

QUAN HỆ HỢP TÁC THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CỘNG HÒA MOZAMBIQUE

*Lê Quang Thăng **

TÓM TẮT

Mozambique là một quốc gia châu Phi tiêu biểu có mối quan hệ hữu nghị truyền thống tốt đẹp với Việt Nam. Hai nước đã chính thức thiết lập quan hệ ngoại giao vào ngày 25 tháng 6 năm 1975, Việt Nam đã mở đại sứ quán tại Mozambique vào năm 2009, tháng 8 năm 2011 Mozambique cũng mở đại sứ quán tại Hà Nội. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Cộng hòa Mozambique bắt đầu được khởi động kể từ khi hai nước ký hiệp định Thương mại từ năm 2003. Mozambique là một trong mười một đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam ở khu vực châu Phi. Tuy nhiên kim ngạch thương mại hai chiều của hai nước vẫn còn nhỏ bé chưa tương xứng với tiềm năng của hai bên. Mặc dù vậy, là một quốc gia với dân số khoảng 30 triệu người, các sản phẩm hàng hóa tiêu dùng đòi hỏi không quá nghiêm ngặt, Mozambique sẽ là thị trường xuất khẩu tiềm năng đối với Việt Nam.

Từ khóa: thương mại song phương, Mozambique, Việt Nam

Nhận bài: 27/12/2019; Phản biện và sửa chữa: 25/2/2020; Duyệt đăng: 6/4/2020

Abstract

Mozambique is a typical African country which has a good traditional friendship with Vietnam. The two countries officially established diplomatic relations on the 25th of June in 1975. Vietnam opened an embassy in Mozambique in 2009, Mozambique also opened an embassy in Hanoi on August in 2011. Trade relations between Vietnam and Mozambique have been started since the two countries signed the Trade Agreement in 2003. However, the two-way trade turnover of the two countries is still small and not commensurate with their potential. Though, as a country with a population of about 30 million people, and consumer products that are not strict requirements, Mozambique will be a potential export market for Vietnam.

Keywords: bilateral trade, Mozambique, Vietnam

1. Kim ngạch thương mại giữa Việt Nam và Mozambique

Hiệp định Thương mại giữa Việt Nam và Mozambique được ký kết vào năm 2003 để tạo khuôn khổ pháp lý thuận lợi cho các doanh nghiệp hai nước hoạt động, trao đổi

thương mại song phương. Tuy nhiên, thực tế bắt đầu năm 2006 quan hệ thương mại mới bắt đầu khởi động và kim ngạch hai chiều giữa hai nước vẫn còn nhỏ bé. Năm 2009, Việt Nam đã tích cực cố gắng nhằm cải thiện quan hệ trao đổi thương mại giữa hai nước. Cụ thể, Việt Nam mở lại đại sứ quán tại

* Tiến sĩ, Nghiên cứu viên chính, Viện Nghiên cứu Châu Phi và Trung Đông

Mozambique sau 20 năm ngưng hoạt động từ năm 1990 do khó khăn kinh tế đã góp phần thúc đẩy các hoạt động trao đổi thương mại giữa hai nước. Nhờ đó, các doanh nghiệp Việt Nam đã có cơ hội tham dự các hội chợ và triển lãm thương mại quốc tế (FACIM) hàng năm tại Mozambique. Cũng kể từ đó, kim ngạch thương mại giữa hai nước gia tăng nhanh

chóng làm cho quan hệ hợp tác thương mại ngày càng phát triển mạnh mẽ.

Xuất khẩu của Việt Nam sang Mozambique tăng mạnh trong các năm 2011 - 2013, đạt 71,6 triệu USD năm 2011 tăng 187% so với năm 2010 và trong năm 2013 đạt 90,7 triệu USD tăng 26,6% so với năm 2011¹.

Bảng 1: Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam – Mozambique

Đơn vị: triệu USD

| Năm | Xuất khẩu của Việt Nam | Nhập khẩu của Việt Nam | Tổng kim ngạch | Cán cân thương mại |
|------|------------------------|------------------------|----------------|--------------------|
| 2006 | 7,23 | 6,6 | 13,83 | 0,63 |
| 2010 | 31,15 | 14,2 | 45,35 | 16,95 |
| 2011 | 71,6 | 16,4 | 88 | 5,2 |
| 2012 | 85,6 | 15 | 100,6 | 70,6 |
| 2013 | 90,7 | 21,9 | 112,6 | 68,8 |
| 2014 | 78,6 | 18,9 | 97,5 | 59,7 |
| 2015 | 59,6 | 6,5 | 66,1 | 53,1 |
| 2016 | 72,5 | 28,5 | 101 | 44 |
| 2017 | 77 | 36,5 | 115,16 | 42,1 |
| 2018 | 82,24 | 34,96 | 121,2 | 50,28 |

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

Do có sự cạnh tranh của Trung Quốc, Brazil, Ấn Độ, xuất khẩu một số mặt hàng chủ lực của Việt Nam sang Mozambique như gạo, clinker, dây điện và dây cáp điện đã giảm xuống. Mặt khác, Việt Nam nhập khẩu nhôm và sắt thép phế liệu từ thị trường Mozambique một phần nhằm phục vụ sản xuất dây điện và cáp điện cũng giảm, dẫn đến kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Mozambique giảm theo. Vì vậy trong năm 2014, kim ngạch xuất nhập khẩu hai chiều chỉ đạt 97,2 triệu USD, giảm 15,4 triệu USD, trong đó xuất khẩu từ Việt Nam sang Mozambique giảm 12,1 triệu USD, nhập khẩu giảm 3 triệu USD. Trong năm 2015, trao đổi thương mại hai chiều chỉ đạt 66,1 triệu USD, giảm 32,2% so với năm 2014; trong đó, Việt Nam xuất khẩu đạt 59,6 triệu USD, giảm 24,2%².

