

BỘ THƯƠNG MẠI

ĐỀ TÀI KHOA HỌC CẤP BỘ

Mã số: 2004-78-008

Báo cáo tổng hợp

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI
HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC
TIỂU VÙNG SÔNG MÊ KÔNG MỞ RỘNG**

5896

21/6/2006

HÀ NỘI 12/2005

BỘ THƯƠNG MẠI

ĐỀ TÀI KHOA HỌC CẤP BỘ

Mã số: 2004-78-008

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC TIỂU VÙNG SÔNG MÊ KÔNG MỞ RỘNG

Cơ quan quản lý: Bộ Thương mại

Cơ quan chủ trì thực hiện: Viện Nghiên cứu Thương mại

Chủ nhiệm đề tài: PGS.TS. Nguyễn Văn Nam

Các thành viên:

- ThS. Nguyễn Lương Thanh
- CN. Nguyễn Văn Toàn
- CN. Lê Huy Khôi

Cơ quan chủ trì thực hiện

Chủ tịch hội đồng nghiệm thu

Cơ quan quản lý

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

- GMS: Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng
WTO: Tổ chức Thương mại thế giới
EU: Liên minh châu Âu
UNDP: Chương trình phát triển của Liên hợp quốc
ASEAN: Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
ASEM: Diễn đàn hợp tác Á - Âu
AFTA: Khu vực thương mại tự do ASEAN
ASEAN-CCI: Phòng Thương mại và Công nghiệp ASEAN
ASEAN-BAC: Hội đồng Tư vấn kinh doanh ASEAN
AICO: Hiệp định về chương trình hợp tác công nghiệp ASEAN
WEF: Diễn đàn kinh tế thế giới
ADB: Ngân hàng phát triển châu Á
WB: Ngân hàng thế giới
IMF: Quỹ tiền tệ quốc tế
AC-FTA: Hiệp định khung Khu vực thương mại tự do ASEAN-Trung Quốc
FTA: Khu thương mại tự do
RTA: Thoả thuận thương mại khu vực
MFN: Quy chế tối huệ quốc
GSP: Quy chế thuế quan ưu đãi phổ cập
PTA: Hiệp định ưu đãi thuế quan
BTA: Hiệp định thương mại tự do song phương
AIA: Hiệp định khung về khu vực đầu tư ASEAN
EWEC: Hành lang Đông-Tây
NDT: Nhân dân tệ
USD: Đô la Mỹ
Baht: Tiền Bạt của Thái
Kyat: Tiền của Mianma
UBND: Ủy ban nhân dân
KH-CN: Khoa học - công nghệ
TP.HCM: Thành phố Hồ Chí Minh
VCCI: Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
VDC: Công ty Điện toán và Truyền số liệu

MỤC LỤC

Nội dung	Trang
MỞ ĐẦU	1
<i>Chương I: TIỂU VÙNG SÔNG MÊ KÔNG MỞ RỘNG (GMS) - CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA VIỆT NAM TRONG HỢP TÁC PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VỚI CÁC NƯỚC GMS</i>	4
I. Đặc điểm kinh tế - xã hội Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng	4
1.1. Vài nét về sông Mê Kông	4
1.2. Đặc điểm của lưu vực Mê Kông	5
1.3. Đặc điểm kinh tế thương mại của GMS	10
II. Lịch sử hình thành, nguyên tắc và nội dung hợp tác của GMS	17
2.1. Lịch sử hình thành và phát triển của GMS	17
2.2. Nguyên tắc hợp tác	19
2.3. Những nội dung hợp tác của GMS	21
III. Vai trò tác động của GMS	28
3.1. Đối với thế giới và khu vực	28
3.2. Đối với các nước thuộc Tiểu vùng	30
IV. Cơ hội và thách thức của Việt Nam trong phát triển thương mại với các nước trong GMS	35
4.1 Cơ hội	35
4.2. Thách thức	37
<i>Chương II: THỰC TRẠNG QUAN HỆ THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ GIỮA VIỆT NAM VÀ CÁC NƯỚC GMS</i>	39
I. Thực trạng hợp tác kinh tế của GMS trong thời gian qua	39
II. Thực trạng về thương mại hàng hoá giữa Việt Nam với các nước GMS	41
2.1. Thực trạng xuất nhập khẩu hàng hoá	41
2.1.1 Tình hình xuất nhập khẩu hàng hoá với toàn GMS	42
2.1.2. Tình hình xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với các thành viên GMS	44
2.1.2.1. Đối với Văn Nam - Trung Quốc	44
2.1.2.2. Đối với CHDCND Lào	48
2.1.2.3. Xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với Campuchia	52
2.1.2.4. Xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với Thái Lan	56
2.1.2.5. Xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với Mianma	59
2.2. Chính sách thương mại hàng hoá với các nước GMS của Việt Nam	60
III. Thực trạng về thương mại dịch vụ giữa Việt Nam với các nước GMS	64
3.1. Xuất nhập khẩu dịch vụ giữa Việt Nam với các nước GMS	64

3.2. Chính sách thương mại dịch vụ của Việt Nam với các nước GMS	67
IV. Đánh giá chung và những bài học bước đầu	70
4.1. Những mặt đã đạt được và những mặt còn hạn chế	70
4.2. Nguyên nhân của những thành công và hạn chế	73
Chương III: ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS	76
I. Yếu tố thời đại và xu thế hợp tác phát triển quan hệ thương mại của Việt Nam với các nước GMS	76
II. Quan điểm và phương hướng phát triển hợp tác GMS	79
2.1. Quan điểm phát triển hợp tác GMS	79
2.2. Phương hướng phát triển hợp tác thương mại trong khuôn khổ GMS	82
2.3. Phát triển hợp tác các lĩnh vực khác thuộc Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng	86
2.4. Tập trung phát triển các hành lang kinh tế trong Tiểu vùng	93
III. Một số giải pháp chung cho GMS	94
3.1. Tập trung triển khai, thực hiện các chương trình, dự án hợp tác đã đề ra	94
3.2. Cần có chính sách để thu hút nguồn vốn đầu tư vào các chương trình, dự án của Tiểu vùng	96
3.3. Cần phải có biện pháp để nâng cao tính thực thi các cam kết giữa các thành viên	97
IV. Một số giải pháp chủ yếu nhằm phát triển quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước GMS	98
4.1. Đối với Trung quốc	98
4.2. Đối với Cộng hoà dân chủ nhân dân Lào (CHDCNDL)	102
4.3. Đối với Campuchia	103
4.4. Đối với Thái Lan	107
4.5. Đối với Mianma	109
V. Một số kiến nghị	110
5.1. Đối với các thành viên GMS	110
5.2. Đối với nước ta	111
KẾT LUẬN	114
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	115

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Sơ đồ, bảng biểu	Trang
Bảng 1: Tổng hợp một số chỉ tiêu kinh tế chủ yếu của các quốc gia GMS (2003)	10
Bảng 2: Tổng hợp một kết quả thương mại chủ yếu của các quốc gia GMS (2003)	13
Bảng 3: Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và các nước GMS thời kỳ 1995 - 2004	44
Bảng 4: Cán cân thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và các nước GMS năm 2004	45
Bảng 5: Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Vân Nam thời kỳ 1995 - 2004	47
Bảng 6: Các mặt hàng xuất khẩu sang Vân Nam	48
Bảng 7: Các mặt hàng nhập khẩu từ Vân Nam	49
Bảng 8: Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Lào thời kỳ 1995 - 2004	51
Bảng 9: Xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang Lào	53
Bảng 10: Nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam từ Lào	54
Bảng 11: Kim ngạch XNK hàng hoá giữa Việt Nam và Campuchia	55
Bảng 12: Xuất khẩu hàng hoá Việt Nam sang Campuchia	56
Bảng 13: Nhập khẩu hàng hoá từ Campuchia của Việt Nam	57
Bảng 14: Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam - Thái Lan	58
Bảng 15: Xuất khẩu hàng hoá Việt Nam sang Thái Lan	59
Bảng 16: Nhập khẩu hàng hoá từ Thái Lan của Việt Nam	60
Bảng 17: Kim ngạch XNK hàng hoá giữa Việt Nam và Mianma	61
Bảng 18: Xuất khẩu hàng hoá Việt Nam sang Mianma	61
Bảng 19: Nhập khẩu hàng hoá từ Mianma của Việt Nam	62

MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết nghiên cứu đề tài

Châu Á có một con sông đi qua nhiều nước, đó là sông Lan Thương - Mê Kông, được coi là sông “*Đa nuyíp*” của Phương Đông.

Ủy ban sông Mê Kông được thành lập năm 1957, gồm Việt Nam, Lào, Campuchia và Thái Lan. Tuy nhiên, nhiều hoạt động của Ủy ban Mê Kông bị hạn chế do chiến tranh triền miên và nạn diệt chủng tại Campuchia. Năm 1992, Ngân hàng phát triển châu Á (ADB) đã đề xuất sáng kiến phát triển Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng (GMS), bao gồm các nước và vùng lãnh thổ: Việt Nam, Lào, Campuchia, Thái Lan, Myanmar và tỉnh Vân Nam - Trung Quốc (Trung Quốc tuy chỉ có một tỉnh thuộc không gian của Tiểu vùng, song Trung Quốc tham gia Tiểu vùng với tư cách là một quốc gia). Diện tích lãnh thổ của toàn khu vực khoảng 2,3 triệu km², dân số khoảng 260 triệu người, GDP toàn vùng vào khoảng 260 tỷ USD (số liệu năm 2003).

Về vị trí địa lý, GMS là bản lề, là ngã ba giao lưu giữa ba vùng Đông Bắc Á, Đông Nam Á và Nam Á (Ấn Độ, Băng La Đét), có thể nói GMS nằm giữa những vùng năng động và phát triển nhất trong thế kỷ tới.

Những cơ sở chủ yếu dẫn tới sự hình thành GMS bao gồm:

Thứ nhất, sông Mê Kông là “sợi dây tự nhiên” nối liền các quốc gia trong GMS với nhau; các quốc gia trong GMS ngày càng nhận thức sâu sắc rằng phải phối hợp và tăng cường liên kết, hợp tác với nhau thì mới có thể khai thác, sử dụng có hiệu quả nhất tiềm năng to lớn của sông Mê Kông, bảo vệ tốt môi trường và phát triển bền vững

Thứ hai, xu thế toàn cầu hoá, khu vực hoá đã tác động mạnh mẽ đến nhận thức và tạo nên nhu cầu tăng cường quan hệ hợp tác giữa các nước trong GMS cả về kinh tế, chính trị và văn hoá;

Thứ ba, các nước trong GMS cũng là các nước thành viên của AFTA, CAFTA. Vì vậy, quan hệ hợp tác giữa các nước trong GMS đã có cơ sở quan trọng là sự đồng thuận trong khuôn khổ của AFTA và CAFTA.

Trong những năm qua, quan hệ hợp tác giữa các nước GMS đã và đang được củng cố và phát triển. Đến nay đã có 12 cuộc hội nghị Bộ trưởng GMS, hội nghị cấp Thủ tướng lần đầu tiên được tổ chức tháng 12/2002 tại Campuchia. Trong Hội nghị Bộ trưởng lần thứ 3 tại Hà Nội tháng 4/1994 xác định hợp tác GMS tập trung vào 7 lĩnh vực chủ yếu: giao thông vận tải, năng lượng, bưu chính viễn thông, môi trường, thương mại và đầu tư, du lịch, phát triển nguồn nhân lực. Nhiều Hiệp định đã ký kết giữa các nước trong GMS như: các Hiệp định hợp tác song phương, đa phương; các Hiệp định về vận tải; và nhiều thoả thuận khác... nhằm tạo điều kiện phát triển hợp tác và giao lưu kinh tế, thương mại giữa các nước trong GMS.

Tuy nhiên, quan hệ hợp tác phát triển nói chung và quan hệ thương mại nói riêng giữa các nước trong GMS vẫn còn nhiều hạn chế, chưa được như mong muốn, hy vọng của các nước tham gia. Điều này có nhiều nguyên nhân khác nhau. *Một là*, sự hợp tác trong khuôn khổ GMS bị chi phối bởi các thoả thuận đã được ký kết trong khuôn khổ AFTA, ASEAN, cũng như những tiến bộ đạt được trong quá trình hình thành CAFTA. Đây là nguyên nhân quan trọng nhất dẫn đến sự hạn chế trong quan hệ hợp tác của GMS. *Hai là*, những lợi ích riêng có trong khuôn khổ hợp tác giữa các nước GMS chưa được thể hiện rõ trên thực tế. *Ba là*, sự tương đồng về cơ cấu kinh tế, về trình độ phát triển sản xuất (trong chừng mực nào đó) làm hạn chế khả năng trao đổi, mở rộng thương mại giữa các nước trong GMS. Mặc dù vậy, với những cơ sở dẫn đến sự hình thành quan hệ hợp tác phát triển giữa các nước trong GMS, việc thúc đẩy, tăng cường quan hệ hợp tác đang và sẽ ngày càng được quan tâm hơn. Trong đó, quan hệ thương mại cả về hàng hoá và dịch vụ có vị trí tiền đề và có vai trò quan trọng trong phát triển các mối quan hệ hợp tác khác.

Đối với Việt Nam, những lợi ích hợp tác trong khuôn khổ GMS trước hết là trong việc khai thác tiềm năng kinh tế, bảo vệ môi trường gắn liền dòng sông Mê Kông. Bên cạnh đó, cùng với quá trình tăng trưởng kinh tế trong những năm vừa qua, khả năng tham gia và lợi ích đạt được của Việt Nam (trong 7 lĩnh vực hợp tác đã được xác định trong khuôn khổ GMS) đã và đang ngày càng hiện thực hơn. Chính vì vậy, Việt Nam đã tích cực tham gia ngay từ khi có sáng kiến hình thành GMS. Việt Nam đã thành lập Uỷ ban điều phối quốc gia về hợp tác GMS.

Có thể nói rằng, yêu cầu phát triển quan hệ hợp tác giữa các nước trong khuôn khổ GMS nói chung và giữa Việt Nam với các nước còn lại nói riêng vừa là yêu cầu mang tính khách quan, vừa là yêu cầu mang tính chủ quan. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để phát triển một cách tốt nhất các quan hệ hợp tác giữa Việt Nam với các nước trong khuôn khổ GMS, mà trước hết là phát triển quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ. Yêu cầu phát triển quan hệ trong lĩnh vực thương mại hàng hoá và dịch vụ của GMS hiện nay vừa phải đảm bảo sự phù hợp với những thoả thuận chung trong khuôn khổ AFTA, CAFTA, vừa phải tạo nên cái riêng, cái đặc thù của nó - điều này có ý nghĩa quyết định đến sự phát triển của GMS. Vì vậy, Đề tài "*Một số giải pháp nhằm phát triển thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng*" được đặt ra như một nhiệm vụ nghiên cứu vừa mang tính cấp thiết vừa mang tầm chiến lược trong việc phát triển quan hệ hợp tác giữa Việt Nam với các nước trong khuôn khổ GMS.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

- Làm rõ cơ hội và tiềm năng trong quan hệ hợp tác giữa Việt Nam với các nước GMS
- Đánh giá thực trạng quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước GMS

- Quan điểm và giải pháp nhằm phát triển thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước GMS

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

3.1. Đối tượng nghiên cứu

- Quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với với các nước GMS

- Các yếu tố cơ bản ảnh hưởng đến quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ giữa Việt Nam với các nước GMS

3.2. Phạm vi nghiên cứu

- Về không gian: Bao gồm các nước và lãnh thổ thuộc GMS

- Về thời gian: Đánh giá thực trạng và giải pháp phát triển giới hạn từ 1996 đến 2010

- Về nội dung: Nghiên cứu quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ. Trong thương mại dịch vụ, đề tài chủ yếu tập trung nghiên cứu quan hệ thương mại ở một số lĩnh vực đã được xác định chung trong khuôn khổ hợp tác GMS, cụ thể bao gồm: Giao thông vận tải, năng lượng, bưu chính viễn thông, du lịch, môi trường và đầu tư.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phân tích và tổng hợp

- Kế thừa kết quả nghiên cứu trong và ngoài nước (Phương pháp bàn giấy)

- Phương pháp chuyên gia

5. Nội dung nghiên cứu

Nội dung nghiên cứu của đề tài được chia ra làm 3 chương:

Chương I: Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng. Cơ hội và thách thức của Việt Nam trong hợp tác phát triển thương mại với các nước GMS

Chương II: Thực trạng quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ giữa Việt Nam và các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng

Chương III: Định hướng và một số giải pháp nhằm phát triển quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng

Chương 1

TIỂU VÙNG SÔNG MÊ KÔNG MỞ RỘNG (GMS) . CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA VIỆT NAM TRONG PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VỚI CÁC NƯỚC GMS

I. ĐẶC ĐIỂM KINH TẾ - XÃ HỘI TIỂU VÙNG SÔNG MÊ KÔNG MỞ RỘNG

1.1. Vài nét về sông Mê Kông

Sông sông Mê Kông bắt nguồn từ huyện Trát Đa, châu Tự trị dân tộc Tạng tỉnh Thanh Hải Trung Quốc, chảy qua khu vực Xương Đô thuộc tỉnh Vân Nam, sau đó chảy vào Mianma, Lào, Thái Lan, Campuchia, Việt Nam và đổ ra Thái Bình Dương. Sông Mê Kông dài 4880 km, là con sông dài thứ sáu trên thế giới và dài nhất Đông Nam Á. Diện tích lưu vực Mê Kông là 810.000 km² với nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú. Từ lâu đời nay nhân dân ở các nước thuộc lưu vực luôn coi Mê Kông là dòng sông quốc tế và đã tạo nên những giá trị đặc sắc về vật chất và văn hoá của mình.

Trong diện tích lưu vực của sông Mê Kông thì phần thuộc lãnh thổ Trung Quốc chiếm 21%, Mianma 3%, Lào 25%, Thái Lan 23%, Campuchia 20% và Việt Nam là 8%. Phần lưu vực thuộc lãnh thổ Việt Nam nằm rải rác từ Tây bắc, dọc theo miền trung và đến tận miền nam. Ở phía bắc nước ta, lưu vực Mê Kông gồm một phần nhỏ là sông nhánh Nậm Rốm/Nậm U thuộc Điện Biên Phủ. Dọc theo miền Trung có hai vùng chủ yếu là lưu vực sông Sê - Bang - Hiêng thuộc huyện Hướng hoá tỉnh Quảng Trị và lưu vực sông Sê San, sông Sre - Pok thuộc Tây nguyên. Bộ phận quan trọng nhất của Mê Kông chảy qua lãnh thổ nước ta là đồng bằng sông Cửu long, tại đây Mê Kông chia thành hai hệ thống sông chính là sông Tiền và sông Hậu. Đây là đoạn cuối cùng trước khi đổ ra biển Đông, phù sa lắng đọng tạo thành vùng đồng bằng châu thổ rộng lớn với độ phì nhiêu, màu mỡ thuộc vào hạng bậc nhất Đông nam Á, với diện tích 5 triệu ha là vùng sản xuất lúa chính của khu vực.

Lưu vực sông Mê Kông có nguồn nước ngọt dồi dào. Tổng lượng nước hàng năm đổ ra biển Đông khoảng 475 tỷ m³ và được xếp hạng thứ 8 trên thế giới về lượng nước. Nếu tính lượng nước mà sông Mê Kông đem lại theo từng quốc gia thì Trung Quốc là 16%, Mianma 2%, Lào 35%, Thái Lan 18%, Campuchia 18%, Việt Nam 11%. Đối với Việt Nam, lượng nước sông Mê Kông chiếm hơn 50% tổng lượng nước ngọt của toàn bộ các con sông chảy qua và trong lãnh thổ. Ngoài ra, với điều kiện địa lý thủy văn thuận lợi sông Mê Kông có trữ lượng thủy điện dồi dào với công suất 30.000 MW. Mê Kông còn là nguồn cung cấp thủy sản quan trọng với hơn 1000 loài cá và sản lượng đánh bắt hàng năm khoảng 1,5 triệu tấn...

Trên diện tích thuộc lưu vực của Mê Kông có khoảng 260 triệu người, trong đó khoảng 100 triệu là nông dân và ngư dân sống dọc theo 2 bên bờ sông. Dân cư thuộc lưu vực Mê Kông bao gồm nhiều nước và nhiều dân tộc khác nhau với những phong tục tập quán độc đáo và nền văn hoá giàu bản

sắc. Đối với người dân sống ở ven bờ thì con sông là nguồn lợi để phát triển giao thông, du lịch và thương mại.

Phần lưu vực phía nam nước ta rộng 3,9 triệu ha chiếm 12% diện tích toàn quốc và dân số 16,5 triệu người chiếm 22 % số dân cả nước. Dân cư trên địa bàn này chủ yếu sống bằng nghề nông và nuôi trồng thủy sản, hàng năm đồng bằng sông Cửu Long sản xuất 50% sản lượng lương thực cả nước và 90% lượng gạo xuất khẩu; diện tích nuôi trồng thủy sản gần 350.000 ha, sản lượng hàng năm khoảng 1,12 triệu tấn đóng góp hơn 60 % kim ngạch xuất khẩu cả nước.

1.2. Đặc điểm lưu vực Mê Kông

1.2.1. Đặc điểm tự nhiên

(1). Địa lý, địa chất, địa hình

Bắt nguồn từ cao nguyên Tây tạng, nơi được mệnh danh là nóc nhà thế giới lại chảy theo hướng Bắc- nam với độ dài gần 5000 km, nên suốt theo hành trình của mình dòng sông trải qua nhiều vùng sinh thái khác nhau, cùng với địa hình phức tạp và địa chất riêng biệt làm cho đặc điểm tự nhiên của lưu vực Mê Kông đa dạng và phong phú. Trong phạm vi lưu vực có 5 vùng hình thái đất đai chính, mỗi vùng đều có điều kiện địa chất riêng biệt. Đó là vùng núi phía Bắc, cao nguyên Korat, vùng núi phía Đông, vùng đồng bằng và vùng cao phía Nam.

+ **Vùng núi phía Bắc** là một vùng có địa hình chia cắt rất phức tạp do xói mòn tạo nên. Hoạt động sản xuất nông nghiệp chỉ bó hẹp trong các lòng thung lũng nhỏ. Phần lớn diện tích này được sử dụng để trồng lúa, tập quán canh tác chủ yếu là du canh, loại cây chính là lúa nương và hoa màu, tuy nhiên vì phải trồng trên các sườn dốc nên năng suất thấp. Ngược lại, do địa hình dốc tạo thành các thung lũng lớn nên tiềm năng phát triển thủy điện rất dồi dào.

+ **Vùng Cao nguyên Korat** là một cao nguyên bị ngăn cách với vùng đồng bằng miền Trung Thái Lan bởi các dải núi thuộc dãy Petchabun. Ở đầu phía Nam dãy Phnom Dangrek tạo thành vách cao tách rời với lưu vực sông Tonle Sap thuộc vùng đồng bằng sông Mê Kông. Các dãy núi thuộc vùng núi phía Đông và phía Bắc tạo thành ranh giới phía Đông và phía Bắc của cao nguyên. Sông Mê Kông chảy qua cao nguyên dọc sát theo các ranh giới đó.

Lưu vực của sông Nậm Mun và Nậm Chi chiếm một nửa diện tích cao nguyên Korat. Sông Nậm Ngừm và Nậm Lik bắt nguồn từ vùng núi phía Bắc, tạo thành một đồng bằng phù sa rộng lớn ở phía Bắc và Đông Viêng Chăn.

+ **Vùng núi phía Đông** rộng từ 50 đến 300 km và thường được gọi là dãy Trường Sơn, dãy núi xương sống thuộc miền trung Việt Nam, là một vùng có địa hình phức tạp. Việc phát triển thủy điện ở nửa phần Bắc của vùng núi phía Đông thích hợp hơn so với nửa phía Nam là nơi có địa hình bằng phẳng hơn và có nhiều điều kiện để phát triển hệ thống tưới tại thung lũng các chi lưu.

+ **Vùng đồng bằng** là vùng kế tiếp sau khi rời khỏi rìa Đông Nam của Cao nguyên Korat, sông Mê Kông vượt qua thác Khone ở biên giới Campuchia - Lào để đổ vào đồng bằng. Sông Tonle Sap hình thành từ những

nguồn nhánh đổ vào Biển Hồ ở phía tây Campuchia. Ngay phía dưới chỗ hợp lưu sông Mê Kông và Tonle Sap, tại Phnômpenh, sông Mê Kông tách dòng thành sông Mê Kông (sông Tiền) và sông Bassac (sông Hậu).

Vùng châu thổ của Mê Kông là một khu vực hình tam giác có đỉnh là Phnômpenh và đáy là bờ biển phía cửa sông giáp biển Đông. Về phía Tây kéo dài đến vịnh Thái Lan và phía Đông đến sông Vàm Cỏ Đông. Vùng này có diện tích 49.520 km², trong đó có 24% thuộc Campuchia và 76% thuộc Việt Nam.

Vùng đồng bằng là vùng có mật độ dân số và sản lượng nông nghiệp cao nhất ở hạ lưu sông Mê Kông, mặc dù hiện nay nhiều vùng đất đai ở châu thổ, đặc biệt là Đồng Tháp Mười, Tứ giác Long Xuyên - Hà Tiên và vùng nội địa bán đảo Cà Mau, là đất chua phèn.

+ **Vùng cao phía Nam** được tạo thành bởi các dãy núi Caradamom và Con Voi ở Campuchia ngăn cách vùng đồng bằng hạ lưu sông Mê Kông với Vịnh Thái Lan.

(2). Khí hậu

Khí hậu miền Đông Nam Á nói chung và lưu vực Mê Kông nói riêng thường chịu sự chi phối của gió mùa, từ những đợt gió có cường độ thấp đến trung bình, luân phiên theo mùa, thổi về từ phía Đông Bắc hoặc từ phía Tây Nam, mỗi mùa khoảng sáu tháng trong một năm. Gió mùa Tây Nam bắt đầu từ tháng 5 kéo dài đến cuối tháng 9, sau một thời gian ngắn không ổn định, chuyển động của các luồng khí đảo chiều, tạo thành gió mùa Đông Bắc thổi từ tháng 11 đến giữa tháng 3 và tháng 4, gió thổi nhẹ và thay đổi. Khí hậu vùng Đông Nam Á chịu ảnh hưởng chủ yếu của các điều kiện xích đạo và biển, trừ phần nằm sâu trong đất liền.

Nhiệt độ không khí đồng đều là điều nổi bật nhất trên toàn khu vực, trừ một số chênh lệch nhỏ có thể là do thay đổi về độ cao hoặc do ảnh hưởng theo mùa và tác động của biển. Nhiệt độ trung bình thường cao, trừ giai đoạn đầu của thời kỳ gió mùa Đông Bắc, khi thỉnh thoảng có những đợt gió lạnh từ vùng Trung Á tràn về. Gió lạnh thường chỉ thổi qua vài ngày mỗi đợt, đôi khi kéo dài vài tuần. Các đợt lạnh xen kẽ với những kỳ thời tiết ấm áp tiếp tục kéo dài cho đến cuối tháng 2 khi thời tiết chuyển sang nóng bức do ảnh hưởng của gió nhẹ thổi từ phía Nam. Kiểu thời tiết này kéo dài cho đến khi gió mùa Tây Nam đến bắt đầu từ tháng 5 hàng năm.

(3). Thủy văn

Chế độ mưa phụ thuộc nhiều vào phương hướng địa lý. Dãy núi Tenasrim ở Mianma cùng các núi ven biển thuộc Thái Lan và Campuchia trực tiếp chắn ngang hướng gió mùa Tây Nam nên nhận được nhiều mưa tại phía sườn hướng ra biển, đồng thời che khuất đáng kể khu vực phía sau, nằm sâu trong đất liền. Cũng như vậy, các dãy núi duyên hải Việt Nam che khuất vùng châu thổ và đồng bằng miền Trung Thái Lan trong thời kỳ gió mùa Đông Bắc.

Lượng mưa trên toàn khu vực nói chung là lớn nhưng phân bố không đều khiến cho tất cả các vùng trong lưu vực hàng năm đều bị hạn hán với mức độ

thay đổi theo từng nơi, từng mùa và từng năm. Lượng mưa trung bình hàng năm biến đổi trong khoảng trên dưới 1.000 mm. Trong đó gần 88% lượng mưa hàng năm tập trung vào thời kỳ từ tháng 5 đến tháng 10. Số ngày mưa trung bình dưới 1 ngày trong 1 tháng vào thời gian từ tháng 12 đến tháng 1 và lượng mưa lớn đến trên 20 ngày trong 1 tháng vào tháng 8 và 9.

Do lượng mưa phân bố không đều theo thời gian, nên lượng nước giữa mùa khô và mùa mưa trong lưu vực chênh lệch quá lớn. Khoảng 85- 90% tổng lượng nước thường tập trung vào khoảng thời gian từ tháng 6 hoặc tháng 7 đến tháng 10 hoặc 11 hàng năm. Đặc biệt, trong đó khoảng 20 -30 % lượng nước tập trung vào tháng 9. Lưu vực sông Mê Kông phải gánh chịu thách thức nghiêm trọng của lũ lụt trong mùa mưa và thiếu nước trong mùa khô. Ngoài ra, do tác động của con người trong việc khai thác, sử dụng quá mức nguồn tài nguyên nước và các tài nguyên liên quan trong lưu vực sông Mê Kông như phá rừng đầu nguồn, khai thác đất ngập nước... nên hiện tượng lũ quét, xói mòn, xâm nhập mặn... ảnh hưởng đến đời sống của người dân trong vùng. Những vấn đề xuyên biên giới quan trọng liên quan đến sử dụng nước trong hệ thống sông Mê Kông bao gồm giao thông thủy, phân chia nước trong lưu vực, bồi lắng và vận chuyển phù sa, ô nhiễm trên một số sông nhánh, ảnh hưởng tới chim và cá di cư, đồng bằng ngập lụt và đất ngập nước, làm thay đổi chế độ dòng chảy và lưu lượng dòng chảy hàng năm.

Do đồng bằng sông Cửu Long nằm sau cùng trong lưu vực, nên chịu mọi ảnh hưởng và tác động về môi trường. Đó là hiện tượng thường xuyên bị ngập lụt trong mùa mưa, hạn hán trong mùa khô. Về mùa mưa, ngập lụt thường xảy ra và kéo dài với diện tích ngập lụt khoảng 1,4 - 1,9 triệu ha độ sâu từ 0,5,- 4m, nếu lũ về gặp bão hoặc triều cường thì thiệt hại về người và của là rất nặng nề. Mùa khô, kéo dài từ tháng 12 hoặc tháng 1 đến khoảng tháng 5 hoặc tháng 6 năm sau, vào mùa khô nhiều vùng ở đồng bằng sông Cửu Long bị khô hạn nghiêm trọng, hàng chục vạn ha lúa đông - xuân thiếu nước ngọt. Hơn thế nữa, nước mặn từ biển theo các hệ thống kênh rạch xâm nhập sâu trong đất liền tới 40 - 50km, làm ảnh hưởng tới 1,6 - 1,7 triệu ha. Ngoài ra còn khoảng 800.000 - 900.000 ha đất chua phèn với nước chua lan truyền làm ảnh hưởng đến sản xuất và đời sống của nhân dân.

1.2.2. Đặc điểm xã hội

(1). Khái quát chung

Trên lưu vực sông Mê Kông có hơn 260 triệu dân sinh sống với nhiều quốc tịch và dân tộc khác nhau. Đặc điểm chung của dân cư thuộc lưu vực Mê Kông bao gồm những nước thuộc diện kém phát triển của châu Á và thế giới, hơn nữa đây lại là những địa phương thuộc hạng kém phát triển nhất của các nước nói trên. Nghèo đói là nguyên nhân trực tiếp ảnh hưởng đến giáo dục, y tế và các vấn đề khác trong xã hội.

Theo John Shaw, vào năm 1989, ước tính trên thế giới có 1,131 triệu người sống trong tình trạng đói nghèo thì 723 triệu người tức khoảng 60.6% thuộc về khu vực châu Á mà trong đó các cư dân vùng sinh thủy (Watershed) thuộc tiểu vùng Mê Kông là những người đói nghèo nhất. Còn theo cách tính

của WB, dựa trên chỉ tiêu và mức tiêu thụ calo mỗi người, mỗi ngày thì hầu như 100% cư dân sống trong lưu vực của sông Mê Kông là đói nghèo.

Tuy nhiên, lực lượng lao động của tiểu vùng lại rất dồi dào, chiếm khoảng một nửa tổng số dân. Do kinh tế khó khăn nên tiềm năng to lớn của lực lượng lao động này chưa được khai thác, tình trạng thất nghiệp hay thiếu việc làm còn nghiêm trọng. Tình trạng đói nghèo như một thực tế dễ hiểu ngăn cản người ta đến với hệ thống trường sở và cũng chính nó là yếu tố khuyến khích cho một tỷ lệ cao người bỏ học. Ở nhiều khu vực trong tiểu vùng, chỉ dưới 50% học sinh tiểu học hoàn thành được chương trình học tập 5 năm và những ai làm được điều đó thì cũng phải mất một thời gian chừng 8 năm. Điều kiện nhà ở hoàn toàn không phù hợp cho việc học tập và các nghĩa vụ lao động, công việc đồng áng dường như tranh chấp với thời gian dành cho học tập.

Tình trạng sức khỏe của dân cư trong tiểu vùng cũng là vấn đề đáng lo ngại. Mặc dù khi so sánh với khu vực các nước đang phát triển khác trên thế giới, những quốc gia trong tiểu vùng có những ưu điểm nhất định về mặt y tế, song cũng vẫn còn những đòi hỏi mang tính then chốt. Tình trạng suy dinh dưỡng còn phổ biến ở nhiều khu vực trong tiểu vùng và còn một tỷ lệ cao trẻ em bị thiếu cân hay còi cọc. Bệnh dịch AIDS đã trở thành một nguy cơ đáng kể đối với lĩnh vực phát triển nguồn nhân lực trong tiểu vùng. Một phần ba dân số của tiểu vùng đang sống trong những vùng có nguy cơ bệnh sốt rét. Các quốc gia đang tìm cách tiếp cận mang tính phối hợp toàn tiểu vùng để kiểm soát một cách hiệu quả căn bệnh này.

(2). Cụ thể ở các nước

- Đi sâu vào các nước thuộc lưu vực ta thấy rằng, ở Campuchia dân số thành thị chỉ chiếm 16% tổng dân số, trong đó người Khmer chiếm đa số tới 80 - 90%. Hiện nay, chỉ khoảng 35% dân số biết chữ, năm 2003 vẫn còn khoảng 35,9% dân số thuộc diện nghèo khổ, theo tốc độ phát triển như hiện nay, hy vọng đến năm 2015 sẽ giảm tỉ lệ người nghèo khổ xuống còn 27%.

Tổng số lao động của Campuchia là 6,359 triệu người, lao động có việc làm là 6,243 triệu người. Trong đó, lao động nông nghiệp là 4,384 triệu người, lao động trong ngành công nghiệp là 544,8 ngàn người, lao động trong ngành khai khoáng là 13,5 ngàn người và các ngành khác là 1,3 triệu người. Lực lượng lao động ở Campuchia trình độ tay nghề thấp, chủ yếu lao động trong các ngành yêu cầu hàm lượng tri thức thấp như đánh bắt cá, trồng lúa, may mặc, da giày.

- Cộng hòa Dân chủ Nhân dân Lào có diện tích tự nhiên là 236.800 km², dân số 5,84 triệu người (năm 2004), chủ yếu tập trung ở các tỉnh dọc sông Mê Kông và các sông nhánh chính. Mật độ dân số của Lào là 25 người/km², khoảng 50% dân số thuộc một trong 35 dân tộc ít người sống ở các vùng trung du và miền núi. Mức tăng trưởng dân số của Lào giai đoạn 2000 - 2004 bình quân 2,8%/năm (vùng đô thị rất cao, vào khoảng trên 5%/năm) đây là mức tăng trưởng dân số cao nhất thế giới. Nếu duy trì mức tăng trưởng này, sau khoảng 15 năm nữa sẽ có khoảng 33% dân số sống ở các vùng đô thị.

Hiện nay, dân số thành thị của Lào chỉ chiếm 20,7% tổng dân số của cả nước (số liệu năm 2003).

- Khác với Lào, Thái Lan là nước có tỷ lệ tăng trưởng dân số vào loại thấp so với các nước trong Tiểu vùng, tốc độ tăng dân số năm 2004 là 0,9%. Lực lượng lao động đang trong độ tuổi lao động của Thái Lan là 35,7 triệu người, tập trung chủ yếu vào ngành nông nghiệp, năm 2004 số lượng lao động trong ngành này là 15,115 triệu người, ngành công nghiệp 5,313 triệu người, ngành khai khoáng là 35 ngàn người và các ngành khác là 15,247 triệu người. Tỷ lệ học sinh tiểu học trong độ tuổi được đến trường chiếm 86,0% năm 2002. Trong đó, tỷ lệ học sinh tiểu học ở nữ giới trong độ tuổi được đến trường là 87% năm 2002.

- Việt nam là nước có dân số lớn nhất thuộc lưu vực. Hiện nay, dân số thành thị chiếm 25,9%, nông thôn chiếm 74,1%; tỷ lệ tăng dân số hàng năm khoảng 1,44%. Năm 2003 cả nước có 38,7 triệu lao động có việc làm, số lao động này liên tục tăng lên qua hàng năm. Kinh tế tăng trưởng với tốc độ cao, thu nhập của dân cư được cải thiện so với trước. Đi đôi với tăng trưởng kinh tế, công tác xoá đói giảm nghèo đã có hiệu quả thiết thực. Các chương trình mục tiêu của Nhà nước, đặc biệt là chương trình xoá đói giảm nghèo toàn diện tại các xã điểm đã góp phần làm cho nghèo đói giảm nhanh. Theo đánh giá, tỷ lệ nghèo đã giảm từ 13,33% năm 1999 xuống còn 9,96% 2002, trong đó khu vực nông thôn giảm từ 15,96% xuống còn 11,99% và khu vực thành thị giảm từ 4,61% xuống còn 3,61%.

Vùng đồng bằng sông Cửu Long với diện tích là 39.000 Km² và dân số khoảng 15 triệu người. Mật độ dân số khá cao, khoảng 400 người/km². Dân cư ở vùng này chủ yếu là người Kinh, chỉ có khoảng 8% là các dân tộc Khmer, Hoa và Chăm. Tỷ lệ phát triển dân số hàng năm ở đồng bằng sông Cửu Long là 2%, cao hơn mức bình quân cả nước.

- Dân số của Mianma năm 2004 là 54,3 triệu người, mật độ dân số là 83 người/km², Lực lượng lao động chiếm gần 50% dân số. Mianma có 135 dân tộc và bộ tộc, đông nhất là người Bama chiếm 68%, người San chiếm 9%, người Karen (Kayin) chiếm 6%. Về tôn giáo: Đạo Phật (chiếm 89,4%), Hồi giáo (4%), Thiên chúa giáo (2%), Ấn Độ giáo (4%) và các tôn giáo khác. Tỷ lệ học sinh tiểu học trong độ tuổi được đến trường chiếm 74,0% năm 1999 và 73,0% năm 2002.

- Tỉnh Vân Nam thuộc khu vực biên giới Tây Nam Trung Quốc, so với các địa phương khác của Trung quốc thì Vân Nam là một tỉnh nghèo. Tuy nhiên, kể từ năm 1992 đến nay, quan hệ hợp tác nói chung, đặc biệt là về thương mại của Vân Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông phát triển một cách mạnh mẽ nên đã cải thiện được một bước đời sống kinh tế và xã hội của dân cư. Vân Nam có diện tích tự nhiên 394.000 km², diện tích núi đồi chiếm 94%. Dân số toàn tỉnh 42,359 triệu người, bao gồm 26 dân tộc, trong đó có 25 dân tộc thiểu số, chiếm 33,41%, còn lại người Hán chiếm 2/3 dân số toàn tỉnh. Trong số 20 triệu người Hoa, Hoa Kiều sinh sống tại khu vực Đông Nam Á, có hơn 300.000 nghìn người gốc Vân Nam.

Như vậy, lưu vực Mê Kông là khu vực có nhiều điểm tương đồng về lịch sử, văn hoá và diện tích tự nhiên. Lưu vực sông Mê Kông bao gồm những vùng nghèo nhất của nhiều nước. Đặc biệt là vùng hạ lưu, bao gồm vùng Đông Bắc Thái Lan, Campuchia và đồng bằng sông Cửu Long của Việt Nam chỉ có thu nhập một vài Đô la Mỹ (USD) mỗi ngày thấp hơn nhiều vùng khác. Kinh tế ở đây còn mang tính chất tự cung tự cấp và nhiều vùng sâu, vùng xa vẫn chưa tiếp cận được với kinh tế thị trường.

Chính những đặc thù trên đã đặt ra cho quá trình hợp tác kinh tế giữa các nước nhằm giải quyết các vấn đề lớn là thu hẹp khoảng cách phát triển, phát triển bền vững và tăng cường hội nhập kinh tế khu vực và thế giới. Đó chính là tiền đề làm xuất hiện một diễn đàn hợp tác mới - Hợp tác Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng.

1.3. Đặc điểm kinh tế, thương mại của GMS

1.3.1. Đặc điểm kinh tế, thương mại chung của toàn khu vực

Đặc điểm kinh tế nổi bật chung cả tiểu vùng là trước đây kinh tế còn rất lạc hậu. Gần đây, với những cải cách kinh tế theo hướng thị trường, nhìn chung các quốc gia thuộc Tiểu vùng sông Mê Kông đã đạt được mức tăng trưởng kinh tế nhanh, vào khoảng 6%/năm. Năm 2000, tổng GDP của nền kinh tế trong Tiểu vùng đạt khoảng 300 tỷ USD. Mức GDP bình quân theo đầu người đạt khoảng từ 350 USD tới 3.100 USD và mức trung bình trong toàn khu vực gần đạt tới 1.200 USD.

