

QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT - TRUNG: HIỆN TRẠNG VÀ XU THẾ PHÁT TRIỂN

TS. Nguyễn Xuân Cường¹, Doãn Công Khánh

Theo số liệu của năm 2019, Việt Nam có đường biên giới dài (1.449,566km) với Trung Quốc - một đất nước lớn gấp nhiều lần cả về diện tích (28,6 lần), dân số (14,5 lần), quy mô kinh tế (tính theo sức mua tương đương - PPP (45 lần), GDP bình quân đầu người (3,9 lần), quy mô xuất khẩu (11,9 lần)... Không chỉ là nước láng giềng, Trung Quốc còn là quốc gia có những mối quan hệ sâu sắc nhất về lịch sử, văn hóa và chính trị với Việt Nam. Vị thế địa kinh tế, địa chính trị của Việt Nam không những cần thiết đối với công cuộc phát triển kinh tế của hai nước mà còn là điều kiện để mở rộng quan hệ nhiều mặt giữa ASEAN với nền kinh tế khổng lồ này. Bài viết đánh giá kết quả đạt được cũng như những tồn tại trong quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Trung Quốc, qua đó gợi mở những hướng đi và giải pháp mới nhằm đẩy mạnh quan hệ thương mại giữa hai nước.

Từ khoá: Nhập khẩu; Quan hệ thương mại; Trung Quốc; Xuất khẩu.

VIETNAM - CHINA TRADE RELATIONS: REALITY AND DEVELOPMENT TRENDS

Dr. Nguyen Xuan Cuong², Doan Cong Khanh

According to 2019 figures, Vietnam has a long border (1,449,566 km) with China - a country of width in terms of area (28.6 times), population (14.5 times), economic size (by purchasing power parity - PPP (45 times), GDP per capita (3.9 times) and export scale (11.9 times). China is not only a neighbor but also historical, cultural and political similarity. Vietnamese geopolitical position is not only necessary for the mutual economic development but being a condition for expanding multilateral relations between ASEAN and the huge economy. The article assesses the results as well as the shortcomings in the trade relations, thereby suggesting new orientations and solutions to promote trade relations between Vietnam and China.

Keywords: Import; Trade relations; China; Export.

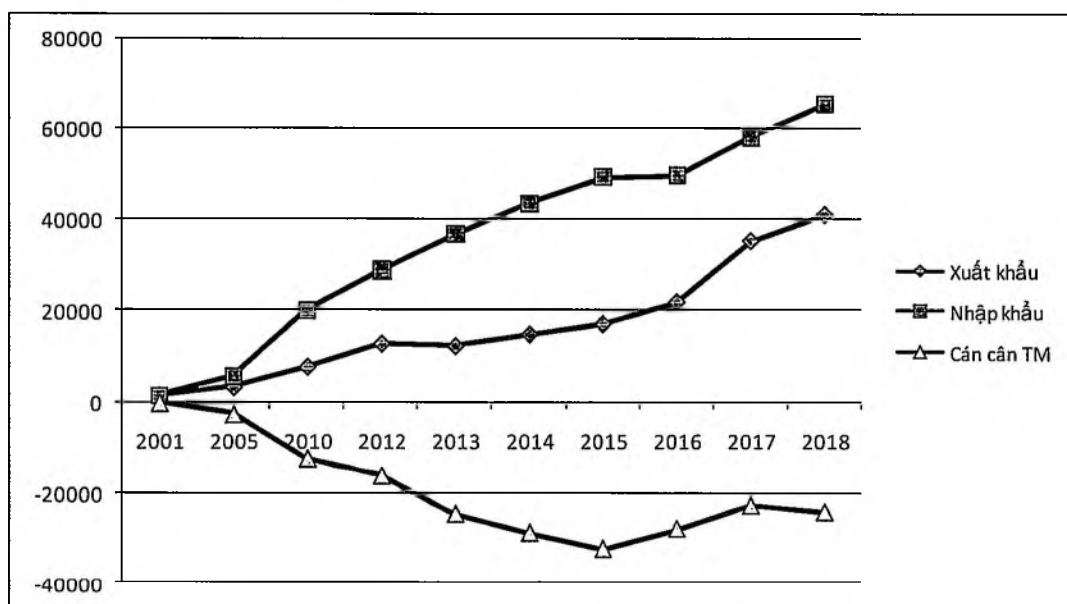
¹ Viện Nghiên cứu Trung Quốc

² The Institute of Chinese Studies

1. Nhìn lại chặng đường đã qua

Giai đoạn những 1991 - 1995 kể từ khi Việt Nam bình thường hóa quan hệ ngoại giao với Trung Quốc, tổng xuất siêu của Việt Nam sang Trung Quốc là 298,5 triệu USD, chiếm 46,8% kim ngạch xuất khẩu (XK) của Việt Nam vào Trung Quốc. Giai đoạn 1996 - 2000, xuất siêu đạt 204,3 triệu USD, chiếm 5,8%. Như vậy, trong suốt giai đoạn 1991 - 2000, Việt Nam liên tục xuất siêu sang Trung Quốc (*chỉ trừ năm 1998 Việt Nam nhập siêu 74,9 triệu USD*). Đây là thời kỳ tốc độ tăng trưởng xuất siêu bình quân của Việt Nam sang thị trường Trung Quốc là khá cao (79,5%/năm).