Đến năm 2016, kim ngạch thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Mozambique đã tăng

trở lại đạt 101 triệu USD, trong đó Việt Nam xuất hơn 72,5 triệu USD và nhập hơn 28,5 triệu USD³. Giai đoạn 2016 - 2018, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước tăng trưởng ổn định và luôn đạt trên 100 triệu USD/năm. Nguyên nhân của động thái tích cực thúc đẩy quan hệ thương mại hai bên đó là chuyển thăm của Chủ tịch nước Trương Tấn Sang đến Mozambique vào tháng 3 năm 2016. Đây là chuyến thăm chính thức đầu tiên của Chủ tịch nước tới Mozambique từ khi thiết lập quan hệ ngoại giao đến nay và là tín hiệu vui trong quan hệ thương mại giữa hai nước.

Trong vòng gần 12 năm qua, kim ngạch thương mại hai chiều Việt Nam – Mozambique tăng hơn tám lần. Trong đó, Việt Nam xuất khẩu sang Mozambique tăng hơn mười một lần và nhập khẩu từ Mozambique tăng hơn năm lần. Hai nước đã đạt những tiến bộ trong việc thúc đẩy quan hệ

trao đổi thương mại song phương. Hai bên lần lượt tổ chức những chuyến thăm thực địa thị trường, hội thảo trao đổi và đánh giá khả năng hợp tác thương mại và đầu tư tại mỗi nước cũng như hội chợ, triển lãm nhằm quảng bá sản phẩm của mình. Nhờ những nỗ lực này, kim ngạch thương mại hai chiều Việt Nam – Mozambique năm 2018 đã đạt mức 121,2 triệu USD, đạt mức cao nhất trong giai đoạn 2006 – 2018. Việt Nam luôn là nước xuất siêu sang thị trường Mozambique, giá trị xuất siêu cũng tăng mạnh.

2. So sánh với thị trường thương mại trong khu vực châu Phi

Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Mozambique trong những năm gần đây tăng

nh nhanh và đạt 82,24 triệu USD, chiếm tỷ trọng 3,56% trong mười một đối tác xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam tại khu vực châu Phi trong năm 2018. Tuy nhiên, so với các đối tác xuất khẩu lớn của Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu sang Mozambique vẫn đạt ở mức thấp và đứng ở vị trí thứ chín trong mười một đối tác xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam tại thị trường châu Phi và chiếm tỷ trọng khá khiêm tốn. Ví dụ so sánh với các thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam trong khu vực châu Phi như Nam Phi và Ai Cập cho thấy kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Nam Phi năm 2018 đạt 724,3 triệu USD (Bảng 2), cao hơn 8,8 lần so với xuất khẩu của Việt Nam sang Mozambique.

Bảng 2: So sánh 11 thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam sang khu vực châu Phi trong năm 2018

| Xếp hạng | Quốc gia | Kim ngạch xuất khẩu (triệu USD) | Tỷ trọng (%) | Những mặt hàng chiếm tỷ trọng cao nhất |
|----------|-------------|---------------------------------|--------------|--|
| 1 | Nam Phi | 724,3 | 31,37 | Điện thoại di động và linh kiện, Giày dép các loại |
| 2 | Ai Cập | 379,1 | 16,42 | Xơ, sợi dệt, hải sản linh kiện phụ tùng ô tô |
| 3 | Ghana | 278,3 | 12,05 | Gạo, đồ gia dụng, sắt thép các loại |
| 4 | Maroc | 185,6 | 8,03 | Điện thoại di động và linh kiện, máy vi tính, cà phê, giày dép các loại, sản phẩm dệt may, hải sản |
| 5 | Bờ Biển Ngà | 182,22 | 7,9 | Gạo, sản phẩm sắt thép, hạt tiêu, lưới đánh cá, linh kiện phụ tùng xe máy |
| 6 | Algeria | 164,23 | 7,11 | Cà phê, gạo, điện thoại các loại và linh kiện |
| 7 | Nigeria | 117,7 | 5,1 | Tàu thuyền các loại, máy móc thiết bị, sản phẩm dệt may, sản phẩm sắt thép |
| 8 | Togo | 96,79 | 4,19 | Máy tính, sản phẩm điện tử |
| 9 | Mozambique | 82,24 | 3,56 | Gạo, clinker, dây điện và dây cáp điện |
| 10 | Angola | 59,62 | 2,58 | Xuất gạo, hàng dệt may, giày dép, máy móc |
| 11 | Senegal | 38,60 | 1,67 | Gạo, hàng dệt may, giày dép |
| Tổng | | 2308,7 | 100% | |

