

BỘ THƯƠNG MẠI
VIỆN NGHIÊN CỨU THƯƠNG MẠI

ĐỀ TÀI
Mã số : 2001 - 78 - 054

MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI
HÀNG HOÁ VIỆT - LÀO QUA BIÊN GIỚI TRÊN
BỘ THỜI KỲ 2005

CN Đề tài : TS. Nguyễn Văn Lịch

Hà nội, 2002

LỜI NÓI ĐẦU

Phát triển kinh tế biên giới là một nội dung quan trọng trong chính sách kinh tế quốc gia. Nhiệm vụ này càng trở nên cấp thiết hơn trong bối cảnh Việt Nam đã cam kết đẩy nhanh tiến trình thực hiện các cam kết trong khuôn khổ AFTA, tạo ra những cơ hội mới đồng thời cũng đặt ra những thách thức mới trong quá trình hội nhập với khu vực và quốc tế.

Mặc dù chỉ chiếm một tỷ trọng còn khá nhỏ bé trong tổng kim ngạch ngoại thương của Việt Nam, Lào - nước láng giềng với đường biên giới phía Tây dài 2.069 km trên địa phận 10 tỉnh của Việt Nam và 10 tỉnh của Lào, với 2 cửa khẩu quốc tế và 8 cửa khẩu quốc gia - chiếm một vị trí quan trọng trong chiến lược phát triển thương mại biên giới cũng như phát triển kinh tế cửa khẩu của Việt Nam.

Trong những năm qua, thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và Lào nói chung cũng như thương mại đường biên nói riêng đã có những bước tiến đáng kể. Các hiệp định được ký kết giữa hai nước về hợp tác song phương trong các lĩnh vực kinh tế xã hội như Hiệp định về hợp tác kinh tế, văn hoá, khoa học, kỹ thuật; Hiệp định về vận tải đường bộ giữa Việt Nam và Lào; Thoả thuận về tạo điều kiện thuận lợi cho người, phương tiện và hàng hoá qua lại biên giới giữa hai nước; Nghị định thư về trao đổi hàng hoá của cư dân khu vực biên giới; Hiệp định thương mại song phương...đã tạo điều kiện thúc đẩy hợp tác và giao lưu kinh tế, thương mại giữa hai nước, trong đó có hoạt động thương mại qua biên giới. Sự phát triển của hoạt động thương mại hàng hoá qua biên giới đã đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế xã hội của các khu vực cửa khẩu cũng như của các tỉnh biên giới.

Tuy nhiên, trong thời gian qua, hoạt động thương mại của Việt Nam với Lào nói chung và hoạt động thương mại trên thị trường khu vực biên giới nói riêng vẫn còn nhiều bất cập : trị giá trao đổi hàng hoá còn rất thấp, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển, tăng trưởng không ổn định, cơ cấu trao đổi hàng hoá còn nhiều bất hợp lý, tình trạng buôn lậu và gian lận thương mại tăng nhanh, làm ảnh hưởng đến hiệu quả của hoạt động thương mại và gây nhiều khó khăn cho công tác quản lý thị trường...

Để thúc đẩy hoạt động thương mại hàng hoá của Việt Nam với Lào và nâng cao hiệu quả hoạt động thương mại trên thị trường khu vực biên giới, cần tổ chức nghiên cứu, tổng kết thực tiễn và phân tích những tác động của hoạt động này tới sự phát triển kinh tế của cả nước và các tỉnh khu vực biên giới. Trên cơ sở đánh giá đúng thực tiễn, tìm ra những nguyên nhân của những tồn tại để làm cơ sở đề xuất những chính sách, giải pháp nhằm phát triển hoạt động thương mại hàng hoá trên thị trường khu vực biên giới trước những yêu cầu và thách thức mới trong quá trình tự do hoá thương mại, hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế.

Cho đến nay đã có nhiều tài liệu của các tác giả trong và ngoài nước phản ánh hoạt động thương mại của Việt Nam qua các cửa khẩu biên giới với Lào dưới nhiều góc độ khác nhau. Tuy vậy chưa có tài liệu nào tổng hợp, phân tích một cách có hệ thống những tác động, ảnh hưởng của hoạt động thương mại hàng hoá trên khu vực biên giới giữa hai nước, đồng thời đưa ra những đề xuất về việc hoàn thiện các chính sách, giải pháp nhằm thúc đẩy và nâng cao hiệu quả của hoạt động này trước những thách thức mới của xu thế hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế.

Vì vậy, mục tiêu đặt ra cho nghiên cứu đề tài này là: Đánh giá thực trạng hoạt động thương mại hàng hoá của Việt Nam với Lào, chủ yếu tập trung vào hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá qua các cửa khẩu chính trên biên giới hai nước và phân tích ảnh hưởng của việc thực hiện các chính sách thương mại giữa Việt Nam với Lào tới hoạt động thương mại hàng hoá; các tác động của hoạt động thương mại qua biên giới tới kinh tế xã hội của các tỉnh biên giới; dự báo những yếu tố ảnh hưởng tới xu hướng phát triển thương mại hàng hoá của Việt Nam với Lào trên thị trường biên giới hai nước và đề xuất một số giải pháp cơ bản nhằm phát triển thương mại hàng hoá trên thị trường biên giới từ nay tới năm 2005.

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là hoạt động thương mại tại thị trường biên giới hai nước Việt Nam - Lào; các chính sách, cơ chế của Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Lào về phát triển thương mại hàng hoá tại thị trường khu vực biên giới.

Phạm vi nghiên cứu của đề tài tập trung nghiên cứu hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với Lào qua biên giới thông qua một số

cửa khẩu chính. Từ đó đề xuất một số giải pháp để phát triển thương mại hàng hoá qua biên giới Việt Nam - Lào từ nay tới 2005. Các lĩnh vực khác như thương mại dịch vụ, sở hữu trí tuệ, đầu tư chỉ được đề cập tới dưới góc độ có liên quan đến và hỗ trợ cho hoạt động thương mại hàng hoá.

Việc tổng kết, đánh giá một cách hệ thống hoạt động thương mại hàng hoá trên thị trường khu vực biên giới, tìm ra những tồn tại cần giải quyết, phân tích những thuận lợi và khó khăn cơ bản trong phát triển thương mại hàng hoá qua biên giới Việt Nam - Lào sẽ là cơ sở để hoạch định các chính sách, giải pháp cơ bản để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động thương mại trên thị trường biên giới giữa hai nước.

Đề tài được nghiên cứu trên cơ sở áp dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu như phương pháp sử dụng chỉ số trong phân tích, tổng hợp, so sánh; phương pháp tham khảo ý kiến chuyên gia với những nội dung cần thiết phải đưa ra các chọn lựa.

Nội dung nghiên cứu của đề tài gồm 3 phần chính:

Phần thứ nhất: Cơ sở khoa học của việc phát triển thương mại hàng hoá qua biên giới trên bộ giữa các nước láng giềng.

Phần thứ hai: Thực trạng thương mại hàng hoá qua biên giới giữa Việt Nam với Lào .

Phần thứ ba: Một số giải pháp nhằm thúc đẩy hoạt động thương mại hàng hoá qua biên giới Việt Nam - Lào .

PHẦN THỨ NHẤT

CƠ SỞ KHOA HỌC CỦA VIỆC PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ QUA BIÊN GIỚI TRÊN BỘ GIỮA CÁC NƯỚC LÁNG GIỀNG

I. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHUNG

1. Tính tất yếu khách quan của hoạt động thương mại hàng hoá qua biên giới trên bộ:

1.1. Lý luận chung về thương mại biên giới:

Thương mại qua biên giới trên bộ giữa các nước láng giềng, gọi tắt là thương mại biên giới hoặc buôn bán biên giới - biên mậu, là các hoạt động buôn bán, trao đổi hàng hoá và dịch vụ qua biên giới giữa các nước láng giềng. Trong quan hệ thương mại biên giới giữa Việt Nam và các nước láng giềng, quan hệ thương mại hàng hoá giữ vai trò chủ yếu. Vì vậy, trong đề tài này, "thương mại biên giới" được sử dụng để chỉ thương mại hàng hoá qua biên giới.

Khái niệm về thương mại biên giới có nhiều thay đổi qua các thời kỳ lịch sử do cách nhìn nhận về vai trò của thương mại biên giới của các quốc gia. Theo “Hiệp định tạm thời về việc giải quyết công việc trên vùng biên giới hai nước giữa Chính phủ nước CHXHCNVN và Chính phủ CHND Trung Hoa” ký ngày 7/11/1991(chương V), hoạt động thương mại tại khu vực biên giới bao gồm hai hình thức: mậu dịch biên giới và mậu dịch địa phương với chủ thể kinh doanh là các tổ chức kinh doanh có quyền kinh doanh mậu dịch biên giới và mậu dịch địa phương của hai nước. Thông tư 11/TMDL của Bộ Thương mại hướng dẫn thi hành Hiệp định này quy định "buôn bán biên giới được thực hiện thông qua các hợp đồng ký kết giữa các công ty ngoại thương và các thực thể kinh tế khác có quyền kinh doanh ngoại thương của Việt Nam và Trung Quốc theo quy định của Hiệp định thương mại, theo luật pháp của mỗi nước và theo tập quán kinh doanh quốc tế". Đối tượng tham gia hình thức buôn bán này về phía Việt Nam là "các công ty và các thực thể kinh tế được Bộ Thương mại cấp giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu", về phía Trung

Quốc là "các công ty và các thực thể kinh tế được Bộ kinh tế và mậu dịch Trung Quốc cấp giấy phép xuất nhập khẩu".

Thông tư số 05/TMDL-QLTT ngày 7/5/1992 của Bộ Thương mại hướng dẫn thực hiện Chỉ thị 94/CT của Chủ tịch HĐBT về tổ chức quản lý thị trường vùng biên đã quy định "đối tượng làm xuất nhập khẩu tiểu ngạch là người buôn bán có hộ khẩu thường trú tại các xã giáp biên giới" và "trị giá hàng hoá mỗi lần xuất hoặc nhập không vượt quá 500.000 VNĐ, tương đương trị giá của 200 kg gạo tẻ theo thời giá", còn hình thức buôn bán chính ngạch phải tuân thủ Hiệp định thương mại được ký kết giữa hai Chính phủ ngày 7/11/1991.

Theo “Hiệp định về mua bán hàng hoá ở vùng biên giới giữa Chính phủ nước CHXHCNVN và Chính phủ CHND Trung Hoa” ký kết ngày 19/10/1998 (điều 1), hoạt động thương mại tại khu vực biên giới bao gồm hoạt động mua bán hàng hoá của các doanh nghiệp được xuất nhập khẩu hàng hoá ở vùng biên giới theo quy định của mỗi bên và của cư dân biên giới, thông qua các cửa khẩu biên giới trên bộ, chợ biên giới được hai bên nhất trí thoả thuận mở theo qui định của Hiệp định tạm thời. Hiệp định này đã cho phép điều chỉnh thêm phần hoạt động mua bán hàng hoá ở vùng biên giới do cư dân thực hiện chưa được quy định trong Hiệp định tạm thời. Tuy nhiên, Hiệp định này cũng như Thông tư 14/2001/TT-BTM quy định “đối tượng tham gia hoạt động buôn bán qua biên giới là thương nhân Việt Nam, là doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế được thành lập theo quy định của pháp luật có đăng ký mã số hải quan và các hộ kinh doanh cá thể theo Nghị định 02/2000/NĐ-CP” không phân biệt xuất nhập khẩu chính ngạch, xuất nhập khẩu tiểu ngạch và trao đổi hàng hoá của cư dân biên giới, dẫn đến sự thiếu thống nhất trong thống kê cũng như những khó khăn nhất định trong quản lý các hình thức buôn bán tại khu vực biên giới. Trên thực tế, hình thức trao đổi hàng hoá của cư dân biên giới đã phát triển trở thành một hình thức xuất nhập khẩu tiểu ngạch khác xa so với hình thức được quy định ban đầu và gần giống với hình thức biên mậu mà phía Trung Quốc quy định.

Theo “Dự thảo Quy chế quản lý hoạt động mua bán, trao đổi hàng hoá tiểu ngạch qua biên giới đường bộ với các nước láng giềng” tháng 6/2002,

hoạt động thương mại qua biên giới là “hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá trực tiếp giữa chủ thể kinh doanh Việt Nam với các chủ thể kinh doanh của nước CHND Trung Hoa, CHDCND Lào và Vương quốc Campuchia dưới mọi hình thức qua các cửa khẩu đường bộ phù hợp với pháp luật của mỗi nước”.

Tóm lại, thương mại hàng hoá qua biên giới bao gồm xuất nhập khẩu chính ngạch, xuất nhập khẩu tiểu ngạch và trao đổi hàng hoá của cư dân biên giới. Xuất nhập khẩu chính ngạch có thể được hiểu là các hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới được thực hiện trên cơ sở hợp đồng theo các thủ tục xuất nhập khẩu theo thông lệ và tập quán quốc tế, lưu thông qua các cửa khẩu quốc tế và quốc gia. Xuất nhập khẩu tiểu ngạch là các hoạt động xuất nhập khẩu tại khu vực biên giới với các đặc trưng sau: hàng hoá đa dạng về khối lượng, từ nhỏ lẻ, đơn chiếc đến khối lượng lớn; địa điểm giao hàng linh hoạt (khác với xuất nhập khẩu chính ngạch là hợp đồng quy định rõ thời gian, địa điểm giao hàng cố định); phương thức mua bán là trực tiếp giữa các chủ hàng; phương thức thanh toán linh hoạt. Hoạt động buôn bán trao đổi của dân cư biên giới là hoạt động trao đổi hàng hoá giữa dân cư các địa phương biên giới với dân cư nước láng giềng trong phạm vi địa lý quy định dọc theo đường biên giới, được thực hiện tại các cặp đường mòn, cặp chợ đường biên do hai nước đồng ý mở.

• *Đặc trưng cơ bản của thương mại biên giới:*

- Thương mại biên giới mang tính địa phương, khu vực: Thương mại biên giới là hoạt động trao đổi hàng hoá, dịch vụ giữa hai nước có chung đường biên tại khu vực biên giới giữa hai quốc gia. Vì vậy, việc căn cứ vào nhu cầu thị trường nước láng giềng để tổ chức sản xuất hàng hoá, tạo nguồn hàng cho phát triển thương mại biên giới sẽ tạo điều kiện phát triển kinh tế địa phương. Khu vực biên giới mở cửa không chỉ tạo điều kiện phát triển buôn bán với nước láng giềng mà còn là cơ sở để phát triển kinh tế khu vực dọc theo hành lang biên giới giữa hai nước cũng như tạo cầu nối liên kết thị trường nội địa với thị trường quốc tế.

- Thương mại biên giới mang tính bổ sung lẫn nhau: Những lợi thế trong các yếu tố sản xuất về sức lao động, tài nguyên, vốn, kỹ thuật của hai nước láng giềng thông qua thương mại biên giới để bổ sung, hỗ trợ cho thực

hiện lợi ích của mỗi bên. Sự phân chia biên giới làm cho các nguồn tài nguyên vốn được phân bố không đồng đều càng trở nên không đồng đều hơn dẫn đến nhu cầu tìm kiếm và bổ sung nguồn tài nguyên thông qua trao đổi với các nước láng giềng và trao đổi giữa các địa phương ở khu vực biên giới.

Tính bổ sung ưu thế qua lại là điều kiện thúc đẩy hoạt động thương mại biên giới hình thành từ quan hệ cung cầu trên thị trường khu vực biên giới hai nước, là phương thức trực tiếp nhất để đáp ứng nhu cầu trao đổi đó.

- Phương thức trao đổi hàng hoá là cơ sở của sự phát triển thương mại biên giới: Thương mại biên giới có các loại hình khác nhau, nhưng đều lấy trao đổi hàng hoá là phương thức chủ yếu. Thực tế cho thấy quy mô phát triển trao đổi hàng hoá phản ánh quy mô phát triển thương mại biên giới. Tuy thương mại biên giới đã có những bước phát triển dài trong lịch sử buôn bán quốc tế với nhiều hình thức buôn bán khác nhau, phụ thuộc vào quy mô và trình độ phát triển, trao đổi hàng hoá trong thương mại biên giới vẫn chiếm vị trí quan trọng hơn cả.

- Thương mại biên giới mang tính lựa chọn song hướng: Thương mại biên giới có chức năng thực hiện đồng thời, một mặt hướng vào mở cửa thị trường nội địa, mặt khác đưa sản phẩm hàng hoá nội địa đến tiêu thụ tại thị trường biên giới, từng bước tham gia vào thị trường quốc tế.

- Thương mại biên giới có tính phân tán, quy mô nhỏ nhưng linh hoạt: Thị trường biên giới thường có số lượng, chủng loại hàng hoá, nguồn vốn, năng lực tạo nguồn cung cấp hàng hoá có hạn, nên khả năng mở rộng thị trường cũng có giới hạn. Ngoài ra, do ảnh hưởng và hạn chế của những điều kiện địa kinh tế đặc định, thị trường biên giới thường rất phân tán.

Mặc dù chủng loại hàng hoá và kim ngạch trao đổi hàng hoá có quy mô nhỏ nhưng chúng lại có ưu thế linh hoạt, có khả năng thay đổi thường xuyên theo nhu cầu thực tế của thị trường hai nước.

1.2. Tính tất yếu khách quan của thương mại biên giới:

Sự hình thành và phát triển thương mại biên giới là hiện tượng tự nhiên của lịch sử cùng với sự phát triển của nhu cầu trao đổi hàng hoá và sự hình

thành các thể chế chính trị như Nhà nước. Đây cũng là hình thức kinh tế đối ngoại được hình thành sớm nhất.

Bắt đầu từ nhu cầu tự nhiên về trao đổi hàng hóa của dân cư các khu vực dọc biên giới tới các chợ biên giới, thương mại biên giới dần dần phát triển thêm các hình thức trao đổi khác trên cơ sở phát triển kinh tế hàng hóa. Như vậy thương mại biên giới trở thành hình thức đặc thù của kinh tế đối ngoại, tạo thành bộ phận quan trọng của hoạt động kinh tế tại khu vực biên giới với các nước láng giềng.

Trong xu thế hợp tác, mở cửa và hội nhập, những năm gần đây nhiều nước trên thế giới đã xây dựng những chính sách khuyến khích phát triển mậu dịch biên giới. Sự hình thành các khu vực mậu dịch tự do như NAFTA, EU với chính sách mở cửa biên giới, hình thành các khu vực mậu dịch tự do dọc theo biên giới đã tạo điều kiện hình thành các đặc khu kinh tế phát triển phồn thịnh ở các địa phương trên khu vực biên giới. Xu hướng hình thành các khu kinh tế mở cũng phát triển nhanh chóng ở các nước đang phát triển, phạm vi khu vực mậu dịch biên giới ngày càng mở rộng, hình thức buôn bán được đa dạng hoá, quy mô cũng ngày càng tăng nhanh...

Thương mại biên giới cũng dựa trên lợi thế của mỗi nước như thương mại quốc tế nói chung nhưng do những điều kiện địa lý đặc thù, sự hợp tác kinh tế trên thị trường khu vực biên giới mang tính trao đổi trực tiếp trong các hoạt động trao đổi, mua bán hàng hoá cũng như trong các hình thức hợp tác kinh tế khác, xuất phát từ sự tương đồng về điều kiện văn hóa xã hội và tự nhiên, về ngôn ngữ, tập quán, truyền thống, tôn giáo tín ngưỡng và mối quan hệ mật thiết truyền thống. Mặc dù có chính sách phát triển kinh tế xã hội khác nhau phụ thuộc vào chính sách kinh tế chung của mỗi quốc gia, cư dân biên giới hai nước trên thực tế thường có mối quan hệ giao lưu lâu dài trong lịch sử. Tính khác biệt về phát triển kinh tế xã hội tại khu vực biên giới các nước láng giềng quyết định tính đa dạng và mô thức phát triển mang tính đặc thù của các thị trường khu vực biên giới trên cơ sở phối hợp, bổ sung các lợi thế kinh tế của địa phương khu vực biên giới hai nước.

Sự phát triển thương mại biên giới tạo điều kiện đưa kinh tế khu vực biên giới phát triển từ kinh tế tự nhiên lên kinh tế hàng hoá, cho phép huy

động, khai thác tối đa các yếu tố sản xuất nhằm phát triển kinh tế tại các địa phương vùng biên giới, trong đó buôn bán qua cửa khẩu biên giới với ưu thế không gian khu vực cần phải đi trước một bước.

Phát triển thương mại biên giới là một trong những bước đi đầu tiên của quá trình tự do hoá thương mại khu vực, tạo những cơ sở ban đầu cho quá trình tiếp cận lẫn nhau của các nền kinh tế với các khu mậu dịch tự do phát triển dọc theo biên giới các nước. Sự thành công của các khu mậu dịch tự do dọc biên giới Mỹ - Mêhicô là một ví dụ của xu hướng phát triển này. Trong xu hướng toàn cầu hoá, khu vực hoá của nền kinh tế thế giới, nhiều nước đã xây dựng các hệ thống chính sách kinh tế mở, bãi bỏ những trở ngại trong thương mại để hợp tác phát triển các nước trong khu vực, tạo ra một thị trường khu vực rộng lớn với các thể chế chung để tạo khả năng tăng trưởng kinh tế theo quy mô.

Thương mại biên giới là hình thức biểu hiện đặc thù của thương mại quốc tế với những đặc trưng riêng về phạm vi, quy mô và phương thức của hoạt động trao đổi hàng hoá, dịch vụ. Tuy nhiên, cũng như thương mại quốc tế nói chung, thương mại biên giới biểu hiện phân công quốc tế giữa hai nước láng giềng.

Phát triển thương mại quốc tế tại khu vực thị trường biên giới tạo khả năng phát huy tối đa các nhân tố sản xuất ở khu vực biên giới, hình thành sức sản xuất mới, thúc đẩy sự phát triển của khu vực biên giới giữa các nước láng giềng. Nhìn chung, nếu như khu vực trung tâm ở nội địa của một nước thường có vị thế tốt nhất để phát triển thương mại nội địa thì khu vực biên giới thường là khu vực có điều kiện để phát triển kinh tế đối ngoại nhờ sự gần gũi về địa lý và phong tục, tập quán với các nước láng giềng. Tóm lại, phát triển thương mại biên giới không chỉ phù hợp với xu thế phân công lao động quốc tế và xu thế khu vực hóa, quốc tế hóa nền kinh tế thế giới mà còn là đòi hỏi bên trong của sự phát triển kinh tế ở khu vực biên giới mỗi nước.

Phát triển thương mại biên giới là một nội dung quan trọng của chính sách kinh tế quốc gia, kinh tế địa phương của Việt Nam cũng như Lào trong xu hướng hợp tác và hội nhập, tự do hóa đầu tư và thương mại. Nhu cầu này càng trở nên cấp thiết hơn khi Hiệp định ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung

(CEPT) của các nước ASEAN đến gần thời gian thực hiện. Thương mại biên giới có ảnh hưởng lớn tới quá trình này bởi tính nhạy cảm và ưu thế trong giao lưu kinh tế khu vực. Nó có thể là cửa mở của nền kinh tế nhưng cũng có thể là tác nhân tạo ra sức ép trong cạnh tranh khi thuế quan giảm, hàng hóa giao lưu qua các cửa khẩu với số lượng lớn.

Thương mại biên giới đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của các tam giác tăng trưởng của khu vực Đông Nam Á, bao gồm:

- Tam giác Singapo - Johor (Malaysia) và quần đảo Biau của Indônêxia
- tam giác tăng trưởng lớn của ASEAN dựa trên khả năng kết hợp công nghệ cao của Singapo với vùng giàu tài nguyên và sức lao động của Malaysia và Indônêxia.

- Tam giác Phuket (nam Thái Lan), Bắc Malaysia và các đảo thuộc Indônêxia vùng Sumatra với khoảng 25 triệu người, nguồn tài nguyên nông nghiệp và khai khoáng giàu có, thuận lợi về giao thông.

- Tam giác kinh tế Đông Dương - Thái Lan - Mianma, thường gọi là Chương trình phát triển kinh tế tiểu vùng Mêkông (GMS). Nội dung cơ bản của hợp tác tiểu khu vực là buôn bán, đầu tư, phát triển nguồn nhân lực, du lịch, bảo vệ môi trường và quản lý các nguồn lực thiên nhiên. Trước đây việc triển khai các nội dung hợp tác gặp rất nhiều khó khăn vì các nước trong tiểu vùng Mêkông thuộc vào các nhóm nước khác nhau. Tuy nhiên, kế hoạch hợp tác phát triển lưu vực sông Mêkông sẽ hỗ trợ và bổ sung các kế hoạch quốc gia của các nước trong tiểu khu vực. Ở đây mối quan hệ giữa lợi ích quốc gia, khu vực, tiểu khu vực gắn bó chặt chẽ với nhau trong mối quan hệ nhiều tầng, nhiều chiều. Sự liên kết cùng phát triển trong các tam giác, tứ giác tăng trưởng và sự liên kết khu vực, tiểu khu vực hỗ trợ lẫn nhau, tạo điều kiện phát triển trong mỗi cấp liên kết.

Dự án phát triển GMS bao gồm nhiều mục tiêu chiến lược: xây dựng hành lang Đông - Tây, hành lang Bắc - Nam; hợp tác về viễn thông, về du lịch, về đầu tư; hợp tác phát triển cơ sở hạ tầng cho thương mại và đầu tư ; hỗ trợ phát triển khu vực tư nhân và đào tạo nhân lực; phối hợp thực hiện chương trình bảo vệ môi trường bền vững...

Thương mại biên giới giữ vai trò quan trọng trong chiến lược hợp tác của GMS, của quá trình mở cửa và tự do hoá thương mại giữa các nước trong tiểu khu vực. Trong giai đoạn 1995-2000, thương mại biên giới giữa các nước trong tiểu khu vực đã tăng lên nhanh chóng, đặc biệt là trao đổi buôn bán tại các cửa khẩu thuộc hành lang Đông- Tây. Bốn nước trong GMS - Căm pu chia, Lào, Thái Lan và Việt Nam - đã ký Hiệp định biên giới về tạo điều kiện thuận lợi cho người và hàng hoá di chuyển qua biên giới. Mianma và Trung Quốc dự kiến sẽ tham gia ký kết Hiệp định này trong thời gian tới. Với nội dung cơ bản là hài hoà và đơn giản hoá những quy định, thủ tục di chuyển qua biên giới cũng như hợp tác phát triển các tuyến đường chính trên trục hành lang Đông - Tây và hành lang Bắc - Nam, Hiệp định này sẽ tạo cơ sở thuận lợi cho phát triển mậu dịch biên giới giữa các nước trong khu vực nói chung và hợp tác Việt Nam- Lào nói riêng.

2. Đặc điểm của hoạt động thương mại hàng hoá qua biên giới Việt Nam - Lào.

Trong quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước nói chung và với các nước có chung đường biên giới (Trung Quốc, Lào, Căm pu chia) nói riêng, quan hệ thương mại Việt Nam - Lào đóng vai trò đặc biệt, được Chính phủ hai nước quan tâm trên nhiều phương diện. Sau khi Chính phủ CHXHCN Việt Nam và Chính phủ CHDCND Lào ký “ Hiệp định hoạch định biên giới” giữa hai nước vào ngày 24/1/1986, trên dọc tuyến biên giới Việt Nam - Lào đã hình thành 11 cặp cửa khẩu biên giới trên bộ, trong đó có hai cửa khẩu quốc tế: Cầu Treo (Hà Tĩnh), Lao Bảo (Quảng Trị); 9 cửa khẩu quốc gia và tiểu ngạch : Pa Nậm Cúm, Pa Thom, Tây Trang (Lai Châu), Pa Háng (Sơn La), Na Mèo (Thanh Hoá), Nậm Cắn (Nghệ An), Cha Lo (Quảng Bình), LaLay (Quảng Trị), Cửa khẩu đường 18 (Ngọc Hồi - Kon Tum). Ngoài ra còn có 7 chợ biên giới thuộc các tỉnh Lai Châu, Thanh Hoá, Nghệ An, Hà Tĩnh, Quảng Bình, Quảng Trị và Gia Lai. Sự hình thành và phát triển của các cặp cửa khẩu và chợ biên giới, một mặt, đã góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu và trao đổi, mua bán hàng hoá qua biên giới Việt Nam - Lào, mặt khác, tạo điều kiện thu hút đầu tư vào phát triển kết cấu hạ tầng nói riêng và kinh tế các vùng biên giới nói chung.

Tháng 3/1991, Hiệp định thương mại giữa hai nước đã được ký kết, mở ra một bước phát triển mới trong phát triển quan hệ thương mại và hợp tác kinh tế, thỏa thuận xoá bỏ dần tình trạng bao cấp, trợ cấp, chuyển dần sang quan hệ thương mại trên cơ sở lợi ích song phương, đối tượng tham gia buôn bán, trao đổi hàng hoá được mở rộng, mặt hàng kinh doanh được đa dạng hoá trên cơ sở xuất phát từ nhu cầu thị trường. Tháng 3/1998, Hiệp định thương mại mới giữa hai nước được ký kết, tạo nền tảng cho sự phát triển quan hệ thương mại giữa hai nước trong thời kỳ mới với các chính sách ưu đãi về phát triển Khu kinh tế cửa khẩu, Trung tâm thương mại biên giới...

Cũng như quan hệ của Việt Nam với các nước khác, tiềm năng phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Lào được đánh giá trên các phương diện chủ yếu sau: điều kiện và môi trường chính trị - xã hội giữa các nước có chung đường biên giới; điều kiện và trình độ phát triển kinh tế của các nước; điều kiện về văn hóa dân tộc, tôn giáo và thói quen sinh hoạt của dân cư tại khu vực hai bên dọc tuyến biên giới; điều kiện về kết cấu hạ tầng giao thông dọc tuyến biên giới; điều kiện tự nhiên và đặc điểm cũng như trình độ phát triển thị trường, phát triển giao lưu, liên kết kinh tế biên giới giữa các nước có chung đường biên giới được thể hiện tập trung tại các khu vực cửa khẩu. Theo cách đặt vấn đề và phương pháp luận nêu trên, có thể đánh giá những thuận lợi và khó khăn cơ bản trong phát triển thương mại hàng hoá tại các cửa khẩu biên giới Việt Nam - Lào như sau:

2.1. Những thuận lợi cơ bản

⇒ Quan hệ chính trị - xã hội đặc biệt giữa Việt Nam - Lào trong suốt chiều dài lịch sử. Đây là yếu tố, là tiền đề đặc biệt quan trọng tạo cơ sở cho sự phát triển hợp tác, liên kết và giao lưu kinh tế - thương mại giữa hai nước. Đảng và Chính phủ Việt Nam cũng như Đảng NDCM Lào và Chính phủ CHDCND Lào luôn khẳng định sự cần thiết "bảo vệ và phát triển mối quan hệ đặc biệt giữa nhân dân hai nước, sự hợp tác lâu dài và giúp đỡ lẫn nhau về nhiều mặt, trên nguyên tắc bình đẳng, tôn trọng độc lập chủ quyền và lợi ích chính đáng của nhau". Nếu như trước thập niên 80, quan hệ hợp tác kinh tế Việt - Lào chủ yếu là sự giúp đỡ không hoàn lại của Việt Nam nhằm khôi phục nền kinh tế, đảm bảo giao thông vận tải, quá cảnh, xây dựng các tuyến đường quan trọng cho Lào thì từ sau Hiệp định thương mại 1981 (cho giai

đoạn 1981 - 1985), quan hệ hợp tác kinh tế Việt - Lào đã đạt được bước phát triển mới, cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, theo phương hướng xây dựng quan hệ hợp tác trên cơ sở lợi ích song phương.

⌘- Việt Nam và Lào đã trở thành thành viên của ASEAN, vì vậy, quan hệ giữa hai nước không chỉ dừng ở quan hệ hỗ trợ truyền thống mà còn chịu ảnh hưởng của các yếu tố khu vực, được xác lập theo tập quán quốc tế trên cơ sở lợi ích song phương. Lộ trình thực hiện AFTA với thời hạn đối với Việt Nam được kéo dài tới 2006 và với Lào tới 2008 tạo điều kiện cho hai nước duy trì khả năng cạnh tranh với các nước trong khu vực. Quan hệ hợp tác giữa hai nước trên cơ sở phối hợp và phát huy thế mạnh của mỗi bên tạo nên một thị trường rộng lớn hơn, có sức cạnh tranh hơn trong hợp tác khu vực. Đồng thời, khả năng hợp tác phát triển, thu hút đầu tư của Lào từ các nước trong khu vực tăng lên sẽ làm cho cơ hội hợp tác của Việt Nam với Lào cũng tăng lên và có hiệu quả cao hơn.

