

THÚC ĐẨY VÀ MỞ RỘNG CƠ HỘI TRAO ĐỔI THƯƠNG MẠI VIỆT NAM – ĐÀI LOAN THỜI KỲ SAU KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO

PHẠM QUÝ LONG*

Năm 2006, Việt Nam đã tạo ra một bước ngoặt quan trọng trong tiến trình hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế quốc tế. Trước hết, ngày 7/11/2006 Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức và đầy đủ thứ 150 của Tổ chức Thương mại Quốc tế (WTO) sau hơn 1 thập kỷ kiên trì đấu tranh và thương lượng đầy cam go. Hơn nữa, với tư cách là nước chủ nhà, Việt Nam cũng đã tổ chức thành công Hội nghị thượng đỉnh lần thứ 14 các nhà lãnh đạo cấp cao của các nền kinh tế trong khu vực Châu Á- Thái Bình Dương (APEC 14). Đầu tháng 12/2006, việc Quốc hội Hoa Kỳ đã chính thức thông qua nghị quyết trao quy chế thương mại bình thường vĩnh viễn (PNTR) cho Việt Nam đã tiếp thêm một cơ hội quan trọng cho Việt Nam nâng cao vị thế quốc tế của mình trong cộng đồng quốc tế. Tất cả những sự kiện quốc tế nêu trên, một mặt đã tạo ra nhiều cơ hội phát triển cho nền kinh tế Việt Nam. Nhưng mặt khác, chúng cũng mang lại không ít thách thức cho nền kinh tế Việt Nam nói chung và các quan hệ mậu dịch song phương của Việt Nam nói riêng rằng phải khẩn trương tìm kiếm sự điều chỉnh thích ứng với các bước đi mới trên con đường hội nhập kinh tế quốc tế của mình. Có thể nói, trong trường hợp quan hệ kinh tế Việt- Đài, với hơn 1 thập kỷ phát triển, kể từ khi hai nền kinh tế Việt Nam và Đài Loan thiết lập các quan hệ kinh tế chính thức thông qua sự hiện diện của các Văn phòng Đại diện tại Hà Nội (tháng 9/1992) và Đài Bắc (tháng 7/1993) thì bức tranh mậu dịch song phương đã có những bước phát triển

đáng ghi nhận. Tuy nhiên, nền kinh tế Việt Nam bước qua ngưỡng cửa chính thức tham gia WTO cũng như chắc chắn được hưởng các quy chế PNTR trong quan hệ kinh tế - chính trị song phương với Hoa Kỳ thì điều này cũng sẽ tạo ra không ít những tác động nhiều chiều tới cơ hội phát triển mậu dịch của Việt Nam với các đối tác thương mại khác. Theo ý kiến đánh giá của giới nghiên cứu kinh tế cho rằng, quan hệ thương mại Việt Nam - Đài Loan cũng không nằm ngoài xu thế điều chỉnh ấy. Đó là xu thế tiếp tục mở rộng về giá trị kim ngạch hai chiều nhưng sẽ có sự xáo trộn thứ bậc cũng như là cán cân thương mại của Việt Nam với từng đối tác cụ thể. Vì vậy, trong phạm vi của bài viết này, tác giả đi sâu phân tích ba nội dung chính sau đây.

1. Nhìn lại một số đặc điểm chính trong quan hệ mậu dịch Việt Nam - Đài Loan thời gian qua

Những gì đã diễn ra trong thời gian qua khiến nhiều nhà nghiên cứu kinh tế Việt Nam cho rằng bức tranh quan hệ mậu dịch Việt Nam - Đài Loan hàm chứa nhiều bất ngờ nhưng không nằm ngoài tính quy luật kinh tế. Nếu theo dõi các con số thống kê về hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam với nền kinh tế Đài Loan cho thấy, năm 1989 là năm đánh dấu mốc mở đầu cho quan hệ mậu dịch song phương Việt - Đài. Với tổng giá trị kim ngạch mậu dịch hai chiều mới chỉ đạt con số rất khiêm tốn là 41.348.465 USD⁽¹⁾, trong đó giá trị kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Đài Loan đạt mức ấn tượng là 32.468.270 USD và ngược lại giá trị nhập

* Tiến sĩ, Viện Nghiên cứu Đông Bắc Á

⁽¹⁾ Tổng cục Thuế quan Đài Loan;
<http://www.cus.trade.gov.tw>

khẩu hàng hoá và dịch vụ từ Đài Loan đạt vền vền chỉ có 8.880.195 USD. Thực ra, nếu chỉ dừng lại ở hiện tượng này sẽ khiến cho một số người lạc qua đã có thể vội vã đưa ra những nhận xét phiến diện rằng:

Thứ nhất, xét về hình thức con số tuyệt đối Việt Nam đã đạt tới vị trí xuất siêu trong cân bằng thương mại với Đài Loan ngay trong năm đầu tiên mặc dù giá trị tổng kim ngạch còn vô cùng bé nhỏ chỉ đạt có 22.588.075 USD. Do đó, đối với các doanh nghiệp Việt Nam, Đài Loan được nhìn nhận tiếp tục là một thị trường tiềm năng cho việc thúc đẩy và mở rộng cơ hội xuất khẩu các sản phẩm có thế mạnh của mình trong tương lai. Vấn đề này dường như sẽ tạo một cảm giác lạc quan quá mức cho các nhà xuất khẩu Việt Nam.