Năm 2010, Trung Quốc lần đầu tiên chính thức trở thành đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam (kim ngạch buôn bán hai chiều đạt 27,328 tỷ USD). Năm 2014 và 2015, kim ngạch xuất nhập khẩu (xuất nhập khẩu) của Việt Nam với Trung Quốc lên tới 58,6 và 66,7 tỷ USD. Việt Nam nhập siêu từ Trung Quốc liên tục gia tăng, từ mức 0,19 và 2,67 các năm 2001 và 2005, lên 16,4 tỉ USD năm 2012 và 24,6 tỷ năm 2013. Năm 2014 và 2015 các con số tương ứng là 28,8 và 32,3 tỉ USD.



Hình 1. Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với Trung Quốc giai đoạn 2001 - 2018 (Đơn vị: triệu USD)

Nguồn: Bộ Công Thương 2001-2018

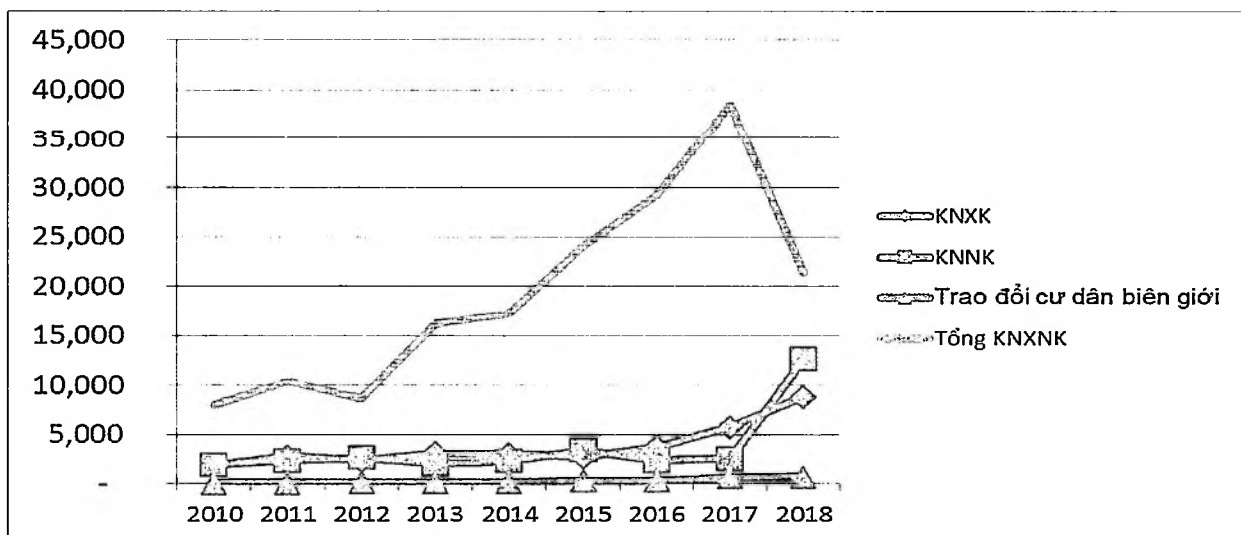
Năm 2017, kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 93.691,3 triệu USD, tăng 30,16% và gấp 1,30 lần so với năm 2016. Trong đó, xuất khẩu đạt 35.462,7 triệu USD, tăng 61,49% và nhập khẩu đạt 58.228,6 triệu USD, tăng 16,41% so với 2016. Cũng theo thống kê của Tổng cục Hải quan, năm 2018, kim ngạch thương mại Việt - Trung đạt 106,7 tỷ USD, tăng 13,5% so với 2017. Trong đó, Việt Nam xuất khẩu 41,26

tỷ USD, tăng 16,56%; nhập khẩu 65,43 tỷ USD, tăng 11,68% so với 2017. Năm 2019 kim ngạch xuất nhập khẩu lên tới 116,6 tỷ USD. Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc 41 tỉ đô la Mỹ và nhập khẩu từ Trung Quốc 75 tỷ USD. Nhập khẩu tăng rất mạnh 14,9% và chiếm 29,7% “rổ hàng nhập khẩu” của Việt Nam. Ngược lại, xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc hầu như “giậm chân tại chỗ”, chỉ

tăng 0,2% so với năm 2018. Trung Quốc trở thành đối tác thương mại số 1 của Việt Nam, thị trường này đồng thời cũng là “mỏ nhập siêu” lớn nhất của nước ta. Việt Nam trở thành đối tác thương mại lớn nhất của Trung Quốc trong khối ASEAN và lớn thứ 8 trên thế giới.