Bảng 1: Tổng hợp một số chỉ tiêu kinh tế chủ yếu của các quốc gia GMS (2003)

Chỉ tiêu kinh tế	Campuchia	Lào	Thái Lan	Việt Nam	Mianma	Trung Quốc
1. Diện tích (Triệu km²)	0,181	0,237	0,513	0,332	0,676	9,6
2. Dân số (Triệu người)	13,0	5,7	62,0	82,02	53,22	1.299,9
3. Kinh tế						
- GDP (theo giá thực tế - Tỷ USD)	4,2	2,1	143,0	39,2		1.400
- Tốc độ tăng (%)	5,2	5,0	6,9	7,2	10,0	9,5
<i>Trong đó</i>						
+ Công nghiệp	6,6	11,5	9,4	10,5	32,8	12,7
+ Nông nghiệp	9,6	2,2	8,7	3,6	4,2	2,5
+ Dịch vụ	2,1	7,5	4,0	6,5	12,5	7,3
- Cơ cấu GDP (%)						
+ Nông nghiệp	34,5	48,6	9,8	21,8	54,6	14,6
+ Công nghiệp	25,7	25,9	44,0	40,0	13,0	53,0
+ Dịch vụ	35,9	25,5	46,3	38,2	32,3	31,8

Nguồn: ASEAN Development Outlook 2005

Kinh tế hàng hoá chưa phát triển, nhiều địa phương thuộc tiểu vùng còn theo kinh tế tự nhiên tự sản tự tiêu. Do hạn chế về giao thông, thông tin, nhận thức của người dân và hàng loạt vấn đề khác nên không tận dụng được những

thành tựu tiến bộ của khoa học thế giới và khu vực. Điều đó đã làm cho kinh tế của một số địa phương hẻo lánh gần như tách biệt với thế giới bên ngoài. Trong cơ cấu tổng sản phẩm quốc nội (GDP), nông nghiệp còn chiếm một tỷ trọng lớn, đặc biệt là Mianma và Lào là những nước mà tỷ trọng sản phẩm nông nghiệp còn chiếm một tỷ trọng rất lớn khoảng trên dưới 50% trong cơ cấu GDP. Các lĩnh vực công nghiệp và dịch vụ đặc biệt là du lịch mặc dầu có rất nhiều tiềm năng nhưng hầu như chưa được phát triển, cơ cấu của các lĩnh vực này chưa cao.

Về thương mại, nhiều năm trước đây, do kinh tế kém phát triển và giao thông đi lại khó khăn nên việc giao lưu buôn bán nhiều khi không thiên về trong phạm vi lãnh thổ quốc gia mà thường là với các địa phương lân cận thuộc một quốc gia khác. Nhờ sự tương đồng về văn hoá, ngôn ngữ nên quá trình buôn bán trao đổi tiến hành thuận lợi, không cần các ràng buộc pháp lý, nhiều khi còn trao đổi bằng hiện vật. Rõ ràng trong một điều kiện như vậy, việc phát triển thương mại gặp nhiều hạn chế là một điều tất yếu.

Gần đây, do quá trình tự do hoá thương mại, đặc biệt là việc mở cửa hội nhập của các quốc gia thuộc tiểu vùng mà trước đây theo cơ chế tập trung bao cấp nên thương mại đã phát triển hơn. Hơn nữa, tự do hoá thương mại và hội nhập kinh tế đã làm cho sự cách biệt về trình độ phát triển kinh tế, xã hội giữa các vùng miền ngày càng lớn, buộc chính phủ các nước phải thực hiện các chính sách kinh tế-xã hội nhằm hạn chế sự cách biệt nói trên như trợ giá, trợ cước... Nhiều hàng hoá đã được lưu thông trên phạm vi tiểu vùng, tuy nhiên phần lớn hàng hoá không phải do các địa phương dọc theo bờ sông sản xuất mà phần lớn là từ các nơi khác có nền kinh tế phát triển hơn, đặc biệt là các khu vực đô thị hoặc là hàng nhập ngoại từ các quốc gia khác ngoài tiểu vùng. Việc buôn bán dọc theo biên giới cũng được phát triển và từng bước đã thực hiện theo các nguyên tắc của kinh tế thị trường. Điều đó cũng góp phần phát triển kim ngạch ngoại thương giữa các nước trong tiểu vùng.

Trong thương mại, thì thương mại dịch vụ chưa được phát triển, do nền kinh tế còn nặng về tự cung tự cấp, trình độ chuyên môn hoá rất thấp, cơ sở hạ tầng kém phát triển cũng như nhận thức của nguồn nhân lực còn nhiều hạn chế.

**Bảng 2: Tổng hợp một kết quả thương mại chủ yếu của các quốc gia
GMS (2003)**

Đơn vị: Tỷ USD

Kết quả	Campuchia	Lào	Thái Lan	Việt Nam	Trung Quốc
- Xuất khẩu	2,03	0,336		20,15	438, 23*
- Nhập khẩu	2,56	0,462		25,26	412,76*
- Tỷ trọng XNK/GDP (%)					
+ Xuất khẩu	62,0	25,5	65,6	59,7	31,0
+ Nhập khẩu	71,3	25,3	58,9	67,6	29,0

Nguồn: ASEAN Development Outlook 2005

() Chỉ tỉnh Vân Nam Trung quốc*

Thực trạng trên đây tạo ra tiền đề cấp bách cho sự hợp tác của các nước trong khu vực. Ngoài nhu cầu hợp tác trong các lĩnh vực như giao thông vận tải, môi trường, đào tạo nguồn nhân lực... thì hợp tác trong lĩnh vực thương mại đem lại cho các nước GMS những cơ hội và đặc biệt là cả một vùng rộng lớn dọc hai bên bờ sông lợi thế rất lớn. Ngoài việc phát triển giao lưu thương mại nội vùng, GMS cũng đã làm cầu nối cho thương mại của các nước trong việc hội nhập kinh tế quốc tế một cách thuận lợi, theo đó thích ứng với quá trình tự do hoá thương mại đang tiến triển nhanh chóng trong khu vực và trên thế giới.

1.3.2. Đặc điểm kinh tế, thương mại của các nước thuộc Tiểu vùng

- Campuchia

Campuchia là nước nông nghiệp, có nhiều tài nguyên quý hiếm như đá quý, hồng ngọc, vàng, gỗ. Trong những năm gần đây, nền kinh tế Campuchia đạt mức tăng trưởng kinh tế đáng khích lệ. Năm 2003, tổng sản phẩm quốc dân (GDP) đạt 4,2 tỷ USD và tốc độ tăng trưởng là 5,3%. Trong cơ cấu GDP, giá trị sản xuất nông nghiệp chiếm 36,0%; công nghiệp chiếm 27,7% và dịch vụ chiếm 36,3% năm 2003. GDP đầu người của Campuchia năm 2003 là 300 USD.

Sản phẩm nông nghiệp chính là lúa gạo, chiếm tới 39% diện tích canh tác và đóng góp tới 77% tổng sản phẩm nông nghiệp quốc gia năm 2003. Campuchia chủ yếu sản xuất và xuất khẩu gạo, cá, cao su, gỗ, đậu, rau, và thuốc lá. Với diện tích đất canh tác lớn và dân số tương đối ít, tiềm năng phát triển kinh tế nông nghiệp của Campuchia khá tốt. Các khu vực sản xuất lúa gạo chính chạy dọc theo sông Tonle Sap và các tỉnh Battambang, Kampong Thum, Kompong Chàm, Prey Vieng và Sray Vieng.

Ngành thủy sản đóng góp một phần quan trọng vào nền kinh tế Campuchia. Ngành thủy sản chủ yếu phụ thuộc vào khai thác nguồn cá tự nhiên thông qua các hoạt động đánh bắt. Biển Hồ, sông Tonle Sap và sông Mê Kông là một trong những nguồn cá nước ngọt lớn nhất thế giới. Sản lượng đánh bắt cá nước ngọt hàng năm lên tới 80.000 tấn.

Bên cạnh lúa gạo và cá, sông Mê Kông và các vùng đất ngập nước của nó còn cung cấp các vật dụng thiết yếu khác cho nhân dân Campuchia. Sông Tonle Sap và Biển Hồ còn đóng vai trò tuyến giao thông đường thủy cho các tour du lịch lên quần thể AnKor Wat (được chọn là di sản thế giới) ở tỉnh Siem Reap.

Kim ngạch xuất nhập khẩu của Campuchia tăng trưởng nhanh chóng trong thập kỷ 90 tuy nhiên vẫn còn nhỏ bé và nhập siêu vẫn chiếm tỉ lệ cao. Năm 1990 kim ngạch xuất khẩu 85,7 triệu USD, kim ngạch nhập khẩu 163,5 triệu USD. Năm 1996, xuất khẩu 643,6 triệu USD, nhập khẩu đạt 1071,8 triệu USD, nhập siêu là 2/3 so với kim ngạch xuất khẩu. Vào những năm đầu của thế kỷ 21, Campuchia có sự tăng vọt về kim ngạch xuất nhập khẩu. Năm 2003, xuất khẩu đạt 1.917 triệu USD, nhưng nhập khẩu 2.469 triệu USD, nhập siêu 552 triệu USD.

Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Campuchia là cao su, gỗ tròn, đậu tương, ngô, vừng, hàng may mặc. Thị trường xuất khẩu chính là các nước trong khu vực như Thái Lan, Malaixia, Singapore và một số nước ngoài khu vực như Nhật Bản, Mỹ, Pháp. Mặc dù Campuchia có một lợi thế tương đối lớn đó là nguồn nguyên liệu nông, lâm thủy sản tương đối phong phú nhưng chưa tận dụng hết được lợi thế này. Thị trường nhập khẩu chính của Campuchia là hai nước láng giềng Việt Nam và Thái Lan, tỉ lệ buôn bán qua đường tiểu ngạch biên giới là khá lớn. Ngoài các nước trong khu vực hàng hoá Trung Quốc và Nhật Bản cũng phổ biến nhất là các mặt hàng đồ điện tử và gia dụng.

- Lào

Lào là nước nằm sâu trong lục địa, không có đường thông ra biển và chủ yếu là đồi núi trong đó 47% diện tích là rừng, có nguồn tài nguyên phong phú về lâm, nông nghiệp, khoáng sản và thủy điện. Nhìn chung kinh tế Lào tuy phát triển song chưa có cơ sở bảo đảm ổn định; chủ yếu là do sản xuất còn yếu; nguồn vốn dựa vào bên ngoài còn lớn, trong khi nội lực còn yếu (trong tổng số vốn đầu tư của Nhà nước, Lào chiếm 20%, nước ngoài chiếm 80%).

Nền kinh tế Lào là nền kinh tế nhỏ nhất trong các nước thuộc tiểu vùng sông Mê Kông. Trong những năm gần đây, nền kinh tế Lào đạt mức tăng trưởng kinh tế đáng khích lệ. Tổng GDP năm 2003 đạt 2,1 tỷ USD và tốc độ tăng trưởng năm 2003 đạt 5,0%. Nhìn chung, tốc độ tăng trưởng kinh tế của Lào trong những năm gần đây tương đối thấp so với tốc độ tăng trưởng kinh tế các nước trong khối ASEAN nói chung và so với các nước thuộc tiểu vùng sông Mê Kông nói riêng. Thu nhập bình quân đầu người năm 2003 đạt 370 USD/người/năm. Trong cơ cấu GDP, giá trị sản xuất nông nghiệp chiếm 48,6%, công nghiệp chiếm 25,9% và dịch vụ chiếm 25,5% năm 2003.

Nền kinh tế của Lào chủ yếu phụ thuộc vào nguồn tài nguyên thiên nhiên sẵn có. Các ngành nông nghiệp, công nghiệp chế biến, điện, hơi đốt và nước chiếm tới 70% tổng sản phẩm quốc gia và chiếm tới 85% lực lượng lao động. Lào có một tiềm năng thủy điện khổng lồ. Cho tới nay Lào mới chỉ phát triển được gần 2% tiềm năng này. Lào có diện tích che phủ rừng trên diện tích toàn bộ quốc gia cao nhất ở châu Á. Mặc dù mức độ tàn phá rừng ở Lào là thấp so với nhiều quốc gia trong khu vực, các hoạt động khai thác rừng vô tổ chức trong vòng 3 thập kỷ qua cũng đã làm giảm đáng kể diện tích che phủ rừng. Lào có lượng tài nguyên nước tái tạo trên đầu người cao nhất châu Á. Kinh tế Lào chủ yếu là sản xuất nông nghiệp, ngành nông nghiệp của Lào chủ yếu là canh tác lúa gạo. Theo số liệu thống kê mới nhất của ngân hàng phát triển châu Á (ADB), năm 2003 sản lượng thóc gạo của Lào chiếm tới 85% sản lượng nông nghiệp. Sản lượng ngô, khoai, sản chỉ chiếm có 15% tổng sản lượng sản xuất lương thực năm 2003.

Kim ngạch xuất nhập khẩu của Lào rất thấp, có thể coi là thấp nhất trong khu vực và trong những năm gần đây hầu như không có sự tăng trưởng. Năm 2000 là 865 triệu USD, trong đó xuất khẩu đạt 330 triệu USD, nhập khẩu đạt 535 triệu USD; năm 2001 là 830 triệu USD, trong đó xuất khẩu đạt 320 triệu USD, nhập khẩu đạt 510 triệu USD; năm 2002 là 764 triệu USD, trong đó

xuất khẩu đạt 297 triệu USD, nhập khẩu đạt 467 triệu USD và năm 2003 đạt 867 triệu USD, trong đó xuất khẩu đạt 366 triệu USD, nhập khẩu đạt 501 triệu USD. Cán cân xuất nhập khẩu của Lào luôn trong tình trạng nhập siêu, năm 2000 nhập siêu 205 triệu USD, năm 2001 là 191 triệu USD, năm 2002 là 170 triệu USD và năm 2003 là 136 triệu USD.

- *Thái Lan*

Là một nước nông nghiệp truyền thống, bắt đầu từ năm 1960 Thái Lan thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội lần thứ nhất và đến nay là Kế hoạch 9. Những năm 1970 Thái Lan thực hiện chính sách "*hướng xuất khẩu*", ASEAN, Mỹ, Nhật, EC là thị trường xuất khẩu chính của Thái Lan. Ngành công nghiệp và dịch vụ đã dần dần đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế và vai trò của nông nghiệp giảm dần.

Từ 1988 - 1995 kinh tế Thái Lan đạt tốc độ tăng trưởng cao từ 8% đến 10%. Nhưng đến năm 1996 tăng trưởng kinh tế giảm xuống còn 5,9% và sau đó là cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ 7/1997 làm cho kinh tế Thái Lan rơi vào tình trạng khó khăn trầm trọng. Kể từ năm 1999, kinh tế Thái Lan bắt đầu có dấu hiệu phục hồi và nay đang tiếp tục quá trình phục hồi nhằm hướng tới sự phát triển bền vững. Tổng GDP năm 1999 đạt 122,3 tỷ USD, năm 2002 đạt 126,8 tỷ USD và năm 2003 đạt 143,0 tỷ USD. Tăng trưởng GDP năm 1999 đạt 4,4%; 2000 đạt 4,8%, năm 2002 đạt 5,3%, năm 2003 đạt 6,9% và năm 2004 đạt 6,1%.

Thu nhập bình quân đầu người của Thái Lan vào loại cao nhất trong khu vực, năm 1999 là 2.300 USD, năm 2002 đạt 2.060 USD và năm 2003 đạt 2.310 USD. Trong cơ cấu GDP, giá trị sản xuất nông nghiệp chiếm 9,9%; công nghiệp chiếm 44,1% và dịch vụ chiếm 46,0% vào năm 2004.

Lưu vực sông Mê Kông ở Thái Lan bao trùm toàn bộ vùng Đông Bắc (170.000 Km²) và một phần vùng phía Bắc, chủ yếu là tỉnh Chiang Rai (11,678 km²). Mặc dù là quốc gia có mức sống cao nhất trong lưu vực, nhưng hai vùng nói trên không đạt ở mức phát triển cao như vùng trung tâm phía Nam: khoảng 40-43% bình quân thu nhập đầu người quốc gia. Phát triển kinh tế vùng này chủ yếu là nông nghiệp và thủy sản. Cây trồng quan trọng nhất là lúa gạo và các cây trồng quan trọng khác như thuốc lá, rau và đậu là những loại cần tưới thường xuyên và do đó yêu cầu cấp nước cao. Các cây trồng cạn như ngô, lạc, đậu, mía, rau và cây ăn quả như nhãn hoặc cam cũng được trồng. Ngoài ra còn một số cây lâu niên. Mặc dù tính chất sản xuất nông nghiệp bao trùm trong vùng này, các ngành công nghiệp chế biến sản phẩm nông nghiệp vẫn còn yếu kém.

Sản lượng thủy sản hàng năm trong vùng dao động trong khoảng từ 50.000 đến 300.000 tấn. Dự báo về sản lượng khai thác trong những năm tới gặp nhiều khó khăn do tính không ổn định về mức độ khai thác hiện nay. Bên cạnh tiềm năng phát triển về kinh tế, du lịch là một ngành đặc biệt quan trọng trong vùng, nó đem lại nguồn thu nhập tương đối lớn cho dân cư trong vùng.

Thái Lan là nước luôn có thặng dư trong cán cân thương mại trong những năm gần đây. Năm 2000 kim ngạch ngoại thương của Thái Lan đạt 4.267,9 tỷ bahts, trong đó xuất khẩu đạt 2.773,8 tỷ bahts, nhập khẩu đạt 2.494,1 tỷ bahts; năm 2001 là 5.649,2 tỷ bahts, trong đó xuất khẩu đạt 2.886,8 tỷ bahts, nhập khẩu đạt 2.752,4 tỷ bahts; năm 2002 là 5.698,7 tỷ bahts, trong đó xuất khẩu đạt 2.923,9 tỷ bahts, nhập khẩu đạt 2.774,8 tỷ bahts và năm 2003 đạt 6.472,0 tỷ bahts, trong đó xuất khẩu đạt 3.333,9 tỷ bahts, nhập khẩu đạt 3.138,1 tỷ bahts. Thặng dư trong cán cân thương mại của Thái Lan năm 2000 là 279,7 tỷ bahts, năm 2001 là 134,4 tỷ bahts, năm 2002 là 149,1 tỷ bahts và năm 2003 là 195,8 tỷ bahts.

- Việt Nam

Kể từ khi thực hiện đường lối mở cửa của Đảng và Nhà nước nền kinh tế nước ta đã đạt được những thành công vô cùng to lớn. Từ năm 1991 đến năm 2000 tổng sản phẩm trong nước tăng liên tục qua các năm với tốc độ tăng bình quân mỗi năm 7,56%. Nhờ vậy, đến năm 2000 tổng sản phẩm trong nước đã gấp 2,07 lần năm 1990. Tính ra trong 3 năm 2001-2003, bình quân mỗi năm tổng sản phẩm trong nước tăng 7,06%, trong đó khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 3,42%/năm; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 10,08%/năm; khu vực dịch vụ tăng 6,37%/năm. Trong cơ cấu GDP, giá trị sản xuất nông nghiệp chiếm 21,8% ; công nghiệp chiếm 40,0% và dịch vụ chiếm 38,2% năm 2003.

Trong những năm vừa qua kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam đã liên tục tăng trưởng với tốc độ cao. Tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá giai đoạn 2001-2004 là 78.412 triệu USD. Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam trong năm 2004 là dầu thô 22%, dệt may 17%, hải sản 9%, giày dép 10%, gạo 4%, cà phê 2%, các mặt hàng khác 36%. Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam gồm: máy công cụ 16%, xăng dầu 11%, dệt 7%, thép 8%, xe máy 1%, thiết bị điện tử 1%, phân bón 3% và các mặt hàng khác 47%. Thị trường xuất khẩu chính gồm: Mỹ 19%, Nhật 13%, Trung Quốc 10%, Xingapo 5%...

- Mianma

Mianma là một nước giàu tài nguyên, đất đai phì nhiêu với tổng diện tích trồng trọt khoảng 22 triệu héc ta. Nông nghiệp chiếm 40% tổng giá trị xuất khẩu, tuy nhiên nền công nghiệp vẫn còn yếu kém. Từ năm 1988, Mianma tiến hành cải cách nền kinh tế từ quan liêu bao cấp sang nền kinh tế thị trường, ban hành luật đầu tư nước ngoài, cho phép thành lập lại các doanh nghiệp tư nhân. Trong cải cách kinh tế, Mianma đã thu được một số kết quả nhất định. Tăng trưởng GDP từ 1989 đến 1996 lần lượt được cải thiện. Trong kế hoạch 5 năm (1996-2001), GDP của Mianma tăng trưởng trung bình 6%/năm. Chính phủ đề ra kế hoạch kinh tế 10 năm từ 2001-2002 đến 2010-2011 với mức GDP tăng trưởng trung bình là 7,2%/năm.

Mỹ và các nước phương Tây thi hành chính sách cấm vận Mianma từ năm 1990 do chính quyền quân sự không công nhận kết quả cuộc tuyển cử 1990 và không trao quyền cho đảng thắng cử NLD, làm cho nền kinh tế Mianma đã không phát triển lại càng khó khăn thêm. Đầu tư nước ngoài vào

Mianma còn rất hạn chế với số vốn đầu tư nước ngoài vào Mianma từ 1988 đến nay là 7,443 tỷ USD với 374 dự án từ 25 nước và lãnh thổ (đầu tư từ các nước ASEAN là 3,844 tỷ USD chiếm 51,64%).

Từ năm 1992 đến nay Mianma có tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân hàng năm đạt 7,5%. Tổng GDP theo giá thực tế năm 2000 là 2.552.733 triệu Kyat, năm 2001 là 3.523.515 triệu Kyat, năm 2002 là 5.889.000 triệu Kyat và năm 2003 là 8.660.000 triệu Kyat. Cơ cấu kinh tế, Mianma vẫn là nước nông nghiệp lạc hậu, năm 1999 giá trị sản xuất nông nghiệp chiếm 59,9%, công nghiệp chiếm 9,0% và dịch vụ chiếm 31,1%; năm 2002 con số tương ứng là 54,6%, 13,0% và 32,3%. Tỷ trọng xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ trong tổng GDP của Mianma năm 1999 chiếm một tỷ trọng rất thấp 0,4%.

Xuất khẩu của Mianma còn rất nhỏ bé, năm 1996 chỉ có khoảng 1.255 triệu USD, đến năm 2001 cũng chỉ tăng lên hơn 2.819 triệu USD. Sản phẩm xuất khẩu chủ yếu gồm có gỗ, đậu hạt các loại, gạo và cao su khô. Thị trường xuất khẩu chính là Singapore, Ấn Độ, Trung Quốc. Nhập khẩu của Mianma năm 1996 là 1.463 triệu USD, đến năm 2001 là 3.024 triệu USD. Hàng nhập khẩu chủ yếu từ các thị trường Singapore, Trung Quốc, Nhật Bản và Malaxia. Về cán cân xuất nhập khẩu của Mianma liên tục thâm hụt, hiện tượng nhập siêu thường xuyên xảy ra trong một thời gian dài.

- Tỉnh Vân Nam - Trung Quốc

Vân Nam là tỉnh có nhiều tiềm năng về khai thác và chế biến khoáng sản như: Kim loại màu các loại, thiếc, chì... Ngoài ra, với khí hậu khá tốt trong cả bốn mùa, Vân Nam còn có tiềm năng về phát triển du lịch và các dịch vụ du lịch.

Qua trên 20 năm điều chỉnh lại cơ cấu kinh tế của tỉnh, Vân Nam đã dựa trên thế mạnh về nguồn tài nguyên của bản xứ để điều chỉnh lại cơ cấu kinh tế từ lấy công nghiệp nặng làm chủ sang chia đều phát triển cho cả công nghiệp nặng và công nghiệp nhẹ.

Từ nhiều năm nay, Vân Nam là nơi các doanh nghiệp từ các tỉnh của Trung Quốc có thể buôn bán, trao đổi các loại hàng hoá với Việt Nam qua 16 cửa khẩu biên giới (4 cửa khẩu cấp Nhà nước và 12 cửa khẩu phụ) và thông qua đó để thúc đẩy mở cửa trên toàn tuyến. Cũng thông qua hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá qua biên giới trên bộ với Việt Nam, Vân Nam được Chính phủ Trung Quốc coi là cửa ngõ quan trọng để các tỉnh phía Tây Nam Trung Quốc mở cửa kinh tế, đẩy mạnh xuất nhập khẩu hàng hoá với các nước ASEAN cũng như các nước khác trên thế giới.

Bước đi mở cửa đối ngoại của tỉnh Vân Nam về thời gian chậm 12 năm so với các tỉnh miền duyên hải của Trung Quốc, so với các địa phương trong cả nước thì cơ sở vật chất của Vân Nam còn rất nghèo nàn, có 73 huyện thuộc loại khó khăn cấp nhà nước... Mặt khác, Vân Nam là cửa ngõ phía Tây Nam, có một vị trí đặc biệt quan trọng về mặt chiến lược không chỉ riêng với Vân Nam mà còn với 5 tỉnh, khu Tây Nam Trung Quốc là Quảng Tây, Tây Tạng, Tứ Xuyên, Quý Châu trong việc phát triển kinh tế và vươn ảnh hưởng tới Đông Nam Á và các khu vực khác trên thế giới. Do có vị trí xung yếu từ lâu

trong lịch sử giao lưu thông thương của Trung Quốc xuống khu vực Đông Nam Á và Nam Á. Tỉnh Vân Nam dựa trên chính sách mở cửa của Trung Quốc, đồng thời với việc củng cố và mở rộng hợp tác mậu dịch, kinh tế kỹ thuật và giao lưu với các nước và đặc biệt là 3 nước: Việt Nam, Lào, Mianma và các nước khác trong Đông Nam Á. Một loạt chính sách động viên đúng đắn của nhà nước là động lực to lớn phát triển biên mậu Vân Nam. Biên mậu Vân Nam từ khi khôi phục cải cách mở cửa đến nay đã có quy mô nhất định. Để quy phạm và tăng thêm bước phát triển mạnh biên mậu, Nhà nước và tỉnh Vân Nam đã liên tục đề ra chính sách phát triển biên mậu.

Kể từ năm 1992 đến nay, quan hệ hợp tác về thương mại của Vân Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông đã phát triển một cách mạnh mẽ, tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm đạt trên 20%. Năm 2004, kim ngạch ngoại thương lên tới 1,5 tỷ USD, tăng 28% so với năm 2003. Trên 95% dự án hợp tác kinh tế kỹ thuật đối ngoại của tỉnh là tại các nước GMS.

II. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH, NGUYÊN TẮC VÀ NỘI DUNG HỢP TÁC CỦA GMS

2.1. Lịch sử hình thành và phát triển của GMS

Hợp tác kinh tế Tiểu vùng sông Mê Kông xuất phát trước tiên từ vị trí địa kinh tế của các nước nằm trong lưu vực. Hợp tác này được bắt đầu từ năm 1957 khi Ủy ban kinh tế của Liên hợp Quốc về châu Á và vùng Viễn Đông (ECAFE) thành lập Ủy ban Mê Kông gồm bốn thành viên là Campuchia, Lào, Thái Lan và Miền Nam Việt Nam. Tuy nhiên, do chiến tranh triền miên nên Ủy ban Mê Kông đã không đạt được mục tiêu mong muốn. Đến khi hoà bình và ổn định được thiết lập vững chắc ở Đông Dương hợp tác giữa các nước thuộc Tiểu vùng sông Mê Kông mới thực sự phát triển. Năm 1992, Ngân hàng phát triển châu Á (ADB) đã đề xuất sáng kiến phát triển Tiểu vùng Mê Kông mở rộng gồm: Lào, Mianma, Thái Lan, Campuchia, Việt Nam và Vân Nam - Trung Quốc. Từ đó, dưới sự chủ trì của Ngân hàng phát triển châu Á, qua nhiều lần hiệp thương giữa các nước trong Tiểu vùng đã xác định được những nội dung hợp tác cụ thể. Trong đó các lĩnh vực như: cải thiện cơ sở hạ tầng khu vực, xúc tiến mở rộng hợp tác thương mại và đầu tư trong khu vực là trọng điểm trong hợp tác kinh tế khu vực sông Mê Kông.

Sự kiện tái thiết lập diễn đàn hợp tác Mê Kông có vai trò đáng ghi nhận của Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB). Từ lâu, ngân hàng đã rất quan tâm đến Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng, đã tiến hành nhiều hoạt động hỗ trợ kỹ thuật cho cả 6 nước liên quan. Chẳng hạn, ngân hàng đã tiến hành tài trợ các dự án về năng lượng thủy điện cho Lào và Thái Lan; giúp Lào mở rộng sản xuất điện năng để có thể cung cấp phần dư thừa sang Thái Lan, đồng thời tài trợ xây dựng các đường truyền tải ở Thái Lan để có thể "hấp thụ" phần điện năng được cung cấp. Nguồn tài trợ của Ngân hàng một mặt đã giúp Lào có được nguồn thu ngoại tệ đáng kể từ việc xuất khẩu điện sang Thái Lan, mặt khác giúp Thái Lan, thoả mãn được một phần nhu cầu thiếu hụt về năng lượng. Một ví dụ khác là việc ngân hàng đã tài trợ cho hàng loạt dự án nâng cấp đường giao thông ở CHDCND Lào, tạo điều kiện mở rộng giao lưu giữa quốc gia này với CHND Trung Hoa. Ý nghĩa của hệ thống đường giao thông

này sẽ càng lớn hơn khi hoàn thành cây cầu bắc qua sông Mê Kông nối liền hai nước Lào và Thái Lan, được xây dựng với sự tài trợ của Ôxtrâylia.

Để góp phần thúc đẩy hơn nữa sự hợp tác giữa 6 quốc gia liên quan trong tiểu vùng Mê Kông, Ngân hàng Phát triển châu Á đã chủ trương triển khai một chương trình hỗ trợ kỹ thuật cụ thể. Mục tiêu chủ yếu của chương trình này là nhằm tiến hành các nghiên cứu và tham khảo ý kiến chi tiết để xác định phạm vi, các cơ hội và phương tiện phục vụ việc mở rộng hợp tác tiểu vùng. Giai đoạn 1 được tiến hành từ tháng 6 - 1992 đến tháng 2-1993, bao gồm các cuộc tham khảo ý kiến giữa đoàn nghiên cứu của Ngân hàng với từng quốc gia liên quan nhằm chuẩn bị một văn kiện dự thảo về khuôn khổ hợp tác kinh tế tiểu vùng. Cũng trong giai đoạn này, cuộc hội nghị được coi là Hội nghị lần thứ nhất về hợp tác kinh tế tiểu vùng đã tiến hành nhằm đánh giá các kết quả đã đạt được trong giai đoạn 1 và xác định công việc cần tiến hành trong giai đoạn II. Nhiều cuộc gặp gỡ làm việc đã diễn ra giữa 6 nước liên quan trong tiểu vùng, cả theo phương thức đa phương lẫn song phương, nhằm tiếp nối những thoả thuận đã được trong hội nghị đề ra.

Nội dung của Giai đoạn II, được Hội đồng Giám đốc của Ngân hàng thông qua vào tháng 6 - 1993, bao gồm việc tham khảo ý kiến của Chính phủ các nước để tiến hành các dự án trong lĩnh vực vận tải và năng lượng, đề ra kế hoạch phát triển trong các lĩnh vực môi trường, phát triển nguồn nhân lực, thương mại, hoạt động đầu tư và du lịch, trong đó sẽ xác định các lĩnh vực cụ thể cần xúc tiến hợp tác tiểu vùng. Từ 20 đến 23/4/1994, Hội nghị lần thứ ba đã được tổ chức long trọng tại Hà Nội và cuộc họp được coi là Hội nghị lần thứ tư được tổ chức ở Chiềng Mai (Thái Lan) trong hai ngày 15 và 16/9/1994. Ngoài ra, đã diễn ra rất nhiều hoạt động khác như các hội thảo, các diễn đàn,... Đến nay, trong khuôn khổ hợp tác tiểu vùng Mê Kông mở rộng, đã có 11 hội nghị cấp Bộ trưởng.

Việc tăng cường hợp tác giữa các nước thuộc lưu vực sông Mê Kông là hoàn toàn phù hợp với xu thế phát triển hiện nay. Trong thế giới hiện đại, nhân loại đang chứng kiến một xu thế ngày càng rõ - xu thế quốc tế hoá, hay đúng hơn, xu thế toàn cầu hoá. Sự xuất hiện ngày một nhiều các loại hình hợp tác kinh tế mang tính khu vực ở quy mô và mức độ liên kết rất khác nhau, từ mức rất cao như Liên minh châu Âu (EU) đã đi tới chỗ sử dụng đồng tiền chung duy nhất, đến loại hình các khu vực buôn bán tự do, như khối mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NEFTA), hay khối các nước Đông Nam Á, hay Khu vực mậu dịch tự do các nước Đông Nam Á (AFTA) và cả hình thức còn khá lỏng lẻo như Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương - APEC. Song song với quá trình này, cạnh tranh mang tính quốc tế vẫn tiếp tục gia tăng, có lúc có nơi, không kém phần gay gắt. Đáp lại thực tế mang nhiều tính thách thức đó, nhiều nước đang phát triển đã đi đến nhận thức rằng phải hợp tác với các nước láng giềng của mình để đảm bảo cho các nguồn lực - tự nhiên, con người, cũng như tiền vốn - được sử dụng một cách hiệu quả. Mặt khác, hoạt động mậu dịch, đầu tư cùng nhiều loại hình kinh doanh có xu hướng vượt ra ngoài biên giới quốc gia ngày càng mạnh, đòi hỏi các chính phủ phải tiến hành hợp tác khu vực và hợp tác tiểu vùng để tạo ra môi trường thuận lợi cho hoạt động kinh doanh.

Trong khung cảnh chung mang tính toàn cầu đó, cùng với bầu không khí hoà bình, hữu nghị, hợp tác phát triển trong lưu vực sông Mê Kông đã hình thành và ngày càng được tăng cường. Ngoài biên giới và tài nguyên thiên nhiên chung, các quốc gia ở đây còn có một truyền thống văn hoá với nhiều nét tương đồng, cùng có chung một quá trình phát triển lịch sử với nhiều mối gắn kết và cùng nhau chia sẻ số phận của những quốc gia đã trải qua những thăng trầm của lịch sử.

Đối với Việt Nam, việc tham gia GMS sẽ mang lại những hiệu quả thiết thực. Là một nước ở cuối nguồn, do tác động của con người trong việc khai thác, sử dụng quá mức nguồn tài nguyên nước nên thường xuyên ảnh hưởng đến đời sống của người dân trong vùng. Những vấn đề xuyên biên giới quan trọng liên quan đến sử dụng nước trong hệ thống sông Mê Kông bao gồm giao thông thuỷ, phân chia nước trong lưu, bồi lắng và vận chuyển phù sa, ô nhiễm trên một số sông nhánh, ảnh hưởng tới chim và cá di cư, đồng bằng ngập lụt và đất ngập nước, sự thay đổi chế độ dòng chảy hàng năm và lưu lượng dòng chảy. Khả năng xảy ra các tác động xấu xuyên biên giới đang là một nguy cơ tiềm tàng trong lưu vực sông Mê Kông. Do đặc điểm về địa lý, đồng bằng sông Cửu Long nằm sau cùng trong lưu vực, chịu mọi ảnh hưởng và tác động về môi trường do các hoạt động phát triển kinh tế xã hội của các nước thượng lưu gây ra.

Chính vì vậy Việt Nam luôn quan tâm và coi trọng đúng mức công tác hợp tác phát triển lưu vực sông Mê Kông. Ngay sau ngày giải phóng Miền Nam, thống nhất hoàn toàn đất nước, chính phủ đã quyết định tham gia vào Ủy ban lâm thời sông Mê Kông gồm 3 nước Lào, Thái Lan và Việt Nam (lúc đó Campuchia dân chủ không tham gia. Từ năm 1995, với sự tham gia trở lại của Campuchia, Việt Nam ta đã cùng Campuchia, Lào, Thái Lan ký hiệp định hợp tác phát triển bền vững lưu vực sông Mê Kông. Việc ký hiệp định đã đưa lịch sử hợp tác Mê Kông sang trang mới. Tài nguyên nước và các tài nguyên khác thuộc lưu vực sông Mê Kông đã được chú ý phát triển một cách bền vững, nhấn mạnh đến công tác bảo vệ môi trường sinh thái...

2.2. Nguyên tắc hợp tác

Cũng như các tổ chức hợp tác khác trên thế giới và khu vực, để GMS hình thành và phát triển phải dựa trên các nguyên tắc nhất định. Nguyên tắc hợp tác của GMS bao gồm các nguyên tắc chung và các nguyên tắc cụ thể. So với nhiều tổ chức hợp tác khác thì nguyên tắc chung của GMS không có gì đặc biệt mà vẫn dựa trên các tiêu chí cơ bản là tự nguyện, cùng có lợi và tôn trọng chủ quyền quốc gia. Các nguyên tắc cụ thể phải thể hiện được mục tiêu của sự hợp tác, nội dung, chương trình hành động của quá trình hợp tác và các phương thức để thực hiện các mục tiêu đó. Đồng thời là một tổ chức, do đó GMS phải có một cơ chế hoạt động thiết thực để duy trì việc thực hiện các mục tiêu đã đề ra.

- Tại Hội nghị bộ trưởng GMS lần thứ 3 tại Hà Nội vào tháng 4/1994, dựa vào các nguyên tắc chung là tự nguyện, cùng có lợi và tôn trọng chủ quyền quốc gia, các Bộ trưởng đã thông qua 6 nguyên tắc hợp tác cụ thể trong khuôn khổ GMS như sau:

(1). Hợp tác GMS phải tạo điều kiện duy trì tăng trưởng kinh tế và nâng cao mức sống của nhân dân trong Tiểu vùng. Các chương trình và dự án GMS cần phản ánh sự cân bằng giữa tăng trưởng kinh tế, phát triển nguồn nhân lực, xoá đói giảm nghèo và bảo vệ môi trường.

(2). Các dự án có thể thu hút một số quốc gia trong Tiểu vùng và không nhất thiết phải bao gồm cả 6 nước. Các thoả thuận song phương trong Tiểu vùng là bộ phận cấu thành của hợp tác Tiểu vùng.

(3). Việc cải tạo hoặc khôi phục những cơ sở hiện có được ưu tiên cao hơn việc xây dựng những cơ sở mới.

(4). Khuyến khích tài trợ cho các dự án Tiểu vùng từ nguồn vốn Chính phủ và tư nhân.

(5). Các nước thành viên Tiểu vùng cần thường xuyên gặp gỡ trao đổi để duy trì động lực thúc đẩy tiến trình hợp tác phát triển.

(6). Các dự án hợp tác sẽ không làm tổn hại lợi ích của bất kỳ quốc gia nào, bất kể lợi ích hiện có hoặc sẽ có trong tương lai.

- Căn cứ vào các nguyên tắc hợp tác đã đề ra, GMS thống nhất về cơ chế hoạt động theo bốn (4) hình thức tổ chức là Hội nghị cấp cao GMS; Diễn đàn ngành và Nhóm công tác; Uỷ ban điều phối quốc gia GMS và Ban Thư ký. Chức năng nhiệm vụ của các hình thức tổ chức cụ thể như sau:

+ *Hội nghị cấp cao GMS*: là cấp hoạch định chính sách của GMS, thay mặt Chính phủ các nước thành viên quyết định các chủ trương, chính sách, thông qua sáng kiến hợp tác mới, cam kết các thoả thuận và kế hoạch hành động của Chương trình; thực hiện đối thoại với các nhà đầu tư quốc tế. Kể từ khi thành lập tới nay, GMS đã tổ chức 12 Hội nghị Bộ trưởng. Hơn nữa, xuất phát từ tầm quan trọng của vấn đề hợp tác trong Tiểu vùng, Hội nghị cấp Thủ tướng các nước cũng đã được tổ chức lần đầu tiên vào tháng 11/2002, tại Campuchia.

+ *Diễn đàn ngành và Nhóm công tác*: Hiện tại trong khuôn khổ hợp tác GMS có 3 diễn đàn chính thuộc ngành là về Giao thông vận tải, Năng lượng và Buu chính viễn thông. Cùng với các diễn đàn ngành, GMS cũng đã hình thành 4 nhóm công tác là: Nhóm công tác về hợp tác thương mại và hoạt động đầu tư; Nhóm công tác về hợp tác phát triển nguồn nhân lực, Nhóm công tác về hợp tác phát triển du lịch và Nhóm công tác về quản lý môi trường và tài nguyên thiên nhiên. Các diễn đàn ngành được tiến hành ở cấp người đứng đầu ngành (thường là bộ trưởng chuyên ngành) của các nước thành viên. Diễn đàn ngành và nhóm công tác có nhiệm vụ triển khai các quyết định của Hội nghị cấp cao; nghiên cứu, tư vấn và kiến nghị Chương trình hợp tác trong lĩnh vực của mình lên Hội nghị cấp cao.

+ *Uỷ ban điều phối quốc gia GMS*: Mỗi thành viên thành lập Uỷ ban điều phối quốc gia về hợp tác Tiểu vùng Mê Kông mở rộng của riêng mình. Đây là tổ chức đầu mối của sự hợp tác nhằm gắn liền các chính phủ thành viên với toàn bộ GMS. Ngoài ra, Uỷ ban điều phối quốc gia GMS có chức

năng trực tiếp tham mưu cho Chính phủ trong các hoạt động hợp tác của GMS.

+ *Ban Thư ký*: Hiện tại Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) đóng vai trò là Ban thư ký của GMS. Chức năng chủ yếu của Ban thư ký là điều phối chung các hoạt động của GMS. Trong cơ cấu tổ chức ADB, có phòng GMS thuộc Vụ miền Tây của Ngân hàng này.

Hợp tác Tiểu vùng sông Mê Kông nhằm chia sẻ hài hòa mối lợi chung vì mục đích phát triển của mỗi nước mà không gây tổn hại đến nhau. Trên cơ sở đó, GMS có thúc đẩy quan hệ hợp tác kinh tế giữa các thành viên trong khu vực, đồng thời GMS tạo ra nền tảng để thu hút sự hỗ trợ của cộng đồng quốc tế đối với các nước trong khu vực. Chính vì vậy, tại kỳ họp thứ 56 của Ủy ban Hợp tác kinh tế - xã hội châu Á - Thái Bình Dương của Liên hợp Quốc tháng 7/2000 tuyên bố thập kỷ 2000 - 2009 là “*Thập kỷ phát triển Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng*”.