Thứ hai, có cảm giác rằng Đài Loan chưa thật sự quan tâm tới Việt Nam như là một thị trường tiêu thụ sản phẩm tiềm năng và vị trí

đầu tư nước ngoài (FDI) hấp dẫn ở khu vực Đông Nam Á. Phải chăng Việt Nam đã không tạo ra được sức hấp dẫn cho nền kinh tế Đài Loan. Nhận xét này có thể tìm thấy chỗ dựa bằng viện dẫn lý do rằng khi ấy hoạt động đầu tư FDI từ Đài Loan tại Việt Nam chưa được khai thông trong những năm đầu thập kỷ 1990 của thế kỷ XX. Hơn nữa, các rào cản thương mại của Việt Nam còn quá nặng nề cho hoạt động xuất và nhập khẩu hàng hoá nước ngoài. Bên cạnh đó, thói quen tiêu dùng của người tiêu dùng và doanh nghiệp Việt Nam nói riêng cũng là một vấn đề cần tính tới trong phân tích bức tranh quan hệ thương mại. Mặc dù vậy, trên thực tế, khuynh hướng cân bằng thương mại vừa nêu đã bị đảo ngược và quan hệ mậu dịch Việt Nam- Đài Loan kể từ năm 1990 đến nay đã bước sang một giai đoạn phát triển đầy ý nghĩa cho cả hai nền kinh tế.

Bảng 1: Thống kê tổng giá trị kim ngạch mậu dịch hai chiều Việt Nam - Đài Loan giai đoạn 1995- 2005.

Đơn vị tính: Triệu USD

Năm	Tổng giá trị kim ngạch hai chiều	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Cân bằng thương mại (NK - XK)
1995	1.340,7	439,4	901,3	-461,9
1996	1.803,1	539,9	1.263,2	-723,3
1997	2.299,2	814,5	1.484,7	-670,2
1998	2.047,8	670,2	1.377,6	-707,4
1999	2.248,8	682,4	1.566,4	-884,0
2000	2.636,5	756,6	1.879,9	-1.123,3
2001	2.814,7	806,0	2.008,7	-1.202,7
2002	3.343,0	817,7	2.525,3	-1.707,6
2003	3.664,7	749,2	2.915,5	-2.166,3
2004	4.588,9	890,6	3.698,3	-2.807,7
2005	5.265,2	936,2	4.329,0	-3.392,8

Nguồn: Tổng cục Thống kê Việt Nam

Chú thích: Dấu trừ biểu thị sự thâm hụt.

Để chứng minh cho nhận định này, trước hết, chúng ta hãy nhìn vào các chỉ số thống kê về tổng giá trị kim ngạch mậu dịch 2 chiều của hai nền kinh tế. Có thể nói đó là

khuynh hướng tăng lên không ngừng theo từng năm, trước hết về quy mô con số tuyệt đối. Mặc dầu năm 1989, tổng giá trị kim ngạch mậu dịch hai chiều mới đạt trên 41

triệu USD, nhưng chỉ sau 15 năm, con số đó đã lên tới trên 5,2 tỷ USD, nghĩa là đã tăng trên 125 lần. Khuynh hướng này có thể minh chứng bằng số liệu thống kê Bảng 1.

Phân tích những số liệu trên đây cho thấy sự biến động khá nhanh về tổng giá trị kim ngạch mậu dịch hai chiều Việt Nam- Đài Loan trong vòng 10 năm qua, từ 1995 tới 2005. Về con số tuyệt đối, nó thể hiện khuynh hướng tăng trưởng một cách vững chắc trong giá trị tổng kim ngạch hai chiều: từ trên 1,3 tỷ USD năm 1995; 1,8 tỷ USD năm 1996; và tăng lên trên 5,2 tỷ USD năm 2005. Nguyên nhân của hiện tượng này là nhờ có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao ở Việt Nam được duy trì, đặc biệt là mức tăng trưởng khả quan trong nhiều doanh nghiệp vốn FDI của Đài Loan đang có mặt ở Việt Nam. Tuy nhiên, khi đánh giá thực chất tính bền vững của mối quan hệ thương mại song phương, điều khiến cho người ta không khỏi suy ngẫm tới cấu trúc mặt hàng trao đổi và cán cân thương mại đó là như thế nào. Trong trường hợp này, phải chăng đây là một thực tế bất lợi cho Việt Nam? Để tìm lời giải đáp thoả đáng cho câu hỏi này người ta cần phải xem xét nhiều yếu tố khác nhau.

