

Nhập siêu từ Trung Quốc: Thực trạng, nguyên nhân và giải pháp

TS. NGUYỄN MẠNH HÙNG

Quan hệ thương mại hai chiều Việt - Trung có bước tăng trưởng nhanh trong 10 năm qua, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu tăng từ trên 3 tỷ USD năm 2001 lên tới trên 20 tỷ USD năm 2011 đã giải quyết nhu cầu của hai bên một cách nhanh chóng, tạo thêm nhiều việc làm,... Tuy nhiên, Việt Nam nhập siêu tăng chóng mặt từ 188 triệu USD năm 2001 lên tới gần 13,5 tỷ USD năm 2011 và 8 tháng đầu năm nay nhập siêu đến 10 tỷ USD khiến các chuyên gia kinh tế quan ngại tình trạng "Việt Nam gom ngoại tệ từ các thị trường khác để nhập siêu từ Trung Quốc".

Nhập siêu tiến đến tỷ lệ "mua 3 bán 1"

Nhập siêu từ Trung Quốc luôn được cảnh báo và tìm cách cải thiện cán cân thương mại, nhưng tỷ trọng vẫn chiếm tỉ lệ cao trong tổng nhập siêu của cả nước. Hai năm gần đây, trong 10 USD thì khi nhập khẩu có 2,5 USD nhập từ Trung Quốc và khi xuất khẩu chỉ có 1 USD xuất sang Trung Quốc (xem bảng).

Theo số liệu của Tổng cục Hải quan Việt Nam, 8 tháng đầu năm 2012, những mặt hàng nhập siêu lớn từ Trung Quốc phải kể đến là: Máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng: 3,41 tỷ USD, tăng 1,4% so với cùng kỳ (chủ yếu do các nhà thầu Trung Quốc trúng thầu);

Xăng dầu các loại: 894 nghìn tấn, tăng 10%; Nguyên vật liệu cho ngành dệt may, da giày: 2,78 tỷ USD, riêng vải: 1,5 tỷ USD, tăng 4,3%; Ô tô: 2,65 nghìn chiếc, giảm 31,8%; Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện: 2 tỷ USD, tăng 47,8%; Điện thoại các loại và linh kiện: 2,1 tỷ USD, tăng 131% và chiếm gần 70% kim ngạch nhập khẩu của cả nước; Sắt thép nguyên liệu và sản phẩm từ sắt thép các loại, kim loại thường: 1,5 tỷ USD, riêng sắt thép: 1 tỷ USD, gấp 5 lần cả năm 2011; Thức ăn gia súc và nguyên liệu: 355 triệu USD, tăng 7,5%,... Nhập khẩu điện của Trung Quốc, ước tính của Bộ Công Thương lên tới 4,65 tỉ kWh trong năm 2012, chiếm khoảng 4% tổng sản lượng điện thương phẩm của Việt Nam để cân đối nhu cầu tăng thêm...

Số liệu trên thể hiện sự thiếu hụt tư liệu sản xuất ở Việt Nam mà Trung Quốc là nguồn cung chính được các doanh nghiệp thương mại, nhà đầu tư nhập khẩu. Đánh giá chất lượng hàng nhập cần được nghiên cứu kỹ hơn ở nhóm máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng. Riêng nhập khẩu mặt hàng rau quả và thực phẩm sơ chế từ Trung Quốc chiếm đến gần 50% tổng kim ngạch nhóm hàng này và nảy sinh nhiều hệ lụy từ chất lượng sản phẩm (như các phủ tạng động vật, động vật và rau quả tươi sống không được qua kiểm dịch, sản phẩm tiêu dùng có hóa chất độc hại,...) đã giống

Thương mại Việt Nam - Trung Quốc từ năm 2001 đến tháng 8/2012

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Ước 8 tháng 2012
Nhập khẩu từ Trung Quốc												
Nhập khẩu (triệu USD)	1606,2	2158,8	3138,6	4595,1	5899,7	7391,3	12710	15973,6	15411,3	20203,6	24593,7	18200
Tỷ trọng nhập khẩu (%)	9,9	10,9	12,4	14,4	16	16,5	20,3	19,8	22	23,8	23	24,6
Xuất khẩu sang Trung Quốc												
Xuất khẩu (triệu USD)	1417,4	1518,3	1883,1	2899,1	3228,1	3242,8	3646,1	4850,1	5403	7742,9	11125	8000
Tỷ trọng xuất khẩu (%)	9,4	9,1	9,3	10,9	9,9	8,1	7,5	7,7	9,5	10,7	1,5	10,8
Nhập siêu từ Trung Quốc												
Nhập siêu (triệu USD)	188,8	640,5	1255,5	1696	2671,6	4148,5	9063,9	11123,5	10008,3	12460,7	13468,7	10200
Tỷ trọng trong tổng nhập siêu (%)	15,88	21,07	24,59	30,93	61,93	81,91	63,82	61,70	77,87	98,88	136,82	16451,6

Nguồn: Tính từ số liệu của Bộ Công Thương và Tổng cục Thống kê

lên tiếng chuông cảnh báo từ nhiều năm, nhưng vẫn thường xuyên trầm lắng.