2.3. Những nội dung hợp tác của GMS

2.3.1. Hợp tác tiểu vùng trong lĩnh vực giao thông vận tải

Lĩnh vực giao thông vận tải là một trong những lĩnh vực được ưu tiên hàng đầu. Cho đến nay, trong khuôn khổ hợp tác tiểu vùng, đã xem xét các khía cạnh cả trong giao thông đường thủy, lẫn đường bộ, đường sắt, vận tải hàng không và cả các vấn đề thể chế chung. Sự phân tích sơ bộ về các dự án xây dựng đường, được xếp hạng ưu tiên từ Hội nghị lần thứ hai, cho thấy các dự án đều có hiệu quả và sức sống về mặt kinh tế. Sau đó, các chuyên gia tiếp tục tiến hành nghiên cứu, Hội nghị lần thứ ba đã tiếp tục xem xét lại các dự án và đề ra kế hoạch sớm hoàn chỉnh quá trình nghiên cứu khả thi, để chuyển sang giai đoạn đầu tư. Hội nghị đi đến thống nhất những dự án giao thông đường bộ có mức độ ưu tiên cao là: Dự án tuyến đường Băng Cốc - Phnôm-pênh - TP. Hồ Chí Minh - Vũng Tàu; Dự án tuyến đường hành lang Đông - Tây nối Thái Lan - Lào - Việt Nam; Dự án nâng cấp tuyến đường nối Chiang Rai (Thái Lan) với Côn Minh (Trung Quốc), qua lãnh thổ Mianma và qua lãnh thổ Lào và Dự án nâng cấp tuyến đường Côn Minh - Lashio (Mianma). Ngoài các dự án đường bộ ưu tiên trên đây, những dự án đường bộ quan trọng khác, trong đó có dự án nâng cấp tuyến đường Côn Minh - Hà Nội, dự án nâng cấp hệ thống đường nối liên tỉnh Vân Nam với Lào và Việt Nam, cũng như nối Thái Lan với Nam Lào, Campuchia và miền Trung Việt Nam (với cảng biển Quy Nhơn) được phê chuẩn cho tiếp tục tiến hành nghiên cứu.

Trong lĩnh vực vận tải đường sắt, Hội nghị lần thứ ba đã xem xét các dự án là: xây dựng tuyến đường sắt Thái Lan - Campuchia, dự án đường sắt Vân Nam - Việt Nam, dự án đường sắt nối tỉnh Vân Nam - Thái Lan. Để thực hiện các dự án này, các chuyên gia phải tiến hành thảo luận với tất cả các nước liên quan về ý định tham gia đầu tư của những nước này, đồng thời phải đánh giá kỹ lưỡng hiệu quả và sức sống kinh tế của các dự án.

Hội nghị lần thứ ba cũng đã ghi nhận nhu cầu phải nghiên cứu kỹ lưỡng các dự án vận tải đường sông và đã đi đến thống nhất rằng cần phải tiến hành

thực hiện Dự án nâng cấp luồng vận tải đường sông trên Thượng nguồn sông Lan Thương - sông Mê Kông; Dự án nâng cấp luồng vận tải đường sông trên sông Hồng, bao gồm cả lãnh thổ tỉnh Vân Nam và Việt Nam và Dự án vận tải đường sông giữa vùng Hạ Lào và vùng Đông Bắc Campuchia. Hội nghị cũng nhất trí rằng các chuyên gia cần tiếp tục nghiên cứu các dự án về cảng biển, song cần tập trung vào các khía cạnh có tầm ảnh hưởng khu vực chứ không chỉ thuần túy ở tầm quốc gia.

Tầm quan trọng của các dự án vận tải hàng không đã được đưa ra thảo luận và đi đến nhất trí. Những dự án bổ sung được đưa vào chương trình nghiên cứu bao gồm dự án về sân bay Utapao, trung tâm bảo dưỡng phương tiện hạng nặng trong vận tải đường không ở Thái Lan, sân bay thành phố Xihanúcvin ở Campuchia, sân bay ở tỉnh Vân Nam. Hội nghị cũng thống nhất xem xét việc hình thành các tuyến bay mới và khuyến khích mở rộng vận tải hàng không trong khu vực, đặc biệt là ở Việt Nam.

2.3.2. Hợp tác tiểu vùng trong lĩnh vực năng lượng

Nét đặc trưng cho lĩnh vực năng lượng của tiểu vùng lưu vực sông Mê Kông là tính chất hết sức đa dạng và khả năng lớn lao để tiến hành các hoạt động hợp tác. Xét cả vùng, thì tiềm năng về năng lượng rất lớn, song chúng được phân bố không đều về mặt địa lý. Đặc biệt, tiềm năng về thủy điện là cực kỳ to lớn, lên tới 1000 TWh/mỗi năm, tức là hơn 10 lần công suất đang có hiện nay. Trong tiềm năng này, tỉnh Vân Nam (Trung Quốc) chiếm tỷ trọng lớn nhất, sau đó là Mianma, Lào và Việt Nam. Nguồn hydrocacbon, cả dầu lửa lẫn khí đốt tự nhiên, được đánh giá bằng một trăm lần mức tiêu dùng hàng năm hiện nay. Phần lớn trữ lượng này được tìm thấy ở Việt Nam, Thái Lan và Mianma. Một thực tế là để có thể phát triển đại bộ phận các tiềm năng về thủy điện cũng như việc khai thác dầu lửa ngoài biển trong tiểu vùng một cách hiệu quả đòi hỏi phải có sự hợp tác chặt chẽ.

Việc khai thác sử dụng những nguồn năng lượng dồi dào này hiện còn ở mức khá thấp. Mức tiêu dùng điện năng bình quân đầu người của tiểu vùng hiện là 360kwh/năm, có nghĩa là chỉ bằng một phần nhỏ so với các nước công nghiệp. Trong tiểu vùng, trừ Thái Lan, còn các nước khác tỷ lệ điện khí hoá đều ở mức rất thấp, chỉ trong khoảng 4 -12%. Trừ một vài trường hợp cá biệt nhỏ, như việc Lào đã và đang xuất khẩu một lượng không lớn điện sang vùng Đông Bắc Thái Lan, cho tới nay 6 quốc gia trong tiểu vùng vẫn chủ yếu phát triển ngành năng lượng của mình theo hướng tự cấp tự túc. Việc chuyển sang một cách tiếp cận toàn diện hơn là liên kết trong việc sản xuất, truyền tải điện thông qua lưới điện giữa các quốc gia và trong lĩnh vực sản xuất, trao đổi buôn bán khí đốt qua biên giới, sẽ mang lại những lợi ích lớn lao cho cả tiểu vùng. Những lợi ích này có thể bắt nguồn từ những khía cạnh khác nhau, chẳng hạn như bổ sung cho nhau về nguồn phát điện, đa dạng hoá phụ tải, giải quyết cấp điện trong những thời kỳ cao điểm để bù lại trong lượng điện lúc "chạy nền"... Điều đó sẽ làm tăng độ tin cậy, giảm mức dự trữ cần thiết và giảm tổn thất trong hệ thống.

Tại các Hội nghị gần đây về hợp tác tiểu vùng, các bên đã thống nhất dành ưu tiên cao cho các dự án và hoạt động dưới đây.

Về sản xuất và truyền tải điện bao gồm 6 dự án là (1) Nghiên cứu xây dựng thủy điện trong lưu vực các con sông XeKong và Se San ở Campuchia, Lào và Việt Nam, bao gồm cả việc xây dựng lưới điện nối chung 3 nước này với Thái Lan; (2). Nghiên cứu tiền khả thi nhà máy thủy điện Nậm Thà ở CHDCN Lào, gồm cả việc nối vào lưới điện ở Thái Lan; (3). Nghiên cứu khả thi đường dây tải điện nối công trình thủy điện Jinghong của tỉnh Vân Nam-Trung Quốc với Thái Lan; (4). Nghiên cứu xây dựng thủy điện trên sông Nậm Thun của Lào và đường dây nối với lưới điện của Thái Lan và Việt Nam; (5). Nghiên cứu xây dựng thủy điện trên sông Thanuyn ở Mianma và Thái Lan, kể cả đường dây tải nối vào lưới điện của hai nước và (6). Thực hiện công trình thủy điện Thun hinbun (trước đây gọi là Nậm Thun 1-2) ở Lào và đường dây tải nối với Thái Lan. Trong khuôn khổ các dự án về sản xuất và truyền tải điện, Việt Nam có đặt vấn đề nghiên cứu khả thi cho hai công trình thủy điện Sơn La và Bản Mai, kể cả đường dây tải điện. Song do còn cần khẳng định tính chất liên quốc gia, hay tính chất tiểu vùng của những dự án này nên sẽ được tiếp tục xem xét sau.

Về đường ống dẫn khí đốt, trước mắt tiến hành thực hiện công trình đường ống dẫn khí đốt Yandana - Bang Kok giữa Mianma và Thái Lan.

Để thực hiện các dự án trên, trước hết cần xây dựng các quy định thể chế về năng lượng gồm: lập kế hoạch cho hệ thống (bao gồm cả quản lý nhu cầu về điện), các khía cạnh kinh tế và vấn đề cấp vốn (bao gồm cả việc huy động khu vực tư nhân cùng tham gia và có tính giá cho việc trao đổi buôn bán điện năng), vấn đề bảo vệ trữ lượng nước trong khu vực và củng cố các cơ sở làm công tác môi trường trong ngành năng lượng. Ngoài ra, để quản lý các hồ chứa và dòng chảy phải tăng cường khuôn khổ pháp lý và thể chế nhằm quản lý hiệu quả nguồn nước trong hệ thống sông ngòi của tiểu vùng, phù hợp với luật pháp quốc tế.

2.3.3. Hợp tác về quản lý môi trường và tài nguyên thiên nhiên

Cho tới nay, việc quản lý môi trường và tài nguyên thiên nhiên theo nguyên tắc phát triển bền vững chưa thể tiến hành được một cách thực sự. Nguyên nhân chính của hạn chế này là còn quá ít nhân lực kỹ thuật chuyên nghiệp được đào tạo một cách thích hợp, thiếu các số liệu cần thiết được tập hợp trong những cơ sở dữ liệu, cơ sở pháp lý chưa phù hợp và thiếu năng lực cưỡng chế việc thực hiện các quy định đã được ban hành. Hơn nữa, dân chúng trên địa bàn nói chung còn chưa có ý thức về những vấn đề như sinh thái, môi trường và sức khỏe cộng đồng. Thêm vào đó, mức thu nhập còn quá thấp, phổ biến ở phần lớn lãnh thổ thuộc tiểu vùng khiến cho một tỷ lệ lớn dân cư vẫn chỉ nhìn cây xanh và các tài nguyên thiên nhiên khác như những nguồn cung cấp chất đốt, gỗ, thức ăn và thu nhập. Trong hoàn cảnh như vậy, đối với họ, những khía cạnh liên quan đến môi trường chỉ có ý nghĩa thứ yếu.

Trong tiểu vùng, các vấn đề lớn liên quan đến môi trường bao gồm; nạn phá rừng, xói mòn, ngập mặn, ô nhiễm nguồn nước, tích tụ các chất độc hại, phá hoại môi sinh, thay đổi khí hậu, mất tính đa dạng sinh học, xuống cấp môi trường đô thị và nguy cơ đối với sức khỏe cộng đồng. Hầu như tất cả những vấn đề này đều có liên quan với nhau, vì thế nếu như không thể loại bỏ

được hết tất cả mọi vấn đề, thì một cách tiếp cận có phối hợp và có hệ thống để quản lý chúng chắc chắn sẽ góp phần cải thiện tình hình trong từng lĩnh vực liên quan. Ngày nay, thực tế về sự xuống cấp của môi trường đã trở thành vấn đề mang tính quốc gia; nó cũng đã vượt qua biên giới và trở thành vấn đề của khu vực và toàn cầu. Những vấn đề trực trặc về môi trường ở một quốc gia sẽ ảnh hưởng đến tất cả các quốc gia khác.

Đáng tiếc là cho tới gần đây, việc hợp tác giữa các quốc gia trong tiểu vùng lưu vực sông Mê Kông về vấn đề môi trường còn rất nhỏ bé và rõ ràng là cần phải có một cách tiếp cận ở tầm toàn khu vực đối với việc quản lý môi trường và tài nguyên thiên nhiên. Bản thân thiên nhiên không "thừa nhận" các đường biên giới do con người vạch ra để phân chia môi trường sinh thái, trong khi có những đơn vị sinh thái tự nhiên lại là các yếu tố hết sức quan trọng đối với công tác kế hoạch hoá kinh tế kết hợp với môi trường. Ví dụ, lưu vực của các con sông chính trong tiểu vùng và các nhánh lớn của chúng xác định những đơn vị phù hợp cho công tác kế hoạch hoá.

Trước đây, vấn đề bảo vệ môi trường và nguồn tài nguyên nước từ Mê Kông là nội dung chính của diễn đàn hợp tác, là cơ sở của việc thành lập Ủy ban sông Mê Kông để phối hợp quản lý quá trình phát triển trong khu vực hạ lưu, bao gồm Campuchia, Lào, Thái Lan và Việt Nam.

Ý tưởng xử lý toàn bộ lưu vực sông Mê Kông như một tổng thể, một đơn vị kế hoạch hoá duy nhất, đang ngày càng trở nên rõ rệt. Việc xây dựng các đập thủy điện lớn trên nhánh sông chính ở tỉnh Vân Nam, hay việc phá dỡ các ghềnh nước ở đoạn sông nằm giữa Lào và Mianma để mở rộng vận tải đường sông, có thể ảnh hưởng đến toàn bộ chế độ dòng chảy theo mùa ở cả 6 quốc gia, và đặc biệt, làm thay đổi chế độ cung cấp nước ở những vùng trồng lúa tại Việt Nam. Tình trạng ô nhiễm Biển Hồ ở Campuchia có thể gây tác động nguy hại đến việc sinh trưởng của đàn cá, di chuyển tự nhiên trên cả chiều dài con sông và do đó ảnh hưởng đến việc khai thác, đánh bắt ở tất cả 6 nước, từ Trung Quốc đến Việt Nam. Tóm lại, con sông Mê Kông tạo thành một hệ thống liên hoàn, vì thế tác động của quá trình phát triển ở một khu vực có thể nhận thấy trong toàn hệ thống và công tác kế hoạch hoá phát triển nhất thiết phải tính đến thực tế này.

Sự thực ở nhiều khu vực trên thế giới đã chứng tỏ rằng cả phát triển và kém phát triển đều gây ra những vấn đề về mặt môi trường, nếu không có các chương trình có thể góp phần giải quyết, hay hạn chế những căn bệnh có tính nguy cơ đối với sức khoẻ cộng đồng, như sốt rét, bấu cổ, bệnh tật do thiếu nguồn nước sạch, hay kể cả căn bệnh thế kỷ - AIDS; thì vấn đề bảo vệ môi trường do quá trình phát triển luôn được đặt ra. Vì thế, các chương trình phát triển kinh tế tiểu vùng, xét về mặt dài hạn, có ý nghĩa hết sức to lớn đối với các vấn đề quản lý tài nguyên thiên nhiên, bảo vệ và bảo tồn môi trường.

2.3.4. Hợp tác trong phát triển nguồn nhân lực

Phát triển nguồn nhân lực là một nhân tố mang tính cốt yếu và nền tảng đối với quá trình phát triển, xét trong mọi khía cạnh và mọi tầm vóc của quá trình này. Nó vừa là điều kiện vừa là kết quả của một tập hợp rộng lớn các chính sách, các chương trình hoạt động, bao quát tất cả mọi lĩnh vực. Con

người là nguồn lực quan trọng nhất của một đất nước và trong trường hợp mọi lợi thế so sánh khác đã được tận dụng, phát huy, thì con người còn trở thành nguồn lực duy nhất của một quốc gia.

Xuất phát từ vai trò quan trọng của nguồn nhân lực đối với sự phát triển của tiểu vùng, Chiến lược hợp tác tiểu vùng đã xác định 11 dự án hợp tác. Xét cả tổng thể, những dự án này tập trung vào các khía cạnh then chốt của lĩnh vực phát triển nguồn nhân lực trong một khuôn khổ rộng lớn hơn của quá trình phát triển kinh tế- xã hội.

Việc hình thành các dự án đã dựa trên những tiêu chuẩn như: (1) dự án phải chấp nhận được đối với các quốc gia liên quan; (2) dự án phải có sức sống, nghĩa là các ý tưởng của dự án phải có tính thực tiễn và khả thi, có xem xét những điều kiện biến động ở các nước liên quan; (3) phải có tính cân đối, tức là mặc dù tập trung vào lĩnh vực phát triển nguồn nhân lực nhưng các dự án vẫn phải thể hiện một mức độ cân đối nhất định giữa các bình diện khác nhau của quá trình phát triển, chẳng hạn phải bao quát được các vấn đề tăng trưởng kinh tế, giảm đói nghèo, phát triển xã hội, quản lý môi trường và tài nguyên; và cuối cùng (4) các dự án phải bổ sung cho nhau, các ý tưởng và việc thiết kế dự án phải thể hiện được tính bổ sung cho nhau một cách cơ bản giữa các quốc gia liên quan trong những vấn đề cụ thể.

Nói chung, các dự án được đề xuất sẽ bao quát, mặc dù về bản chất, các dự án cấp tiểu vùng mang tính liên quốc gia, chúng vẫn được xây dựng trên các cơ sở cụ thể của quốc gia. Bước đi đầu tiên trong quá trình thiết kế dự án là mỗi quốc gia chỉ định ra những cơ quan (và các cá nhân) chủ chốt sẽ làm việc trong dự án. Nếu cần, có thể huy động cả các cơ quan ngoài Tiểu vùng cùng tham gia, cả với tư cách hỗ trợ cũng như với vai trò nòng cốt.

Vấn đề cuối cùng cần nói đến ở đây là khả năng bổ sung lẫn nhau còn rất tiềm tàng trong lĩnh vực phát triển nguồn nhân lực giữa khu vực công cộng và khu vực tư nhân. Vai trò then chốt của khu vực công cộng là hiển nhiên. Đồng thời, một động thái quan trọng đang nổi lên trong tổng thể lĩnh vực giáo dục, đặc biệt trong hoạt động đào tạo, là vai trò của khu vực tư nhân. Điều đó bao gồm cả vai trò của "người sử dụng" các kết quả trong hoạt động giáo dục - đào tạo (mặt cầu), lẫn vai trò của người trực tiếp tham gia vào quá trình đào tạo (mặt cung), thông qua việc cung cấp các điều kiện đào tạo tại chức và các hoạt động có thu nhập cho học viên. Trong bối cảnh đó, một trong những thách thức đối với việc soạn thảo và thực hiện các dự án phát triển nguồn nhân lực là làm thế nào thu hút được khu vực tư nhân và tìm ra phương pháp đổi mới sự phối hợp giữa khu vực công cộng và tư nhân.

2.3.5. Hợp tác trong thương mại và đầu tư

Nguyên tắc chung để tiến hành hợp tác giữa các nước trong thương mại và hoạt động đầu tư là tập trung vào các dự án hay những hoạt động tỏ ra có khả năng như: (i) đóng góp đáng kể cho sự hình thành một khu vực tăng trưởng kinh tế thông qua việc tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động buôn bán có lợi ích chung trên tinh thần xây dựng; (ii) đi đến thành công thật sự trong một khoảng thời gian hợp lý, và (iii) trong khi khai triển thực hiện, có tính đến những điều kiện và đòi hỏi cụ thể của từng nước tham gia.

Hội nghị đã đi đến thống nhất một danh sách dự án và hoạt động ưu tiên như sau:

- Thành lập nhóm làm việc (ở cấp chuyên viên kỹ thuật) gọi là Ủy ban, nhằm tạo điều kiện thuận lợi và thúc đẩy hoạt động thương mại trong tiểu vùng. Vai trò của Ủy ban này sẽ không chỉ giới hạn trong việc cải tiến hoạt động thông tin thương mại, mà còn nhằm phối hợp các thủ tục hành chính về thương mại trong tiểu vùng. Những nội dung được đề xuất cho công việc của ủy ban bao gồm: tiến hành đồng bộ hoá và hợp lý hoá các quy trình và bảng phân loại về thuế quan: phương thức điều hoà hoạt động buôn bán biên giới và thu hẹp đến mức thấp nhất tình trạng buôn bán bất hợp pháp, tạo điều kiện thuận lợi cho các hình thức thương mại quá cảnh và các cơ chế bảo đảm tài chính và thanh toán.

- Hợp tác trong đào tạo, huấn luyện nhằm thúc đẩy xuất nhập khẩu và hoạt động thương mại. Mục đích là tăng cường năng lực về hoạt động xuất khẩu cho các quốc gia trong tiểu vùng. Dự án sẽ bao gồm các nội dung: chương trình huấn luyện đặc biệt cho các nhà kinh doanh xuất khẩu (ví dụ: công tác Marketing trong xuất khẩu, các thủ tục và chế độ thuế quan về xuất - nhập khẩu, các vấn đề pháp lý); chương trình cho các cơ quan xúc tiến thương mại (ví dụ, tổ chức hội chợ); đào tạo và hỗ trợ trong việc cải tiến các tiêu chuẩn kỹ thuật.

- Phù hợp với tinh thần của dự án này, các bên nhất trí ủng hộ việc tham gia tích cực có tính chất đại diện cả tiểu vùng vào các hội chợ, tổ chức trong cũng như ngoài khu vực; trước mắt đó là hội chợ ở Côn Minh, ở Thái Lan và Việt Nam.

- Dẫn đầu các cơ quan xúc tiến đầu tư nhằm mở rộng môi trường đầu tư trong tiểu vùng. Trước mắt, các bên thoả thuận tiến hành một cuộc gặp gỡ giữa các tổ chức quốc gia liên quan đến đầu tư để xác định rõ hơn chủ đề và quy mô của diễn đàn.

- Các bên cùng thống nhất khuyến nghị đưa vào chương trình vấn đề quan hệ giữa hoạt động xúc tiến đầu tư và công tác môi trường, như một đề tài của diễn đàn.

- Tiến hành đánh giá về nguồn lực và chính sách khoa học - công nghệ (KH- CN) trong tiểu vùng nhằm hỗ trợ tăng cường năng lực KH - CN của khu vực. Nội dung dự án bao gồm việc tiến hành đánh giá tình hình hoạt động KH - CN trong tiểu vùng (ví dụ, các tổ chức liên quan đến KH - CN, các chương trình nghiên cứu, lực lượng cán bộ nhân viên kỹ thuật và các công nghệ đã có); hoạch định và đưa vào thực hiện các chiến lược nhằm thúc đẩy mạnh việc trao đổi thông tin, nhân lực và công nghiệp trong khu vực.

- Tiếp tục nghiên cứu các khuôn khổ thực tế và nhất quán để khu vực kinh tế tư nhân có thể tham gia vào các dự án kết cấu hạ tầng quy mô lớn, vượt ra ngoài biên giới quốc gia. Tổ chức rút kinh nghiệm và xem xét khả năng đưa khu vực tư nhân tham gia cấp vốn và thực thi những dự án kết cấu hạ tầng quy mô lớn trong khu vực (ví dụ: dưới những hình thức "xây dựng - vận hành - chuyển giao: BOT). Tăng cường phát triển khu vực tư nhân, doanh

nghiệp vừa và nhỏ thông qua việc hình thành mạng lưới Phòng Thương mại và Công nghiệp trong khu vực.

2.3.6. Hợp tác trong lĩnh vực du lịch

Di sản văn hoá phong phú và hình thái địa lý tự nhiên đa dạng tạo ra cho tiểu vùng những tiềm năng to lớn về du lịch. Tuy nhiên, cho tới nay, trong các quốc gia thuộc tiểu vùng mới chỉ có Thái Lan là thực sự thu được lợi ích đáng kể từ lĩnh vực hoạt động này. Với sự ổn định chính trị và các biện pháp cải cách kinh tế, chắc chắn các quốc gia khác cũng có những cơ hội lớn lao để phát huy tiềm năng của mình. Nếu phát triển thành công, ngành du lịch có thể tạo ra những nguồn thu ngoại tệ không nhỏ và đặc biệt có thể tạo ra nhiều công ăn việc làm trong khu vực. Tất cả các nước trong tiểu vùng đều bày tỏ mong muốn hợp tác và đều coi du lịch là lĩnh vực tất yếu phải phát triển theo cách có phối hợp với nhau.

Song, cũng giống như trong các lĩnh vực khác, sự hợp tác kinh tế tiểu vùng nhằm mục tiêu thúc đẩy mở rộng ngành du lịch phải tôn trọng nguyên tắc bảo đảm sự phát triển bền vững. Cần có sự hướng dẫn và kiểm soát chặt chẽ nhất là trong những giai đoạn mở rộng ban đầu. Đã có không ít ví dụ trên thế giới và ngay chính trong tiểu vùng về những dự án làm mất đi yếu tố ban đầu hấp dẫn du khách.

Hợp tác tiểu vùng phải đi theo hướng vừa hỗ trợ phát triển du lịch, đồng thời bảo đảm cho sự phát triển đó vẫn duy trì sức sống lâu dài của các điểm du lịch. Bên cạnh những hình thức du lịch truyền thống, cần quan tâm đến loại hình du lịch gắn liền với thiên nhiên và mang tính phiêu lưu, bao gồm cả những chuyến đi đến các vùng xa xôi hẻo lánh còn giữ nguyên vẹn các dấu vết của thời hoang sơ.

Trong việc đầu tư phát triển du lịch nếu phát triển một cách riêng rẽ sẽ nghiêng nhiều hơn về phạm vi cạnh tranh lành mạnh giữa các quốc gia, sự hợp tác ở cấp chính phủ thông qua việc trao đổi kinh nghiệm và quan điểm là yếu tố hết sức có ích. Đồng thời, việc tổ chức các hội chợ thương mại và đầu tư nhằm đi đến xác định những cơ hội và nỗ lực đầu tư chung cho lĩnh vực du lịch cũng là cần thiết.

Việc xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ du lịch, nhất là phát triển hệ thống giao thông nếu riêng một mình ngành du lịch thường chưa đủ tiềm lực đối với các dự án lớn về cơ sở hạ tầng. Chúng cần được kết hợp trong những phân tích có phạm vi rộng hơn về nhu cầu giao thông - vận tải.

Các bên liên quan đã đi đến nhất trí về 5 dự án hợp tác lớn, mang tính chiến lược nhằm thúc đẩy phát triển ngành du lịch trong tiểu vùng.

(1). Mở rộng hoạt động quảng cáo cho tiểu vùng với tư cách như một "hướng đi của du khách" thông thường, hoạt động này thuộc trách nhiệm của chính phủ, còn sau đó là đến lượt giới kinh doanh, người có trách nhiệm "bán" các dịch vụ của mình cho du khách một cách hiệu quả nhất.

(2). Diễn đàn tiểu vùng về du lịch. Du lịch là một ngành kinh doanh hết sức đa dạng, có muôn màu muôn vẻ. Đây cũng là một ngành, mà mạng lưới

các mối quan hệ có ý rất to lớn. Điều đó giải thích sự thành công của các diễn đàn du lịch, được tổ chức khắp nơi trên thế giới. Thông thường, những diễn đàn loại này kết hợp được chương trình nghị sự chính thức với thời gian dành cho những người tham gia trực tiếp đặt quan hệ với nhau.

(3). Đào tạo giáo viên dạy về các kỹ thuật nghề nghiệp cơ bản trong du lịch.

(4). Huấn luyện các nhà quản lý công tác bảo tồn và hoạt động du lịch mới phát huy được hiệu quả. Tất cả các nước trong tiểu vùng đều bày tỏ sự quan tâm cao của mình đối với dự án này. Những vườn quốc gia, những khu bảo tồn thiên nhiên và những di tích lịch sử, văn hoá quý giá nói chung có thể thu được lợi từ hoạt động du lịch, song cũng có thể bị hoạt động này làm hại. Số phận của những nơi này phụ thuộc vào chính các kỹ năng quản lý.

(5). Nghiên cứu lập kế hoạch tổ chức các loại hình du lịch trên sông Mê Kông. Cái tên "Mê Kông" là một hình ảnh rất mạnh và có sức hấp dẫn để tiến hành quảng cáo. Phát huy đầy đủ lợi thế của hình ảnh này thông qua việc lập kế hoạch một cách chu đáo là điều quan trọng cho cả 6 quốc gia liên quan trong tiểu vùng.

III. VAI TRÒ TÁC ĐỘNG CỦA GMS

3.1. Đối với thế giới và khu vực

Trong thế giới hiện đại ngày nay nhận loại đang chứng kiến một xu thế ngày càng rõ - xu thế quốc tế hoá. Trong bối cảnh đó xuất hiện ngày càng nhiều các loại hình hợp tác kinh tế mang tính khu vực ở quy mô và mức độ liên kết rất khác nhau, sự hình thành và phát triển của mình GMS góp phần làm cho bức tranh hợp tác của thế giới và khu vực trở nên sinh động hơn. Không chỉ thế, sự xuất hiện của GMS đã, đang và sẽ củng cố và phát triển các tổ chức hợp tác trên phạm vi thế giới và đặc biệt là trong khu vực.

Trước hết, đối với ASEAN, Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng có vai trò rất lớn. Với một khuôn khổ hợp tác cơ bản được thoả thuận tập trung vào các dự án phát triển nông nghiệp, du lịch, cơ sở hạ tầng, các dịch vụ sinh hoạt cơ bản, năng lượng, viễn thông, thương mại và đầu tư nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và phát triển ở Tiểu vùng sông Mê Kông, giúp đỡ các nền kinh tế chuyển sang định hướng thị trường giúp đỡ các nước thành viên điều chỉnh để phù hợp với quy chế thành viên của ASEAN. Kế hoạch hợp tác tiểu vùng này trở thành một biện pháp quan trọng để giảm thiểu khoảng cách phát triển giữa các nước thành viên mới của ASEAN. Việc hình thành GMS có tác dụng xúc tiến lòng tin tưởng lẫn nhau, đồng thời hình thành nên quan hệ hợp tác còn tốt hơn nữa các nước thành viên, do 5 trong số 6 nước thành viên Tiểu vùng này đồng thời là thành viên ASEAN. Trong tuyên bố chung của các nhà lãnh đạo trong Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng "hãy hành động" cùng quy hoạch, phần vinh và phát triển công bằng" nhận thức chung của các nước tiểu vùng chỉ ra rằng thành tựu lớn nhất hợp tác Tiểu vùng chính là "tăng cường được lòng tin và sự tín nhiệm giữa các nước".

Một vai trò khác của hợp tác GMS là nâng cao hiệu quả khai thác các nguồn lợi vốn có thuộc lưu vực của Mê Kông. Như đã trình bày trên đây, một

trong những tiềm năng lớn của tiểu vùng chưa được khai thác đó là nguồn tài nguyên thiên nhiên cho phát triển các ngành công nghiệp và một số ngành dịch vụ. Nếu như đối với các khu vực phát triển khác của châu Á và thế giới lợi thế để phát triển kinh tế là nguồn vốn dồi dào, cơ sở hạ tầng phát triển và nguồn nhân lực có trình độ cao, thì lợi thế của GMS là nguồn nguyên liệu dồi dào, phong phú, nguồn lao động rẻ. Đặc biệt là do giao thông khó khăn, ít tiếp xúc với thế giới bên ngoài, nên nhiều địa phương trên lưu vực còn giữ được nguồn tài nguyên thiên nhiên và nhiều tập quán văn hoá độc đáo. Hơn nữa, sự bí hiểm của dòng sông gắn liền với nhiều truyền thuyết ly kỳ hấp dẫn, cùng với môi trường sinh thái nguyên sơ là điều kiện tuyệt vời để phát triển các Tour du lịch và sẽ cuốn hút du khách nhất là từ các nước phát triển. Ngoài ra, lưu vực Mê Kông là một khu vực nổi tiếng về đa dạng sinh học, nhiều nơi có nhiều khu rừng còn nguyên sinh và có độ đặc hữu cao. tài nguyên đa dạng sinh học của Mê Kông chỉ xếp sau Amazon ở Nam Mỹ là điều kiện quý giá phục vụ cho nghiên cứu khoa học.

Để bảo tồn các nguồn lợi tự nhiên và khai thác hiệu quả các nguồn lợi đó nhằm phục vụ cho phát triển kinh tế và xã hội trong tiểu vùng thì tăng cường hợp tác là phương thức tất yếu. Nếu không có sự hợp tác này thì hậu quả xảy ra sẽ khôn lường đặc biệt là các sự cố về ô nhiễm môi trường, tàn phá môi sinh, tình trạng một số lưu vực của các dòng sông lớn trên thế giới là minh chứng cho điều đó. Việc hình thành và phát triển cơ sở hạ tầng giao thông, thương mại, du lịch chỉ được thực hiện một cách hiệu quả trên phạm vi toàn lưu vực và sẽ bị hạn chế rất lớn nếu như các nước chỉ tiến hành trong phạm vi lãnh thổ của mình một cách riêng rẽ. Trong lĩnh vực thương mại do truyền thống lâu đời của người dân dọc hai bờ sông, nếu một nước đóng cửa biên giới thì sẽ ảnh hưởng rất lớn đến nước láng giềng.

Do vị trí địa lý, nên hợp tác tiểu vùng Mê Kông mở rộng là cầu nối giữa Trung Quốc và ASEAN nhằm hiện thực hoá cho quyết định thành lập khu mậu dịch tự do Trung Quốc - ASEAN. Hợp tác Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng đã có cơ sở hợp tác đồng thời đã đạt được thành quả nhất định. Nó đã tiến hành những thử nghiệm hữu ích trên các phương diện: thể chế hoá, cùng hiệp thương và thúc đẩy thực tế, cung cấp kinh nghiệm hợp tác có lợi cho khu mậu dịch tự do Trung Quốc - ASEAN còn đang trong quá trình xây dựng mà nhiều lúc phải đi đường vòng. Xét trên một bình diện nào đó, hợp tác Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng là bộ khung thu nhỏ của mậu dịch tự do Trung Quốc - ASEAN, từ đó có thể thấy được tầm vóc to lớn của Hợp tác Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng.

Đối với cộng đồng quốc tế hợp tác GMS cũng có ý nghĩa rất quan trọng, ngày càng có nhiều tổ chức quốc tế và các nước giành sự quan tâm và ủng hộ cho hợp tác Tiểu vùng. Trong thời gian qua hợp tác tiểu vùng đã nhận được sự ủng hộ về tiền vốn, kỹ thuật và những phương diện khác của cộng đồng quốc tế. Nhật bản, các nước châu Âu cũng cung cấp vốn và kỹ thuật cho một số hạng mục hợp tác ở tiểu vùng, các tổ chức quốc tế như: Chương trình phát triển Liên hợp quốc, Uỷ ban thường trực kinh tế xã hội châu Á - Thái Bình Dương và nhiều nước trên thế giới đã khẳng định đầy đủ và tích cực ủng hộ hợp tác Tiểu vùng.

Sự phát triển của hợp tác GMS ngày càng thu hút sự quan tâm của cộng đồng quốc tế. Ấn Độ, Mianma và các nước thuộc Ủy hội sông Mê Kông đã thành lập Ủy ban hợp tác sông Hằng - sông Mê Kông. Tháng 7/2000 kỳ họp thứ 56 của Ủy ban Kinh tế - xã hội châu Á - Thái Bình Dương của liên hợp quốc đã ra tuyên bố coi thập kỷ 2000 - 2009 là **"Thập kỷ hợp tác phát triển Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng"**. Tại kỳ họp thượng đỉnh AS EAN + 3 tháng 11 năm 2002 các nhà lãnh đạo Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc cũng khẳng định cam kết hỗ trợ GMS phát triển và coi đó là nội dung quan trọng trong tiến trình hợp tác ASEAN + 3. Đáng kể nhất là chương trình đầu tư toàn diện (ALA) của Nhật Bản đối với việc nâng cao khả năng phát triển và hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế cho các thành viên ASEAN mới. Những điều đó đang mở rộng tương lai khả quan cho quá trình nhập hội kinh tế của các nước GMS.

Và cuối cùng GMS là một diễn đàn hợp tác làm thúc đẩy tiến trình tự do hoá thương mại và hội nhập hiện nay. Sự hình thành và phát triển của GMS sẽ tạo thuận lợi cho thương mại đầu tư từ bên ngoài vào Tiểu vùng và khu vực, theo đó thích ứng với tiến trình tự do hoá thương mại đang tiến triển nhanh chóng. Các mục tiêu cụ thể của GMS là: 1) tạo thuận lợi và tăng cường trao đổi thương mại; 2) cải thiện môi trường đầu tư; 3) xây dựng cơ sở hạ tầng khoa học công nghệ vững mạnh; 4) tăng cường vai trò của khu vực tư nhân trong phát triển kinh tế. Nhằm mục tiêu đó, các nước GMS đã phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng xuyên quốc gia. Tiến hành các biện pháp tạo thuận lợi cho di chuyển hàng hoá và lao động. Thành lập nhiều khu chợ biên giới và khu kinh tế cửa khẩu để nhân dân các nước láng giềng có thể trao đổi hàng hoá... Nhờ đó, GMS đang trở thành địa điểm đầu tư hấp dẫn của nhiều công ty nước ngoài.

3.2. Đối với các nước thuộc Tiểu vùng

3.2.1. Vai trò của GMS trong hợp tác khai thác tài nguyên nước

Tài nguyên nước lưu vực Mê Kông là một thể thống nhất, không thể chia cắt. Muốn khai thác hiệu quả từng quốc gia ven sông riêng lẻ không thể làm được, mà cần phải có sự phối hợp hoạt động trong Ủy ban sông Mê Kông quốc tế. Để đáp ứng được các quyền lợi chính đáng của mình và của các nước khác trong khu vực, các nước ven sông cần phối hợp nghiên cứu quy hoạch, khai thác tài nguyên nước và các tài nguyên khác có liên quan. Nguồn nước sông Mê Kông càng ngày càng giảm, mùa kiệt nước mặn từ biển xâm nhập vào đất liền. Khả năng xây dựng các hồ chứa nước lớn để điều tiết thêm nguồn nước vào mùa kiệt và giảm vào mùa mưa trước mắt còn rất khó khăn. Mặt khác, sông Mê Kông vùng hạ lưu vực có độ dốc nhỏ khó xây dựng hồ chứa lớn để điều tiết dòng chảy, hiệu ích kinh tế của các bậc thang thấp nên không hấp dẫn đầu tư. Trong lúc đó nhu cầu phát triển của các nước lại rất lớn, nhất là Thái Lan, Việt Nam, Campuchia. Vì vậy sớm hoặc muộn sự tranh chấp về nguồn nước sẽ xảy ra và điều đó buộc các quốc gia phải suy tính chuyện chia sẻ công bằng và hợp lý nguồn tài nguyên nước.

Do yêu cầu điều hoà lợi ích khai thác và việc giải quyết mâu thuẫn có thể xảy ra giữa các quốc gia/các bên dùng nước trên dòng chính sông Mê Kông nên việc thông qua một hiệp định trong khuôn khổ GMS có một vị trí rất quan trọng. Các quốc gia ven sông đã cam kết, trong Hiệp định Mê Kông là duy trì số lượng và chất lượng dòng chảy trên dòng chính sông Mê Kông. Trong đó quy tắc cụ thể nhất được nêu trong Hiệp định Mê Kông về sử dụng và chuyển nước ra ngoài lưu vực được đặc biệt ưu tiên. Về mặt tổ chức, việc thực hiện đã được đưa vào chương trình nghị sự của Uỷ ban liên hợp lên tiếp trong vài phiên họp đầu tiên. Uỷ ban Liên hợp cũng đã thành lập ba tiểu ban kỹ thuật để giúp Uỷ ban Liên hợp trong các vấn đề kỹ thuật là; Tiểu ban quy hoạch phát triển lưu vực. Tiểu ban số lượng nước và Tiểu ban chất lượng nước.

Xu hướng hợp tác của các nước ven sông Mê Kông hiện nay là rõ ràng và không thể đảo ngược, thế nhưng khả năng tranh chấp trong thời gian sắp tới là to lớn. Nhiều chuyên gia quốc tế khi nghiên cứu về lưu vực Mê Kông và phát triển vùng này cũng đã tiến đoán như vậy. Sự hợp tác sẽ thật có hiệu quả khi mỗi thành viên thấy trước được tiềm năng tranh chấp và kiên quyết cùng nhau giải quyết.

Thượng lưu của sông Mê Kông gồm có phân lưu vực nằm ở trong hai nước Trung Quốc và Mianma. Các hoạt động phát triển của vùng này hiện nay và trong thời gian dài sắp tới chỉ tập trung vào vùng Vân Nam, Trung Quốc. Địa hình vùng này chủ yếu là núi cao khe sâu không có đồng bằng lớn nên nhu cầu tưới ít song tiềm năng thuỷ điện lớn. Việc xây dựng đập và vận hành các hồ chứa có thể gây ảnh hưởng đến số lượng, chất lượng và môi trường, sinh thái ở hạ lưu. Nhưng đa số các hồ chứa đã và đang xây dựng có dung tích hạn chế (điều tiết mùa), riêng hồ Tiểu Loan có dung tích lớn 14,55 tỷ m³. Do sự điều tiết của hồ nên lưu lượng trung bình toàn mùa cạn sẽ tăng gần gấp hai lần so với lưu lượng tự nhiên có lợi cho các nước hạ lưu. Về mùa lũ, các hồ chứa này có tác dụng cắt lũ, song vì quá xa miền nam Việt Nam nên tác dụng không đáng kể. Kế hoạch phát triển giao thông thuỷ của 4 nước thượng lưu gồm: Trung Quốc, Mianma, Lào, Thái Lan bảo đảm tàu 100 tấn đi lại được quanh năm để vận tải lượng hàng trung bình 1 triệu tấn/năm cũng đã được tiến hành.

Tại vùng phía Bắc Thái Lan, Chính phủ Thái Lan có phương án ngăn lưu vực sông nhánh Kok - Ing không cho đổ vào sông Mê Kông để dẫn nước qua sông Nan về hồ Sirikit bổ sung nước cho lưu vực sông Chao Phraya. Vì Kok - Ing là hệ thống sông nhánh, theo Hiệp định 1995 Uỷ hội sông Mê Kông, có thể cho phép chuyển nước sông nhánh miễn là tuân thủ các quy tắc thông báo trước và thảo luận trước do Hiệp định quy định. Chính phủ Nhật Bản đã giúp Thái Lan nghiên cứu dự án này ở mức độ tiền khả thi (thông qua cơ quan hợp tác quốc tế JICA). JICA cũng đã đánh giá sơ bộ ảnh hưởng của dự án tới dòng chảy hạ lưu và môi trường. Phía Thái Lan cũng đã thông báo cần tiếp tục tìm hiểu thêm tiến trình của dự án và những thông tin cụ thể về ảnh hưởng của dự án tới lượng nước, môi trường và hệ sinh thái sông Mê Kông .