Một mặt, trên thực tế, có thể nói cán cân thương mại luôn nghiêng về tình trạng mất cân bằng nghiêm trọng giữa hai nền kinh tế. Đài Loan luôn ở vị trí xuất siêu và Việt Nam ở vị trí nhập siêu với một khối lượng giá trị kim ngạch khá lớn. Cụ thể là, vào năm 1995, cân bằng thương mại của Việt Nam với Đài Loan mới dừng ở mức thâm hụt 0,4619 tỷ USD hay (- 0,4619 tỷ USD). Con số này được tính toán trên một cơ sở căn bản là sự bù trừ giữa tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Đài Loan trong năm tính toán với tổng giá trị kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Đài Loan (hay cân bằng thương mại = nhập khẩu - xuất khẩu). Như vậy, sự thâm hụt thương mại của Việt Nam

với Đài Loan đã diễn ra liên tục theo từng năm. Phân tích số liệu thống kê năm 2005 chỉ rõ mức độ thâm hụt của Việt Nam đã lên tới gần 3,4 tỷ USD hay (- 3,3928 tỷ USD). Khoảng cách này đã mở rộng và tăng gần 6,8 lần trong vòng 10 năm kể từ năm 1995 đến năm 2005.

Mặt khác, sự mất cân đối trong cân bằng thương mại của Việt Nam với Đài Loan trong thời gian vừa qua hoàn toàn mang tính khách quan. Việt Nam đang trong quá trình thực hiện công nghiệp hoá và hiện đại hoá đất nước với xuất phát điểm ở mức thấp cả về tích lũy vốn, trình độ công nghệ và quản lý. Việc thu hút dòng vốn FDI từ bên ngoài luôn được coi là một trong các động lực tạo tăng trưởng kinh tế của Việt Nam và phù hợp với chiến lược thúc đẩy xuất khẩu. Vì vậy, các doanh nghiệp vốn FDI của Đài Loan đang hoạt động kinh doanh ở Việt Nam đa phần là các doanh nghiệp gia công chế biến xuất khẩu. Điều đó cho thấy nhu cầu nhập khẩu các nguyên phụ liệu cho gia công xuất khẩu là rất lớn. Hơn nữa, nếu xét trên bình diện vĩ mô kinh tế thì điều này cũng phản ánh tính tất yếu bởi sự khác biệt mang tính trái chiều về cấu trúc của mỗi nền kinh tế. Việt Nam là nước đang phát triển, nền kinh tế nông nghiệp là chủ yếu. Cấu trúc kinh tế này dẫn tới quan hệ tỷ lệ nghịch trong tính toán về giá trị kim ngạch ngoại thương của Việt Nam và nó sẽ diễn ra trong một thời gian dài. Tức là, hàm lượng giá trị hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam thấp (ví dụ: hàng hoá nông sản, may mặc...) so với hàm lượng giá trị hàng hoá nhập khẩu của Việt Nam từ Đài Loan là rất cao (ví dụ: máy móc, thiết bị...). Do đó nó cũng lý giải nguyên nhân gây mất cân bằng trong quan hệ mậu dịch giữa hai nền kinh tế là điều khó tránh khỏi. Việt Nam trong thời gian qua vẫn chủ yếu là xuất khẩu các sản phẩm nông, lâm, hải sản, nguyên liệu thô và một số mặt hàng gia công chế

biển như giày dép, may mặc, đồ gỗ, linh kiện điện tử, v.v.. Ngược lại, Việt Nam vẫn tiếp tục nhập khẩu một khối lượng lớn nguyên phụ liệu cho các xí nghiệp gia công chế biến

và nhiều chủng loại phụ tùng, máy móc cơ khí, điện tử, ô tô và xe máy, v.v.. Đặc điểm này được minh họa trong các chỉ số thống kê có tính chọn lọc dưới đây:

Bảng 2: Các danh mục hàng hoá nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Đài Loan

Đơn vị tính: Triệu USD

STT	Danh mục hàng	2000	2003	2005
1.	Nguyên phụ liệu dệt may	485	576	604
2.	Máy móc và thiết bị	330	575	681
3.	Sắt thép	93	125	287
4.	Cấu kiện điện tử và máy tính	38	34	76
5.	Mô tô xe máy	23	61	53
6.	Nhiên liệu	22	146	522
7.	Ô tô	2	86	104
8.	Nhựa dẻo	-	112	233

Nguồn: Số liệu thống kê của Văn phòng Đại diện Kinh tế và Văn hoá Đài Bắc tại Hà Nội.