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Bộ Ngoại giao Việt Nam

Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang thị trường Nam Phi sắp xếp theo thứ tự giảm dần tỷ trọng gồm điện thoại di động, máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện, máy móc, thiết bị dụng cụ và phụ tùng, dệt may, giày dép, sản phẩm gỗ, gạo, thủy sản... Đối với thị trường Ai Cập, kim ngạch xuất khẩu

của Việt Nam sang Ai Cập năm 2018 đạt 379,1 triệu USD (Bảng 2), cao hơn 4,6 lần so với kim ngạch xuất khẩu sang Mozambique. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sắp xếp theo thứ tự giảm dần tỷ trọng gồm: Xơ, sợi dệt các loại, máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác, hàng thủy sản, hạt tiêu, cà phê, phương

tiện vận tải và phụ tùng, hàng dệt, may, sắt thép các loại... Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang thị trường lớn thứ ba là Ghana năm 2018 đạt 288,3 triệu USD gồm có: Điện thoại di động và linh kiện, máy tính và linh kiện, hàng dệt may, giày dép, gạo, cà phê, hạt tiêu, cơm dừa, hạt điều nhân, hàng thủy sản (cá tra, ba sa, tôm), vật liệu xây dựng...

Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam sang Mozambique trong những năm gần đây gồm có: hàng chế biến chế tạo và nguyên liệu, như gạo, dây điện và dây cáp điện, máy phát điện, cà phê, giày dép, hải sản, hạt tiêu, vải và hàng dệt may, điện thoại di động... Có thể thấy rằng các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Nam Phi, Ai Cập, Mozambique đều có đặc điểm chung là các mặt hàng thiết bị điện tử, vật liệu xây dựng, các mặt hàng nông sản và hàng tiêu dùng. Tuy nhiên cơ cấu tỷ trọng có sự thay đổi theo nhu cầu nhập khẩu của các thị trường khác nhau, riêng thị trường Mozambique tỷ trọng nhập khẩu từ Việt Nam mặt hàng dây điện, dây cáp điện, clinker là rất lớn, cũng có

thể coi là sản phẩm chiến lược của Việt Nam sang thị trường Mozambique, trong khi các đối tác lớn của Việt Nam ở khu vực châu Phi không có hoặc chiếm tỷ trọng rất nhỏ bé.

Như trình bày trong Bảng 3, Bờ Biển Ngà là nguồn nhập khẩu có kim ngạch lớn nhất của Việt Nam ở châu Phi, đạt 791,6 triệu USD, chiếm tỷ trọng 35,04% trong mười một đối tác nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam. Các sản phẩm nhập khẩu chính của Việt Nam chủ yếu là hạt điều thô và sắt thép phế liệu. Đối tác nhập khẩu lớn thứ hai của Việt Nam là Nam Phi đạt kim ngạch 376 triệu USD, chiếm tỷ trọng 16,65%. Việt Nam nhập khẩu của Nam Phi chủ yếu chất dẻo nguyên liệu, kim loại, hoa quả, nguyên phụ liệu dệt may, giày da. Trong mười một đối tác Việt Nam nhập khẩu hàng hóa thì Cộng hòa Mozambique đứng thứ mười một, kim ngạch hàng hóa Việt Nam nhập khẩu của Mozambique trong năm 2018 là 34,96 triệu USD, chiếm tỷ trọng 1,52% trong 11 đối tác nhập khẩu lớn nhất của của Việt Nam từ khu vực châu Phi.

Bảng 3: So sánh 11 thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam từ khu vực châu Phi trong năm 2018

| Xếp hạng | Quốc gia | Kim ngạch nhập khẩu (Triệu USD) | Tỷ trọng (%) | Mặt hàng chiếm tỷ trọng cao nhất |
|-------------|-------------|---------------------------------|--------------|---|
| 1 | Bờ Biển Ngà | 791,6 | 34,50 | Hạt điều thô và sắt thép phế liệu |
| 2 | Nam Phi | 376 | 16,38 | Chất dẻo nguyên liệu, kim loại, hoa quả, nguyên phụ liệu dệt may, giày da |
| 3 | Nigeria | 338,5 | 14,75 | Hạt điều, gỗ và sản phẩm gỗ. |
| 4 | Ghana | 291,5 | 12,70 | Hạt điều (271 triệu USD) và gỗ và sản phẩm gỗ |
| 5 | Cameroon | 169,09 | 7,37 | Gỗ và sản phẩm gỗ |
| 6 | Zambia | 86,43 | 3,76 | Đồng, bông, quặng, khoáng sản, thức ăn gia súc và nguyên liệu. |
| 7 | Benin | 68,31 | 2,98 | Sắt thép phế liệu |
| 8 | Libya | 63,61 | 2,78 | Dầu thô |
| 9 | Tanzania | 37,36 | 1,62 | Bông các loại |
| 10 | Senegal | 36,5 | 1,59 | Sắt thép phế liệu |
| 11 | Mozambique | 34,96 | 1,52 | Nhôm, hạt điều, bông, đường, gỗ |
| Tổng | | 2.293,86 | 100 | |

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Đối với thương mại quốc tế, Mozambique dù là quốc gia nông nghiệp nhưng vẫn phải nhập khẩu nhiều nhu yếu phẩm đặc biệt là gạo, cà phê và hạt tiêu và xuất khẩu chủ yếu các mặt hàng nông sản như: tôm, bông, hạt điều và đường. Đối với các mặt hàng công nghiệp, Mozambique xuất khẩu chủ yếu các mặt hàng nhôm, than đá, khí tự nhiên và thủy điện.