Tại vùng Đông - Bắc Thái Lan, nhằm giải quyết vấn đề hạn nghiêm trọng thường xảy ra vào mùa khô ở vùng lưu vực sông Chi - Mun (thuộc hạ lưu vực Mê Kông) một dự án bắt đầu được nghiên cứu từ năm 1998. Theo ý tưởng thiết kế, dự án sẽ gồm đập ngăn cửa sông Chi - Mun để bơm nước từ sông Mê Kông vào dự trữ trong các hồ chứa. Nước từ các hồ này sẽ được xả xuống sông Chi vào mùa khô rồi dẫn xuống sông Mun cung cấp nước cho 500 - 600 trạm bơm nhỏ dọc hệ thống sông Chi - Mun.

Ở Campuchia, diện tích trồng lúa hai vụ có tưới hơn 1,8 triệu ha, trước mắt chưa phát triển nhiều, trong tương lai nhu cầu dùng nước ở Campuchia sẽ lớn hơn, kể cả nước cho phát triển nông nghiệp. Việc sử dụng Biển Hồ có diện tích mặt nước thay đổi từ 2.700 km² mùa khô đến 16.000km² mùa mưa và dung tích chứa thay đổi từ 1,3 tỷ m³ đến 72 tỷ m³, hồ điều tiết nước tự nhiên hết sức quan trọng cho châu thổ Mê Kông cũng phải được chú ý và bàn bạc hợp tác giữa các nước thành viên. Với đồng bằng châu thổ sông Cửu Long, mọi tác động đến Biển Hồ đều ảnh hưởng. Với các dự án có thể có ở sông Tonle Sap và Biển Hồ, như nạo vét cửa vào, kè bờ... phải được theo dõi chặt chẽ và nghiên cứu các động tác có thể xảy ra.

Đối với Lào, chủ yếu là xây dựng các hồ chứa trên sông nhánh để phát điện. Một số hồ lớn điều tiết thêm lượng nước của sông Mê Kông mùa kiệt. Các ảnh hưởng đến môi trường sinh thái của dòng chính do các công trình trên dòng nhánh này gây ra là không đáng kể.

3.2.2. Vai trò của GMS trong phát triển thương mại

Đối với lĩnh vực thương mại, GMS có vai trò rất to lớn, góp phần quan trọng vào phát triển giao lưu thương mại nội vùng cũng như làm cầu nối cho thương mại của các nước trong việc hội nhập kinh tế quốc tế một cách thuận lợi, theo đó thích ứng với quá trình tự do hoá thương mại đang tiến triển nhanh chóng trong khu vực và trên thế giới.

Các nước GMS đã phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng xuyên quốc gia, tiến hành các biện pháp tạo thuận lợi cho di chuyển hàng hoá và lao động. Thành lập nhiều khu chợ biên giới và khu kinh tế cửa khẩu để nhân dân các nước láng giềng có thể trao đổi hàng hoá dễ dàng.

Hợp tác kinh tế theo hướng phát triển thương mại và đầu tư với bên ngoài đã tạo ra một không gian mang tính khu vực mở ở các nước GMS. Đối với những nước thuộc lưu vực sông Mê Kông sinh hoạt trong khối ASEAN, hợp tác kinh tế Tiểu vùng là động thái phối hợp nhằm thu hẹp chênh lệch phát triển của toàn nhóm với các thành viên ASEAN khác, tạo dựng khả năng để đẩy nhanh tiến trình thực hiện cam kết xây dựng khu vực thương mại tự do ASEAN (AFTA) và các cam kết tự do hoá thương mại khác.

Hợp tác trong GMS tạo thuận lợi cho buôn bán và đầu tư, tạo thêm công ăn việc làm cho khu vực. Đồng thời giảm bớt những trở ngại về cơ sở hạ tầng đối với hàng hoá và người qua biên giới, tạo thuận lợi cho việc mở rộng buôn bán và đầu tư, góp phần vào sự phát triển và sử dụng có hiệu quả nguồn tài nguyên thiên nhiên trong khu vực.

Hiệp định vận chuyển người và hàng hoá qua biên giới giữa các nước GMS đã bắt đầu thực hiện, điều này tạo thuận lợi cho phát triển các hoạt động thương mại và xuất nhập cảnh giữa các nước GMS.

Phát triển chiến lược ngành giao thông vận tải của GMS trong những năm tới, chiến lược này xác định các mắt xích giao thông vận tải quan trọng không chỉ trong các nước GMS mà còn với các nước láng giềng Nam và Đông Nam Á. Chiến lược này sẽ tạo điều kiện cho các nước GMS trong hoạt động thương mại không những trong nội khối mà còn với các nước châu Á và toàn thế giới.

“Hành lang kinh tế” gắn liền với sản xuất, buôn bán và cơ sở hạ tầng. Biện pháp “Hành lang kinh tế” đã giúp tăng cường những điểm mấu chốt trong các hoạt động kinh tế như các vùng sản xuất và buôn bán đặc biệt. Các nước GMS đã nhất trí tiến hành hợp tác thương mại với việc thành lập “Diễn đàn kinh doanh”, thành lập nhóm làm việc về hải quan, nông nghiệp và phát triển hệ thống dịch vụ “một cửa” để tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư.

Xem xét, điều chỉnh tỷ lệ thuế hợp lý và chấp nhận được giữa các nước, phân công quản lý để hỗ trợ cho sự hợp tác thương mại, như việc cấp giấy phép thương mại, bảo hiểm và thành lập cơ quan hợp tác chung của khu vực tư nhân.

Tăng cường, tạo điều kiện thuận lợi cho việc qua lại biên giới với việc tự do hoá thương mại, nhất là về hoạt động xuất nhập khẩu giữa các quốc gia trong GMS; thành lập trung tâm hợp tác thương mại, đầu tư để tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hoá và hành khách qua lại biên giới. Ngoài ra, còn đề nghị về hợp tác bảo vệ bản quyền và trao đổi thông tin thương mại, hải quan giữa các nước GMS.

Thông qua khung chiến lược hành động thúc đẩy thương mại và đầu tư (SFA-TFI), trong đó có cam kết về giới hạn thời gian, các giải pháp cụ thể nhằm giảm các chi phí giao dịch đối với thương mại và kinh doanh trong GMS.

3.2.3. Vai trò của GMS trong việc cải thiện môi trường đầu tư

Để đẩy mạnh các nguyên tắc cơ bản của thị trường, các nước GMS sẽ làm sâu sắc hơn hiệu quả về mặt tài chính, thúc đẩy một chính sách mạnh mẽ và một khuôn khổ luật pháp, thể chế và thực hiện việc tạo thuận lợi và hài hoà hơn nữa các quy định về đầu tư và thương mại.

Thông qua Khung Chiến lược hành động thúc đẩy thương mại và đầu tư (SFA - TFI), trong đó cam kết về giới hạn thời gian, các giải pháp cụ thể nhằm giảm các chi phí giao dịch đối với thương mại và kinh doanh trong Tiểu vùng.

Thừa nhận vai trò động lực và đánh giá cao những đóng góp của khu vực tư nhân cho sự tăng trưởng của các nước tiểu vùng GMS. Nỗ lực tăng cường năng lực và vai trò tích cực của Diễn đàn Kinh doanh GMS. Để tận dụng tối đa tiềm năng của khu vực tư nhân, các nước GMS bảo đảm rằng công nghiệp và doanh nghiệp tham gia hoạch định và thực hiện các chương trình hợp tác Tiểu vùng GMS để các chương trình này trở nên phù hợp và đáp ứng những nhu cầu của khu vực tư nhân.

GMS đang trở thành địa điểm đầu tư hấp dẫn của nhiều công ty nước ngoài trong nhiều lĩnh vực như: dệt may, lắp ráp, chế tạo và những ngành công nghệ như điện tử - tin học nhờ có nguồn lao động rẻ, có tay nghề đang nâng cao và một thị trường đầy hứa hẹn.

Tìm kiếm nguồn lực tài chính cần thiết cho việc thực hiện các chương trình phát triển ưu tiên. Cộng đồng các đối tác phát triển là những đồng minh đáng tin cậy của Tiểu vùng. Các nước GMS đánh giá cao những đóng góp của các đối tác phát triển cho những nỗ lực hợp tác. Tăng cường và mở rộng mối quan hệ với các đối tác phát triển nhằm thu hút nguồn lực trí tuệ và tài chính đáng kể của họ. Tập trung các mối quan hệ đối tác với khu vực tư nhân, các tổ chức xã hội và các viện nghiên cứu.

Các nước GMS thừa nhận và đánh giá cao vai trò năng động và duy nhất của ADB trong việc hỗ trợ và ủng hộ cho sáng kiến hợp tác GMS. Tuy nhiên, nhiệm vụ của ADB ngày càng phức tạp và cấp bách. ADB cần đóng vai trò lớn hơn và hỗ trợ GMS nhiều hơn nữa về nguồn lực và chuyển giao công nghệ. Việc ADB đưa hợp tác GMS vào vị trí trung tâm của sự hoà nhập kinh tế ở châu Á là rất quan trọng.

Các nước cam kết cho một quan hệ đối tác Tiểu vùng GMS mạnh mẽ hơn nữa vì sự thịnh vượng chung.

3.2.4. Vai trò của GMS đối với phát triển khoa học và công nghệ

Hợp tác GMS nhằm nâng cao tri thức và công nghệ trong việc nâng cao khả năng cạnh tranh cho các doanh nghiệp và các quốc gia GMS.

Hợp tác đẩy nhanh việc hoàn thành mạng lưới liên kết bưu chính viễn thông trong GMS. Các nước GMS sẽ cùng nhau làm việc để khai thác tiềm năng của công nghệ thông tin nhằm trao quyền cho người dân và xây dựng nền kinh tế tri thức. Việc thực hiện siêu xa lộ thông tin của Tiểu vùng là điểm mấu chốt trong nỗ lực này.

Song song với việc xây dựng hạ tầng khoa học và công nghệ, hợp tác GMS sẽ thúc đẩy các nước trong GMS phát triển nguồn nhân lực nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển. Nguồn nhân lực trong GMS có thể nói là tiềm năng to lớn đối với sự phát triển của Tiểu vùng. Trên cơ sở đó, các nước GMS tạo điều kiện và trao quyền hơn nữa cho người dân trong Tiểu vùng, tăng cường năng lực con người nhằm đối phó với những thách thức của toàn cầu hoá.

Kế hoạch Phnom Penh (PPP) trong việc phát triển nguồn nhân lực GMS và khuyến khích mở rộng chương trình được thiết kế rất có hiệu quả này nhằm mở rộng tối đa phạm vi hoạt động và tạo ra các kỹ năng phát triển cho các cán bộ Chính phủ của các nước GMS.

Hợp tác GMS về nhân lực nhằm thu hẹp khoảng cách về tri thức, trên cơ sở đó mang lại lợi thế cạnh tranh trên thị trường khu vực và thế giới. Các nước GMS nỗ lực xây dựng xã hội trên nền tảng tri thức thông qua việc tăng cường hợp tác về giáo dục đào tạo và bằng cách tăng cường các cơ sở giáo dục đại học và mở rộng hợp tác trong mạng lưới này.

3.2.5. Vai trò của GMS trong việc phát triển khu vực kinh tế tư nhân

Nhằm tăng cường năng lực của khu vực kinh tế tư nhân - một thành phần kinh tế được xem là lực lượng đông đảo có vai trò chủ yếu trong công cuộc xoá đói giảm nghèo và hội nhập kinh tế quốc tế của các nước GMS. Các công ty vừa và nhỏ chiếm phần lớn khu vực kinh tế tư nhân có vai trò quan trọng thúc đẩy kinh tế thương mại, đầu tư, việc làm và nâng cao thu nhập cho người dân. Tháng 10 năm 2000, Diễn đàn kinh doanh GMS bao gồm các phòng thương mại và công nghiệp của các nước GMS được thành lập làm cơ chế đối thoại giữa khu vực nhà nước và tư nhân, tạo điều kiện nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ.

Chương trình GMS cam kết sẽ tạo ra một môi trường cạnh tranh và định hướng đối với việc phát triển khu vực tư nhân, thương mại và đầu tư.

Các nước GMS yêu cầu các Bộ trưởng và các cán bộ phối hợp chặt chẽ với các đối tác phát triển, kể cả khu vực tư nhân, xây dựng và thực hiện các kế hoạch hành động cụ thể làm cho SFA-TFI có hiệu lực và đạt được hiệu quả cao.

Thừa nhận vai trò động lực và đánh giá cao những đóng góp của khu vực tư nhân cho sự tăng trưởng và phát triển của các nước GMS. nỗ lực tăng cường năng lực và vai trò tích cực của Diễn đàn kinh doanh GMS. Để tận dụng tối đa tiềm năng của khu vực tư nhân, các nước GMS đảm bảo rằng nhà nước và doanh nghiệp cùng tham gia vào việc hoạch định và thực hiện các chương trình hợp tác Tiểu vùng, để các chương trình này trở lên phù hợp và đáp ứng được những nhu cầu của khu vực tư nhân.

IV. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA VIỆT NAM TRONG PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VỚI CÁC NƯỚC TRONG GMS

Sự hợp tác trong Tiểu vùng sông Mê Kông đem lại cho mỗi quốc gia những lợi thế và những thách thức riêng. Trong hợp tác và phát triển với các nước trong GMS, Việt Nam có nhiều cơ hội đồng thời cũng không tránh khỏi những thách thức, cụ thể như sau.

4.1. Cơ hội

Khuôn khổ hợp tác của GMS sẽ tạo ra cơ hội để nước ta phát triển thương mại với các thành viên trong tiểu vùng và đặc biệt là với Tây Nam Trung quốc và Bắc Thái Lan.

Quan hệ thương mại giữa nước ta với các thành viên trong tiểu vùng nhìn chung còn nhiều hạn chế chưa tương xứng với tiềm năng là các nước láng giềng, chưa phát huy được ưu thế về mặt địa lý, mặt khác sự hợp tác đối với các thành viên để nâng cao hiệu quả cạnh tranh đối với các khu vực khác còn thấp. Hợp tác GMS về thương mại chính là cơ hội để khắc phục những hạn chế nói trên.

Trước hết, về thương mại trong tiểu vùng, một mặt do kinh tế chưa phát triển, cơ cấu hàng hoá tương đối giống nhau, mặt khác do lưu thông vận chuyển khó khăn, giá thành vận chuyển cao do cơ sở hạ tầng lạc hậu. Ngoài ra, môi trường pháp lý còn chưa thật thông thoáng, một số nước trong GMS

còn phải chuyển đổi chính sách từ cơ chế bao cấp sang cơ chế thị trường và mở cửa hội nhập, một số khác còn chưa phải là thành viên của WTO, trên thực tế còn có rào cản về môi trường pháp lý do sự khác nhau trong chính sách thương mại của mỗi quốc gia. Hợp tác GMS là cơ hội để tất cả các nước, trong đó có nước ta tiến hành các hoạt động nhằm khắc phục các hạn chế nói trên.

Về cơ sở hạ tầng trong khuôn khổ hợp tác của tiểu vùng thì các dự án về giao thông được đặt lên hàng đầu vì vậy đây là điều kiện để nước ta tranh thủ nguồn vốn từ bên ngoài nhằm phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ cho thương mại. Trong thời gian qua một số dự án của ta thuộc Chương trình hợp tác Tiểu vùng Mê Kông mở rộng đã được ADB tài trợ là Hành lang Đông Tây, Xa lộ Thành phố Hồ Chí Minh - PhnômPênh và một số dự án phát triển du lịch trong khu vực. Cũng trong khuôn khổ của Chương trình này tỉnh Quảng Trị đã tiến hành xây dựng khu kinh tế thương mại Lao bảo, hình thành một số khu công nghiệp thương mại dịch vụ trên tuyến hành lang Đông - tây. Nhiều hoạt động như xúc tiến thương mại, hội chợ triển lãm cũng đã được tiến hành.

Ngoài việc nâng cấp cơ sở hạ tầng là việc tạo ra một môi trường thương mại thuận lợi, thông thoáng cho các nước trong tiểu vùng. Thuế quan được cắt giảm với thời hạn sớm hơn, việc thông quan được tiến hành thuận lợi trên cơ sở công nhận lẫn nhau. Dưới áp lực của việc thực hiện các cam kết nhằm thuận lợi hoá các hoạt động thương mại nhiều cơ quan chức năng của ta cũng thay đổi hoặc huỷ bỏ các thủ tục rườm rà để phù hợp với tiến trình hội nhập với tiểu vùng khu vực và thế giới đặc biệt là các thủ tục về hải quan. Trong khuôn khổ của GMS, nhiều cuộc gặp gỡ cấp cao giữa các quốc gia được tiến hành và nhiều cuộc tiếp xúc giữa các doanh nghiệp của các nước nên đã tạo ra nhiều cơ hội đẩy mạnh quan hệ thương mại và đầu tư. Hơn nữa, điều đó sẽ là cơ sở để các doanh nghiệp nước ta tự tìm cách nâng cao khả năng cạnh tranh của mình hướng tới một nền thương mại công bằng theo các yêu cầu của một nền kinh tế thị trường hiện đại, để cạnh tranh với các khu vực khác trên thế giới.

Nước ta tiếp giáp với nhiều nước trong tiểu vùng nên việc hình thành một hệ thống cơ sở hạ tầng kỹ thuật cùng với cơ sở pháp lý thông thoáng sẽ tạo ra cơ hội để thương mại vùng biên phát triển. Cùng với thương mại hàng hoá thì hợp tác trong GMS sẽ đưa lại cơ hội rất lớn để nước ta phát triển thương mại dịch vụ. Do trên lãnh thổ nước ta sẽ hình thành nhiều tuyến giao thông quan trọng là các hành lang nên chúng ta có thể phát triển các loại hình dịch vụ như vận tải, thông tin liên lạc và các loại hình dịch vụ khác.

Ngoài việc tăng cường thương mại trong khối, việc hợp tác thương mại trong GMS sẽ là cơ hội để chúng ta phối hợp với một số nước cùng nhau nâng cao hiệu quả xuất khẩu một số mặt hàng mà ta và bạn đều có khả năng cạnh tranh trên thị trường khu vực và thế giới. Với nhiều mặt hàng xuất khẩu tương đối giống nhau trên thị trường thế giới sẽ tạo cơ sở để nước ta phối hợp với các nước bảo vệ các quyền lợi chính đáng của mình.

Chẳng hạn phối hợp với trong việc chống lại các hiện tượng áp đặt như chống bán phá giá, dựng nên các rào cản như môi trường đối với sản phẩm, an toàn vệ sinh thực phẩm... Sự hợp tác sẽ tạo nên sức mạnh tổng thể của cả vùng và khu vực nhằm tác động điều tiết giá cả một số mặt hàng nông sản theo hướng có lợi cho các quốc gia trong tiểu vùng như lúa gạo, tôm và các hàng thủy sản khác.

Một cơ hội khác đối với nước ta trong hợp tác tiểu vùng là cải thiện quan hệ thương mại với Trung quốc. GMS là cầu nối giữa ASEAN với Trung quốc và Việt nam lại là cửa ngõ của ASEAN với Trung quốc nên với tư cách là một thành viên của GMS Việt nam là nước có cơ hội lớn nhất trong việc phát triển quan hệ với Tây Nam Trung quốc. Do Tây Nam Trung Quốc có trình độ phát triển kém hơn so với các khu vực khác của Trung Quốc lại có nhu cầu cao về nhiều mặt hàng như thủy sản, nông sản và nguyên liệu cho nên cơ hội để một số hàng hoá nước ta thâm nhập vào khu vực này là rất lớn. Với hành lang kinh tế được hình thành làm cho năng lực vận chuyển tăng lên sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn cho hàng hoá của ta vào Tây Nam Trung Quốc và từ đó sang các tỉnh khác thuộc Trung Quốc. Điều kiện đi lại thuận lợi còn là cơ hội để nước ta thu hút khách du lịch từ Vân nam và các tỉnh lân cận thuộc miền tây Trung quốc.

4.2. Thách thức

Chênh lệch về trình độ phát triển giữa các nước GMS và các nước trong khu vực còn rất lớn. Thủ tục hành chính của các nước trong GMS mặc dù đã và đang tích cực được cải cách, tuy nhiên vẫn còn nặng nề, gây khó khăn không những cho tiến trình phát triển hợp tác mà còn gây cản trở trong phát triển thương mại, thu hút đầu tư và phát triển du lịch của các nước GMS.

Cơ sở hạ tầng cho phát triển kinh tế thương mại giữa Việt Nam với các nước GMS hiện còn rất hạn chế. Hiện nay chúng ta còn thiếu các trung tâm thương mại, dịch vụ đạt tiêu chuẩn quốc tế, mạng lưới giao thông vẫn mới chỉ trong giai đoạn bước đầu triển khai, chưa được thuận lợi cho giao lưu, vận chuyển.

Việc thực thi các hạng mục hợp tác còn chưa cân đối. Tình hình thực hiện các hạng mục giao thông khá tốt nhưng một số hạng mục và công tác ở một số lĩnh vực khác lại tiến triển khá chậm chạp. Môi trường đầu tư, các chính sách ưu đãi đầu tư chưa thực sự hấp dẫn được các nhà đầu tư trong cũng như ngoài nước. Hoạt động xúc tiến, quảng bá đầu tư còn yếu. Về phương diện trao đổi thông tin giữa các quốc gia GMS vẫn còn hạn chế ở các cơ quan chính phủ. Đồng thời, sự trao đổi theo ngành giữa các ban ngành chính phủ cũng không đầy đủ, do vậy làm ảnh hưởng tới việc thực hiện các kế hoạch hợp tác và phát triển GMS.

Nguồn nhân lực hiện nay của nước ta vẫn còn ở trình độ thấp, đặc biệt là vùng đồng bằng sông Cửu Long, thuộc lưu vực sông Mê Kông. Trình độ của đội ngũ công chức, các doanh nghiệp trong lĩnh vực hợp tác và phát triển còn hạn chế; sức cạnh tranh của các doanh nghiệp còn yếu, thông tin và hiểu biết

về các cơ hội đầu tư vào các tuyến hành lang và thị trường quốc tế còn nhiều bất cập.

Cho đến nay thể chế của các nước trong GMS còn chưa thống nhất, pháp luật của mỗi nước có những điểm khác nhau, sự vận hành của chính phủ, quản lý kinh tế đều khác nhau, gây ra những ảnh hưởng bất lợi đối với hợp tác của Việt Nam đối với các nước trong GMS. Vai trò của doanh nghiệp chưa được phát huy, nhận thức của chính phủ trong hợp tác GMS là quan trọng nhưng hiểu biết của các doanh nghiệp lại còn ít. Đây là khó khăn cho các doanh nghiệp của Việt Nam tham gia vào hoạt động thương mại và đầu tư với các nước trong Tiểu vùng.

Một thách thức rất lớn đối với nước ta là khả năng cạnh tranh, mặc dầu xét trên cả tiểu vùng thì khả năng cạnh tranh của nước ta vẫn còn cao hơn so với một số nước, song đối với khu vực Đông Nam Á nói riêng và thế giới nói chung thì vẫn còn rất thấp. Hợp tác thương mại trong khi khả năng cạnh tranh thấp là thách thức lớn nhất đối với hàng hoá và doanh nghiệp nước ta hiện nay và là nhiệm vụ trọng tâm của nước ta trong giai đoạn tiếp theo.

Do nhiều yếu tố, nên hàng hoá từ Vân nam Trung quốc vào nước ta trong thời gian vừa qua là rất lớn. Các tỉnh Tây bắc của nước ta lại còn nhiều khó khăn, trong tương lai các Hành lang Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng được nâng cấp, cơ sở hạ tầng thương mại phát triển, cơ hội giao thương giữa Vân Nam và Tây Bắc nước ta chắc chắn sẽ tăng lên rất mạnh. Vì vậy, nếu không có biện pháp hữu hiệu thì rất có thể vùng này sẽ là nơi tiêu thụ hàng cho Vân nam Trung quốc.

Tóm lại, Hợp tác tiểu vùng đặt ra cho nước ta nhiều cơ hội và thách thức trên nhiều lĩnh vực khác nhau. Về thương mại đó là cơ hội để nâng cao vị thế của nước ta trên thị trường của tiểu vùng, khu vực và thế giới. Thông qua hợp tác GMS, hình thành được các khu công nghiệp tập trung, các khu thương mại, góp phần thúc đẩy tăng trưởng lĩnh vực công nghiệp và thương mại cho đất nước. Hợp tác GMS sẽ đem lại cho Việt Nam cơ hội lớn trong phát triển thương mại, đầu tư và du lịch với các nước trong Tiểu vùng. Tuy nhiên, đẩy mạnh hội nhập trong điều kiện khả năng cạnh tranh của nền kinh tế nói chung cũng như của doanh nghiệp còn yếu luôn là một thách thức đối với nước ta.

Chương 2

THỰC TRẠNG VỀ HỢP TÁC KINH TẾ VÀ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

I. THỰC TRẠNG VỀ HỢP TÁC KINH TẾ CỦA GMS TRONG THỜI GIAN QUA

Được sự hưởng ứng nhiệt tình của tất cả các quốc gia liên quan và sự hỗ trợ tích cực của các tổ chức quốc tế, ý tưởng hợp tác kinh tế tiểu vùng giữa các nước trong khu vực sông Mê Kông đã được nghiên cứu, phê chuẩn. Một số dự án đã được chuẩn bị đầu tư, đặc biệt là trong hai lĩnh vực - giao thông và năng lượng. Cho tới nay, đã có 2 hội nghị cấp Thủ tướng Chính phủ, 12 hội nghị cấp Bộ trưởng và nhiều hoạt động, nhiều diễn đàn, hội thảo, đã được tổ chức. Tất cả các quốc gia đều thống nhất và khẳng định rằng tăng cường hợp tác kinh tế giữa các nước trong tiểu vùng là một yếu tố bổ sung quan trọng trong chiến lược phát triển của từng quốc gia. Hình thức hợp tác này cho phép các quốc gia nâng cao vị trí có tính cạnh tranh quốc tế của mình, đồng thời cho phép họ đáp ứng một cách hiệu quả hơn - với tư cách như một tập thể cũng như với tư cách từng cá nhân - những cơ hội phát triển kinh tế đang ngày càng mở rộng trong phạm vi khu vực cũng như trên phạm vi toàn cầu.

Mặt khác, cũng phải thấy rằng, để phát huy những kết quả đã đạt được trong nỗ lực tăng cường hợp tác của mình, các quốc gia trong tiểu vùng đang đứng trước hai thách thức: làm thế nào nhanh chóng chuyển sang giai đoạn thực hiện một cách có hiệu quả những dự án ưu tiên, đồng thời phải tạo lập được một khuôn khổ làm việc thật sự khả thi để tiến hành hợp tác, một cơ chế mềm dẻo để duy trì quá trình hợp tác tiểu vùng. Ở đây, cần phải nhận thấy một thực tế rằng, cho đến nay, những thoả thuận đạt được trong Hội nghị còn chưa mang tính pháp lý đầy đủ như những Hiệp định ở cấp chính phủ, vì thế hạn chế hiệu lực của chúng trong quá trình triển khai thực hiện.

Các bên liên quan đã đi đến nhất trí rằng phải nghiên cứu có những hình thức thể chế hoá đến một mức độ nhất định các thoả thuận về hợp tác tiểu vùng để tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện những dự án và sáng kiến đã thống nhất, và để tiếp tục duy trì một cách lâu dài và bền vững nỗ lực hợp tác.

Hội nghị hợp tác kinh tế tiểu vùng lần thứ tư đã đồng ý sẽ cho thành lập các diễn đàn và nhóm làm việc mang tính tác nghiệp, ở cấp chuyên viên, theo các lĩnh vực cụ thể, nhằm tạo điều kiện thuận lợi và trực tiếp điều hành việc thực hiện các dự án đã thống nhất ở cấp Bộ trưởng. Các bên cũng nhất trí rằng, khi thành lập những hình thức tổ chức như vậy, sẽ tập trung vào các lĩnh vực, mà ở đó những tổ chức này có thể phát huy vai trò trực tiếp thực hiện, chẳng hạn như giao thông và năng lượng.

Các bên đã nhất trí về chủ trương thiết lập một cơ chế làm việc ở cấp Bộ trưởng để định hướng cho các nhóm làm việc và các diễn đàn và để thống nhất về những sáng kiến hợp tác mới. Những thành viên tham gia làm việc ở cấp này phải được uỷ quyền đại diện cho chính phủ mình cam kết về những vấn đề cụ thể, do các nhóm làm việc và các diễn đàn đã xem xét và đệ trình. Các thành viên ở cấp này sẽ gặp nhau mỗi năm một lần, nếu cần có thể nhiều hơn. Dựa theo những chủ trương nói trên, Ngân hàng ADB đã đồng ý sẽ tiến hành tham khảo các quốc gia liên quan và chuẩn bị trình cho các Hội nghị sắp tới một dự thảo văn kiện chi tiết về các vấn đề thể chế. Tiếp đó, Ngân hàng cho biết rằng, theo yêu cầu của các quốc gia trong tiểu vùng và phù hợp với chính sách thúc đẩy hợp tác khu vực của mình. Ngân hàng sẽ tiếp tục dành sự hỗ trợ về mặt kỹ thuật, tài chính, hành chính và điều phối cho các hoạt động cả ở cấp Bộ trưởng và cấp chuyên viên trong các nhóm làm việc.

Trong một tuyên bố chung của mình, các quan chức GMS và các nước viện trợ đã nhất trí sẽ tiếp tục củng cố cơ sở hạ tầng của tiểu vùng nhằm tạo thuận lợi cho buôn bán và đầu tư, tạo thêm việc làm trong khu vực này. Giảm bớt những trở ngại về cơ sở hạ tầng đối với hàng hoá và người qua biên giới, tạo thêm các cuộc cải cách nhằm mở cửa buôn bán và đầu tư, góp phần vào sự phát triển và sử dụng các nguồn tài nguyên thiên nhiên.

Các bộ trưởng còn thông qua các dự án về "hành lang kinh tế" gắn liền với sản xuất, buôn bán và cơ sở hạ tầng. Biện pháp "hành lang kinh tế" sẽ giúp tăng cường những điểm mấu chốt trong các hoạt động kinh tế như các vùng sản xuất và buôn bán đặc biệt. Cả 6 nước thành viên nhất trí hợp tác phát triển đầu tư, nhất là theo kiểu "hành lang kinh tế" với việc phát triển đồng thời các hoạt động kinh tế cơ sở hạ tầng. Giai đoạn đầu, mỗi nước cần nghiên cứu và đề xuất những khu vực biên giới có khả năng trong việc phát triển khu vực công nghiệp sản xuất chung như Mieu-di (Thái Lan - Mianma). Savanakhet - Mukdahan (Lào - Thái Lan), đặc biệt phát triển thương mại và đầu tư dọc hành lang Đông Tây từ miền Trung Việt Nam sang Nam Lào và Bắc Thái Lan, Mianma.

Các nước GMS đã đề xuất nhiều giải pháp phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng xuyên quốc gia, tiến hành các biện pháp tạo thuận lợi cho di chuyển hàng hoá và lao động. Thành lập nhiều khu chợ biên giới và khu kinh tế cửa khẩu để nhân dân các nước láng giềng có thể trao đổi hàng hoá dễ dàng. Hiệp định vận chuyển người và hàng hoá qua biên giới giữa các nước GMS đã bắt đầu thực hiện, điều này tạo thuận lợi cho phát triển các hoạt động thương mại và xuất nhập cảnh giữa các nước GMS.

Các nước đã làm tất cả những gì có thể để tăng cường cải cách thể chế nhằm khuyến khích các doanh nghiệp tư nhân tham gia vào những lĩnh vực trước nay vẫn được cho là nhạy cảm và chủ chốt của mỗi nền kinh tế. Nhờ sự hợp tác như vậy, đường sá cùng hệ thống điện đã được nâng cấp và nối liền nhiều nước với nhau (dự kiến tới 2012, sẽ có mạng đường bộ nối liền cả 6 nước). Đặc biệt, người dân các nước có thể đi lại tự do hơn để làm ăn, buôn

bán. Từ năm 2002, các nước cũng đã thoả thuận mua bán điện trong phạm vi khối, trước mắt là nguồn điện từ các nhà máy thuỷ điện.

Trong 2 ngày 4-5/7/2005, các nhà lãnh đạo cấp cao và doanh nghiệp các nước Campuchia, Trung Quốc, Lào, Myanmar, Thái Lan và Việt Nam - sáu nước có dòng sông Mêkông chảy qua đã gặp mặt tại Côn Minh - Trung Quốc trong khuôn khổ chương trình Hợp tác Tiểu vùng Mê Kông mở rộng với khẩu hiệu "Hợp tác mạnh mẽ hơn vì sự thịnh vượng chung". Đây là cuộc họp thượng đỉnh nhằm đẩy mạnh quan hệ hợp tác kinh tế Tiểu vùng nhằm phát triển một khu vực giàu tài nguyên khoáng sản và có tiềm năng phát triển lớn. Với lịch sử và truyền thống quan hệ kinh tế lâu đời, 6 nước đều hy vọng sẽ đạt được những thành tựu kinh tế to lớn hơn, xứng tầm với tiềm năng đó.

Về lĩnh vực thương mại, các nước thành viên đã nhất trí tiến hành thúc đẩy hợp tác với việc thành lập "Diễn đàn kinh doanh", thành lập nhóm làm việc về hải quan, nông nghiệp và phát triển hệ thống dịch vụ "một cửa" để tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư. Kỳ họp đã xem xét điều chỉnh tỷ lệ thuế hợp lý và chấp nhận được giữa các nước, phân công quản lý để hỗ trợ cho sự hợp tác thương mại, như trong việc cấp giấy phép thương mại - bảo hiểm và thành lập cơ quan hợp tác chung của khu vực tư nhân. Kỳ họp còn xem xét việc tăng cường tạo điều kiện thuận lợi cho việc qua lại biên giới với việc tự do hoá thương mại, nhất là về hoạt động xuất nhập khẩu giữa các nước, thành lập trung tâm hợp tác thương mại, để tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hoá và hành khách qua lại biên giới. Ngoài ra có những đề nghị về hợp tác bảo vệ bản quyền và trao đổi thông tin thương mại, hải quan giữa 6 nước.

Hợp tác kinh tế theo hướng phát triển thương mại và đầu tư với bên ngoài đã tạo ra một không gian mang tính khu vực mở ở các nước GMS. Đối với những nước thuộc lưu vực sông Mê Kông sinh hoạt trong khối ASEAN, hợp tác kinh tế Tiểu vùng là động thái phối hợp nhằm thu hẹp chênh lệch phát triển của toàn nhóm với các thành viên ASEAN khác, tạo dựng khả năng để đẩy nhanh tiến trình thực hiện cam kết xây dựng khu vực thương mại tự do ASEAN (AFTA) và các cam kết tự do hoá thương mại khác.

Nhờ những nỗ lực hợp tác trên đây, hiện nay kim ngạch thương mại sáu nước có dòng sông Mêkông chảy qua đã tăng gấp 10 lần kể từ 1992, khi các nước bắt đầu hợp tác cùng nhau trong khuôn khổ khu vực. Cụ thể, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Campuchia, Trung Quốc, Lào, Mianma, Thái Lan và Việt Nam đã tăng đều hơn 10 năm qua trên các lĩnh vực quan trọng như du lịch, năng lượng, viễn thông. Kim ngạch xuất khẩu giữa Trung Quốc với 5 nước còn lại trong khối năm 2004 đạt 25,82 tỷ USD, gấp đôi con số có được hai năm trước đó. Trung Quốc nhập từ các nước này khoảng 14,27 tỷ USD, gấp hơn 2 lần năm 2002.

II. THỰC TRẠNG VỀ THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

2.1. Thực trạng xuất nhập khẩu hàng hoá

2.1.1. Tình hình xuất - nhập khẩu với toàn GMS

Từ năm 1995 đến nay trao đổi hàng hoá giữa Việt Nam với các nước và vùng lãnh thổ còn lại của GMS phát triển mạnh mẽ và khá liên tục với tổng kim ngạch thương mại 2 chiều từ 825,9 triệu USD (năm 1995) lên 3.484,0 triệu USD (năm 2004), tăng 4,2 lần hay tăng bình quân mỗi năm 17,3%, tương đương so với tốc độ phát triển thương mại giữa Việt Nam với toàn cầu, nhưng cao hơn so với tốc độ phát triển thương mại giữa Việt Nam với ASEAN.

Bảng 3: Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và các nước GMS thời kỳ 1995 - 2004

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Xuất khẩu		Nhập khẩu		Xuất + nhập		Xuất - Nhập
	Giá trị	Tốc độ tăng (%)	Giá trị	Tốc độ tăng (%)	Tổng giá trị	Tốc độ tăng (%)	
1995	225,4		600,5		825,9		-374,5
1996	239,5	6,3	608,0	1,2	847,5	2,6	-368,5
1997	378,2	57,9	704,0	15,8	1082,2	27,7	-325,8
1998	450,3	19,1	909,4	29,2	1359,7	25,6	-459,1
2000	607,6	34,9	1060,9	16,7	1668,5	22,7	-453,3
2001	606,4	0,0	976,6	-8,0	1583,0	-5,0	-370,0
2002	551,6	-9,0	1244,0	27,4	1795,6	13,4	-692,4
2003	777,6	41,0	1623,4	30,5	2401,0	33,7	-845,8
2004	1051,5	35,2	2432,5	49,8	3484,0	45,1	-1381,0

Nguồn: - Số liệu thống kê Hải quan năm 2005

- Niên giám Thống kê năm 2005

Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam đến các nước GMS là: nông sản; thủy sản; các sản phẩm từ khai khoáng (dầu thô, các loại quặng, than đá); hàng điện tử; máy vi tính và linh kiện; hàng dệt may;... Các hàng hoá nhập khẩu chủ yếu từ các nước GMS của Việt Nam là: xăng dầu; chất dẻo nguyên liệu; linh kiện và phụ tùng xe máy; máy móc, thiết bị; nguyên phụ liệu gỗ; nguyên phụ liệu dệt may/da; clinker; sắt thép;... Bên cạnh các hàng hoá mà Việt Nam phải cạnh tranh với các nước GMS như hàng nông sản, thủy sản, sản phẩm gỗ, hàng điện tử, máy tính và linh kiện, linh kiện và phụ tùng xe máy,... còn có nhiều hàng hoá mà qua trao đổi chúng Việt Nam và các nước GMS lại bổ trợ cho nhau: các mặt hàng từ các nước GMS như

xăng dầu, chất dẻo nguyên liệu, máy móc, nguyên phụ liệu gỗ, nguyên phụ liệu dệt may/da, clinker, sắt thép,... bổ trợ cho Việt Nam; còn các mặt hàng từ Việt Nam bổ trợ cho Thái Lan và Vân Nam như dầu thô, các loại quặng, than đá,... bổ trợ cho Lào và Campuchia như sản phẩm nhựa và một số loại hàng nông sản.

Trong thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và các nước GMS: Thái Lan luôn là đối tác lớn nhất; trong những năm 1990 Lào là đối tác lớn thứ 2 và Campuchia thứ 3; từ năm 2000 đến nay, Campuchia thứ 2; từ năm 2001 đến nay, Vân Nam thứ 3 và Lào thứ 4. Năm 2004, Thái Lan có tổng kim ngạch xuất - nhập khẩu hàng hoá với Việt Nam là 2.349 triệu USD, các con số này của Campuchia là 515,4 triệu USD, của Vân Nam là 445,99 triệu USD, của Lào là 139,5 triệu USD và của Mianma là 34,1 triệu USD.

Từ 1995 đến nay, trong thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và các nước GMS, tuy tốc độ tăng trưởng của xuất khẩu tăng nhanh hơn nhập khẩu (xuất khẩu tăng 4,7 lần, còn nhập khẩu tăng 4 lần) nhưng vì xuất phát điểm của xuất khẩu quá thấp so với nhập khẩu (năm 1995 xuất khẩu chỉ bằng 38% nhập khẩu) nên nhập siêu của Việt Nam xảy ra liên tục. Hơn nữa nhập siêu có xu hướng tăng và đặc biệt tăng mạnh trong mấy năm gần đây (từ 370 triệu USD năm 2001 lên 1.381 triệu USD năm 2004). Năm 2004, Việt Nam nhập siêu hàng hoá từ 4 nước GMS (Thái Lan 1.367 triệu USD, Vân Nam 247,85 triệu USD, Lào 16,5 triệu USD, Mianma 4,3 triệu USD) và xuất siêu sang Campuchia 254,6 triệu USD.

Bảng 4: Cán cân thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và các nước GMS năm 2004

Đơn vị: Triệu USD

	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Xuất+nhập	Cán cân thương mại
Lào	61,5	78,0	139,5	-16,5
Campuchia	385,0	130,4	515,4	+254,6
Vân Nam	99,1	346,9	446,0	-247,8
Thái Lan	491,0	1858,0	2349,0	-1367,0
Mianma	14,9	19,2	34,1	-4,3
Cộng	1051,5	2432,5	3484,0	-1381,0

Nguồn: Số liệu thống kê Hải quan năm 2005

Các nguyên nhân chủ yếu dẫn đến nhập siêu của Việt Nam từ GMS tăng mạnh trong mấy năm gần đây là nhu cầu đầu vào cho sản xuất trong nước đòi hỏi tăng cường nhập khẩu từ một số nước GMS những nguyên liệu và máy móc thiết bị mà trong nước thiếu hoặc chưa sản xuất được và nguyên nhân khả năng cạnh tranh của Việt Nam bị sút giảm.

Các mặt hàng nhập khẩu từ các nước GMS vào Việt Nam (trừ các mặt hàng thiếu hoặc chưa sản xuất được trong nước) phần lớn chỉ có chất lượng

cao hơn chút ít hoặc bằng so với hàng hoá sản xuất trong nước và điều này không những làm tăng thâm hụt trong cán cân thương mại mà trong dài hạn còn ảnh hưởng đến việc nâng cao sức cạnh của hàng hoá cũng như sức cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam nói chung. Hiện nay, việc giảm nhập siêu, đặc biệt là giảm từ các nước GMS và ASEAN là bài toán khó đang được Chính phủ, các bộ, ngành và các doanh nghiệp cùng chung sức tìm lời giải đáp.

Nhập siêu hàng hoá của Việt Nam từ các nước GMS luôn chiếm tỉ lệ cao trong tổng nhập siêu của cả nước (năm 2000 là 39%, năm 2002-23% và năm 2004-25%) trong khi ngoại thương hàng hoá của Việt Nam với các nước GMS chỉ bằng 5,5%, 4,9% và 6,0% tổng ngoại thương hàng hoá của cả nước trong các năm tương ứng đó.