Bảng 3: Các danh mục hàng hoá xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Đài Loan

Đơn vị tính: Triệu USD

STT	Danh mục hàng	2000	2003	2005
1.	Các sản phẩm may mặc	264	189	183
2.	Thủy, hải sản	68	92	124
3.	Dầu thô	35	-	-
4.	Dây dệt	21	36	50
5.	Hoa quả	21	22	27
6.	Hàng thủ công mỹ nghệ	15	15	-
7.	Chè	12	17	17
8.	Cao su	8	21	32

Nguồn: Số liệu thống kê của Văn phòng Đại diện Kinh tế và Văn hoá Đài Bắc tại Hà Nội.

Như vậy, điều cần lưu ý rằng, bức tranh quan hệ thương mại Việt - Đài không chỉ được phản ánh qua các con số tuyệt đối về giá trị kim ngạch nêu trên mà nó còn được phản ánh qua cơ cấu mặt hàng tham gia trao đổi của mỗi nền kinh tế. Trong suốt hơn một thập kỷ qua, khuynh hướng này dường như ít có sự thay đổi. Xoay quanh nhận định như vậy, một số nhà nghiên cứu Việt Nam quan tâm tới vấn đề này cũng đã đưa ra nhiều cách

lý giải từ các lăng kính tiếp cận khác nhau. Song chúng tôi cũng tán đồng và chia sẻ với quan điểm giải thích của Tiến sĩ Trần Quang Minh, Viện Nghiên cứu Đông Bắc Á, ở 3 khía cạnh mang tính chất vĩ mô kinh tế. Đó là:

Thứ nhất, hiện tượng thâm hụt mậu dịch trong quan hệ thương mại song phương Việt - Đài thời gian qua không có gì là cá biệt mà nó cũng nằm trong khuynh hướng chung của toàn bộ cán cân mậu dịch của nền kinh tế

Việt Nam với thế giới bên ngoài và như được thấy trong bảng 4.

Bảng 4 : Thống kê cán cân ngoại thương của Việt Nam giai đoạn 1990-2005

Đơn vị tính: triệu USD

Năm	Tổng giá trị kim ngạch	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Cân bằng mậu dịch
1990	5.156,4	2.404,0	2.752,4	-348,4
1991	4.425,2	2.087,1	2.338,1	-251,0
1992	5.121,5	2.580,7	2.540,8	+39,9
1993	6.909,1	2.985,2	3.923,9	-938,7
1994	9.880,1	4.054,3	5.825,8	-1.771,5
1995	13.604,3	5.448,9	8.155,4	-2.706,5
1996	18.399,5	7.255,9	11.143,6	-3.887,8
1997	20.777,3	9.185,0	11.592,3	-2.407,3
1998	20.859,9	9.360,3	11.499,6	-2.139,3
1999	23.283,5	11.541,4	11.742,1	-200,7
2000	30.119,2	14.482,7	15.636,5	-1.153,8
2001	31.247,1	15.029,2	16.217,9	-1.188,7
2002	36.451,7	16.706,1	19.745,6	-3.039,5
2003	45.405,1	20.149,3	25.255,8	-5.106,5
2004	58.453,8	26.485,0	31.968,8	-5.483,8
2005	69.419,9	32.441,9	36.978,0	-4.536,1

Nguồn: Tổng cục thống kê Việt Nam

Thứ hai, so sánh trên khía cạnh phân tích Marketing cho thấy quy mô thị trường tiêu thụ của Đài Loan với 23 triệu dân, ở chừng mực nào đó nhỏ hơn quy mô thị trường Việt Nam có trên 80 triệu dân. Điều này chắc chắn dẫn tới nhu cầu về hàng hoá Việt Nam của người tiêu dùng Đài Loan sẽ nhỏ hơn nhu cầu của người Việt Nam về các sản phẩm của Đài Loan.

Thứ ba, liên quan tới chính sách tỷ giá hối đoái của tiền Đồng Việt Nam thấy rằng, trong một thời gian dài nó đã được neo giữ ở mức cao hơn giá trị thực của nó so với các đồng tiền khác, đặc biệt với đồng Đô la Mỹ. Điều này đã có tác động khuyến khích hoạt động nhập khẩu và cản trở hoạt động xuất khẩu nói chung.

Như vậy, có thể nói một cách ngắn gọn rằng đặc điểm nổi trội trong trao đổi thương

mai Việt Nam - Đài Loan thời gian qua là một khuynh hướng gia tăng khá nhanh và liên tục về giá trị kim ngạch mậu dịch hai chiều. Bên cạnh đó, nó cũng cho thấy tính ít dịch chuyển trong cơ cấu mặt hàng tham gia trao đổi của mỗi bên cũng như là vị trí thiên lệch trong cân bằng thanh toán của mỗi nền kinh tế. Tuy nhiên, những đặc điểm vừa nêu vẫn là một cái gì riêng biệt trong quan hệ kinh tế Việt - Đài song lại phản ánh tính tất yếu khách quan trong quan hệ thương mại của Việt Nam với phần lớn các đối tác thương mại lớn khác trên thế giới trong thời kỳ Việt Nam chưa chính thức đi vào sân chơi chung của hoạt động thương mại toàn cầu WTO.