Trong quan hệ thương mại, Việt Nam đóng vai trò cung cấp nguyên liệu và nông sản thô cho Trung Quốc. Xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này tập trung nhiều nhất ở nhóm hàng trung gian (chiếm 51,5%, bao gồm khoáng sản, cao su, xơ sợi...), hàng tiêu dùng (chiếm 22,4%, bao gồm rau quả, thủy sản, gạo, sản...), trong khi Trung Quốc xuất khẩu chủ yếu là sản phẩm công nghiệp sang Việt Nam (lớn nhất là máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng; tiếp đến là điện thoại các loại và phụ tùng; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện; vải; sắt thép; xăng dầu) với khối lượng vượt trội. “Cứ 100 USD nhập từ Trung Quốc thì gần 25 USD là thiết bị máy móc, 70% kim ngạch nhập khẩu là hàng trung gian”. Liên tục trong những năm qua, Trung Quốc luôn ở vị trí dẫn đầu về cung cấp máy móc, thiết bị cho Việt Nam. Về tổng thể, xuất nhập khẩu với Trung Quốc chiếm 25% kim ngạch nhập khẩu và 10% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam.

Kể từ khi bình thường hóa, thương mại biên giới Việt - Trung đang thực sự là động lực góp phần vào việc củng cố và phát triển quan hệ hữu nghị, hợp tác toàn diện trên mọi lĩnh vực giữa hai nước nói chung và các tỉnh miền núi, vùng cao, biên giới nói riêng. Hoạt động xuất, nhập khẩu biên mậu tại 7 tỉnh miền núi biên giới phía Bắc - nơi có 32 cặp cửa khẩu (CK) biên giới với Trung Quốc (7 CK quốc tế; 6 CK chính và 19 CK phụ) được tiến hành chủ yếu theo các hình thức: chính ngạch, buôn bán qua biên giới, tạm nhập tái xuất, quá cảnh, chuyển khẩu, kho ngoại quan, trao đổi hàng hóa giữa cư dân biên giới hai nước). So với năm 2016, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu biên mậu năm 2017 tăng 31,9%. Theo đó, kim ngạch xuất tăng 55,8%; kim ngạch nhập tăng 10,6%; kim ngạch tạm nhập tái xuất, chuyển khẩu, kho ngoại quan chỉ tăng 29%. Trao đổi cư dân biên giới tăng mạnh, đạt 126,5%. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu biên mậu năm 2018 đạt 21,43 tỷ USD (xuất khẩu đạt 8,82 tỷ và nhập khẩu đạt 12,61 tỷ), chiếm 20,1% kim ngạch xuất nhập khẩu Việt - Trung (xuất khẩu chiếm 21,4 và nhập khẩu chiếm 19,3%).



Hình 2. Thương mại biên giới Việt - Trung giai đoạn 2010-2018 (Đơn vị: Triệu USD)

Nguồn: Thống kê của Sở Công Thương các tỉnh phía Bắc 2010-2018

Mặt hàng xuất khẩu, trao đổi qua biên giới chủ yếu vẫn là nông lâm sản, như cao su và các sản phẩm từ cao su, sắn lát và tinh bột sắn, thóc, gạo, đường, gừng, chuối xanh, khoai lang, trái cây tươi các loại (thanh long, vải, dưa hấu), thủy sản, gỗ ván bóc... Hàng nhập khẩu chủ yếu gồm: máy móc thiết bị, điện năng, phân bón các loại, than cốc, nguyên liệu lá thuốc lá, trái cây tươi... Hàng tạm nhập tái xuất, chuyển khẩu, kho ngoại quan có xu hướng tăng, giảm thất thường.

Sự phát triển của thương mại biên giới đã góp phần gia tăng, thúc đẩy kênh giao lưu hàng hóa giữa hai nước. Bộ mặt thị trường miền núi, vùng cao, biên giới nhờ đó có nhiều khởi sắc. Thương mại góp phần tạo thêm nhiều công ăn việc làm, thu nhập và sức mua dân cư nhờ đó cũng được nâng lên. Cơ cấu kinh tế - xã hội các tỉnh vùng cao biên giới từng bước có nhiều chuyển dịch theo hướng tích cực, tạo sức hấp dẫn, thu hút đầu tư nước ngoài (FDI).

Buôn bán tiểu ngạch (*không chính thức*) tạo thuận lợi cho doanh nghiệp giảm được thuế, tiết kiệm một số chi phí, bao bì, chất lượng hàng hóa không đòi hỏi cao, thậm chí tránh được kiểm dịch về vệ sinh... chủ yếu diễn ra qua các lối mờ, cửa khẩu phụ, cánh gà... Tuy nhiên, yếu tố không chắc chắn trong buôn bán khiến thương mại biên mậu có độ rủi ro cao, có tác động mạnh tới các hợp đồng thương mại chính ngạch.