⌞- Điều kiện và trình độ phát triển của hai nước nói chung và của các khu vực lãnh thổ hai bên dọc tuyến biên giới nói riêng, tuy có những lợi thế khác nhau nhưng về cơ bản không có sự chênh lệch lớn, nhiều mặt tương đồng nên tạo thuận lợi để tạo lập và thực hiện các nguyên tắc tương hỗ, ngang bằng dân tộc trong quan hệ thương mại quốc tế giữa hai nước. Mặc dù, quy mô GDP của Việt Nam gấp khoảng 10 lần GDP của Lào nhưng GDP bình quân đầu người của hai nước ở mức chênh lệch nhau không lớn (năm 1996, GDP bình quân đầu người của Việt Nam là 337,3 USD, Lào là 397,8 USD; năm 2000, các chỉ tiêu tương ứng đạt : 405,6 USD và 327,5 USD). Cũng như Việt Nam, nền kinh tế Lào đang trong quá trình chuyển đổi sang kinh tế thị trường. Nền kinh tế của cả hai nước về cơ bản vẫn đang chủ yếu phát triển theo chiều rộng, sức cạnh tranh của sản phẩm hàng hóa của các doanh nghiệp và nền kinh tế cả hai nước đều xếp vào loại thấp. Đây là yếu tố quan trọng thúc đẩy hai nước tăng cường trao đổi thương mại với nhau để giảm thiểu thiệt thòi trong buôn bán quốc tế với các nước có trình độ phát triển và sức cạnh tranh của nền kinh tế cao hơn trong khu vực.

⌞- Hệ thống giao thông hành lang Đông - Tây trong Tiểu vùng Mê Kông đang được thiết lập và chú trọng đầu tư phát triển của các quốc gia trong tiểu vùng đã tạo điều kiện thuận lợi và mở ra triển vọng lớn phát triển giao lưu

hàng hóa, phát triển thương mại giữa Việt Nam với Lào cũng như của hai nước với Campuchia, Thái Lan và các nước trong khu vực. Việt Nam có vị trí thuận lợi để Lào giao lưu quốc tế bằng đường biển qua các cảng nước sâu ở miền Trung, góp phần hạn chế những trở ngại trong buôn bán quốc tế do sự biệt lập với đường biển của Lào. Ngược lại, qua Lào, Việt Nam có thể tăng cường tiếp cận với các nước trong khu vực qua các đường biên giới trên bộ. Từ năm 1990 đến nay, việc thực hiện các dự án xây dựng cầu đường trong tiểu vùng sông Mê Kông đã làm cho hành lang Đông - Tây phát triển, tạo điều kiện rất thuận lợi cho vận chuyển và giao lưu hàng hóa giữa các nước trong tiểu vùng. Những dự án phát triển kết cấu hạ tầng của các nước trong khu vực trong khuôn khổ chương trình phát triển hợp tác tiểu khu vực sông Mê Kông sẽ cải thiện đáng kể tình trạng hạ tầng hiện vẫn đang còn rất nghèo nàn, lạc hậu của các địa phương dọc tuyến hành lang Đông - Tây, tạo lập cơ sở vật chất để phát triển hoạt động trao đổi, mua bán hàng hoá của các nước trong tiểu khu vực.

Cùng với Hiệp định khung ASEAN về tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hoá quá cảnh được thực hiện từ năm 2000, hiện nay các nước trong Tiểu khu vực: Việt Nam, Campuchia, Lào, Thái Lan, Myanmar và Trung Quốc đang chuẩn bị ký kết "Hiệp định khung về tạo điều kiện thuận lợi cho vận chuyển hàng hoá và hành khách dọc biên giới ở khu vực sông MêKông", tạo điều kiện thuận lợi cho việc vận chuyển hàng hoá và hành khách khu vực biên giới bằng đường bộ và đường sắt, đơn giản và hài hoà hoá những quy định và thủ tục liên quan đến việc di chuyển ở khu vực dọc biên giới.

Như vậy, hành lang Đông Tây được xây dựng và phát triển sẽ tạo điều kiện thuận lợi và mở ra cơ hội lớn về phát triển thương mại tại các khu vực cửa khẩu biên giới Việt Nam - Lào, đặc biệt là các cửa khẩu trên đoạn biên giới miền Trung Việt Nam.

€- Triển vọng duy trì mức tăng trưởng kinh tế cao (với tốc độ tăng trưởng GDP 5 - 8% năm) của hai nước mở ra triển vọng lớn về phát triển giao lưu hàng hoá, phát triển thương mại giữa hai nước. Với các đặc điểm khác nhau về tiềm năng, thế mạnh kinh tế và tài nguyên của mỗi nước, Việt Nam và Lào có nhiều triển vọng hợp tác phát triển. Lào có nhiều tài nguyên khoáng sản; tiềm năng thủy điện dồi dào; quỹ đất, rừng rất lớn chưa được khai thác.

Lào cũng có tiềm năng lớn về trồng cây công nghiệp ngắn ngày và dài ngày, về chăn nuôi gia súc lớn và có nhiều lâm đặc sản quý hiếm. Khó khăn của Lào là kết cấu hạ tầng, đường giao thông chưa phát triển, không có biển, hệ thống đường sắt chưa phát triển, thiếu lao động và cán bộ khoa học kỹ thuật. Trong khi đó, Việt Nam có trên 3000 km bờ biển với nhiều cảng nước sâu, đủ điều kiện để phát triển thành cảng biển quốc tế; có tiềm năng nông sản, thủy hải sản phong phú và đa dạng, có nhiều khả năng bổ sung, trao đổi với nước bạn; công nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng và công nghiệp chế biến đã đạt đến trình độ phát triển nhất định, có khả năng hợp tác phát triển với Lào. Đặc biệt là Việt Nam có lực lượng lao động dồi dào, đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật đông đảo, có thể hỗ trợ Lào phát triển nguồn nhân lực.

✎- Tuy kim ngạch xuất khẩu Việt Nam sang Lào hiện chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam nhưng Lào là đối tác thương mại đặc biệt của Việt Nam. Đối với Lào, Việt Nam lại là đối tác chiến lược, là một trong 4 bạn hàng lớn nhất của Lào (năm 2000, kim ngạch xuất nhập khẩu của Lào với Việt Nam đạt 177 triệu USD, chiếm 25,8% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Lào). Thị trường Lào có nhu cầu nhập khẩu chủ yếu là nguyên vật liệu phục vụ sản xuất như: phân bón, thức ăn gia súc, thuốc bảo vệ sức vật, nguyên liệu cho may mặc, đồ gia dụng, kim khí... là những mặt hàng Việt Nam có tiềm năng xuất khẩu. Ngược lại, Lào cũng có nhu cầu xuất khẩu một số sản phẩm mà Việt Nam đang có nhu cầu nhập khẩu như: sản phẩm gỗ, song, mây, cánh kiến, sa nhân, thạch cao, khoáng sản và một số hàng tiêu dùng do các xí nghiệp 100% FDI hoặc liên doanh tại Lào sản xuất như xe máy, quạt điện, tủ lạnh, điều hoà nhiệt độ... Đặc điểm về nhu cầu thị trường, nhu cầu xuất khẩu và nhập khẩu các chủng loại hàng hoá của hai nước Việt Nam - Lào nêu trên là những tiềm năng và triển vọng lớn trong phát triển trao đổi thương mại thông qua các cửa khẩu biên giới giữa hai nước.

Quan hệ hợp tác toàn diện giữa hai nước luôn là vấn đề được Chính phủ hai nước quan tâm phát triển với các chính sách ưu đãi song phương đã và sẽ được xem xét trong những năm tới. Đây là yếu tố quan trọng tạo nền tảng cho giao lưu buôn bán, trao đổi hàng hoá.

2.2. Những khó khăn cơ bản

⊃- Điều kiện kết cấu hạ tầng phục vụ phát triển thị trường và thương mại tại các địa phương dọc tuyến biên giới Việt Nam - Lào còn ở trong tình trạng rất lạc hậu, chắp vá, manh mún và rất khó phát triển trong những năm tới do địa hình phức tạp, hạ tầng giao thông, thông tin liên lạc cho vận chuyển và giao lưu hàng hóa còn rất thiếu thốn, nhất là thiếu các tuyến giao thông xương cá nối từ trục đường chính qua biên giới đến các cửa khẩu và với các vùng khác xung quanh. Các công trình thương mại như : cửa hàng, siêu thị, trạm trại, kho hàng... tại các vùng cửa khẩu, kể cả các cặp cửa khẩu quốc tế, hiện còn rất lạc hậu, thiếu thốn, nhiều cửa khẩu chưa được hình thành và cũng rất khó khăn trong việc xây dựng trong thời gian tới do địa hình phức tạp hiểm trở, giá thành xây dựng rất cao.

⌘- Thị trường dọc tuyến biên giới Việt Nam - Lào, tại các cửa khẩu cũng như các vùng lân cận, phần lớn còn sơ khai, dân cư rất thưa thớt, phần lớn là đồng bào dân tộc ít người, dân trí thấp, văn hóa đa sắc tộc, kinh tế tự nhiên, tự túc tự cấp còn phổ biến, tập quán và thói quen trao đổi hàng hóa còn chưa rõ nét, trao đổi hiện vật còn phổ biến. Tỷ lệ số hộ đói nghèo ở các tỉnh biên giới như Kon Tum (Việt Nam), Attapư (Lào) lên tới 45%, GDP bình quân đầu người của Kon Tum 200 USD và Attapư 250 USD so với mức GDP bình quân đầu người của Việt Nam là 405,6 USD và của Lào là 327,5 USD. Đây là yếu tố làm hạn chế sức mua của thị trường khu vực biên giới. Việc di chuyển dân cư ở các vùng lân cận đến định cư tại các vùng cửa khẩu biên giới cũng gặp nhiều khó khăn về vốn đầu tư, tập quán sinh hoạt và các vấn đề nhạy cảm về an ninh dọc tuyến hành lang biên giới. Do trình độ dân trí của dân cư sinh sống dọc tuyến biên giới nói chung, các vùng cửa khẩu nói riêng còn rất thấp; văn hóa, tập quán, lối sống và ngôn ngữ đa sắc tộc nên gây khó khăn lớn cho các hoạt động giao tiếp, giao dịch và trao đổi mua bán hàng hóa.

⌞- Để thực hiện các chương trình phát triển các khu thương mại, các khu vực mậu dịch biên giới dọc tuyến biên giới, đòi hỏi phải huy động nguồn lực khá lớn của cả nước cũng như các địa phương dọc biên giới. Trong khi đó hầu hết các tỉnh dọc tuyến biên giới Việt Nam - Lào đều là những tỉnh nghèo, kinh tế kém phát triển; tất cả các vùng cửa khẩu dọc tuyến biên giới này đều là những vùng xa, lạc hậu, nguồn lực tại chỗ (vốn, lao động...) không đáng kể,

chưa đủ sức giải quyết những yêu cầu đặt ra cho sự phát triển kinh tế địa phương.

Nền kinh tế các tỉnh biên giới dọc tuyến biên giới Việt Nam - Lào nói chung, các vùng cửa khẩu và các vùng phụ cận dọc tuyến biên giới nói riêng vẫn còn đậm nét kinh tế hiện vật, mới bước đầu chuyển sang kinh tế hàng hóa. Vì vậy, các địa phương này khó có được sự phát triển có tính bứt phá; mặt khác kinh tế dịch vụ sẽ chậm hình thành và phát triển. Hệ quả là cơ cấu kinh tế rất chậm chuyển dịch từ nông - lâm nghiệp sang phát triển công nghiệp - thương mại - dịch vụ.

⊆- Nguồn nhân lực tại chỗ của các tỉnh biên giới phục vụ cho phát triển thương mại rất yếu kém và cũng rất khó nâng cao trong những năm tới. Trong khi đó, việc thu hút nguồn lao động có trình độ cao ở các địa phương khác đến các vùng này là rất hạn hữu, dù Nhà nước đã có một số chính sách khuyến khích, đãi ngộ.

Những yếu kém về hạ tầng kinh tế - thương mại và khó khăn trong việc thu hút nguồn lao động có trình độ và tay nghề cao đến làm việc tại các doanh nghiệp ở khu vực các cửa khẩu biên giới làm cho các chính sách thu hút đầu tư vào khu vực này trở nên kém hiệu quả. Việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài là yếu tố có tính động lực không chỉ cho tăng trưởng kinh tế mà còn thúc đẩy phát triển thương mại - dịch vụ. Vì thế, sự kém hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài tại các vùng cửa khẩu biên giới Việt Nam - Lào là một hạn chế lớn đối với phát triển thương mại tại các vùng này.

⊆- Sức ép cạnh tranh của các nước láng giềng, đặc biệt là từ Thái Lan và Trung Quốc. Trước năm 1975, hàng Thái Lan chiếm tới 90% thị phần hàng hoá trên thị trường Lào và hiện nay hàng nhập khẩu từ Thái Lan vẫn chiếm tới 60% tổng lượng hàng nhập khẩu của Lào. Chữ Thái Lan ghi trên bao bì hàng hoá người Lào có thể đọc, hiểu được, tạo thói quen sử dụng hàng hoá của Thái Lan trên thị trường Lào. Một ưu thế nổi bật tạo nên sức cạnh tranh của hàng hoá Thái Lan so với hàng hoá của Việt Nam là hàng Thái Lan chỉ cần vượt qua sông Mê Kông là đến được các điểm tập trung dân cư lớn của Lào trong khi hàng của Việt Nam đến được các điểm tập trung dân cư của Lào rất xa (từ Ngọc Hồi đến Campasac: 160 km; Nghệ An-Xiêng Khoảng: 400 km;

Thanh Hóa-Sâm Nưa: 390 km; Mộc Châu- Sâm Nưa: 130 km; Lai Châu-Udomxay: 200 km; Quảng Trị- Savanakheth: 300 km...), chi phí lớn làm đội giá thành hàng hoá và giảm hiệu quả cạnh tranh.

Những chính sách khuyến khích xuất khẩu của Chính phủ Trung quốc sang thị trường Lào trong thời gian qua cũng tạo ra sức ép cạnh tranh đáng kể cho hàng hoá của Việt Nam trên thị trường Lào. Doanh nghiệp Trung Quốc được sự hậu thuẫn của Chính phủ đã tiến hành rất hiệu quả nhiều hoạt động thương mại và đầu tư tại Lào. Chính phủ Trung Quốc đã áp dụng chính sách khuyến khích các doanh nghiệp làm ăn với Lào như xuất khẩu 1 USD sang Lào thì được nhập khẩu 2 USD, doanh nghiệp kinh doanh với Lào được vay vốn dài hạn 5 năm không phải trả lãi... Trong khi đó, theo cơ chế mới phải hạch toán kinh doanh, nhiều doanh nghiệp Việt Nam phải thu hẹp mặt hàng kinh doanh do không có hiệu quả dưới sức ép cạnh tranh của hàng Thái Lan, hàng Trung Quốc và cả hàng hoá của Việt Nam đi theo đường buôn lậu, trốn thuế.

✎- Thị trường Lào với 4,8 triệu dân không phải là một thị trường tiêu thụ lớn lại rất phân tán, mức chi tiêu bình quân đầu người cũng khá hạn chế, đặc biệt là tại các tỉnh biên giới, cũng là một khó khăn trong phát triển xuất khẩu đối với Việt Nam. Phát triển nhập khẩu cũng gặp khó khăn do những mặt hàng chiếm tỷ trọng cao trong kim ngạch nhập khẩu từ Lào như linh kiện xe máy, gỗ nguyên liệu... sẽ bị hạn chế trong thời gian tới (do chính sách quản lý nhập khẩu linh kiện xe máy của Việt Nam và chính sách đóng cửa rừng của Lào) trong khi trình độ phát triển sản xuất của Lào còn yếu kém nên việc tìm kiếm các mặt hàng nhập khẩu thay thế sẽ gặp nhiều khó khăn trong những năm tới..

Những khó khăn nói trên đòi hỏi phải có những chính sách hỗ trợ thích hợp của Chính phủ hai nước và những nỗ lực lớn của các tỉnh, địa phương dọc tuyến biên giới trong việc thực hiện những mục tiêu đặt ra cho sự phát triển mậu dịch biên giới giữa hai nước nói riêng và phát triển kinh tế khu vực biên giới Việt Nam - Lào nói chung.

II. KINH NGHIỆM CỦA MỘT SỐ NƯỚC VỀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA QUA BIÊN GIỚI

1. Kinh nghiệm của Trung Quốc

Với Trung Quốc, thương mại biên giới được coi là bước đi đầu tiên mang tính chất mở đường cho chiến lược mở cửa ven biên giới đất liền của Trung Quốc.

Năm 1978, sau Hội nghị Trung ương 3 khóa 11 của Đảng Cộng sản Trung Quốc, Trung Quốc bắt đầu mở cửa dần từng khu vực, hình thành “thế mở cửa đối ngoại nhiều tầng nấc, ra mọi hướng, theo phương châm mở cửa từ điểm tới tuyến, từ tuyến đến diện” cụ thể là “ mở cửa toàn phương diện, nhiều hình thức, nhiều tầng : từ đặc khu kinh tế - đến thành phố mở cửa ven biển - khu mở cửa kinh tế ven biển - mở cửa nội địa và mở cửa ven biên giới đất liền”.

Sau một thời gian thực hiện chính sách mở cửa đối với khu vực ven biển, Chính phủ Trung Quốc đã từng bước thực hiện chính sách mở cửa ven biên giới đất liền. Phương châm chiến lược mở cửa ven biên giới được xác định là: "lấy mậu dịch biên giới dẫn đường, coi hợp tác kinh tế kỹ thuật là trọng điểm, lấy khu vực nội địa làm chỗ dựa, coi việc khai thác thị trường các nước xung quanh là mục tiêu".

Như vậy, thương mại biên giới được coi là bước đi đầu tiên mang tính chất mở đường cho chiến lược mở cửa ven biên giới đất liền của Trung Quốc. Tuy nhiên, tùy tình hình và đặc điểm cụ thể của từng nơi mà Trung Quốc thực hiện chính sách biên mậu khác nhau, tất cả nhằm đáp ứng yêu cầu mà họ gọi là “lợi quốc, phú dân, an bang” (có lợi cho đất nước, nhân dân giàu có, hòa thuận với các nước láng giềng). Đối với tuyến biên giới Việt -Trung, Trung Quốc còn coi đây là một cửa ngõ để bước vào Đông Nam Á cho toàn bộ vùng Tây Nam rộng lớn của Trung Quốc bao gồm Tứ Xuyên, Vân Nam, Quý Châu, Tây Tạng và Quảng Tây.

Hoạt động biên mậu của Trung Quốc là hình thái buôn bán đối ngoại không ở cấp Nhà nước, không có hiệp định giữa các Nhà nước, Chính phủ. Biên mậu mang tính chất cơ bản là buôn bán trong nước mở rộng thêm ra, có thể nói là “Buôn bán trong nước hướng ngoại”. Trung Quốc phân biệt "mậu dịch thông thường" và "mậu dịch tiểu ngạch biên giới" và có các chính sách

thông thoáng đối với hàng hoá được sản xuất tại các địa phương biên giới để tạo điều kiện cho các địa phương biên giới phát triển.

Theo quy định mới của Luật Ngoại thương Trung Quốc, hoạt động biên mậu thuộc phạm vi khuyến khích, hỗ trợ của Chính phủ và bao gồm: (1) Buôn bán tiểu ngạch qua biên giới; (2) Trao đổi hàng hoá của cư dân biên giới .

Hoạt động buôn bán trao đổi của dân cư biên giới là hoạt động trao đổi hàng hoá giữa dân cư Trung Quốc với dân cư nước láng giềng trong phạm vi 20 km dọc theo đường biên giới trong phạm vi số lượng quy định. Hàng hoá trao đổi có giá trị không quá 3000 NDT được miễn thuế nhập khẩu và thuế VAT liên quan tới giá trị nhập khẩu. Bộ Mậu dịch và Hợp tác kinh tế đối ngoại và Tổng cục Hải quan thống nhất quản lý, chính quyền các tỉnh biên giới thực hiện.

Buôn bán tiểu ngạch là hoạt động xuất nhập khẩu với khối lượng nhỏ của doanh nghiệp Trung Quốc với các doanh nghiệp hoặc các tổ chức thương mại của nước láng giềng tại các cửa khẩu quy định. Hàng hoá buôn bán tiểu ngạch trong phạm vi hạn ngạch sẽ được ưu đãi về thuế xuất nhập khẩu. Các hình thức mậu dịch biên giới khác, ngoài buôn bán tại chợ đường biên của dân cư biên giới, được thống nhất quản lý trong mậu dịch tiểu ngạch biên giới, chấp hành các chính sách liên quan đến mậu dịch tiểu ngạch biên giới. Các chính sách quản lý đối với mậu dịch tiểu ngạch biên giới do Bộ Mậu dịch và Hợp tác kinh tế đối ngoại cùng các cơ quan hữu quan quy định.

Trung Quốc đã ban hành hàng loạt chính sách nhằm hỗ trợ phát triển mậu dịch biên giới như: Điều lệ quản lý tạm thời mậu dịch tiểu ngạch biên giới; Thông tư về các vấn đề có liên quan đến mậu dịch biên giới, về mở cửa một số thành phố huyện thị biên giới, xây dựng khu khai phát nội địa và khu mậu dịch tự do biên giới. Các chính sách khuyến khích thu hút vốn đầu tư trong và ngoài nước để thúc đẩy phát triển kinh tế, cho phép thành lập các khu hợp tác kinh tế biên giới, ưu tiên đầu tư cho kết cấu hạ tầng cũng như các chính sách đơn giản hoá thủ tục cho người và hàng hoá qua lại cửa khẩu, thủ tục cấp phép đăng ký tạm trú và kinh doanh tại khu vực cửa khẩu...đã tạo điều kiện thuận lợi để phát triển kinh tế khu vực cửa khẩu và thương mại hàng hoá qua biên giới Trung Quốc .

Trung Quốc cũng mạnh dạn áp dụng hàng loạt các chính sách giao quyền chủ động cho các địa phương biên giới như : mở rộng quyền tự chủ cho các địa phương biên giới tự quyết định các hạng mục đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng, phân cấp cho địa phương được quyết định dự án đầu tư dưới 1 triệu NDT, quyết định dự án hợp tác dưới 500.000 NDT; quy định chính sách về quản lý biên mậu tại địa phương ...

Theo số liệu của Bộ Ngoại thương và hợp tác quốc tế Trung Quốc, thương mại biên giới giữa Trung Quốc với các nước GMS- Mianma, Lào và Việt Nam đã tăng từ 200 triệu USD năm 1998 lên 310 triệu USD năm 1999 và năm 2000 đạt 640 triệu USD, tăng hơn 3 lần so với năm 1998 nhờ những cải thiện về môi trường kinh doanh trong khu vực và những chính sách mở cửa biên giới song phương với các nước láng giềng. Luật Ngoại thương Trung Quốc cũng đã cụ thể hoá các chính sách này bằng quy định miễn, giảm thuế đối với hàng hoá biên mậu và giao quyền cho địa phương biên giới tự chủ trong cấp giấy phép xuất nhập khẩu qua biên giới. Trung Quốc đã ký Hiệp định song phương về mậu dịch biên giới với Mianma (1994 và 1997) và Việt Nam (1998) về tạo các điều kiện thuận lợi cho thương mại biên giới phát triển.

Buôn bán qua biên giới của Trung Quốc với Lào chủ yếu được thực hiện qua cửa khẩu Pò Tèn. Từ đây hàng hoá Trung Quốc theo đường 1 qua Luông Nậm Thà, U đôm xay, Luông Phrabăng đến phía đông gặp đường 6 tại Hủa Phăn tiếp giáp với biên giới Việt Nam và sang tỉnh Sơn La, Hoà Bình. Hàng Trung Quốc cũng có thể theo đường 13 đi xuống phía nam sang Phnom Pênh và vào T.p Hồ Chí Minh hoặc qua đường 7 tới cửa khẩu Lạc Xao hay tiếp nối với đường 9 qua cửa khẩu Lao Bảo tới các cảng biển miền Trung Việt Nam. Tuy nhiên, hầu hết hoạt động buôn bán tại cửa khẩu Pò Tèn được Trung Quốc tiến hành trực tiếp với các công ty thương mại của các tỉnh Nam Lào - những tỉnh không có biên giới trực tiếp với Trung Quốc. Sau đó các công ty này đưa hàng tới các tỉnh phía nam, sang Campuchia và các tỉnh ở khu vực cao nguyên Việt Nam.

Trung Quốc rất quan tâm tới việc khai thác và phát triển mậu dịch quá cảnh và hợp tác du lịch vùng biên giới Trung Quốc - Việt Nam - Lào cũng như các dự án phát triển kinh tế khu vực huyện Kim Bình - Lai Châu - Phong XaLỳ và dự án quốc lộ xuyên 3 nước Trung Quốc - Việt Nam - Lào nhằm tạo

ra “ưu thế địa lý”: tiếp nối giữa vùng Tây Nam Trung Quốc và các nước GMS. Buôn bán qua biên giới của Trung Quốc được đặt trong “chiến lược phát triển kinh tế vùng” chứ không chỉ giới hạn trong phát triển kinh tế cửa khẩu vùng biên.

Thực tiễn gần 20 năm qua cho thấy, chính sách phát triển thương mại biên giới đã có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy kinh tế vùng biên giới Trung Quốc phát triển, nâng cao đáng kể vị trí chiến lược của các tỉnh biên cương trong cục diện cải cách mở cửa của cả nước, từng bước cải thiện kết cấu hạ tầng của các tỉnh biên giới, thúc đẩy chuyển đổi cơ cấu kinh tế, hình thành cơ cấu kinh tế hướng ngoại tại các địa phương biên giới, giải tỏa nguồn hàng hóa ứ đọng do phát triển kinh tế quá nóng và cạnh tranh gay gắt trong thị trường nội địa, đồng thời nhập khẩu được nhiều nguyên vật liệu khan hiếm và thiết bị cần thiết. Bên cạnh đó, chính sách phát triển thương mại biên giới với các nước láng giềng cũng đưa lại những lợi ích nhất định cho sự phát triển khu vực biên giới các nước láng giềng. Vùng biên cương của 15 nước có biên giới trên bộ tiếp giáp với biên giới Trung Quốc đều có đặc điểm chung là kinh tế chậm phát triển, khan hiếm hàng tiêu dùng, hàng hóa tiêu dùng của Trung Quốc với ưu điểm gọn, nhẹ, đẹp mắt, giá rẻ nên được thị trường các nước này chấp nhận. Đồng thời các nước láng giềng với Trung Quốc cũng bán được cho các tỉnh biên giới Trung Quốc khối lượng đáng kể nguyên vật liệu, máy móc thiết bị và lương thực khó đáp ứng được yêu cầu của các thị trường nhập khẩu có tiêu chuẩn khắt khe.

Tuy nhiên, thực tiễn quan hệ thương mại biên giới giữa các nước với Trung Quốc cũng bộc lộ rõ những mặt hạn chế, bất lợi cho cả hai bên. Thương mại biên giới mới dừng ở mức độ buôn bán đơn thuần, đa phần sử dụng phương thức hàng đổi hàng hoặc trao đổi bằng tiền mặt của hai bên, ít sử dụng ngoại tệ mạnh, chưa đi sâu vào hợp tác khai thác tài nguyên, gia công tinh và hợp tác kinh tế kỹ thuật. Cơ cấu hàng hóa buôn bán mới dừng ở mức hàng hóa sơ chế, thiếu hàm lượng kỹ thuật cao, chưa đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng quốc tế, đồng thời do các bên áp dụng chính sách thuế vụ chưa hợp lý, các biện pháp kiểm soát cửa khẩu và đường biên còn nhiều khiếm khuyết dẫn đến tình trạng trốn thuế, lậu thuế, hàng giả, hàng kém phẩm chất lưu hành, gây thiệt hại kinh tế và mất uy tín cho cả hai bên.

Điều đáng chú ý là phía Trung Quốc có ưu thế hơn các nước láng giềng về công nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng, giá thành lại thấp, vì vậy nguồn hàng từ Trung Quốc tràn vào các nước láng giềng đã gây ra tình trạng rối loạn thị trường, chèn ép, bóp chết một số ngành công nghiệp tiêu dùng của nước láng giềng.

Tuy nhiên xét về lâu dài, tiềm năng phát triển thương mại biên giới giữa Trung Quốc với các nước láng giềng vẫn rất lớn, tính bổ sung và hỗ trợ lẫn nhau giữa hai bên chắc chắn vẫn còn phát huy tác dụng trong một thời gian dài. Nếu có các chính sách và biện pháp quản lý thích hợp, sự phát triển thương mại biên giới giữa Trung Quốc với các nước láng giềng vẫn có nhiều tiềm năng mang lại các lợi ích to lớn cho cả hai phía.

2. Kinh nghiệm của Thái Lan

Thương mại biên giới của Thái Lan được hiểu là những hoạt động mua bán giao dịch tại các khu vực biên giới của Thái Lan với các nước láng giềng với sự tham gia của các doanh nghiệp hoặc cư dân các địa phương dọc theo biên giới. Các giao dịch này thường được tiến hành bằng đồng nội tệ và không cần ký kết hợp đồng. Hàng tiêu dùng chiếm một tỷ trọng khá lớn trong thương mại biên giới của Thái Lan. Tùy thuộc vào phương thức giao dịch, thương mại biên giới của Thái Lan chia làm hai hình thức chủ yếu: (1)-buôn bán chính ngạch và (2)- buôn bán tiểu ngạch, thường được áp dụng với các loại hàng hoá dễ vận chuyển qua đường biên giới.

Thương mại biên giới của Thái Lan với các nước láng giềng - Campuchia, Lào, Mianma và Việt Nam - trong giai đoạn 1995 - 2000 đã tăng từ 35,9 triệu baht lên 99,4 triệu baht. Buôn bán với Việt Nam giữ vị trí quan trọng trong thương mại biên giới của Thái Lan. Tỷ trọng buôn bán với Việt Nam trong tổng giá trị thương mại biên giới của Thái Lan đã tăng từ 29% năm 1995 lên gần 50% năm 2000.

Thái Lan đã hình thành hàng loạt các bộ phận có chức năng tăng cường quản lý và hoàn thiện chính sách thương mại biên giới như Ủy ban phát triển thương mại biên giới, Phân ban về giải quyết các vấn đề biên mậu, Trung tâm thông tin thương mại biên giới... Ủy ban phát triển thương mại biên giới làm nhiệm vụ xây dựng chính sách quản lý mậu dịch biên giới, hoàn thiện các

quy định về quản lý thương mại biên giới nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại biên giới phát triển. Phân ban về giải quyết các vấn đề biên mậu có chức năng quản lý thương mại biên giới, giải quyết các vấn đề trong quan hệ thương mại qua biên giới với các nước láng giềng và thông tin về tình hình buôn bán qua biên giới. Trong khi đó, Trung tâm thông tin thương mại biên giới chịu trách nhiệm về phân tích các thông tin về thương mại biên giới và ảnh hưởng của thương mại biên giới tới các yếu tố kinh tế chính trị của cả nước cũng như phối hợp với các nước láng giềng trong cung cấp thông tin về thương mại biên giới.

Hình thức tổ chức thương mại biên giới của Thái Lan khá phong phú và linh động, thông thoáng, thủ tục hải quan thuận lợi, các cửa hàng miễn thuế tại cửa khẩu có quy mô lớn, thu hút được sự quan tâm của khách du lịch nhờ giá rẻ và được miễn thủ tục hải quan, hàng đưa vào nếu không vì mục đích thương mại thì không phải khai báo. Thái Lan cũng áp dụng nhiều hình thức khuyến khích đầu tư qua biên giới và phát triển các khu công nghiệp tự do tại biên giới như miễn giảm thuế thuê đất, hỗ trợ nhân lực và đầu tư cho kết cấu hạ tầng, phát triển liên hợp nông công nghiệp, tạo điều kiện thuận lợi cho di chuyển lao động qua biên giới ...

Thương mại biên giới chiếm vị trí quan trọng trong ngoại thương của các tỉnh phía bắc Thái Lan. Khu vực bắc Thái Lan - với 17 tỉnh nằm trên 1/3 diện tích cả nước và chiếm 1/4 dân số cả nước - có cơ cấu sản xuất chủ yếu là nông, lâm sản và khai khoáng. Tại các tỉnh phía cực bắc của khu vực này, diện tích đất nông nghiệp chiếm tỷ trọng khá thấp, chủ yếu là vùng rừng núi. Tuy nhiên, đây là vùng đất có tiềm năng khoáng sản lớn, có triển vọng phát triển thủy điện và phát triển du lịch sinh thái. Buôn bán với các nước láng giềng phát triển nhanh trong những năm qua đã tạo điều kiện phát triển kết cấu hạ tầng hạ tầng tại các tỉnh biên giới phía bắc Thái Lan. Thương mại biên giới chiếm khoảng 15% tổng kim ngạch ngoại thương của khu vực bắc Thái Lan (85% còn lại chủ yếu là buôn bán linh kiện điện tử, được chuyên chở bằng đường hàng không qua sân bay Chiang Mai). Năm 2000, giá trị buôn bán chính ngạch qua 2103 km đường biên giới và hành lang sông Mê Kông của các tỉnh phía bắc Thái Lan đạt 9.744,2 triệu baht và giá trị buôn bán tiểu ngạch ước tính lớn hơn 1,5 - 3 lần. Quy mô buôn bán qua biên giới cả tiểu

ngạch và chính ngạch tăng nhanh đã thu hút một lực lượng lao động lớn và tạo điều kiện phát triển kinh tế các địa phương dọc theo biên giới.