Mozambique dù là quốc gia nông nghiệp nhưng vẫn phải nhập khẩu nhiều nông sản thiết yếu, nhất là gạo, cà phê và hạt tiêu. Năm 2017, Mozambique nhập khẩu tổng cộng 5,99 tỷ USD – là nhà nhập khẩu lớn thứ 116 trên thế giới. Trong đó Mozambique nhập khẩu từ Nam Phi 17 tỷ USD, Trung Quốc 651 triệu USD, Ấn Độ 546 triệu USD, Úc 431 triệu USD và Hà Lan 426 triệu USD.⁴

Về xuất khẩu, Mozambique xuất khẩu tổng cộng 6,58 tỷ USD ra thế giới năm 2017, trong đó xuất sang Ấn Độ 2,32 tỷ USD, Nam Phi 930

triệu USD, Trung Quốc 496 triệu USD, Ý 436 triệu USD, Tây Ban Nha 242 triệu USD.⁴

3. Về cơ cấu mặt hàng giữa Việt Nam và Mozambique

Trong những năm gần đây, các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Mozambique là các mặt hàng chế biến chế tạo và nguyên liệu, bao gồm: gạo, dây điện và dây cáp điện, máy phát điện, cà phê, giấy dếp, hải sản, hạt tiêu, vải và hàng dệt may... (Bảng 4). Năm 2018, trong hơn 82 triệu USD tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam sang Mozambique thì gạo, dây cáp điện, cà phê vẫn là những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam (15.003 tấn cà phê giá trị 17,7 triệu USD và 38,915 tấn gạo trị giá 19,9 triệu USD). Đây đều là những mặt hàng có thế mạnh của Việt Nam – nước xuất khẩu cà phê hàng đầu và xuất khẩu gạo đứng thứ hai trên thế giới.

Bảng 4: Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Mozambique năm 2018

| STT | Tên mặt hàng | Giá trị xuất khẩu (USD) | Tỷ trọng (%) |
|-------------|---|-------------------------|--------------|
| 1 | Dây điện và dây cáp điện | 27.233.681 | 33,11 |
| 2 | Gạo | 19.826.213 | 24,2 |
| 3 | Clinker (Xi măng chưa nung) | 19.594.248 | 23,82 |
| 4 | Cà phê | 5.969.982 | 7,25 |
| 5 | Hạt tiêu | 3.359.141 | 4,08 |
| 6 | Vải các loại | 1.322.332 | 1,60 |
| 7 | Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác | 1.229.438 | 1,50 |
| 8 | Hàng dệt may | 1.219.004 | 1,48 |
| 9 | Xi măng (đã nung) và vật liệu xây dựng | 1.165.835 | 1,41 |
| 10 | Hải sản | 163.352 | 0,19 |
| 11 | Giấy dếp các loại | 149.076 | 0,18 |
| 12 | Điện thoại di động | 188.900 | 0,22 |
| 13 | Sản phẩm chất dẻo | 184.975 | 0,24 |
| 14 | Sản phẩm từ cao su | 177.699 | 0,216 |
| 15 | Bánh kẹo và sản phẩm từ ngũ cốc | 126.146 | 0,15 |
| 16 | Thủy tinh và các sản phẩm bằng thủy tinh | 116.934 | 0,14 |
| 17 | Sản phẩm từ hóa chất | 110.800 | 0,134 |
| 18 | Sản phẩm từ giấy | 19.045 | 0,023 |
| 19 | Sản phẩm mây, tre, cói và thảm | 16.789 | 0,0204 |
| 20 | Túi xách, vali, ví, mũ, ô dù | 14.744 | 0,017 |
| 21 | Chè | 15.000 | 0,0182 |
| 22 | Hàng rau quả | 12.900 | 0,01568 |
| Tổng | | 82.240.000 | 100% |

Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam

Trong cơ cấu hàng xuất khẩu thì mặt hàng gạo, dây điện và dây cáp điện, clinker (xi măng chưa nung) luôn chiếm tỷ trọng cao nhất. Dây điện và dây cáp điện chiếm tỷ trọng cao nhất (33,11%) trong tổng số 22 sản phẩm xuất khẩu sang Mozambique, sản phẩm dây và cáp điện được đánh giá là một trong những nhóm ngành hàng đóng góp không nhỏ vào giá trị sản xuất công nghiệp của Việt Nam.

Đứng thứ hai là mặt hàng gạo chiếm tỷ trọng 24,2% và clinker (xi măng chưa nung) chiếm tỷ trọng 23,82%. Đây đều là những mặt hàng Việt Nam có lợi thế cạnh tranh trên thế giới.

Tiếp theo là cà phê chiếm tỷ trọng 7,25%, hạt tiêu 4,08%, máy phát điện và thiết bị phụ tùng khác chiếm tỷ trọng 1,5%, các mặt hàng rau quả và chè và một số sản phẩm khác chỉ chiếm tỷ trọng dưới 0,1%. Đây cũng đều là những mặt hàng mà Việt Nam có lợi thế so sánh.