2. Những vấn đề đặt ra trong quan hệ thương mại Việt - Trung

Sự gập gù về mặt địa lý và ở trình độ sản xuất thấp hơn khiến Việt Nam đang dần bị hút vào vòng xoáy “*giải công nghiệp hóa*” hay còn được gọi là “*lời nguyền tài nguyên mới*”. Lợi thế của hàng xuất khẩu Việt Nam vẫn nằm tập

trung vào các ngành có hàm lượng kỹ thuật thấp, khoáng sản thô và nông lâm sản. Điều đáng lo ngại là nguồn lợi thu được một cách dễ dãi từ xuất khẩu tài nguyên và hàng thô - sơ chế (như mủ cao su, thủy sản, nông sản sơ chế, xơ sợi...), hàng hóa hàm lượng kỹ thuật thấp (như quần áo, giày dép v.v.) có thể *triệt tiêu* động lực nâng cấp ngành để tham gia vào các phân khúc cao hơn trong chuỗi sản xuất khu vực của quốc gia.

Không chỉ là bạn hàng lớn nhất, dễ tính nhất trong khối ASEAN, Việt Nam trở thành thị trường bên ngoài *hoàn hảo* cho hàng hóa Trung Quốc vì điều kiện kinh tế tương đồng, văn hóa tiêu dùng và chi phí vận chuyển thấp. Lượng hàng trung gian nhập khẩu quá lớn phản ánh nền kinh tế Việt Nam, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang phải bươn chải, phụ thuộc rất lớn vào nguồn hàng nhập từ Trung Quốc. Khả năng cạnh tranh, đặc biệt là công nghiệp hỗ trợ còn yếu cũng cho thấy Việt Nam đang quá phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc, cả hàng trung gian lẫn hàng tiêu dùng cuối cùng.

Nhập siêu lớn với Trung Quốc đã hạn chế khả năng tiếp cận công nghệ nguồn của Việt Nam. Phần nguyên liệu đầu vào nhập khẩu từ Trung Quốc cũng phản ánh các ngành Việt Nam có khả năng cạnh tranh với Trung Quốc chủ yếu là các ngành sản xuất sản phẩm giá trị gia tăng thấp như dệt may, giày dép, nhựa, gỗ, giấy, thép...

Việt Nam đang phải dùng thặng dư thương mại với các quốc gia khác để bù đắp cho thâm hụt thương mại với Trung Quốc. Tuy nhiên, khả năng bù đắp này cũng đang có xu hướng giảm dần, do nhập siêu từ Trung Quốc vẫn rất lớn trong khi xuất khẩu sang các thị trường khác khó mở rộng, thậm chí một số thị trường đang bị thu hẹp vì nhiều lý do (*hàng rào kỹ thuật và vệ sinh an toàn thực phẩm ngày càng được nâng cao, cạnh tranh diễn ra khốc liệt...*).

Nếu không đẩy mạnh đa dạng hóa cả thị trường xuất khẩu, lẫn nhập khẩu, Việt Nam sẽ ngày càng phụ thuộc nhiều hơn vào Trung Quốc. Hệ quả là "*chỉ cần Trung Quốc điều chỉnh chính sách thương mại hoặc có động thái áp dụng các biện pháp bảo hộ hàng sản xuất trong nước... nền kinh tế Việt Nam sẽ đối mặt với không ít khó khăn, cho dù là trong ngắn hạn*".

Việt Nam và Trung Quốc cùng có *chỉ số thương mại trên đầu người* đáng kể, nhưng tầm quan trọng của thương mại quốc tế của hai nước không giống nhau do sự khác biệt trong khả năng và cấu trúc kinh tế, cũng như trong tỷ trọng kinh tế toàn cầu tạo nên khuôn khổ quan hệ *kinh tế bất đối xứng* giữa hai nước. Nhập siêu lớn từ một số quốc gia châu Á, xuất siêu ở một số quốc gia ngoài khu vực này đã trở thành "*căn bệnh cố hữu*" của Việt Nam.

Cơ cấu thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc là một ví dụ điển hình cho quan hệ *Bắc - Nam* (khái niệm trong kinh tế học được dùng để chỉ quan hệ thương mại giữa nước phát triển ở phía Bắc Bán cầu và nước đang phát triển ở phía Nam). Nghịch lý này đặt ra những câu hỏi quan trọng: *thâm hụt thương mại này có thể tiếp diễn đến mức độ nào và sẽ tác động như thế nào tới nền kinh tế Việt Nam (về cán cân thanh toán quốc tế, nhất là cán cân vãng lai, việc làm và thu nhập của lao động Việt Nam...)?*

Nhìn lại những năm đã qua, có thể thấy, bên cạnh những mặt đạt được, *thương mại biên giới* vẫn còn một số tồn tại chủ yếu là:

- Việt Nam chưa tận dụng được cơ hội để khai thác, thâm nhập sâu vào thị trường Trung Quốc, đặc biệt là đối với mặt hàng nông, thủy sản của Việt Nam mà các tỉnh Tây Nam nước Bạn có nhu cầu lớn.