Miama là bạn hàng quan trọng nhất của Thái Lan ở khu vực biên giới phía bắc. Thương mại biên giới với Mianma chủ yếu được thực hiện qua 6 trạm hải quan cửa khẩu thuộc các tỉnh Chiang Rai, Tak, Mae Hong Son và Chiang Mai. Giá trị thương mại biên giới với Mianma đạt 7.568,1 triệu baht, trong đó Thái Lan xuất khẩu 6.635,5 triệu baht và nhập khẩu 931,6 triệu baht. Thái Lan chủ yếu xuất khẩu sang Mianma hàng tiêu dùng, ô tô, xe máy, nhiên liệu, dầu nhớt, vật liệu xây dựng, máy móc và chi tiết máy...nhằm đáp ứng nhu cầu của dân cư các địa phương biên giới và cả các vùng khác như Barmar, Yangon và qua Mianma tới Bangladesh. Thái Lan nhập khẩu chủ yếu từ Mianma các loại nông lâm sản như trâu bò, gỗ và sản phẩm gỗ và các loại nông lâm sản khác.

Thương mại biên giới với Lào chủ yếu được thực hiện qua 3 trạm hải quan cửa khẩu chủ yếu và một điểm kiểm soát hải quan tại các tỉnh Chiang Rai, Fayao, Nan và Uttaradit. Giá trị thương mại biên giới năm 2000 đạt 1021,9 triệu baht, trong đó Thái Lan xuất khẩu 562,6 triệu baht và nhập khẩu 459,3 triệu baht. Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Thái Lan sang Lào là vật liệu xây dựng, nhiên liệu, dầu nhớt, hàng tiêu dùng, thực phẩm, phương tiện giao thông và các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu là gỗ và sản phẩm gỗ, than, than non và một số loại nông, lâm sản.

BẢNG 1: THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI CỦA KHU VỰC BẮC THÁI LAN

Đơn vị: Triệu baht

	1998	1999	2000	%tăng bq
<i>Biên giới Thái Lan-Myanma</i>	4.096,9	5.792,6	7.568,1	35,90
- Xuất khẩu	3.478,0	4.883,7	6.636,5	38,15
- Nhập khẩu	618,9	908,9	931,6	22,70
<i>Biên giới Thái Lan-Lào</i>	568,3	854,4	1.021,9	34,10
- Xuất khẩu	447,3	437,1	562,6	12,15
- Nhập khẩu	121,0	408,3	459,3	124,45

Nguồn: Cục Hải quan khu vực Bắc Thái Lan,

Ngân hàng Trung ương Thái Lan (BOT)

Theo số liệu thống kê của Ngân hàng Trung ương Thái Lan (BOT), buôn bán tiểu ngạch chiếm khoảng 76% trong tổng giá trị thương mại biên giới giữa Thái Lan với Mianma và khoảng 50% giá trị thương mại biên giới giữa Thái Lan với Lào. Thanh toán bằng tín dụng thư, hối phiếu hay các hình thức thanh toán khác qua ngân hàng chỉ chiếm chưa tới 20% trị giá thương mại biên giới, hơn 80% còn lại là thanh toán bằng tiền mặt (đồng baht hay USD) giữa các chủ thể buôn bán.

Theo đánh giá của BOT, thương mại biên giới của Thái Lan hiện còn đang gặp nhiều trở ngại do những nguyên nhân chủ yếu sau: chính sách hạn chế của các nước láng giềng; sức cạnh tranh của hàng hoá Thái Lan có xu hướng suy giảm do sức ép cạnh tranh của hàng hoá các nước trong khu vực; thiếu các quy định về thương mại biên giới; những hạn chế về phương thức thanh toán; sự thiếu đồng bộ trong chính sách thương mại biên giới của Thái Lan với các nước có chung biên giới; hạn chế về phương tiện và phương thức vận chuyển hàng hoá. Tuy nhiên, theo BOT, các chương trình hợp tác của chương trình dự án hợp tác phát triển tiểu vùng sông Mê Kông (GMS) sẽ tạo điều kiện phát triển thương mại biên giới giữa các nước trong khu vực trong thời gian tới.

Theo dự án phát triển GMS, 400 km của hành lang Đông - Tây nối khu vực bắc Thái Lan, miền trung Lào và phía đông Việt Nam sẽ được hoàn thành vào năm 2003. Hàng hoá vận chuyển theo tuyến hành lang này vào năm 2010 có khả năng tăng lên gấp đôi so với năm 2000. Các mặt hàng có triển vọng buôn bán theo hành lang đông tây giữa ba nước là vật liệu xây dựng, năng lượng, gỗ và sản phẩm gỗ, máy móc thiết bị, thực phẩm, hàng dệt, đá hoa, động vật sống và sản phẩm thịt.

Thương mại biên giới của Thái Lan với Việt Nam hiện chủ yếu được thực hiện qua tuyến đường 9, đi qua Savannakhet. Thái Lan đang có kế hoạch phát triển thương mại biên giới qua tuyến cửa khẩu Bungkan/Paksan - cửa khẩu Nampao/Cầu Treo theo đường 8 sang Việt Nam. Đây không chỉ là con đường chiến lược phát triển thương mại biên giới của Thái Lan với Việt Nam mà còn qua Việt Nam tới thị trường Trung Quốc, Đài Loan, Hàn Quốc và

Nhật Bản. Hàng hoá của vùng Đông bắc Thái Lan có thể qua biên giới Việt Nam tới cảng Vũng Áng và tới các nước trong khu vực.

PHẦN THỨ HAI

THỰC TRẠNG THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ QUA BIÊN GIỚI GIỮA

VIỆT NAM VỚI LÀO

I. CHÍNH SÁCH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ QUA BIÊN GIỚI GIỮA VIỆT NAM VỚI LÀO :

1. Khái quát về những đóng góp của hoạt động thương mại đối với sự phát triển quan hệ hợp tác giữa hai nước:

Với các chính sách khuyến khích phát triển quan hệ hợp tác kinh tế, kim ngạch mậu dịch song phương giữa hai nước Việt Nam - Lào đã tăng nhanh trong thập niên 90. Nếu như trong những năm cuối thập niên 80, tổng kim ngạch buôn bán giữa hai nước đạt khoảng 40 triệu USD hàng năm thì đầu thập niên 90, trong giai đoạn 1991-1993, tổng kim ngạch buôn bán song phương đã tăng lên khoảng 70 triệu USD mỗi năm và trong giai đoạn 1996-2000, tổng giá trị buôn bán giữa hai nước đạt 1.144 tỷ USD, bình quân 288,8 triệu USD mỗi năm.

Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Lào trong tổng giá trị nhập khẩu của Lào đã tăng từ 9% trong năm 1995 lên trên 30% năm 2000 và tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Lào so với tổng kim ngạch xuất khẩu của Lào tăng từ 27% năm 1995 lên 63% năm 2000.

Hàng hoá của Việt Nam đã tạo được chỗ đứng trên thị trường Lào. Nếu như trước đây, thị phần của hàng Thái Lan chiếm tới 90% trên thị trường Lào thì hiện nay hàng hoá Việt Nam chiếm thị phần 25-30% (40% tại các thị trường Trung và Nam Lào, 15-20% trên thị trường Viên Chăn và các tỉnh Bắc Lào). Lào cũng là cửa ngõ để hàng Việt Nam tiếp cận với thị trường Thái Lan. Ước tính hàng Việt Nam chiếm khoảng 90% lượng hàng hoá buôn bán tại biên giới Lào - Thái Lan.

Mặt hàng buôn bán, trao đổi giữa hai nước đã trở nên phong phú, đa dạng, không những chỉ đáp ứng nhu cầu của dân cư mà còn góp phần tích cực

vào chuyển dịch cơ cấu và cải thiện tình hình kinh tế của các tỉnh biên giới. Mặc dù điều kiện kinh tế còn rất khó khăn, hầu hết các tỉnh biên giới Việt Nam - Lào đều có tốc độ tăng trưởng GDP và tăng trưởng xuất khẩu khá cao trong những năm qua, một số tỉnh có tăng trưởng xuất khẩu gần tương đương với mức tăng trưởng xuất khẩu bình quân của cả nước.

BẢNG 2: TĂNG TRƯỞNG GDP VÀ XUẤT KHẨU CỦA MỘT SỐ TỈNH DỌC TUYẾN BIÊN GIỚI VIỆT NAM - LÀO

Tỉnh	GDP (tỷ đồng)			XK (1000 USD)		
	1995	2000	% tăng b/q năm	1995	2000	% tăng b/q năm
<i>Cả nước</i>	195567,0	273666,0	106,95	5448900	14482700	121,55
Lai Châu	770,9	989,7	105,15	301	333	102,05
Sơn La	717,4	1241,8	111,60	923*	349*	-
Thanh Hoá	5406,5	7676,5	107,25	9002	21368	118,87
Nghệ An	4448,6	6317,9	107,3	9815	21452	116,93
Hà Tĩnh	1909,9	2674,3	107,0	6259	9946	109,70
Quảng Bình	972,5	1445,2	108,25	8101	5227	-
Quảng Trị	792,8	1195,7	108,55	5483	17651	126,30
Kon Tum	485,5	802,0	110,55	2917	4586	109,42

Ghi chú: * 1998-2000

Nguồn : Niên giám thống kê 2001. Tổng cục thống kê.

Tư liệu kinh tế xã hội 61 tỉnh và thành phố. Tổng cục thống kê.

2. Chính sách phát triển thương mại biên giới với Lào của Việt Nam

Từ đầu thập niên 90, trong bối cảnh kinh tế quốc tế có nhiều thay đổi, Chính phủ Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Chính phủ Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào đã khẳng định lại truyền thống đoàn kết hữu nghị và tình thân phát triển mối quan hệ hợp tác toàn diện giữa hai nước. Tháng 2/1991, Việt Nam và Lào đã ký Hiệp định thương mại cho giai đoạn 1991 -1995, đồng

thời ký Nghị định thư thương mại, trong đó bao gồm danh mục hàng hoá xuất khẩu giữa hai nước (của Lào sang Việt Nam gồm 22 mặt hàng và của Việt Nam sang Lào gồm 39 mặt hàng). Các hiệp định, thoả thuận tiếp theo: Hiệp định về hợp tác kinh tế, văn hóa, khoa học, kỹ thuật (ngày 15/2/1992); Hiệp định về hàng hóa của Lào quá cảnh lãnh thổ Việt Nam (ngày 23/4/1994); Nghị định thư về trao đổi hàng hóa của Lào quá cảnh lãnh thổ Việt Nam (ngày 23/4/1994); Hiệp định về tránh đánh thuế hai lần (ngày 14/1/1996); Hiệp định thư về trao đổi hàng hóa của cư dân khu vực biên giới (ngày 8/8/1997); Hiệp định thương mại (ngày 9/3/1998); Thoả thuận Cửa Lò (tháng 8/1999)...đã tạo cơ sở pháp lý quan trọng, mở ra những khả năng mới và tạo điều kiện thúc đẩy hợp tác và giao lưu kinh tế, thương mại giữa hai nước phát triển mạnh.

Bên cạnh đó, các Bộ, Ngành chức năng cũng ban hành các văn bản pháp quy, hình thành khuôn khổ pháp lý cho hoạt động thương mại giữa hai nước nói chung và thương mại hàng hoá qua biên giới nói riêng (xem phụ lục 1), trong đó phải kể đến các thoả thuận về tạo điều kiện thuận lợi cho vận chuyển hàng hoá và hành khách dọc biên giới ở khu vực sông Mêkông, về tạo điều kiện thuận lợi cho người, phương tiện và hàng hoá qua lại giữa hai nước; các quyết định về giảm thuế nhập khẩu cho hàng hoá sản xuất tại Lào; các qui chế về tổ chức chợ biên giới và trao đổi hàng hoá của cư dân hai nước...

Nhận thức được tầm quan trọng và tính chất đặc thù của thương mại biên giới, của việc phát triển các khu kinh tế cửa khẩu đối với phát triển kinh tế quốc gia nói chung, kinh tế biên giới nói riêng nên bắt đầu từ năm 1998, Chính phủ Việt Nam đã có các quyết định cho áp dụng các chính sách ưu đãi phát triển đối với các khu kinh tế biên giới và khu thương mại cửa khẩu dọc tuyến biên giới Việt Nam -Lào: khu vực cửa khẩu Cầu Treo, khu thương mại Lao Bảo (1998); khu vực cửa khẩu Bờ Y - Ngọc Hồi (1999); cửa khẩu Tây Trang và cửa khẩu Pa Háng (2001). Ngày 15/10/2002, Chính phủ đã ra quyết định số 137/2002/QĐ-TTg về việc thành lập Khu kinh tế cửa khẩu và áp dụng chính sách ưu đãi phát triển đối với Khu kinh tế cửa khẩu Cha Lo tỉnh Quảng Bình.

Các khu kinh tế cửa khẩu khác nhau có các đặc thù khác nhau về vị trí địa lý, kinh tế ... và các chính sách ưu đãi đối với các khu kinh tế cửa khẩu cũng không hoàn toàn giống nhau do đặc thù của mỗi vùng nhưng vẫn có

những điểm chung nhất là: quy định về địa bàn trên cơ sở khai thác ưu thế về địa lý; cho phép phát triển đồng bộ các loại hình thương mại như xuất nhập khẩu, tạm nhập tái xuất, vận chuyển hàng quá cảnh, kho ngoại quan, cửa hàng miễn thuế, hội chợ triển lãm, gia công hàng xuất khẩu, chi nhánh đại diện của các công ty trong và ngoài nước, chợ biên giới; thủ tục xuất nhập cảnh phù hợp với đặc điểm vùng biên giới theo hướng tạo điều kiện thuận lợi cho công dân hai nước giáp khu kinh tế cửa khẩu; ưu đãi về đầu tư và nộp ngân sách; áp dụng các chính sách khuyến khích đầu tư và các chính sách tài chính, tiền tệ ưu đãi khác. Sự hình thành các khu kinh tế cửa khẩu đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động thương mại qua các khu vực này và góp phần tích cực vào việc phát triển kinh tế ở các địa phương có khu kinh tế cửa khẩu.

Các thoả thuận trong khuôn khổ dự án phát triển hành lang Đông Tây đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển kết cấu hạ tầng và tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển thương mại giữa hai nước, đặc biệt là tại khu vực biên giới, qua những tuyến đường bộ chính chạy từ miền Đông Bắc Thái Lan qua Lào, Campuchia nối tới các cảng biển của Việt Nam.

Trên lãnh thổ Việt Nam, hành lang Đông - Tây gắn liền với các quốc lộ 7, quốc lộ 8, quốc lộ 12, quốc lộ 9, quốc lộ 14, 14B, 19 và 40 nối với các cảng biển Cửa Lò, Vũng Áng, cụm cảng Đà Nẵng - Liên Chiểu, cảng Quy Nhơn và một số cảng khác thuộc địa phương quản lý hoặc đang được nghiên cứu xây dựng trong tương lai.

Tuyến hành lang Đông - Tây có thể coi là tuyến đường tối ưu để đưa hàng hoá từ Lào cũng như từ vùng Đông Bắc Thái Lan sang Việt Nam và qua các cảng biển Việt Nam tới các nước khác. Vì vậy, sự phát triển của tuyến hành lang này mở ra triển vọng to lớn cho xuất nhập khẩu hàng hoá giữa hai nước.

3. Chính sách phát triển thương mại biên giới với Việt Nam của Lào

Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào có diện tích 236.800 km², với dân số 5,22 triệu người, GDP năm 2000 đạt 1.709,3 triệu USD, đạt tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 6,4%/năm trong giai đoạn 1995 - 2000; GDP bình quân đầu người năm 2000 đạt 327,5 USD, đạt tốc độ tăng bình quân 3,4%/năm. Nông nghiệp chiếm tỷ trọng lớn - 53,2% GDP năm 2000, trong khi công nghiệp -

xây dựng và dịch vụ chỉ chiếm 23,0% và 23,8% GDP. Xuất khẩu chiếm 22% GDP và nhập khẩu chiếm 36% GDP năm 2000.

Lào xuất khẩu chủ yếu là hàng may mặc, gỗ, sản phẩm gỗ, thủy điện, cà phê, một số hàng chế tạo và nhập khẩu hàng tiêu dùng, vật liệu xây dựng, thiết bị điện, nguyên liệu cho sản xuất hàng dệt may và lắp ráp xe máy. Kim ngạch xuất khẩu của Lào đã tăng từ 311,2 triệu USD năm 1995 lên 359,7 triệu USD năm 2000 và kim ngạch nhập khẩu tăng từ 588,8 triệu USD năm 1995 lên 650,9 triệu USD năm 2000. Lào xuất khẩu chủ yếu sang các nước trong khu vực Châu Á như Thái Lan, Việt Nam, Trung Quốc, Đài Loan và các nước công nghiệp phát triển như Pháp, Đức, Anh, Italia, Mỹ, Nhật Bản trong khi nhập khẩu chủ yếu từ các nước trong khu vực như Thái Lan, Việt Nam, Trung Quốc, Singapo và Nhật Bản.

Từ năm 1997, Lào đã trở thành thành viên của ASEAN và tham gia AFTA với thời gian thực hiện hoàn toàn các cam kết CEPT/AFTA vào năm 2008. Mặc dù tiến trình thực hiện CEPT/AFTA sẽ không ảnh hưởng nhiều đến quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Lào trong những năm tới do lộ trình thực hiện kéo dài tới gần cuối giai đoạn dự báo, những thỏa thuận khác trong khuôn khổ của ASEAN, đặc biệt là chương trình phát triển hành lang Đông - Tây sẽ đem lại nhiều thuận lợi cho sự phát triển thương mại biên giới giữa Việt Nam - Lào, Việt Nam - Lào - Thái Lan nói riêng và phát triển thương mại khu vực nói chung với triển vọng phát triển các tuyến đường trọng yếu :

+ Laem Chabang - Mukdahan/Savanaket (biên giới Thái - Lào) - Bản Đông/Lao Bảo (biên giới Lào - Việt) - Đông Hà - Đà Nẵng;

+ Hà Nội - Điện Biên - Tây Trang/Đèo Tây Trang (biên giới Việt - Lào) - Luang Pharapang;

+ Vinh -Đèo Keo Nhà/Nàpe (biên giới Việt - Lào) - Laksao - Ban Lao - Thakhet/Nakhan Phanom (biên giới Lào - Thái) - Udon Thani.

+ Đà Nẵng - Pắc Xế - Ubon Rattham - Nakhon Ratchasima

+ Vũng Áng - Bãi Dinh/Ban Talak (biên giới Lào - Việt) - Thakhet.

Các dự án phát triển chính đang được tiến hành hoặc đang bắt đầu sẽ tạo điều kiện cho việc vận chuyển hàng hoá trong tiểu vùng qua biên giới trên bộ.

Cùng với quá trình triển khai chương trình phát triển hành lang Đông Tây, Chính phủ Lào đã xây dựng những chương trình phát triển mậu dịch biên giới như xây dựng Khu mậu dịch biên giới Nậm Phao - Cầu Treo, Khu thương mại tự do Lạc Sao; Khu thương mại tự do Đensavăn (đối diện với cửa khẩu quốc tế Lao Bảo); nâng cấp đường xá, xây dựng kho ngoại quan, chợ biên giới, các cơ sở dịch vụ du lịch ... đồng thời, cấp phép cho một số doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào vùng Lạc Sao và vào các khu kinh tế cửa khẩu hoạt động kinh doanh thương mại, du lịch, chế biến gỗ, sản xuất hàng tiểu thủ công nghiệp và hàng tiêu dùng khác; Lào cũng đã đầu tư xây dựng một số công trình hạ tầng quan trọng tại các khu vực cửa khẩu, đặt kế hoạch đầu tư nâng cấp đường 9 từ Sê Nô đến cửa khẩu Đensavăn, chuẩn bị xây dựng cầu Mêkông II ...Để tăng cường buôn bán với Việt Nam, giảm bớt sự phụ thuộc vào hàng hoá Thái Lan, Chính phủ Lào cũng quyết định miễn thuế cho các công ty Lào có quan hệ kinh doanh với Việt Nam.

Trong chương trình “Tăng cường quan hệ thương mại Việt Nam - Lào, triển khai thực hiện thoả thuận Cửa Lò” được tiến hành giữa Bộ Thương mại của hai nước từ ngày 19-22/6/2001, Bộ Thương mại hai nước đã thống nhất các nguyên tắc về tạo điều kiện thuận lợi để phát triển thương mại giữa hai nước, trong đó có hoạt động thương mại trên thị trường biên giới. Sau khi có thoả thuận Cửa Lò, phía Lào đã giảm thuế cho hàng Việt Nam nhập khẩu vào thị trường Lào. Việc thực hiện chương trình này sẽ đem lại những cơ hội mới cho sự phát triển quan hệ thương mại giữa hai nước. Chính phủ Lào cũng đã thành lập Ban chỉ đạo phát triển khu thương mại biên giới Nậm Phao - Cầu Treo để thực hiện các chính sách khuyến khích đầu tư phát triển kinh tế xã hội tại khu vực này.

Lào chủ trương tiếp tục đẩy mạnh và mở rộng quan hệ hợp tác với Việt Nam trên tất cả các lĩnh vực. Để khuyến khích hoạt động thương mại du lịch, phía Lào tạo điều kiện cho Việt Nam tổ chức bán hàng trên đất bạn, duy trì họp chợ biên giới, cho phép nhân dân hai bên đi lại bằng giấy thông hành biên giới. Các tỉnh Hà Tĩnh, Nghệ An của Việt Nam và các tỉnh Bô-ly-khăm-xay, Khăm Muộn của Lào (hai tỉnh chung đường biên giới với Hà Tĩnh)... hàng năm tổ chức những cuộc gặp gỡ cao cấp và các cấp chuyên ngành nhằm bàn bạc thống nhất các biện pháp để đẩy quan hệ hợp tác trên các lĩnh vực vì sự

phát triển chung đảm bảo lợi ích quốc gia và mỗi tỉnh trên cơ sở tình đoàn kết hữu nghị đặc biệt giữa hai nước.

Chính phủ Lào cũng cam kết tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam hoạt động kinh doanh tại Lào về mọi thủ tục hành chính. Các doanh nghiệp Việt Nam được ưu đãi vốn vay, hưởng mức thuế chỉ bằng 50% mức thuế chung khi đầu tư vào Lào. Các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sản xuất tại Lào được hưởng hạn ngạch xuất khẩu của Lào sang các nước khác.

Chiến lược phát triển kinh tế của Lào trong những năm tới cũng tập trung vào phát triển thương mại gắn bó chặt chẽ với phát triển các cửa khẩu biên giới với các nước láng giềng, trong đó có Việt Nam, với các mục tiêu chủ yếu:

- Xây dựng vành đai biên giới thành một dải lãnh thổ kinh tế - xã hội phát triển nhờ khai thác các tiềm năng, thế mạnh tại địa phương, xây dựng các khu vực này thành các điểm đột phá đi đầu trong chiến lược hội nhập;
- Hình thành các khu kinh tế cửa khẩu, xây dựng khuôn khổ pháp lý, chủ trương, chính sách thông thoáng nhằm thúc đẩy giao lưu, hợp tác kinh tế;
- Khai thông các tuyến hành lang nối với các cửa khẩu, tạo tiền đề thúc đẩy phát triển kinh tế cửa khẩu; phát triển kết cấu hạ tầng, hệ thống dịch vụ phục vụ cho hoạt động thương mại nội địa và xuất nhập khẩu;
- Thúc đẩy giao lưu kinh tế cửa khẩu bằng các chính sách khuyến khích thích hợp: miễn, giảm thuế, ưu đãi đầu tư ... từng bước hình thành cơ sở vật chất kỹ thuật cho phát triển kinh tế cửa khẩu.

Đối với Lào, mở các tuyến đường thông ra các cảng biển của Việt Nam là con đường ngắn nhất và hiệu quả nhất để thực hiện thông thương với các nước. Vì vậy, bên cạnh quan hệ hợp tác gắn bó truyền thống giữa hai nước, Việt Nam giữ vị trí quan trọng trong chiến lược liên kết hội nhập ASEAN và GMS của Lào và cũng là cửa ngõ ra biển để Lào mở rộng giao lưu kinh tế với các nước khác ngoài khu vực.

Các chính sách hợp tác đa phương trong khuôn khổ ASEAN và GMS của Việt Nam và Lào cũng đã tạo những điều kiện tiền đề thuận lợi và mở ra những triển vọng phát triển mới cho thương mại biên giới giữa hai nước. Các

nước GMS đã khẳng định sự cần thiết phải tăng cường phát triển thương mại biên giới với các nhiệm vụ chiến lược: mở cửa biên giới; tăng cường buôn bán và đầu tư nội khu vực; phát triển các hành lang kinh tế; cải thiện môi trường và giảm đói nghèo tại các địa phương biên giới, trước mắt là các địa phương dọc hành lang Đông - Tây; phát triển các đặc khu kinh tế, khu công nghiệp thuộc phạm vi hành lang Đông - Tây và xây dựng các quy định hài hoà về xuất nhập khẩu hàng hoá giữa các nước trong khu vực.

Tại Hội nghị về vận tải tiểu khu vực lần thứ 6 (STF-6) của GMS tại Lào (tháng 5/2001), Việt Nam, Lào, Thái Lan đã ký kết Hiệp định khung về tạo điều kiện thuận lợi cho người và hàng hoá qua biên giới và chuẩn bị tiến tới ký Hiệp định giữa 6 nước GMS.

Tháng 6/2001, Lào - Thái Lan - Việt Nam đã ký kết thoả thuận thành lập các điểm hải quan cửa khẩu chung tại Mucdahan - Savannaket (Lào - Thái Lan) và Đensavân - Lao Bảo (Lào - Việt Nam), thoả thuận kiểm tra và đánh thuế hàng hoá một lần, thời gian hoạt động thống nhất của hải quan, cam kết minh bạch hoá các thủ tục thông quan hàng hoá, thoả thuận về hợp tác trao đổi thông tin về buôn bán qua biên giới và hợp tác phát triển kết cấu hạ tầng tại các địa phương có cửa khẩu biên giới.

Tháng 11/2001, 6 nước GMS đã thoả thuận về chiến lược phát triển trong 10 năm tới với nội dung chủ yếu là hợp tác đẩy mạnh thương mại biên giới, đầu tư và hoàn thành các tuyến đường cao tốc trên trục hành lang Đông - Tây, tạo cơ sở vật chất cho việc trao đổi buôn bán giữa các nước trong khu vực.

II. THỰC TRẠNG THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA QUA BIÊN GIỚI GIỮA VIỆT NAM VỚI LÀO

1. Tình hình thương mại hàng hóa qua biên giới giữa Việt Nam với Lào giai đoạn 1992 - 2001

1.1. Xuất nhập khẩu qua các cửa khẩu trên bộ

* *Về xuất nhập khẩu chính ngạch*: trong giai đoạn 1992 - 2001, tổng giá trị hàng hóa xuất nhập khẩu chính ngạch hai chiều với Lào qua tất cả các tuyến đường (đường bộ, hàng không, đường biển) đạt trên 1396,7 triệu USD (trong đó, xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Lào đạt 514,0 triệu USD, nhập khẩu từ Lào đạt 882,7 triệu USD, chiếm trên 10% tổng kim ngạch ngoại thương hàng hóa của Lào với tất cả các nước trên thế giới trong cùng giai

đoạn. Hoạt động trao đổi thương mại qua các cửa khẩu đường bộ trên tuyến biên giới Việt Nam - Lào trong cùng giai đoạn đạt 957,79 triệu USD, chiếm khoảng 70% tổng kim ngạch thương mại Việt Nam với Lào và chiếm khoảng 17% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu qua các cửa khẩu đường bộ của Việt Nam với 3 nước láng giềng là Trung Quốc, Campuchia, Lào.

Hiệp định Thương mại thời kỳ 1991-1995 được ký giữa hai Chính phủ năm 1991 đã mở ra một thời kỳ mới trong quan hệ thương mại hai nước Việt Nam – Lào với các quy định cho phép mở rộng đối tượng trao đổi, không hạn chế các tổ chức, cá nhân tham gia trao đổi hàng hoá, không hạn chế kim ngạch trao đổi, mở rộng danh mục trao đổi trừ các mặt hàng cấm xuất nhập khẩu, góp phần làm phong phú, đa dạng các mặt hàng trao đổi giữa các doanh nghiệp của hai nước.

Với chủ trương và định hướng mới, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước tăng nhanh, cơ cấu mặt hàng cũng thay đổi, xuất hiện nhiều loại hàng mới. Ngoài hàng hoá phục vụ nhu yếu phẩm, Việt Nam đã xuất sang Lào một số hàng công nghiệp và nhập khẩu từ Lào những mặt hàng mà Lào có như thạch cao, cà phê, gỗ và những mặt hàng của các nước qua Lào như thép xây dựng, xe máy và phụ tùng xe máy, ô tô tải, ô tô du lịch. Điểm đặc trưng trong quan hệ thương mại thời kỳ này, đặc biệt trong những năm 1993 – 1995 là Lào xuất siêu, Việt Nam nhập siêu của Lào, chủ yếu là do nhập khẩu xe máy và linh kiện xe máy.

Tuy nhiên trong 2 năm 1996 và 1997, kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam – Lào lại giảm xuống do Nhà nước áp dụng chính sách quản lý hạn ngạch xe máy làm trị giá nhập khẩu từ Lào giảm đi.

Từ tháng 8/1998, để hạn chế ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính khu vực đồng thời khuyến khích các doanh nghiệp Việt Nam tăng cường quan hệ thương mại với Lào, tạo lợi thế cạnh tranh cho hàng hoá Việt trên thị trường Lào, Việt Nam và Lào đã ký Hiệp định trao đổi hàng hoá "hàng đổi hàng" trong 2 năm 1998 và 1999. Với chính sách khuyến khích này, năm 1999 kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam – Lào đạt mức cao nhất trong quan hệ thương mại hai nước từ trước tới nay là 359,3 triệu USD, trong đó Việt Nam xuất khẩu 164,3 triệu USD và nhập khẩu 195 triệu USD.

Tuy nhiên, kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam với Lào đã giảm xuống trong năm 2000 và 2001. Nguyên nhân là do cơ chế hàng đổi hàng không còn nữa, chủ yếu là thực hiện các hợp đồng tồn lại của năm 1999. Thêm vào đó phía Lào lại đóng cửa rừng để bảo vệ môi trường trong khi gỗ chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu hàng nhập khẩu từ Lào. Các mặt hàng linh kiện xe máy dạng CKD và IKD cũng bị hạn chế đến mức tối đa do phía Việt Nam thực hiện bảo hộ xe máy sản xuất trong nước và tăng tỷ lệ nội địa hoá trong xe máy lên 40% (năm 2001).

Bên cạnh đó, trong quan hệ thương mại với Lào, Việt Nam vẫn ở trong tình trạng nhập siêu. Tổng giá trị nhập siêu trong giai đoạn 1992 - 2001 lên tới 362,9 triệu USD, kim ngạch xuất khẩu chỉ bằng 58,2% kim ngạch nhập khẩu, chủ yếu là do hàng công nghiệp tiêu dùng của Thái Lan trung chuyển qua thị trường Lào vào Việt Nam với khối lượng và kim ngạch lớn.

BẢNG 3: TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU CHÍNH NGẠCH

Đơn vị: Triệu USD

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
KNXK chính ngạch	16	14,4	40,5	20,6	24,9	46,1	73,3	164,3	66,4	62,4
KNNK chính ngạch	7,7	41,9	83,3	84,0	68,1	52,7	144,0	195,0	111,6	67,8
Tổng XNK	23,7	56,3	123,8	104,6	93,0	98,8	217,3	359,3	178,0	130,2
Cán cân TM	8,3	-27,5	-42,8	-63,4	-43,2	-6,6	70,7	-30,7	45,2	-5,4

Nguồn: Tổng cục thống kê Việt Nam

- Kim ngạch xuất khẩu :

Kim ngạch xuất khẩu trong giai đoạn 1997-2001 đạt 412,5 triệu USD, bình quân hàng năm đạt 82,5 triệu USD, tăng 3,5 lần so với kim ngạch xuất khẩu bình quân hàng năm của 5 năm 1992-1996. Kim ngạch xuất khẩu chính

ngạch qua các cửa khẩu chủ yếu chiếm khoảng 60-70% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Lào. Xuất khẩu sang Lào đã có những tiến bộ nhất định và đã tăng liên tục trong thập niên 90 nhưng lại giảm đi trong năm 2000 và 2001 sau khi tăng mạnh trong năm 1998 và 1999 nhờ áp dụng cơ chế hàng đổi hàng.