Giá trị hàng hóa mà Việt Nam nhập khẩu từ Mozambique trong năm 2018 đạt 34,96

triệu USD, bằng 42,5% kim ngạch xuất của Việt Nam sang Mozambique và chiếm tỷ trọng 1,5% trong mười một đối tác nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam trong khu vực châu Phi. Việt Nam nhập khẩu từ Mozambique các sản phẩm nguyên liệu, bao gồm: nhôm, sắt thép phế liệu, bông các loại, thức ăn gia súc và nguyên liệu, gỗ và sản phẩm gỗ và hạt điều. Kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Mozambique đã tăng từ 0,66 triệu USD năm 2006 lên 34,96 triệu USD năm 2018 hơn 52,96 lần. Trong các mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Mozambique có mặt hàng nhôm, sắt thép phế liệu chiếm tỷ trọng cao nhất là 33,36%, thứ hai là sản phẩm bông các loại chiếm tỷ trọng 26,18%, thứ ba là thức ăn gia súc và nguyên liệu chiếm tỷ trọng 22,95%, thứ tư là gỗ và sản phẩm gỗ chiếm tỷ trọng 11,52% và cuối cùng là hạt điều thô chiếm tỷ trọng 5,96%. Đây là những mặt hàng Mozambique có lợi thế⁵.

Bảng 5: Các mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Mozambique năm 2018

| STT | Tên mặt hàng | Giá trị nhập khẩu (USD) | Tỷ trọng (%) |
|-------------|--------------------------------|-------------------------|--------------|
| 1. | Nhôm, Sắt thép phế liệu | 11.666.100 | 33,36 |
| 2. | Bông các loại | 9.156.000 | 26,18 |
| 3. | Thức ăn gia súc và nguyên liệu | 8.025.180 | 22,95 |
| 4. | Gỗ và sản phẩm gỗ | 4.032.148 | 11,52 |
| 5 | Hạt điều thô | 2.080.572 | 5,96 |
| Tổng | | 34.960.000 | 100 |

Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam

Thực tế cho thấy, hoạt động hợp tác thương mại giữa Việt Nam và Mozambique trong giai đoạn hiện nay vẫn còn khiêm tốn, chưa tương xứng với tiềm năng của hai bên. Tuy nhiên, kết quả đã đạt được cho thấy triển vọng trong hợp tác thương mại giữa hai nước trong thời gian tới.

4. Thuận lợi, khó khăn và triển vọng thâm nhập thị trường Mozambique

4.1. Thuận lợi:

Quan hệ chính trị tốt đẹp là nền tảng cho phát triển thương mại giữa hai nước. Trong

các cuộc gặp gỡ giữa các cấp lãnh đạo hai nước thời gian qua, cả Mozambique và Việt Nam đều bày tỏ mong muốn phát huy truyền thống hợp tác hữu nghị, đưa mối quan hệ hợp tác lên một tầm cao mới vì lợi ích chung của nhân dân hai nước, đồng thời thúc đẩy hợp tác thương mại và đầu tư.

Đề án phát triển quan hệ của Việt Nam với Trung Đông- châu Phi giai đoạn 2016-2020 đã được Thủ tướng Chính phủ Việt Nam phê duyệt, Việt Nam cần mở rộng quan hệ hợp tác thương mại, đầu tư với Mozambique. Để thực hiện các chiến lược xuất khẩu, Việt Nam phải

nhập khẩu hàng hóa, nguyên liệu từ các nước khác. Mozambique có nhiều mặt hàng có lợi thế so sánh mà Việt Nam đang cần nhập khẩu, đặc biệt là nhôm, sắt thép phế liệu, bông, nguyên liệu thức ăn gia súc, hạt điều thô...

Để quan hệ thương mại hàng hóa Việt Nam và Mozambique tiếp tục phát triển tương xứng với tiềm năng vốn có của hai nước, và để hàng Việt “phủ sóng” rộng hơn và vững chắc hơn cần rất nhiều sự nỗ lực của những người làm thị trường và đặc biệt là doanh nghiệp. Với vị trí chiến lược thị trường trung chuyển và tái xuất cho hàng hóa Việt Nam vào các khối Liên minh châu Phi (AU), Cộng đồng Phát triển Miền Nam châu Phi (SADC), cộng đồng các quốc gia nói tiếng Bồ Đào Nha..., việc tăng cường xúc tiến thương mại tại Mozambique là cần thiết. Điều này cũng lý giải tại sao có sự thay đổi tỷ trọng hàng hóa xuất nhập khẩu vào thị trường Mozambique trong những năm gần đây.

Về cơ cấu mặt hàng, nhiều mặt hàng của Việt Nam có thể mạnh như cáp điện và dây cáp điện phục vụ cho các dự án nhiệt điện và thủy điện tại Mozambique cũng như xuất khẩu điện năng sang các nước lân cận. Các mặt hàng gạo, máy phát điện, máy móc thiết bị, chè, cà phê, xe cộ và các thiết bị giao thông, điện thoại di động, hàng dệt may, xi măng không nung, xi măng nung và một số mặt hàng nông sản được Mozambique ưa chuộng và có nhu cầu cao đã khẳng định được chỗ đứng trên thị trường này.

