm hàng trên chiếm trên 90% kim ngạch nhập khẩu hàng năm từ Trung Quốc. <http://vneconomy.vn/2009100108241835POC10/thuong-mai-viet-trung-ba-lan-kim-ngach-vuot-chi-tieu-lien-chinh-phu.htm>

(23) 90% nhà máy nhiệt điện than của ta là thuê nhà thầu Trung Quốc và chúng ta chấp nhận tất cả máy móc, thiết bị, công nghệ của họ. Ưu điểm của các nhà thầu Trung Quốc là đưa ra giá chào rất rẻ, phù hợp với tiềm lực tài chính của ta.

Có dự án, các nước G7 chào gần 2.000 USD/kwh, còn họ chỉ chào chưa đến 1.000 USD/kwh. Và chính vì giá cả cạnh tranh như vậy, nên các nhà thầu khác khó thắng thầu, nguồn, 'Giá điện chưa thả nổi, thì còn... thiếu điện', <http://vietnamnet.vn/kinhte/201007/Gia-dien-chua-tha-noi-thi-con-thieu-dien-919363/>

(24) Người ta dự tn mỗi một dự án điện, 1mégwat bằng 1 triệu USD. Một dự án 600 mégawat tương đương với khoản mức đầu tư 600 triệu USD.

(25) Thân Danh Phúc - Nguyễn Anh Tuấn, *Nhân tố Trung Quốc đối với chiến lược phát triển thị trường nội địa ngành may Việt Nam* <http://www1.mot.gov.vn/traodoiykien/HoiThaoQuocGia/ChuDe2/NhanToTrungQuoc.asp>. Về trường hợp hàng dệt may, ví dụ, trong sáu tháng đầu năm 2004, Việt Nam xuất được 3,3 tỷ USD, nhưng phải nhập phụ liệu cho giày dép và dệt may, vải sợi dệt và bông vải lên đến 2,6 tỷ USD Cộng sinh hay cạnh tranh?, <http://www.mof.gov.vn/Default.aspx?tabid=612&ItemID=17442>. Tới 5 tháng đầu năm 2010, xuất khẩu nhóm hàng dệt may đang bứt phá, hứa hẹn một năm tăng trưởng tốt với trị giá đạt 3,86 tỷ USD. Tuy nhiên, tổng trị giá nhập khẩu nhóm hàng nguyên liệu, phụ liệu ngành dệt may, da, giày là 3,7 tỷ USD. Thời gian gần đây, nhiều doanh nghiệp dệt may than phiền là càng xuất nhiều thì nguy cơ lỗ càng lớn cũng là ở nguyên nhân thiếu sự chủ động với nguyên liệu đầu vào. Phần lớn các phụ kiện của công nghiệp dệt may sản xuất trong nước chưa đáp ứng được đòi hỏi về mẫu mã, chất lượng cần thiết của sản phẩm xuất khẩu. Giá trị gia tăng trên mỗi sản phẩm xuất khẩu dệt may của Việt Nam còn rất thấp, theo nguồn: XUẤT

KHẨU HÀNG DỆT MAY VIỆT NAM: Triển vọng qua các thị trường chính <http://www.customs.gov.vn/Lists/TinHoatDong/ViewDetails.aspx?ID=17720>

(26) Gần đây, Bộ Công thương vừa trình Chính phủ phê duyệt Đề án khuyến khích phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ sản xuất nguyên phụ liệu phục vụ cho sản xuất hàng xuất khẩu, trong đó, Việt Nam kêu gọi các doanh nghiệp ở nước phát triển như Hàn Quốc, Nhật Bản... đầu tư vào ngành cung nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam, <http://vietbao.vn/Kinh-te/Tim-cach-giam-nhap-sieu-tu-Trung-Quoc/1735067061/87/>

(27) Chẳng hạn, Trung Quốc tiếp tục áp dụng quản lý thuế hạn ngạch đối với 7 nhóm mặt hàng, trong đó có mặt hàng gạo của Việt Nam. Cao su là mặt hàng Trung Quốc có nhu cầu tiêu thụ lớn, nhưng thị trường xuất khẩu cao su của Việt Nam lại quá phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc, chiếm khoảng trên 60% mức xuất khẩu cao su của Việt Nam trên thế giới. Do vậy Trung Quốc áp dụng biểu thuế lựa chọn đối với Việt Nam. Điển hình là mức giá đánh thuế nhập khẩu cao su của Việt Nam sẽ lựa chọn một trong hai biểu thuế hoặc là 20% trên giá nhập khẩu hoặc là 2.600 Nhân dân tệ/tấn cao su, xem thêm: 14 mặt hàng có thể đẩy mạnh xuất khẩu sang Trung Quốc, <http://tintuc.egov.gov.vn/tintuc.nsf/0/A02304E2E171DFD94725727200314FB2%3FOpenDocument%26fullmode+n h%E1%BA%ADp+si%C3%AAu+t%E1%BB%AB+Tru ng+Qu%E1%BB%91c&hl=vi&ct=clnk&cd=24&gl=vn>

(28) Ví dụ như mặt hàng sắt thép, Việt Nam đang có nhu cầu lớn, nhưng nhiều nhà máy do thiếu thiết bị, kỹ thuật nên khó có thể sản xuất đủ lượng phôi thép cung ứng trong nước. Trong khi đó, phía Trung Quốc lại tính thuế phôi thép xuất khẩu cao làm cho các doanh nghiệp Việt Nam khi nhập phôi về để sản xuất ra, giá thành bị đội lên cao hơn so với giá sắt thép nhập khẩu từ Trung Quốc, rất khó cạnh tranh được với hàng Trung Quốc.