Rõ ràng, Thái Lan và Vân Nam - những đối tác xuất siêu lớn về hàng hoá sang Việt Nam đã và đang đạt được nhiều lợi ích trong quan hệ thương mại hàng hoá với Việt Nam. Đồng thời, đa số hàng hoá nhập khẩu từ các nước GMS của Việt Nam là do yêu cầu của thị trường Việt Nam và sự phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế trong nước. Hơn nữa, hợp tác thương mại hàng hoá có hiệu quả giữa các nước GMS sẽ tác động tốt đến các mặt hợp tác khác nhằm đem lại lợi ích cho tất cả các nước trong Tiểu vùng, như: hợp tác thương mại dịch vụ, hợp tác bảo vệ môi trường, hợp tác an ninh,...

2.1.2. Tình hình xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với các thành viên GMS

2.1.2.1. Đối với Vân Nam - Trung quốc

a. Về kim ngạch

Năm 1992, sau khi Trung Quốc và Việt Nam khôi phục quan hệ kinh tế thương mại, mở cửa biên giới đã tạo thuận lợi cho sự phát triển quan hệ kinh tế thương mại giữa hai nước. Tổng kim ngạch thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và Vân Nam đã tăng từ 9,77 triệu USD năm 1992 lên 62,20 triệu USD vào năm 1995 và lên 455,99 triệu USD vào năm 2004. Tức là tăng 47 lần so với năm 1992 và 7,3 lần so với năm 1995 (tổng kim ngạch thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và GMS chỉ tăng 4,2 lần từ năm 1995 đến năm 2004).

Quan hệ thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và Vân Nam từ năm 1992 phát triển với tốc độ cao, khá liên tục và đang ở vào thời kỳ phát triển nhất từ trước tới nay. Việt Nam đã trở thành bạn hàng lớn thứ hai của tỉnh Vân Nam trong các nước thành viên ASEAN và có vị trí quan trọng trong ngoại thương hàng hoá của Vân Nam. Về mậu dịch biên giới, Việt Nam là đối tác lớn thứ hai của Vân Nam (sau Mianma). Về mậu dịch chính ngạch, Việt Nam đứng thứ ba trong 93 đối tác mậu dịch chủ yếu của tỉnh Vân Nam. Hơn nữa, hiện nay hợp tác kinh tế thương mại Việt Nam - Vân Nam đang phát triển theo hướng gắn kết giữa sản xuất, thương mại và đầu tư.

**Bảng 5: Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Vân Nam
thời kỳ 1995 - 2004**

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Xuất khẩu		Nhập khẩu		Xuất+Nhập		Cán cân thương mại
	Giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	Giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	Tổng giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	
1995	8,88		53,34		62,20		-44,46
1996	8,22	- 7,43	27,45	- 48,54	35,67	- 42,65	-19,23
1997	3,56	- 56,69	51,40	87,25	54,96	54,08	-47,84
1998	6,26	75,84	62,41	21,42	68,67	24,95	-56,15
1999	11,00	75,72	45,00	- 27,90	56,00	18,45	-36,00
2000	23,00	109,09	107,00	137,78	130,00	132,14	-84,00
2001	70,00	204,35	90,00	- 15,89	160,00	23,08	-20,00
2002	76,00	8,57	154,00	71,11	230,00	43,75	-78,00
2003	110,00	44,74	170,00	10,39	280,00	21,74	-60,00
2004	99,07	-9,94	346,92	204,00	445,99	59,28	-247,85

Nguồn: Vụ châu Á Thái Bình Dương - Bộ Thương mại, năm 1995-2005

Thương mại giữa Việt Nam và Vân Nam chủ yếu là buôn bán giữa các tỉnh phía Bắc Việt Nam với Vân Nam (220 triệu USD/ 280 triệu USD năm 2003), trong đó kim ngạch xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp Lào Cai chiếm tỷ trọng trên 20%. Tuy nhiên trong thời gian gần đây đã có khá nhiều doanh nghiệp ở phía Nam Việt Nam chủ động tìm hiểu và tìm kiếm thị trường tại Vân Nam, tăng cường hợp tác với các doanh nghiệp ở Vân Nam. Đồng thời cũng có một số doanh nghiệp, các nhà nhập khẩu của Vân Nam đã liên hệ với các nhà cung cấp, các nhà xuất khẩu ở khu vực phía Nam Việt Nam để tìm hiểu và tiến hành nhập khẩu.

Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Vân Nam đã tăng nhanh trong những năm gần đây, nhưng tỷ trọng còn rất khiêm tốn trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt - Trung. Cụ thể, tỷ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Vân Nam trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Trung Quốc năm 2000 là 4,4%, năm 2002 là 6,3%, năm 2003 là 5,8% và năm 2004 là 6,2%.

Qua bảng vừa nêu ta thấy, trong trao đổi thương mại giữa Việt Nam và Vân Nam, nhập siêu của Việt Nam diễn ra liên tục và gia tăng mạnh (từ 44,46 triệu USD năm 1995 lên 247,85 triệu USD năm 2004), trong 10 năm vừa qua có đến 8 năm Việt Nam nhập khẩu cao gấp nhiều lần so với xuất khẩu (năm 1995 gấp 6 lần, năm 1998 - 10 lần, năm 2000 - 4,6 lần, năm 2003 - 3,5 lần,...).

Vân Nam là một đối thủ cạnh tranh mạnh của Việt Nam trong xuất khẩu. Nhiều ngành sản xuất của Việt Nam đang gặp nhiều khó khăn trước làn sóng hàng hoá giá rẻ từ Vân Nam và Trung Quốc. Các rào cản thương mại của Vân Nam trong mấy năm vừa qua hạn chế sự tăng nhanh xuất khẩu

của Việt Nam. Người dân Vân Nam với đời sống được tăng lên nhanh chóng cùng với nền kinh tế phát triển mạnh cũng đang đòi hỏi hàng hoá có chất lượng và vệ sinh an toàn ngày càng cao hơn.

b. Về mặt hàng xuất- nhập khẩu

Hàng hoá xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Vân Nam trong những năm gần đây rất đa dạng về chủng loại: kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng có giá trị từ 200 ngàn USD trở lên chỉ chiếm khoảng 30% trong toàn bộ kim ngạch xuất khẩu các năm 2003 và 2004, còn kim ngạch nhập khẩu các mặt hàng có giá trị từ 300 ngàn USD trở lên chỉ chiếm 17% trong toàn bộ kim ngạch nhập khẩu năm 2004.

+ Mặt hàng xuất khẩu

Bảng 6: Các mặt hàng xuất khẩu sang Vân Nam

Đơn vị: triệu USD

TT	Mặt hàng	Năm 2003		Năm 2004	
		Giá trị	Tỉ lệ (%)	Giá trị	Tỉ lệ (%)
1	Sản phẩm cao su chế biến	5,99	5,5	13,02	13,1
2	Cao su thiên nhiên	1,97	1,8	2,71	2,7
3	Quặng các loại	13,27	12,1	10,31	10,4
4	Đá vôi đã và chưa xẻ			0,30	0,3
5	Hợp kim kẽm	0,59	0,5	0,30	0,3
6	Sợi	1,05	1,0		
7	Nước dầu cọ	0,69	0,6	0,94	0,95
8	Keo thực vật	0,32	0,3		
9	Gỗ	0,34	0,3	0,20	0,2
10	Hạt điều bóc vỏ	1,18	1,1	0,29	0,3
11	Ngũ cốc	0,66	0,6	3,21	3,2
12	Quả khô	0,22	0,2		
13	Thủy sản	0,22	0,2	0,20	0,2
14	Các hàng hoá khác	83,55	75,9	68,04	68,4
Tổng cộng		110,00	100,0	99,52	100,0

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc năm 2004

Trong tổng giá trị xuất khẩu sang Vân Nam các năm gần đây (2003-2004), cao su (gồm cả chế biến và chưa chế biến) chiếm từ 8-16%, khoáng sản (quặng sắt, quặng đồng, crôm, kẽm,...) từ 10-12%, ngũ cốc từ 0,6-3,2%, hạt điều từ 0,3 - 1,1%, nước dầu cọ từ 0,6 - 0,95%,... Nếu tính theo khối lượng thì xuất khẩu quặng là lớn nhất và tăng từ 27 ngàn tấn (năm 1995) lên trên 300 ngàn tấn/năm (từ sau năm 2002) và tiếp theo là xuất khẩu ngũ cốc

với trên 10 ngàn tấn/năm (từ sau năm 2002). Ngành công nghiệp Trung Quốc nói chung và Vân Nam nói riêng đang phát triển vì vậy nhu cầu sắt xây dựng gia tăng mạnh, số lượng nhập khẩu quặng của Vân Nam từ Việt Nam sẽ tăng nhiều trong thời gian tới và sẽ làm tăng kim ngạch mậu dịch với Việt Nam.

+ Mặt hàng nhập khẩu

Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Vân Nam gồm: hoá chất các loại, thạch cao, phân bón, nguyên phụ liệu thuốc lá, kim loại, máy móc thiết bị, phụ tùng, giống cây trồng, rau, củ, quả tươi,... Tuy nhiên tỷ trọng các mặt hàng này trong kim ngạch nhập khẩu chung rất khác nhau theo các năm, thậm chí theo 2 năm liền nhau.

Bảng 7: Các mặt hàng nhập khẩu từ Vân Nam

Đơn vị: triệu USD

TT	Mặt hàng	Năm 2003		Năm 2004	
		Giá trị	Tỉ lệ (%)	Giá trị	Tỉ lệ (%)
1	Phân đạm	23,67	13,92	0,36	0,10
2	Hoá chất	20,25	11,91	9,35	2,70
3	Paraphin	1,61	0,95	0,30	0,10
4	Sắt thép	7,91	4,65		
5	Phi hợp kim	9,49	5,58	10,92	3,15
6	Than cốc + than luyện cốc	7,75	4,56	12,84	3,73
7	Máy nâng kiểu đứng	5,6	3,29		
8	Thuốc lá nguyên liệu	16,27	9,57	17,27	4,98
9	Thóc giống	9,07	5,34	4,41	1,27
10	Quả tươi	2,36	1,39	1,54	0,44
11	Bột lọc	1,97	1,16	1,87	0,54
12	Cà phê chưa rang	1,79	1,05	0,71	0,20
13	Các hàng hoá khác	62,26	36,62	287,35	82,83
Tổng cộng		170,00	100,00	346,92	100,00

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc năm 2004

c. Về phương thức tiến hành thương mại

Hoạt động thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và Vân Nam được thực hiện thông qua hai phương thức chính là: xuất nhập khẩu mậu dịch chính ngạch và buôn bán tiểu ngạch, trong đó phần lớn là xuất nhập khẩu mậu dịch chính ngạch. Kim ngạch buôn bán tiểu ngạch tuy có tăng song mới kiểm soát và thu thuế được khoảng 15% - 20% giá trị thực tế hàng hoá nhập khẩu. Tuy nhiên, xuất nhập khẩu tiểu ngạch cũng góp phần đáp ứng được nhu cầu trao đổi hàng hoá, góp phần cải thiện và nâng cao đời sống

của người dân biên giới. Ngoài ra còn có hình thức hàng đổi hàng, chuyển khẩu, quá cảnh, hợp tác kinh tế - kỹ thuật.

Theo quy định của Việt Nam, những hàng hoá xuất nhập khẩu qua biên giới theo giấy phép của Bộ Thương mại được gọi là mậu dịch chính ngạch. Những hàng hoá xuất nhập khẩu theo giấy phép của Ủy ban Nhân dân các tỉnh biên giới nhưng trị giá hàng hoá theo quy định hiện hành là không vượt quá 500.000 đồng Việt Nam.

Tại biên giới Việt Nam - Vân Nam buôn bán tại các chợ chung biên giới và buôn bán dân gian theo con đường tiểu ngạch được phát triển mạnh từ năm 1991 đến nay. Biên mậu là chính sách thương mại được Chính phủ Trung Quốc rất coi trọng và điều hành nhất quán. Buôn bán theo 2 hình thức này thời gian qua giữa Việt Nam và Vân Nam chủ yếu theo phương thức hàng đổi hàng, kinh tế hiện vật. Việc buôn bán này cũng thu hút được một phần ngoại tệ, kết hợp được cả sự trao đổi công nghệ, kỹ thuật với buôn bán.

Hàng hoá xuất nhập khẩu rất phong phú và đa dạng (như trên đã nêu), còn chất lượng của các loại hàng hoá cũng rất khác nhau, có loại đạt tiêu chuẩn quốc gia và địa phương, nhưng cũng có loại chưa được đánh giá về phẩm cấp, nhất là hàng hoá xuất nhập khẩu theo đường tiểu ngạch và trao đổi ở chợ biên giới giữa Việt Nam và Vân Nam.

Do tính đa dạng của chủ thể tham gia và chủng loại hàng hoá xuất nhập khẩu qua các cửa khẩu biên giới Việt Nam - Vân Nam, nên phương thức thanh toán ở đây cũng rất đa dạng, phong phú. Những hình thức thanh toán chủ yếu: Hàng đổi hàng, hàng - tiền trao đổi trực tiếp với sự tham gia của đồng nhân dân tệ (Trung Quốc), tiền đồng Việt Nam và USD. Để ngăn ngừa và giảm bớt những rủi ro có thể xảy ra trong buôn bán và trao đổi hàng hoá, Ngân hàng Nông nghiệp tỉnh Lào Cai đã cùng Ngân hàng Nông nghiệp tỉnh Vân Nam ký Hiệp định thanh toán biên mậu để bảo đảm an toàn cho việc thanh toán hàng hoá xuất nhập khẩu, tránh tình trạng chiếm dụng vốn hay bị mất hàng, mất tiền.

2.1.2.2. Đối với CHDCD Lào

a. Kim ngạch xuất nhập khẩu

Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và Lào trong nhiều năm gần đây đạt mỗi năm trên 100 triệu USD, đặc biệt có năm đạt khá cao như 1999 đạt tới 359 triệu USD. Hiệp định Thương mại thời kỳ 1991-1995 được ký giữa hai chính phủ Việt, Lào 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.

Sau 4 năm liên tục sụt giảm, năm 2004 kim ngạch thương mại Việt - Lào hồi phục lại nhưng mới chỉ đạt 139,5 triệu USD (bằng 39% của năm 1999), trong đó xuất khẩu là 61,5 triệu USD và nhập khẩu là 78,0 triệu USD.

**Bảng 8: Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Lào
thời kỳ 1995 - 2004**

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Xuất khẩu		Nhập khẩu		Xuất+Nhập		Cán cân thương mại
	Giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	Giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	Tổng giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	
1995	20,6		84,0		104,6		-63,4
1996	24,9	20,9	68,1	-18,9	93,0	-11,1	-43,2
1997	46,1	85,1	52,7	-22,6	98,8	6,2	-6,6
1998	73,3	59,0	144,0	173,2	217,3	119,9	-70,7
1999	164,3	124,1	195,0	35,4	359,3	65,3	-30,7
2000	66,4	-59,6	111,6	-43,0	178,0	-50,5	-45,2
2001	62,4	-6,0	67,8	-39,2	130,2	-26,8	-5,4
2002	64,7	3,7	62,6	-7,3	127,3	-2,2	+2,1
2003	51,8	-19,9	59,0	-5,7	110,8	-13,0	-7,2
2004	61,5	18,7	78,0	32,2	139,5	25,9	-16,5

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan từ 1995 đến 2005

Trong quan hệ thương mại với Lào, Việt Nam thường ở trong tình trạng nhập siêu, 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.

Về kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá với Lào, Việt Nam xếp thứ 2 (sau Thái Lan, trước Trung Quốc). Hàng năm Việt Nam thường chiếm từ 15 - 25% tổng kim ngạch ngoại thương hàng hoá của Lào. Năm 2004: kim ngạch ngoại thương hàng hoá của Việt Nam với Lào là 139,5 triệu USD, chiếm 15% tổng kim ngạch ngoại thương hàng hoá của Lào; các con số tương ứng này của Thái Lan là 449,2 triệu và 48%, của Trung Quốc là 87,4 triệu USD và 9,3%, của Mỹ là 7,5 triệu USD và 0,8%.

Trao đổi thương mại Việt - Lào qua các cửa khẩu chủ yếu chiếm khoảng 80% trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước, đó là: Cửa khẩu quốc tế Lao Bảo, Cửa khẩu quốc tế Cầu Treo, Cửa khẩu quốc gia Nậm Cắn.

Cửa khẩu quốc tế Lao Bảo là cửa ngõ mở ra 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 - Đen Sa Vẳn (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. Kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam qua cửa khẩu này chiếm khoảng 40% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Lào. Tuy ở Cửa khẩu này hoạt động xuất nhập khẩu rất nhộn nhịp nhưng do nhu cầu tại chỗ không lớn và các yếu tố địa - kinh tế chưa thuận lợi nên nhiều doanh nghiệp đến làm thủ tục rồi lại đi, chưa xác định đây là địa bàn kinh doanh chiến lược lâu dài.

Cửa khẩu quốc tế 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 hoá giữa Việt Nam với Lào và vùng Đông Bắc Thái Lan. Giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu qua cửa khẩu Cầu Treo chiếm khoảng 30% tổng kim ngạch xuất khẩu giữa Việt Nam và Lào (đứng sau cửa khẩu Lao Bảo - Quảng Trị). 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 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.

Cửa khẩu quốc gia Nậm Cắn hiện tại có kim ngạch xuất nhập khẩu chiếm khoảng 10% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa 2 nước. Tại các cửa khẩu còn lại trên tuyến biên giới Việt Nam - Lào, xuất nhập khẩu chủ yếu là tiểu ngạch. 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).

Ngoài hoạt động xuất nhập khẩu tại các cửa khẩu, hoạt động trao đổi hàng hoá tại các 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.

b. Các mặt hàng xuất nhập khẩu

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 gỗ, thạch cao, nguyên liệu thuốc lá,... 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, chủ yếu là do nhập khẩu xe máy và linh kiện xe máy.

- Xuất khẩu: Các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Lào bao gồm các mặt hàng thuộc các ngành công nghiệp nhẹ, cơ khí, công nghệ cao, thủ công mỹ nghệ, nông sản. Tỷ trọng từng mặt hàng này trong tổng giá trị xuất khẩu có sự thay đổi qua các năm. Nhưng nhìn chung, trong những năm gần đây mặt hàng dệt may chiếm tỷ trọng cao nhất (14-16%), tiếp theo là mặt hàng rau quả (4-6%), dây điện và dây cáp điện (2,6%), mặt hàng nhựa (1,5-1,8%), sản phẩm gỗ (1,8%),...

Bảng 9: Xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang Lào

Đơn vị: nghìn USD

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Chè	61	16		13	82	3 0
Hàng rau quả	9235	2086	1626	4405	43 00	2448
Hạt tiêu	26427	439	14	6		
Lạc nhân	12402	9643	3304	3806	87	
Gạo	108	1101	948	308	36 0	331
Mỳ ăn liền			657	590	179	114
Hải sản	13322	63	27		359	2 0
Dây điện và dây cáp điện			59	66		1661
Máy vi tính và LK điện tử	8		64	23	18	55
Giày dép các loại	2731		215	464	93	463
Hàng dệt may	8867	2362	9383	9292	9439	10115
Hàng TCMN	3931	140	45	21	223	132
Sản phẩm gỗ			205	111	234	773
Sản phẩm nhựa			983	1003	491	1155
Các hàng hoá khác	84743	46550	46736	40265	40506	44163
Tổng cộng	164320	62400	64300	64700	51800	61500

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan từ năm 1999 đến 2005

- Nhập khẩu: Trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Lào, vào các năm 1999 và 2000 mặt hàng xe máy dạng CKD,IKD chiếm tỷ trọng rất lớn (88% năm 1999 và 56% năm 2000), vào mấy năm gần đây mặt hàng gỗ và nguyên phụ liệu gỗ chiếm tỷ trọng lớn nhất (từ 42-76%), tiếp theo là các mặt hàng nguyên phụ liệu dệt may và nguyên phụ liệu thuốc lá, mỗi mặt hàng khoảng 1%.

Bảng 10: Nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam từ Lào*Đơn vị : nghìn USD*

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Bột ngọt						431
TA giá súc và NPL						185
Cao su tổng hợp						33
Chất dẻo nguyên liệu					66	
Gỗ và NPL gỗ		29736	28153		24849	59042
NPL dệt may	6	83	21	6		887
Vải các loại						70
NPL thuốc lá						677
Phân bón các loại						
MMTB phụ tùng	105	183	552	199	555	573
Ôtô nguyên chiếc	20		111	30	315	27
Xe máy dạng CKD,IKD	173016	62369	26173	22298		
Các hàng hoá khác	21853	19229	12790	40067	33215	16075
Tổng cộng	195000	111700	67800	62600	59000	78000

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan năm 2004

Nhìn chung, thương mại giữa Việt nam và Lào đã phát triển mạnh vào những năm cuối của thập kỷ trước, sau đó suy giảm và đến năm 2004 mới bắt đầu hồi phục. Khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam trên thị trường Lào nói chung còn hạn chế. Mặc dù hàng hoá Việt Nam đã xác lập được niềm tin và thị hiếu của người tiêu dùng Lào về chất lượng, chủng loại và mẫu mã, nhưng giá một số loại hàng còn cao bởi cước phí vận chuyển vào Lào lớn. Trong khi đó, hàng của Thái Lan chỉ cần vượt sông Mê Kông là đã tiếp cận được với người tiêu dùng Lào. Tuy nhiên, một số nhóm, mặt hàng của Việt Nam có trọng lượng nhẹ, không công kênh vẫn có khả năng cạnh tranh và tiêu thụ tốt trên thị trường Lào như dược phẩm, văn phòng phẩm (trừ giấy viết), dụng cụ thể thao (như giày, quần áo, vợt cầu lông, bóng các loại,...), hàng dệt may, đồ dùng gia đình bằng nhựa,...

2.1.2.3. Xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với Campuchia

a. Kim ngạch xuất nhập khẩu

Từ năm 2000 đến nay, kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và Campuchia nhìn chung tăng trưởng mạnh mẽ, liên tục với tỉ lệ tăng bình quân 38,5%. Năm 2004, kim ngạch hai chiều đạt 515,4 triệu USD trong đó xuất khẩu là 385,0 triệu USD. Chỉ riêng trong 5 tháng đầu năm 2005 tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Campuchia đã đạt 265,8 triệu USD tăng 66,5% so cùng kỳ 2004, trong đó xuất khẩu đạt 205,0 triệu USD, tăng 65,7% so với cùng kỳ năm 2004. Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá

giữa Việt Nam và Campuchia chiếm từ 8-11% tổng kim ngạch ngoại thương hàng hoá của Campuchia.

Từ năm 2000 đến nay, về kim ngạch thương mại hàng hoá với Việt Nam Campuchia luôn đứng thứ 2 trong số các nước GMS, cao hơn Việt Nam, mặc dù dân số của Campuchia chỉ bằng 30% dân số của Việt Nam. Điều rất đáng lưu ý là, Việt Nam luôn xuất siêu vào Campuchia, đồng thời lại liên tục nhập siêu từ Việt Nam (năm 2004, các con số xuất siêu và nhập siêu này tương ứng là 254,6 triệu USD và 247,9 triệu USD).

Bảng 11: Kim ngạch XNK hàng hoá giữa Việt Nam và Campuchia

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Xuất khẩu		Nhập khẩu		Xuất+ Nhập		Cán cân thương mại
	Giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	Giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	Tổng giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	
2000	141,6		37,3		178,9		104,3
2001	146,0	3,2	40,8	9,4	186,8	4,4	105,2
2002	177,8	21,8	65,4	60,3	243,2	30,2	112,4
2003	267,0	50,2	94,1	43,9	361,1	48,5	172,9
2004	385,0	44,2	130,4	38,6	515,4	42,7	254,6
5 tháng đầu 2005	205,0	65,7 (*)	60,8	67,8	265,8	66,5	144,2

Ghi chú: (*) Các tỉ lệ tăng của 5 tháng đầu năm 2005 là so sánh với cùng kỳ của năm 2004

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan năm 2004

b. Các mặt hàng xuất nhập khẩu

- Mặt hàng xuất khẩu

Hàng hoá xuất khẩu từ Việt Nam vào Campuchia chủ yếu là các mặt hàng của các ngành công nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng gia đình, hải sản, nông sản. Trong đó, các mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất là hải sản (6,2-7,0%), tiếp theo là các mặt hàng dệt may, sản phẩm nhựa, mỳ ăn liền (mỗi loại chiếm từ 4 - 4,5%), mặt hàng rau quả (1,6 - 1,7%),... Tuy nhiên, đây là những mặt hàng Việt Nam gặp phải hai đối thủ mạnh là Thái Lan, Trung Quốc vốn đã là thành viên của WTO và có nhiều lợi thế hơn về thuế suất.

Một số năm vừa qua Việt Nam nhập khẩu một lượng lớn nông sản như mủ cao su, hạt điều thô, hải sản, gia súc... về chế biến tại Việt Nam. Khi nhiều loại hàng nhập khẩu từ Campuchia (chủ yếu có xuất xứ từ nước thứ 3) vào Việt Nam khó khăn do thủ tục hải quan và thuế suất cao, thì phía Campuchia cũng áp dụng những thủ tục tương tự gây khó khăn cho doanh nghiệp Việt Nam. Vì thế việc Việt Nam chuyển hướng, tính toán tranh thủ đầu tư vào các ngành khai thác chế biến, nông lâm, thủy hải sản tại

Campuchia để vừa có thể bán được hàng cho người tiêu dùng Campuchia và tận dụng cơ hội xuất khẩu sang nước thứ ba theo quy chế WTO là có lợi.

Nhóm phụ liệu cho ngành dệt may Campuchia hoàn toàn phải nhập mỗi năm từ 600 - 650 triệu USD vì chưa sản xuất được. Hiện nay Việt Nam đã xuất sang Campuchia một số mặt hàng như tấm bông PE, các loại Mex, phéc-motuya, khuy nút nhựa, chỉ khâu nhưng với kim ngạch chỉ chiếm khoảng 1% nhu cầu nhập khẩu hiện tại của Campuchia. Chưa có nhà máy dệt nên Campuchia phải nhập khẩu gần như toàn bộ vải, và Việt Nam chưa thể cạnh tranh nổi với Thái Lan về mặt hàng này. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam đã tính toán việc đầu tư nhà máy dệt tại Campuchia nếu được sự tác động tích cực từ các chính sách của Nhà nước thì sẽ sớm trở thành hiện thực.

Bảng 12: Xuất khẩu hàng hoá Việt Nam sang Campuchia

Đơn vị: 1000 USD

	2000	2001	2002	2003	2004
Dầu ăn			19	316	1709
Lạc nhân		2 0	1066		444
Gạo	2160	318 0	397	1365	378
Hàng rau quả	798	2276	4411	4651	6100
Mỳ ăn liền				14000	16700
Hải sản	5345	5740	4829	3102	16348
Sản phẩm sữa		9	48	158	1173
Cao su	879	558	446	473	2068
Giày dép các loại	31	391	17	206	141
Hàng dệt may và phụ liệu	1649	4422	8500	14379	16897
Hàng TCMN	58	6	18	17	6121
Sản phẩm nhựa		4219	6430	19040	23700
Máy LK và LK điện tử		7	179	125	109
Dây điện và dây cáp điện		395	1094	888	1039
Sản phẩm gỗ		158	179	657	1180
Xe đạp và phụ tùng				6	23776
Các hàng hoá khác	130680	126707	150167	207617	243477
Tổng cộng	141600	146000	177800	267000	385000

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan năm 2004

Trước kia xi măng Hà Tiên của Việt Nam chiếm ưu thế tại Campuchia nhưng sau một thời gian xảy ra tình trạng bán hàng kém chất lượng, hàng gian, hàng giả, xi măng Hà Tiên đã phải nhường chỗ cho xi-măng Con Voi của Thái Lan. Một số loại gạch men của Việt Nam đã có chỗ đứng tại Campuchia như gạch Đồng Tâm, Côtto, Viglacera... song giá còn cao nên chưa cạnh tranh lắm so với hàng gạch men Thái Lan và Trung Quốc. Nếu các doanh nghiệp Việt Nam tham gia đấu thầu được các dự án xây dựng ở Campuchia, từ đó đưa nguyên vật liệu xây dựng và hàng hoá khác vào

Campuchia thông qua các chương trình dự án thì hàng hoá đi qua con đường này sẽ được giảm thuế, đồng thời tiêu thụ được khối lượng lớn, giảm thiểu rủi ro trong thanh toán cho các doanh nghiệp. Song các dự án này đòi hỏi vốn lớn, đòi hỏi Nhà nước có chế độ cho vay đảm bảo thực hiện các công trình thặng thâu ở Campuchia.

- Mặt hàng nhập khẩu

Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu từ Campuchia vào Việt Nam thay đổi nhiều (ít trùng nhau) qua các năm. Các mặt hàng này năm 2003 phần lớn là máy móc thiết bị, nguyên phụ liệu dệt may, linh kiện vi tính, hàng điện tử, xe máy CKD, ô tô nguyên chiếc,... đa phần có xuất xứ từ Thái Lan, thì năm 2004 lại phần lớn là gỗ và nguyên phụ liệu gỗ, cao su, nguyên phụ liệu dệt may,... Năm 2004, Việt Nam nhập khẩu 130,4 triệu USD hàng hoá từ thị trường Campuchia, tăng 38,6 % so với năm 2003, Trong đó các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu gồm gỗ và nguyên phụ liệu gỗ (43,7 triệu USD), cao su (52,4 triệu USD), nguyên phụ liệu dệt, may (1,6 triệu USD), nguyên phụ liệu thuốc lá (gần 1 triệu USD), máy móc thiết bị, phụ tùng (0,7 triệu USD)... Nhiều mặt hàng Việt Nam nhập khẩu từ Campuchia là các mặt hàng của nước thứ ba qua Campuchia.

Bảng 13: Nhập khẩu hàng hoá từ Campuchia của Việt Nam

Đơn vị: 1000 USD

	2000	2001	2002	2003	2004
Bột mì					351
NPL thuốc lá					996
Cao su		664			52375
Chất dẻo nguyên liệu		56			
Gỗ và NPL Gỗ		8371			43678
Hoá chất					88
MMTB phụ tùng	2474	1468	1011	1600	681
Ô tô nguyên chiếc	122				34
Sắt thép các loại			2		217
Bông					154
Sợi các loại					170
Vải các loại					877
NPL dệt may da	352	552	982	1105	1634
Các hàng hoá khác	34352	29689	63405	91395	29315
Tổng cộng	37300	40800	65400	94100	130400

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan năm 2004

2.1.2.4. Xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với Thái Lan

a. Kim ngạch xuất nhập khẩu

Thái Lan là đối tác thương mại hàng hoá lớn thứ 1 của Việt Nam trong GMS, lớn thứ 2 của Việt Nam trong ASEAN (sau Singapore) và lớn thứ 7 của Việt Nam trên thế giới (về xuất khẩu thứ 15, nhập khẩu thứ 6). Hàng Việt Nam chiếm 0,5% nhập khẩu của Thái Lan, hàng Thái Lan chiếm 5,8% nhập khẩu của Việt Nam.

Trong 5 năm qua, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và Thái Lan tăng bình quân mỗi năm 23,4%, nhưng Thái Lan là thị trường nhập siêu hàng hoá lớn thứ 1 của Việt Nam trong GMS và lớn thứ 5 của Việt Nam trên thế giới.

Năm 2004, tổng kim ngạch thương mại hàng hoá hai chiều Việt Nam - Thái Lan đạt 2,35 tỷ USD, trong đó xuất khẩu đạt 0,49 tỷ USD và nhập khẩu đạt 1,86 tỷ USD. Như vậy trong trường hợp này nhập khẩu cao gấp 3,8 lần so với xuất khẩu và nhập siêu năm 2004 là 1,37 tỷ USD, đó là con số khá lớn, cao gấp 5,5 lần nhập siêu năm 1999. Đây cũng là một thách thức đối với các doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình hội nhập.

Bảng 14: Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam - Thái Lan

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Xuất khẩu		Nhập khẩu		Xuất+ Nhập		Cán cân thương mại
	Giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	Giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	Tổng giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	
1999	299,3		550,0		849,3		-251,2
2000	372,3	24,4	810,9	46,1	1183,2	39,3	-438,6
2001	322,8	-13,3	792,3	-2,3	1115,1	-5,8	-469,5
2002	227,3	-29,6	955,2	20,6	1182,5	6,0	-727,9
2003	335,3	47,5	1281,6	34,2	1616,9	36,7	-946,3
2004	491,0	46,4	1858,0	50,0	2349,0	45,3	-1367

Nguồn: Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan năm 2004

Việt Nam đã nêu mối lo ngại về thâm hụt cán cân thương mại trong quan hệ với Thái Lan và đang cố gắng bằng nhiều cách để thúc đẩy các hoạt động xuất khẩu sang Thái Lan, đặc biệt sang các tỉnh Đông Bắc nước này.

Tuy nhiên, các doanh nghiệp Thái Lan cũng đang cố gắng mở rộng hoạt động buôn bán và đầu tư với Việt Nam để giữ thị phần trong thị trường đang phát triển này và cũng đang cố gắng chuẩn bị đối phó với việc trong những năm tới nhiều mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Thái Lan sang Việt Nam sẽ có thể sản xuất được tại Việt Nam, hoặc được Việt Nam thay thế bằng các nguồn rẻ hơn từ Trung Quốc.

Vấn đề quan trọng là làm thế nào để thương mại và đầu tư giữa 2 nước có thể phát triển mạnh hơn, tương xứng với tiềm năng của 2 nước. Trong tương

lai việc thực hiện các hợp tác trong GMS cùng với sự hình thành tuyến hành lang đường bộ Đông Tây nối liền Việt Nam với Thái Lan thông qua Lào sẽ góp thêm điều kiện thuận lợi cho sự phát triển kinh tế thương mại giữa 2 nước. Trong Tuyên bố chung về Khuôn khổ hợp tác Việt Nam - Thái Lan trong thập kỷ đầu của thế kỷ 21 kỷ trong dịp hợp liên nội các, hai bên đã đặt mục tiêu đạt kim ngạch thương mại hai chiều 3 tỷ USD vào năm 2010.

b. Các mặt hàng xuất nhập khẩu

- Các mặt hàng xuất khẩu

Bảng 15: Xuất khẩu hàng hoá Việt Nam sang Thái Lan

Đơn vị: 1000 USD

	2000	2001	2002	2003	2004
Hàng rau quả	706	332	493	546	636
Gạo	3219	1381			
Hạt điều	80		136	257	2402
Hạt tiêu	1213	370	82	67	31
Lạc nhân	2859	13101	9253	10466	9505
Cà phê	10755	115	49		75
Chè	41	11	5	92	240
Quế	111	95	70	76	61
Cao su	79	825	1467	350	633
Hải sản	34535	26875	27902	33923	26415
Than đá	13322	16954	15051	19938	25477
Dầu thô	73303	38737	28625	70379	98743
Dây điện và dây cáp điện		132	407	656	1707
Hàng điện tử và LK	13422	12369	15508	19983	25400
Máy vi tính và LK	181368	151495	61676	69746	180271
Hàng dệt may	3863	5968	5590	4212	3526
Giày dép các loại	8755	1895	1105	1343	2764
Sp gỗ		1141	1955	1993	5291
Sp nhựa		1985	3427	4084	5228
Hàng TCMN	1654	1934	2159	2265	2322
xe đạp và phụ tùng		274	1347	315	2222
Các hàng hoá khác	23015	47181	50993	94959	98291
Tổng cộng	372300	322800	227300	335300	491000

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan năm 2004

Các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Thái Lan là những sản phẩm thuộc các ngành nông nghiệp, hải sản, công nghiệp, thủ công mỹ nghệ. Trong đó, những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là: máy vi tính và linh kiện (21 - 49%); dầu thô (13 - 20%); hải sản (5,5 - 12,0%); than đá (4 - 7%); hàng điện tử (3,5 - 4,0%); lạc nhân (1,5 - 4,0%); các sản phẩm chủ yếu khác như hàng dệt may, giày dép, sản phẩm gỗ (mỗi loại khoảng 1%).

- Các mặt hàng nhập khẩu

Hàng hoá nhập khẩu từ Thái Lan của Việt Nam gồm các mặt hàng thuộc các nhóm hàng nguyên nhiên vật liệu, linh kiện các loại, máy móc thiết bị, hàng tiêu dùng gia đình,... Trong đó, các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu là: xăng dầu (10 - 13%); chất dẻo nguyên liệu (10 -12%); linh kiện và phụ tùng xe máy (8 - 18%); máy móc thiết bị (6 - 9%); nguyên phụ liệu dệt may, da (4 - 5%); clinker (4,5 - 5,8%); sắt thép (3 - 4%); các mặt hàng chủ yếu khác: tân dược, thức ăn gia súc chế biến, sữa, máy vi tính và linh kiện, hàng điện tử, linh kiện ô tô, giấy, sản phẩm cao su (mỗi loại chiếm từ 1- 2%).

Bảng 16: Nhập khẩu hàng hoá từ Thái Lan của Việt Nam

Đơn vị: 1000 USD

	2000	2001	2002	2003	2004
Bột giấy		3956			2244
Vải các loại					36546
Cao su tổng hợp		1144			14246
Chất dẻo nguyên liệu		96489	109706	118086	178008
Clinker		20718	55048	67103	78265
Dầu mỡ động thực vật					3885
Gỗ và NPL gỗ		3443			21994
Hoá chất và các SP					75684
Sắt thép	30042	38558	26253	62572	76518
Kim loại thường khác					18885
NPL dệt may, da	30757	34431	37468	54685	9064 0
Xăng dầu các loại	90649	73602	77067	98053	36880
LK ô tô CKD,IKD	119	8872	12700	23625	29087
LK xe máy dạng CKD	168405	118694	110760	11237 0	152455
Phân bón	383	453	6388	501 0	11235
Hàng điện tử	4894	889 0	16725	47348	26645
Máy vi tính và linh kiện					18849
MMTB phụ tùng	51077	60224	83750	94957	104133
ô tô nguyên chiếc	108	461	1459	171	154 0
Sữa và SP từ sữa		975			14284
Thức ăn gia súc và NPL		12723			38924
Tân dược		22957	24820	24984	27482
Giấy các loại					20322
Các hàng hoá khác	432215	294600	393056	690016	906592
Tổng cộng	810900	792300	955200	1281600	1858000

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan năm 2004

Trong các năm tới nhiều mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Thái Lan sang Việt Nam sẽ mau chóng sản xuất được tại Việt Nam, hoặc được thay thế bởi các nguồn rẻ hơn từ Trung quốc.

2.1.2.5. Xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với Mianma

Vốn có quan hệ truyền thống giúp đỡ, ủng hộ lẫn nhau (nhất là trong những năm đấu tranh và bảo vệ đất nước) từ hơn nửa thế kỷ nay, nhưng quan hệ kinh tế, thương mại giữa Việt Nam và Mianma chưa phát triển phù hợp với tiềm năng và mong muốn của cả hai nước. Năm 2004, kim ngạch buôn bán hàng hoá giữa hai bên còn rất khiêm tốn và mới đạt 34,1 triệu USD, thấp hơn nhiều so với kế hoạch phấn đấu 50 triệu USD của năm. Tuy nhiên, điều đáng chú ý ở đây là kim ngạch thương mại hàng hoá giữa 2 nước tuy còn thấp nhưng đang trên đà phát triển (năm 2004 tăng 11% so với năm 2003, năm 2003 tăng 157% so với năm 2002). Trong hợp tác giữa hai nước mới có chủ yếu các hình thức hỗ trợ kỹ thuật, trao đổi kinh nghiệm, còn các dự án hợp tác đầu tư lớn chưa thực hiện được.

Bảng 17: Kim ngạch XNK hàng hoá giữa Việt Nam và Mianma

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Xuất khẩu		Nhập khẩu		Xuất+ Nhập		Cán cân thương mại
	Giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	Giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	Tổng giá trị	Tỉ lệ tăng (%)	
2001	3,266		3,532		6,798		-0,266
2002	5,200	59,2	6,800	92,5	12,000	76,5	-0,600
2003	12,500	40,4	18,300	69,1	30,800	157,0	-5,800
2004	14,900	19,2	19,200	4,9	34,100	10,7	-4,300

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan năm 2004

Hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Mianma là sản phẩm nhựa, hàng dệt may, hải sản, sản phẩm gỗ,...

Bảng 18: Xuất khẩu hàng hoá Việt Nam sang Mianma

Đơn vị: 1000 USD

	2001	2002	2003	2004
Gạo				32
hạt tiêu	101	30	25	
hải sản	59	78		42
hàng dệt may	1292	2336	3268	902
Giấy dếp các loại	157		12	10
Dây điện và dây cáp điện				40
Hàng điện tử				42
máy vi tính và LK			37	40
Sản phẩm gỗ				53
sản phẩm nhựa	124	578	675	1118
Các hàng hoá khác	1530	2174	8483	12711
Tổng cộng	3266	5200	12500	14900

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan năm 2004

Hàng nhập khẩu chủ yếu từ Mianma của Việt Nam là gỗ và nguyên phụ liệu gỗ, kim loại, thức ăn gia súc và nguyên phụ liệu,...

Bảng 19: Nhập khẩu hàng hoá từ Mianma của Việt Nam

Đơn vị: 1000 USD

	2001	2002	2003	2004
Thức ăn gia súc và NPL	9			465
Gỗ và NPL	1893			7985
MMTB phụ tùng		702	733	282
Vải các loại				160
NPL dệt may da	190	319	1622	402
Kim loại			2000	5705
Các hàng hoá khác	1440	5779	13945	4201
Tổng cộng	3532	6800	18300	19200

Nguồn: Số liệu của Tổng cục Thống kê và Tổng cục Hải quan năm 2004

2.2.2. Chính sách thương mại hàng hoá của Việt Nam đối với các thành viên GMS

Ngoài những chính sách nằm trong hợp tác chung về thương mại hàng hoá giữa các nước GMS thì chính sách thương mại hàng hoá của Việt Nam đối với các nước GMS có sự khác nhau theo từng nhóm nước, thậm chí theo từng nước.