4.2. Khó khăn

Thứ nhất, hiện đã có nhiều doanh nghiệp Việt Nam đang hoạt động tại thị trường Mozambique nhưng trong tình trạng khá rời rạc, nhỏ lẻ và chưa có sự gắn kết, hỗ trợ lẫn nhau. Bên cạnh đó, do khoảng cách xa xôi, thiếu thông tin về thị trường, nên các doanh

nh nghiệp gặp nhiều rủi ro, hầu như chưa được hỗ trợ từ phía ngân hàng nên hoạt động kém hiệu quả, đôi khi mất cơ hội làm ăn. Trong khi đó, do đặc tính văn hóa, thị hiếu tiêu dùng cũng như các yếu tố khác biệt về tôn giáo, đồng thời lo sợ gặp phải rủi ro khi xâm nhập vào một thị trường xa xôi như Mozambique. Trước thực trạng đó, không ít doanh nghiệp Việt Nam muốn thâm nhập cũng chưa mạnh dạn và chưa dám ký kết những hợp đồng lớn.

Thứ hai, Theo Chi số kinh tế năm 2016 của Tổ chức Thương mại Thế giới, mức thuế nhập khẩu trung bình của Mozambique vẫn còn khá cao, các thủ tục hải quan rườm rà cũng gây ảnh hưởng lớn đến hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Mozambique. Mozambique xếp thứ 37 trong số 48 quốc gia ở khu vực châu Phi phía Nam Sahara về cải cách thương mại quốc tế. Thứ hạng của Mozambique được đánh giá thấp hơn so với mức trung bình của thế giới. Hiện nay thuế đối với hàng hóa nhập khẩu dao động từ 0 đến 25% chưa bao gồm thuế tiêu thụ đặc biệt. Đối với mặt hàng nông sản và hàng tiêu dùng mức thuế là 20% được đánh vào hàng tiêu dùng và cộng thêm thuế giá trị gia tăng 17%. Vậy tổng thuế nhập khẩu vào mặt hàng tiêu dùng và nông sản là 37%.

Thứ ba, xuất khẩu dây cáp điện, điện thoại di động, linh kiện điện tử, máy vi tính, máy móc thiết bị... của Việt Nam sang thị trường Mozambique phần lớn từ các doanh nghiệp có vốn FDI như Samsung, Intel và Panasonic và nhiều doanh nghiệp FDI trong lĩnh vực sản xuất và xuất khẩu cáp điện và dây cáp điện tại Việt Nam.... Trong ngành công nghiệp phụ trợ sản xuất điện thoại di động, linh kiện điện tử, máy vi tính... doanh nghiệp trong nước chỉ sản xuất được những phụ kiện có trị giá rất nhỏ như: vỏ nhựa, vỏ linh kiện... chỉ chiếm

từ 1 - 2% giá trị chiếc điện thoại, máy vi tính... còn các bộ phận giá trị cao như main, chip, bo mạch, pin, phần cứng, phần mềm đều do các doanh nghiệp FDI sản xuất.

Thứ tư, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam bị cạnh tranh mạnh từ Trung Quốc, Ấn Độ và một số nước Tây Á, đặc biệt là mặt hàng gạo và một số mặt hàng tiêu dùng, cũng như các mặt hàng cáp điện và dây cáp điện từ Công đồng các quốc gia nói tiếng Bồ Đào Nha (CPLP), đặc biệt là Brazil và Bồ Đào Nha, các nước này được hưởng chính sách thuế ưu đãi trong cộng đồng CPLP.

Thứ năm, hàng hóa của Việt Nam tại Mozambique còn chiếm tỉ trọng rất nhỏ (khoảng 0,15 % trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Mozambique) và chưa được nhiều người biết đến. Hơn nữa, hàng Việt Nam có sức cạnh tranh thấp, giá cao đồng thời chậm thay đổi theo thị hiếu, quy cách tại thị trường khu vực.

Thứ sáu, quan hệ bạn hàng giữa các doanh nghiệp Việt Nam và nước bạn chưa nhiều và vững chắc. Phong tục, tập quán buôn bán của Mozambique có nhiều điểm khác biệt so với Việt Nam.

4.3. Triển vọng thâm nhập thị trường:

Thứ nhất, quan hệ chính trị tốt đẹp sẽ tạo được hình ảnh tốt đẹp, gây thiện cảm đối với người dân Mozambique về đất nước và con người Việt Nam. Môi quan hệ chính trị tốt đẹp mang đến triển vọng phát triển cho quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Mozambique. Đặc biệt “Đề án phát triển quan hệ của Việt Nam với Trung Đông - châu Phi giai đoạn 2016 – 2020” đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, trong đó, Cộng hòa Mozambique là một trong năm đối tác của khu vực châu Phi được chính phủ Việt Nam ưu tiên hợp tác sẽ

là triển vọng cho Việt Nam vào thị trường Mozambique.