BẢNG 4: KIM NGẠCH XUẤT KHẨU CHÍNH NGẠCH CỦA VIỆT NAM SANG LÀO

Đơn vị: triệu USD

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Tổng KNXK sang Lào</i>	40,5	20,6	24,9	46,1	73,3	164,3	66,4	62,4
<i>Trong đó:</i>								
-XK qua các cửa khẩu biên giới	15,04	17,42	19,02	30,4	43,4	105,5	32,65	47,63
-Tỷ trọng KNXK qua các cửa khẩu trên tổng KNXK (%)	37,14	84,56	76,39	65,9	52,9	64,2	49,17	76,33

*Nguồn: Tổng cục thống kê Việt Nam
Số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan*

- Kim ngạch nhập khẩu :

Kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam với Lào đạt 571,1 triệu USD trong giai đoạn 1997 - 2001, bình quân đạt 114,2 triệu USD/năm so với mức bình quân 57,0 triệu USD/năm của giai đoạn 1992 - 1996. Tuy nhiên sang năm 2000 và 2001, kim ngạch nhập khẩu giữa Việt Nam và Lào đã giảm xuống, chỉ đạt tương ứng 111,6 triệu USD và 67,8 triệu USD do không còn đổi hàng của Việt Nam lấy xe máy hoặc lấy gỗ trong khi mặt hàng nhập khẩu mới chưa được khai thác. Nhập khẩu hàng hoá từ Lào vào thị trường Việt Nam chủ yếu được tiến hành qua các cửa khẩu biên giới. Kim ngạch nhập khẩu qua các cửa khẩu biên giới Việt-Lào chiếm khoảng 70% tổng kim ngạch nhập khẩu chính ngạch từ Lào.

BẢNG 5: KIM NGẠCH NHẬP KHẨU CHÍNH NGẠCH CỦA VIỆT NAM TỪ LÀO*Đơn vị :Triệu USD*

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Tổng KNNK</i>	83,3	84,0	68,1	52,7	144,0	195,0	111,6	67,8
<i>Trong đó:</i>								
KNNK qua các cửa khẩu biên giới	49,9	44,21	31,25	45,18	93,6	124,9	81,32	59,1
Tỷ trọng KNNK qua các cửa khẩu trên tổng KNNK giữa Việt Nam và Lào (%)	83,3	52,63	45,89	85,73	58,06	64,05	72,87	87,17

*Nguồn: Số liệu thống kê của Tổng cục thống kê Việt Nam
Số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan*

* *Xuất nhập khẩu tiểu ngạch*: trong giai đoạn 1992 - 2001, giá trị xuất nhập khẩu tiểu ngạch với Lào ước đạt trên 500 tỷ đồng Việt Nam (khoảng 40 triệu USD), chiếm 3,8% tổng giá trị hàng hóa xuất nhập khẩu tiểu ngạch với Trung Quốc, Campuchia và Lào qua các cửa khẩu trên bộ. Nếu như trong xuất nhập khẩu chính ngạch, Việt Nam thường nhập siêu thì trong xuất nhập khẩu tiểu ngạch, Việt Nam thường ở trạng thái xuất siêu. Tuy nhiên, số liệu thống kê về xuất nhập khẩu tiểu ngạch có thể không phản ánh đúng tình hình thực tế do một lượng hàng không nhỏ được nhập lậu qua biên giới không được thống kê. Thêm vào đó, đã có hiện tượng các doanh nghiệp Việt Nam khai khống số liệu thống kê xuất khẩu so với thực tế trong khi về phía Lào chưa phát hiện được hiện tượng này.

BẢNG 6: KIM NGẠCH XUẤT NHẬP KHẨU TIỂU NGẠCH GIỮA VIỆT NAM VÀ LÀO

Đơn vị: Tỷ đồng

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Tổng KNXNK</i>	36,39	36,52	47,16	49,04	52,56	38,64	90,08	80,62	100
KNXK	23,42	20,69	26,1	30,56	36,74	25,9	15,55	58,25	70
KNNK	12,97	15,83	21,06	18,48	16,52	12,74	74,53	22,37	30
Cán cân TM	10,45	4,86	5,04	12,08	20,22	13,16	-58,9	35,88	40

Nguồn: Số liệu thống kê từ Hải quan các cửa khẩu Việt Nam - Lào do Trung tâm Thông tin Hải quan cung cấp.

*** *Tình hình xuất nhập khẩu qua một số cửa khẩu chủ yếu:***

- *Cửa khẩu quốc tế Lao Bảo:* cửa khẩu Lao Bảo được nâng cấp thành cửa khẩu quốc tế từ năm 1994. Nằm trên trục đường 9, Lao Bảo là cửa ngõ mở ra một thị trường rộng lớn của các tỉnh Nam Lào và Trung - Đông Bắc Thái Lan. Đây là thị trường đang phát triển, có nhu cầu sản xuất và tiêu dùng đa dạng. Đặc biệt trong quan hệ Việt Nam - Lào, cửa khẩu quốc tế Lao Bảo gắn liền với Khu thương mại Lao Bảo - Đensavăn (Lào) với một quy chế đặc biệt mà Chính phủ hai nước cho phép áp dụng. Sau khi có quyết định số 219/1998/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc ban hành quy chế khuyến khích phát triển kinh tế và thương mại Lao Bảo (Khu thương mại Lao Bảo) với tính chất và đặc điểm của khu vực thương mại, khu công nghiệp, khu chế xuất và có dáng dấp của đặc khu kinh tế ... thì hoạt động thương mại ở khu vực cửa khẩu Lao Bảo bắt đầu có những chuyển biến nhất định, thu hút sự quan tâm của nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu chính ngạch của Việt Nam qua cửa khẩu Lao Bảo trong giai đoạn 1992 - 2001 đạt 518,2 triệu USD, chiếm khoảng 40%% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu trên tuyến biên giới Việt Nam - Lào. Tuy nhiên, do hệ thống kết cấu hạ tầng nói chung và hạ tầng thương mại nói riêng còn mới bắt đầu được đầu tư xây dựng nên còn ít doanh nghiệp lớn lập

văn phòng tại Lao Bảo, phần lớn các doanh nghiệp chỉ hoạt động kinh doanh có tính chất “phi vụ” chứ chưa chú trọng xây dựng hệ thống cửa hàng, trạm trại và thiết lập kênh phân phối ở khu vực cửa khẩu này. Tuy hoạt động xuất nhập khẩu rất nhộn nhịp ở cửa khẩu Lao Bảo nhưng do nhu cầu tại chỗ không lớn và các yếu tố địa - kinh tế chưa thuận lợi nên nhiều doanh nghiệp chỉ đến làm thủ tục rồi lại đi, chưa xác định đây là địa bàn kinh doanh chiến lược lâu dài. Mặc dù chiếm tỷ trọng lớn nhất trên toàn tuyến biên giới Việt Nam - Lào, xuất nhập khẩu qua cửa khẩu Lao Bảo thường có xu hướng không ổn định trong khi xuất khẩu qua cửa khẩu Cầu Treo tăng mạnh trong những năm qua. Để Khu thương mại Lao Bảo phát triển tương xứng với tiềm năng và tầm quan trọng của cửa khẩu này đối với toàn tuyến biên giới và hợp tác kinh tế khu vực, ngày 11/1/2002, Chính phủ đã ban hành quyết định 08/2002 /QĐ-TTg về sửa đổi một số điều của Quy chế Khu thương mại Lao Bảo với những chính sách ưu đãi tối đa về thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế GTGT, ưu đãi về tiền thuê đất. Sau khi có Quyết định 08, tỉnh Quảng Trị đã ban hành một số sửa đổi trong chính sách khuyến khích đầu tư của Tỉnh, tổ chức các hội nghị giới thiệu cơ hội đầu tư và hợp tác kinh tế tại Khu thương mại Lao Bảo với các nhà kinh doanh trong và ngoài nước.

- *Cửa khẩu quốc tế Cầu Treo*: cửa khẩu Cầu Treo (Hà Tĩnh) nằm trên đường quốc lộ 8A. Đây là một trong những con đường xuyên Á nên có nhiều điều kiện về giao lưu hàng hóa giữa Việt Nam với Lào và vùng Đông Bắc Thái Lan.

Tổng giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu chính ngạch qua cửa khẩu Cầu Treo đã tăng từ mức bình quân khoảng 17,24 triệu USD/năm trong giai đoạn 1992 - 1998 lên 34,63 triệu USD năm 2000 và 48,90 triệu USD năm 2001, chiếm khoảng 35% tổng kim ngạch toàn tuyến biên giới Việt Nam - Lào (chỉ đứng sau cửa khẩu Lao Bảo - Quảng Trị). Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu tiểu ngạch qua cửa khẩu Cầu Treo thời kỳ 1992 - 1998 đạt 51,9 tỷ đồng, chiếm 14,36 % tổng kim ngạch xuất nhập khẩu tiểu ngạch toàn tuyến biên giới Việt Nam - Lào.

Theo "Hiệp ước hoạch định biên giới giữa hai nước" ngày 24/1/1986, cửa khẩu Cầu Treo được công nhận là cửa khẩu quốc tế. Sau khi có Quyết định số 117/1998/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về áp dụng một số chính

sách ưu đãi đối với khu vực mậu dịch biên giới Cầu Treo, hoạt động xuất nhập khẩu tại khu vực cửa khẩu Cầu Treo đã có những bước chuyển biến nhất định, thu hút ngày càng nhiều doanh nghiệp đến tham gia hoạt động kinh doanh thương mại. Tuy nhiên, do cơ sở vật chất kỹ thuật, máy móc thiết bị cũng như các hệ thống kết cấu hạ tầng khác còn thiếu thốn (hiện nay mới quy hoạch và bước đầu đầu tư xây dựng) nên nhiều thương nhân kinh doanh thương mại qua cửa khẩu chưa chú trọng mở chi nhánh, văn phòng đại diện, cửa hàng, cơ sở sản xuất kinh doanh tại khu vực cửa khẩu.

Phương thức trao đổi buôn bán tại thị trường cửa khẩu khá đa dạng, linh hoạt như: trao đổi bằng hợp đồng mua bán ngoại thương, hợp đồng hàng đổi hàng, tiền công đổi hàng... Thuế xuất nhập khẩu thu được từ hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp qua cửa khẩu Cầu Treo thời kỳ 1992 - 1998 đạt 298.392 triệu đồng.

Ngoài hai cửa khẩu quốc tế Lao Bảo và Cầu Treo, xuất nhập khẩu qua cửa khẩu quốc gia Nậm Cắn cũng có giá trị tương đối lớn với tỷ trọng khoảng 10% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu trên toàn tuyến biên giới. Tại các cửa khẩu còn lại trên tuyến biên giới Việt Nam - Lào, giá trị xuất nhập khẩu chính ngạch không lớn, chủ yếu là xuất nhập khẩu tiểu ngạch qua biên giới. Để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu và phát huy thế mạnh của khu kinh tế cửa khẩu, cuối năm 2001, Thủ tướng Chính phủ đã ra các Quyết định 187/2001/QĐ-TTg và 188/2001/QĐ-TTg về áp dụng các chính sách ưu đãi của Khu kinh tế cửa khẩu đối với cửa khẩu Tây Trang - cửa khẩu Ma Lù Thàng (Lai Châu) và cửa khẩu Pa Háng- cửa khẩu Chiềng Khương (Sơn La) và tháng 10/2002, các chính sách của Khu kinh tế cửa khẩu được áp dụng đối với cửa khẩu Cha Lo (Quảng Bình).

Do điều kiện địa lý, điều kiện hạ tầng giao thông, thông tin liên lạc và cơ sở vật chất thương mại khác (kho, trạm, cửa hàng...) ở từng cửa khẩu rất khác nhau nên việc hình thành các quan hệ thương mại cũng như tham gia hoạt động thương mại của các doanh nghiệp, các thương nhân ở các cửa khẩu cũng rất khác nhau. Nhưng nhìn chung, đối tượng tham gia buôn bán trên toàn tuyến biên giới cũng như các hình thức kinh doanh ngày càng đa dạng hơn. Đến nay, bên cạnh các hình thức trao đổi hàng hoá truyền thống của dân cư khu vực biên giới, đã có hàng nghìn doanh nghiệp và các hộ tư nhân thuộc nhiều loại hình kinh doanh của các thành phần kinh tế tham gia vào hoạt động

thương mại trên thị trường biên giới. Ngoài phương thức trao đổi hàng hóa của cư dân biên giới, xuất nhập khẩu chính ngạch và tiểu ngạch, từ năm 1990 đến nay đã phát triển phương thức tạm nhập tái xuất, chuyển khẩu, quá cảnh qua biên giới Việt Nam - Lào. Đặc biệt, phương thức hàng đổi hàng mà Chính phủ cho phép áp dụng từ năm 1997 trên tuyến biên giới Việt - Lào đã làm tăng đáng kể số lượng thương nhân và doanh nghiệp hoạt động kinh doanh thương mại trên thị trường này.

1.2. Trao đổi hàng hoá qua biên giới giữa dân cư hai nước:

Bên cạnh hoạt động xuất nhập khẩu tiểu ngạch còn có hoạt động buôn bán, trao đổi hàng hoá qua biên giới giữa dân cư hai nước, được thực hiện không chỉ qua các khu vực cửa khẩu mà còn qua 27 đường mòn qua lại giao lưu buôn bán giữa các tỉnh, huyện biên giới, trong đó chủ yếu là buôn bán tại các chợ đường biên. Tuy trị giá hàng hoá trao đổi không lớn nhưng hình thức trao đổi hàng hoá này đã giúp cải thiện đời sống người dân ở các tỉnh vùng biên hai nước, tạo ra sự gắn bó giữa bà con hai bên biên giới, góp phần giữ vững an ninh chính trị khu vực biên giới hai nước .

Mặc dù quan hệ thương mại chính ngạch không tăng nhưng quan hệ thương mại của cư dân ở vùng biên giới có những bước chuyển biến tốt đẹp. Bộ Thương mại hai nước đã thường xuyên tổ chức hội nghị về chợ biên giới giữa Việt Nam và Lào với sự tham gia của Sở Thương mại các tỉnh của Việt Nam và Lào có chung đường biên giới.

1.3. Cơ cấu hàng xuất nhập khẩu

- Xuất khẩu:

Theo chính sách mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam, hàng hóa khuyến khích xuất khẩu sang thị trường Lào gồm hàng cơ khí, hàng thủ công mỹ nghệ, muối, sản phẩm chăn nuôi, hàng thủy sản, hàng nông sản, dược liệu, dược phẩm, sản phẩm cao su, hàng điện, điện tử gia dụng, hàng tiêu dùng các loại, hàng dệt may, tơ tằm, xi măng, phân bón ...

Các mặt hàng xuất khẩu chính ngạch của Việt Nam qua biên giới Lào chủ yếu là xăng dầu, hàng nông sản (lạc, gạo...), gỗ chế biến, tơ sợi, các loại vật liệu xây dựng (sắt thép, xi măng, nhựa đường), một số chủng loại máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng các loại... Cụ thể như sau:

- Nhóm hàng nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng cao nhất về khối lượng lưu chuyển trao đổi cũng như giá trị kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Lào.

+ Trước hết là xăng dầu các loại, đây là mặt hàng có kim ngạch lớn nhất, chủ yếu là do các doanh nghiệp Việt Nam nhập khẩu qua các cảng biển sau đó tái xuất sang thị trường Lào. Trong giai đoạn 1992 - 1998 và năm 2000, Việt Nam đã xuất khẩu qua sang thị trường Lào 127,55 nghìn tấn xăng dầu các loại, trị giá 35,6 triệu USD (riêng năm 2000 đạt 5,2 triệu USD), chiếm 17,34% tổng kim ngạch xuất khẩu chính ngạch qua các cửa khẩu biên giới Việt Nam - Lào. Xăng dầu của Việt Nam tái xuất sang Lào chủ yếu đi từ các cảng biển miền Trung đi qua các cửa khẩu Nậm Cắn (chiếm hơn 40%), Lao Bảo, Cầu Treo, Na Mèo.

+ Sắt thép và các vật liệu xây dựng khác (nhựa đường, xi măng) là những mặt hàng xuất khẩu chiếm tỷ trọng lớn thứ hai trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam qua các cửa khẩu biên giới sang thị trường Lào. Trong giai đoạn 1992 - 1998 và năm 2000, sắt thép xây dựng xuất khẩu qua các cửa khẩu biên giới sang thị trường Lào đạt gần 100 nghìn tấn, trị giá 21,65 triệu USD (riêng năm 2000, đạt 3,85 triệu USD), chiếm 10,54% tổng kim ngạch xuất khẩu chính ngạch qua các cửa khẩu. Sắt thép xây dựng xuất khẩu sang thị trường Lào chủ yếu đi qua cửa khẩu Lao Bảo (chiếm trên 60%) cửa khẩu Cầu Treo (khoảng 30%), còn lại là qua các cửa khẩu Nậm Cắn, Na Mèo... Xuất khẩu xi măng sang thị trường Lào đạt trên 80 nghìn tấn, trị giá 8,8 triệu USD (riêng năm 2000 đạt 2,8 nghìn tấn, trị giá 2,97 triệu USD), chiếm 4,28% tổng kim ngạch xuất khẩu chính ngạch qua các cửa khẩu, chủ yếu là qua các cửa khẩu Lao Bảo (chiếm trên 90%), Cầu Treo, Na Mèo, Nậm Cắn. Nhựa đường là mặt hàng vật liệu xây dựng của Việt Nam có giá trị xuất khẩu khá lớn sang thị trường Lào trong giai đoạn 1992 - 1998 và năm 2000 với khối lượng trên 50 nghìn tấn, giá trị kim ngạch đạt trên 8,5 triệu USD, chủ yếu là đi qua các cửa khẩu Lao Bảo, Cầu Treo sang thị trường Lào.

+ Các mặt hàng nông sản - thực phẩm, lâm sản, thủy sản với nhiều chủng loại: gạo, tỏi, lợn sữa chế biến, rượu bia các loại, mì ăn liền, trâu sống, lợn sống, muối ăn, cà phê, gỗ chế biến, hàng hải sản đông lạnh ... hàng năm được xuất khẩu qua các cửa khẩu biên giới sang thị trường Lào với khối lượng hàng hóa khá lớn, chủ yếu đi qua các cửa khẩu Cầu Treo, Lao Bảo, Na Mèo,

Nậm Cắn. Một số mặt hàng có khối lượng hàng hóa trao đổi và giá trị kim ngạch xuất khẩu khá lớn trong giai đoạn 1992 - 1998 và năm 2000 như: gạo và thóc các loại đạt 55,9% nghìn tấn, với kim ngạch 16,33 triệu USD, chiếm 8,1% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Lào qua các cửa khẩu biên giới, trong đó trên 80% là đi qua cửa khẩu Cầu Treo; gỗ chế biến xuất khẩu đạt 68,9 nghìn m³ với kim ngạch 13,1 triệu USD; tỏi khô đạt 26,1 nghìn tấn với kim ngạch 8,22 triệu USD, chủ yếu đi qua cửa khẩu Lao Bảo (90%).

+ Nhóm các mặt hàng công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp với nhiều chủng loại đa dạng như: nguyên phụ liệu dệt may, phân bón, máy móc thiết bị, dụng cụ, phụ tùng, dược phẩm, hóa mỹ phẩm và một số loại hàng tiêu dùng khác chiếm tỷ trọng 5 - 7% giá trị kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Lào.

Về mặt hàng xuất khẩu tiểu ngạch, giá trị xuất khẩu tiểu ngạch 10 mặt hàng chủ yếu chiếm khoảng 60% tổng giá trị xuất khẩu tiểu ngạch hàng năm của Việt Nam qua biên giới với Lào, trong đó mặt hàng có kim ngạch lớn nhất là sắt thép xây dựng các loại đạt trên 20 tỷ đồng, xi măng đạt trên 19 tỷ đồng, hàng thực phẩm tươi sống (chủ yếu là thịt lợn) đạt 13 tỷ đồng, vật liệu xây dựng và trang trí nội thất đạt trên 11 tỷ đồng, lạc nhân đạt trên 9 tỷ đồng, muối ăn gần 10 tỷ đồng, quần áo gần 7 tỷ đồng, xà phòng trên 6 tỷ đồng, hàng thủ công mỹ nghệ trên 6 tỷ đồng ... Các mặt hàng khác có kim ngạch cao là: tỏi khô (trên 4 tỷ đồng), đồ dùng gia đình (trên 4 tỷ đồng), hải sản (gần 4 tỷ đồng), máy móc, thiết bị phụ tùng các loại (trên 5 tỷ đồng).

Nhìn chung, cơ cấu hàng hóa Việt Nam xuất khẩu qua các cửa khẩu biên giới sang thị trường Lào còn nghèo về chủng loại, chưa có các mặt hàng chủ lực có sức “đột phá” đẩy kim ngạch tăng nhanh. Kim ngạch xuất nhập khẩu chính ngạch và tiểu ngạch qua các năm cũng như lưu lượng hàng hóa qua các cửa khẩu không ổn định. Xét trên tổng thể thì hai cửa khẩu quốc tế là Cầu Treo (Hà Tĩnh), Lao Bảo (Quảng Trị) chiếm tỷ trọng lớn (trên 80%) lưu lượng hàng hóa cũng như giá trị xuất khẩu sang trên toàn tuyến biên giới Việt Nam - Lào, trong đó xuất khẩu qua cửa khẩu Lao Bảo chiếm khoảng 50% và qua cửa khẩu Cầu Treo chiếm khoảng 30%.

BẢNG 7: CƠ CẤU MẶT HÀNG XUẤT KHẨU SANG LÀO QUA MỘT SỐ CỬA KHẨU CHỦ YẾU

Trị giá: 1000 USD, Tỷ trọng: %

	2000		2001	
	Trị giá	Tỷ trọng	Trị giá	Tỷ trọng
- Cửa khẩu Lao Bảo	16.552,3	100,00	25.206,3	100,00
+ Lợn sữa đông lạnh	480,5	2,90	815,6	3,24
+ Sắt thép	2.149,2	12,98	399,9	1,59
+ Lạc nhân	8.225,5	49,69	2.865,3	11,37
+ Xi măng	1.418,7	8,57	85,6	0,34
+ Vải sợi, may mặc	1.142,7	6,90	15.257,3	60,53
+ Tỏi củ khô	1.118,7	6,75	-	-
+ Cà phê hạt	217,5	1,31	50,5	0,20
+ Xăng dầu	34,6	0,2	1.746,6	6,93
- Cửa khẩu Cầu Treo	14.962,9	100,00	16.151,7	100,00
+ Lạc nhân	1.468,9	9,82	420,2	2,49
+ Vải sợi các loại	7.452,9	49,81	5.351,3	33,13
+ Sắt thép	1.483,5	9,91	1.039,1	6,43
+ Gạo	1.075,6	7,19	933,7	5,78
+ Xi măng	979,3	6,54	332,2	2,06
+ Súc vật sống	1.075,6	7,19	32,8	0,20
- Cửa khẩu Nậm Cắn	782,4	100,00	4.456,6	100,00
+ Xi măng	474,2	60,61	612,7	13,75
+ Sắt thép	207,2	26,48	361,1	8,10
+ Xăng dầu	-	-	3.155,4	70,80

Nguồn: Tổng cục Hải quan

- Nhập khẩu:

Các mặt hàng nhập khẩu chính ngạch chủ yếu qua các cửa khẩu biên giới Việt Nam-Lào là xe máy, gỗ, thạch cao, xe ô tô... Trong giai đoạn 1992 - 1998 và năm 2000, xe máy và linh kiện xe máy là nhóm hàng nhập khẩu có kim ngạch lớn nhất, với trị giá nhập khẩu trong giai đoạn 1992 - 1998 và 2000

đạt 271,63 triệu USD, chiếm 65,38% tổng giá trị nhập khẩu, chủ yếu là xe máy sản xuất tại Thái Lan, trung chuyển qua Lào và vào Việt Nam qua các cửa khẩu Lao Bảo, Cầu Treo và Nậm Cắn.

Nhóm hàng lâm sản đứng thứ hai về giá trị nhập khẩu, trong đó chủ yếu là gỗ tròn và gỗ xẻ với trị giá 57,02 triệu USD, chiếm 13,72% trong tổng giá trị nhập khẩu; song mây đạt trị giá 1,33 triệu USD, chiếm 2,48% ... chủ yếu nhập khẩu qua cửa khẩu Lao Bảo, Cầu Treo và Nậm Cắn.

Mặt hàng nhập khẩu có kim ngạch lớn thứ ba là thạch cao tự nhiên, đạt kim ngạch 20,8 triệu USD, chiếm 5% tổng giá trị nhập khẩu. Mặt hàng thạch cao tự nhiên được khai thác tại Lào, chủ yếu qua cửa khẩu Lao Bảo vào Việt Nam. Mặt hàng có kim ngạch lớn thứ tư là ô tô nguyên chiếc khối lượng 635 chiếc, trị giá 11,3 triệu USD, chiếm 2,72% tổng giá trị nhập khẩu qua biên giới Việt Nam-Lào.

Một số nhóm hàng và mặt hàng kim ngạch đáng kể là gạo nếp: 4,16 triệu USD; máy móc, thiết bị dụng cụ các loại: 9,8 triệu USD; vải: 3 triệu USD, ti vi, tủ lạnh ... các mặt hàng này chiếm khoảng 10% tổng giá trị nhập khẩu chính ngạch qua các cửa khẩu biên giới Việt Nam - Lào, chủ yếu đi từ Thái Lan qua Lào rồi đi qua cửa khẩu Lao Bảo và Cầu Treo vào Việt Nam.

Các mặt hàng nhập khẩu tiểu ngạch đa dạng và phong phú hơn, với trên 35 nhóm mặt hàng, trong đó mặt hàng có kim ngạch lớn nhất là gỗ các loại, đạt khoảng 75 tỷ đồng; thứ hai là gạo nếp, khoảng 13,5 tỷ; xe máy nguyên chiếc với 832 chiếc, trị giá 12,6 tỷ đồng; đồ điện gia dụng, chủ yếu là tivi, tủ lạnh trị giá khoảng 15 tỷ đồng... Các loại hàng khác có kim ngạch tiểu ngạch khá là: hàng bách hóa tiêu dùng các loại, hàng lâm sản, ngô hạt, phế liệu kim loại, đồ sứ các loại, vải, vật liệu xây dựng ...

BẢNG 8: CƠ CẤU MẶT HÀNG NHẬP KHẨU TỪ LÀO QUA MỘT SỐ CỬA KHẨU CHỦ YẾU

Trị giá: 1.000 USD, Tỷ trọng: %

	2000		2001	
	Trị giá	Tỷ trọng	Trị giá	Tỷ trọng
- Cửa khẩu Lao Bảo	24.539,5	100,00	17.055,8	100,00
+ Gỗ các loại	11.006,5	44,85	14.584,9	85,51
+ Thạch cao	2.138,1	8,78	1.475,1	8,65
+ Quả hạt sa nhân	188,9	0,77	50,3	0,29
+ Linh kiện xe máy	10.734,7	43,74	111,0	0,65
+ Song mây	35,8	0,15	138,8	0,81
- Cửa khẩu Cầu Treo	19.792,2	100,00	32.749,8	100,00
+ Gỗ các loại	18.616,5	94,053	10.455,1	31,92
+ Quả hạt sa nhân	607,6	3,06	137,6	0,42
+ Song mây	188,3	0,95	531,9	1,62
+ Nhân quả khô	223,9	1,13	-	-
+ Linh kiện xe máy	-	-	20884,7	63,77
- Cửa khẩu Nậm Cắn	1291,3	100,00	526,7	100,00
+ Gỗ các loại	474,5	36,75	515,3	97,83
+ Linh kiện xe máy	816,8	63,25	11,4	2,17

Nguồn: Tổng cục Hải quan

Ngoài hoạt động xuất nhập khẩu tại các cửa khẩu, hoạt động trao đổi hàng hoá tại các cặp chợ biên giới và dọc theo đường biên giới giữa hai nước cũng trở nên sôi động hơn trong những năm gần đây, thu hút không chỉ riêng dân cư địa phương mà cả dân cư của các khu vực khác của hai nước. Ngoài các mặt hàng thiết yếu phục vụ đời sống của dân cư biên giới, mặt hàng kinh doanh cũng trở nên đa dạng và phong phú hơn. Tuy nhiên, sự phát triển của các hình thức trao đổi hàng hoá này cũng đang đặt ra nhiều vấn đề cho công tác quản lý, đặc biệt là tình trạng buôn lậu gia tăng trên các tuyến đường mòn dọc theo biên giới.

**** Đánh giá về hoạt động thương mại hàng hoá trên thị trường biên giới Việt Nam - Lào trong những năm qua:***

- Kim ngạch có chiều hướng tăng lên xét theo từng giai đoạn tuy có biến động qua các năm, đặc biệt là 3 năm trở lại đây có xu hướng giảm. Phạm vi trao đổi đã vượt khỏi phạm vi các tỉnh kết nghĩa theo chiều hướng tạo thành các thị trường tập trung tại một số tỉnh vùng biên, hàng hoá từ các thị trường này lan toả sâu vào các tỉnh khác nằm sâu trong hai nước. Cơ cấu mặt hàng trao đổi ngày càng phong phú, ngoài hàng hoá trong nước hoặc hàng hoá sản xuất tại địa phương biên giới còn có hàng hoá của nước thứ ba tham gia vào hoạt động trao đổi hàng hoá giữa hai nước.

- Cơ cấu hàng hoá vừa có tính chất bổ sung cho nhau, phù hợp với trình độ phát triển và lợi thế của mỗi nước. Việt Nam chủ yếu xuất khẩu sang Lào sắt thép, vật liệu xây dựng, đá ốp lát, công cụ lao động, hàng tiêu dùng, thực phẩm... Hàng của Lào xuất khẩu sang Việt Nam chủ yếu là nông lâm sản như cà phê, sa nhân, cánh kiến, song mây, thạch cao, trâu bò... Hàng hoá của Thái Lan tái xuất qua Lào như xe máy, hàng điện tử gia dụng cũng chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng giá trị buôn bán giữa hai nước. Cơ cấu hàng hoá này không chỉ phản ánh tính chất bổ sung cho nhau trong quan hệ mậu dịch biên giới giữa hai nước mà còn phù hợp với trình độ phát triển kinh tế và thế mạnh của mỗi nước. So với kinh tế Lào, kinh tế Việt Nam ở trình độ phát triển cao hơn và Việt Nam có thể cung cấp cho Lào một số mặt hàng sản xuất công nghiệp trong khi Lào chủ yếu xuất khẩu sang Việt Nam nông lâm sản thô và hàng tạm nhập tái xuất từ Thái Lan với các mặt hàng mà Thái Lan có ưu thế hơn Việt Nam.

Trong quan hệ ngoại thương giữa hai nước, việc trao đổi hàng hoá qua biên giới đóng vai trò quan trọng. Bên cạnh các hình thức xuất nhập khẩu chính ngạch, tiểu ngạch và buôn bán, trao đổi hàng hoá của cư dân biên giới, các hoạt động tạm nhập tái xuất, đặc biệt là nhập khẩu xăng dầu và nguyên phụ liệu dệt may để tái xuất sang Lào cũng như nhập khẩu gỗ các loại của Lào để tái xuất chiếm một tỷ trọng khá lớn.

- Xuất nhập khẩu tiểu ngạch qua biên giới hai nước đã vượt khỏi phạm vi các tỉnh liên kết, tạo thành những thị trường tập trung ở một số vùng biên giới và từ các thị trường này đi tới các tỉnh khác của hai nước. Trị giá xuất khẩu hàng đổi hàng qua biên giới chiếm tới trên 80% giá trị xuất khẩu sang Lào của nhiều tỉnh biên giới. Cơ cấu mặt hàng trao đổi giữa hai bên ngày càng phong phú đa dạng, bao gồm hàng địa phương, hàng trong nước và cả hàng của nước thứ ba. Các thoả thuận về buôn bán trao đổi theo phương thức hàng đổi hàng, tập trung tại các khu vực thị trường các tỉnh Nghệ An, Thanh Hoá, Hà Tĩnh, Quảng Bình, Quảng Trị, Thừa Thiên - Huế, với các chính sách ưu đãi đã tạo điều kiện đưa giá trị buôn bán tiểu ngạch gia tăng nhanh chóng.