2. Phân tích một số ảnh hưởng của việc gia nhập WTO tới hoạt động ngoại thương của Việt Nam

Tới nay, Việt Nam đã chính thức là thành viên của WTO. Vị trí này sẽ đem lại nhiều

cơ hội và không ít thách thức cho hoạt động xuất, nhập khẩu của Việt Nam. Người ta biết rằng WTO là tổ chức kinh tế đa phương, sự ra đời của nó nhằm thúc đẩy tự do hoá thương mại, hội nhập kinh tế trên phạm vi toàn cầu. Tổ chức WTO, hoạt động với một thiết chế tổ chức chặt chẽ, theo 5 nguyên tắc: (i) Thương mại không phân biệt đối xử; (ii) Tạo dựng một nền tảng ổn định cho phát triển thương mại; (iii) Đảm bảo thương mại ngày càng tự do thông qua đàm phán; (iv) Tạo môi trường cạnh tranh ngày càng bình đẳng; (v) Dành điều kiện đặc biệt cho các nước đang phát triển.

Vì vậy, trên phương diện chung khi trở thành thành viên của WTO sẽ tạo cho kinh tế Việt Nam có thế và lực trên trường quốc tế. Việt Nam sẽ có vị thế bình đẳng, được thụ hưởng các quyền lợi của một thành viên đang phát triển trong WTO, cùng các nước đang phát triển xây dựng quy định, luật lệ của WTO, hạn chế được sự áp đặt đơn phương bất bình đẳng của các nước đối với Việt Nam về kinh tế, xã hội, lao động, môi trường... Ngoài ra, Việt Nam còn được tiếp cận hệ thống giải quyết tranh chấp thương mại được cho là công bằng và hiệu quả của WTO. Hơn nữa, Việt Nam là một nước đang trong quá trình công nghiệp hoá và hiện đại hoá (CNH, HĐH), điều tất yếu phải nhập khẩu nhiều thiết bị công nghệ, và nguyên liệu đầu vào của một số ngành công nghiệp có tỷ trọng lớn trong xuất khẩu như dệt may, điện tử, đồ gỗ v.v... Đồng thời, Việt Nam lại là một nước nông nghiệp có nhiều mặt hàng xuất khẩu có thế mạnh như gạo, cà phê, cao su, hồ tiêu, hạt điều và thủy sản. Do đó, việc tham gia WTO sẽ đem lại cho hoạt động xuất, nhập khẩu những lợi ích và thách thức nhất định. Theo như kết quả phân tích và nhận định của nhiều chuyên gia kinh tế thuộc Bộ thương mại Việt Nam, những lợi ích và thách thức cụ thể được tìm thấy trên hai khía cạnh sau:

(i) Đối với khía cạnh nhập khẩu: Việc Việt Nam là thành viên của GATT/WTO có

quan hệ chặt chẽ với sự tăng lên đáng kể của nhập khẩu từ các nước công nghiệp. Việt Nam trở thành thành viên của WTO sẽ có cơ hội nhập hàng hoá có chất lượng và giá cả cạnh tranh, đáng chú ý là khối lượng hàng hoá nhập khẩu có thể tăng nhưng giá trị kim ngạch nhập khẩu có thể tăng hoặc tăng không đáng kể. Và người Việt Nam sẽ có lợi trong việc tiêu dùng của mình. Việc nhập khẩu hàng hoá diễn ra dễ dàng sẽ làm cho hoạt động sản xuất – kinh doanh thuận lợi hơn đối với các doanh nghiệp phải nhập khẩu công nghệ và nguyên liệu đầu vào. Tuy nhiên, với việc loại bỏ, cắt giảm hàng rào thuế quan theo các cam kết đối với hàng hoá nhập khẩu theo hạn định của WTO cũng đồng thời làm gia tăng sức cạnh tranh đối với hàng hoá sản xuất trong nước. Đây là một thách thức đối với các doanh nghiệp trong nước khi năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nói riêng và nền kinh tế nói chung còn hạn chế.