Tại sao nhập siêu?

Thông thường, bên xuất siêu thường có năng suất lao động cao hơn, giá xuất khẩu thấp, chính sách xuất khẩu linh động và các quyền thương mại của nhà đầu tư được nhập khẩu từ liệu sản xuất đối với dự án trúng thầu.

Trước hết, quan hệ thương mại giữa hai nước ngày càng được cải thiện tích cực. Hai nước gần nhau về địa lý, Việt Nam có 6 tỉnh biên giới đất liền, trên biển tiếp giáp với các tỉnh miền nam Trung Quốc như Vân Nam, Quảng Tây, Quảng Đông,... phát triển năng động. Hai nước có những thỏa thuận phát triển kinh tế biên mậu, hình thành các cặp cửa khẩu quốc tế, quốc gia, các lối mở, cặp chợ biên giới,... làm cho hàng hóa qua lại thuận lợi, cạnh tranh về giá cước và các điều kiện ngoại thương. Cả hai nền kinh tế đang thời kỳ tăng trưởng, năng lực sản xuất cao, hướng mạnh xuất khẩu. Trong hợp tác kinh tế, thương mại đã hình thành hai tuyến hành lang kinh tế “Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng”, hành lang “Nam Ninh - Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng” và một “Vành đai kinh tế vịnh Bắc bộ”, hai bên đang xúc tiến xây dựng mô hình “khu kinh tế hợp tác” ở gần biên giới tỉnh Quảng Ninh, Lào Cai, Lạng Sơn.

Đầu tư của Trung Quốc vào Việt Nam cũng là nguyên nhân làm tăng kim ngạch nhập khẩu. Tính đến cuối năm 2011, Trung Quốc có hơn 820 dự án đầu tư tại Việt Nam, với tổng số vốn đăng ký đạt 4,2 tỷ USD, đứng thứ 14 trong các nước và khu vực đầu tư vào Việt Nam. Trong đó phải kể đến là các nhà thầu Trung Quốc thắng thầu nhiều công trình ở Việt Nam. Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, đến tháng 4/2012, Trung Quốc trúng thầu 13 dự án nhiệt điện (tổng thầu EPC), chiếm tới 30% công suất toàn ngành Điện; 49/62 dây chuyền dự án xi măng; 5/6 dự án phân đạm; dự án bauxit và hàng trăm dự án vừa và nhỏ khác do nhà thầu Trung Quốc đảm nhận.

Trung Quốc khá thành công trong chính sách biên mậu, với quan điểm ngoại thương “tam khứ nhất bố”, tức là xuất ba thứ sản xuất nhiều rẻ để nhập một thứ cần thiết mà thiếu; chủ trương “hỗ thị dân biên” để “thấp sáng đường biên” tạo hạ tầng khu vực cửa khẩu, cùng với những chính sách hỗ trợ thương nhân qua lại như giảm chi phí kho bãi, lệ phí, áp thuế xuất khẩu theo đúng cam kết WTO với nhiều mặt hàng có thuế suất bằng 0%; khách du lịch qua lại được mang theo hàng hóa với số lượng lớn hơn quy định của Việt Nam. Do vậy, cộng với kim ngạch xuất nhập khẩu tiểu ngạch, thì tổng kim ngạch hai chiều thực tế luôn cao hơn số thống kê hải quan ít nhất là 10%.

Trong thương mại và đầu tư, Trung Quốc có nhiều thủ pháp xúc tiến giành lợi thế xuất khẩu như khuyến mại, ứng hàng cho thương nhân nhập khẩu, thanh toán bù trừ, hoán đổi tiền tệ để khuyến khích thương nhân Việt Nam nhập khẩu. Tại một số diễn đàn hợp tác thương mại biên mậu, các chuyên gia Trung Quốc từng khuyến khích sử dụng nhân dân tệ để buôn bán. Việc sử dụng nhân dân tệ với các dịch vụ đối tiền tự phát ở biên giới đã kích thích nhập khẩu hàng hóa Trung Quốc.