- Phương thức trao đổi và thanh toán đa dạng linh hoạt, trong đó phương thức thanh toán hàng đổi hàng là một phương thức trao đổi phù hợp với khả năng thanh toán của nhân dân các tỉnh vùng biên của hai nước. Trong hai năm 1998-1999, đứng trước tình hình Lào rất thiếu ngoại tệ để thanh toán, thêm vào đó là ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính khu vực, tháng 7/1998, Chính phủ chính thức có quyết định cho phép các doanh nghiệp Việt Nam thực hiện phương thức hàng đổi hàng với Lào, ngay sau đó kim ngạch xuất nhập khẩu chính ngạch và tiểu ngạch của Việt Nam với Lào tăng nhanh nhưng lại giảm xuống trong năm 2000 và 2001.

- Mối quan hệ hữu nghị đặc biệt giữa Việt Nam và Lào được thể hiện rất rõ trong quan hệ thương mại, khẳng định quan điểm phát triển quan hệ thương mại với Lào không chỉ vì mục tiêu lợi nhuận. Mục tiêu lớn hơn cả là hỗ trợ nhu cầu phát triển kinh tế của nước bạn và đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của dân cư khu vực biên giới hai nước.

Việt Nam vẫn dành cho Lào một số ưu tiên trong suốt những năm qua: về kim ngạch, do Lào còn khó khăn nên tuy cán cân thương mại với Lào có sự thâm hụt lớn, thể hiện rõ từ năm 1993 trở lại đây, nhưng Việt Nam không đặt ra gay gắt về sự thâm hụt này như với những nước khác; Một số sản phẩm Lào cần xuất khẩu như thuốc lá, gỗ dán loại 2, xà phòng... nhu cầu nhập khẩu của Việt Nam cũng không lớn, nhưng để giúp Lào phát triển sản xuất, Việt Nam vẫn nhập khẩu.

- Nội dung của các Hiệp định thương mại giữa Chính phủ Việt Nam và chính phủ Lào đều nhằm vào mục đích và nguyên tắc chung là củng cố và mở rộng hơn nữa quan hệ kinh tế, thương mại giữa hai nước. Quan hệ này dựa trên cơ sở bình đẳng, hợp tác cùng có lợi, tôn trọng truyền thống hợp tác giúp đỡ lẫn nhau trong lĩnh vực thương mại giữa hai nước và tập quán thương mại quốc tế, đồng thời khuyến khích việc buôn bán những hàng hoá do hai nước sản xuất.

Bên cạnh những thành tựu đã đạt được, hoạt động thương mại qua biên giới giữa hai nước còn có những hạn chế sau:

- Kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam với Lào đã giảm đi trong năm 2000 và 2001 do tạm ngừng áp dụng cơ chế thanh toán hàng đổi hàng cũng như do những chính sách hạn chế nhập khẩu xe máy của Việt Nam và cấm xuất khẩu gỗ của Lào - hai mặt hàng chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu hàng nhập khẩu từ Lào. Hàng hoá còn quá nghèo nàn về chủng loại, chưa tạo được những mặt hàng chủ lực có khả năng xuất nhập khẩu với kim ngạch lớn và ổn định.

- Hàng hoá của Việt Nam chưa có tính cạnh tranh so với hàng hoá của Thái Lan và Trung Quốc

+ Với hàng của Thái Lan, thị trường Lào vốn đã quen với các sản phẩm của Thái Lan, đồng thời hàng hoá của Thái Lan luôn có giá thấp hơn hàng Việt Nam do không mất chi phí lớn trong vận tải hàng hoá, trong khi đó giá hàng hoá Việt Nam phải cộng thêm chi phí vận tải quá cao. Thủ tục xuất nhập khẩu của Thái Lan đối với Lào và của Lào với Thái Lan cũng rất đơn giản. Phương tiện trao đổi thông tin liên lạc dễ dàng và chi phí thấp do Thái Lan áp dụng cước phí điện thoại với Lào như điện thoại nội địa. Hàng của Thái Lan thông qua Lào sang Việt Nam cũng chỉ phải nộp thuế quá cảnh 2 - 5% giá hàng, không phải nộp thuế nhập khẩu ở Lào.

+ Hàng của Trung Quốc, đặc biệt là hàng công nghiệp tiêu dùng với giá cả thấp, mẫu mã đa dạng, sản phẩm phong phú, phù hợp với túi tiền, thị hiếu của người tiêu dùng đã chiếm lĩnh được thị trường Lào, đặc biệt là ở khu vực

có mức sống thấp và trung bình . Trung Quốc chỉ định một số doanh nghiệp và thương nhân ở khu vực biên giới được kinh doanh biên mậu, được hưởng chính sách ưu đãi hơn các doanh nghiệp thực hiện mậu dịch quốc tế. Bên cạnh các chính sách ưu đãi cho các doanh nghiệp thực hiện biên mậu, Trung Quốc còn có chính sách khuyến khích đặc biệt đối với doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu với Lào.

Trong khi đó, sản phẩm hàng hoá của Việt Nam chất lượng chưa đồng đều, các doanh nghiệp chưa chú ý đúng mức đến khâu kiểm soát chất lượng hàng hoá xuất khẩu, làm mất uy tín của sản phẩm trên thị trường. Chính sách xuất nhập khẩu vẫn được áp dụng chung đối với hàng hoá sản xuất tại các địa phương biên giới và hàng của các tỉnh khác, đối với doanh nghiệp các tỉnh biên giới và các doanh nghiệp khác trong cả nước. Thuế suất đối với hàng xuất nhập khẩu tiểu ngạch cũng được áp dụng chung theo Biểu thuế xuất nhập khẩu thống nhất.

- Chưa phát huy được thế mạnh của Lào như một thị trường trung chuyển để mở rộng xuất khẩu sang các thị trường khác, ví dụ như thị trường Đông bắc Thái Lan trong khi hàng hoá Thái Lan chiếm một tỷ trọng khá lớn trong kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ thị trường Lào.

Trong khi đó, Lào là thị trường nhỏ với 4,8 triệu dân, sức tiêu thụ và khả năng thanh toán thấp, đây cũng là một hạn chế để Việt Nam đầu tư vào sản xuất kinh doanh một số sản phẩm có thế mạnh trong xuất khẩu. Việc hàng nhập khẩu từ Lào vào Việt Nam là một vấn đề cần đặt ra, khi cơ cấu hàng hoá nhập của Việt Nam trong những năm trước chủ yếu là linh kiện xe máy và gỗ, nay Việt Nam đã hạn chế nhập khẩu linh kiện xe máy, Lào lại đóng cửa rừng, cấm xuất khẩu gỗ. Vậy việc tìm ra những sản phẩm nhập khẩu từ thị trường Lào trong thời gian tới là hết sức cần thiết, trước mắt để chúng ta có thể thanh toán được hàng chục triệu USD còn đọng tại thị trường Lào hiện nay.

2. Tình hình thực hiện chính sách của Nhà nước về phát triển thương mại hàng hoá qua biên giới Việt Nam - Lào

2.1. Những thành công chủ yếu

- Những chính sách khuyến khích và tạo thuận lợi cho mậu dịch giữa hai nước đã đem lại những kết quả khả quan. Chính sách khuyến khích phương thức hàng đổi hàng và miễn, giảm thuế song phương cho hàng hoá của mỗi nước đã khắc phục những khó khăn trong thanh toán cũng như tạo điều kiện thuận lợi cho hàng Việt Nam cạnh tranh với hàng hoá của Thái Lan, Trung Quốc trên thị trường Lào.

- Bên cạnh một số chính sách của Việt Nam về nhằm tạo ra sự thông thoáng trong trao đổi hàng hoá giữa Việt Nam với Lào, Việt Nam còn tăng cường trang thiết bị, phương tiện cho cửa khẩu. Tính đến nay với 6 cặp cửa khẩu chính thức, Việt Nam và Lào đã và đang xây dựng được 5 cửa khẩu, chỉ còn duy nhất cửa khẩu Tây Trang là chưa được xây dựng. Việt Nam đã và đang đầu tư xây dựng 6 khu liên kiểm cửa khẩu: Chiềng Khương, Lóng Sập (Sơn La); Na Mèo (Thanh Hoá); Nậm Cắn (Nghệ An); Cha Lo (Quảng Bình); Bờ Y (Kon Tum).

- Sự hình thành và phát triển của các cặp chợ biên giới theo Quy chế chợ biên giới đã góp phần quan trọng trong việc ổn định hoạt động buôn bán của cư dân dọc biên giới, đồng thời đẩy mạnh hoạt động buôn bán tiểu ngạch trên thị trường biên giới giữa hai nước.

- Những thoả thuận về hợp tác trong thanh toán, ưu đãi thuế quan, quy định về người và hàng hoá quá cảnh trong khuôn khổ Thoả thuận Cửa Lò (1999) đã tạo ra những thuận lợi cơ bản cho hoạt động buôn bán, trao đổi giữa hai nước. Các thoả thuận hợp tác giữa hai nước về tạo điều kiện cho Lào vận chuyển hàng hoá quá cảnh qua lãnh thổ Việt Nam, cho phép Lào sử dụng một số cảng biển của Việt Nam... tạo điều kiện gia tăng đáng kể hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới.

- Việc triển khai các chính sách đối với khu kinh tế cửa khẩu đã bước đầu đem lại những kết quả tích cực: các tỉnh có khu kinh tế cửa khẩu đã có những bước phát triển rõ rệt về xây dựng cơ sở hạ tầng, phát triển xuất nhập khẩu ... so với những nơi có điều kiện tương tự nhưng chưa áp dụng chính sách đối với khu mậu dịch biên giới. Có thể thấy rõ tác động tích cực này khi so sánh hoạt động xuất nhập khẩu qua cửa khẩu Cầu Treo và cửa khẩu

Nậm Cắn. Trong năm 1999, sau khi áp dụng Quyết định 177/1998/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về áp dụng các chính sách ưu đãi đối với khu cửa khẩu Cầu Treo, kim ngạch xuất khẩu tại cửa khẩu này đã tăng 81,4%, kim ngạch nhập khẩu tăng 177,6% so với năm trước. Tính đến năm 2000, cửa khẩu Cầu Treo đã thu hút được 8.500 triệu đồng cho việc triển khai xây dựng kết cấu hạ tầng.

- Việc hình thành các khu kinh tế cửa khẩu đã bước đầu thu hút dân cư cũng như các nhà kinh doanh, hình thành các khu dân cư tập trung, tạo nên những bước biến chuyển lớn về kinh tế xã hội của các tỉnh biên giới.

2.2. Những hạn chế

- Mặc dù hoạt động xuất nhập khẩu tiểu ngạch là loại hình xuất nhập khẩu đặc thù, có nhiều điểm khác biệt so với hoạt động xuất nhập khẩu chính ngạch nhưng cho đến nay vẫn chưa có cơ chế quản lý riêng đối với xuất nhập khẩu tiểu ngạch, tạo nên sự lúng túng trong công tác quản lý xuất nhập khẩu hàng hoá tại thị trường biên giới.

- Chưa hình thành được đầu mối tập trung thông tin và điều hành chỉ đạo hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới. Các cơ quan, ban ngành như thương mại, tài chính, ngân hàng, hải quan... đều có những biện pháp, quản lý, điều hành riêng trong khi UBND các tỉnh biên giới lại không đủ thẩm quyền để điều hành các cơ quan chuyên ngành tại khu vực biên giới trực thuộc. Cả ở cấp Trung ương và địa phương đều chưa có tổ chức nào có thẩm quyền phối hợp và gắn kết các cơ quan liên quan với nhau trong quản lý hoạt động xuất nhập khẩu tại thị trường biên giới.

- Việc thu hút đầu tư vào các khu kinh tế cửa khẩu còn rất hạn chế. Cho đến nay, nguồn hàng từ bên ngoài khu kinh tế cửa khẩu lưu thông qua các khu kinh tế cửa khẩu này vẫn giữ tỷ trọng đáng kể. Các chính sách áp dụng cho mỗi khu kinh tế cửa khẩu vẫn chưa phát huy được những ưu thế đặc thù của mỗi khu kinh tế cửa khẩu, vì vậy, hiệu quả kinh tế chưa cao. Việc buôn bán qua khu kinh tế cửa khẩu vẫn gặp nhiều khó khăn do việc triển khai các chính

sách trên thực tế còn nhiều vướng mắc, đòi hỏi có sự xem xét, điều chỉnh kịp thời của các cơ quan hữu quan.

- Mặc dù có nhiều chính sách về tạo điều kiện thuận lợi cho người và hàng hoá qua biên giới, trên thực tế, việc thực hiện các chính sách này còn rất nhiều bất cập. Hai bên chưa có hiệp định miễn thị thực nhập cảnh. Tình trạng kiểm tra, kiểm soát giấy thông hành, chứng từ hàng hoá ... nhiều lần trên một tuyến cửa khẩu còn khá phổ biến, ngay cả trên các tuyến đã có trạm hải quan cửa khẩu chung giữa hai nước.

- Ngân hàng liên doanh Việt Nam - Lào hoạt động chưa có hiệu quả, phạm vi hoạt động khá hạn chế nên chưa có sức thu hút đối với các doanh nghiệp và cá nhân tham gia hoạt động xuất nhập khẩu trên thị trường khu vực biên giới Việt Nam - Lào; chưa có cơ chế phù hợp để chuyển đổi đồng VND hay đồng kip sang đồng baht hay USD - hai loại ngoại tệ thống trị trên thị trường Lào - làm giảm hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp do đồng kip của Lào thường không ổn định, mức độ mất giá cao.

Quy định mang tính hành chính về việc bắt buộc phải thanh toán qua ngân hàng thì hàng hoá, dịch vụ mới được hưởng thuế suất 0% và được hoàn thuế VAT (có hiệu lực từ ngày 1/10/2002), tuy có thể hạn chế tình trạng gian lận trong khai báo hoàn thuế VAT nhưng đồng thời cũng tạo ra nhiều khó khăn lớn cho doanh nghiệp, ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp xuất khẩu tiểu ngạch trong điều kiện những nguyên nhân cơ bản dẫn đến tình trạng không thanh toán qua ngân hàng vẫn chưa được khắc phục.

- Trong quá trình triển khai thực hiện các chính sách ưu đãi của Nhà nước đã có những biểu hiện lợi dụng khai tăng giá trị hàng xuất khẩu, nâng đơn giá hàng xuất khẩu...làm giảm hiệu quả của các chính sách khuyến khích xuất nhập khẩu.

- Chính sách xuất nhập khẩu của Lào còn chưa thực sự thông thoáng,, từ khâu cấp phép, triển khai dự án đầu tư, thanh toán xuất nhập khẩu, thủ tục tạm nhập tái xuất đến những quy định hành chính như thủ tục xuất nhập cảnh,

giờ làm việc của hải quan cửa khẩu... tạo ra rất nhiều cản trở cho hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp.

III. TÁC ĐỘNG CỦA HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ QUA BIÊN GIỚI TỚI SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ XÃ HỘI CÁC TỈNH BIÊN GIỚI VIỆT NAM - LÀO

1. Tác động của hoạt động thương mại hàng hoá qua biên giới tới sự phát triển kinh tế xã hội các tỉnh biên giới Việt Nam - Lào

Với các chính sách khuyến khích phát triển được thực hiện trong những năm qua, hoạt động thương mại trên thị trường khu vực biên giới Việt Nam - Lào đã có bước phát triển mới cả về chiều rộng và chiều sâu, tạo điều kiện cho kinh tế các khu vực cửa khẩu và địa phương biên giới phát triển.

- Hoạt động thương mại qua biên giới thúc đẩy quá trình chuyển dịch từ nền kinh tế tự cung tự cấp sang kinh tế hàng hoá: từ hoạt động trao đổi hàng hoá truyền thống của cư dân biên giới, trong những năm qua, hoạt động thương mại trên thị trường biên giới đã có những bước tiến mới, tạo điều kiện tiêu thụ những mặt hàng sản xuất tại các địa phương, góp phần thúc đẩy sản xuất hàng hoá của tỉnh. Việc nhập khẩu qua biên giới cũng đã tạo thêm nguồn cung ứng các mặt hàng nông lâm sản, hàng nguyên liệu, đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất và đời sống của dân cư các tỉnh biên giới. Các hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới phần lớn không đòi hỏi ngoại tệ mạnh, phù hợp với điều kiện thực tế của các tỉnh biên giới. Vì vậy, tuy điều kiện phát triển không thuận lợi nhưng xuất khẩu hàng hoá của các tỉnh biên giới Việt Nam Lào cũng có những bước tăng trưởng đáng kể, một số tỉnh có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao, tương đương với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của cả nước.

- Thương mại phát triển tạo điều kiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế của các tỉnh theo hướng phát triển công nghiệp - xây dựng và thương mại dịch vụ, góp phần khơi dậy tiềm năng, thế mạnh tiềm ẩn của tuyến biên giới Việt Nam - Lào, khai thông thị trường, khai thác được nguồn hàng có sẵn ở địa

phương để đẩy mạnh sản xuất, lưu thông phục vụ kịp thời nhu cầu sinh hoạt của cư dân biên giới, thu hút đầu tư trong và ngoài nước, phát triển kinh tế - xã hội ở khu vực biên giới nói riêng, các tỉnh dọc theo đường biên giới nói chung. Tốc độ tăng tổng mức bán lẻ hàng hoá xã hội của một số tỉnh như Nghệ An, Quảng Bình, Kon Tum...có tốc độ tăng trưởng cao trong giai đoạn 1995 - 2000 so với mức bình quân chung của cả nước (phụ lục 2).

- Hoạt động thương mại tạo điều kiện thực hiện có kết quả các chính sách xã hội ở khu vực biên giới như: tạo công ăn việc làm, xoá đói giảm nghèo, định canh định cư; khôi phục các ngành nghề truyền thống và hình thành những ngành nghề mới; phá bỏ việc trồng cây thuốc phiện, khuyến nông, khuyến lâm, chuyển dịch cơ cấu kinh tế cây trồng, vật nuôi; đưa tiến bộ khoa học, kỹ thuật vào sản xuất, mở mang dịch vụ; đẩy mạnh giao lưu kinh tế, văn hoá, khoa học kỹ thuật qua các cửa khẩu. Qua đó, làm cho cuộc sống lao động của cư dân biên giới ngày một sôi động, nâng cao. Mặc dù chưa đạt mức tăng trưởng cao nhưng GDP bình quân đầu người của các tỉnh có thương mại biên giới phát triển hơn như Quảng Trị, Quảng Bình, Hà Tĩnh đã đạt mức tăng trưởng tương đối cao hơn so với các tỉnh có cùng trình độ phát triển.

Việt Nam cũng đã hỗ trợ Lào trong nhiều chương trình phát triển kinh tế nông lâm nghiệp, tạo điều kiện phát triển sản xuất nông lâm nghiệp và kinh tế nông thôn. Đồng thời, thương mại phát triển đã góp phần quan trọng vào tăng thu ngân sách Nhà nước.

- Sự phát triển thương mại biên giới, đặc biệt là tại các khu kinh tế cửa khẩu, tuy kết quả còn khá hạn chế nhưng đã bước đầu thu hút được sự quan tâm đầu tư phát triển của các doanh nghiệp thuộc nhiều thành phần kinh tế, tạo điều kiện hình thành các khu dân cư tập trung dọc tuyến biên giới, phát triển kết cấu hạ tầng, các tuyến đường giao thông và các cơ sở bước đầu cho bưu chính viễn thông; góp phần cải thiện đời sống vật chất, tinh thần của dân cư các địa phương biên giới, đẩy mạnh giao lưu kinh tế, thương mại qua cửa khẩu, đẩy lùi tệ nạn xã hội, giữ vững an ninh quốc phòng khu vực biên giới, góp phần phát triển kinh tế - xã hội và hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

Tuy nhiên bên cạnh những tác động tích cực tới sự phát triển kinh tế xã

hội của các tỉnh biên giới, sự phát triển thương mại trên thị trường biên giới trong những năm qua cũng làm xuất hiện một số ảnh hưởng tiêu cực:

- Cùng với sự phát triển hoạt động thương mại qua các cửa khẩu, nạn buôn lậu và gian lận thương mại diễn ra nghiêm trọng trên toàn tuyến biên giới, đặc biệt là xuất nhập lậu hàng hoá tăng nhanh cả về tần số và trị giá tại các cửa khẩu Cầu Treo và Lao Bảo, ảnh hưởng nghiêm trọng đến thị trường và làm thất thu thuế trên toàn tuyến biên giới. Ngoài các cửa khẩu lớn, hoạt động buôn lậu còn rất phát triển qua các tuyến đường mòn cắt qua biên giới với đội ngũ khuôn vác thuê phần lớn là những người nghèo, thất nghiệp, người thuộc diện chính sách, trẻ em, phụ nữ ... tạo ra nhiều khó khăn trong việc kiểm soát và xử lý hàng lậu của các cơ quan chức năng. Tình trạng buôn bán lậu các mặt hàng thuộc danh mục cấm của cả hai nước như lâm sản quý hiếm, thuốc phiện ... làm cho công tác chống buôn lậu ở vùng biên giới khó khăn, phức tạp hơn.

Tình trạng gian lận như làm chứng từ giả để được hoàn thuế, trốn lậu thuế, lợi dụng những chính sách ưu đãi của Nhà nước ngày càng gia tăng và tinh vi hơn, gây rất nhiều khó khăn cho các cán bộ quản lý.

Kết quả thu thuế xuất nhập khẩu qua biên giới Việt Nam - Lào trong giai đoạn 1992-1998 chỉ đạt 1.067,1 tỷ đồng, bình quân 152,4 tỷ đồng/năm, chủ yếu là thu ở hai cửa khẩu quốc tế Lao Bảo và Cầu Treo (99,33%).

- Hoạt động thương mại trên thị trường biên giới phát triển nhanh trong khi công tác tổ chức và quản lý còn nhiều vấn đề bất cập đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến công tác bảo vệ môi trường sinh thái tại các địa phương biên giới.

Các mặt hàng nông sản, thực phẩm chiếm một tỷ lệ khá lớn trong xuất nhập khẩu qua biên giới giữa hai nước nhưng phần lớn không qua khâu kiểm dịch động thực vật, có thể gây ảnh hưởng lớn đến sức khỏe người tiêu dùng. Những bất cập trong vận chuyển, bảo quản và thông quan hàng hoá dẫn đến tình trạng ứ đọng, gây ô nhiễm môi trường ở các khu vực cửa khẩu và chợ biên giới trong khi công tác xử lý rác thải, bảo vệ môi trường hầu như chưa được chú ý đúng mức.

Buôn lậu các mặt hàng gỗ và lâm sản quý hiếm tăng nhanh đã dẫn đến tình trạng khai thác cạn kiệt các rừng đầu nguồn, ảnh hưởng trầm trọng đến môi trường sinh thái không chỉ ở các tỉnh biên giới mà cả các tỉnh hạ nguồn.

Hoạt động thương mại trên thị trường biên giới phát triển cũng thu hút một lực lượng lớn người lao động đến tạm trú tại khu vực này trong khi cơ sở vật chất chưa phát triển một cách tương xứng cũng làm ảnh hưởng đến vệ sinh môi trường, trật tự trị an và nhiều vấn đề xã hội khác...

2. Những vấn đề bức xúc cần quan tâm giải quyết

- ***Về kim ngạch xuất nhập khẩu:*** quy mô hoạt động thương mại các khu vực cửa khẩu còn nhỏ bé, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của các địa phương hai bên cửa khẩu, chưa đáp ứng được yêu cầu phải phát triển mạnh mẽ quan hệ hợp tác toàn diện giữa hai nước. Tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu chưa cao và chưa ổn định. Việt Nam nhập siêu còn quá lớn qua hầu hết các cửa khẩu biên giới Việt Nam - Lào.

Hoạt động thương mại qua biên giới Việt Nam - Lào chưa phản ánh thực chất nhu cầu và khả năng phát triển nội tại của bản thân mỗi nền kinh tế, đặc biệt là luồng hàng nhập khẩu từ Lào vào Việt Nam. Vì vậy, hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới chưa khai thác hết tiềm năng của các tỉnh biên giới và chưa hiệu quả trong thúc đẩy sản xuất của các tỉnh biên giới phát triển.

- ***Về cơ cấu mặt hàng và chất lượng hàng hoá xuất nhập khẩu:*** cơ cấu hàng hoá xuất nhập khẩu qua các cửa khẩu còn nghèo nàn. Phần lớn hàng hoá nhập khẩu từ Lào có nguồn gốc từ Thái Lan trong khi Việt Nam chưa có các mặt hàng mũi nhọn, chủ lực để đẩy nhanh kim ngạch xuất khẩu sang thị trường Lào và qua Lào tới Đông Bắc Thái Lan. Các mặt hàng nhập khẩu có kim ngạch lớn phần lớn là những mặt hàng Việt Nam không khuyến khích nhập khẩu (trừ gỗ). Chất lượng hàng hoá nhìn chung còn khá hạn chế và thường không có sự quản lý của các cơ quan quản lý chất lượng của Nhà nước.

- ***Về cơ sở vật chất kỹ thuật:*** Tại các cửa khẩu quốc gia và đặc biệt là cửa khẩu quốc tế giữa hai nước đã bắt đầu hình thành một số cơ sở vật chất, kỹ

thuật nền tảng cho hoạt động thương mại như cửa hàng, kho hàng, văn phòng đại diện ... nhưng nhìn chung kết cấu hạ tầng cho hoạt động thương mại ở các vùng cửa khẩu còn quá thiếu thốn, nghèo nàn lạc hậu, hạn chế rất lớn đến hiệu quả hoạt động thương mại tại các cửa khẩu nói riêng và trên thị trường khu vực biên giới nói chung. Hiện mới chỉ tại các cửa khẩu chính như Lao Bảo, Cầu Treo, Nậm Cắn đã bước đầu hình thành hệ thống cửa hàng, kho hàng, bãi kiểm hoá ... còn tại các cửa khẩu còn lại hầu như chưa hình thành được hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật cho phát triển thương mại.

Hệ thống các chợ biên giới chưa được chú trọng đầu tư xây dựng và phát triển đúng mức, mặc dù nó là nhân tố hàng đầu thúc đẩy phát triển giao lưu, trao đổi hàng hoá của dân cư biên giới. Hiện trạng các chợ ở các vùng cửa khẩu còn qua sơ sài, tạm bợ và thiếu quy hoạch phát triển đã làm hạn chế rất lớn đến sức phát triển của thương mại tại các địa phương biên giới.

Kết cấu hạ tầng giao thông, thông tin liên lạc còn rất thiếu thốn, lạc hậu, không đáp ứng được các nhu cầu cơ bản nhất về trao đổi thông tin liên lạc ngay cả trên các tuyến đường chính qua biên giới như đường số 8, đường số 9. Các tuyến đường dẫn tới các cửa khẩu, các điểm dân cư tập trung ... còn rất sơ khai, không đáp ứng được nhu cầu đi lại và vận chuyển hàng hoá.

Thực trạng yếu kém của kết cấu hạ tầng tại khu vực biên giới làm ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động thương mại và làm giảm sức hấp dẫn của môi trường đầu tư. Đây là một trong những nguyên nhân chủ yếu làm các nhà đầu tư trong và ngoài nước chưa muốn đầu tư vào khu vực này mặc dù trong thời gian qua, Chính phủ hai nước cũng như chính quyền các tỉnh biên giới đã ban hành nhiều chính sách ưu đãi, khuyến khích đầu tư vào các khu vực kinh tế cửa khẩu.

- ***Về chủ thể tham gia thương mại biên giới:*** hệ thống tổ chức hoạt động kinh doanh thương mại tại các vùng cửa khẩu biên giới Việt Nam - Lào mới bước đầu manh nha hình thành và phần lớn còn mang tính tự phát, chưa có định hướng phát triển rõ ràng, cụ thể. Các chủ thể tham gia hoạt động kinh doanh thương mại phần lớn chưa đầu tư lớn vào việc xây dựng cơ sở vật chất

kỹ thuật tại các vùng cửa khẩu như văn phòng, trạm, kho cửa hàng ... Không ít doanh nghiệp chỉ coi cửa khẩu chỉ là nơi dừng chân để đi ra thị trường bên ngoài chứ chưa xác định đây là địa bàn kinh doanh chiến lược của doanh nghiệp. Hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu qua các cửa khẩu biên giới với Lào hiện có nhiều doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế tham gia nhưng thiếu sự tổ chức và phối hợp nên dễ bị các doanh nghiệp của Lào ép giá và điều kiện thanh toán, làm tăng mức độ rủi ro cho kết quả kinh doanh.

Ngoài hai cửa khẩu quốc tế Lao Bảo, Cầu Treo và các cửa khẩu quốc gia lớn như Bờ Y, Nậm Cắn đã thu hút sự tham gia của nhiều doanh nghiệp và đã bước đầu hình thành hệ thống tổ chức kinh doanh thương mại, các cửa khẩu còn lại và tại các chợ biên giới chủ yếu là buôn bán tiểu ngạch và trao đổi hàng hoá của cư dân địa phương dọc theo biên giới. Sự tham gia của nhiều đối tượng kinh doanh trong các hình thức giao dịch này, một mặt đáp ứng được nhu cầu trao đổi hàng hoá nhưng mặt khác cũng tạo ra nhiều khó khăn trong công tác quản lý xuất nhập khẩu.

- Về phương thức thanh toán: Do tính đa dạng của chủ thể tham gia và phương thức kinh doanh trên thị trường khu vực biên giới nên các phương thức trao đổi, thanh toán cũng rất đa dạng. Để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động buôn bán, trao đổi giữa hai nước, bên cạnh chính sách khuyến khích xuất nhập khẩu theo phương thức hàng đổi hàng, Chính phủ hai nước đã ký kết Thỏa thuận Cửa Lò (23/8/1999) về cơ chế thanh toán hàng xuất nhập khẩu giữa hai nước và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cũng đã ban hành Quyết định 245/2000/QĐ-NHNN7 ngày 2/8/2000 về việc thanh toán hàng xuất nhập khẩu bằng đồng Việt Nam và bằng đồng kip Lào. Tuy nhiên, thanh toán qua ngân hàng theo các tiêu chuẩn quốc tế trong hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai nước còn chiếm tỷ lệ khá thấp. Do việc thanh toán không được thực hiện qua ngân hàng nên các hiện tượng lừa đảo, chiếm dụng vốn và các hiện tượng tiêu cực khác dễ xảy ra, làm tăng rủi ro trong hoạt động xuất nhập khẩu. Việc không kiểm soát được các giao dịch qua ngân hàng cũng làm tăng tình trạng thất thu thuế và làm hạn chế các hoạt động tín dụng của các ngân hàng đối với hoạt động xuất nhập khẩu tại biên giới. Ngân hàng hai nước cũng chưa thực

hiện được chức năng bảo lãnh trong thanh toán để giảm bớt rủi ro cũng như chưa có sự liên kết hiệu quả giữa ngân hàng hai nước để đảm bảo thanh toán cho doanh nghiệp.

- *Về phía các cơ chế, chính sách của Nhà nước:* các chính sách khuyến khích phát triển mậu dịch biên giới trong những năm qua đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới, góp phần quan trọng vào việc hình thành các khu kinh tế cửa khẩu. Tuy nhiên, chưa có được những chính sách phù hợp với điều kiện riêng biệt của từng khu vực cửa khẩu, từng địa phương biên giới. Việc áp dụng các chính sách ưu đãi tại các địa phương còn thiếu chủ động, linh hoạt, còn nhiều quy định chồng chéo, mâu thuẫn, làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh trên thị trường khu vực biên giới, đòi hỏi phải được nhanh chóng bổ sung, hoàn thiện.

Để phát triển hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới tương xứng với tiềm năng phát triển hợp tác kinh tế giữa hai nước và tầm quan trọng của việc phát triển xuất nhập khẩu qua biên giới Việt Nam - Lào, cần có những chính sách thích hợp để giải quyết những vấn đề tồn đọng đang làm giảm hiệu quả và cản trở sự phát triển thương mại biên giới giữa hai nước.