2.2.2.1. Đối với Vân Nam

Chính phủ Việt Nam đã ban hành một số văn bản chỉ đạo hoạt động buôn bán với Trung Quốc, trong đó có các văn bản điều chỉnh riêng các hoạt động trao đổi hàng hoá qua biên giới như: Quy chế tạm thời về tổ chức và quản lý chợ biên giới Việt - Trung cho phép các tỉnh có chung biên giới với Trung Quốc (Lạng Sơn, Quảng Ninh, Lào Cai,...) được thực hiện một số chính sách ưu đãi tại khu kinh tế cửa khẩu; Quy chế Quản lý tiền của các nước có chung biên giới; Quy chế xoá bỏ thuế xuất nhập khẩu tiểu ngạch (thường cao hơn nhiều so với thuế chính ngạch);... nhằm tạo ra hành lang pháp lý và hình thành hệ thống chính sách cho hoạt động thương mại của Việt Nam với Trung Quốc nói chung và với Vân Nam nói riêng.

Cùng với việc ban hành và điều chỉnh nhiều chính sách khuyến khích đẩy mạnh xuất khẩu sang Trung Quốc, tạo môi trường thông thoáng cho các doanh nghiệp, Chính phủ Việt Nam cho phép một số tỉnh biên giới được thành lập các khu kinh tế cửa khẩu. Công tác xúc tiến thương mại đã được Chính phủ quan tâm triển khai mạnh dưới nhiều hình thức đa dạng như hội thảo, tọa đàm, hội chợ triển lãm,... tạo ra nhiều cơ hội cho giới kinh doanh hai nước tiếp xúc với nhau, qua đó doanh nghiệp hai bên thấy rõ hơn khả năng và nhu cầu của thị trường mỗi bên và có biện pháp thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại song phương.

Trong Quy chế điều hành xuất nhập khẩu giai đoạn 2001- 2005, Chính phủ Việt Nam chủ trương phát triển quan hệ buôn bán với thị trường Trung Quốc theo 4 hướng chính như sau: Đẩy mạnh mậu dịch chính ngạch theo tập quán quốc tế, dành sự quan tâm thích đáng cho thương mại vùng biên; Tiếp tục hỗ trợ các doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh tạm nhập tái xuất và kinh doanh chuyển khẩu với các đối tác Trung Quốc; Phát triển các khu kinh tế cửa khẩu, xây dựng chợ biên giới để định hướng hoạt động cho các loại hình thị trường vùng biên; Tăng cường vai trò của các ngân hàng thương mại trong hoạt động thanh toán biên mậu.

Thủ tướng Chính phủ số 100/TTg ngày 26/5/1998 cho phép các địa phương biên giới thực hiện thí điểm một số chính sách ưu đãi đối với khu vực cửa khẩu. Trong các năm thực hiện Quyết định này, Lào Cai đã có những biến đổi sâu sắc, tăng sức hấp dẫn của một khu vực cửa khẩu quốc tế. Tháng 5/2001 UBND tỉnh Lào Cai đã quyết định thành lập Ban Quản lý Kinh tế cửa khẩu Thị xã Lào Cai thay cho Tổ chức Liên ngành Quản lý cửa khẩu trước đây. Từ tháng 7/2004, Lào Cai và Vân Nam đã thực hiện việc kéo dài thời gian mở cửa khẩu 24/24h đối với đường sắt và từ 7h đến 22h đối với đường bộ vào tất cả các ngày trong tuần. Hai bên cũng thoả thuận đơn giản hoá các thủ tục xuất nhập cảnh, xuất nhập khẩu qua các cửa khẩu như cho phép ô tô vận tải chạy sâu vào nội địa của nhau. Riêng Lào Cai thực hiện việc cấp giấy phép vận tải quốc tế và phù hiệu cho ô tô vận tải hàng hoá của Trung Quốc ra vào nhiều lần trong thời hạn 30 ngày. Hiện nay, tại cửa khẩu quốc tế Lào Cai, bình quân mỗi ngày có trên 400 lượt xe ô tô chở các loại hàng hoá của 2 tỉnh Lào Cai và Vân Nam qua lại. Bên cạnh đó, các ngân hàng Thương mại 2 tỉnh Lào Cai và Vân Nam đã ký thoả thuận hợp tác về thanh toán quốc tế với hình thức L/C bằng đồng bản tệ. Điều này đã tạo điều kiện thuận lợi, đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp 2 tỉnh tránh được rủi ro và tháo gỡ khó khăn về điều kiện áp giá tính thuế theo hợp đồng.

Hai tỉnh Lào Cai và Vân Nam đã thống nhất được cơ chế cung cấp, trao đổi các thông tin về cơ chế chính sách, nhu cầu hàng hoá, giá cả thị trường, đầu mối giao dịch, quảng cáo,... cho các doanh nghiệp hai bên. Tỉnh Lào Cai cũng đã ký hợp tác với Hiệp hội xúc tiến phát triển Tây nam Trung Quốc về việc này, đồng thời phối hợp với Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) xây dựng ngân hàng dữ liệu về thị trường Tây Nam Trung Quốc đăng tải trên Website Lào Cai. Lào Cai cũng đang cùng VCCI xây dựng sàn giao dịch điện tử tại cửa khẩu quốc tế Lào Cai và hợp tác với Công ty Điện toán và truyền số liệu (VDC) xây dựng Cổng giao tiếp điện tử.

Đầu tháng 7/2005 Việt Nam cùng các nước GMS đã ký các thoả thuận mở cửa biên giới, bao gồm nhiều biện pháp tạo điều kiện dễ dàng hơn cho hàng hoá thương mại di chuyển giữa các nước với nhau. Nổi bật trong các biện pháp này là việc thiết lập chế độ kiểm hoá một trạm tại các cửa khẩu chính, cho phép hải quan các nước phối hợp và hỗ trợ nhau cùng kiểm hoá một lúc, xây dựng các cơ sở kiểm hoá chung, và nếu cần có thể sang trạm của nước bên kia để tiến hành kiểm hoá. Việt Nam và Trung Quốc ký một hợp đồng ghi nhớ (MOU) riêng rẽ với nhau vào tháng 9/2005.

Từ ngày 1/7/2005, Hiệp định tự do thương mại ASEAN - Trung Quốc (ACFTA) có hiệu lực. Theo đó, ASEAN (trong đó có Việt Nam) và Trung Quốc (trong đó có Vân Nam) có trách nhiệm miễn thuế xuất nhập khẩu đối với khoảng 7.000 loại mặt hàng và tiến tới xoá bỏ hoàn toàn thuế xuất nhập khẩu đối với tất cả mặt hàng trao đổi giữa hai bên vào năm 2010, đồng thời các rào cản thương mại khác giữa 2 bên sẽ dần được gỡ bỏ. Điều này sẽ giúp giảm chi phí, tăng kim ngạch thương mại và nâng cao hiệu quả kinh tế cho các bên. Trong điều kiện đó quan hệ thương mại Việt Nam - Vân Nam sẽ có đà phát triển mới.

Chính sách thương mại hàng hoá của Việt Nam với Vân Nam đã tạo điều kiện cho xuất nhập khẩu giữa 2 bên đơn giản và thuận tiện hơn. Đồng thời với các chính sách đó thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và Vân Nam đã phát triển mạnh mẽ, đặc biệt từ năm 1999 đến nay kim ngạch buôn bán hàng hoá giữa 2 bên tăng 8 lần. Tuy nhiên, trong thời gian vừa qua, do có hạn hẹp về mặt tài chính nên chính sách của Việt Nam chưa đủ mạnh để phát triển và nâng cấp cơ sở hạ tầng phục vụ cho phát triển thương mại với Vân Nam. Các rào cản thương mại (đặc biệt là các rào cản phi thuế quan) của phía Vân Nam đã gây khó khăn cho hàng Việt Nam đi vào Vân Nam, điều đó đòi hỏi có giải pháp thương lượng hoặc điều chỉnh chính sách phù hợp từ phía Việt Nam.

2.2.2.2. Đối với các nước GMS thuộc ASEAN

a. Chính sách thuế quan

Đến cuối năm 2002, có 5.500 mặt hàng (chiếm khoảng 86% tổng số mặt hàng trong biểu thuế nhập khẩu) với mức thuế suất dưới 20% đã được đưa vào chương trình cắt giảm thuế trong thời kỳ đến năm 2006. Trong đó có 80% sản phẩm sẽ cắt giảm thuế ở mức 0 - 5% và 20% sản phẩm ở mức trên 5%. Vào năm 2003, Việt Nam là nước có mức thuế suất trung bình thấp thứ 3 ASEAN, sau Singapore và Brunei. GMS có 4 nước được hưởng chính sách thuế quan này của Việt Nam là Thái Lan, Lào, Campuchia và Mianma.

Việt Nam và Thái Lan đã đạt được thoả thuận về các biện pháp đền bù, cụ thể là Việt Nam sẽ giảm thuế cho 36 mặt hàng của Thái Lan, sớm hơn so với lộ trình thực hiện CEPT. Các mặt hàng này thuộc các nhóm hàng chế phẩm chăn nuôi động vật, clinker xi măng, gốm sứ, máy điều hoà công suất lớn, máy làm lạnh và máy giặt. Trong năm 2005, thuế đối với 36 mặt hàng giảm phổ biến ở mức 5 đến 10% (clinker giảm từ 10% xuống 5%; tủ lạnh giảm từ 20% xuống 10%). Sang năm 2006, mức thuế lại được áp dụng theo lộ trình chung của CEPT. Đối với sản xuất trong nước, do nhu cầu về clinker nhập khẩu phục vụ sản xuất xi măng trong nước rất lớn, nên việc giảm thuế nhập clinker sẽ góp phần hạ giá thành, giảm bớt áp lực về giá của ngành xi măng. Còn các mặt hàng tủ lạnh, máy giặt nhập khẩu từ Thái Lan (hiện năng lực sản xuất các mặt hàng này trong nước đã tương đối tốt) được giảm thuế xuống mức 10% vào năm 2005 là hợp lý.

Đồng thời với việc giảm thuế nhập khẩu 36 mặt hàng trên, Bộ Tài chính cũng đưa ra lộ trình giảm thuế theo CEPT đối với 14 mặt hàng phụ tùng, linh kiện xe máy và ô tô tải nhẹ nguyên chiếc, bắt đầu thực hiện từ năm 2006. Theo đó, thuế nhập khẩu 14 mặt hàng này vào năm 2006 là 20%; năm 2007 là

10% (các loại xe tải nhẹ, bộ phận và phụ tùng của xe thuộc nhóm từ 87.11 đến 87.13 có thuế suất nhập khẩu là 10%) và năm 2008 là 5% (trừ xe tải nhẹ nguyên chiếc có thuế nhập khẩu là 10%).

Tháng 7 năm 2005, Việt Nam và Lào đã cam kết thực hiện chính sách giảm thuế xuống 0 - 5% đối với hàng hoá nhập khẩu có xuất xứ từ Việt Nam và Lào. Điều này sẽ tạo thuận lợi cho hàng hoá có xuất xứ từ 2 nước xuất khẩu vào nhau.

b. Chính sách phi thuế quan

- Về thủ tục hải quan

Việt Nam đã cam kết về thủ tục hải quan với các nước GMS là thành viên ASEAN nhằm đẩy nhanh quy trình thông quan và đơn giản hoá các thủ tục hải quan, như: (1) xây dựng cơ chế một cửa với thời điểm hoàn thành vào ngày 31/12/2005; (2) đơn giản hoá, hoàn thiện và hài hoà các mẫu tờ khai hải quan với thời điểm hoàn thành vào ngày 31/12/2005.

Trên thực tế, tại cửa khẩu quốc tế Lao Bảo - Đềnsavan, ngày 12/6/2005 Hải quan Quảng Trị - đại diện phía Việt Nam - đã ký văn bản với Hải quan Lào, triển khai thực hiện kiểm tra hải quan “một cửa”. Theo đó, nếu hàng được miễn kiểm tra thực tế thì thủ tục hải quan thực hiện bình thường trên lãnh thổ của hai nước, còn nếu hàng không được miễn kiểm tra thực tế thì sau khi tiếp nhận đăng ký tờ khai, hàng được đưa đến khu vực kiểm tra chung để hải quan hai bên tiến hành cùng kiểm tra.

Việt Nam cũng ký một hợp đồng ghi nhớ về triển khai thực hiện kiểm tra hải quan một cửa với Campuchia cho cửa khẩu Mộc Bài - Bavet, có hiệu lực từ giữa năm 2006.

- Về tạo điều kiện thuận lợi cho sự đi lại của doanh nhân, Việt Nam, Thái Lan, Lào, Campuchia và Mianma đã cam kết cùng với các nước ASEAN khác sẽ tạo các điều kiện này bằng việc thực hiện các cam kết miễn visa cho hoạt động đi lại trong nội khối ASEAN của công dân các nước ASEAN bắt đầu vào năm 2005, xây dựng một hiệp định trong ASEAN nhằm tạo thuận lợi cho việc di chuyển của thương nhân (gồm cả việc thông qua thẻ đi lại ASEAN) với thời điểm hoàn thành vào 31/12/2005, xây dựng một hiệp định trong ASEAN nhằm tạo thuận lợi cho việc di chuyển của các chuyên gia và lao động có tay nghề với thời điểm hoàn thành vào 31/12/2005.

- Về xúc tiến thương mại và đầu tư. từ năm 2005, Việt Nam, Thái Lan, Lào, Campuchia và Mianma sẽ hợp tác chặt chẽ với Hội đồng Tư vấn Kinh doanh ASEAN (ASEAN - BAC), Phòng Thương mại và Công nghiệp ASEAN (ASEAN- CCI) và các câu lạc bộ, hiệp hội ngành nghề liên quan nhằm: tăng cường các nỗ lực chung xúc tiến hoạt động thương mại; phát triển các nguồn đầu tư mới từ nước ngoài, đặc biệt từ các nước có tiềm năng như Trung Quốc, Ấn Độ và Hàn Quốc.

Hiện đã có nhiều doanh nghiệp của Việt Nam (đặc biệt của 2 tỉnh Đắk Lắk và Quảng Trị) đầu tư tại Lào với tổng vốn đầu tư 65 triệu USD trên các lĩnh vực chế biến gỗ, trồng cao su và các cây công nghiệp dài ngày,... đồng

thời cũng đã có nhiều hợp đồng đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam tại Campuchia trên các lĩnh vực chế biến nông sản và thủy sản, xây dựng địa ốc, đường sá.

- Về phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ lưu thông hàng hoá xuất nhập khẩu, Việt Nam tích cực trong hợp tác phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ lưu thông hàng hoá xuất nhập khẩu. Hơn 10 năm hợp tác ở cấp tiểu vùng về phát triển cơ sở hạ tầng ngày một lớn mạnh dọc theo các hành lang kinh tế đã giúp xoá đói giảm nghèo ở tiểu vùng sông Mê Kông. Hiện nay, tiểu vùng sông Mê Kông đang tập trung phát triển 3 hành lang kinh tế: Đông - Tây (EWEC), Bắc - Nam và khu vực phía Nam. Những hành lang này sẽ đóng vai trò trọng yếu trong việc đem lại những lợi ích cho cộng đồng sông Mê Kông, như: gia tăng thương mại, đầu tư và các hoạt động du lịch.

Việt Nam đã thực hiện các dự án đường bộ hành lang kinh tế Nam - Bắc (Côn Minh - Hải Phòng), hành lang Đông - Tây (đường 9) và hành lang phía Nam (Ba Vệt - Thành phố Hồ Chí Minh). Ngoài ra, đoàn Việt Nam cũng đưa ra khoảng 20 dự án nâng cấp mạng lưới đường bộ và cảng biển, trong đó có 14 dự án ở khu vực các tỉnh miền Trung và Tây Nguyên, để các nhà tài trợ xem xét và cùng các địa phương của Việt Nam tiến hành khảo sát, đánh giá và triển khai trong tương lai. Thông qua Chương trình Hợp tác Tiểu vùng Mê Kông Mở rộng do ADB điều phối, Việt Nam đã được tài trợ một số dự án đường bộ các hành lang kinh tế và phát triển du lịch khu vực. ADB cũng đã đánh giá cao những nỗ lực của Việt Nam trong hoạt động quản lý kinh tế vĩ mô, quản lý ngân sách và quản lý nợ, tuy nhiên để có thể tiếp nhận nhiều hơn nữa nguồn tín dụng từ ADB và các tổ chức tài chính khác, Việt Nam cần phải phát triển các thị trường tài chính cũng như phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ song song với việc minh bạch hoá hệ thống tài chính kế toán.

III. THỰC TRẠNG VỀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

3.1. Xuất nhập khẩu dịch vụ giữa Việt Nam với các nước GMS

Thương mại dịch vụ giữa Việt Nam và các nước GMS chủ yếu gồm các loại: du lịch, vận tải, kho ngoại quan, cảng biển, cung cấp điện năng. Trong đó Việt Nam là nước xuất siêu.

3.1.1. Dịch vụ du lịch

a. Xuất khẩu dịch vụ du lịch.

Do có những biện pháp tích cực trong phát triển ngành du lịch như phát triển sản phẩm du lịch theo hướng đa dạng và có chất lượng cao, quảng bá có hiệu quả hình ảnh của Việt Nam nói chung và ngành du lịch Việt Nam nói riêng trên trường quốc tế và tăng cường hợp tác về du lịch với các nước nên kết quả hoạt động kinh doanh du lịch của Việt Nam đạt được kết quả đáng ghi nhận. Lượng khách quốc tế đến Việt Nam năm 2000 là 2,1 triệu lượt khách, năm 2002 là 2,7 triệu, năm 2003 là 2,5 triệu (năm có dịch SARS), năm 2004 là 2,8 triệu và dự kiến năm 2005 là 3,2 triệu. Trong đó khách du lịch đến Việt Nam từ GMS chiếm hơn 11%, cụ thể như sau:

Khách du lịch từ Vân Nam tới Việt Nam chiếm 1/3 số khách du lịch Trung Quốc tới Việt Nam. Nhờ các tuyến đường bộ và đường sắt theo hành lang Côn Minh - Lao Cai - Hà Nội đã bước đầu được cải tạo và nâng cấp, thêm vào đó là cước phí vận chuyển hợp lý hơn nên lượng khách du lịch tăng lên rất nhanh. Năm 1995 có 21.000 lượt khách du lịch Vân Nam tới Việt Nam, năm 2002 đã lên tới 241.000, năm 2003 là 230.000 (năm có dịch SARS) và năm 2004 là 260.000.

Du khách Thái Lan vào Việt Nam tăng liên tục và Thái Lan trở thành một trong 12 nước đưa khách đến Việt Nam nhiều nhất. Số lượt du khách từ Thái Lan tới Việt Nam năm 1995 là 23.100, năm 2001 là 31.600, năm 2003 là 41.000 và năm 2004 là 54.000.

Du khách đến Việt Nam từ Campuchia có xu hướng tăng mạnh, năm 2004 có 90.800 lượt du khách Campuchia tới Việt Nam (tăng 105,3% so với cùng kỳ năm 2003). Cả 3 nước Việt Nam, Campuchia và Thái Lan đã có các chương trình xúc tiến du lịch chung và đã đem lại kết quả khả quan.

Năm 2004 số lượt du khách đến Việt Nam từ Lào là 34.200, từ Mianma chỉ mới 1.440. Tuy nhiên khách du lịch từ 2 nước này tới Việt Nam trong các năm tới có khả năng tăng nhanh.

b. Nhập khẩu dịch vụ du lịch

- Du khách Việt Nam đến Thái Lan

Trong số lượt du khách Việt Nam đến các nước GMS, Thái Lan là nước chiếm gần 50%. Đây cũng là một trong hai nước ASEAN mà công dân Việt Nam đi du lịch nhiều nhất và tăng liên tục trong các năm qua. Số lượt du khách Việt Nam đến Thái Lan năm 2002 là 75.500, năm 2003 là 108.000 và năm 2004 lên tới 156.000. Với các chính sách quảng bá, khuyến mại rất chuyên nghiệp, Thái Lan sẽ tiếp tục thu hút nhiều du khách Việt Nam.

Đến nay, Việt Nam đã ký được 19 hiệp định song phương cấp Chính phủ với các nước trên thế giới về du lịch. Hiệp định du lịch Việt - Thái là một trong những hiệp định được triển khai có hiệu quả nhất. Sự hiệu quả đó dựa trên những nền tảng cơ bản sau: một là, hai bên khuyến khích, tạo điều kiện đi lại thuận lợi cho nhau, đã đạt được thoả thuận miễn thị thực song phương cho công dân đi du lịch; hai là, hai nước có vị trí địa lý gần nhau, là láng giềng hữu nghị. Thông qua việc thực hiện hiệp định đã ký kết với Thái Lan, Việt Nam cũng học tập thêm được kinh nghiệm vì Thái Lan là nước đầu bảng trong ASEAN về phát triển du lịch. Hai bên đã bàn việc phát triển hợp tác du lịch giữa hai nước và các nước khác của Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng. Trong đó, hai bên ra giải pháp đẩy nhau lên vai trò chính, chủ chốt trong hợp tác du lịch của tiểu vùng này. Trọng tâm là phát triển tour du lịch dọc sông Mê Kông, nhất là du lịch sinh thái, và phát triển tour du lịch đường bộ Caravan. Nếu tới đây, hai bên ký được thoả thuận về hợp tác vận chuyển đường bộ vào lãnh thổ của nhau thì tour Caravan sẽ càng phát triển mạnh hơn.

- Du khách Việt Nam đến các nước GMS khác:

Tổng số lượt du khách Việt Nam đến tất cả các nước GMS còn lại là Campuchia, Vân Nam, Lào, Mianma cao hơn một chút so với số lượt du khách Việt Nam đến Thái Lan, trong đó đáng kể nhất là đến Lào và Campuchia. Năm 2004, số lượt khách du lịch Việt Nam đến Lào là 130.800, đến Campuchia là 36.500 và đến Mianma chỉ mới 881. Khách du lịch Việt Nam đến Trung Quốc chủ yếu đi theo 2 tour hút khách nhất hiện nay là Bắc Kinh - Thượng Hải - Hàng Châu và Hồng Kông - Ma Cao - Thẩm Quyển, giá khoảng 500 USD/người, còn đi theo tour Lào Cai - Hà Khẩu - Côn Minh (Vân Nam) với số lượng không nhiều.

Như vậy trong thương mại dịch vụ với các nước GMS, Việt Nam là nước xuất siêu (khoảng 100 ngàn lượt khách năm 2004).

3.1.2. Dịch vụ vận tải

- Việt Nam chủ yếu xuất khẩu dịch vụ vận tải cho Vân Nam và Lào. Khoảng 70% lượng hàng hoá trao đổi giữa Việt Nam và Vân Nam được vận chuyển bằng đường sắt, chỉ có 30% được vận chuyển bằng đường bộ. Đường sắt Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng đã được tỉnh Vân Nam sử dụng để vận chuyển hàng quá cảnh từ năm 2000. Trong khi Vân Nam và các tỉnh Tây Nam Trung Quốc đều là vùng núi cao, cách xa biển nên việc vận chuyển hàng hoá từ đông sang tây rất khó khăn. Từ Côn Minh ra cảng biển Phòng Thành (tỉnh Quảng Tây) theo đường sắt gần 1.400 km, theo đường bộ là 2.000 km, trong khi đường sắt và đường bộ từ Côn Minh đi qua Lào Cai về Hải Phòng thuận lợi hơn nhiều: đường sắt 900 km, đường bộ hơn 1.000 km. Vì vậy, cùng với sự phát triển nhanh chóng của trao đổi thương mại giữa Vân Nam và Tây Nam Trung Quốc với các tỉnh ven biển của Trung Quốc và với các nước APEC thì nhu cầu vận tải quá cảnh của Vân Nam và vùng Tây Nam Trung Quốc qua tuyến Hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng cũng tăng lên rất nhanh. Đồng thời, dịch vụ vận tải quá cảnh trên tuyến hành lang kinh tế này sẽ tác động đến sự phát triển kinh tế của các tỉnh dọc tuyến như Lào Cai, Yên Bái, Phú Thọ, Vĩnh Phúc, Hưng Yên, Hải Dương, Hải Phòng, Quảng Ninh.

Khối lượng hàng quá cảnh của Vân Nam qua tuyến đường sắt Côn Minh - Hải Phòng tăng lên hàng năm: năm 2000 là 50.000 tấn, năm 2001 tăng lên 70.000 tấn, năm 2004 lên tới 1.800.000 tấn. Tại buổi làm việc với tỉnh Lào Cai tháng 1-2004, đại sứ Trung Quốc tại Việt Nam Tề Kiến Quốc cho biết nhu cầu vận tải của Trung Quốc qua tuyến đường sắt Côn Minh-Hải Phòng năm 2005 từ 3 đến 4 triệu tấn/năm và khoảng 7-8 triệu tấn/năm vào năm 2010.

Tuy nhiên, năng lực vận chuyển của đoạn đường sắt Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng hiện nay còn nhiều hạn chế. Sự lạc hậu của đường sắt là nguyên nhân chính cơ bản làm cho dịch vụ vận tải trên Hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng phát triển chưa hết tiềm năng.

- Từ năm 2000 đến nay, khối lượng hàng quá cảnh của Lào qua Việt Nam hàng năm từ 20 đến 25 ngàn tấn. Hàng quá cảnh của Lào qua Việt

Nam chủ yếu đi từ các cảng biển miền Trung qua các cửa khẩu Nậm Cắn (chiếm hơn 40%), Lao Bảo, Cầu Treo, Na Mèo.

3.1.3. Các loại hình dịch vụ khác

Dịch vụ cung cấp điện năng, do nhu cầu về điện cho phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam hiện nay và sau này rất lớn và mỗi năm một tăng mạnh, nên Việt Nam vẫn sẽ thiếu điện trong khoảng 10 năm nữa, vì vậy nhu cầu nhập khẩu điện của Việt Nam sẽ tồn tại trong khoảng thời gian này. Năm 2005 Việt Nam nhập khẩu từ 100 - 300 triệu KWh điện của Trung Quốc từ Công ty Điện lực miền Nam Trung Quốc (Vân Nam nằm trong phạm vi hoạt động của công ty này) theo tinh thần của Hiệp định liên chính phủ về việc phát triển kết nối mạng lưới điện và tăng cường khả năng mua bán năng lượng giữa các quốc gia trong Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng. Trong một số năm tới khi các nhà máy thủy điện mới của Trung Quốc và Lào trên sông Mê Kông hoàn thành, nhập khẩu điện của Việt Nam sẽ có nhiều khả năng để tăng thêm.

Dịch vụ kho ngoại quan, kho ngoại quan có vai trò quan trọng trong việc đẩy mạnh hoạt động vận chuyển hàng quá cảnh của Vân Nam và Lào qua Việt Nam. Thời gian qua, một khối lượng hàng vận chuyển quá cảnh khá lớn này đã được lưu giữ trong kho của Việt Nam (65%). Nhờ được trang bị tốt nên hệ thống kho ngoại quan của ta đảm bảo các yêu cầu về chất lượng, thời gian giao nhận và vận chuyển phù hợp, đáp ứng được nhu cầu của đối tác. Dịch vụ kho ngoại quan bước đầu đã đóng góp vào thành tích xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam.

Dịch vụ cảng biển, Việt Nam xuất khẩu loại dịch vụ này cho Vân Nam và Lào. Hàng quá cảnh của tỉnh Vân Nam qua tuyến đường sắt Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng trong thời gian qua chủ yếu qua cảng Hải Phòng. Hàng quá cảnh của Vân Nam qua cảng Hải Phòng với khối lượng tăng mạnh hàng năm, đạt 70 ngàn tấn năm 2001, hơn 1 triệu tấn năm 2004 và có thể đạt 3 triệu tấn vào năm 2010. Hàng quá cảnh của Lào qua Việt Nam hầu hết qua các cảng biển miền Trung, từ năm 2000 đến nay, mỗi năm từ 20 - 25 ngàn tấn.

3.2. Chính sách thương mại dịch vụ của Việt Nam với các nước GMS

3.2.1. Chính sách hợp tác dịch vụ du lịch

a. Hợp tác về du lịch với các nước GMS

Chính sách của Việt Nam nhằm phát triển du lịch với các nước GMS được thể hiện chủ yếu qua các việc tăng cường hợp tác về du lịch với các nước GMS; nâng cao hình ảnh của Việt Nam nói chung và ngành du lịch nói riêng trên trường quốc tế; đa dạng hoá và nâng cao chất lượng và sản phẩm du lịch, tăng cường hấp dẫn du khách quốc tế.

Việt Nam và các nước GMS đều thống nhất cho rằng du lịch là một trong những lĩnh vực chủ yếu tạo ra nhiều việc làm trong GMS, mang lại những lợi ích cụ thể cho người dân trong Tiểu vùng và được xem là lĩnh vực có lợi thế cạnh tranh của Tiểu vùng. Vì vậy Việt Nam và các nước GMS đã nhất trí với hướng tiếp cận có tính chất điều phối và chính thống đối với phát triển du

lịch, bao gồm việc thực hiện các dự án ưu tiên cao, xúc tiến du lịch môi trường sinh thái, chống đói nghèo và thúc đẩy mạnh mẽ việc tiếp thị Tiểu vùng GMS như điểm đến du lịch duy nhất. Hoạt động hợp tác với GMS của Việt Nam trong ngành du lịch ngày càng đi vào chiều sâu với các hình thức ngày càng phong phú đa dạng mang lại nhiều hiệu quả thiết thực.

Việt Nam đã tham gia tích cực và chủ động đưa ra nhiều sáng kiến thiết thực tại các Diễn đàn hợp tác du lịch GMS và đã tổ chức thành công Diễn đàn du lịch Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng lần thứ 8 góp phần nâng cao vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế. Qua đó Việt Nam đã khai thác tốt quyền lợi là thành viên của GMS, thực hiện nghĩa vụ, tranh thủ vốn công nghệ, kinh nghiệm, nguồn khách, gắn thị trường du lịch Việt Nam với GMS và thế giới. Những nội dung hợp tác du lịch của Việt Nam với các nước GMS bao gồm:

- Khuyến khích du lịch sang lẫn nhau, tạo điều kiện cho du khách đi lại dễ dàng hơn trong Tiểu vùng.

- Liên doanh đầu tư trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn, cho phép các đối tác tham gia đầu tư phù hợp với luật đầu tư nước ngoài của Việt Nam.

- Phát hành các tài liệu ấn phẩm để quảng bá du lịch GMS.

- Thúc đẩy hợp tác phát triển du lịch khu vực hành lang Đông - Tây, Bắc - Nam, từng bước xúc tiến hợp tác du lịch ba nước Việt Nam - Lào - Campuchia, thực hiện chương trình hành động hợp tác sông Mê Kông - sông Hằng, cùng Lào và Thái Lan khai thác tuyến du lịch đường bộ liên hoàn 3 nước.

Nhờ có những ảnh hưởng tích cực của chính sách hợp tác trên mà hợp tác du lịch giữa Việt Nam với các nước GMS, nhất là với Thái Lan và Campuchia trong thời gian qua đã thực sự khởi sắc.

b. Đa dạng hoá và nâng cao chất lượng và sản phẩm du lịch, tăng cường hấp dẫn du khách quốc tế.

Việt Nam hiện nay có khoảng 250 doanh nghiệp lữ hành quốc tế và trên 1.680 doanh nghiệp lữ hành nội địa. Để bảo đảm và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả, nề nếp, phát triển đúng hướng, tạo sức cạnh tranh cho các doanh nghiệp du lịch Việt Nam trên trường quốc tế, công tác quản lý và kiểm tra các hoạt động lữ hành đã được đẩy mạnh một bước bao gồm: chú trọng đào tạo bồi dưỡng đội ngũ hướng dẫn viên du lịch, nâng cao hiệu quả kinh doanh và chất lượng phục vụ, đảm bảo yêu cầu vệ sinh môi trường, an toàn thực phẩm, phòng chống cháy nổ, giữ gìn an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội. Hiện nay cả nước có 3.761 cơ sở lưu trú du lịch, trong đó có khoảng 29% thuộc cơ sở nhà nước, 2% cơ sở liên doanh với nước ngoài, 69% thuộc các thành phần kinh tế khác. Năm 2003, Tổng cục du lịch đã phối hợp với các cơ sở quản lý du lịch địa phương tiến hành thẩm định và tái thẩm định trên 90 khách sạn, trong đó có 40 khách sạn từ 3 sao trở lên, nâng tổng số cơ sở lưu trú du lịch được xếp hạng từ 3 - 5 sao lên 150 khách sạn với tổng số 16.335 buồng, từ 1-5 sao lên 869 khách sạn với 31.703 buồng. Hệ thống cơ sở lưu trú trên đã liên tục được bổ sung nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng cao của khách du lịch đồng thời phục vụ những sự kiện lớn do Việt Nam đăng cai tổ chức.

3.2.2. Chính sách hợp tác dịch vụ vận tải

Để thực hiện các mục tiêu hợp tác về giao thông vận tải với các nước thuộc GMS, nhằm tạo ra các mắt xích giao thông quan trọng không chỉ trong các nước GMS mà còn với các nước láng giềng Nam và Đông Nam Á. Các chính sách phát triển loại hình dịch vụ này tập trung vào các nội dung sau:

- Hoàn thành các mắt xích giao thông chính dọc hành lang Đông - Tây đến năm 2008, hành lang Bắc - Nam và hành lang ven biển phía Nam đến năm 2010.

- Mở rộng quan hệ hợp tác về hạ tầng cơ sở giao thông, bao gồm cả đường sắt, đường không và đường thủy.

- Đẩy nhanh hơn việc thực hiện Hiệp định Vận chuyển người và hàng hoá qua biên giới và ở nhiều cửa khẩu, thực hiện tất cả các biện pháp trong nước cần thiết để Hiệp định được thực hiện vào năm 2006.

Thông qua Chương trình Hợp tác Tiểu vùng Mê Kông Mở rộng do ADB điều phối, Việt Nam đã được tài trợ một số dự án như: Hành lang Bắc - Nam, Hành lang Đông - Tây, Xa lộ Thành phố Hồ Chí Minh - Phnôm Pênh.

Tại Diễn đàn lần thứ 8 về giao thông của các nước GMS, đoàn Việt Nam đã đưa ra khoảng 20 dự án nâng cấp mạng lưới đường bộ và cảng biển, trong đó có 14 dự án ở khu vực các tỉnh miền Trung và Tây Nguyên, để các nhà tài trợ xem xét và cùng các địa phương của Việt Nam tiến hành khảo sát, đánh giá và triển khai trong tương lai.

Việt Nam và Campuchia đang tiếp tục hoàn chỉnh các nghị định thư về hợp tác phát triển giao thông đường thủy, đường bộ, về quy hoạch các tuyến giao thông khu vực Tam giác phát triển giữa Việt Nam, Campuchia và Lào, xúc tiến nghiên cứu mạng lưới giao thông ven biển phía Nam thuộc dự án Tiểu vùng sông Mê Kông. Việt Nam đã trao cho Campuchia báo cáo nghiên cứu khả thi 70km đường Quốc lộ 78 và đề nghị Campuchia thông báo chủ trương đầu tư để tiếp tục bàn phương thức hợp tác, cam kết sẽ tiếp tục giúp Campuchia thực hiện Báo cáo nghiên cứu khả thi 120km tiếp theo của Quốc lộ này, đồng thời đề nghị Campuchia tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam tham gia đấu thầu và thi công các công trình giao thông ở nước này.

Việt Nam và Thái Lan đã chuẩn bị dự thảo Hiệp định về giao thông vận tải đường bộ, trong đó có việc giải quyết vấn đề xe tay lái nghịch.

3.2.3. Chính sách hợp tác các loại hình dịch vụ khác

Đối với dịch vụ cung cấp điện năng, Việt Nam và các nước GMS đã cam kết đẩy nhanh việc hoàn thành các công việc liên quan đến Hiệp định vận hành điện năng nhằm xây dựng các nguyên tắc minh bạch và khuôn khổ luật pháp đối với thương mại điện năng khu vực. Các bên nhất trí bảo đảm an ninh năng lượng tiểu vùng thông qua việc mở rộng hợp tác năng lượng, bao gồm cải thiện hiệu suất năng lượng và nguồn năng lượng thay thế, đặc biệt là nguồn nhiên liệu sinh học thông qua việc tận dụng các sản phẩm nông nghiệp sẵn có trong tiểu vùng.

Đối với dịch vụ bưu chính viễn thông, Việt Nam và các nước GMS cam kết đẩy nhanh việc hoàn thành mạng lưới liên kết bưu chính viễn thông. Các bên nhất trí sẽ cùng nhau làm việc để khai thác tiềm lực của công nghệ thông tin nhằm trao quyền cho người dân và xây dựng nền kinh tế tri thức. Việc thực hiện Siêu xa lộ thông tin Tiểu vùng GMS là điểm mấu chốt trong nỗ lực này. Việt Nam và các nước GMS có dự định đầu tư trên 66,2 triệu USD để xây dựng Xa lộ Thông tin khu vực nhằm thúc đẩy trao đổi kinh tế, thương mại cũng như thông tin văn hoá. Dự án này sẽ cung cấp mạng tần thông rộng nối cả 6 nước bao gồm các dịch vụ đàm thoại, cung cấp dữ liệu và truy cập mạng Internet.

Đối với dịch vụ bảo vệ môi trường, Sau những hiểm hoạ nảy sinh trong thời gian gần đây như SARS và dịch cúm gia cầm, Việt Nam và các nước GMS đã và đang tăng cường hợp tác trong các chương trình về y tế. Năm 2005, chương trình kiểm soát các bệnh truyền nhiễm được bắt đầu. Chương trình này sẽ tăng cường hệ thống giám sát và điều phối ở các cửa khẩu biên giới.

Nhận thức được việc bảo tồn và quản lý bền vững môi trường và tận dụng các nguồn tài nguyên thiên nhiên ở lưu vực sông Mê Công là vấn đề sống còn đối với sự phát triển bền vững của khu vực tiểu vùng, Việt Nam và các nước GMS đã cam kết cùng quyết tâm bảo vệ môi trường thiên nhiên và sử dụng các nguồn tài nguyên thiên nhiên một cách hợp lý. Cam kết này đã được thể hiện trong Kế hoạch Hành động thực hiện Tuyên bố chung về Quan hệ đối tác chiến lược vì Hoà bình và Thịnh vượng được thông qua tại Viêng Chăn - Lào. Các bộ trưởng môi trường Việt Nam và các nước GMS đã đưa ra sáng kiến hành lang đa dạng sinh học và kế hoạch hành động ba năm với mục đích sẽ giúp bảo tồn đa dạng sinh học tại nhiều khu vực ở các hành lang kinh tế trong quá trình phát triển.

Đối với dịch vụ đào tạo phát triển nguồn nhân lực, Việt Nam và các nước GMS đã cam kết nỗ lực xây dựng xã hội trên nền tảng tri thức thông qua việc tăng cường hợp tác về giáo dục đào tạo và bằng cách tăng cường các cơ sở giáo dục đại học và mở rộng hợp tác trong mạng lưới này.

Hiện nay, Việt Nam đang giúp Campuchia đào tạo cán bộ trong lĩnh vực hàng không, giúp Lào đào tạo cán bộ thuộc nhiều ngành khác nhau và hợp tác với Trung Quốc đào tạo cán bộ thuộc một số ngành cho Việt Nam.

IV. ĐÁNH GIÁ CHUNG VÀ NHỮNG BÀI HỌC BƯỚC ĐẦU

4.1. Những mặt đã đạt được và những mặt còn hạn chế

4.1.1. Những mặt đã đạt được

a. Về thương mại hàng hoá

- Hợp tác thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và các nước trong GMS đã tận dụng được thế mạnh, khắc phục được chỗ yếu của mỗi nước, đã hỗ trợ lẫn nhau và thực sự đem lại hiệu quả cho nhau: các mặt hàng từ các nước GMS hỗ trợ cho Việt Nam như xăng dầu, chất dẻo nguyên liệu, máy móc, nguyên phụ liệu gỗ, nguyên phụ liệu dệt may/da, clinker, sắt thép,... còn các

mặt hàng từ Việt Nam hỗ trợ cho Thái Lan và Vân Nam như dầu thô, các loại quặng, than đá,... hỗ trợ cho Campuchia và Lào như sản phẩm nhựa, một số loại hàng nông sản,...

Thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và Campuchia trong 4 năm qua đã cải thiện đáng kể cán cân thương mại hàng hoá của Việt Nam. Việt Nam đã biết đầu tư vào Campuchia những ngành mà Việt Nam có lợi thế, qua đây đã tận dụng được ưu thế vào WTO sớm hơn của bạn để tăng cường xuất khẩu hàng hoá sang một số nước thành viên WTO khác, hơn nữa còn có điều kiện thuận lợi hơn để đưa vật tư hàng hoá Việt Nam vào Campuchia. Hợp tác thương mại hàng hoá có hiệu quả giữa Việt Nam và các nước GMS còn có tác động tốt đến các mặt hợp tác khác nhằm đem lại lợi ích cho tất cả các nước trong Tiểu vùng, như: hợp tác thương mại dịch vụ, hợp tác bảo vệ môi trường, hợp tác an ninh...

b. Về thương mại dịch vụ

- Từ chỗ rất nhỏ bé vào những năm đầu của thập kỷ trước, đến nay quan hệ thương mại dịch vụ giữa Việt Nam và các nước GMS đã đạt được những con số đáng kể trong các lĩnh vực du lịch, vận tải, kho ngoại quan, cảng biển... Trong đó phía Việt Nam, xuất khẩu dịch vụ du lịch tăng 7 lần trong thời kỳ 1995 - 2004, xuất khẩu dịch vụ vận tải, dịch vụ kho ngoại quan và dịch vụ cảng biển tăng tới 18 lần trong thời kỳ 2001 - 2004.

- Thương mại dịch vụ giữa Việt Nam và các nước GMS tạo ra sự hỗ trợ lẫn nhau cho phát triển kinh tế các nước này: Việt Nam cung cấp dịch vụ vận tải, kho, cảng thuận lợi và với giá hợp lý cho Vân Nam và Lào, đồng thời Việt Nam được cung cấp điện năng trong điều kiện trong nước thiếu điện từ Công ty Điện lực miền Nam Trung Quốc (Vân Nam nằm trong phạm vi hoạt động của công ty này) theo tinh thần của Hiệp định liên chính phủ về việc phát triển kết nối mạng lưới điện và tăng cường khả năng mua bán năng lượng giữa các quốc gia trong Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng

- Hợp tác thương mại dịch vụ du lịch giữa Việt Nam và các nước GMS không những tạo điều kiện cho công dân Việt Nam và các nước Tiểu vùng nhận được các dịch vụ du lịch bổ ích của nhau, tăng cường quan hệ hữu nghị giữa Việt Nam và các nước Tiểu vùng mà còn tạo điều kiện cho các du khách có quốc tịch khác trên thế giới đi tham quan một cách thuận lợi nhiều nước của Tiểu vùng trong cùng một chuyến đi thông qua các thủ tục đi lại được đơn giản hoá do Việt Nam và các nước này thống nhất với nhau.