Các nhà đầu tư, nhà thầu luôn luôn khảo sát kỹ thị trường, bỏ thầu giá thấp, hứa hẹn thời gian hoàn thành,... nhằm trúng thầu để đưa máy móc thiết bị giá rẻ, lạc hậu dẫn đến nhiều dự án ngưng trệ, chất lượng công trình không bảo đảm. Ông Dương Văn Cận - Tổng Thư ký Hiệp hội Nhà thầu xây dựng Việt Nam cho biết, các dự án nhiệt điện do ngành Than và ngành Điện Việt Nam làm chủ đầu tư, Trung Quốc làm tổng thầu, hầu hết đều chậm tiến độ. Các nhà máy nhiệt điện: Sơn Động chậm 24 tháng, Nông Sơn chậm 20 tháng, Cao Ngạn chậm 28 tháng, Cẩm Phả 1 chậm 10 tháng, Cẩm Phả 2 chậm 3 tháng, Hải Phòng 1 và 2 chậm 18 tháng, Quảng Ninh 1, 2 chậm 24 tháng,... Ông Trần Viết Ngải - Chủ tịch Hiệp hội Năng lượng Việt Nam chỉ ra dự án Nhà máy Phân bón DAP Đình Vũ số 1 (Hải Phòng) được khởi công năm 2003, ký hợp đồng EPC năm 2005, sau 5 năm cho ra sản phẩm, nhưng đến nay vẫn hoạt động cầm chừng vì hệ thống dây chuyền chưa hoàn thiện...

Để giảm nhập siêu

Thứ nhất, các doanh nghiệp Việt Nam cần chủ động kích thích sản xuất trong nước như đặt hàng, đầu thầu trong nước trước khi nhập khẩu; kiên trì thúc đẩy nhau sản xuất và tiêu thụ cho nhau, như vải cho dệt may, sắt thép xây dựng và tham gia đầu thầu cung ứng máy móc thiết bị cho các công trình Trung Quốc trúng thầu. Kinh nghiệm của Hãng Hyundai (Hàn Quốc) chỉ nhập một vài dây chuyền của Nhật Bản, châu Âu, Mỹ, sau đó phát triển nội địa hóa nhiều dây chuyền sản xuất ô tô, đóng tàu, phát triển công nghiệp hỗ trợ để giảm nhập khẩu, tăng năng lực sản xuất trong nước, hướng xuất khẩu.

Thứ hai, trong cơ chế thị trường hội nhập, tự do thương mại, buôn bán phải có lời,... nhưng nhập khẩu hàng tiêu dùng, vật tư trong nước sản xuất được là chúng ta đánh mất việc làm, cơ hội nội địa hóa, nội sinh công nghệ. Câu chuyện Cơ sở Tằm tre Bình Minh (Hà Nội) “đau đớn” ước tính, trong 5 tháng đầu năm 2010, tằm tre của Trung Quốc nhập khẩu vào Việt Nam là 82,5 tấn; riêng trong năm 2009, nhập qua cảng

(Xem tiếp trang 21)

Ông Lưu Duy Dân - Chủ tịch Hiệp hội Làng nghề Việt Nam: Phát triển làng nghề truyền thống là nền tảng vững chắc cho mô hình nông thôn mới

Sau khi Việt Nam gia nhập WTO, làng nghề Việt Nam có một sức sống mới, phong phú hơn, chú trọng xây dựng cơ sở hạ tầng, công nghệ và mở rộng thị trường. Tại các làng nghề ra đời nhiều công ty mới, các chương trình xúc tiến thương mại, quảng bá sản phẩm trên thị trường quốc tế được đẩy mạnh. Thị trường trong nước cũng có điều kiện phát triển như mặt hàng nội, ngoại thất, sản phẩm văn hóa tâm linh. Đời sống của người dân nơi có làng nghề thường cao hơn từ 3-5 lần so với các làng nghề thuần nông. Các làng nghề thu hút khoảng 12 triệu lao động, cũng như tạo việc làm cho hàng triệu lao động phụ lục nông nhàn. Những năm gần đây, kim ngạch xuất khẩu đã lên tới hơn 1 tỷ USD/ năm.

Tuy nhiên, trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế thế giới, các làng nghề Việt Nam cũng lâm vào tình trạng hàng hóa tồn đọng ở nhiều nơi, hàng triệu lao động mất việc làm. Cho nên, trong chương trình xây dựng nông thôn mới phải có những biện pháp “giải cứu” cho làng nghề mà trước hết là tháo gỡ khó khăn về kinh tế, về sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, giải quyết công ăn việc làm cho hàng triệu lao động nhất là nhiều người mất việc làm ở thành phố, khu công nghiệp trở về làng. Bên cạnh đó, cần có sự đầu tư đúng hướng, có những chính sách phù hợp sát thực tiễn, cần chấn hưng và phát huy hơn nữa giá trị của sản phẩm thủ công mỹ nghệ truyền thống, để làng nghề đóng góp xứng đáng vào quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.