Thứ hai, Mozambique là quốc gia lớn của khu vực châu Phi có nhu cầu nhập khẩu lớn và đa dạng, song tỷ trọng hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Mozambique mới chỉ chiếm 1,8% tổng giá trị nhập khẩu hàng năm của Mozambique⁶. Triển vọng mở rộng quan hệ trao đổi thương mại giữa 2 nước còn rất lớn bởi Mozambique có thể là cửa ngõ quan trọng, đồng thời cũng là thị trường trung chuyển hàng hóa sang các nước trong khu vực miền nam châu Phi SADC, Liên minh châu Phi (AU). Do đó, hàng hóa của Việt Nam có thể xâm nhập vào các thị trường này và Cộng đồng các quốc gia nói tiếng Bồ Đào Nha (CPLP). Ngược lại Việt Nam cũng là cửa ngõ để hàng hóa Mozambique vào thị trường ASEAN.

Thứ ba, ngoại trừ các doanh nghiệp FDI sản xuất linh kiện điện thoại và thiết bị điện tử, máy vi tính v.v... thì phần lớn các doanh nghiệp trong nước của Việt Nam là doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện đang sản xuất và xuất khẩu sang thị trường Mozambique các mặt hàng như: may mặc, da giày, các mặt hàng nông sản và dây cáp điện, nhiều trong số các doanh nghiệp này đã ký hợp đồng xuất khẩu hàng hóa với giá trị lớn sang thị trường Mozambique. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam vẫn có thể đáp ứng được nguồn vốn để tiếp tục cho chu trình sản xuất kinh doanh trong thời gian kể từ khi giao hàng đến khi nhận được thanh toán từ đối tác nhập khẩu Mozambique bằng cách sử dụng nguồn vốn từ tín dụng ưu đãi xuất khẩu để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình. Thêm vào đó, do khoảng cách địa lý giữa Việt Nam với Mozambique, thời gian vận chuyển bằng đường biển thường mất khoảng 40 ngày, chi phí vận chuyển lớn nên

các doanh nghiệp Việt Nam thường ký hợp đồng với nhiều đối tác và gom hàng hóa từ nhiều hợp đồng nhỏ với tổng khối lượng hàng hóa lớn để xuất khẩu và chốt thời gian giao hàng cho các đối tác vào một thời điểm nhất định nhằm tiết kiệm chi phí vận chuyển. Tuy nhiên, do quy mô còn nhỏ, nhiều doanh nghiệp xuất khẩu vừa và nhỏ Việt Nam vẫn không đáp ứng đủ nguồn tài chính để sản xuất và gom nhiều đơn hàng với khối lượng lớn xuất khẩu sang thị trường Mozambique. Do đó, chính sách hỗ trợ tín dụng xuất khẩu là cơ hội cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam tiếp tục xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Mozambique và khắc phục được sự hạn chế về quy mô và nguồn vốn sản xuất. Hoạt động hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Mozambique của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam được thể hiện chủ yếu thông qua hai hình thức là: Trợ cấp tín dụng xuất khẩu cho các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Mozambique và tư vấn, cung cấp các dịch vụ thanh toán giúp các doanh nghiệp xuất khẩu hạn chế được rủi ro khi xuất khẩu sang thị trường Mozambique.

Thứ tư, với những nỗ lực về cải cách thủ tục pháp lý, chính sách thuế, môi trường đầu tư thuận lợi... nhằm thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài cho thấy, dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI sang Việt Nam những năm qua đã tăng mạnh. Trong các ngành thu hút FDI vào Việt Nam thì ngành công nghiệp điện - điện tử, điện thoại di động, dây cáp điện, máy móc thiết bị, xe cộ và xi măng không nung là lĩnh vực thu hút được nhiều FDI nhất với 445 dự án FDI, số vốn đăng ký lên tới trên 10 tỷ USD, chủ yếu là các dự án sản xuất dây cáp điện, linh kiện điện tử, xi măng, điện thoại di động và máy móc thiết bị.

Những mặt hàng này đã được các doanh nghiệp Việt Nam xuất sang thị trường Mozambique với tỷ trọng cao qua các năm.

Thứ năm, Việt Nam có khí hậu nhiệt đới gió mùa, có nhiều điều kiện thuận lợi như: môi trường, địa chất, nguồn nước ngọt tưới tiêu, cùng với điều kiện đất đai và mặt nước và bờ biển dài để nuôi trồng và phát triển các sản phẩm nông nghiệp. Vì thế, Việt Nam có lợi thế so sánh trong sản xuất nông nghiệp. Lợi thế so sánh của Việt Nam đã và đang được chứng minh bằng việc Việt Nam là nước xuất khẩu hồ tiêu, xuất khẩu gạo đứng đầu thế giới, cà phê đứng thứ nhì thế giới. Việt Nam đã từng chiếm lĩnh thị trường thế giới xuất khẩu thanh long, hạt điều; có thứ hạng cao trong xuất khẩu cá ba sa, cá tra, tôm, cao su, chè... Đây là những mặt hàng Việt Nam có truyền thống lâu đời, được chuyên môn hóa, chi phí rẻ hơn so với các sản phẩm của một số nước đang có mặt trên thị trường Mozambique. Do đó, đây sẽ là các mặt hàng của Việt Nam có lợi thế so sánh và có triển vọng trên thị trường Mozambique.