(29) Hai nhóm mặt hàng chủ lực là dầu thô và than đá sẽ giảm mạnh. Dầu thô xuất khẩu năm 2009 đã giảm khoảng 24% để phục vụ cho Nhà máy Lọc dầu Dung Quất và sẽ còn tiếp tục giảm. Còn than xuất khẩu sẽ dừng vào năm 2015 theo Chiến lược phát triển ngành than.

(30) Tham khảo từ nguồn của Bộ Thương mại Trung Quốc, <http://zhs.mofcom.gov.cn/aarticle/Nocategory/200702/20070204344303.html>

(31) http://countryreport.mofcom.gov.cn/assay/view.asp?news_id=2481

(32) Hồ Văn Tinh, Khái quát thương mại Trung Quốc - Malaixia, <http://my.mofcom.gov.cn/aarticle/ztdy/xuehuidongtai/200703/20070304459715.html>

(33) Phát triển nhanh chóng hợp tác kinh tế thương mại Trung Quốc và Xingapore, http://www.csc.mofcom-mti.gov.cn/csweb/csc/info/Article.jsp?_no=26296&col_no=133

(34) Tỉnh Quảng Đông, một tỉnh duyên hải giàu có và có ngành công nghiệp phát triển của Trung Quốc cũng nhập khẩu các mặt hàng linh kiện điện tử từ Singapo, Malaixia.

(35) Quảng Đông nhập siêu hàng chục tỷ USD từ các nước ASEAN, các chuyên gia cho rằng chưa ở vào tình trạng bình thường, <http://www.people.com.cn/GB/jingji/1037/3183602.html>

(36) http://wms.mofcom.gov.cn/table/2007_04.PDF

(37) Nhân tố Trung Quốc trong sự phát triển mạnh mẽ nền kinh tế Việt Nam, http://news.xinhuanet.com/video/2006-08/30/content_5051221.htm

4. Doãn Công Khánh (2010). *Phát triển quan hệ thương mại Việt Nam - Trung Quốc thành hình mẫu của quan hệ hữu nghị và hợp tác trong thế kỷ XXI*. Viện Nghiên cứu Thương mại.

5. Đỗ Tiến Sâm, Puruta Motoo (2003). *Chính sách đối ngoại rộng mở của Việt Nam và quan hệ Việt Nam - Trung Quốc*. NXB Khoa học xã hội. Hà Nội.

6. Lê Kim Sa (2011). *Kinh nghiệm quốc tế về tránh “bẫy thu nhập trung bình”*. Tạp chí Cộng sản, số 828, tháng 10.

7. Nguyễn Đình Liêm (2010). *Những vấn đề nổi bật trong quan hệ Trung Quốc - Việt Nam những năm đầu thế kỷ XXI và triển vọng đến năm 2020*. Đề tài cấp Bộ, Thư viện Viện Nghiên cứu Trung Quốc

8. Nguyễn Đình Liêm (2012). *Quan hệ biên mậu giữa Tây Bắc - Việt Nam với Vân Nam - Trung Quốc*. NXB Từ điển Bách khoa. Hà Nội

9. Trần Văn Thọ (2005). *Biến động kinh tế Đông Á và con đường công nghiệp hóa của Việt Nam*. NXB Chính trị quốc gia.

10. Trần Văn Thọ (2010). *Chiến lược, chính sách nâng cao sức cạnh tranh quốc tế của công nghiệp Việt Nam trước sự trỗi dậy của kinh tế Trung Quốc*, Viện nghiên cứu Việt Nam, Đại học Waseda, Nhật Bản.

11. Vũ Văn Hà (chủ biên) (2007). *Quan hệ Trung Quốc - ASEAN - Nhật Bản trong bối cảnh mới và tác động của nó tới Việt Nam*. NXB Khoa học xã hội. Hà Nội

12. Tạp chí Cộng sản các số của năm 2011.

13. Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc các năm 2010, 2011, 2012

14. Các trang trên mạng điện tử Trung Quốc; Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Thương mại (2005). *Tác động của việc thành lập khu vực thương mại tự do ASEAN - Trung Quốc đối với kinh tế - thương mại Việt Nam*.

2. Các Thông cáo chung; Tuyên bố chung Việt Nam - Trung Quốc

3. Đỗ Hoài Nam (2010). *Việt Nam trong thập niên mới và giai đoạn xa hơn: Những vấn đề chủ chốt*. NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.