Ông Võ Văn Dinh – Chủ nhiệm HTX Mây tre đan Bao La, xã Quảng Phú, huyện Quảng Điền, tỉnh Thừa Thiên Huế: Gắn phát triển làng nghề với du lịch



Năm 2007, HTX Mây tre đan Bao La được thành lập. Cả làng có gần 300 hộ dân thì có đến 126 hộ vào HTX. Ngoài những mặt hàng truyền thống như thúng mùng, dãn, sàng, rổ rá dùng trong sinh hoạt và trong nghề nông, HTX đã mở rộng thêm hàng mây tre đan mỹ nghệ, nhằm phục vụ cho du lịch.

Được sự quan tâm, chỉ đạo của Nhà nước, của chính quyền địa phương và sự giúp đỡ về ý tưởng làm hàng thủ công mỹ nghệ của tổ chức châu Âu, sự cố gắng nỗ lực của cán bộ xã viên nên những năm qua, HTX đã có nhiều chuyển biến tích cực: Đào tạo nghề chất lượng, mẫu mã sản phẩm đa dạng, phong phú, khác biệt, cùng với công tác tiếp thị hiệu quả đã khiến các mặt hàng của HTX thu hút được nhiều khách hàng. Sau những chuyến tham quan thực tế ở các đơn vị bạn, HTX đã học hỏi, ứng dụng được rất nhiều kinh nghiệm từ mẫu mã đến cung cách làm ăn, sử dụng máy móc thiết bị trong sản xuất, đem lại những kết quả tốt đẹp.

Để tiếp tục phát triển bền vững, trong thời gian tới, HTX Mây tre đan Bao La sẽ chú trọng công tác thu hút, đào tạo thêm lao động nhất là lực lượng trẻ, nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng trong nước cả về thời gian và số lượng sản phẩm, đồng thời hướng đến xuất khẩu, tăng lợi nhuận cho HTX và xã viên. Ngoài ra, HTX sẽ phát triển thêm thị trường đến những nơi có thu nhập cao; tăng cường thêm máy móc vào sản xuất để tăng năng suất lao động; luôn coi trọng chất lượng sản phẩm, không vì số lượng mà ảnh hưởng đến uy tín, thương hiệu. Bên cạnh đó, HTX mong muốn cấp trên hỗ trợ xây dựng nhà trưng bày sản phẩm của HTX, nhằm hoàn thiện phần cơ bản của một điểm du lịch, sớm tiếp nhận các đoàn, tour du lịch, giúp du lịch của huyện thêm phong phú, hấp dẫn; đề nghị Nhà nước và địa phương cho HTX vay vốn ưu đãi để có điều kiện kinh doanh, phát triển hơn nữa.

Ông Nguyễn Duy Nghĩa - Nguyên Phó Văn phòng Bộ Thương mại cũ: Cần phối hợp với với hoạt động du lịch để quảng bá những nét văn hoá của các làng nghề, của một số sản phẩm tiêu biểu.

Làng nghề Việt Nam đang phải đối mặt với những khó khăn do sản xuất phân tán, tự phát; thiết bị chậm đổi mới; liên kết giữa các làng nghề chưa thật thiết; mẫu mã đơn điệu; chất lượng chưa cao, không có sức cạnh tranh... dẫn tới đầu ra XK và tại “sân nhà” đều thấp.

Để giải quyết vấn đề này, tôi cho rằng, cần chú trọng các giải pháp sau: Trước hết là phải tăng cường hoạt động XTTM. Mỗi doanh nghiệp hãy chủ động tham gia các hội chợ triển lãm, nhất là các hội chợ quốc tế, rồi mở các phòng giới thiệu sản phẩm, đặt các đại lý tiêu thụ. Tăng cường mối liên hệ, trao đổi thông tin giữa các làng nghề và làng nghề với các hãng phân phối. Tiếp theo là phối hợp với với hoạt động du lịch để quảng bá những nét văn hoá của các làng nghề, của một số sản phẩm tiêu biểu. Kết nối các làng nghề nổi danh đã thành điểm du lịch vào một tour đón khách trong và ngoài nước, kích thích nhu cầu mua quà tặng, ký hợp đồng kinh doanh, hợp tác bao tiêu sản phẩm. Cuối cùng, hãy căn cứ vào thực lực, các địa phương cần đẩy mạnh phong trào “Mỗi làng nghề một sản phẩm - OVOP” để nhận được sự trợ giúp từ Nhà nước, hiệp hội ngành hàng, đồng nghiệp quốc tế.



Nhóm PV (thực hiện)