PHẦN THỨ BA

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM THÚC ĐẨY HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ QUA BIÊN GIỚI VIỆT NAM - LÀO

I- DỰ BÁO XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ QUA BIÊN GIỚI ĐẾN NĂM 2005

1. Những xu hướng chủ yếu của sự phát triển kinh tế thế giới, kinh tế khu vực tác động đến triển vọng phát triển kinh tế đất nước

1.1. Những xu hướng chủ yếu của sự phát triển kinh tế thế giới:

- Cách mạng khoa học công nghệ:

Sang thế kỷ XXI, cách mạng khoa học công nghệ tiếp tục có những bước nhảy vọt, ngày càng trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp, thúc đẩy sự phát triển kinh tế tri thức, làm chuyển dịch nhanh cơ cấu kinh tế và biến đổi sâu sắc các lĩnh vực của đời sống kinh tế - xã hội. Chu trình luân chuyển vốn, đổi mới công nghệ và sản phẩm ngày càng được rút ngắn; các điều kiện kinh doanh trên thị trường thế giới luôn thay đổi đòi hỏi các quốc gia cũng như doanh nghiệp phải nhanh nhạy để nắm bắt, thích nghi. Thương mại hàng hoá trên thế giới sẽ tăng nhanh theo hướng giảm tỷ trọng các sản phẩm sơ chế, các sản phẩm có hàm lượng lao động cao, tăng tỷ trọng các sản phẩm công nghiệp chế biến và sản phẩm có kỹ thuật và hàm lượng trí tuệ cao. Với tác động của tiến bộ khoa học kỹ thuật, phương thức kinh doanh mới sẽ ngày càng phát triển, trong đó thương mại điện tử sẽ phát triển mạnh.

- Toàn cầu hoá kinh tế:

Toàn cầu hoá là xu thế khách quan, bao trùm hầu hết các lĩnh vực, vừa thúc đẩy hợp tác phát triển, vừa tăng sức ép cạnh tranh và tính tuỳ thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế. Các công ty xuyên quốc gia tiếp tục cấu trúc lại, hình thành những tập đoàn kinh tế khổng lồ chi phối nhiều lĩnh vực kinh tế. Sự cách biệt giàu nghèo giữa các quốc gia sẽ ngày càng gia tăng.

Châu Á - Thái Bình Dương vẫn là khu vực phát triển năng động. Trung Quốc có vai trò ngày càng lớn, đặc biệt là từ sau khi Trung Quốc trở thành thành viên của WTO. Sau khủng hoảng kinh tế, nhiều nước ASEAN và Đông Á đang khôi phục đà phát triển với khả năng cạnh tranh mới.

Bên cạnh xu hướng toàn cầu hoá, xu hướng phát triển các khối thương mại tự do khu vực đang trở thành một xu hướng chủ đạo. Sự tăng cường buôn bán khu vực nội khối đang làm thay đổi cơ cấu thị trường toàn

cầu và đang là chủ đề gây nhiều tranh luận trong các vòng đàm phán quốc tế. Toàn cầu hoá và khu vực hoá đem lại nhiều thuận lợi nhưng đồng thời cũng tạo ra nhiều khó khăn, đặc biệt là với các nước đang phát triển còn hạn chế về khả năng cạnh tranh.

Việc tham gia vào các tổ chức quốc tế như ASEAN, APEC, ASEM và các tổ chức quốc tế khác, tiến tới đàm phán gia nhập WTO có tác động tích cực và quan trọng đối với quá trình hội nhập quốc tế và khu vực của Việt Nam, mặc dù trong những năm đầu, nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp nói riêng sẽ gặp nhiều khó khăn trong môi trường cạnh tranh của nền kinh tế mở.

Hiệp định Thương mại được ký kết giữa Việt Nam và Mỹ tạo nên một bước tiến đáng kể trong tiến trình gia nhập WTO của Việt Nam do các điều lệ và quy định của Mỹ rất gần với khuôn khổ của WTO. Hiệp định này cũng mở đường cho hàng hoá Việt Nam thâm nhập và cạnh tranh bình đẳng trên thị trường Mỹ, tạo cơ hội cho Việt Nam tăng xuất khẩu sang thị trường lớn nhất thế giới. Đồng thời, việc thực hiện Hiệp định này cũng đòi hỏi các doanh nghiệp Việt Nam phải thực sự nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như thích ứng được với các tập quán kinh doanh quốc tế.

Sau khi Hiệp định thương mại được ký kết, thuế suất của nhiều mặt hàng của Việt Nam xuất khẩu sang Mỹ giảm đi rõ rệt, tạo điều kiện cho hàng Việt Nam thâm nhập vào thị trường này. Trong đó phải kể đến gỗ và lâm sản chế biến với mức thuế suất giảm từ 25-45% xuống còn 0-5%. Đây là nhóm hàng mà Việt Nam và Lào có khả năng liên kết để tăng xuất khẩu sang Mỹ với nguồn nguyên liệu dồi dào từ Lào và khả năng chế biến sản phẩm gỗ của doanh nghiệp Việt nam.

Sau sự kiện 11/9, Mỹ tấn công Apganistan và gần đây ráo riết chuẩn bị cho cuộc chiến tấn công Iraq, điều này đã gây mất ổn định về chính trị cũng như phát triển kinh tế của các nước trong khu vực, gây trở ngại không ít đối với Việt Nam trong việc thực hiện các chương trình xuất khẩu sang Iraq. Và để hoàn thành các chỉ tiêu xuất khẩu trong những năm sắp tới, chúng ta phải chủ động khai thác mặt hàng, mở rộng thị trường với các nước, trong đó có CHDCND Lào.

Sự phát triển của Trung Quốc với vai trò ngày càng lớn cũng sẽ ảnh hưởng lớn đến các nước trong khu vực nói chung và Việt Nam nói riêng. Tháng 11/2001, Trung Quốc đã trở thành thành viên chính thức của WTO, đánh dấu một bước thay đổi lớn trong nền kinh tế thế giới và có những ảnh

hưởng trực tiếp tới kinh tế Việt Nam. Việt Nam và Trung Quốc có nhiều nét tương đồng về thể chế và kết cấu kinh tế nên các bài học và kinh nghiệm của Trung Quốc trong quá trình đàm phán gia nhập WTO rất có ý nghĩa với Việt Nam. Tuy nhiên, việc Trung Quốc trở thành thành viên của WTO cũng tạo ra áp lực cạnh tranh lớn đối với Việt Nam cũng như các nước có cơ cấu xuất khẩu tương đồng, đặc biệt là những ưu đãi mà Trung Quốc được hưởng với tư cách là thành viên WTO sẽ đem lại cho Trung Quốc lợi thế cạnh tranh đáng kể khi xuất khẩu sang các nước thành viên khác.

- Những xu hướng biến đổi môi trường và yêu cầu phát triển bền vững:

Theo đánh giá của các chuyên gia về môi trường, cho tới năm 2010 mức độ ô nhiễm môi trường có thể tăng lên gấp 10 lần so với hiện nay nếu không có biện pháp cấp bách trên phạm vi toàn cầu để ngăn ngừa thảm họa này. Tính trung bình trong 10 năm, nếu tổng sản phẩm quốc nội của các nước Châu Á tăng lên hai lần thì mức độ ô nhiễm tăng lên năm lần, kể cả ở Việt Nam.

Các yêu cầu về bảo vệ môi trường và phát triển bền vững đang trở thành các điều khoản của những cam kết buôn bán quốc tế. Những kế hoạch phát triển của các nước Châu Á nói chung, các nước thượng nguồn sông Mê Kông nói riêng, cũng sẽ tạo ra những tác động mạnh mẽ về môi trường và đặt ra nhiều vấn đề trong công tác quy hoạch phát triển của Việt Nam.

Những xu hướng đó sẽ tác động tới sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam trong những năm tới, tạo nên những cơ hội và thách thức mới. Nước ta đã và sẽ tiếp tục tham gia vào các tổ chức kinh tế thương mại khu vực và thế giới. Quá trình hội nhập tạo ra khả năng mở rộng thị trường, có thêm nhiều đối tác để phát triển nền kinh tế và tăng cường quan hệ thương mại. Quá trình đàm phán để gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) vẫn tiếp tục được tiến hành, từ đó có thể tận dụng được những ưu đãi dành cho các nước đang phát triển, mở rộng thị trường, thu hút thêm vốn đầu tư nước ngoài và công nghệ cho sự phát triển kinh tế đất nước.

1.2- Xu hướng phát triển kinh tế khu vực và các nước có chung đường biên giới với Việt Nam:

- Vị trí của Việt Nam trong chiến lược hợp tác tiểu vùng:

Nằm ở bờ phía đông của phần lục địa tiểu vùng (Lào, Đông Bắc Thái Lan, Bắc Campuchia, một phần lãnh thổ Mianma) liền kề với các tuyến đường biển quốc tế Đông Á - Đông Nam Á và tới các châu lục khác và có tiềm năng phát triển mạng lưới giao thông đường sắt, đường bộ và đường sông với các nước khác trong tiểu khu vực như Lào, Campuchia, Thái Lan, Mianma và tỉnh Vân Nam của Trung Quốc, Việt Nam chiếm vị trí quan trọng trong chiến lược hợp tác tiểu vùng GMS. Nhiều tuyến đường phục vụ liên kết tiểu vùng đã và đang được đầu tư như đường Hà Nội - Lào Cai nối với Vân Nam, đường quốc lộ 6, 8, 9, 12, 18B nối với Lào, Campuchia và Thái Lan, đường quốc lộ 9 thuộc hành lang Đông - Tây và đường cao tốc nối T.p Hồ Chí Minh với PhnomPêng và nối với đường xuyên Á cũng đang được nâng cấp với nguồn vốn tài trợ của ADB.

Sự hợp tác trong GMS có ý nghĩa quan trọng trong việc cải thiện cơ sở hạ tầng cho nền kinh tế, giảm bớt khoảng cách giữa các nước ASEAN-4 với các nước ASEAN-6, góp phần làm tăng hiệu quả của các chương trình hợp tác khu vực khác. Hiện nay, vùng kinh tế dọc hành lang Đông - Tây, trong đó có các tỉnh biên giới Lào và Việt Nam là những vùng tương đối kém phát triển hơn so với các vùng khác trong mỗi nước và mức bình quân chung của các nước trong khu vực. Hợp tác trong khuôn khổ hành lang Đông - Tây với các mục tiêu chính là xoá đói giảm nghèo, giảm bớt mức chênh lệch về kinh tế, xã hội trên cơ sở phát huy lợi thế so sánh của cả vùng về nhân lực, tài nguyên và điều kiện thiên nhiên, địa lý ... sẽ đưa vùng hành lang Đông - Tây trở thành khu vực động lực liên kết các nước trong tiểu vùng, trong đó Việt Nam đóng vai trò quan trọng như cửa ngõ của các nước trong tiểu vùng thông thương với các nước và các châu lục khác qua các tuyến đường của hành lang Đông - Tây tới các cảng nước sâu của miền Trung Việt Nam. Trên cơ sở mở rộng hợp tác giao thông vận tải, bưu chính viễn thông, phát triển nhân lực, các nước trong khu vực sông Mê Kông có điều kiện mở rộng hợp tác thương mại, bao gồm cả xuất nhập khẩu, vận tải quá cảnh và phát triển buôn bán ven đường biên giới giữa các nước.

Bên cạnh việc phát triển cơ sở hạ tầng của các địa phương dọc hành lang Đông - Tây trong khuôn khổ GMS, Việt Nam cũng đang tăng cường phát triển các khu vực kinh tế trọng điểm, nâng cấp và xây dựng các đường vành đai tạo thành những mạng liên kết với các tỉnh trung du và miền núi, phục vụ phát triển kinh tế biên giới. Cải tạo và mở rộng các khu vực tập trung công

nghiệp hiện có, đồng thời hình thành tuyến hành lang công nghiệp các tuyến đường chính gắn với các vùng kinh tế trọng điểm. Phát triển tuyến hành lang biên giới trên cơ sở phát triển các đô thị gắn với kinh tế cửa khẩu, nâng cấp các đường giao thông tới vùng biên quan trọng. Kết nối Khu thương mại Lao Bảo và cửa khẩu Cầu Treo, cửa khẩu Bờ Y với các trung tâm kinh tế, các khu công nghiệp lớn của miền Trung; cửa khẩu Tây Trang, Pa Háng với khu kinh tế trọng điểm Bắc Bộ

- Triển vọng phát triển thị trường Lào:

Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Lào là hàng may mặc, gỗ, sản phẩm gỗ, thủy điện, cà phê, một số hàng chế tạo và nhập khẩu hàng tiêu dùng, vật liệu xây dựng, thiết bị điện, nguyên liệu cho sản xuất hàng dệt may và lắp ráp xe máy. Lào xuất khẩu chủ yếu sang các nước trong khu vực Châu Á như Thái Lan, Việt Nam, Trung Quốc, Đài Loan và các nước công nghiệp phát triển như Pháp, Đức, Anh, Italia, Mỹ, Nhật Bản trong khi nhập khẩu chủ yếu từ các nước trong khu vực như Thái Lan, Việt Nam, Trung Quốc, Singapo và Nhật Bản.

Xuất nhập khẩu của Lào với Thái Lan và Trung Quốc nói chung cũng như xuất nhập khẩu qua biên giới với các nước này nói riêng đóng vai trò quan trọng trong kinh tế Lào. Hàng hoá của Thái Lan từ lâu đã chiếm một tỷ trọng lớn trên thị trường Lào và tiếp tục còn có ảnh hưởng lớn trong những năm tới. Xuất nhập khẩu qua biên giới của Lào với Trung Quốc cũng phát triển nhanh trong những năm qua và với các chính sách ưu đãi về khu vực mậu dịch phi thuế quan, hỗ trợ cho các doanh nghiệp hoạt động xuất khẩu qua biên giới, hợp tác sản xuất thông qua việc sử dụng nguyên liệu của Lào tại các tỉnh biên giới và cung cấp cho các nhà máy Trung Quốc ... đã ký giữa hai nước, hàng hoá của Trung Quốc sẽ có khả năng chi phối thị trường các tỉnh Bắc Lào.

Là một nước bao bọc xung quanh bởi các nước láng giềng, gặp nhiều trở ngại trong việc giao lưu với các thị trường nước ngoài, Lào đã xác định một chiến lược phát triển dựa vào một nền kinh tế mở với trọng tâm là tạo điều kiện phát triển thương mại qua thông thương đường biên giới với các nước láng giềng. Theo kế hoạch phát triển hạ tầng cơ sở của Lào, từ nay tới 2005, Lào sẽ tập trung xây dựng và nâng cấp quốc lộ 1 và các tuyến đường nhánh nối từ Lantui (biên giới Trung Quốc) tới các tỉnh biên giới phía đông giáp Việt Nam; đường quốc lộ 2 thuộc tuyến vận tải hành lang Đông - Tây từ biên giới

Thái Lan qua Lào tới cửa khẩu Tây Trang nối vào quốc lộ 6 của Việt Nam; quốc lộ 6 từ Phoulao tới cửa khẩu Na Mèo; quốc lộ 7 trên tuyến hành lang Đông - Tây tới cửa khẩu Nậm Cắn, nối với quốc lộ 7 của Việt Nam thông ra cảng Cửa Lò; quốc lộ 8 nối quốc lộ 13 của Lào với cửa khẩu Cầu Treo của Việt Nam; quốc lộ 9, quốc lộ 12 và 16 trên tuyến hành lang Đông - Tây kéo dài từ biên giới Thái Lan xuyên qua Lào tới cảng Vũng Áng của Việt Nam và quốc lộ 18 từ biên giới giáp Đông Bắc Thái Lan tới tỉnh Attapư giáp Việt Nam để đi ra cảng Đà Nẵng. Các tuyến đường này sẽ đóng vai trò quan trọng trong giao thương giữa Lào, Việt Nam, Đông Bắc Thái Lan và từ khu vực này tới các nước láng giềng khác.

Theo dự báo của ADB, trong 5 năm tới, kinh tế Lào sẽ phát triển ổn định với tốc độ tăng trưởng GDP đạt khoảng 6,0 - 6,5%/năm, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu đạt 8,5 - 9,5% và tốc độ tăng trưởng nhập khẩu đạt 10,5-11,0%. Nằm ở trung tâm khu vực GMS, Lào tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong phát triển liên kết tiểu vùng và ngược lại, những dự án trong khuôn khổ GMS sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc thực hiện các mục tiêu chiến lược về phát triển kinh tế Lào. Các lĩnh vực hợp tác chủ yếu trong những năm tới bao gồm: cải thiện cơ sở hạ tầng và điều kiện môi trường; giáo dục đào tạo và xóa đói giảm nghèo; giao thông, năng lượng và thông tin liên lạc. Với sự hỗ trợ của ADB và các tổ chức quốc tế, Chính phủ Lào sẽ tập trung phát triển theo hai hướng: thứ nhất là cải thiện lĩnh vực dịch vụ công cộng, khu vực kinh tế tư nhân và hợp tác khu vực và thứ hai là đẩy mạnh phát triển kinh tế ở các địa phương nghèo, giảm khoảng cách giữa các vùng kinh tế, trước hết là các tỉnh biên giới phía bắc và biên giới phía đông, trong đó có tỉnh Savanakheth, nơi có trục hành lang Đông - Tây chạy qua, nối Lào với Thái Lan và Việt Nam, nhằm tạo ra một khu vực thị trường rộng lớn, làm nền tảng cho sự phát triển kinh tế của các khu vực này.

- Triển vọng phát triển thị trường ASEAN:

Thị trường khu vực ASEAN là một trong những khu vực thị trường quan trọng nhất của Việt Nam, đặc biệt là từ khi Việt Nam trở thành thành viên của ASEAN và ký thoả thuận về Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA). ASEAN đã đạt được tốc độ tăng trưởng kinh tế cao trong suốt gần hai thập kỷ cuối của thế kỷ 20, với tốc độ tăng GDP bình quân của ASEAN-5 đạt trên 7%/năm trong giai đoạn 1990 - 1997. Sau khi suy giảm trong những năm 1997

- 1999 do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế, nền kinh tế của hầu hết các nước ASEAN đã phục hồi và dự báo có thể đạt trên 6%/năm trong giai đoạn 2000 - 2010*.

Mặc dù nông nghiệp vẫn giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế của hầu hết các nước ASEAN, công nghiệp hoá đang được thực hiện khá thành công trong khu vực với tỷ lệ sản phẩm chế biến trong GDP ngày càng tăng, chiếm 25 - 35% GDP tại các nước ASEAN - 5.

ASEAN cũng được đánh giá là khu vực phát triển năng động, với tốc độ hội nhập và chỉ số mở cửa của nền kinh tế khá cao và cũng là khu vực có tốc độ tăng FDI cao so với các nước đang phát triển, đặc biệt là thời kỳ trước khủng hoảng kinh tế khu vực.

Sự thành lập khu vực thương mại tự do ASEAN với nội dung chủ yếu là Chương trình thuế quan ưu đãi hiệu lực chung (CEPT) nhằm giảm thuế quan đối với 90% sản phẩm công nghiệp chế biến xuống mức 0 - 5% vào năm 2003 đối với ASEAN-6 và chậm hơn một vài năm đối với các nước ASEAN-4, đã mở ra những triển vọng phát triển thương mại mới cho các nước ASEAN, trước hết là trong nội bộ khu vực và mở rộng ra với các khu vực khác của thế giới.

Trong khu vực ASEAN, Singapore là bạn hàng lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch xuất khẩu sang Singapore năm 2000 đạt 885,7 triệu USD, chiếm 31,6% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang các nước ASEAN, đứng thứ hai là Philippin với kim ngạch xuất khẩu đạt 477,9 triệu USD, chiếm 17,1%; Malaixia 413,5 triệu USD, chiếm 14,7%; Thái Lan 338,9 triệu USD, chiếm 12,1%... Singapore cũng là thị trường nhập khẩu lớn nhất với kim ngạch nhập khẩu từ Singapore vào Việt Nam trong năm 2000 đạt 2760,4 triệu USD, chiếm 61,3% tổng kim ngạch nhập khẩu nội khu vực của Việt Nam; thứ hai là Thái Lan với kim ngạch nhập khẩu đạt 812,9 triệu USD, chiếm 18,1%; Malaixia 384,9 triệu USD, chiếm 8,6%; Indônêxia 348,7 triệu USD, chiếm 7,7%.

Các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường các nước ASEAN chủ yếu là các sản phẩm nông sản và nguyên liệu, chiếm tới 95,64% (năm 1998) và 70,2% (năm 2000), trong đó riêng gạo và dầu thô có tỷ lệ tương ứng là 78,17% và 56,33%.

* Nguồn: World Bank, Global Economic Prospects, 2001.

Các mặt hàng nhập khẩu từ các nước ASEAN của Việt Nam chủ yếu là hàng tư liệu sản xuất. Theo số liệu năm 2000 của Tổng cục Hải quan, trong số các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu từ ASEAN thì riêng xăng dầu chiếm tới 55,14%, tiếp đến là hàng máy móc thiết bị chiếm 14,58%, linh kiện điện tử & vi tính chiếm 9,22%, xe máy CKD & IKD chiếm 8,33% ...

Lộ trình thực hiện CEPT/AFTA trong thời gian tới sẽ tạo những điều kiện thuận lợi để phát triển thương mại khu vực. Bên cạnh đó, sự phát triển giao thông hàng lang Đông - Tây trong Tiểu vùng sông Mê Kông và Hiệp định khung ASEAN về vận tải đa phương thức, vận tải liên quốc gia sẽ đem lại những triển vọng mới cho sự phát triển quan hệ thương mại của Việt Nam với các nước trong khu vực.

Dự báo xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường ASEAN sẽ tăng khoảng 16 - 17% trong giai đoạn 2000 - 2005 và khoảng 13 - 14% trong giai đoạn 2006 - 2010, lên tới 15,67 tỷ USD vào năm 2005 và 29,52 tỷ USD vào năm 2010.

- Triển vọng phát triển thị trường Thái Lan:

Thái Lan là nước xuất khẩu lớn nhất thế giới về thủy hải sản và nhiều loại nông sản chủ yếu như: gạo, cao su... Tuy nhiên, thu nhập từ xuất khẩu đã giảm đi trong những năm qua do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế và do giá xuất khẩu giảm trên thị trường thế giới.

Công nghiệp chế tạo chiếm gần 30% GDP với các ngành chủ yếu là điện tử, giày dép, dệt may, đồ chơi và thực phẩm chế biến. Sức ép cạnh tranh từ các nước có chi phí sản xuất thấp hơn trong khu vực như Ấn Độ, Trung Quốc, Bangladesh ... đang ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của nhiều ngành công nghiệp chế tạo Thái Lan. Khủng hoảng kinh tế cũng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của những ngành sản xuất cơ bản như xi măng và các loại vật liệu xây dựng khác.

Thái Lan xuất khẩu chủ yếu là sản phẩm và linh kiện điện tử, hàng dệt may, gạo, tôm, cao su, giày dép, đá quý... sang các thị trường khu vực như Hồng Kông, Đài Loan, Singapo, Malaixia và Trung Quốc cũng như các nước phát triển như Mỹ, Nhật bản, Đức, Anh, Hà Lan. Các sản phẩm nhập khẩu chủ yếu là thiết bị điện, hoá chất, dầu thô, kim loại, sắt thép và thiết bị đo lường. Mỹ, Nhật Bản, Singapo, Malaixia, Trung Quốc và Đài Loan là các nước xuất

khẩu chủ yếu sang thị trường Thái Lan. Chính phủ Thái Lan đã xây dựng kế hoạch 5 năm 2000 - 2005 nhằm đẩy mạnh sản xuất và xuất khẩu 12 sản phẩm nông nghiệp chủ yếu bao gồm gạo, ngô, sắn, cao su, mía đường, cà phê, dầu cọ, nhãn, dứa, sầu riêng, hoa phong lan và tôm sú nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của các sản phẩm này, đảm bảo cho Thái Lan vị trí đứng đầu thế giới về xuất khẩu nông sản.

Mặc dù có cơ cấu xuất khẩu tương đối tương đồng, Việt Nam có thể tận dụng những lợi thế do thời hạn hội nhập hoàn toàn theo CEPT/AFTA của Việt Nam là năm 2006 trong khi đến năm 2003, Thái Lan đã giảm thuế 0 -5% khoảng 9000 mặt hàng.

Hàng hoá của Thái Lan xuất khẩu sang Việt Nam có thể đi theo đường số 8, qua cửa khẩu Bungkan/Paksan - cửa khẩu Nampao/Cầu Treo. Hàng của Thái Lan thông qua Lào sang Việt Nam chỉ phải nộp thuế quá cảnh khoảng 2 - 5% giá hàng, không phải nộp thuế nhập khẩu ở Lào.

Thái Lan đang xây dựng những kế hoạch khuyến khích xuất khẩu qua tuyến đường số 8 và từ Nghệ An, Hà Tĩnh sẽ vận chuyển qua các cảng Cửa Lò và Vũng Áng tới Trung Quốc, Đài Loan, Hàn Quốc và Nhật Bản, rút ngắn đường vận chuyển hàng hoá truyền thống theo đường số 9, phù hợp hơn đối với xuất khẩu sang khu vực phía Nam Việt Nam.

Các tỉnh Đông bắc Thái Lan có quan hệ gần gũi với các tỉnh Nam Lào. Về mặt vị trí và không gian địa lý, các tỉnh này lấy thành phố Ubon làm trung tâm và liên hệ với Pắc xế là trung tâm các tỉnh Nam Lào, đồng thời liên hệ với các tỉnh Duyên hải miền Trung Việt Nam bằng các con đường ngắn nhất thông qua cửa khẩu Cầu Treo, Lao Bảo, Bờ Y - Ngọc Hồi...Đông bắc Thái Lan là một vùng có tiềm năng sản xuất lương thực và chế biến nông lâm sản lớn của Thái Lan, có điều kiện phát triển giao lưu buôn bán với Việt Nam một số mặt hàng nông sản như cao su, cà phê và các sản phẩm chế tạo.

Hàng quá cảnh của Lào và của các tỉnh Đông Bắc Thái Lan qua các cảng biển miền Trung Việt Nam đi đến các nước Đông Bắc Á sẽ giảm được 1200 hải lý đường biển so với từ Băng Cốc. Dự báo luồng hàng vận tải từ Thái Lan qua Việt Nam đến năm 2010 sẽ đạt 370 ngàn tấn và từ Việt Nam đến Thái Lan sẽ đạt 225 ngàn tấn.

Ngoài khối GMS, Thái Lan còn là thành viên của “tam giác phát triển” Ấn-Đônêxia-Malaixia - Thái Lan, thành viên của Thỏa thuận về hợp tác kinh tế giữa các nước Vịnh Bengan và ký kết với Lào, Mianma, Ấn Độ về hợp tác phát triển giữa các nước thuộc lưu vực các sông Mê Kông, sông Hằng cũng như chiếm vị trí quan trọng trong tuyến hành lang Bắc Nam qua các tỉnh phía nam Trung Quốc-Lào-Thái Lan-Campuchia. Quan hệ thương mại với Thái Lan sẽ tạo điều kiện mở rộng quan hệ thương mại với các nước trong khu vực.

- Triển vọng phát triển thị trường Campuchia:

Bộ Nông nghiệp - Lâm nghiệp và Ngư nghiệp Campuchia đã đề ra kế hoạch phát triển nông nghiệp trong giai đoạn 5 năm lần thứ hai (2001- 2005) nhằm bảo đảm an ninh lương thực quốc gia và tăng cường xuất khẩu gạo.

Năm 2000, sản lượng gạo của Campuchia đạt 4,04 triệu tấn so với 3,5 triệu tấn năm 1998, trong đó có thể dành 500.000 tấn cho xuất khẩu. Mục tiêu phát triển đến năm 2005 là mở rộng diện tích trồng lúa từ 2,17 triệu ha lên 2,5 triệu ha, đưa sản lượng tăng từ 4,04 triệu tấn lên 4,8 triệu tấn, đảm bảo lương thực cho 14,798 triệu dân và 500.000 - 600.000 tấn cho xuất khẩu. Kế hoạch này cũng bao gồm việc tăng cường quản lý ngành ngư nghiệp; bảo vệ, duy trì các nguồn cá để tăng sản lượng cá lên 100.000 tấn vào năm 2005, trong đó xuất khẩu 60.000 tấn. Theo ADB, tốc độ tăng trưởng kinh tế của Campuchia có thể đạt khoảng 6%/năm trong 5 năm tới, thu nhập bình quân của dân cư có thể tăng lên tới 320 USD/người vào năm 2005 so với 271 USD/người của năm 2000, cải thiện đáng kể sức mua trên thị trường này.

Campuchia cũng khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào ngành công nghiệp, nông nghiệp, chăn nuôi và nuôi cá cũng như đẩy mạnh việc tư nhân hoá đồn điền cao su và phát triển mô hình trồng cao su theo kiểu gia đình. Tổng sản phẩm nông nghiệp chiếm 37,1% GDP, công nghiệp chiếm 23,7% trong khi dịch vụ chiếm 39,2% GDP năm 2000 của Campuchia.

Campuchia chủ yếu xuất khẩu cao su, gỗ các loại, hàng dệt may và một số loại nông sản, thủy, hải sản và nhập khẩu chủ yếu là hàng tiêu dùng (thuốc lá, xe máy, hàng điện tử...) dầu lửa, xi măng, sắt thép và các loại vật liệu xây dựng khác. Các thị trường xuất khẩu chủ yếu của Campuchia là các nước trong khu vực như Singapo, Thái Lan, Việt Nam, Trung Quốc, Hồng Kông, Malaixia và một số nước phát triển như Mỹ, Nhật, Đức, Anh và Pháp. Các nước trong khu vực ASEAN cũng là các thị trường nhập khẩu chủ yếu của

Campuchia bên cạnh các nước phát triển như Nhật, Mỹ, Pháp, Đức và Australia.

Campuchia nhập khẩu từ Việt Nam phần lớn là xăng dầu, rau quả, phân bón, sắt thép, một số mặt hàng tiêu dùng và xuất khẩu sang Việt Nam gỗ, cao su, thuốc lá, thủy hải sản, điện, thiết bị điện.

Mặc dù còn gặp rất nhiều khó khăn do phải cạnh tranh với hàng hoá của các nước đã thâm nhập thị trường Campuchia sớm hơn như: Thái Lan, Trung Quốc, Singapo ... quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Campuchia cũng có nhiều thuận lợi nhờ những điểm tương đồng về truyền thống, phong tục, tập quán, lối sống của nhân dân hai nước, đặc biệt là sự giao lưu lâu đời của nhân dân hai nước tại các vùng biên giới. Hàng hoá Việt Nam xuất khẩu sang Campuchia cũng có nhiều cơ hội để đi tiếp đến các nước khác trong khu vực như Thái Lan và Mianma.

- Triển vọng phát triển thị trường Trung Quốc:

Nằm giáp biên giới phía bắc, Trung Quốc là thị trường xuất nhập khẩu và tái xuất quan trọng, có ảnh hưởng trực tiếp tới phát triển thương mại qua biên giới Việt Nam. Xuất khẩu sang Trung Quốc qua đường biên giới Tây - Tây Nam của Việt Nam chiếm một vị trí quan trọng trong chiến lược xuất khẩu của các nước Đông Nam Á như Thái Lan và Campuchia, xu hướng này sẽ phát triển hơn cùng với việc xây dựng các dự án phát triển giao thông vận tải của các nước Tiểu vùng sông Mê Kông. Tuyến hành lang Bắc Nam nối các tỉnh phía nam Trung Quốc qua Lào tới Thái Lan, Campuchia với biên giới phía tây Việt Nam sẽ đóng vai trò quan trọng trong hợp tác thương mại tiểu vùng GMS trong những năm tới.

Với diện tích 9.561.000 km² và dân số trên 1,3 tỷ dân, Trung Quốc là một thị trường rất rộng lớn. Xuất khẩu của Trung Quốc có sức cạnh tranh cao về giá cả và tính đa dạng của sản phẩm. Trung Quốc xuất khẩu chủ yếu là lương thực, thực phẩm, hoá chất, hàng dệt may, giày da, một số kim loại chủ yếu, máy móc thiết bị và các hàng tiêu dùng khác. Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu là nhiên liệu, hoá chất, nhựa, da nguyên liệu, gỗ, giấy, nguyên phụ liệu dệt may, các kim loại cơ bản và máy móc thiết bị. Việc Trung Quốc trở thành thành viên của WTO sẽ tạo điều kiện cho Trung Quốc những cơ hội lớn để phát triển xuất khẩu, đồng thời tạo ra sức ép cạnh tranh đáng kể đối với các nước trong khu vực.

Xuất khẩu của Trung Quốc sang Việt Nam năm 1995 đã tăng 71,67 lần so với năm 1990, từ 4.600 ngàn USD năm 1990 lên 329.688 ngàn USD năm 1995 và đạt 1.423.169 ngàn USD vào năm 2000, tăng 4,31 lần so với năm 1995. Nhập khẩu của Trung Quốc từ Việt Nam năm 1995 đã tăng 46,49 lần so với năm 1990, từ 7.784 ngàn USD năm 1990 lên 361.874 ngàn USD năm 2000, tăng 4,24 lần so với năm 1995. Trung Quốc xuất khẩu sang Việt Nam chủ yếu là máy móc thiết bị, nguyên phụ liệu dệt may da, phân bón, sắt thép, xăng dầu, xe máy, linh kiện điện tử và nhập khẩu từ Việt Nam cao su, dầu thô, hải sản, hạt điều, hạt tiêu, hoa quả, than đá...