4.4. Một số gợi ý về chính sách nhằm thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Mozambique

Thứ nhất, cho đến nay Đề án phát triển quan hệ của Việt Nam với Trung Đông - châu Phi giai đoạn 2016 – 2020 sắp kết thúc. Để tiếp tục thúc đẩy và không làm gián đoạn lộ trình xâm nhập vào thị trường này, chính phủ cần có đánh giá cuối kỳ, xây dựng tầm nhìn theo một lộ trình dài hơn để đề ra những chính sách hợp tác phù hợp với Mozambique trong những năm tiếp theo. Để mang lại hiệu quả cao hơn nữa trong hoạt động thúc đẩy quan hệ hợp tác thương mại hàng hóa của Việt Nam với Mozambique, Chính phủ cần đề ra thêm

một chương trình hành động hay Lộ trình hoạt động thúc đẩy quan hệ hợp tác thương mại hàng hóa của Việt Nam với khu vực châu Phi nói chung và Mozambique nói riêng trong giai đoạn từ nay đến năm 2025, có sự tham gia, phối hợp của các Bộ, ngành, địa phương và giới doanh nhân. Chương trình hay lộ trình này không chỉ nêu ra những tư tưởng chỉ đạo, nguyên tắc, mục tiêu chung chung, mà cần có những chính sách, biện pháp cụ thể, đi đôi với những phương tiện cần thiết để thực hiện các chính sách, biện pháp cụ thể đó theo một lộ trình từng bước rõ ràng. Chính phủ nên hỗ trợ tài chính, cung cấp tín dụng ưu đãi, tạo cơ sở và phương tiện thanh toán thuận lợi,... để giúp các doanh nghiệp vượt qua khó khăn khi phát triển quan hệ hợp tác kinh doanh với thị trường Mozambique.

Thứ hai, hiện nay tại hầu hết các thị trường truyền thống, Việt Nam đã ký kết Hiệp định Thương mại tự do (FTA) hoặc Nguyên tắc đối xử tối huệ quốc (MNF) và Nguyên tắc đối xử quốc gia (NT). Đối với thị trường Mozambique, Việt Nam mới ký được Hiệp định thương mại song phương trong năm 2003. Vì thế, trong thời gian tới, Việt Nam cần đẩy mạnh việc đàm phán và tiến tới ký kết Hiệp định thương mại tự do (FTA), hoặc Nguyên tắc đối xử tối huệ quốc (MNF) và Nguyên tắc đối xử quốc gia (NT) với Mozambique để thúc đẩy xuất khẩu và thâm nhập sâu rộng vào thị trường AU, SADC và Cộng đồng các quốc gia nói tiếng Bồ Đào Nha. Điều đó sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc tăng quy mô và tỷ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Mozambique.

Thứ ba, Nhà nước cần có chính sách khuyến khích đào tạo ngôn ngữ Bồ Đào Nha và các các chính sách tạo việc làm cho những

người học tiếng Bồ Đào Nha. Ngoài ra nhà nước cần xây dựng các trường dạy nghề, khuyến khích các doanh nghiệp tổ chức các trung tâm dạy nghề có tay nghề cao phục vụ cho các doanh nghiệp FDI đối với hoạt động xuất khẩu sang thị trường Mozambique và Cộng đồng các quốc gia nói tiếng Bồ Đào Nha.

Thứ tư, Việt Nam và Mozambique chưa có đường bay thẳng tới hai nước mà phải quá cảnh tại nước thứ ba nên chi phí vận chuyển tăng cao. Còn khi sử dụng đường thủy sẽ kéo dài thời gian vận chuyển hàng hóa giữa hai bên dẫn tới mất nhiều chi phí, giảm khả năng cạnh tranh. Vì vậy, Việt Nam và Mozambique nên nghiên cứu mở đường bay thẳng để giảm bớt thời gian vận chuyển, tăng khả năng cạnh tranh và phát triển thương mại, đầu tư và du lịch.

Chú thích:

¹ Tăng cường quan hệ thương mại Việt Nam – Mozambique; Số liệu kim ngạch thương mại hai chiều từ năm 2011 đến năm 2015 theo <https://moit.gov.vn/tin-chi-tiet/-/chi-tiet/tang-cuong-quan-he-thuong-mai-viet-nam-mozambique-106767-22.html>

² Tài liệu cơ bản về Cộng hòa Mozambique và quan hệ với Việt Nam, Số liệu năm 2017, 2018 theo http://www.mofahcm.gov.vn/vi/mofa/cn_vakv/nr040819100948/nr040920160013/ns190426163626

³ Mozambique đối tác quan trọng của Việt Nam ở châu Phi, Số liệu kim ngạch thương mại năm 2016 theo <http://thoibaotaichinhvietnam.vn/pages/thoisu/2017-07-30/mozambique-doi-tac-quan-trong-cua-viet-nam-o-chau-phi-46042.aspx>

⁴ Economic Complexity of Mozambique, <https://oec.world/en/profile/country/moz/#Exports>

⁵ Mozambique tăng cường nhập khẩu hàng hóa từ Việt Nam; <http://vietnamexport.com/mozambique-tang-cuong-nhap-khau-hang-hoa-tu-viet-nam/vn255426.html>

⁶ Tài liệu cơ bản cộng hòa Mozambique <http://vietnamexport.com/tai-lieu-co-ban-cong-hoa-mozambique/vn2526040.html>