(ii) Đối với khía cạnh xuất khẩu: Trên quan điểm phân tích lý thuyết trao đổi thương mại quốc tế, việc gia nhập WTO thúc đẩy xuất khẩu quốc gia hay không phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Song, theo chúng tôi, có hai thành tố quan trọng cần được nhắc tới. Trước hết, đó là sự thay đổi các rào cản nước ngoài mà các nhà xuất khẩu ở nước gia nhập WTO có thể nhận được. Tiếp theo, các nhà xuất khẩu hoặc là không nhận thấy hoặc là không có khả năng khai thác được lợi thế tiếp cận thị trường tốt hơn ở nước ngoài. Điều này có thể do thiếu thông tin, do cơ sở hạ tầng đất đỏ hoặc không hiệu quả ở nước xin gia nhập, hoặc thiếu kinh nghiệm trong việc vận chuyển hàng hoá ra nước ngoài... Mặt khác, về chủ quan việc gia tăng xuất khẩu trong điều kiện gia nhập WTO còn phụ thuộc vào những bước đi cần thiết mà chính phủ và các doanh nghiệp ở nước xin gia nhập tiến hành.

Khi đi sâu phân tích cụ thể thực trạng bức tranh ngoại thương Việt Nam thấy rằng mặc dù cán cân thương mại trong những năm qua

chưa được cải thiện một cách có hiệu quả, nhập siêu vẫn còn ở mức cao như được phân tích ở phần trước, nhưng khả năng xuất khẩu vẫn chiếm tới gần 50% GDP và việc thúc đẩy mạnh xuất khẩu đã và đang có ý nghĩa quan trọng đối với phát triển kinh tế. Hiện tại hàng loạt các mặt hàng chủ lực trong xuất khẩu của Việt Nam vẫn không ngừng tăng về số lượng và mở rộng quy mô thị trường. Ví dụ như đồ gỗ, hải sản hay gạo, v.v.... Tuy nhiên, sản phẩm đồ gỗ xuất khẩu được đánh giá là một trong những nhóm hàng xuất khẩu có tốc độ tăng trưởng cao và kim ngạch lớn. Với đà tăng trưởng này, quan điểm của Bộ Thương mại chủ trương mở rộng nhập khẩu gỗ từ các thị trường mới có tiềm năng. Đồng thời, xem xét cho phép các doanh nghiệp trong nước có khả năng và có đầu mối được nhập khẩu gỗ để bán cho các nhà sản xuất trực tiếp. Giải pháp này vừa góp phần tạo thị trường gỗ nguyên liệu, mà về lâu dài cũng phù hợp với yêu cầu mở cửa lộ trình gia nhập WTO của Việt Nam. Như vậy, có thể thấy hoạt động xuất khẩu của Việt Nam hiện đang nắm giữ những kết quả đáng khích lệ trong lĩnh vực thương mại. Với đà tăng trưởng như hiện nay thì sau thời điểm Việt Nam chính thức là thành viên WTO có hiệu lực (1/2007), khả năng xuất khẩu của Việt Nam sẽ không ngừng lớn mạnh về cả kim ngạch lẫn quy mô thị trường. Điều đáng nói là đã có nhiều chuyên gia nghiên cứu thương mại quốc tế của Việt Nam có chung nhận định trên và chúng tôi cũng hoàn toàn chia sẻ với cách lý giải cho nhận xét đó bởi chúng được phân tích dựa theo các cơ sở thực tiễn rõ ràng.

Thứ nhất, khi tham gia WTO Việt Nam có cơ hội mở rộng xuất khẩu các mặt hàng mà đất nước có thể mạnh như nông sản, thủy

sản, may mặc, giấy dếp, thủ công mỹ nghệ, các hàng hoá sử dụng nhiều lao động. Trong đó, đáng kể là mặt hàng dệt may - một mặt hàng mà hiện Việt Nam đang chịu nhiều thiệt thòi do bị bó buộc bởi hạn ngạch khi chưa là thành viên chính thức của WTO.

Thứ hai, xuất khẩu của Việt Nam sẽ không bị bó hẹp trong các Hiệp định song phương và khu vực mà sẽ có thị trường toàn cầu. Vì thế, thị trường xuất khẩu Việt Nam sẽ không ngừng mở rộng. Tất nhiên nó cũng sẽ có ảnh hưởng tới quan hệ trao đổi thương mại Việt Nam- Đài Loan hiện nay bởi cơ hội thị trường sẽ được rộng mở hơn cho Việt Nam.

Thứ ba, hệ thống kinh tế - thương mại dựa trên nguyên tắc chứ không phải là sức mạnh sẽ làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh dễ dàng hơn với tất cả các nước thành viên, và Việt Nam sẽ không là ngoại lệ. WTO có cơ chế giải quyết tranh chấp tạo điều kiện để các nước nhỏ bảo vệ được lợi ích của mình hoặc có nhiều tiếng nói hơn. Ví dụ, khi Việt Nam đã là thành viên của WTO vụ kiện chống bán phá giá cá tra và cá basa đã có thể kiện lên WTO để giải quyết; khi đó các phán quyết có thể công bằng hơn so với phán quyết đơn phương của Hoa Kỳ như vừa qua.