Việc ký kết Hiệp ước biên giới và thoả thuận thanh toán biên mậu giữa hai nước cũng như các thoả thuận đã đạt được giữa hai bên về vận tải liên quốc gia đã tạo điều kiện cho phát triển quan hệ thương mại song phương. Dự báo trong giai đoạn 2001- 2005, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc sẽ đạt tốc độ tăng bình quân 15 - 17%/năm và trong giai đoạn 2006 - 2010 đạt 13 - 14%/năm, đưa kim ngạch xuất khẩu sang Trung Quốc lên 3,1 - 3,3 tỷ USD năm 2005 và 5,8 - 6,4 tỷ USD vào năm 2010.

2- Dự báo xu hướng phát triển của hoạt động thương mại hàng hoá qua biên giới Việt Nam - Lào đến năm 2005

Trong những năm qua, Việt Nam đã trở thành một trong những nước bạn hàng chủ yếu của Lào và có nhiều khả năng phát triển với Lào trong những năm tới, đặc biệt là xuất nhập khẩu qua biên giới trên cơ sở phát triển tuyến hành lang Đông - Tây và các chương trình hợp tác phát triển toàn diện về kinh tế xã hội giữa các tỉnh kết nghĩa ở hai bên đường biên.

Đối với Việt Nam, Lào chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu nhưng phát triển quan hệ kinh tế đối ngoại với Lào được coi là một nhiệm vụ quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế đối ngoại của Việt Nam. Với lợi thế là hệ thống cảng biển và hệ thống đường xuyên Á, Việt Nam có thể phát triển mạnh hình thức tạm nhập tái xuất, chuyển khẩu, quá cảnh để tăng kim ngạch và nâng cao hiệu quả xuất nhập khẩu.

Theo Quy hoạch phát triển thương mại Lào, tới năm 2005, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Lào sẽ đạt khoảng 2.008 triệu USD, trong đó xuất

khẩu đạt 957 triệu USD và nhập khẩu đạt 1.081 triệu USD. Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Lào là điện năng (18-20 triệu USD), gỗ và sản phẩm gỗ (28-29 triệu), khoáng sản (312-33 triệu), cà phê (23-24 triệu), hàng thủ công mỹ nghệ (26-28 triệu), gạo (450 ngàn tấn)... Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu là phương tiện vận tải (120-130 triệu USD), nhiên liệu (75-77 triệu), sắt thép (59-60 triệu), xi măng (11-12 triệu), hàng tiêu dùng (20-22 triệu), công nghệ thiết bị (52-55 triệu USD)... Bên cạnh hàng hoá sản xuất tại Lào, hoạt động thương mại hàng hoá tại khu vực biên giới Việt Nam - Lào còn thu hút một lượng hàng đáng kể từ vùng Đông Bắc Thái Lan với các mặt hàng chủ yếu như gạo, cao su, xe máy và các mặt hàng tiêu dùng khác cũng như các mặt hàng của Việt Nam đã có vị trí trên thị trường Đông Bắc Thái Lan như hàng tiêu dùng, nông lâm sản, dược phẩm và hàng thủ công mỹ nghệ.

Bên cạnh các cửa khẩu Cầu Treo (Hà Tĩnh), cửa khẩu Lao Bảo (Quảng Trị) và cửa khẩu Ngọc Hồi (Kon Tum), xuất nhập khẩu qua cửa khẩu Tây Trang, cửa khẩu Pa Háng và cửa khẩu Cha Lo sẽ có triển vọng tăng nhanh hơn so với những năm trước sau khi được phép áp dụng Quy chế ưu đãi đối với khu kinh tế cửa khẩu. Xuất nhập khẩu tiểu ngạch cũng có triển vọng tăng nhờ phát triển cơ sở hạ tầng vùng biên giới và các chính sách thuận lợi hoá việc di chuyển người và hàng hoá cũng như trao đổi, giao lưu buôn bán của dân cư khu vực biên giới.

Tuy nhiên, so với những năm trước, mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam khó có thể có những đột biến lớn, chủ yếu vẫn là xuất khẩu hàng nông lâm thủy sản, giấy da, may mặc và một số vật tư, nguyên liệu, thiết bị, máy móc phục vụ cho sản xuất của CHDCND Lào và một số mặt hàng tiêu dùng, hàng nông lâm sản xuất khẩu qua Lào tới các tỉnh Đông Bắc Thái Lan.

Mặt hàng nhập khẩu chủ yếu từ Lào là các mặt hàng tiêu dùng được sản xuất từ Thái Lan như xe máy, đồ điện dân dụng, thực phẩm chế biến; các nông lâm sản của Lào như các loại gỗ, song, mây, sa nhân ... và một số mặt hàng quá cảnh qua Việt Nam để xuất khẩu sang các nước khác như cao su, cà phê... Để mở rộng cơ cấu hàng xuất nhập khẩu, hai nước đã ký các cam kết tạo thuận lợi cho đầu tư của các doanh nghiệp liên doanh tại nước bạn. Vì vậy, hàng sản xuất tại các liên doanh của Việt Nam tại Lào có thể bổ sung cho nguồn hàng nhập khẩu từ Lào trong những năm tới.

- Chủ thể tham gia hoạt động xuất nhập khẩu:

Theo tinh thần của Nghị định 57/1998/NĐ - CP, tất cả các doanh nghiệp, các cá nhân có đăng ký kinh doanh thuộc các thành phần kinh tế đều được phép tham gia buôn bán qua biên giới. Tuy nhiên, do đặc điểm thị trường và tập quán buôn bán tại thị trường khu vực biên giới Việt Nam - Lào, các doanh nghiệp tư nhân tiến hành kinh doanh xuất nhập khẩu nói chung và xuất nhập khẩu qua biên giới nói riêng có nhiều thuận lợi hơn doanh nghiệp Nhà nước. Thực tế hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu tại thị trường này trong những năm qua cho thấy doanh nghiệp Nhà nước gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh một số mặt hàng, ngay cả những mặt hàng thuộc danh mục khuyến khích xuất khẩu như hàng nông sản, dệt may, tơ tằm...vì việc thanh toán hầu như không thực hiện qua ngân hàng nên rủi ro lớn, các doanh nghiệp Nhà nước không thích hợp với cơ chế này. Vì vậy, trong những năm tới, các doanh nghiệp tư nhân sẽ đóng vai trò quan trọng trong phát triển xuất nhập khẩu trên thị trường khu vực biên giới Việt Nam - Lào.

II- MỘT SỐ ĐỊNH HƯỚNG LỚN VỀ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ QUA BIÊN GIỚI VIỆT NAM - LÀO

1- Định hướng phát triển thương mại biên giới Việt Nam - Lào thời kỳ đến năm 2005

1.1. Phát triển thương mại biên giới tạo điều kiện phát triển kinh tế và nâng cao mức sống dân cư các tỉnh biên giới

Phát triển thương mại tại các tỉnh biên giới tạo điều kiện phát triển sản xuất, tạo công ăn việc làm, đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế và nâng cao thu nhập của dân cư. Buôn bán qua đường biên chủ yếu là các mặt hàng nông lâm sản sản xuất tại địa phương và các công cụ sản xuất phục vụ cho nhu cầu sản xuất tại chỗ. Do số lượng và chất lượng khá hạn chế, những mặt hàng này khó có thể tạo thành nguồn hàng xuất khẩu sang các nước khác, chủ yếu là tiêu thụ tại chỗ. Việc tiêu thụ những mặt hàng này qua cửa khẩu đã tạo điều kiện mở rộng thị trường tiêu thụ, kích thích sản xuất phát triển.

1.2. Phát triển thương mại biên giới tạo điều kiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế các tỉnh biên giới

Thương mại biên giới tạo thêm nguồn cung ứng các mặt hàng nông lâm sản, hàng công nghiệp chưa sản xuất tại chỗ, đẩy nhanh tốc độ phát triển thương mại, tăng tỷ trọng GDP thương mại trong tổng GDP của các tỉnh biên giới. Đồng thời, sự phát triển thương mại khuyến khích phát triển xây dựng kết cấu hạ tầng và tạo điều kiện phát triển công nghiệp chế biến gia công hàng xuất khẩu, trước hết là ở các khu kinh tế cửa khẩu. Thông qua đó, phát triển thương mại đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế các tỉnh biên giới theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hoá.

1.3. Phát triển thương mại biên giới tạo điều kiện giao lưu kinh tế với các khu vực khác

Hàng hoá xuất khẩu qua biên giới không phải chỉ có hàng sản xuất tại các tỉnh biên giới mà còn là hàng hoá được sản xuất tại các địa phương khác trong cả nước. Phát triển thương mại các tỉnh biên giới tạo điều kiện đưa các tỉnh biên giới trở thành thị trường trung chuyển hàng hoá từ các trung tâm kinh tế của cả nước xuất khẩu sang thị trường Lào và hàng hoá nhập khẩu từ Lào tới các thị trường nội địa.

1.4. Phát triển thương mại biên giới tạo điều kiện mở rộng thị trường cho hàng hoá của Việt Nam

Sự phát triển tuyến hành lang biên giới trên cơ sở phát triển các đô thị gắn với kinh tế cửa khẩu, nâng cấp các đường giao thông tới vùng biên giới, hình thành tuyến hành lang công nghiệp, các tuyến đường chính gắn với các vùng kinh tế trọng điểm như các tuyến kết nối Khu thương mại Lao Bảo và cửa khẩu Cầu Treo, cửa khẩu Bờ Y với các trung tâm kinh tế, các khu công nghiệp lớn của miền Trung; cửa khẩu Tây Trang, Pa Háng với khu kinh tế trọng điểm Bắc Bộ ... tạo điều kiện xuất khẩu hàng hoá của các khu vực kinh tế trọng điểm qua đường biên giới sang Lào và tới các nước trong khu vực.

1.5. Phát triển thương mại biên giới thúc đẩy giao lưu kinh tế, tạo cơ sở cho sự hợp tác toàn diện về kinh tế, văn hoá, xã hội giữa các địa phương biên giới hai nước

Sự phát triển thương mại tạo điều kiện nâng cao mức sống dân cư, đồng thời cũng tạo ra tiền đề để giải quyết các vấn đề xã hội, giảm nghèo đói, nâng cao nhận thức của dân cư các tỉnh biên giới. Đồng thời, thương mại phải được

phát triển theo hướng đảm bảo các yêu cầu phát triển bền vững, bảo vệ môi trường và an ninh xã hội của các tỉnh biên giới.

Thông qua việc tạo điều kiện thuận lợi cho trao đổi buôn bán hàng hoá như đơn giản hoá thủ tục hành chính cho người và hàng hoá qua lại biên giới, giảm lệ phí qua biên giới ... quan hệ giữa dân cư các tỉnh ở hai bên đường biên cũng có điều kiện để tăng cường tiếp xúc, giao lưu, củng cố quan hệ hữu nghị vốn có giữa hai nước.

1.6. Phát triển thương mại biên giới với sự tham gia của các thành phần kinh tế trên cơ sở phát huy tiềm năng và lợi thế của các thành phần kinh tế tham gia thị trường

Phát triển thương mại các tỉnh biên giới không thể chỉ dựa vào các doanh nghiệp Nhà nước mà phải thu hút được sự tham gia của các thành phần kinh tế khác trên cơ sở phát huy tiềm năng và thế mạnh của mỗi thành phần kinh tế, trong đó doanh nghiệp quốc doanh có nhiệm vụ tạo nguồn hàng và thị trường xuất khẩu, thu mua các sản phẩm được sản xuất trên địa bàn cho xuất khẩu và tổ chức nhập khẩu, cung ứng các nguyên liệu, vật tư quan trọng cho sản xuất cũng như cung ứng các mặt hàng chính sách cho đồng bào dân tộc ở các vùng sâu, vùng xa; các doanh nghiệp thuộc hệ thống hợp tác xã làm đại lý cung ứng vật tư đầu vào cho sản xuất và hàng tiêu dùng cho dân cư, đồng thời mua nông lâm sản được sản xuất trong dân để chế biến và xuất khẩu; các doanh nghiệp tư nhân tạo thành một mạng lưới thương mại rộng khắp trên địa bàn với lợi thế là tổ chức gọn nhẹ và nhạy bén trong kinh doanh. Để phát triển thương mại các tỉnh biên giới cũng không thể thiếu việc thu hút được đầu tư của nước bạn và các nước khác vào các cơ sở sản xuất chế biến và kinh doanh xuất nhập khẩu.

2. Định hướng phát triển xuất nhập khẩu hàng hoá qua biên giới Việt Nam - Lào thời kỳ đến 2005

2.1. Phát triển xuất nhập khẩu hàng hoá qua biên giới với Lào trên cơ sở phù hợp với xu thế toàn cầu hoá và hội nhập khu vực, với chủ trương mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế của Đảng và Nhà nước ta, phù hợp với sự phát triển hợp tác đa phương trong GMS, AFTA và các định chế kinh tế khu vực khác.

Phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Lào nói chung và buôn bán qua đường biên giới nói riêng là hướng đi phù hợp với xu thế toàn cầu hoá và hội nhập khu vực. Bên cạnh mối quan hệ truyền thống, Việt Nam và Lào còn là các thành viên của các tổ chức kinh tế khu vực ASEAN và Tiểu khu vực GMS với những cam kết chung về thuận lợi hoá thương mại. Vì vậy, hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai nước không chỉ dừng ở quan hệ thương mại song phương mà còn phải thích ứng với các yêu cầu của phát triển hợp tác đa phương.

Xuất khẩu sang các nước ASEAN hiện nay còn qua đường biển và đường hàng không là chủ yếu. Về lâu dài, khi hình thành mạng lưới đường sắt và đường bộ xuyên Á khối lượng hàng hóa vận chuyển bằng đường bộ và đường sắt tăng lên, trong đó một phần rất lớn sẽ đi sang Lào qua các cửa khẩu biên giới phía Tây tới các nước khác trong khu vực.

2.2. Xuất nhập khẩu hàng hoá qua biên giới phải là một bộ phận của chiến lược xuất nhập khẩu quốc gia trên cơ sở tuân thủ chính sách chung của cả nước, có tính tới đặc thù của thị trường biên giới và đặc thù chính sách thương mại biên giới của nước láng giềng.

Chiến lược phát triển xuất nhập khẩu hàng hoá qua biên giới cần phải được coi là một bộ phận của chiến lược phát triển kinh tế đối ngoại của cả nước. Đồng thời hoạt động buôn bán qua biên giới phải được phát triển trên cơ sở khai thác tối đa các chính sách tích cực trong mở cửa nền kinh tế của Chính phủ Lào và các nước trong khu vực, trên cơ sở xây dựng các quy định ưu đãi song phương giữa hai nước. Tuy nhiên trong phạm vi nhất định, bên cạnh cơ sở lợi ích vẫn duy trì các chính sách hỗ trợ, giúp đỡ nước bạn trên phạm vi quốc gia cũng như các tình kết nghĩa trên cơ sở quan hệ hợp tác truyền thống giữa hai nước.

2.3. Phát triển xuất nhập khẩu hàng hoá qua biên giới trên cơ sở thông lệ quốc tế, có tính tới các đặc thù trong phương thức buôn bán, trao đổi truyền thống giữa biên giới hai nước.

Xuất nhập khẩu hàng hoá qua biên giới mang những nét riêng biệt, đặc trưng bởi tính chất hàng hoá trao đổi, phương thức vận chuyển và địa lý khu vực biên giới, cần được tính tới trong thực tế hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới cũng như hoạt động xuất nhập

khẩu nói chung phải được tiến hành theo các thông lệ mua bán quốc tế về phương thức thanh toán, thủ tục kiểm tra hàng hoá xuất khẩu, phương thức giao hàng và vận chuyển hàng hoá ...

2.4. Phát triển xuất nhập khẩu hàng hoá qua biên giới trên cơ sở phát huy lợi thế của các địa phương biên giới giữa hai nước, khai thác tối đa tiềm năng và thế mạnh của mỗi địa phương để phát triển các mặt hàng xuất nhập khẩu đem lại hiệu quả cao, tạo đòn bẩy cho sự phát triển kinh tế của các địa phương biên giới.

Xuất nhập khẩu qua biên giới phải trở thành động lực phát triển kinh tế của các địa phương biên giới cũng như làm tiền đề cho sự phát triển xuất nhập khẩu giữa hai nước và với các nước khác trong khu vực và thế giới. Đối với Lào, xuất khẩu qua biên giới Việt Nam và đưa hàng tới các cảng miền Trung Việt Nam là con đường ngắn nhất để xuất khẩu tới các nước khác bằng đường biển. Với Việt Nam, xuất khẩu qua biên giới Lào cũng là con đường thuận tiện để đưa hàng hoá tới các nước GMS và ASEAN.

Chính phủ Lào đã xác định Lào sẽ là thị trường trung chuyển hàng hoá của tiểu vùng. Xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam qua biên giới Việt Nam-Lào cũng cần phát huy ưu thế của Lào như một thị trường trung chuyển. Hàng hoá của Việt Nam qua Lào tới các nước khác trong khu vực như Thái Lan, Mianma...trước hết là thị trường Đông bắc Thái Lan.

2.5. Phát triển xuất nhập khẩu hàng hoá qua biên giới trên cơ sở mối liên kết chặt chẽ với các vùng kinh tế trọng điểm bên trong, đưa các địa phương có các cửa khẩu chủ yếu trở thành các vùng kinh tế mũi nhọn trong chiến lược hợp tác và hội nhập khu vực.

Xuất nhập khẩu qua biên giới làm tăng nguồn hàng ra, vào các tỉnh biên giới, bổ sung cho nguồn hàng sản xuất trong tỉnh, tạo nguồn cung ứng hàng hoá để mở rộng giao lưu với các tỉnh, các khu vực kinh tế khác trong cả nước. Hoạt động xuất nhập khẩu cũng thu hút nguồn hàng từ các tỉnh lân cận và các trung tâm kinh tế trong nước, mở rộng thị trường tiêu thụ và thúc đẩy sản xuất hàng hoá tại các khu vực này, tạo động lực cho sản xuất và lưu thông hàng hoá phát triển.

III- MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM THÚC ĐẨY HOẠT ĐỘNG THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ QUA BIÊN GIỚI VIỆT NAM - LÀO ĐẾN NĂM 2005

1- Các giải pháp ở tầm vĩ mô

1.1- Tăng cường hợp tác khu vực

- Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển giao lưu buôn bán giữa các nước trong khu vực, cần đẩy nhanh việc thực hiện các thoả thuận đã ký kết về “tạo thuận lợi cho người và hàng hoá qua biên giới”. Tuy thoả thuận này đã được ký kết giữa Việt Nam, Lào, Thái Lan từ tháng 11/1999 và ký với Campuchia vào tháng 11/2001 nhưng việc triển khai các điều khoản của thoả thuận này trên thực tế vẫn còn nhiều bất cập, cần tiếp tục hài hoà hoá các quy định, thủ tục kiểm tra, kiểm soát người và hàng hoá qua biên giới, tiếp tục xây dựng trạm liên kiểm tại các cửa khẩu chủ yếu, thống nhất giờ làm việc giữa các trạm kiểm soát cửa khẩu, phối hợp đào tạo nhân viên hải quan.

- Triển khai các chương trình về xoá đói giảm nghèo và cải thiện môi trường ở các tỉnh miền Trung trong khuôn khổ dự án GMS, giảm mức chênh lệch về phát triển kinh tế với các khu vực khác trong cả nước, cải thiện về cơ bản đời sống của dân cư các tỉnh miền núi.

- Phấn đấu đến năm 2006 về cơ bản hoàn thành các mục tiêu của chương trình hợp tác trong khuôn khổ thoả thuận về hợp tác trung hạn ký kết ngày 24/5/2001 về hoàn thành các tuyến đường chủ yếu của hành lang Đông-Tây, kết nối mạng thông tin nội khu vực, cải thiện cơ sở hạ tầng, môi trường và các vấn đề xã hội... Hỗ trợ Lào nâng cấp các tuyến đường số 2, 6, 76, 8, 9, 15, 18 nối với Việt Nam và nâng cấp đường 12 nối tỉnh Khăm Muộn của Lào với tỉnh Quảng Bình.

- Tiếp tục chương trình hỗ trợ Lào phát triển nông lâm nghiệp tại một số tỉnh giáp biên giới Việt Nam và xây dựng các dự án phát triển nông lâm nghiệp theo Kế hoạch hợp tác kinh tế, văn hoá, khoa học kỹ thuật thời kỳ 2001- 2005 đã thoả thuận giữa hai bên. Phối hợp với Lào để phát triển các mặt hàng xuất khẩu có lợi thế cạnh tranh ở mỗi nước.

- Phối hợp với Lào và các nước trong tiểu khu vực xây dựng hệ thống tiêu chuẩn chung về chất lượng hàng hoá, tiêu chuẩn môi trường, quy định kiểm dịch động, thực vật và ký các hiệp định song phương về thừa nhận tiêu

chuẩn hàng hoá, tạo thuận lợi cho công tác kiểm tra và thông quan hàng hoá. Mở rộng phạm vi hoạt động và quyền hạn của Nhóm công tác về môi trường (WGE) của GMS và hiệu quả của các dự án về môi trường và phát triển bền vững trong hợp tác tiểu khu vực.

- Tăng cường các hình thức kết nghĩa và liên doanh liên kết giữa các tỉnh có chung biên giới nhằm khai thác tối đa thế mạnh của nhau trong phát triển kinh tế địa phương nói riêng và khu vực biên giới hai nước nói chung.

1.2-Về các chính sách quản lý xuất nhập khẩu

- Đơn giản hoá các chính sách quản lý hàng hoá xuất nhập khẩu, hài hoà hoá thủ tục hải quan theo chuẩn mực của Công ước Kyoto, hình thành các chương trình thống nhất về thủ tục quản lý hàng hoá xuất nhập khẩu qua biên giới với Chính phủ và chính quyền các địa phương biên giới của Lào, giảm thiểu các thủ tục không cần thiết và gây ách tắc hàng hoá tại cửa khẩu.

- Cải tiến các quy trình quản lý hàng tạm nhập tái xuất, thống nhất với Lào các quy định về phương tiện vận tải hàng tạm nhập tái xuất, thời hạn và quy chế kiểm tra, lưu hàng tại cửa khẩu. Xây dựng hệ thống phối hợp trao đổi thông tin về hàng hoá tạm nhập tái xuất, tạo điều kiện cho quản lý hàng hoá quá cảnh của cả hai phía.

- Nhanh chóng thực hiện các thoả thuận mới cam kết về ưu tiên thủ tục vận chuyển với các sản phẩm của nước này được đầu tư sản xuất ở nước bạn được miễn thuế xuất nhập khẩu và được lưu thông như trong phạm vi một nước. Đơn giản hoá thủ tục kiểm tra, kiểm soát về số lượng, chủng loại hàng hoá bằng cách hải quan kiểm tra tại điểm đóng hàng và vận chuyển qua biên giới như hàng quá cảnh.

- Xây dựng các chính sách về trao đổi hàng hoá giữa khu kinh tế cửa khẩu với thị trường nội địa trên cơ sở khuyến khích đầu tư vào các khu kinh tế cửa khẩu, đồng thời kiểm soát các hành vi gian lận thương mại có thể xảy ra, làm ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh công bằng trên thị trường và nguồn thu ngân sách.

- Bổ sung và sửa đổi một số chính sách còn chưa phù hợp nhằm khuyến khích các thành phần kinh tế, các thương nhân hoạt động hợp pháp trong các chợ biên giới (theo Quyết định số 0804/1998/QĐ-BTM của Bộ trưởng Bộ Thương mại về việc ban hành quy chế tổ chức và quản lý chợ biên giới Việt

Nam - Lào), xử lý vấn đề quyền kinh doanh của một số đối tượng đặc thù khác như công ty cổ phần có vốn đầu tư nước ngoài, chi nhánh thương nhân nước ngoài ...

1.3-Về các chính sách thuế quan, tài chính, tín dụng

- Công bố sớm danh mục các mặt hàng được miễn giảm thuế và đề nghị phía Lào thực hiện tốt thoả thuận về miễn giảm thuế đối với hàng hoá có xuất xứ tại mỗi nước. Đơn giản hoá thủ tục hoàn thuế. Nghiên cứu danh mục hàng miễn thuế áp dụng đối với các hàng hoá có xuất xứ từ các tỉnh nghèo, khó khăn về giao thông và xuất nhập khẩu hàng hoá phục vụ cho nhu cầu sản xuất và tiêu dùng của tỉnh biên giới. Miễn thuế hoặc chỉ đánh thuế thấp đối với hàng xuất nhập khẩu tiểu ngạch để khuyến khích hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới.

- Xem xét các chính sách ưu đãi thuế quan để khuyến khích xuất khẩu những mặt hàng Việt Nam có khả năng tăng sản xuất nhưng khó xuất khẩu sang các thị trường khác như xi măng, sắt thép xây dựng ... và nhập khẩu các mặt hàng nguyên liệu cho công nghiệp chế biến như gỗ và các lâm sản khác.

- Xem xét giảm mức lệ phí, thuế kho bãi tại các cửa khẩu để giảm giá hàng xuất nhập khẩu, đảm bảo khả năng cạnh tranh cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu qua biên giới. Trợ cước vận tải để giảm bớt khó khăn của doanh nghiệp Việt Nam trong điều kiện phải cạnh tranh với các doanh nghiệp Thái Lan trên thị trường Lào được xuất nhập khẩu miễn thuế và có chi phí vận tải rất thấp.

- Cần có chính sách ưu đãi cho vay vốn đối với các doanh nghiệp kinh doanh với đối tác Lào, cho vay vốn không tính lãi trong 5 năm đối với các doanh nghiệp có kế hoạch sản xuất hàng tiêu dùng (mỳ ăn liền, bánh kẹo, đồ nhựa, chế biến thủy hải sản đông lạnh...) tại Lào, cho vay vốn lãi suất thấp đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu có quan hệ buôn bán với Lào.

1.4. Cải thiện hệ thống thanh toán

- Tiếp tục thực hiện cơ chế hàng đổi hàng đối với các mặt hàng thiết yếu có khối lượng lớn trong những năm tới để giảm bớt những khó khăn trong thanh toán, tăng khả năng trao đổi hàng hoá.

- Triển khai chương trình hợp tác về ngân hàng giữa hai nước để cải thiện phương thức thanh toán hàng hoá xuất nhập khẩu, thành lập các chi nhánh Ngân hàng liên doanh Lào Việt tại các tỉnh có các cửa khẩu trọng yếu, mở rộng việc trao đổi giữa đồng kip Lào và đồng tiền Việt Nam, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thanh toán các hợp đồng xuất nhập khẩu và phục vụ nhu cầu thanh toán của dân cư dọc tuyến biên giới hai nước.

- Phối hợp với các ngành hữu quan để triển khai qui chế hoạt động tiền tệ tại biên giới, tổ chức sắp xếp lại các lực lượng kinh doanh ngoại hối thuộc các thành phần kinh tế trên thị trường biên giới, tổ chức hệ thống đổi tiền thuận tiện với chính sách quản lý tỷ giá linh hoạt, phù hợp với thực tế thị trường.

1.5. Tăng cường đầu tư cho kết cấu hạ tầng thương mại

- Tiếp tục thực hiện các chính sách thu hút đầu tư vào các khu kinh tế cửa khẩu. Từ kinh nghiệm về thu hút đầu tư cho cửa khẩu Lao Bảo, nghiên cứu và triển khai mô hình kinh tế cửa khẩu thích hợp cho các cửa khẩu chủ yếu như Cầu Treo, Bờ Y. Nhanh chóng xây dựng quy chế thu hút đầu tư ổn định cho các khu kinh tế cửa khẩu trên cơ sở rút kinh nghiệm của mô hình thí điểm để tạo tâm lý yên tâm, ổn định cho các nhà đầu tư. Phối hợp với các địa phương biên giới của Lào để nhanh chóng hình thành các tuyến đường chính tại các khu thương mại cửa khẩu.

- Hoạt động xuất nhập khẩu qua cửa khẩu Nậm Cắn đã tăng nhanh trong thời gian qua, khẳng định vị trí của cửa khẩu này trên tuyến biên giới Việt Nam - Lào. Để cửa khẩu này có thể phát triển tương xứng với tiềm và xu hướng phát triển của tuyến hành lang Đông Tây trong thời gian tới, đề nghị áp dụng quy chế Khu kinh tế cửa khẩu đối với cửa khẩu Nậm Cắn.

- Khẩn trương tiến hành xây dựng các cửa khẩu mới được cho phép áp dụng quy chế khu kinh tế cửa khẩu như Tây Trang, Pa Háng để tạo điều kiện thuận lợi cho buôn bán, trao đổi với khu vực Bắc Lào. Hiện sản phẩm, hàng hoá của Việt Nam chiếm tỷ trọng lớn trên thị trường các tỉnh Bắc Lào như Hủa Phăn, Luông Phra băng, Oudômxay, Phong salỳ... do ít phải cạnh tranh hơn với hàng hoá của Thái Lan và Trung Quốc nhờ những điều kiện tự nhiên và xã hội riêng biệt của khu vực này nên đây là hướng phát triển cần tích cực khai thác trong những năm tới. Tuy nhiên, nếu đưa hàng hoá tới khu vực này

qua các cửa khẩu miền Trung Việt nam, chi phí sẽ rất cao do chặng đường dài, địa hình phức tạp. Các cửa khẩu Tây Trang, Pa Háng và Na Mèo sẽ là tuyến đường thuận lợi nhất để đưa hàng hoá Việt nam sang thị trường này.

- Hoàn thiện và triển khai thực hiện các chính sách khuyến khích đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng tại các khu kinh tế cửa khẩu tùy thuộc vào đặc thù của mỗi khu kinh tế cửa khẩu, vào lưu lượng hàng hoá xuất nhập khẩu, khả năng thu ngân sách và đầu tư trở lại cho kết cấu hạ tầng của mỗi khu kinh tế cửa khẩu.

- Bên cạnh việc phát triển các tuyến đường hành lang tiểu vùng (qua các cửa khẩu quốc tế), đường liên quốc gia (qua các cửa khẩu chính), phối hợp với Lào phát triển các tuyến đường thông thương giữa các địa phương hai bên biên giới. Xây dựng các tuyến đường xương cá dọc tuyến biên giới phục vụ nhu cầu đi lại và vận chuyển hàng hoá của dân cư. Nâng cấp, mở rộng tuyến đường quốc lộ dẫn đến các cửa khẩu chính, tạo điều kiện thuận lợi cho việc vận chuyển hàng hoá từ các tỉnh biên giới đến các trung tâm kinh tế tại thị trường nội địa.

- Khuyến khích các doanh nghiệp tham gia đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng. Mô hình đầu tư của Công ty Thương mại Quảng bình để nâng cấp đường 20 sang Lào có thể là một ví dụ tốt trong giải quyết vấn đề này.

- Xây dựng các cơ sở phân loại, đóng gói sơ chế hàng hoá, kho bãi tập kết và bảo quản hàng hoá. Xây dựng mạng lưới dịch vụ tại các khu vực cửa khẩu, tạo điều kiện sinh hoạt thuận lợi cho dân cư và các đối tượng tham gia hoạt động kinh doanh tại biên giới.

1.6. Tạo nguồn hàng xuất nhập khẩu

- Cần nhanh chóng xây dựng chiến lược mặt hàng xuất khẩu lâu dài và ổn định trên cơ sở phát huy lợi thế của các tỉnh biên giới và nghiên cứu, tìm hiểu nhu cầu của các tỉnh biên giới Lào cũng như các khu vực phụ cận cũng như các mặt hàng có thể tái xuất sang nước thứ ba.

- Phát huy thế mạnh về địa lý để phát triển dịch vụ quá cảnh và tạm nhập tái xuất, phối hợp với Lào xây dựng các chính sách khuyến khích và hoàn thiện chính sách quản lý nhằm tạo điều kiện thuận lợi tối đa cho hàng quá cảnh và tạm nhập tái xuất của hai nước. Phát huy thế mạnh của Lào như một thị trường trung chuyển để đẩy mạnh xuất khẩu sang nước thứ ba, trước

hết là thị trường Đông bắc Thái Lan, qua đó tăng cường hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới hai nước.

- Phối hợp với Lào để khai thác các mặt hàng mà Lào có tiềm năng sản xuất nhưng chưa khai thác được do những hạn chế về vốn, công nghệ và lao động. Đầu tư và liên doanh với các doanh nghiệp Lào xây dựng các cơ sở chế biến nông lâm sản tại các tỉnh biên giới, tăng cường chế biến tại địa phương các mặt hàng nông sản xuất khẩu sang Lào và lâm sản nhập khẩu từ Lào, nâng cao giá trị gia tăng của mặt hàng xuất nhập khẩu và qua đó nâng cao hiệu quả của hoạt động xuất nhập khẩu.