- Trong quan hệ thương mại dịch vụ với các nước GMS, Việt Nam luôn là nước xuất siêu (xuất siêu tuyệt đối về các dịch vụ vận tải, kho ngoại quan và cảng biển; xuất siêu lớn về dịch vụ du lịch; chỉ nhập siêu dịch vụ cung cấp điện năng) và xuất siêu lớn nhất với Vân Nam, tiếp theo là Campuchia. Như vậy, trong quan hệ kinh tế thương mại với GMS, Việt Nam có thế mạnh về lĩnh vực dịch vụ.

- Tiềm năng phát triển thương mại dịch vụ giữa Việt Nam và các nước GMS vẫn còn rất lớn, trong đó Việt Nam còn nhiều khả năng tăng mạnh xuất khẩu các dịch vụ vận tải, kho ngoại quan, cảng biển và du lịch. Nhu cầu của

Vân Nam đối với các dịch vụ của Việt Nam như vận tải, kho ngoại quan, cảng biển trong thời kỳ đến 2010 có thể gấp 3 - 4 lần hiện nay.

4.1.2. Những mặt còn hạn chế

a. Về thương mại hàng hoá

- Nhập siêu hàng hoá của Việt Nam từ GMS khá lớn và tăng liên tục trong nhiều năm qua (đặc biệt từ Thái Lan và Vân Nam) và hiện nay đóng góp tới 25% vào nhập siêu chung của Việt Nam trong khi ngoại thương hàng hoá của Việt Nam với các nước GMS chỉ bằng 6% tổng ngoại thương hàng hoá của Việt Nam với tất cả các nước trên thế giới.

- Xuất khẩu nông sản Việt Nam vào các nước GMS đã sút kém đi trong mấy năm gần đây: Các mặt hàng nông sản của Việt Nam xuất sang Thái Lan như cà phê, hạt tiêu, lạc nhân, quế... hiện nay đều giảm so với năm 2001; xuất khẩu rau quả Việt Nam sang Vân Nam thời kỳ (1999 - 2001) mỗi năm đạt từ 6 - 10 triệu USD/năm, nhưng hiện nay các loại rau quả từ Vân Nam vào Việt Nam có xu hướng tăng.

- Xuất khẩu các mặt hàng điện tử, máy vi tính và linh kiện vào GMS vốn chiếm tỉ trọng đáng kể (gần 20%) trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang GMS, nhưng nhìn chung bị giảm trong khi nhập khẩu các mặt hàng này từ GMS của Việt Nam lại có chiều hướng tăng trong mấy năm gần đây.

- Phần lớn các mặt hàng nhập khẩu từ các nước GMS vào Việt Nam (trừ các mặt hàng thiếu hoặc chưa sản xuất được trong nước) chỉ có mức chất lượng bằng hoặc cao hơn chút ít so với hàng hoá sản xuất trong nước và điều này không những làm tăng thâm hụt trong cán cân thương mại mà trong dài hạn còn ảnh hưởng đến việc nâng cao sức cạnh của hàng hoá cũng như sức cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam nói chung.

- Thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và Lào rất đáng kể trong thập kỷ trước đã bị giảm sút mạnh trong 4 năm qua, hàng hoá Việt Nam tại Lào đang chịu sự cạnh tranh lấn lướt của hàng hoá Thái Lan và sự cạnh tranh ngày càng tăng lên của hàng hoá Trung Quốc.

- Thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và Mianma còn rất khiêm tốn chưa tương xứng với tiềm năng hợp tác và quan hệ hữu nghị giữa hai nước. Các dự án hợp tác đầu tư lớn giữa hai nước chưa thực hiện được, hợp tác mới chủ yếu là hình thức hỗ trợ kỹ thuật, trao đổi kinh nghiệm.

- Nạn buôn lậu biên giới xảy ra thường xuyên, ảnh hưởng tiêu cực đến sản xuất, đời sống trong nước và nguồn thu ngân sách mà nổi cộm hiện nay là tình trạng buôn lậu heroin từ GMS vào Việt Nam và buôn lậu xăng dầu từ Việt Nam đến một số nước GMS trong điều kiện giá cả xăng dầu Việt Nam thấp hơn so với thế giới.

b. Về thương mại dịch vụ:

- Mặc dù thiên nhiên Việt Nam đem lại nhiều thuận lợi cho ngành du lịch như biển nhiệt đới dài với nhiều cảnh quan và bãi tắm, như núi non trùng điệp với thực vật phong phú và khí hậu đa dạng (khí hậu cận nhiệt đới và ôn đới tại các vùng núi cao như Đà Lạt, Sa Pa,...), hơn nữa Việt Nam còn là

điểm đến an toàn cho khách du lịch hơn so với Thái Lan, nhưng du khách Lào, Campuchia, Mianma tới Việt Nam chưa bằng 1/2 so với đến Thái Lan và du khách Thái Lan đến Việt Nam chỉ bằng 1/3 so với du khách Việt Nam đến Thái Lan. Du khách quốc tế đến Việt Nam lần 2 chỉ khoảng 20%, nhưng đến Thái Lan lần 3 có tới trên 50%.

- Hiện nay nhu cầu vận tải đường sắt và đường bộ Lao Cai - Hà Nội - Hải Phòng trong tình trạng quá tải, chưa đáp ứng kịp được nhu cầu vận tải quá cảnh của Vân Nam qua Việt Nam. Trong 5 năm tới, nhu cầu vận tải quá cảnh của Vân Nam qua Việt Nam sẽ tăng lên mạnh, đến 2010 có thể gấp 3 - 4 lần hiện nay, nếu hệ thống đường sắt, đường bộ tuyến Lao Cai - Hà Nội - Hải Phòng không được cải thiện nhanh thì sẽ khó đáp ứng kịp nhu cầu này.

4.2. Nguyên nhân của những thành công và hạn chế.

4.2.1. Nguyên nhân của những thành tựu

Về chính sách thương mại, nhìn chung hệ thống chính sách thương mại đối với các nước GMS của Việt Nam trong những năm qua là rất tích cực, nhờ đó thương mại hàng hoá và dịch vụ giữa Việt Nam và các nước GMS đã phát triển mạnh mẽ. Các chính sách đó đã thể hiện được nội dung hợp tác rõ ràng, năng động, hiệu quả và được các nước thành viên của Tiểu vùng và ADB rất hoan nghênh.

Về cơ sở hạ tầng phục vụ xuất nhập khẩu, nhờ có những nỗ lực tận dụng nguồn vốn trong nước và tranh thủ được sự tài trợ của ADB và các nhà tài trợ khác, hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và các nước GMS đã được cải tạo và nâng cấp một bước với chi phí vận chuyển hợp lý và đặc biệt hiệu quả với vận tải của Vân Nam ra biển Đông (chi phí vận tải đường sắt từ Vân Nam ra cảng Hải Phòng chỉ bằng 2/3 so với ra cảng Phòng Thành của Trung Quốc). Lượng hàng hoá vận chuyển, lưu trữ, bốc xếp và khách du lịch qua lại giữa Việt Nam và các nước GMS tăng mạnh hàng năm do những nỗ lực này.

Việc ổn định và an toàn xã hội là yếu tố rất quan trọng để phát triển kinh tế, thương mại và thu hút đầu tư trong nhiều lĩnh vực, đặc biệt lĩnh vực dịch vụ du lịch. Một số nhận định cho rằng, Việt Nam tuy còn nghèo nhưng lại là một xã hội có trật tự và giờ đây đã trở thành địa điểm an toàn thu hút du khách nước ngoài. Là một nước có nhiều tôn giáo, nhưng Việt Nam không có các phân tử cực đoan, du khách nước ngoài hầu như không phải lo lắng về nguy cơ bị tấn công khủng bố.

4.2.2. Nguyên nhân của những mặt hạn chế

Khả năng cạnh tranh của hàng hoá và dịch vụ còn thấp, chỉ số cạnh tranh của Việt Nam bị sụt giảm trên 3 yếu tố cốt trụ là: chất lượng môi trường kinh tế vĩ mô, tình trạng của các định chế quốc gia, và sự sẵn sàng tiếp cận công nghệ cao của đất nước. Theo Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF), chỉ số về định chế của Việt Nam năm 2004 là 82 trong khi năm 2003 xếp thứ 63, chỉ số công nghệ còn sút giảm mạnh hơn nữa (xếp thứ 92 năm 2004 và 65 năm 2003).

Chỉ số về thể chế mà WEF đưa ra bao gồm khung pháp lý, quyền sở hữu trí tuệ, đất đai, tính chất độc lập của toà án, mức độ an toàn về kinh doanh,... Tuy Việt Nam đã sửa đổi và ban hành rất nhiều luật mới song công tác ban hành và thực thi các văn bản dưới luật, hướng dẫn thực hiện luật còn nhiều hạn chế, lúng túng. Tình trạng ra các nghị định, thông tư mâu thuẫn với luật vẫn tồn tại cho dù Chính phủ đã có nhiều nỗ lực để cải thiện. Đơn cử một ví dụ như việc tăng mức thuế nhập khẩu đối với linh kiện ô tô, xe máy, thuế tiêu thụ đặc biệt đối với ô tô trong năm vừa qua đã khiến các doanh nghiệp phản ứng rất nhiều. Rõ ràng, những quy định này đã ảnh hưởng trực tiếp đến doanh nghiệp nhưng khi xây dựng và ban hành chúng ta lại ít có sự tham khảo ý kiến doanh nghiệp và cho họ một thời gian chuẩn bị cần thiết.

Việc đối phó với những diễn biến bất thường và phức tạp còn yếu. Việc quảng bá hình ảnh con người, đất nước và chính sách đổi mới của Việt Nam chưa được quan tâm một cách thích đáng và kịp thời hơn từ phía Chính phủ. Đơn cử một ví dụ như Chính phủ chưa có những bước đi nhanh nhạy, chủ động trong việc giảm thiểu tác động của SARS tới nền kinh tế nói chung và du lịch nói riêng (hạn chế rất nhiều so với Chính phủ Thái Lan). Chính phủ chưa có sự điều hành một cách nhịp nhàng và tích cực phối hợp của các ngành kinh tế.

Chính sách của Việt Nam về phát triển các thị trường tài chính cũng như phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ song song với việc minh bạch hoá hệ thống tài chính kế toán còn nhiều hạn chế. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến việc tiếp nhận nguồn tín dụng từ ADB và các tổ chức tài chính khác còn ít trong khi Việt Nam đang rất cần vốn để đầu tư cho cơ sở hạ tầng nhằm phát triển kinh tế thương mại với các nước GMS.

Nạn buôn lậu biên giới xảy ra thường xuyên (hiện nay có thêm tình trạng buôn lậu xăng dầu qua biên giới Campuchia và Lào) ảnh hưởng tiêu cực đến sản xuất trong nước và thu ngân sách. Điều này cho thấy việc thực thi chính sách, pháp luật chưa tốt, ngoài ra cũng cần xem lại chính sách giá cả, nên chăng Việt Nam vẫn cứ phải bù lỗ và duy trì giá cả thấp hơn thế giới đối với mặt hàng xăng dầu - loại nhiên liệu sau khi cháy gây ô nhiễm.

Hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ cho trao đổi hàng hoá và dịch vụ giữa Việt Nam với các nước GMS như giao thông, bến bãi, kho chứa, chợ,... tuy đã được phát triển hơn trong một số năm qua nhưng vẫn còn thiếu thốn và lạc hậu, làm hạn chế nhiều đến việc trao đổi hàng hoá và dịch vụ trong nhiều năm qua.

b. Nguyên nhân từ các doanh nghiệp

Do kinh nghiệm, vốn, nhân lực chưa thực sự đủ mạnh, mới bắt đầu hội nhập và vừa hợp tác vừa tìm hiểu cơ chế và luật chơi quốc tế, nên khả năng chủ động đưa ra các dự án hợp tác của các doanh nghiệp Việt Nam còn nhiều hạn chế.

Những yếu tố như sản phẩm hàng hoá và dịch vụ chưa đa dạng, chất lượng sản phẩm chậm được nâng cao, giá cả chưa hợp lý, sự quảng cáo sản phẩm chưa được chú trọng đúng mức hoặc đơn điệu, nghèo nàn,... là những

thách thức lớn đối với các doanh nghiệp sản xuất hàng hoá và dịch vụ Việt Nam. Thực tế này dẫn tới năng lực cạnh tranh thấp của các doanh nghiệp Việt Nam trong bối cảnh cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt. Điều kiện tự nhiên Việt Nam vốn có sức thu hút khách du lịch, song sản phẩm du lịch còn do chính con người tạo ra nữa, trong khi đó loại sản phẩm nhân tạo này ở Việt Nam còn nhiều yếu điểm do cả sản phẩm chưa đa dạng, giá cả đắt đỏ, lẫn chất lượng chưa hấp dẫn (trong đó có cả cách ứng xử của nhân viên ngành du lịch, cách đối xử của người dân, điều kiện môi trường,...) lại trong điều kiện sự quảng bá sản phẩm du lịch còn thiếu tính chuyên nghiệp.

Tóm lại, Quá trình hợp tác phát triển thương mại hơn 10 qua giữa Việt Nam và các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng đã tạo ra cơ hội hỗ trợ lẫn nhau cả về hàng hoá và dịch vụ, phát huy được thế mạnh và hạn chế được những mặt yếu của mỗi nước, đem lại lợi ích cho tất cả các nước của Tiểu vùng. Việt Nam phát huy được thế mạnh là nước có vị trí giao thông thuận tiện mà Vân Nam và các nước GMS khác cần đến. Sự linh hoạt của chính sách thương mại và đầu tư của Việt Nam trong quá trình hợp tác GMS đã đem lại một số thành công trong hợp tác trên tất cả các lĩnh vực thương mại hàng hoá và dịch vụ.

Bên cạnh những thành công đã đạt được, Việt Nam còn bộc lộ một số yếu kém. Nhiều chính sách còn chưa thống nhất và thiếu tính thuyết phục, chưa tìm ra các biện pháp hữu hiệu để giảm nhập siêu, các hoạt động xúc tiến thương mại còn yếu, khả năng cạnh tranh của hàng hoá và dịch vụ còn thấp. Các doanh nghiệp của chúng ta còn chưa thật tích cực và chủ động tham gia hợp tác, hội nhập với các nước trong tiểu vùng cũng như với khu vực và thế giới.

Chương 3

ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

I. YẾU TỐ THỜI ĐẠI VÀ XU THẾ HỢP TÁC PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

Sự phát triển của khoa học kỹ thuật đã tạo ra những chuyển biến mạnh mẽ, nhiều ngành sản xuất, dịch vụ mới được hình thành nhanh chóng, sự tăng trưởng về quy mô, khối lượng của các sản phẩm hàng hoá và dịch vụ đã làm thay đổi cơ cấu của các nền kinh tế. Về lĩnh vực quản lý, sự phát triển của khoa học kỹ thuật cũng đã tạo ra những điều kiện thuận lợi cho phương thức quản lý mới, cho phép các nhà quản lý nắm được thông tin kịp thời và chính xác trên một phạm vi rộng lớn. Tất cả những yếu tố đó đã làm cho lực lượng sản xuất của xã hội đạt đến một trình độ phát triển chưa từng có trong lịch sử.

Sự phát triển của lực lượng sản xuất đã làm cho thị trường nội địa của các nước riêng rẽ bị chia cắt trở thành nhỏ bé không đáp ứng được nhu cầu cung cấp nguyên liệu đầu vào cũng như tiêu thụ các sản phẩm hàng hoá được tạo ra trong quá trình sản xuất. Lĩnh vực dịch vụ phát triển không ngừng và ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của nhiều nước. Hơn nữa, đặc điểm của lĩnh vực kinh tế này đòi hỏi phải có một thị trường tiêu thụ rộng lớn, nhiều lĩnh vực dịch vụ như du lịch, vận tải ngoại thương, thanh toán quốc tế, bưu chính viễn thông... không thể tồn tại và phát triển được nếu như chỉ bó hẹp trên phạm vi thị trường của một nước.

Tất cả những điều đó đã tạo ra cả mục đích lẫn cơ sở vật chất cho sự xuất hiện một xu thế mới là toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế. Định chế để thực hiện quá trình trên đây là các tổ chức hoặc diễn đàn thuộc phạm vi thế giới, các khu vực và tiểu khu vực. Các diễn đàn thuộc phạm vi thế giới là nơi đại diện cho lợi ích của tất cả các quốc gia dân tộc hoặc phần lớn các quốc gia dân tộc. Khác với phạm vi thế giới, phạm vi khu vực lại thường chỉ đại diện cho lợi ích của một số quốc gia, trong phạm vi khu vực lại có các phạm vi nhỏ hơn được gọi là hợp tác tiểu khu vực mà GMS là một biểu hiện cụ thể.

Cơ sở của sự hợp tác thường là những điều kiện tương đồng, sự thống nhất quyền lợi về phát triển kinh tế, về chế độ chính trị- xã hội, về tôn giáo và đặc biệt là sự gắn gũi về mặt địa lý và các yếu tố khác. Nếu một tổ chức hoặc diễn đàn nào đó có sự tương đồng vượt trội so với các tổ chức hoặc diễn đàn khác, thì tổ chức hoặc diễn đàn đó sẽ có điều kiện thuận lợi hơn trong quá trình hình thành và phát triển.

Một tổ chức mang tính kinh tế thương mại có ảnh hưởng quan trọng đối với toàn bộ các nước cũng như nước ta hiện nay là Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Mục tiêu của Tổ chức này là tạo ra một cơ chế thông thoáng nhằm thúc đẩy quá trình trao đổi hàng hoá và dịch vụ giữa các nước và khu

vực lãnh thổ thuế quan độc lập trên phạm vi thế giới. Thông qua các Hiệp định mang tính đa biên của WTO đã góp phần quan trọng điều chỉnh chính sách thương mại của các quốc gia nhằm khắc phục các rào cản trong thương mại quốc tế. Nhờ tạo ra sự thông thoáng đó mà khối lượng trao đổi hàng hoá và dịch vụ thế giới không ngừng tăng lên. đến nay đã có gần 150 nước và vùng lãnh thổ thuế quan độc lập tham gia và tổ chức này, nước ta đã nộp đơn gia nhập vào tổ chức Thương mại Thế giới từ tháng 1 năm 1995 và hiện nay đang trong giai đoạn kết thúc đàm phán để trở thành thành viên của WTO vào thời gian tới.

Một diễn đàn quan trọng mà Việt nam đã là thành viên chính thức từ tháng 11 năm 1997 là diễn đàn hợp tác Kinh tế châu Á- Thái Bình Dương (APEC). Mục tiêu và nguyên tắc hoạt động của Diễn đàn này là đẩy mạnh tự do trao đổi hàng hoá, dịch vụ và đầu tư, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, nâng cao các tiêu chuẩn về giáo dục và mức sống, tạo tăng trưởng bền vững trên cơ sở tôn trọng môi trường tự nhiên, tiến tới thương mại và đầu tư tự do trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương. Tất cả các hoạt động của APEC được điều tiết bởi những nguyên tắc chung là Bình đẳng và tôn trọng lẫn nhau, đôi bên cùng có lợi, mọi quyết định được đưa ra trên cơ sở nhất trí chung, các nguyên tắc chủ đạo được cụ thể hoá thành các nguyên tắc cơ bản và toàn diện. Phối hợp với WTO, đảm bảo môi trường tương đồng, không phân biệt đối xử, công khai minh bạch, giảm bảo hộ so với hiện tại... Về thực chất các cam kết trong APEC theo hướng sâu hơn và sớm hơn so với WTO hiện nay mà hướng tới những thoả thuận tự do hơn sẽ đạt được sau vòng đàm phán Doha, mà báo chí gọi là “*WTO plus*”.

Hợp tác Á- Âu (ASEM) chính thức ra đời tháng 3/1996 với 15 nước thuộc Liên minh châu Âu và 10 nước châu Á trong đó có Việt Nam, về thực chất hiện nay ASEM là một diễn đàn đối thoại và hợp tác. Cơ chế phối hợp của ASEM là thông qua các nước điều phối viên vẫn chưa có Ban thư ký điều hành. Các nước đang tiếp tục để nâng ASEM thành một tổ chức kinh tế khu vực nhằm giải quyết vấn đề tự do hoá thương mại và đầu tư giữa châu Á và châu Âu. Mục tiêu chủ đạo của ASEM đã được cụ thể hoá trong Khuôn khổ Hợp tác Á- Âu (AECF) với các mục tiêu cơ bản là thúc đẩy đối thoại chính trị để tăng cường hơn nữa sự hiểu biết lẫn nhau, thống nhất quan điểm để thúc đẩy tự do hoá thương mại và đầu tư giữa các nước thành viên, tăng cường hợp tác trong lĩnh vực khoa học kỹ thuật, môi trường, phát triển nguồn nhân lực để phát triển bền vững.

Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN) được thành lập ngày 8/8/1967 và Việt Nam đã tham gia vào ASEAN (7/1995). Mục tiêu của Hiệp hội được xác định là "thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tiến bộ xã hội và phát triển văn hoá trong khu vực thông qua các nỗ lực chung trên tinh thần công bằng và phối hợp, nhằm tăng cường nền tảng cho một cộng đồng hoà bình và thịnh vượng của các quốc gia Đông Nam Á". Các quan hệ hợp tác trong ASEAN mang tính toàn diện và sâu sắc trên mọi lĩnh vực cả về chính trị, ngoại giao, an ninh, văn hoá - xã hội, khoa học - kỹ thuật và phát triển kinh tế. Điều đó đã tạo ra đặc thù liên kết của khu vực ASEAN so với các tổ chức hợp tác kinh tế trên thế giới.

Về hợp tác kinh tế, Hiệp hội đề ra 3 nguyên tắc là hướng ra bên ngoài; cùng có lợi và linh hoạt đối với sự tham gia của các nước thành viên trong các chương trình, dự án hợp tác. Đồng thời, Hiệp hội cũng xác định các lĩnh vực hợp tác kinh tế cụ thể là thương mại với Hiệp định về khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA); về công nghiệp với Hiệp định về chương trình hợp tác công nghiệp ASEAN (AICO); Hiệp định khung về khu vực đầu tư ASEAN (AIA); Hiệp định khung về E-ASEAN; Hợp tác trong các lĩnh vực năng lượng; nông - lâm - ngư nghiệp; các ngành dịch vụ như ngân hàng, giao thông vận tải, bưu điện, du lịch...

Trong lĩnh vực thương mại, sự phát triển trong quan hệ hợp tác được ghi nhận qua hai mốc quan trọng là Hiệp định ưu đãi thuế quan (PTA) và Khu vực thương mại tự do AFTA (ASEAN Free Trade Area). AFTA bao gồm tất cả các thành viên của ASEAN đã thực sự trở thành một khu vực thị trường rộng lớn, phát triển năng động và trở thành đối tác có vị trí ngày càng quan trọng trên thế giới.

Ngoài các tổ chức và các diễn đàn quan trọng mà Việt Nam đã và đang đàm phán gia nhập trên đây, hiện nay trên thế giới đã hình thành rất nhiều các tổ chức và diễn đàn khác. Điều đó đã tạo ra một bức tranh kinh tế thế giới mang nhiều màu sắc khác nhau bên cạnh các tổ chức kinh tế thuộc phạm vi toàn cầu còn tồn tại các tổ chức (diễn đàn) mang tính khu vực, tiểu khu vực. Cơ sở khách quan của sự hình thành các tổ chức và diễn đàn nói trên xuất phát từ việc đối phó với khó khăn, thách thức của những quá trình tự do hoá kinh tế và đối phó với tác động bất thường của khủng hoảng tài chính, kinh tế.

Bên cạnh các tổ chức quốc tế mang tính toàn cầu còn có các tổ chức mang tính khu vực và tiểu khu vực, điều đó chứng tỏ rằng chủ nghĩa khu vực trong một chừng mực nào đó mang lại lợi ích cho các nước. Tuy nhiên, chủ nghĩa khu vực cũng gây ra những bất lợi là chia cắt thế giới thành những khu vực thương mại với những mức độ mở cửa, hội nhập khác nhau, đang đặt các nước thành viên tập trung vào nỗ lực song phương và đơn phương. Những hiệp định song phương sẽ dẫn tới chủ nghĩa khu vực đóng, tác động tiêu cực đến các nước nằm ngoài cuộc chơi. Chủ nghĩa đơn phương của các nước giàu hơn trong khu vực sẽ xuất hiện xu thế lôi kéo một số nước, tạo ra tình trạng phân biệt đối xử, gây khó khăn cho những nước khác.

Như vậy, tiến tới hình thành một thế giới hợp tác có trật tự vẫn còn nhiều chông gai, chưa thành hiện thực, song song với quá trình hợp tác là sự cạnh tranh. Hơn nữa, sự cạnh tranh có xu hướng tiếp tục gia tăng, có lúc có nơi không kém phần gay gắt. Đáp lại thực tế mang nhiều tính thách thức đó, nhiều nước đang phát triển đã đi đến nhận thức rằng phải hợp tác với các nước láng giềng của mình để đảm bảo các nguồn lực cho phát triển, đặc biệt là hoạt động mậu dịch, đầu tư đòi hỏi các chính phủ phải tiến hành hợp tác để tạo ra môi trường thuận lợi cho hoạt động kinh doanh.

Bối cảnh thế giới trên đây đã tác động mạnh mẽ đến sự hình thành và phát triển của hợp tác các quốc gia thuộc Tiểu vùng sông Mê công. Tuy nhiên, để hợp tác thành công các chính phủ phải tìm ra cơ sở của sự hợp tác,

đây là một yếu tố rất nhạy cảm và mang tính đặc thù ở những khu vực khác nhau.

Bối cảnh quốc tế, khu vực và tính đặc thù của GMS là cơ sở để các quốc gia thuộc lưu vực sông Mê Kông hình thành một Tổ chức hợp tác. Tuy nhiên, để tổ chức các nước GMS phát triển đáp ứng được lợi ích của các thành viên và phù hợp với xu thế chung của thời đại đòi hỏi phải hình thành các nguyên tắc hợp tác phát triển phù hợp với tình hình thực tế của các nước trong tiểu vùng và yêu cầu chung của thế giới hiện nay.

Là một nguồn tài nguyên quý giá và được sáu quốc gia có chủ quyền chia sẻ. Trước đây, các nhu cầu hàng hoá và dịch vụ của địa phương và quốc gia thường được thoả mãn ngay bằng các tài nguyên sẵn có. Các hoạt động phát triển thường ở mức độ không làm biến đổi đáng kể hệ sinh thái. Nhưng những gì đang diễn ra hiện nay trong lưu vực sông Mê Kông đã khác xa quá khứ. Tiềm năng của hệ thống sông Mê Kông, các nhu cầu khai thác tài nguyên, sự bùng nổ dân số và tình hình chính trị khu vực đang ổn định trở lại, đã đặt ra yêu cầu cần phải xem xét các phương án phát triển trong bối cảnh mới của Tiểu vùng. Tuy nhiên, các phương án phát triển đó cần phải thực hiện sao cho công bằng hợp lý về sử dụng tài nguyên, thích hợp về điều kiện tự nhiên và xã hội và lành mạnh về môi trường sinh thái. Đó cũng chính là phù hợp với xu hướng về một sự phát triển bền vững trong khu vực và thế giới.

II. QUAN ĐIỂM VÀ PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN HỢP TÁC GMS

2.1. Quan điểm phát triển hợp tác GMS

2.1.1. Phải hài hoà lợi ích các nước trong quá trình hợp tác

Việc xác định các điều kiện hình thành và các nguyên tắc hợp tác đã tạo cơ sở quan trọng để GMS xác định các mục tiêu định hướng cho quá trình hợp tác, đó chính là sự thống nhất về mục tiêu chiến lược lâu dài xuyên suốt trong quá trình hành động của cả Tiểu vùng và mỗi thành viên trong thời gian tới.

Trước hết, để hợp tác Tiểu vùng Mê Kông tồn tại và phát triển cần phải hài hoà lợi ích các nước trong quá trình hợp tác. Mê công là một nguồn lợi chung cho các nước thành viên, vì vậy các nước đều có quyền khai thác nguồn lợi này để phục vụ cho lợi ích của mình. Tuy nhiên, nếu các thành viên tự khai thác một cách bừa bãi, vô tổ chức thì hiệu quả mang lại sẽ không cao và sẽ ảnh hưởng rất lớn đến các nước khác, từ đó có thể xảy ra xung đột và những hậu quả khôn lường. Để khai thác có hiệu quả trước mắt và lâu dài các thành viên cần phải thống nhất quan điểm là hài hoà về lợi ích giữa các thành viên.

Sự hài hoà phải thể hiện ở chỗ, khi một trong các thành viên ra quyết định triển khai xây dựng một công trình nào liên quan đến dòng sông, phải tính đến lợi ích và sự ảnh hưởng đến các nước thành viên khác. Nguồn lợi của dòng sông mang lại cho các quốc gia thuộc tiểu vùng là rất lớn, đó là nguồn tài nguyên nước, nguồn thuỷ hải sản, nguồn năng lượng, hạ tầng giao thông, du lịch, môi trường, thương mại, đầu tư... Nguồn lợi chung này trên thực tế không thể phân chia được và ảnh hưởng lẫn nhau rất lớn. Nếu các nước có sự phối hợp chặt chẽ theo một khuôn khổ thống nhất thì một mặt, có thể giảm

chi phí trong quá trình xây dựng nhờ có sự đồng thuận, giúp đỡ của các thành viên liên quan, mặt khác sẽ nâng cao hiệu quả trong quá trình khai thác sử dụng, nhờ đó hiệu quả kinh tế, xã hội và môi trường sẽ cao hơn và đảm bảo được mục tiêu đề ra.

Hơn nữa, trong thực tế nếu như một nước đơn phương quyết định thì nhiều công trình không thể tiến hành được. Chẳng hạn như trên dòng sông có nhiều đoạn là biên giới chung giữa 2 nước, một nước không thể quyết định xây dựng một chiếc cầu hay một con đập mà không được sự đồng thuận của nước bên kia. Cư dân dọc dòng sông có nhiều điểm tương đồng về truyền thống văn hoá, do sự cách biệt về địa lý, kinh tế kém phát triển, ít chịu sự tác động của thế giới bên ngoài nên các dân tộc ở đây còn giữ được những nét nguyên khai. Đây cũng là một tài sản quý giá để có thể hình thành các tuyến du lịch đặc biệt là du lịch văn hoá theo dòng sông. Rõ ràng điều đó sẽ rất khó thực hiện được nếu như chỉ dừng lại ở phạm vi một nước, sự hấp dẫn của tuyến sẽ giảm xuống làm giảm hiệu quả kinh doanh.

Cũng như nhiều khu vực khác trên thế giới, các nước cùng chung sống trên một dòng sông phải phối hợp một cách hài hoà lợi ích khi khai thác các nguồn lợi chung. vì vậy khi quyết định xây dựng các công trình khai thác phải tham khảo ý kiến của các quốc gia khác của tiểu vùng. Đó cũng chính là điều kiện cơ bản để hình thành nên hợp tác Tiểu vùng GMS.

2.1.2. Hợp tác GMS phải phù hợp với yêu cầu chung của hội nhập quốc tế và khu vực

Là một tổ chức hợp tác mang tính tiểu vùng, các mục tiêu định hướng hoạt động của GMS phải phù hợp với các yêu cầu chung của một tổ chức hợp tác. Một trong những nét nổi bật của các chính sách hợp tác hiện nay là đẩy mạnh quá trình tự do hoá thương mại, đầu tư và thực thi quyền sở hữu trí tuệ. Cùng với việc nâng cao kim ngạch trong thương mại quốc tế là tạo điều kiện thuận lợi để các quốc gia thành viên phát huy tối đa mọi tiềm lực sẵn có nhằm phát triển đất nước, thực hiện các mục tiêu tăng trưởng kinh tế, xoá đói giảm nghèo, nâng cao mức sống và bảo vệ môi trường.

Khuôn khổ Hợp tác GMS phải căn cứ vào các quy định mang tính nền tảng của các tổ chức và diễn đàn như WTO, APEC, ASEAN và các diễn đàn khác có liên quan để định ra các chính sách định hướng hợp tác cho khu vực. Hơn nữa, là một tổ chức có phạm vi không lớn, hầu hết các nước có nhiều điểm tương đồng về văn hoá, gắn gũi về mặt địa lý và nhiều yếu tố khác, nên mức độ hợp tác phải sâu hơn, toàn diện hơn, thông thoáng hơn so với các tổ chức và diễn đàn tương ứng.

Các chính sách hợp tác phải đảm bảo được các yêu cầu phát triển thương mại và đầu tư trên 2 khía cạnh là (1) tạo ra sự thông thoáng cho các hoạt động thương mại giữa các thành viên để nâng cao kim ngạch buôn bán giữa các nước trong phạm vi tiểu vùng và (2) các nước tiểu vùng phải có cơ chế phối hợp với nhau để nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hoá và dịch vụ được sản xuất và cung ứng tại các nước thành viên trên thị trường khu vực và thế giới.

Một đặc điểm nổi bật trong nguồn hàng xuất khẩu của các nước thành viên GMS là cơ cấu tương đối giống nhau và nhìn chung phần lớn là nguyên liệu thô, chủng loại các mặt hàng tương đối giống nhau, phần lớn các nước đều xuất khẩu lúa gạo, nông sản, thủy sản, đồ gỗ... Sự giống nhau về chủng loại hàng hoá xuất khẩu phần nào đã hạn chế sự buôn bán trong phạm vi tiểu vùng nhưng đây lại điều kiện thuận lợi để các nước có thể hợp tác với nhau tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường khu vực và thế giới. Hợp tác trong các nước thành viên phải theo hướng đẩy mạnh đầu tư để nâng cao hàm lượng chế biến của hàng xuất khẩu. Đối với các sản phẩm xuất khẩu sang các khu vực khác của thế giới thì giữa các nước cần hình thành một cơ chế hợp tác chặt chẽ nhằm điều tiết được khối lượng và giá cả của các mặt hàng có tỷ trọng lớn trên thị trường thế giới.

Về bản chất, các tổ chức mang tính khu vực đều có chung mục tiêu là nối lỏng các quy định trong nội khối để mở rộng quan hệ thương mại bên trong nhưng mặt khác lại tạo ra rào cản nhằm bảo hộ cho các nước thành viên. Tuy nhiên dưới tác động của xu thế toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế nên các mức độ bảo hộ có giảm dần nhưng sự tự do hoá nội khối tăng lên không ngừng, đặc biệt EU là một điển hình cho xu thế này.

2.1.3. Hợp tác GMS phải theo hướng bảo vệ môi trường hướng tới phát triển bền vững

Tiền thân của hợp tác Tiểu vùng là Ủy hội sông Mê Kông bao gồm 4 nước và tục tiêu hàng đầu là kiểm soát nguồn nước, phát huy những lợi ích và bảo vệ sự bền vững của dòng sông. So với nhiều lưu vực của các dòng sông lớn khác trên thế giới do không xác định được tầm quan trọng của mục tiêu bảo vệ môi trường nên việc khai thác đã làm ảnh hưởng đến môi trường, một số dòng sông đã bị ô nhiễm nặng làm ảnh hưởng đến phát triển bền vững.

Cho đến nay dòng sông Mê Kông nói chung vẫn là một dòng sông ít bị ô nhiễm do chưa bị khai thác một cách thái quá, vì vậy định hướng hợp tác nhằm bảo vệ môi trường của Mê Kông là một mục tiêu định hướng lâu dài của GMS. Để thực hiện mục tiêu bảo vệ môi trường và phát triển bền vững, trong quá trình khai thác các nguồn lợi trên dòng chẳng hạn như khi tiến hành các dự án các thành viên phải lường trước được các hiểm họa về môi trường và phải tìm cách xử lý ô nhiễm. Trong khuôn khổ hợp tác GMS phải đề ra các quy định chung nhằm giải quyết các vấn đề môi trường và buộc các thành viên phải có trách nhiệm tuân thủ các quy định đó. Bảo vệ môi trường là một định hướng trọng tâm trong khuôn khổ hợp tác GMS không chỉ trong quá khứ mà cả hiện tại và lại càng quan trọng cho tương lai.

Việc bảo vệ những nét nguyên sơ của dòng sông về cảnh quan, đa dạng sinh học, nguồn nước... là một trong những nguồn lực để gia tăng các hoạt động dịch vụ. Gần đây phía thượng nguồn (phần lãnh thổ Trung Quốc) đã xây dựng nhiều con đập đã làm ảnh hưởng đến lượng nước của phía hạ lưu, ảnh hưởng đến dòng chảy con sông làm giảm sản lượng đánh bắt cá, ảnh hưởng đến sự bồi đắp phù óa và đặc biệt là dẫn đến tình trạng ngập úng hoặc nước mặn xâm thực ở đồng bằng châu thổ. Đây là nguy cơ sẽ biến dòng sông đang

trong lành, hữu ích thành dòng sông ô nhiễm và nguy hại do thay đổi dưới các tác động của con người.

Việc bảo vệ môi trường của dòng sông là một trong những yêu cầu cao nhất của hợp tác, vì môi trường sinh thái là tài sản vô giá được hình thành qua hàng ngàn năm phát triển, mọi hành động phá huỷ đều phải trả giá bằng tính mạng và chất lượng cuộc sống của con người và xã hội. Môi trường sinh thái trong lưu vực sông Mê Kông là tài sản chung của cả Tiểu vùng, thậm chí tác động đến cuộc sống của cả khu vực châu Á và thế giới. Do vậy các thành viên không thể hành động một cách riêng rẽ để có thể thực hiện nhiệm vụ này. Để hợp tác bảo vệ môi trường có hiệu quả cao, một mặt cần phải tính đến các ảnh hưởng của môi trường trong các dự án đầu tư, mặt khác phải có chiến lược đào tạo nhằm nâng cao nhận thức của cộng đồng dân cư về bảo vệ môi trường

Trên đây là các quan điểm định hướng của hợp tác GMS, để thực hiện các định hướng đó GMS cần thực hiện các giải pháp đồng bộ. Trên các nguyên tắc đã thống nhất, các Chính phủ phải đề ra được các mục tiêu hợp tác cụ thể. Các mục tiêu đó phải đảm bảo tạo ra một môi trường thương mại thuận lợi nhằm tăng cường kim ngạch thương mại giữa các nước trong tiểu vùng đồng thời tăng cường kim ngạch thương mại giữa các nước trong tiểu vùng với các khu vực khác của thế giới. Việc phát triển thương mại của tiểu vùng phải phục vụ cho việc khai thác có hiệu quả các nguồn tài nguyên gắn liền với dòng sông nhằm xoá dần cách biệt giữa các nước trong tiểu vùng với các vùng khác.

2.2. Phương hướng phát triển hợp tác thương mại trong khuôn khổ GMS

Nhằm thực hiện các mục tiêu định hướng trên đây, các nước trong tiểu vùng phải tập trung vào các hoạt động nhằm đóng góp cho sự hình thành một khu vực kinh tế tăng trưởng, thông qua việc tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động thương mại qua biên giới. Nâng cao khả năng cạnh tranh của các sản phẩm hàng hoá và dịch vụ của tiểu vùng trên thị trường khu vực và thế giới. Để thực hiện mục tiêu đó các thành viên phải thực hiện các biện pháp sau đây.

2.2.1. Hoàn thiện cơ chế chính sách thương mại, đơn giản hoá các thủ tục thông quan giữa các thành viên

Để phát triển hơn nữa thương mại và đầu tư của các thành viên thuộc tiểu vùng GMS phải tạo ra một môi trường thương mại và đầu tư thuận lợi. Phải có chính sách thông thoáng trong việc trao đổi hàng hoá và dịch vụ giữa các nước trong tiểu vùng, đẩy mạnh thực thi các nguyên tắc cơ bản của thị trường, tạo thuận lợi và hài hoà hơn nữa giữa các thành viên trong các quy định về đầu tư và thương mại.

Thông qua Khung Chiến lược hành động thúc đẩy thương mại và đầu tư, trong đó cam kết về giới hạn thời gian, các giải pháp cụ thể nhằm giảm các chi phí giao dịch đối với thương mại và kinh doanh trong tiểu vùng, xây dựng và thực hiện các kế hoạch hành động cụ thể làm cho các cam kết có hiệu lực. Thực hiện những nội dung quan trọng liên quan đến cải thiện môi trường

thương mại và đầu tư như đơn giản hoá các thủ tục hải quan theo nguyên tắc thừa nhận lẫn nhau. Từng bước phối hợp để tiến tới chung thủ tục và hình thành các biểu mẫu chung làm rút ngắn thời gian thông quan cho doanh nghiệp. Phải giảm thuế đến mức thấp hơn mức thế cam kết giữa các thành viên với các tổ chức và diễn đàn trong khu vực. Tiến hành các đàm phán đa phương trong khuôn khổ GMS và các đàm phán song phương nhất là các nước có chung đường biên giới để thống nhất về phương thức thanh toán nhằm tháo gỡ các khó khăn hiện tại, tạo thuận lợi cho phát triển thương mại qua biên giới.

Tích cực đàm phán và nhanh chóng triển khai thực hiện các Hiệp định về vận chuyển người và hàng hoá qua biên giới. Đẩy nhanh việc hoàn thành mạng lưới liên kết bưu chính viễn thông, cùng nhau khai thác tiềm lực của công nghệ thông tin nhằm thúc đẩy các cơ hội thương mại và đầu tư. Từng bước tiến tới việc thực hiện Siêu xa lộ thông tin trong các nước thuộc phạm vi Tiểu vùng GMS.

Đẩy nhanh các công việc liên quan đến Hiệp định vận hành điện năng nhằm xây dựng các nguyên tắc minh bạch và khuôn khổ luật pháp đối với thương mại điện năng khu vực; bảo đảm an ninh năng lượng tiểu vùng thông qua việc mở rộng hợp tác năng lượng, bao gồm cải thiện hiệu suất năng lượng và nguồn năng lượng thay thế, đặc biệt là nguồn nhiên liệu sinh học thông qua việc tận dụng các sản phẩm nông nghiệp sẵn có trong Tiểu vùng.