- Mặc dù có lợi thế về vị trí địa lý sát kề thị trường rộng lớn, nhưng Việt Nam vẫn chưa

khai thác triệt để yếu tố này để tăng kim ngạch xuất khẩu. Lượng hàng hóa của Trung Quốc quá cảnh qua Việt Nam vẫn còn nhỏ bé.

- Hoạt động thương mại luôn ở trong thế bị động, phụ thuộc. Doanh nghiệp trong nước chủ yếu làm dịch vụ như đóng gói, vận chuyển, dịch vụ thông quan... cho các doanh nghiệp Trung Quốc hoạt động tại Việt Nam.

- Thương mại chưa thật sự gắn với đầu tư và chuyển giao công nghệ.

- Hiểu biết về thị trường Trung Quốc, về các quy định, chính sách xuất nhập khẩu của Trung Quốc và các tỉnh biên giới Trung Quốc của doanh nghiệp Việt Nam còn rất hạn chế.

Những tồn tại nói trên càng được bộc lộ rõ trong thời điểm hiện nay, trước đại dịch Covid-19, với nền kinh tế mà doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm đến 98% và lệ thuộc rất lớn vào nguồn nguyên vật liệu từ Trung Quốc, tác động của việc tạm thời gián đoạn giao thương với "*công xưởng thế giới*" đã và sẽ để lại "*những di chứng*" không nhỏ sau đại dịch này.

Thực tế cho thấy, nếu không có sự cải thiện, hàng hóa Việt Nam rất khó thâm nhập vào thị trường các khu vực phát triển của Trung Quốc do tính chất tương đồng và sức cạnh tranh. Xuất, nhập khẩu hàng hóa nếu không được kiểm soát, quản lý tốt, chạy theo lợi ích trước mắt sẽ có nguy cơ làm suy thoái môi trường, cạn kiệt tài nguyên thiên nhiên, đa dạng sinh học, di nhập các sản phẩm, hàng hóa không thân thiện với môi trường vào nước ta.

3. Định hướng và giải pháp cho thời gian tới

Chúng ta đang kinh doanh trong một nền thương mại toàn cầu, nơi mọi nền kinh tế, mọi doanh nghiệp đều có sự ràng buộc, liên hệ chặt chẽ với nhau. Rất nhiều quốc gia trên thế giới tìm cách giao thương với Trung Quốc và Việt Nam chắc chắn không phải là ngoại lệ.

Ngày 6 - 7 - 2018, chiến tranh thương mại Mỹ - Trung đã bùng phát. Trung Quốc và Mỹ chiếm hơn 1/3 (33,95%) tổng kim ngạch ngoại thương của Việt Nam, vì vậy, cuộc chiến thương mại giữa hai cường quốc kinh tế này tất yếu sẽ tác động, ảnh hưởng đến nền kinh tế Việt Nam nói chung và thương mại nói riêng. Trong ngắn hạn, ảnh hưởng trực tiếp tới Việt Nam chưa nhiều. Nhưng về lâu dài cuộc chiến sẽ có ảnh hưởng lớn, vì đây là hai đối tác thương mại quan trọng nhất của Việt Nam. Tốc độ tăng trưởng chung toàn cầu bị giảm đi, sẽ kéo theo cầu về hàng xuất khẩu của Việt Nam giảm. Dự báo, tốc độ tăng trưởng xuất nhập khẩu của Việt Nam sẽ giảm mạnh.

Trung Quốc áp thuế, giảm nhập hàng nông sản từ Mỹ, sẽ là cơ hội cho hàng nông sản Việt Nam vào thị trường này, tuy nhiên điều này chỉ xảy ra ở nhóm các sản phẩm thay thế. Nếu Mỹ áp thêm thuế lên các mặt hàng linh phụ kiện điện, điện tử thì xuất khẩu Trung Quốc sẽ giảm, kéo theo sự suy giảm xuất khẩu của Việt Nam, do đây là mặt hàng có giá trị lớn trong tổng kim ngạch xuất của nước ta sang Trung Quốc. Hàng nông sản Mỹ gặp khó khăn tại Trung Quốc sẽ tìm cách thâm nhập các thị trường, sức ép mở cửa thị trường Việt Nam vì thế sẽ gia tăng.