- Nhanh chóng triển khai xây dựng trung tâm thương mại của Việt Nam tại Lào để giới thiệu sản phẩm hàng hoá của Việt Nam, tạo điều kiện để người tiêu dùng Lào làm quen với các sản phẩm hàng hoá của Việt Nam.

1.7. Phát triển hệ thống chợ biên giới và quản lý hoạt động buôn bán qua đường biên

- Thực hiện các chính sách ưu đãi trong việc xây dựng chợ biên giới theo Nghị định 20/NĐCP về phát triển thương nghiệp miền núi. Hình thành và tạo nguồn vốn đầu tư xây dựng các chợ đường biên từ nguồn thu thuế xuất nhập khẩu ... tạo cơ sở tăng cường trao đổi hàng hoá tiểu ngạch.

- Phát triển hệ thống thương mại nội tỉnh để cải thiện đời sống, tăng sức mua của dân cư, mở rộng phạm vi tiêu thụ hàng hoá xuất nhập khẩu qua đường biên giới.

- Phối hợp với các tỉnh biên giới của Lào để xây dựng các cặp chợ biên giới và quy chế quản lý chợ biên giới trên cơ sở các qui chế quản lý chợ và qui chế quản lý kinh tế biên giới của mỗi nước.

- Thống nhất các thủ tục quản lý và thu thuế hàng hoá trao đổi tại các chợ biên giới giữa các cơ quan quản lý hoạt động tại chợ biên giới. Thành lập Ban quản lý chợ biên giới thuộc UBND huyện có chợ biên giới. Hiện nay không thu lệ phí qua biên giới đối với người dân và người buôn bán nhỏ nhưng với các hộ buôn bán lớn thì phải chịu thu phí 4 lần (lượt đi - về cả ở hai bên biên giới Việt Nam và Lào). Vì vậy cần xem xét đề nghị của các hộ kinh doanh về thoả thuận với Lào chỉ thu lệ phí qua biên giới một lần.

- Cụ thể hoá các chính sách về “khuyến khích việc trao đổi , mua bán tại chợ các loại hàng hoá sản xuất tại các địa phương của hai nước”, tăng trị giá hàng hoá được miễn thuế qua cửa khẩu đường bộ so với mức 500.000 đồng mỗi lượt/ngày theo quy định hiện nay để khuyến khích dân cư và thương nhân mang hàng vào kinh doanh tại các chợ.

- Thành lập các nhóm kiểm tra, quản lý các hoạt động mua bán, trao đổi hàng hoá trên các đường mòn biên giới, ngăn chặn tình trạng buôn lậu đang có xu hướng gia tăng tại các đường tránh, đường mòn biên giới. Nâng cấp đường giao thông tới các cửa khẩu, các chợ biên giới để tạo điều kiện cho dân cư vùng biên giới có thể tới mua bán, trao đổi hàng hoá tại các chợ, giảm hiện tượng mua bán ngay trên đường biên giới giữa hai nước.

1.8. Tăng cường công tác chống buôn lậu và gian lận thương mại

Đấu tranh chống buôn lậu là nhiệm vụ khó khăn, phức tạp và lâu dài, phải được tiến hành thường xuyên, bền bỉ với những biện pháp đồng bộ, trước mắt là tập trung vào các biện pháp cơ bản sau:

- Chống buôn lậu bằng biện pháp kinh tế thông qua việc nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hoá trong nước là biện pháp giải quyết về cơ bản tình trạng buôn lậu. Các hàng hoá nhập lậu đều là những hàng hoá có tính cạnh tranh cao. Vì vậy phát triển nhanh sản xuất, nâng cao tính cạnh tranh của hàng nội địa sẽ đẩy lùi hàng nhập lậu tràn vào thị trường trong nước.

- Hàng lậu thường đi qua một số khu vực trên tuyến biên giới. Cần có chính sách ưu tiên phát triển các khu vực này thành các khu vực kinh tế phát triển nhanh, tạo công ăn việc làm và cải thiện đời sống dân cư, qua đó giảm dần tác động của tệ nạn buôn lậu với đời sống kinh tế, xã hội của dân cư.

- Xem xét lại hệ thống thuế và thủ tục hải quan, khắc phục những bất hợp lý trong chính sách thuế và các khe hở trong chính sách đang tạo điều kiện cho buôn lậu phát triển.

- Thực hiện chủ trương của Chính phủ về việc để lại 100% số thu từ chống buôn lậu cho địa phương, hướng dẫn địa phương dùng nguồn thu này trong công tác chống buôn lậu tại các cấp tỉnh, huyện, xã và trích thưởng cho người có thành tích trong công tác chống buôn lậu. Xây dựng quy chế đãi ngộ hợp lý cho những lực lượng làm công tác chống buôn lậu.

- Tăng cường công tác phối hợp giữa các ngành chức năng và bảo vệ pháp lý đối với những người thi hành công vụ. Quy định rõ phạm vi, thẩm quyền, trách nhiệm cụ thể của từng ngành, lực lượng chức năng trong đấu tranh chống buôn lậu. Trang bị phương tiện kỹ thuật và nâng cao nghiệp vụ chuyên môn cho lực lượng hải quan.

- Phối hợp các hình thức xử lý theo pháp luật với tuyên truyền, giáo dục, động viên đối với dân cư các tỉnh biên giới, bồi dưỡng ý thức về trách nhiệm công dân và kiến thức pháp luật cho nhân dân.

- Phối hợp với Lào và các nước trong khu vực trong chống buôn lậu ma túy, gỗ và động vật quý hiếm qua đường biên giới. Đề nghị Lào phối hợp với các cơ quan chức năng của Việt Nam trong các hoạt động chống buôn lậu, khắc phục tình trạng hiện nay là phía Việt Nam thì không có đủ lực để kiểm tra, ngăn chặn trong khi phía Lào thì thả lỏng cho hàng nhập lậu tràn qua biên giới Việt Nam để tăng xuất khẩu.

2- Các giải pháp đối với doanh nghiệp

2.1. Đa dạng hoá mặt hàng kinh doanh

- Phát triển các liên doanh khai thác và chế biến gỗ với Lào để tạo nguồn gỗ nguyên liệu cho công nghiệp chế biến gỗ của Việt Nam trong điều kiện Lào thực hiện chính sách đóng cửa rừng. Trước mắt hợp tác với Lào tìm phương thức liên kết khai thác, chế biến và xuất khẩu lượng gỗ mà các doanh nghiệp Việt Nam đã ký hợp đồng khai thác trước đây nhưng chưa đưa về được do lệnh cấm xuất khẩu gỗ tròn của Lào (áp dụng từ 30/4/2001).

- Mở rộng mặt hàng kinh doanh xuất nhập khẩu, chủ động liên kết với doanh nghiệp Lào để ký hợp đồng xuất nhập khẩu dài hạn, xây dựng kế hoạch xuất nhập khẩu ổn định. Khai thác các cơ hội tham gia các hội chợ triển lãm để giới thiệu hàng hoá của mình và khai thác nguồn hàng của nước bạn.

- Tăng cường hợp tác theo phương thức “tài nguyên của Lào, lao động kỹ thuật của Việt Nam và vốn hợp tác hoặc vốn vay của nước thứ ba” để tăng cường nguồn hàng hoá xuất nhập khẩu. Phối hợp với Lào tìm cách khắc phục các bất cập đang tồn tại trong đầu tư sản xuất hàng hoá tại Lào như khả năng thanh toán rất hạn chế, chi phí đầu tư quá cao và thủ tục hành chính rất phức

tập đang gây ra nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sang Lào.

- Ngoài các lĩnh vực hiện nay Việt Nam đã đầu tư vào Lào như giao thông, cầu đường, thủy lợi, trong những năm tới các doanh nghiệp Việt Nam có thể khai thác các lĩnh vực như chế biến nông lâm, thủy sản, chăn nuôi gia súc, gia cầm để tăng nguồn hàng xuất nhập khẩu. Mặc dù đầu tư vào thị trường Lào đang gặp nhiều khó khăn do cơ sở hạ tầng thiếu thốn, luật đầu tư chưa chặt chẽ và chi phí hành chính cao nhưng các doanh nghiệp Việt Nam cũng có thể tận dụng những ưu đãi về đầu tư đã được thoả thuận giữa hai bên tại cuộc họp Liên chính phủ ngày 15/1/ 2002.

2.2. Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh

- Mở rộng các hình thức hoạt động kinh doanh như tạm nhập tái xuất; phát triển các hình thức xuất khẩu dịch vụ như xuất khẩu lao động, du lịch, vận tải biển và dịch vụ giao nhận hàng quá cảnh, các loại hình dịch vụ khác.

- Để đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, các doanh nghiệp cần tổ chức các văn phòng đại diện tại các trung tâm thương mại, các khu dân cư lớn của Lào để thuận tiện cho việc giao dịch tìm kiếm khách hàng và quan hệ với các cơ quan chức năng của Lào. Do thị trường Lào có sức mua thấp, phân tán, thích hợp với hoạt động của lực lượng thương nhân có quy mô nhỏ nên các doanh nghiệp Nhà nước phải lựa chọn địa bàn và mặt hàng kinh doanh thích hợp, không dàn trải để đảm bảo hiệu quả kinh doanh.

- Hệ thống giao thông đường bộ hiện vẫn là thách thức lớn đối với các doanh nghiệp kinh doanh trên thị trường Lào. Vì vậy, doanh nghiệp không nên đầu tư cho các dự án tập trung với số vốn lớn mà nên hình thành các cơ sở sản xuất nhỏ ở nhiều địa phương với lượng hàng cung ứng vừa đủ cho nhu cầu của từng khu vực dân cư Lào để giảm chi phí vận chuyển, đảm bảo hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Thành lập bộ phận nghiên cứu thị trường để nắm bắt kịp thời những thay đổi về chính sách quản lý xuất nhập khẩu, các ưu đãi thuế quan và phi thuế quan ... của cả hai phía cũng như những biến động về nhu cầu thị trường để xây dựng kế hoạch kinh doanh phù hợp và có hiệu quả.

- Sử dụng các phương thức mua bán và thanh toán linh hoạt, phù hợp với đối tượng và tính chất mặt hàng xuất nhập khẩu để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

IV- MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

Thành lập Trung tâm thông tin thương mại biên giới với sự tham gia của UBND các tỉnh biên giới và đại diện của các cơ quan quản lý chuyên ngành để giám sát và phối hợp trao đổi thông tin với Lào về hoạt động thương mại trên thị trường biên giới, giải quyết các vấn đề phát sinh trong hoạt động thương mại biên giới. Trung tâm thông tin thương mại biên giới của Thái Lan có thể là kinh nghiệm tốt cho hoạt động của mô hình này.

- Tại các tỉnh có các cửa khẩu chủ yếu, cần thành lập Ban Quản lý kinh tế cửa khẩu thuộc UBND tỉnh để phối hợp với Ban biên giới Chính phủ chỉ đạo hoạt động kinh tế cửa khẩu của tỉnh. Tại các địa phương biên giới khác, Sở Thương mại các tỉnh trực tiếp phối hợp với các cơ quan chức năng để quản lý hoạt động thương mại biên giới.

- Nhanh chóng triển khai Quy hoạch phát triển thương mại tại các vùng cửa khẩu biên giới Tây và Tây Nam đến năm 2010 của Bộ Thương mại và Quy hoạch thương mại do Bộ Thương mại phối hợp với các tỉnh xây dựng, tiếp tục triển khai xây dựng quy hoạch thương mại và chiến lược xuất khẩu đối với các tỉnh chưa có quy hoạch. Trong việc xây dựng quy hoạch thương mại, cần chú ý tới đặc thù của các huyện giáp biên giới và lên phương án đầu tư cho các cửa khẩu, các chợ biên giới, khai thác thế mạnh về buôn bán qua biên giới trong chiến lược xuất nhập khẩu.

- Tăng quyền hạn của các địa phương biên giới trong việc chủ động quản lý xuất nhập khẩu tiểu ngạch, xây dựng chính sách quản lý hoạt động xuất nhập khẩu tiểu ngạch phù hợp với đặc thù của từng địa phương, chủ động trong việc sử dụng các nguồn thu thuế xuất nhập khẩu qua biên giới trong việc đầu tư lại vào phát triển cơ sở hạ tầng cho kinh tế cửa khẩu.

- Tổ chức các đoàn khảo sát nghiên cứu thị trường dọc tuyến biên giới và các tỉnh phụ cận của Lào để làm cơ sở cho việc xây dựng chiến lược mặt hàng xuất nhập khẩu.

- Đề nghị các cơ quan chức năng của Lào thường xuyên cung cấp những thay đổi trong chính sách xuất nhập khẩu, biểu thuế, ưu đãi thuế quan và phi thuế quan; cung cấp kịp thời những thay đổi về chính sách của bạn cho các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu với Lào và các địa phương biên giới

- Thỏa thuận về các ưu đãi buôn bán tương đương giữa hai nước, hạn chế một tồn tại hiện nay là Lào thực hiện chính sách thông thoáng với hàng xuất khẩu để tăng xuất khẩu sang Việt Nam nhưng lại quản lý rất chặt chẽ hàng nhập cũng như áp dụng chính sách quản lý “lỏng” đối với hàng hoá Thái Lan và quản lý chặt đối với hàng hoá của Việt Nam.

- Nghiên cứu các chính sách ưu đãi về thương mại biên giới của Trung Quốc đối với Lào để có những chính sách phù hợp, đảm bảo khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường Lào trước sức ép của hàng hoá Trung Quốc.

- Để thực hiện có hiệu quả các giải pháp đã được đề cập ở các phần trên cần nguồn nhân lực đáp ứng được yêu cầu phát triển. Để giải quyết được vấn đề rất quan trọng và phức tạp này cần phải có sự quan tâm của nhiều ngành với những giải pháp và bước đi cụ thể. Trước mắt, cần khẩn trương đào tạo lại, đào tạo bổ sung một số nội dung chuyên môn cho cán bộ quản lý Nhà nước về thương mại ở các cấp như các vấn đề xung quanh chủ đề hội nhập thương mại quốc tế, khu vực; về các hoạt động xúc tiến thương mại; về các kỹ năng và nghiệp vụ quản lý Nhà nước. Bên cạnh đó, các tỉnh biên giới hiện còn đang rất khó khăn về điều kiện sinh hoạt và làm việc, cơ sở vật chất kỹ thuật còn rất nghèo nàn, yếu kém, vì vậy cần có chính sách đãi ngộ, khuyến khích thích hợp.

KẾT LUẬN

Trong những năm qua, những chính sách khuyến khích và tạo thuận lợi cho phát triển thương mại giữa hai nước Việt Nam - Lào đã đem lại những kết quả nhất định. Sự hình thành và phát triển của các khu kinh tế cửa khẩu bước đầu đã tạo nên những biến chuyển nhất định về kinh tế xã hội của các tỉnh biên giới. Thương mại biên giới đã đóng góp phần đáng kể trong tiêu thụ hàng hoá của các tỉnh biên giới, góp phần khơi dậy tiềm năng, thế mạnh tiềm ẩn của tuyến biên giới Việt Nam - Lào, khai thông thị trường, khai thác được nguồn hàng có sẵn ở địa phương để đẩy mạnh sản xuất, lưu thông phục vụ kịp thời nhu cầu sinh hoạt của cư dân biên giới. Sự phát triển thương mại đã tạo điều kiện hình thành các khu dân cư tập trung dọc tuyến biên giới, phát triển kết cấu hạ tầng, các tuyến đường giao thông và các cơ sở ban đầu cho bưu chính viễn thông; góp phần cải thiện đời sống vật chất, tinh thần của dân cư các địa phương biên giới. Thương mại biên giới cũng đẩy mạnh giao lưu kinh tế, tạo điều kiện củng cố an ninh quốc phòng khu vực biên giới, góp phần phát triển kinh tế - xã hội và hội nhập kinh tế khu vực.

Tuy nhiên, xét về tổng thể, quy mô hoạt động thương mại các khu vực cửa khẩu còn nhỏ bé, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển của các địa phương biên giới cũng như quan hệ hợp tác đặc biệt giữa hai nước. Kim ngạch xuất khẩu thấp và chưa ổn định. Cơ cấu hàng hoá xuất nhập khẩu qua các cửa khẩu còn nghèo nàn, chưa có các mặt hàng mũi nhọn, chủ lực để đẩy nhanh kim ngạch xuất khẩu sang thị trường Lào và qua Lào tới Đông Bắc Thái Lan và các nước khác trong khu vực, khả năng phát triển mặt hàng nhập khẩu từ Lào còn rất hạn chế. Kết cấu hạ tầng cũng như cơ sở vật chất kỹ thuật của hoạt động thương mại ở các vùng cửa khẩu còn quá thiếu thốn, nghèo nàn lạc hậu, hạn chế rất lớn đến hiệu quả kinh doanh. Hệ thống các chợ biên giới chưa được chú trọng đầu tư xây dựng và phát triển đúng mức, hiện trạng các chợ ở các vùng cửa khẩu còn qua sơ sài, tạm bợ và thiếu quy hoạch phát triển đã làm hạn chế rất lớn đến sức phát triển của thị trường. Việc không kiểm soát được các giao dịch qua ngân hàng cũng làm tăng tình trạng thất thu thuế và làm hạn chế các hoạt động tín dụng của các ngân hàng đối với hoạt động xuất nhập khẩu tại biên giới. Nạn buôn lậu và gian lận thương mại diễn ra nghiêm trọng, ảnh hưởng đến hoạt động thị trường và làm thất thu thuế trên toàn tuyến biên

giới. Những bất cập trong quản lý thương mại cũng gây ảnh hưởng không nhỏ đến công tác bảo vệ môi trường sinh thái tại các địa phương biên giới và nhiều vấn đề về trật tự, an ninh xã hội khác.

Để phát triển hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới tương xứng với tiềm năng phát triển hợp tác kinh tế giữa hai nước và tầm quan trọng của việc phát triển xuất nhập khẩu qua biên giới Việt Nam - Lào, cần thực hiện đồng bộ một hệ thống những giải pháp thích hợp để giải quyết những vấn đề tồn đọng đang làm giảm hiệu quả và cản trở sự phát triển thương mại biên giới giữa hai nước, bao gồm các giải pháp chủ yếu sau:

Tăng cường các chính sách hợp tác khu vực, hài hoà hoá các quy định, thủ tục kiểm tra, kiểm soát người và hàng hoá qua biên giới, triển khai các chương trình về xoá đói giảm nghèo và cải thiện môi trường ở các tỉnh miền Trung trong khuôn khổ dự án GMS, bao gồm các dự án hoàn thành các tuyến đường chủ yếu của hành lang Đông Tây, kết nối mạng thông tin nội khu vực, cải thiện cơ sở hạ tầng, môi trường và các vấn đề xã hội; tiếp tục thực hiện các chương trình hỗ trợ Lào phát triển nông lâm nghiệp tại một số tỉnh giáp biên giới Việt Nam, tăng cường sự hợp tác giữa các tỉnh biên giới hai nước và phối hợp với Lào để phát triển các mặt hàng xuất khẩu có lợi thế cạnh tranh ở mỗi nước.

Hoàn thiện các chính sách quản lý xuất nhập khẩu như đơn giản hoá các chính sách quản lý hàng hoá xuất nhập khẩu, hài hoà hoá thủ tục hải quan; hoàn thiện các quy trình quản lý hàng tạm nhập tái xuất, thống nhất với Lào các quy định về phương tiện vận tải hàng tạm nhập tái xuất, thời hạn và quy chế kiểm tra, lưu hàng tại cửa khẩu và xây dựng hệ thống phối hợp trao đổi thông tin về hàng hoá tạm nhập tái xuất, tạo điều kiện cho quản lý hàng hoá quá cảnh của cả hai phía. Bên cạnh đó cần xây dựng các chính sách về trao đổi hàng hoá giữa khu kinh tế cửa khẩu với thị trường nội địa cũng như hoàn thiện chính sách khuyến khích các thành phần kinh tế, các thương nhân hoạt động hợp pháp trong các chợ biên giới.

Hoàn thiện các chính sách thuế quan, tài chính, tín dụng, sớm công bố danh mục hàng hoá xuất nhập khẩu được miễn giảm thuế giữa hai nước, tiếp tục thực hiện quy chế hàng đổi hàng trong những năm tới, xem xét danh mục

hàng miễn thuế áp dụng đối với các hàng hoá có xuất xứ từ các tỉnh nghèo, khó khăn về giao thông và xuất nhập khẩu hàng hoá phục vụ cho nhu cầu sản xuất và tiêu dùng của tỉnh; chính sách ưu đãi cho vay vốn đối với các doanh nghiệp kinh doanh với đối tác Lào, xem xét lại hệ thống thuế xuất nhập khẩu tiểu ngạch; hỗ trợ tín dụng thương mại, tín dụng kho bãi; giảm mức lệ phí, thuế kho bãi tại các cửa khẩu ... để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mở rộng hoạt động xuất nhập khẩu qua đường biên giới.

Cải thiện hệ thống thanh toán triển khai thực hiện Quy chế quản lý tiền của nước có chung biên giới; mở rộng việc trao đổi giữa đồng kip Lào và đồng tiền Việt Nam, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thanh toán các hợp đồng xuất nhập khẩu và phục vụ nhu cầu thanh toán của dân cư dọc tuyến biên giới hai nước.

Tăng cường đầu tư cho kết cấu hạ tầng thương mại thông qua việc hoàn thiện và triển khai thực hiện các chính sách khuyến khích đầu tư kết cấu hạ tầng tại các khu kinh tế cửa khẩu tùy thuộc vào đặc thù của mỗi khu kinh tế cửa khẩu; xây dựng các tuyến đường xương cá dọc tuyến biên giới phục vụ nhu cầu đi lại và vận chuyển hàng hoá của dân cư; nâng cấp, mở rộng tuyến đường quốc lộ dẫn đến các cửa khẩu chính, tạo điều kiện thuận lợi cho việc vận chuyển hàng hoá từ các tỉnh biên giới đến các trung tâm kinh tế tại thị trường nội địa; xây dựng các cơ sở phân loại, đóng gói sơ chế hàng hoá, kho bãi tập kết và bảo quản hàng hoá cũng như xây dựng mạng lưới dịch vụ thương mại tại các khu vực cửa khẩu, tạo điều kiện sinh hoạt thuận lợi cho dân cư và các đối tượng tham gia hoạt động kinh doanh tại biên giới.

Tạo nguồn hàng xuất nhập khẩu: trên cơ sở xây dựng chiến lược mặt hàng xuất khẩu lâu dài và ổn định, phát huy thế mạnh về địa lý để phát triển dịch vụ quá cảnh và tạm nhập tái xuất, đầu tư và liên doanh với các doanh nghiệp Lào xây dựng các cơ sở chế biến nông lâm sản tại các tỉnh biên giới, tăng cường chế biến tại địa phương các mặt hàng nông sản xuất khẩu sang Lào và lâm sản nhập khẩu từ Lào, nâng cao giá trị gia tăng của mặt hàng xuất nhập khẩu và qua đó nâng cao hiệu quả của hoạt động xuất nhập khẩu, tăng cường buôn bán trao đổi hàng hoá qua Lào với vùng Đông bắc Thái Lan.

Phát triển hệ thống chợ biên giới và quản lý hoạt động buôn bán qua đường biên, thực hiện các chính sách ưu đãi trong việc xây dựng chợ biên giới theo Nghị định 20/NĐCP về phát triển thương nghiệp miền núi, khuyến khích việc trao đổi, mua bán tại chợ các loại hàng hoá sản xuất tại các địa phương của hai nước”, phối hợp với các tỉnh biên giới của Lào để xây dựng các cặp chợ biên giới và quy chế quản lý chợ biên giới trên cơ sở các qui chế quản lý chợ và qui chế quản lý kinh tế biên giới của mỗi nước đồng thời nâng cấp đường giao thông tới các cửa khẩu, các chợ biên giới để tạo điều kiện cho dân cư vùng biên giới có thể tới mua bán, trao đổi hàng hoá tại các chợ, giảm hiện tượng mua bán ngay trên đường biên giới giữa hai nước.

Tăng cường công tác chống buôn lậu và gian lận thương mại: kết hợp đồng bộ giữa chống buôn lậu bằng biện pháp kinh tế thông qua việc nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hoá trong nước với việc hoàn thiện hệ thống thuế và thủ tục hải quan, khắc phục những bất hợp lý trong chính sách thuế và các khe hở trong chính sách đang tạo điều kiện cho buôn lậu phát triển; tăng cường công tác phối hợp giữa các ngành chức năng và bảo vệ pháp lý đối với những người thi hành công vụ; phối hợp các hình thức xử lý theo pháp luật với tuyên truyền, giáo dục, động viên đối với dân cư các tỉnh biên giới, bồi dưỡng ý thức về trách nhiệm công dân và kiến thức pháp luật cho nhân dân.

Bên cạnh các giải pháp ở tầm vĩ mô, các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu qua biên giới Lào cũng cần chủ động xây dựng một chiến lược kinh doanh phù hợp với một chiến lược mặt hàng xuất nhập khẩu linh hoạt, hiệu quả, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Theo các cam kết về đẩy nhanh thực hiện AFTA, Việt Nam sẽ tối đa số dòng thuế cắt giảm xuống 0-5% vào năm 2003 và thời gian thực hiện với Lào là 2005, như vậy, các ưu đãi thuế quan giữa hai nước không còn có tác dụng như hiện nay. Vì vậy, doanh nghiệp hai nước phải thực sự dựa vào khả năng cạnh tranh của chính mình trên thị trường khu vực.

Để thực hiện đồng bộ hệ thống các giải pháp nêu trên nhằm thúc đẩy và nâng cao hiệu quả của hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới Việt Nam-Lào, cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa các ngành, các cấp quản lý với các địa phương biên giới và các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu

qua biên giới Việt Nam - Lào trong việc thực hiện chủ trương chung của Đảng và Chính phủ về tăng cường phát triển kinh tế đối ngoại và hợp tác phát triển.

Với nguồn thông tin còn khá hạn chế trong điều kiện các biến động kinh tế thế giới, khu vực và tác động tới Việt Nam còn nhiều yếu tố khó lường, đề tài không thể tránh khỏi những hạn chế. Ban chủ nhiệm đề tài mong nhận được sự góp ý của các chuyên gia trong và ngoài ngành để tiếp tục hoàn thiện nhằm có những đóng góp tích cực cho công tác quản lý và kinh doanh tại thị trường khu vực biên giới Việt Nam - Lào trong những năm tới.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn Viện nghiên cứu thương mại, Vụ Quản lý Khoa học - Kỹ thuật, Vụ Tài chính, Vụ xuất nhập khẩu, Vụ Châu Á - Thái Bình Dương - Bộ Thương mại, các nhà nghiên cứu, các doanh nghiệp... đã giúp đỡ chúng tôi trong quá trình thực hiện đề tài này.

PHỤ LỤC 1

MỘT SỐ VĂN BẢN PHÁP QUY LIÊN QUAN TỚI PHÁT TRIỂN

THƯƠNG MẠI VIỆT NAM -LÀO

- Quyết định số 0807/1998/QĐ/BTM ngày 15 tháng 7 năm 1998 của Bộ Thương mại về việc ban hành qui chế tổ chức và quản lý chợ biên giới Việt Nam - Lào.

- Quyết định số 177/1998/QĐ-TTg ngày 15/9/1998 của Thủ tướng Chính phủ về việc áp dụng một số chính sách thí điểm tại khu vực cửa khẩu Cầu Treo, tỉnh Hà Tĩnh.

- Quyết định số 181/1998/QĐ-11G ngày 21 tháng 9 năm 1998 của Thủ tướng Chính phủ về việc giảm thuế nhập khẩu cho hàng hóa sản xuất tại nước Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào.

- Quyết định số 219/1998/QĐ-TTg ngày 12/11/1998 về việc ban hành “Quy chế khu vực khuyến khích phát triển kinh tế và thương mại Lao Bảo” (Khu thương mại Lao Bảo).

- Quyết định số 06/QĐ-TTg ngày 5/1/1999 về việc phê duyệt Dự án phát triển kinh tế - xã hội khu vực cửa khẩu Bờ Y - Ngọc Hồi tỉnh Kon Tum.

- Hiệp định chung về tạo điều kiện thuận lợi cho vận chuyển hàng hóa và hành khách dọc biên giới ở khu vực sông Mêkông (Cămpuchia, Trung Quốc, Lào Mianma, Thái Lan, Việt Nam), tháng 1/1999.

- Công văn số 6510/TCHQ-GSQL ngày 15 tháng 11 năm 1999 của Tổng cục Hải quan về thực hiện thoả thuận giữa Chính phủ Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào và Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam về việc tạo điều kiện thuận lợi cho người, phương tiện và hàng hóa qua lại giữa hai nước.

- Công văn số 1199/CP-QHQT ngày 12 tháng 11 năm 1999 của Chính phủ về sửa đổi Nghị định thư trao đổi hàng hóa của cư dân biên giới Việt Nam - Lào.

- Công văn số 26/CP-QHQT ngày 10 tháng 1 năm 2000 của Chính phủ về phê duyệt Hiệp định đường bộ 3 bên Việt Nam - Lào - Thái Lan.

- Quyết định số 53/2001/QĐ-TTg ngày 19 tháng 4 năm 2001 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách đối với Khu kinh tế cửa khẩu biên giới.

- Quyết định số 0938/2000/QĐ-BTM ngày 30 tháng 6 năm 2000 của Bộ Thương mại về ban hành Quy chế về hàng hóa của Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào quá cảnh lãnh thổ Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam .

- Công văn số 2507/TM-XN ngày 25 tháng 9 năm 2001 của Bộ Thương mại về việc trao đổi hàng hóa với Lào.

- Công văn số 2160/TM-XN ngày 2 tháng 10 năm 2001 của Bộ Thương mại về trao đổi hàng hóa với Lào.

- Quyết định số 187/2001/QĐ-TTg ngày 7 tháng 12 năm 2001 của Thủ tướng Chính phủ về việc cho phép cửa khẩu Tây Trang và cửa khẩu Ma Lù Thàng, tỉnh Lai Châu được áp dụng chính sách Khu kinh tế cửa khẩu biên giới.

- Quyết định số 188/2001/QĐ-TTg ngày 11 tháng 12 năm 2001 của Thủ tướng Chính phủ về việc cho phép cửa khẩu Loóng Sập (Pa Háng) và cửa khẩu Chiềng Khương, tỉnh Sơn La được áp dụng chính sách Khu kinh tế cửa khẩu.

- Quyết định 08/2002/QĐ-TTg ngày 11 tháng 1 năm 2002 của Thủ tướng Chính phủ về việc sửa đổi một số điều của Quy chế thương mại Lao Bảo.

- Quyết định số 137/2002/QĐ-TTg ngày 15 tháng 10 năm 2002 của Thủ tướng Chính phủ về việc thành lập Khu kinh tế cửa khẩu và áp dụng chính sách đối với Khu kinh tế cửa khẩu Cha Lo, tỉnh Quảng Bình.

PHỤ LỤC 2

Một số chỉ tiêu kinh tế cơ bản của các tỉnh biên giới Việt Nam

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1- Tư liệu kinh tế các nước thành viên ASEAN. Tổng cục thống kê. Nhà xuất bản thống kê. 2001.
- 2- Thống kê hàng hoá xuất nhập khẩu qua biên giới Việt Nam- Lào. Báo cáo của Tổng cục Hải quan, 2000,2001.
- 3- Hợp tác phát triển liên vùng dọc hành lang Đông -Tây. Bộ Ngoại giao, 2001.
- 4- Dự án Quy hoạch phát triển thương mại tại các vùng cửa khẩu biên giới Tây-Tây Nam Việt Nam đến năm 2010. Bộ Thương mại, 2001.
- 5- Hợp tác kinh tế giữa các nước Đông Dương trong bối cảnh hội nhập khu vực và quốc tế. Viện Nghiên cứu Đông Nam Á, 2001.
- 6- Quy hoạch phát triển kinh tế xã hội đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020 của CHDCND Lào. Viện Chiến lược phát triển. Bộ Kế hoạch và Đầu tư. 2000.
- 7- The ASIAN Economy in the 21st Century: Prospects and Issues for Its Resurgence in a Global Economy. ADB, 2000.
- 8- Greater Mekong Subregion-Priority Sectors. ADB, 2001.
- 9- Asian Development Outlook 2001. ADB, 2001.
- 10- Country Economic Review: Laos PDR. ADB, 2001.
- 11- GMS-Opening Border and Working Together-Ninth Conference. ADB, 2001.
- 12- Country Strategy and Program Update 2002-2004-LAOS PDR. ADB, 2001.
- 13- East- West Corridor Project. ADB, 2001.
- 14- Connecting People Coast to Coast. ADB, 2002.