Thứ tư, tham gia WTO sẽ góp phần làm cho hệ thống chính sách pháp luật của Việt Nam ngày càng hoàn thiện và phù hợp với thông lệ quốc tế hơn. Tạo điều kiện cho các nhà đầu tư, các đối tác kinh doanh yên tâm đầu tư và làm ăn với doanh nghiệp Việt Nam. Qua đó sẽ tăng khả năng thu hút vốn, công nghệ, học hỏi kinh nghiệm quản lý và gia tăng thương mại đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp.

Như vậy, trở thành thành viên chính thức của WTO đã mở ra một thị trường lý tưởng cho thương mại Việt Nam nói chung và xuất

khẩu nói riêng. Trái lại, trên thực tế sẽ có không ít những thách thức mà cả nền kinh tế và cả lĩnh vực xuất khẩu phải đối mặt khi chính thức tham gia tổ chức này.

3. Một số ý kiến nhằm thúc đẩy trao đổi thương mại Việt - Đài thời gian tới

Trước hết, từ quan điểm nghiên cứu chính sách vĩ mô, nền kinh tế Việt Nam đã xây dựng lộ trình tham gia WTO một cách chủ động và tích cực. Cho nên các doanh nghiệp, các ngành, lĩnh vực sản xuất kinh doanh trong nước với tư cách là những thực thể hay tổ chức kinh tế phải tự nhận thức sẽ chịu tác động trực tiếp khi Việt Nam đã là thành viên chính thức của WTO. Mặc dù vậy, sự phát triển trong điều kiện cạnh tranh bình đẳng theo thông lệ quốc tế, để tránh bị động và từ khía cạnh hình thành chính sách vĩ mô của doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý bốn vấn đề quan trọng sau: (i) Chuẩn bị các chiến lược sản xuất kinh doanh sao cho có khả năng tận dụng hiệu quả nhất các cơ hội xuất khẩu nhờ việc gia nhập WTO tạo ra; (ii) Nghiên cứu đầy đủ các cam kết gia nhập và các thông lệ quốc tế có liên quan tới hoạt động sản xuất kinh doanh để tránh những sai sót không đáng có trong hội nhập; (iii) Xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh cho từng giai đoạn và chuẩn bị các điều kiện cần thiết để đối phó trong những tình huống bất lợi; (iv) Xác lập kế hoạch xúc tiến thương mại và dự kiến hướng tiếp cận các thị trường xuất khẩu sao cho đạt hiệu quả cao nhất.

Trở lại với đối tác thương mại Đài Loan thấy rằng đây là vùng lãnh thổ có dân số khoảng 23 triệu người, thu nhập bình quân đầu người khoảng 13 ngàn USD/năm, kim ngạch xuất khẩu hàng năm dao động trên dưới 130 tỷ USD và nhập khẩu ước 113 tỷ USD. Tại Đài Loan, doanh nghiệp vừa và

nhỏ chiếm đến 98% trong tổng số doanh nghiệp và chiếm 29% tổng giá trị xuất khẩu của lãnh thổ⁽²⁾. Do đa phần doanh nghiệp là vừa và nhỏ, hoạt động dưới dạng tư nhân nên nền kinh tế Đài Loan khá năng động, chuyển biến nhanh trước biến động của thị trường. Điều đáng nói là, Đài Loan cũng mới chỉ là thành viên đầy đủ của WTO cách đây 5 năm (2001) cùng với Trung Quốc lục địa. Cũng giống như Trung Quốc lục địa, những thành công mà nền kinh tế Đài Loan gặt hái được nhờ cơ hội mà WTO tạo ra là rất đáng kể. Hơn thế nữa đã từ lâu, quan hệ kinh tế - thương mại Việt Nam và Đài Loan phát triển rất đáng khích lệ, đặc biệt trong lĩnh vực kinh tế, đồng đều về thương mại, đầu tư, du lịch vận tải hàng không, hàng hải, xuất khẩu lao động... Có thể nhắc lại là kim ngạch thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Đài Loan riêng năm 2005 đạt hơn 5,2 tỷ USD và con số này tăng bình quân xấp xỉ 13%/năm trong nhiều năm qua. Đài Loan thường nhập khẩu các loại sản phẩm như máy tính - linh kiện điện tử, thiết bị cơ khí và phụ tùng, dầu mỏ, kính, goăng kính, hoá chất... Đài Loan cũng là nơi xuất khẩu nhiều hàng linh kiện điện tử, chất dẻo, sản phẩm nhựa, thiết bị, phương tiện vận tải, nông sản, hải sản chế biến, hàng gia công tái xuất, các dịch vụ... Hiện Việt Nam xuất sang Đài Loan hàng dệt may, hải sản, sản phẩm gỗ, giày dép các loại, rau quả sản phẩm nhựa, hàng thủ công mỹ nghệ, cao su, chè, điều, các mặt hàng nông sản, thực phẩm chế biến... Đài Loan cũng tăng xuất sang Việt Nam các chủng loại hàng hoá như nguyên phụ liệu ngành dệt may, da giày, máy móc thiết bị phụ tùng,

⁽²⁾ Xem bản tin Bộ thương mại Việt Nam, Trang Web: <http://www.vinanet.com.vn>

chất dẻo nguyên liệu, xe máy, ô tô, linh kiện điện tử, máy vi tính, phân bón, tân dược...