Mặt khác, khi hàng hóa của Trung Quốc khó xuất sang Mỹ, thì quốc gia này sẽ đẩy mạnh xuất khẩu sang các nước khác, trong đó có Việt Nam. Hàng hóa không còn là hàng trung gian máy móc thiết bị, mà lúc này là hàng tiêu dùng như nội thất, hóa chất, nhựa, cao su, nông thủy sản. Nếu đồng nhân dân tệ (NDT) mất giá thêm nữa và nếu đồng tiền Việt Nam (VNĐ) vẫn giữ ổn định với USD thì hàng Trung Quốc đã rẻ sẽ còn rẻ hơn, gây áp lực đến sản xuất và cạnh tranh của hàng hóa trong nước. Điều quan ngại hơn là *gian lận thương mại* bùng phát khi nhiều doanh nghiệp Trung

Quốc sẽ tìm cách đẩy hàng sang Việt Nam để từ đó đưa qua Mỹ (hàng Trung Quốc xuất sang Việt Nam rồi dán nhãn Việt Nam và xuất sang Mỹ để lẩn tránh thuế). Nếu bị Hoa Kỳ phát hiện sẽ nảy sinh nhiều vấn đề phức tạp cũng như nguy cơ cho các doanh nghiệp Việt Nam (cảnh cáo, trừng phạt, theo dõi...).

Bối cảnh mới là cơ hội để Việt Nam nhận diện đúng đắn quan hệ thương mại giữa hai nước nhằm mở rộng quan hệ xuất nhập khẩu, từng bước tiến tới cân bằng cán cân thương mại, hài hòa lợi ích doanh nghiệp và lợi ích quốc gia.

Thực thi chiến lược “*Vành đai, Con đường*” của Trung Quốc chắc chắn sẽ góp phần tạo lập nền tảng cho việc duy trì tỉ lệ tăng trưởng kinh tế cao, chuyển đổi cơ cấu và phát triển xã hội ở nhiều (nhưng không phải tất cả) nước tham gia vào sáng kiến này. Nó cũng có thể mở ra các cơ hội không hạn chế cho sự hợp tác và hội nhập về thương mại, đầu tư, dịch vụ giữa các quốc gia, các cộng đồng, trong đó có cả Việt Nam. Xuất phát từ vị trí địa lý, sự phát triển trong những năm vừa qua, có thể dự báo với sáng kiến “*Vành đai, Con đường*”, các quan hệ trao đổi kinh tế, thương mại sẽ tăng lên theo thời gian và tiềm lực, yếu tố cần khai thác chính trong kinh tế đối ngoại là vị trí cửa ngõ trung chuyển giữa Trung Quốc với Việt Nam và với các quốc gia ASEAN.

- Về phía quản lý nhà nước

+ *Tích cực thực thi và tổng kết kinh nghiệm thực hiện Đề án nâng cao năng lực cạnh tranh các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam đến năm 2020, định hướng đến năm 2030.*

Nhu cầu của thị trường láng giềng không lồ đang hướng tới các sản phẩm đảm bảo chất lượng, an toàn vệ sinh, có nguồn gốc rõ ràng và có trách nhiệm với cộng đồng. Vì vậy, cần

tiếp tục tích cực thực hiện Đề án nâng cao năng lực cạnh tranh các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam đến năm 2020, định hướng đến năm 2030 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 1137/QĐ-TTg ngày 03 tháng 8 năm 2017. Đồng thời tổng kết kinh nghiệm để rút ra bài học tiếp tục thực hiện Đề án sau năm 2020.

+ *Tập trung mạnh vào đổi mới, nâng cao hiệu quả của cơ chế phối hợp với các Bộ ngành, địa phương và hiệp hội doanh nghiệp*

Đề tạo sự kết nối, phối hợp đồng bộ hơn trong việc xử lý những vấn đề phát sinh trong thương mại hai nước, khắc phục các rào cản kiểm dịch động, thực vật, các cơ chế về thông tin các chính sách xuất nhập khẩu hàng hóa, thủ tục hải quan. Cùng với đó, cần đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại và mở rộng thị trường cho hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Hoạt động này cần hướng đến khách hàng cuối cùng, giảm tối đa các khâu trung gian. Rất cần đẩy nhanh các cuộc đàm phán, hoàn thiện các thủ tục pháp lý để Trung Quốc sớm cho phép nhập khẩu chính thức sữa và sản phẩm sữa, một số loại hoa quả, thịt lợn... từ Việt Nam cũng như giải quyết các vấn đề vướng mắc đối với xuất khẩu gạo của Việt Nam.

+ *Nâng cao vai trò của Thương vụ.*

Tham tán thương mại cần tích cực cập nhật, dự báo và thông tin về chính sách của nước sở tại, đặc biệt là chính sách thuế, chính sách và tiêu chuẩn về môi trường/tiêu chuẩn sản phẩm, thông tin cụ thể về chính sách tồn trữ, chiến lược phát triển ngành, chính sách bảo vệ môi trường và dự báo dòng dịch chuyển cơ sở sản xuất. Trong bối cảnh mới còn nhiều diễn biến phức tạp và yếu tố khó lường, chưa đưng nhiều thử thách và cơ hội, Thương vụ cần cung cấp dịch vụ theo hướng kiến tạo, phục vụ tối đa cho các hoạt động doanh nghiệp, thúc đẩy hàng

Việt Nam thâm nhập bền vững vào các khu vực thị trường. Đồng thời, kết nối chặt chẽ với các Bộ, ngành của nước sở tại để tạo cơ sở thuận lợi khi giải quyết các vấn đề phát sinh.