Tuy nhiên, để có thể điều chỉnh thích ứng với những cơ hội thị trường đang rộng mở và không ít thách thức mới đặt ra cho các doanh nghiệp Việt Nam khi Việt Nam được coi như là một đối tác thương mại bình đẳng trong WTO trong đó có Đài Loan thì sự nhận diện chính xác hơn đối tác của mình là một điều cần thiết hơn bao giờ hết. Vì vậy, đứng trên quan điểm nghiên cứu Marketing khi phân tích so sánh đặc điểm khách hàng thuộc các đối tác thương mại khác nhau của Việt Nam, chúng tôi thấy rằng người tiêu dùng Đài Loan có xu hướng mua hàng dựa vào việc so sánh giá cả và chỉ đồng ý mua hàng giá cao khi hàng hoá có chất lượng vượt trội, nhất là ở các mặt hàng tiêu dùng hàng ngày. Để chấp nhận giá cao của sản phẩm, người tiêu dùng Đài Loan thường xét đến yếu tố thương hiệu. Thương hiệu càng nổi tiếng càng có thể bán được giá cao, nhất là những loại hàng hoá tiêu dùng hàng ngày. Hệ thống phân phối của Đài Loan chiếm lợi nhuận từ 15-40%, phụ thuộc vào việc bên nào chịu trách nhiệm quảng bá, tiếp thị sản phẩm. Tại Đài Loan, hệ thống phân phối được xem là yếu tố quyết định trong việc tiêu thụ hàng hoá cho một thương hiệu. Hệ thống này rất đa dạng và đa phần là doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động trong lĩnh vực thương mại. Hàng hoá đến tay người tiêu dùng Đài Loan phải qua các đại lý, nhà phân phối, đại lý độc quyền, hình thức marketing trực tiếp, đặt hàng qua thư, các phương tiện khác chưa phổ biến nhiều. Theo ước tính của nhiều chuyên gia nghiên cứu thị trường, có đến 90% hàng tiêu dùng tại Đài Loan được tiêu thụ qua hình thức bán lẻ của các đại lý, nhà phân phối, các siêu thị... Hơn thế nữa, do có nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ tham gia phân phối hàng hoá nên bên cạnh việc hạn chế về ngoại ngữ, nghiệp vụ thương mại,

khả năng tài chính thanh toán của họ cũng có hạn, dễ bị phá sản. Vì thế, theo những khuyến nghị gần đây của Cục Xúc tiến thương mại Việt Nam thuộc Bộ Thương mại, khi quan hệ mua bán với thị trường này, doanh nghiệp Việt Nam cần thẩm định kỹ đối tác, phải có các điều kiện giao dịch rõ ràng (nhất là trong đàm bảo thanh toán). Các quy định về kiểm định, kiểm dịch của Đài Loan rất chặt chẽ nên hàng hoá luôn phải đảm bảo chất lượng, đầy đủ các chứng từ, chứng chỉ liên quan như C/O, giấy chứng nhận kiểm dịch, xác định dư lượng hoá chất trong sản phẩm liên quan đến nông nghiệp.

Tóm lại, cơ hội mới luôn rộng mở song đi kèm với nó là không ít thách thức cũng sẽ nảy sinh. Đó là một điều dường như mang tính quy luật, đặc biệt trong quan hệ trao đổi thương mại quốc tế ngày nay. Tuy nhiên, chủ động nhận thức được tính tất yếu đó như những gì đã được đề cập trong nội dung bài viết này ít nhiều sẽ giúp cho chúng ta, đặc biệt là các doanh nghiệp Việt Nam, góp phần thúc đẩy và mở rộng quan hệ trao đổi mậu dịch Việt Nam - Đài Loan có những sự thay đổi căn bản hơn nữa.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. "Tóm tắt các cam kết của Việt Nam gia nhập WTO" đăng trên trang Web: <http://www.vinanet.com.vn>
2. Niên giám thống kê Việt Nam, Tổng cục Thống kê, Hà Nội - 2006.
3. Các thống kê của Văn phòng kinh tế và văn hoá Đài Bắc tại Hà Nội
4. Các bản tin ngoại thương trên trang Web của Bộ Thương mại <http://www.vinanet.com.vn>
5. Các bản tin kinh tế của TTXVN năm 2004, 2005 và 2006.
6. Ngô Xuân Bình, *Marketing căn bản: Lý thuyết và vận dụng*, Nxb Thống Kê, Hà Nội - 2001.