+ *Tổ chức hiệu quả, đồng bộ hoạt động thông tin, tình hình thị trường hàng hóa, luật pháp, chính sách và tập quán buôn bán*

Giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh, thâm nhập thị trường hiệu quả, song song với những việc làm trên, cần có các chính sách hợp lý để các tập đoàn, doanh nghiệp lớn có uy tín, có thực lực của Trung Quốc liên doanh, đầu tư vào những nhóm hàng mà Việt Nam có tiềm năng và Trung Quốc có nhu cầu để nâng cao giá trị gia tăng cho hàng xuất khẩu và ổn định thị trường tiêu thụ.

+ *Tăng cường kiểm tra, kiểm soát, xây dựng kế hoạch tổng thể (tầm quốc gia)*

Để phối hợp tốt hơn trong việc kiểm tra, kiểm soát hàng nhập khẩu qua biên giới, đảm bảo thông thoáng, không chông chéo. Đề nghị phía Trung Quốc sớm công nhận, nâng cấp các cửa khẩu đối đẳng thành cửa khẩu quốc gia, cửa khẩu quốc tế để mở rộng phát triển kinh tế - xã hội của hai bên biên giới. Xây dựng và thực hiện quy chế về quản lý kiểm dịch, vệ sinh an toàn thực phẩm đối với hàng hóa xuất khẩu cùng hệ thống giám sát, kiểm tra và công nhận từ khâu sản xuất để đảm bảo quy mô, chất lượng và nâng cao uy tín hàng hóa. Tăng cường và kiện toàn các trạm kiểm dịch tại các cửa khẩu trọng điểm để giúp doanh nghiệp giải quyết nhanh, hiệu quả yêu cầu về kiểm dịch, đồng thời góp phần giảm bớt chi phí phát sinh không cần thiết cho doanh nghiệp xuất khẩu. Trong ngắn hạn, hoạt động thương mại trên địa bàn biên giới cần tập trung chủ yếu vào việc thu gom và chế biến hàng xuất khẩu như: tạm nhập - tái xuất, chuyển khẩu, quá cảnh và các dịch vụ phục vụ hoạt động xuất - nhập khẩu như thông

tin thương mại, hội chợ triển lãm hàng hóa, văn phòng giao dịch, khách sạn... Đồng thời xây dựng đồng bộ cơ sở hạ tầng phục vụ cho các hoạt động kinh doanh tương xứng với tầm cỡ của khu vực, nhằm thu hút mạnh các nhà kinh doanh trong và ngoài nước, tăng cường khối lượng hàng hóa lưu chuyển xuất - nhập khẩu, quá cảnh qua địa bàn. Tăng cường hợp tác về đường sắt, đường bộ, đường sông và đường hàng không để nâng cao năng lực vận chuyển và thông quan hàng hóa.

+ *Phát huy tốt vai trò của Ủy ban Hợp tác kinh tế thương mại Việt - Trung và các cơ chế hợp tác liên quan*

Thực hiện tốt các văn kiện hợp tác kinh tế thương mại song phương như “Hiệp định gia hạn và bổ sung Quy hoạch phát triển 5 năm hợp tác kinh tế, thương mại Việt Nam - Trung Quốc”, “Hiệp định thương mại biên giới” (2016); tích cực triển khai hợp tác kinh tế, thương mại trên các lĩnh vực song phương, đa phương. Thực hiện tốt “Bản ghi nhớ về hợp tác trong lĩnh vực thương mại hàng nông sản”, triển khai thực hiện có hiệu quả “Bản ghi nhớ về danh mục các dự án hợp tác năng lực sản xuất giữa Bộ Công Thương Việt Nam với Ủy ban Phát triển và Cải cách Nhà nước Trung Quốc”...

- Về phía doanh nghiệp

+ *Tích cực, chủ động tìm kiếm đối tác, chào hàng*

Thông qua việc tham gia các cuộc hội chợ, triển lãm (Hội chợ Thương mại ASEAN - Nam Ninh - Quảng Tây; Hội chợ nhập khẩu quốc tế Trung Quốc; Hội chợ Xuất nhập khẩu Côn Minh tại thành phố Côn Minh, Vân Nam...) và hội thảo chuyên đề được tổ chức tại Việt Nam hoặc Trung Quốc.

Trước đây, nhiều doanh nghiệp Trung Quốc thu mua sản phẩm của Việt Nam và sử dụng

thương hiệu của họ. Gần đây, nhiều sản phẩm Việt Nam như gạo, thanh long và cà phê bắt đầu xuất hiện trên thị trường Trung Quốc với thương hiệu Việt Nam. Tuy nhiên, các doanh nghiệp mới chỉ dùng thương hiệu trong bán hàng, chưa chú trọng xây dựng quảng bá và bảo hộ thương hiệu. Thương vụ Việt Nam tại Trung Quốc đã cảnh báo, nhưng các doanh nghiệp lại chưa thực sự quan tâm, chỉ trao đổi về vấn đề tìm đối tác và các thủ tục mở văn phòng đại diện tại nước sở tại.

+ *Có phương án giảm phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu từ Trung Quốc*

Số ngành hàng và doanh nghiệp Việt Nam phụ thuộc nguồn nguyên liệu từ Trung Quốc không ít, tới hơn 50%. Đó là những ngành như dệt may, da giày, vật liệu trong xây dựng, sản xuất nông nghiệp, nguyên liệu phụ trợ...

Trung Quốc là nơi cung cấp nguyên vật liệu vừa nhanh, vừa rẻ, vừa ứng biến cho khách hàng uyển chuyển nhất; là thị trường “hao hao” giống như Việt Nam cho phép thanh toán gói đầu, đổi trả, đền bù, đặt hàng từng chiếc đến từng tấn và cả sự thích nghi sáng tạo mẫu mã rất nhanh, đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng... việc phải chọn mua nguyên vật liệu các nước khác nhằm thay thế Trung Quốc cần có thời gian. Việc lựa chọn các thị trường khác cung ứng nguyên vật liệu trong bối cảnh hiện nay và trong những năm tới là khá nan giải, chưa kể có một thực tế là khi các nhà đầu tư Nhật Bản hay Hàn Quốc đặt hàng doanh nghiệp Việt Nam gia công sản xuất, nguyên vật liệu cũng được họ mua từ Trung Quốc.

+ *Xã hội hóa việc điều phối ngành hàng cho các hiệp hội doanh nghiệp*

Thực tiễn cho thấy, dễ tổn thương nhất là các doanh nghiệp sản xuất nông sản, lệ thuộc gần như 100% vào thị trường Trung Quốc.

Quy mô sản xuất nông sản của Việt Nam hiện đã vượt hàng chục đến hàng trăm lần so với nhiều năm trước, việc thay đổi tư duy quản lý và sản xuất là điều bức thiết, cần tổ chức những trung tâm điều phối ngành hàng, trước mắt là các mặt hàng chính. Do đó, cần trao quyền cho các hiệp hội kiểu mới trong định hướng sản xuất, cũng như xuất khẩu. Người sản xuất phải làm theo hợp đồng, người xuất khẩu phải tham gia hiệp hội ngành nghề để tuân thủ luật chơi chung tránh bán phá giá. Đồng thời, triển khai nhanh các quy định về truy xuất nguồn gốc, kê khai vùng trồng, quy cách đóng gói (bao bì, nhãn mác) cũng như các yêu cầu liên quan nhằm đáp ứng quy định, tiêu chuẩn đã thỏa thuận.

+ Mở rộng, đa dạng hóa thị trường

Ngày nay, tự do hóa thương mại không còn mang nghĩa đơn thuần mua bán giữa các nước - đó còn là lợi ích “có đi có lại” mang tính địa chính trị. Rất cần tìm những lối ra cho nền kinh tế để tránh tình trạng lệ thuộc “*bỏ tất cả trứng vào chung một giỏ*”.

Việt Nam đang đứng trước ngưỡng cửa của các hiệp định thương mại tự do (FTA) mới. Nếu được tận dụng tốt, các FTA không chỉ mở ra các cơ hội phát triển mà còn là lối rẽ để Việt

Nam giảm bớt và thoát khỏi tình trạng lệ thuộc quá nhiều vào một thị trường, đảm bảo sự phát triển bền vững nền kinh tế. Tuy nhiên, dù muốn mở rộng nguồn cung tới đâu, dù có đa dạng hóa thị trường đầu ra tới mức nào, Việt Nam cũng không thể bỏ qua nguồn nguyên liệu phong phú của Trung Quốc, không thể không mua sản phẩm từ công xưởng lớn đang chuyển mạnh sang sáng tạo và không bán hàng sang một thị trường đông dân nhất thế giới, không quá khó tính, lại là láng giềng cận kề Việt Nam. Chiến lược tồn tại và phát triển bên cạnh Trung Quốc của Việt Nam cần phải được xây dựng trên tinh thần làm cho Việt Nam khác với Trung Quốc chứ không phải làm thế nào để Việt Nam có thể cạnh tranh với Trung Quốc.

Nếu chúng ta quyết tâm thay đổi thì “bức tranh” thương mại Việt - Trung sẽ có sự đột phá và khởi sắc, góp phần tạo nên diện mạo mới cho miền núi, vùng cao, biên giới và kinh tế Việt Nam. Câu hỏi này nằm về phía Chính phủ, các bộ, ngành, từng địa phương và mỗi người dân hai nước trong sự quyết tâm để tạo nên một cuộc đổi mới, phát huy những “*nỗ lực*” của thương mại và thị trường - bước ngoặt mà chúng ta cần tiến đến trong những năm cuối của thập kỷ này

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo của Sở Công Thương các tỉnh biên giới.
2. Niên giám thống kê Hải quan 2018; 2019.