2.2.2. Về tổ chức triển khai các chính sách thương mại.

Thành lập nhóm làm việc (ở cấp chuyên viên kỹ thuật) gọi là Uỷ ban, nhằm tạo điều kiện thuận lợi và thúc đẩy hoạt động thương mại trong tiểu vùng. Vai trò của Uỷ ban này sẽ không chỉ giới hạn trong việc cải tiến hoạt động thông tin thương mại, mà còn nhằm phối hợp các thủ tục hành chính về thương mại trong tiểu vùng. Đối với các thành viên phải nhanh chóng hình thành các tổ chức để thực thi những nội dung đã được đề xuất của Uỷ ban. Các tổ chức này của các nước thành viên phải thừa nhận lẫn nhau nhằm từng bước tiến hành đồng bộ hoá và hợp lý hoá các quy trình và bảng phân loại về thuế quan: phương thức điều hoà hoạt động buôn bán biên giới và thu hẹp đến mức thấp nhất tình trạng buôn bán bất hợp pháp, tạo điều kiện thuận lợi cho các hình thức thương mại quá cảnh và các cơ chế bảo đảm tài chính và thanh toán.

Hợp tác trong đào tạo, huấn luyện nhằm thúc đẩy xuất nhập khẩu và hoạt động thương mại. Mục đích là tăng cường năng lực về hoạt động xuất khẩu cho các quốc gia trong tiểu vùng, đặc biệt cho các nhà kinh doanh xuất khẩu về công tác Marketing trong xuất khẩu, các thủ tục và chế độ thuế quan về xuất - nhập khẩu, các vấn đề pháp lý... Đào tạo cán bộ cho các cơ quan xúc tiến thương mại về tổ chức hội chợ triển lãm và hỗ trợ trong việc cải tiến các tiêu chuẩn kỹ thuật. Vận động và ủng hộ các doanh nghiệp tham gia tích cực vào các hội chợ, tổ chức trong cũng như ngoài khu vực.

2.2.3. Củng cố và phát triển hạ tầng cơ sở hạ tầng thương mại

Cơ sở hạ tầng là chìa khoá cho sự phát triển kinh tế và thịnh vượng trong khu vực, một hệ thống hạ tầng cơ sở rộng khắp, nối liền và đa phương thức là rất cần thiết, tạo thuận lợi cho các hoạt động thương mại, vận chuyển hàng

khách và cung cấp các dịch vụ thiết yếu cho toàn Tiểu vùng. Do các yếu tố địa hình và trình độ phát triển kinh tế lạc hậu, nên cơ sở hạ tầng kỹ thuật của xã hội nói chung và cơ sở hạ tầng phục vụ cho thương mại nói riêng của phần lớn các nước trong tiểu vùng còn rất hạn chế và lạc hậu, đặc biệt là các khu vực biên giới. Phát triển thương mại trong tiểu vùng phải gắn liền với việc tạo ra một cơ sở vật chất kỹ thuật tương ứng để thực hiện cho các mục tiêu định hướng đã đề ra.

Để phát huy hiệu quả cao trong điều kiện nay, việc xây dựng các công trình giao thông cần có sự phối hợp thống nhất về quy hoạch giữa các nước trong khu vực thông qua hướng tiếp cận thực tiễn và đa ngành. Hơn nữa, định hướng chiến lược phát triển giao thông vận tải tiểu vùng trong những năm tới cần xác định các mắt xích và luồng tuyến quan trọng không chỉ trong các nước GMS mà còn với các nước láng giềng Nam và Đông Nam Á. Trước mắt, cần hoàn thành các mắt xích giao thông chính dọc hành lang Đông - Tây, hành lang Bắc - Nam và hành lang ven biển phía Nam. Để nâng cao hiệu quả hơn nữa, phải có sự bàn bạc nhất trí mở rộng quan hệ hợp tác về hạ tầng cơ sở giao thông, bao gồm cả đường sắt, đường không, đường thủy và đường bộ.

Để phát triển cơ sở hạ tầng thuật của xã hội và hạ tầng thương mại cần phải khuyến khích khu vực kinh tế tư nhân tham gia vào các dự án kết cấu hạ tầng, vượt ra ngoài biên giới quốc gia. Sự tham gia của khu vực kinh tế tư nhân vào các dự án xây dựng kết cấu hạ tầng thường nâng cao được hiệu quả đầu tư, tăng cường sử dụng, khai thác công trình.

2.2.4. Thực hiện các mục tiêu xã hội làm cơ sở cho các hoạt động thương mại

Vì sự thịnh vượng chung của khu vực và giảm chênh lệch về phát triển, bảo đảm bình đẳng xã hội và hài hoà cộng đồng, cần phát huy nội lực của từng nước và của tiểu vùng nhằm tạo ra một môi trường bảo đảm cho việc cải thiện hạ tầng cơ sở xã hội, kể cả tăng cường phát triển nguồn nhân lực và nâng cao năng lực thể chế. Tập trung nỗ lực đẩy nhanh xoá bỏ đói nghèo, mặc dù đã đạt được nhiều tiến bộ nhưng hiện nay mức độ đói nghèo vẫn vượt quá giới hạn cho phép, đói nghèo vẫn là tình trạng phổ biến trong các nước thuộc tiểu vùng.

Sự phát triển của các hoạt động thương mại trong Tiểu vùng là điều kiện và phương tiện để xoá đói giảm nghèo, hơn nữa chính nghèo đói lại là nguyên nhân làm hạn chế sự phát triển thương mại giữa các nước. Vì vậy phát triển thương mại kết hợp với các mục tiêu xã hội như xoá đói giảm nghèo và bảo vệ môi trường là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của Tiểu vùng GMS hiện nay.

Một trong những thế mạnh của tiểu vùng là tiềm năng du lịch, là lĩnh vực chủ yếu tạo ra nhiều việc làm và mang lại những lợi ích cụ thể cho người dân trong khu vực. Để khai thác tiềm năng du lịch, cần ưu tiên cao cho các dự án xúc tiến du lịch môi trường sinh thái và du lịch văn hoá, đẩy mạnh việc tiếp thị và hình thành các tuyến du lịch liên tiểu vùng, xây dựng thị thực chung GMS. Tôn trọng bản sắc văn hoá dân tộc kết hợp với phương tiện kỹ thuật hiện đại hình thành các điểm du lịch văn hoá để hấp dẫn khách tham quan. Sự phát triển của khách du lịch sẽ tạo ra nguồn thu nhập cho nhân dân, thực hiện

mục tiêu xoá đói nghèo và lạc hậu vốn là điểm hạn chế nhất của dân cư thuộc Tiểu vùng sông Mê Kông.

2.2.5. Đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại trong các thành viên Tiểu vùng sông Mê Kông

Tổ chức các hội chợ của các doanh nghiệp Tiểu vùng để các DN phát triển kinh doanh, đầu tư cũng như văn hoá, du lịch,... thúc đẩy sự phát triển của Tiểu vùng. Hội chợ còn giúp tăng cường hội nhập và đẩy mạnh hợp tác thương mại giữa các nước thành viên với các nước ngoài Tiểu vùng, là nơi cung cấp thông tin cập nhật về thị trường, DN tiểu vùng, cũng như các đối tác thuộc các nước khác.

Do Tiểu vùng có vai trò là trò "cửa ngõ" của khu vực kinh tế Đông Nam Á với châu Á, nên hội chợ GMS thu hút được sự quan tâm của các nước phát triển và các nhà tài trợ lớn như ADB, Nhật Bản, Hàn quốc... Trong điều kiện hiện nay, do các tiềm năng còn hạn chế nên các Uỷ ban sông Mê Kông quốc gia phải phối hợp chặt chẽ với các tổ chức khác trong khu vực như ASEAN, APEC, ASEM và trên thế giới, tranh thủ sự giúp đỡ để xây dựng hình ảnh Mê Kông, từng bước gây cảm tình với khách hàng trên khu vực và thế giới về các sản phẩm hàng hoá và dịch vụ có nguồn gốc xuất xứ từ GMS.

2.2.6. Ưu tiên hơn nữa cho thương mại dịch vụ

Nhìn chung các lĩnh vực kinh tế của Tiểu vùng hiện nay đều là kém phát triển so với các khu vực khác của châu Á và thế giới, ngay cả như nông nghiệp một lĩnh vực chiếm tỷ trọng cao trong GDP không phải là do năng suất lao động cao mà do một mặt tỷ trọng lao động trong nông nghiệp còn rất lớn và mặt khác là do các lĩnh vực kinh tế công nghiệp và dịch vụ kém phát triển. Trong điều kiện các nguồn lực huy động trong và ngoài tiểu vùng còn hạn chế, nên hợp tác trong khuôn khổ GMS phải lựa chọn hướng ưu tiên cho một số ngành nhất định.

Xét trong điều kiện thực tế của GMS thì một số ngành, lĩnh vực dịch vụ cần được ưu tiên phát triển nhất. Đây là một lĩnh vực thu hút nhiều lao động, hơn nữa điều kiện tự nhiên và văn hoá xã hội của các nước thành viên hiện nay nhìn chung đang có ưu thế để phát triển lĩnh vực này. Về phương diện lý thuyết nhìn chung các ngành thuộc lĩnh vực dịch vụ chỉ phát triển trên cơ sở chuyên môn hoá cao và khi nền kinh tế đạt tới một trình độ nhất định. Tuy nhiên trong đó có một số ngành không đòi hỏi như vậy, hơn nữa trong điều kiện hội nhập hiện nay có thể ưu tiên cho một số ngành phát triển mặc dầu đó là một ngành dịch vụ, trên cơ sở đó tạo điều kiện cho các ngành khác và các lĩnh vực khác phát triển theo.

Ngành dịch vụ mà các nước GMS có thể ưu tiên hợp tác phát triển là du lịch, do có các điều kiện tự nhiên kỳ thú, môi trường trong lành, một không gian văn hoá giàu bản sắc nên phát triển du lịch là thế mạnh của vùng. Sự ưu tiên phát triển du lịch đòi hỏi phải có sự hợp tác toàn diện và mức độ sâu sắc hơn nữa. Mục tiêu của hợp tác du lịch là hình thành các tour du lịch trên toàn lưu vực liên quốc gia dài ngày để biến lưu vực Mê Kông thành một địa điểm thu hút khách du lịch nổi tiếng. Sự phát triển của du lịch kéo theo các ngành

dịch vụ khác như giao thông vận tải, bưu chính viễn thông và thương mại, nhà hàng khách sạn.

2.3. Phát triển hợp tác các lĩnh vực khác thuộc Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng

2.3.1. Phát huy mọi tiềm năng nhằm khắc phục những thách thức hiện nay

Hợp tác Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng đã đạt được nhiều tiến triển, nhưng hiện nay đang gặp phải một số khó khăn thách thức chủ yếu là về nguồn vốn. Sự chênh lệch về khả năng đáp ứng của các thành viên, sự hạn chế việc tham gia của doanh nghiệp, tính khả thi các hạng mục hợp tác, thiếu sự trao đổi thông tin... đang là những vấn đề đặt ra.

Có biện pháp thích hợp để thu hút các Tổ chức Tài chính quốc tế đầu tư vào Tiểu vùng, đồng thời các thành viên phải cố gắng huy động nguồn vốn của chính phủ, vốn của cá nhân và đầu tư nước ngoài. Phải tăng cường sự phối kết hợp nhịp nhàng giữa các thành viên. Khắc phục những bất cập về thể chế của các thành viên như các quy định pháp luật, sự vận hành của chính phủ, cơ chế quản lý... đã và đang gây ra những ảnh hưởng bất lợi đối với hợp tác tiểu vùng. Ví dụ: năm 2000, các nước Trung Quốc, Mianama, Lào và Thái Lan đã xác định đường lộ Côn Minh - Băng cốc dự kiến phải thông xe trong năm 2004, song do khó khăn trong việc huy động vốn đầu tư và do các quy định pháp lý giữa các nước có khác nhau nên khả năng đến năm 2006 mới có thể thông xe.

Tăng cường phối hợp tổ chức động viên nội lực là một khâu then chốt để hợp tác của Tiểu vùng. Một trong những yếu tố quan trọng là có chính sách động viên nhiều doanh nghiệp tham gia hơn nữa, hiện nay trong hợp tác tiểu vùng mới chỉ dừng lại ở hành động của các chính phủ, chưa có cơ chế thích hợp để phát huy sự tham gia của các doanh nghiệp kết quả là hành động của doanh nghiệp còn ở mức khiêm tốn. Các chính sách của Chính phủ chưa đi sâu vào cộng đồng doanh nghiệp, tính tích cực và chủ động tham gia của doanh nghiệp còn kém. Các Chính phủ phải có chính sách động viên doanh nghiệp của mình hợp tác với doanh nghiệp của các thành viên khác tham gia vào các dự án cấp tiểu vùng.

Cần phải tính đến sự cân đối của các hạng mục hợp tác, hiện nay tình hình thực hiện các hạng mục giao thông khá tốt, nhưng một số hạng mục và các dự án ở một số lĩnh vực khác lại tiến triển chậm. Ví dụ lĩnh vực bảo vệ môi trường thể hiện sự trì trệ. Tăng cường hợp tác thông tin, tuyên truyền và phổ biến rộng rãi cho doanh nghiệp trong vùng và các tổ chức tài chính quốc tế. Hiện nay, trao đổi thông tin giữa các quốc gia tiểu vùng vẫn còn hạn chế, mới dừng lại ở các cơ quan chính phủ và giới học thuật, hơn nữa sự trao đổi chuyên ngành giữa các ban ngành chính phủ cũng không đầy đủ, ảnh hưởng tới việc thực hiện kế hoạch.

2.3.2. Tăng cường đẩy mạnh các dự án về lĩnh vực giao thông vận tải

Lĩnh vực giao thông vận tải là một trong những lĩnh vực được ưu tiên hàng đầu. Cho đến nay, trong khuôn khổ hợp tác Tiểu vùng, đã xem xét các

khía cạnh cả trong giao thông đường thủy, lẫn đường bộ, đường sắt, vận tải hàng không và cả các vấn đề thể chế chung.

Trong thời gian 10 năm qua, một số hạng mục ưu tiên tiểu vùng đã được thực hiện với tổng số vốn đầu tư khoảng 2 tỷ USD. Hiện nay nhiều dự án lớn đang được tiến hành. Tuy nhiên, các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng như giao thông thường cần rất nhiều vốn, để có đủ kinh phí cho các dự án này đòi hỏi sự nỗ lực của Ủy ban GMS nhằm kêu gọi sự tài trợ của các tổ chức quốc tế. Hơn nữa, phải có biện pháp thích hợp để gắn trách nhiệm của các quốc gia trong việc huy động nguồn lực để hoàn thành khối lượng công việc mà các công trình được thực hiện trên lãnh thổ của mình.

Trong các dự án về giao thông cần chú ý đến việc kết hợp các tuyến đường xuyên khu vực gắn với các tuyến nội vùng nhằm phát huy hiệu quả kinh tế- xã hội như phát triển thương mại, du lịch, xoá đói giảm nghèo. Nhanh chóng khai thác các hạng mục đã hoàn thành của dự án nhằm thu hồi kinh phí để đầu tư cho các dự án tiếp theo. Các quốc gia liên kế phải phối hợp với nhau trong khuôn khổ của tiểu vùng nhằm tạo điều kiện thông tuyến để đưa vào sử dụng.

Tóm lại, để phát triển cơ sở hạ tầng giao thông trong Tiểu vùng cần triển khai một số biện pháp như sử dụng cách tiếp cận tổng thể đa phương thức, phối hợp các kết quả hợp tác trong lĩnh vực này với kết quả làm việc của các chuyên gia trong lĩnh vực du lịch và môi trường, cố gắng hình thành một công thức đầu tư gồm cả hình thức huy động khu vực tư nhân cùng tham gia và xem xét các trở ngại về mặt pháp lý và các trở ngại hành chính khác đối với hoạt động phối hợp trong lĩnh vực giao thông vận tải.

2.3.3. Nâng cao hiệu quả của các dự án về hợp tác du lịch

Di sản văn hoá phong phú và hình thái địa lý tự nhiên đa dạng đã tạo ra cho Tiểu vùng những tiềm năng to lớn về du lịch. Tuy nhiên, cho tới nay, trong các quốc gia mới chỉ có Thái Lan là thực sự thu được lợi ích đáng kể từ lĩnh vực hoạt động này. Nếu phát triển thành công, ngành du lịch có thể tạo ra những nguồn thu ngoại tệ không nhỏ và đặc biệt có thể tạo ra nhiều công ăn việc làm trong khu vực dịch vụ.

Trong kế hoạch phát triển hợp tác lưu vực sông Mê Kông thì du lịch là một trong các ngành được ưu tiên. Song, cũng giống như trong các lĩnh vực khác, sự hợp tác kinh tế tiểu vùng nhằm mục tiêu thúc đẩy mở rộng ngành du lịch phải tôn trọng nguyên tắc bảo đảm sự phát triển bền vững. Cần có sự hướng dẫn và kiểm soát chặt chẽ, nhất là trong những giai đoạn mở rộng ban đầu, trong thực tế đã có không ít ví dụ trên thế giới và ngay chính trong tiểu vùng về những dự án làm mất đi yếu tố ban đầu hấp dẫn du khách.

Hợp tác tiểu vùng phải theo hướng vừa phát triển du lịch, nhưng đồng thời với việc bảo đảm cho sự phát triển đó phải duy trì sức sống và sự hấp dẫn lâu dài của các điểm du lịch. Bên cạnh những hình thức du lịch truyền thống, cần quan tâm đến loại hình du lịch gắn liền với thiên nhiên và mang tính phiêu lưu, bao gồm cả những chuyến đi đến các vùng xa xôi hẻo lánh còn giữ nguyên vẹn các dấu vết của thời hoang sơ.

Tăng cường hợp tác trong đầu tư, những hoạt động đầu tư vào lĩnh vực du lịch đòi hỏi sự hợp tác chặt chẽ nhằm thống nhất về phạm vi, cạnh tranh lành mạnh giữa các quốc gia, sự hợp tác ở cấp chính phủ thông qua xây dựng quy hoạch chương trình du lịch chung, tổ chức các luồng, tuyến du lịch phối hợp với nhau cũng như đẩy mạnh trao đổi kinh nghiệm. Đồng thời, tổ chức các hội chợ thương mại và đầu tư nhằm thu hút du khách và xác định những cơ hội để đầu tư chung cho lĩnh vực du lịch.

Xây dựng cơ sở hạ tầng, phục vụ du lịch, nhất là phát triển hệ thống giao thông. Riêng một mình ngành du lịch thường chưa đủ điều kiện để có thể đảm nhận các dự án lớn về cơ sở hạ tầng, vì vậy cần kết hợp với các ngành khác, đặc biệt là các chương trình phát triển kinh tế- xã hội, bảo vệ môi trường của Chính phủ. Nâng cao tỷ suất lợi nhuận, số lượt du khách và tốc độ tăng trưởng. Giải quyết những vấn đề liên quan đến quy định về đi lại qua biên giới, tạo điều kiện mở rộng các tuyến du lịch lữ hành, khai thác những nguồn lợi chung dọc theo biên giới. Xây dựng và phát huy các chiến lược quảng cáo và tiếp thị về du lịch .

Tăng cường công tác quản lý và kế hoạch hoá trong lĩnh vực du lịch. Mở rộng hoạt động quảng cáo cho tiểu vùng với tư cách như một "hương đi của du khách" thông thường. Kết hợp hiệu quả giữa vai trò của chính phủ và giới kinh doanh, người có trách nhiệm "bán" các dịch vụ của mình cho du khách một cách hiệu quả nhất. Từng bước hình thành diễn đàn tiểu vùng về du lịch. Do du lịch là một ngành kinh doanh hết sức đa dạng, muôn màu muôn vẻ, đòi hỏi có mạng lưới các mối quan hệ lớn. Điều đó giải thích sự thành công của các diễn đàn du lịch được tổ chức khắp nơi trên thế giới, những diễn đàn loại này thường kết hợp với các chương trình nghị sự chính thức, trong đó dành thời gian thích đáng cho những người tham gia trực tiếp tìm hiểu, trao đổi và thoả thuận hợp tác với nhau.

Phát triển nguồn nhân lực phục vụ du lịch phục vụ nhu cầu chung của cả tiểu vùng là một trong những khả năng tốt để đẩy mạnh hợp tác. Ngành du lịch của các thành viên cần phối hợp xây dựng nội dung đào tạo cơ bản và hình thức đào tạo phù hợp. Cần xác định rõ các đối tượng đào tạo, đào tạo giáo viên dạy về các kỹ thuật nghề nghiệp cơ bản trong du lịch. Phải có kế hoạch nhằm duy trì và tôn tạo các quần thể du lịch như những vườn quốc gia, những khu bảo tồn thiên nhiên và khu di tích lịch sử, văn hoá quý giá khác. Cần huấn luyện các nhà quản lý công tác bảo tồn các khu di tích, trong thực tế số phận của những quần thể này phụ thuộc chính vào kỹ năng của các nhà quản lý.

Nghiên cứu lập kế hoạch tổ chức các loại hình du lịch trên sông Mê Kông. Cái tên hay thương hiệu "Mê Kông" là một hình ảnh có sức hấp dẫn rất lớn các du khách, tất nhiên để cái tên này đến với du khách cần tiến hành quảng cáo. Phát huy lợi thế của hình ảnh này thông qua việc lập kế hoạch một cách chu đáo là điều quan trọng trong hợp tác về du lịch cho cả 6 thành viên trong tiểu vùng.

Hợp tác dịch vụ bao gồm cung cấp sản phẩm qua biên giới nhằm tiêu thụ ngoài lãnh thổ, miễn thị thực phổ thông cho công dân nhằm khuyến khích du

lịch sang lẫn nhau, mở cửa thị trường vận tải hàng không, tạo điều kiện cho du khách đi lại dễ dàng hơn trong khu vực. Liên doanh đầu tư trong lĩnh vực kinh doanh khách sạn. Phát hành các ấn phẩm để quảng bá du lịch, xây dựng trang Website... nhằm cung cấp thông tin về chính sách thu hút đầu tư nước ngoài, tình hình đầu tư nước ngoài vào ngành du lịch và lĩnh vực ưu tiên trong ngành du lịch của các thành viên...

Một trong những nội dung cụ thể để thúc đẩy hợp tác du lịch hiện nay trong Tiểu vùng là hình thành các tour du lịch theo các hành lang Đông - Tây tạo cơ sở tiến tới hợp tác du lịch tay ba Việt Nam - Lào - Thái Lan, Việt Nam - Campuchia - Thái Lan. Xây dựng chương trình hành động hợp tác sông Mê Kông - sông Hằng; cùng Lào và Thái Lan khai thác tuyến du lịch đường bộ liên hoàn 3 nước.

2.3.4. Tăng cường hợp tác trong phát triển nguồn nhân lực

Phát triển nguồn nhân lực liên quan trực tiếp đến quá trình phát triển kinh tế, hiện nay lực lượng lao động của tiểu vùng chiếm khoảng một nửa tổng số dân, đây là một nguồn lực rất lớn. Song, hiện nay ở nhiều phần lãnh thổ thuộc tiểu vùng, tiềm năng to lớn của lực lượng lao động này chưa được khai thác dẫn đến tình trạng thất nghiệp hay thiếu việc làm nghiêm trọng.

Một nét chung của tiểu vùng là lực lượng lao động ở đây gồm những người có kỹ thuật và có trình độ học vấn tương đối tốt, so sánh với các nước khác ở châu Á, phần lớn các nước trong tiểu vùng có ưu điểm về tỷ lệ biết chữ, số năm đi học và trình độ học vấn chung. Tỷ lệ người lớn biết chữ ở Trung Quốc, Thái Lan, Mianma và Việt Nam dao động trong khoảng 70 đến 90%, tình hình ở Campuchia và Lào yếu kém hơn.

Quá trình chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang cơ chế thị trường trong một số thành viên đã và đang dẫn đến những khó khăn về tài chính cho nhiều lĩnh vực, kể cả giáo dục. Chất lượng giáo dục thấp dẫn đến những khoảng cách giữa hệ thống giáo dục hiện có và các đòi hỏi của thực tế. Mặc dù tất cả các quốc gia trong tiểu vùng đã nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề, song cần một thời gian nhất định mới có thể nâng cao chất lượng giáo dục và đào tạo nhằm đáp ứng nhu cầu lao động cho đất nước.

Một khó khăn khác gây cản trở cho việc cải thiện hệ thống giáo dục - đào tạo và hạn chế khả năng của người dân trong tiểu vùng là mức sống còn thấp. Tình trạng đói nghèo như một thực tế dễ hiểu đã ngăn cản người ta đến với hệ thống trường sở, cũng chính nó trở thành nguyên nhân chủ yếu dẫn đến một tỷ lệ cao bỏ học. Điều kiện nhà ở không phù hợp cho việc học tập và công việc đồng áng dường như đã chiếm hết thời gian dành cho học tập, hạn chế rất lớn đến chất lượng học tập.

Để giải quyết vấn đề trên đây, các chính phủ cần cố gắng đáp ứng những đòi hỏi đa dạng của thực tiễn, bên cạnh những khoản đầu tư lớn cho các lĩnh vực khác thì một vấn đề chiếm vị trí quan trọng trong chiến lược phát triển của các quốc gia là giáo dục và đào tạo phải được đầu tư thích đáng.

Trước hết cần khắc phục tình trạng thiếu giáo viên được đào tạo chính quy, đặc biệt thiếu giáo viên người dân tộc ở những vùng miền núi. Để giải

quyết khản này, các quốc gia một mặt cần có chế độ ưu đãi để khuyến khích những giáo viên có đủ năng lực đến công tác tại vùng núi, mặt khác tìm cách kêu gọi sự hỗ trợ từ phía nước ngoài và các tổ chức quốc tế để nhận được sự hỗ trợ về kỹ thuật cũng như tài chính.

Cần có biện pháp tăng cường khả năng bổ sung lẫn nhau trong phát triển nguồn nhân lực giữa khu vực công cộng và khu vực tư nhân. Khu vực công cộng hiện nay còn chiếm vị trí quyết định. Vì vậy cần nâng cao vai trò của các doanh nghiệp trong lĩnh vực giáo dục, đặc biệt trong hoạt động đào tạo. Có chính sách khuyến khích người sử dụng lao động tham gia vào đầu tư cho phát triển nguồn nhân lực. Các chính sách pháp luật cần có quy định rõ ràng về quyền lợi và trách nhiệm của người lao động và người sử dụng lao động. Tiến hành thực hiện các dự án phát triển nguồn nhân lực bằng cách kết hợp giữa khu vực công cộng và tư nhân.

2.3.5. Hợp tác về năng lượng

Xét cả tiểu vùng, thì tiềm năng về năng lượng rất lớn, song chúng được phân bố không đều về mặt địa lý. Việc khai thác sử dụng những nguồn năng lượng dồi dào này hiện còn ở mức khá thấp. Mức tiêu dùng điện năng bình quân đầu người của tiểu vùng hiện là 360kwh/năm, chỉ bằng một phần nhỏ so với các nước công nghiệp. Trừ một vài trường hợp cá biệt nhỏ, như việc Lào đã và đang xuất khẩu một lượng không lớn điện sang vùng Đông Bắc Thái Lan, cho tới nay, 6 quốc gia trong tiểu vùng vẫn chủ yếu phát triển ngành năng lượng của mình theo hướng tự cấp tự túc.

Do điều kiện tự nhiên như địa hình và sự phân bố các nguồn năng lượng nên trong lĩnh vực điện năng, các thành viên phải hợp tác với nhau trong việc sản xuất và truyền tải điện, thông qua lưới điện liên kết giữa các quốc gia. Trong lĩnh vực sản xuất khí đốt, thông qua việc trao đổi buôn bán khí đốt ven biển và qua biên giới, sẽ mang lại những lợi ích lớn lao cho cả tiểu vùng. Những lợi ích này có thể bắt nguồn từ những khía cạnh khác nhau, chẳng hạn như bổ sung cho nhau về nguồn phát điện, đa dạng hoá phụ tải, giải quyết cấp điện trong những thời kỳ cao điểm để bù lại trọng lượng điện lúc "chạy nền"... và nói chung là tăng độ tin cậy, giảm mức dự trữ cần thiết và giảm tổn thất trong hệ thống. Điều quan trọng việc chuyển cách thức tự cấp tự túc sang cách thức tổng thể này phải được tiến hành từng bước, vừa xây dựng sự tin cậy lẫn nhau giữa các quốc gia vừa đúc rút kinh nghiệm vận hành hệ thống.

Các quốc gia cần thống nhất dành ưu tiên cao cho các dự án và hoạt động dưới đây:

Về sản xuất và truyền tải điện cần nhanh chóng thực hiện các dự án như: Nghiên cứu xây dựng thủy điện trong lưu vực các con sông XeKong và Se San ở Campuchia, Lào và Việt Nam, bao gồm cả việc xây dựng mạng lưới điện nối chung 3 nước này với Thái Lan; Nghiên cứu tiềm khả thi nhà máy thủy điện Nậm Thà ở CHDCND Lào, gồm cả việc nối với lưới điện ở Thái Lan; Nghiên cứu khả thi đường dây tải điện nối công trình thủy điện Jinghong của tỉnh Vân Nam Trung Quốc với Thái Lan; Nghiên cứu xây dựng thủy điện trên sông Nậm Thun của Lào và đường dây nối với lưới điện của Thái Lan và Việt Nam; Nghiên cứu xây dựng thủy điện trên sông Thanuyn ở Mianma và Thái

Lan, kể cả đường dây tải nối vào lưới điện của hai nước. Thực hiện công trình thủy điện Thun Hin Bun (trước đây gọi là Nậm Thun 1-2) ở Lào, và đường dây tải nối với Thái Lan.

Xây dựng các quy định thể chế và diễn đàn về điện năng bao gồm việc lập kế hoạch cho hệ thống; hình thành phương án kinh phí như huy động khu vực tư nhân cùng tham gia và có tính giá cho việc trao đổi buôn bán điện năng; Vấn đề bảo vệ trữ lượng nước trong khu vực và củng cố các cơ sở làm công tác môi trường trong ngành năng lượng.

Quản lý các hồ chứa và dòng chảy thông qua việc tăng cường khuôn khổ pháp lý và thể chế nhằm quản lý hiệu quả nguồn nước trong hệ thống sông ngòi của tiểu vùng, phù hợp với luật pháp quốc tế. Đẩy mạnh hợp tác về vấn đề môi trường trong lĩnh vực năng lượng thông qua việc lập kế hoạch và chuẩn bị sẵn sàng cho những tình huống ô nhiễm do dầu lan trên biển hoặc do những chất độc hại.

2.3.6. Hợp tác về phát triển bền vững

- Một số nguyên nhân chủ yếu ảnh hưởng đến môi trường của lưu vực sông Mê Kông là:

Việc phát triển các dự án thủy điện, nhiều năm qua các nước GMS đã coi phát triển thủy điện là một chiến lược công nghiệp hoá mới. Chỉ trong vòng một thập kỷ qua, hơn 100 đập thủy điện đã được đề xuất tại GMS dù hiện tại số dự án khả thi chỉ khoảng 20. Bên cạnh nguồn lợi to lớn, một số công trình thủy điện lại đang làm tổn hại môi trường như ngăn cản các luồng cá di cư, giữ lại phù sa, lưu trữ và làm ô nhiễm nguồn nước gây thiệt hại cho các nước ở vùng hạ lưu.

Việc thực hiện các dự án nạo vét dòng sông để phát triển vận tải và du lịch. Các nước Trung quốc, Lào và Minama đã và đang dỡ bỏ các vùng ghềnh thác trong lưu vực của mình mặc dù có đem lại những nguồn lợi cho các nước thượng lưu, nhưng các hoạt động đó đã ảnh hưởng không ít đến nguồn cá và dòng nước ảnh hưởng đến phát triển bền vững.

Việc thu hẹp diện tích rừng có chủ đích nhằm triển khai các dự án phát triển cơ sở hạ tầng hay thủy điện là nguy cơ giảm sút diện tích rừng làm ảnh hưởng trước mắt và lâu dài đến môi trường.

Việc gây ô nhiễm bởi các hoạt động sản xuất công nghiệp, cùng với quá trình công nghiệp hoá, nguy cơ ô nhiễm nguồn nước đang tăng lên, Tại Tỉnh Vân Nam do các ngành công nghiệp sản xuất giấy, cao su, luyện kim và khai thác mỏ mới hình thành đã và đang là nguy cơ tiềm tàng gây ô nhiễm nguồn nước, bên cạnh đó, hoạt động giao thông đường thủy phát triển cũng sẽ làm ô nhiễm dòng sông.

- Để khắc phục các mối đe dọa trên đây, hợp tác tiểu vùng sông Mê Kông phải tích cực chuyển từ quan điểm dự án kinh tế - kỹ thuật sang các chương trình phát triển lâu dài. Phát triển bền vững phải là chủ đề và nội dung xuyên suốt của bản hiệp định hợp tác phát triển bền vững lưu vực sông Mê Kông.

Trên tinh thần hợp tác vì mục tiêu phát triển bền vững, các chính phủ, khu vực tư nhân và các nhóm lợi ích trong xã hội sẽ cùng đối thoại và đàm phán về các chương trình phát triển dựa trên những dữ liệu phản ánh và thực hiện hài hoà lợi ích của tất cả các bên. Phát huy tích cực tính phối hợp trong thực thi Hiệp định về tiến trình, thông báo, tham khảo trước và thoả thuận, trong đó các nước thành viên sẽ thông báo và tham khảo với nhau 6 tháng trước khi tiến hành những dự án liên quan đến dòng sông Mê Kông để xem xét nội dung có thể tác động đến các nước khác.

Tiến hành các hoạt động góp phần bảo vệ môi trường và tài nguyên thiên nhiên như (i) xây dựng thể chế, (ii) thiết lập và mở rộng mạng lưới cung cấp và chia sẻ thông tin, (iii) áp dụng công cụ kinh tế trong bảo vệ môi trường (iv) phát triển các công nghệ thích hợp và nâng cao nhận thức về môi trường.

(i) Xây dựng thể chế nhằm hỗ trợ kỹ thuật cho việc thành lập và nâng cao năng lực cho các cơ quan quản lý môi trường ở các quốc gia. Giúp đỡ xây dựng các tiêu chuẩn về môi trường, từng bước thống nhất các quy định pháp lý và tiêu chuẩn trong tất cả các nước thuộc tiểu vùng. Tiến hành đào tạo một đội ngũ cán bộ chuyên môn về môi trường, cả trong khu vực công cộng lẫn khu vực tư nhân. Giáo dục công chúng nâng cao nhận thức về môi trường, nhằm tạo lập một sự ủng hộ rộng rãi của nhân dân đối với các chương trình hành động về môi trường của Chính phủ và các tổ chức khác.

(ii) Mạng lưới thông tin, cung cấp và chia sẻ thông tin thông qua các cơ sở dữ liệu trên máy tính, thiết lập các kênh truyền dẫn thông tin thường xuyên giữa các quốc gia, tiến tới có một cơ sở dữ liệu chung cho tiểu vùng. Tiến hành chuẩn hoá việc cung cấp các thiết bị phần cứng và các phần mềm máy tính, tiến hành thống nhất nội dung chương trình đào tạo sử dụng và triển khai ứng dụng mạng thông tin.

(iii) áp dụng các công cụ kinh tế: tìm cách " bản địa hoá" hay " nội hoá" những tác động môi trường thuộc nhóm các " yếu tố ngoại lai" thông qua những " chi phí bên ngoài" cụ thể đối với từng sản phẩm, từng dự án hay chương trình phát triển. Vận dụng các hình thức miễn thuế, giảm thuế và trợ cấp khác để kích thích các nhà sản xuất và người tiêu dùng chuyển sang những sản phẩm "thân thiện với môi trường ". Từng bước xác định lượng chi phí và lợi ích đi liền với sản phẩm hay quy trình, tiến hành các hệ thống biện pháp thích hợp nhằm hợp lý hoá chi phí thông qua việc áp dụng các công cụ kinh tế.

(iv) Phát triển các công nghệ thích hợp (thân thiện với môi trường) có thể góp phần làm giảm đáng kể các yếu tố ngoại lai gắn với một sản phẩm hay dự án. Công nghệ thích hợp có thể được nhập khẩu, hoặc phát triển trong nước, cần áp dụng chính sách kích thích sử dụng công nghệ thích hợp, không phụ thuộc vào nguồn gốc của chúng, tiến hành áp dụng những công cụ kinh tế để động viên và điều tiết việc sử dụng công nghệ tiên tiến.

Tóm lại, để hợp tác Tiểu vùng sông Mê Kông thực hiện được các mục tiêu đã đề ra, cần phải có các định hướng phát triển cụ thể. Các định hướng đó phải phản ánh được lợi ích của các thành viên tham gia, phải phù hợp với xu thế phát triển chung của thời đại cũng như các yêu cầu chung của một diễn

đàn mang tính tiểu khu vực. Để thực hiện các mục tiêu hợp tác nói trên, GMS và các thành viên phải tiến hành nhiều giải pháp trên tất cả các lĩnh vực hợp tác khác nhau như thương mại giao thông, năng lượng, bưu chính viễn thông, phát triển nguồn nhân lực, du lịch, môi trường...

2.4. Tập trung phát triển các hành lang kinh tế trong Tiểu vùng

Hành lang kinh tế là một hình thái hợp tác khu vực xuyên quốc gia, trong đó mỗi địa phương vẫn chủ động vận hành những chính sách riêng nhưng sẽ có những phối hợp cắt giảm thuế quan, phi thuế quan, các thoả thuận có tính song phương nhằm thúc đẩy đầu tư, thương mại, du lịch, giao thông, trao đổi văn hoá và các lĩnh vực hợp tác khác giữa các vùng được xác định. Hợp tác ở cấp tiểu vùng với hoạt động kinh tế và phát triển cơ sở hạ tầng đang ngày một lớn mạnh dọc theo các “Hành lang kinh tế” đã giúp xoá đói giảm nghèo ở tiểu vùng sông Mê Kông. Hiện nay, tiểu vùng sông Mê Kông đang tập trung phát triển các hành lang kinh tế là Đông - Tây (EWEC), Bắc - Nam, khu vực ven biển phía Nam và hành lang Hải Phòng - Lào Cai - Côn Minh. Những hành lang này sẽ đóng vai trò trọng yếu trong việc đem lại những lợi ích cộng đồng sông Mê Kông, như gia tăng thương mại, đầu tư và các hoạt động du lịch.

Hành lang kinh tế Đông - Tây là hành lang quan trọng nhất, với chiều dài 1.500km nối liền cảng Đà Nẵng - Việt Nam đến biển Andaman phía tây. Dọc theo hành lang này, nhiều lĩnh vực đang được thúc đẩy mạnh hơn như nông nghiệp, nhà máy điện, thương mại và du lịch. Hành lang kinh tế Bắc- nam chạy dọc theo bờ biển phía Nam nối liền ba quốc gia là Thái Lan, Campuchia và Việt Nam, những phát triển tại khu vực này sẽ đem lại nhiều thuận lợi cho những dự án khác như khai thác nguồn dầu thô tại vịnh Thái Lan, xây dựng các tuyến giao thông, đồng thời đẩy mạnh sự phát triển các ngành nông - ngư nghiệp phía Nam Việt Nam. Hành lang Hải Phòng - Lào Cai - Côn Minh nối liền tỉnh Vân Nam (Trung Quốc) qua cửa khẩu Lào Cai và đến cảng Hải Phòng của Việt Nam, đây là trục giao thông gần nhất nối vùng Tây nam trung quốc với Vịnh Bắc bộ, hành lang sẽ góp phần đẩy nhanh kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Vân Nam và ngược lại.

Để các hành lang kinh tế nhanh chóng phát huy hiệu quả như mong muốn, các nước cần nỗ lực hơn nữa trong việc thực hiện các chương trình hợp tác đã được hoạch định như cải thiện cơ sở hạ tầng; thuận lợi hoá đầu tư thương mại; hợp tác nông nghiệp; thành lập các thể chế điều phối và lập các quỹ tài chính để kêu gọi tài trợ; khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư vào phát triển cơ sở hạ tầng giao thông và cơ sở hạ tầng thương mại dọc theo các hành lang nói trên.

Xây dựng và ký kết các hiệp định chung làm cơ sở cho việc thuận lợi hoá thương mại như vấn đề chuyên chở hàng mau hỏng, vận chuyển hành khách qua biên giới, vận tải quá cảnh. Nhanh chóng xây dựng Hiệp định vận hành mua bán điện năng trong tiểu vùng; xây dựng hệ thống phòng và kiểm soát lây lan bệnh dịch động vật, xây dựng siêu xa lộ thông tin và các vấn đề khác.

Cần đẩy nhanh công tác khắc phục đói nghèo, lạc hậu, từng bước nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân. Phát triển cơ sở hạ tầng trong

tiểu vùng kết hợp với phát triển thương mại và đầu tư từng bước nâng cao khả năng cạnh tranh của từng nền kinh tế và của cả Tiểu vùng.

Đa số các nước trong tiểu vùng còn nghèo nên Tiểu vùng cũng như các quốc gia phải nỗ lực hơn nữa trong việc kêu gọi sự tài trợ của cộng đồng quốc tế, đặc biệt là Ngân hàng Phát triển châu Á, tổ chức đã khởi xướng và hỗ trợ to lớn cho chương trình hợp tác trong Tiểu vùng suốt 12 năm qua. Các quốc gia phải cải thiện môi trường đầu tư, thương mại thật thông thoáng để huy động kinh phí, đưa quan hệ đối tác đi vào chiều sâu. Phát huy hiệu quả các nguồn vốn đầu tư thông qua việc xây dựng các chương trình hành động, các dự án cụ thể.

Cần chú trọng việc phát huy hiệu quả sử dụng các công trình đã xây dựng vì lợi ích trước mắt và lâu dài của các bên. Các Chính phủ phải có các chính sách thiết thực nhằm huy động doanh nghiệp vào việc xây dựng và khai thác hiệu quả các hành lang kinh tế của Tiểu vùng. Tăng cường đối thoại giữa lãnh đạo các nước với cộng đồng doanh nghiệp. Là lực lượng nòng cốt, các doanh nghiệp cần được chuẩn bị kỹ về mọi mặt để thâm nhập thị trường quốc tế và khu vực. Đây là việc làm mang tính khẩn trương và bài bản, là giải pháp lớn với bước đi cụ thể, có liên quan mật thiết đến việc thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại hàng hoá qua biên giới trên bộ.

Tóm lại, để tăng cường hợp tác các lĩnh vực trong Tiểu vùng sông Mê Kông, Việt Nam cần bám sát các nguyên tắc hợp tác trong khuôn khổ của Tiểu vùng GMS và điều ước quốc tế, phối hợp với các thành viên khác xúc tiến nhanh việc hình thành các hành lang kinh tế. Nhanh chóng thiết lập “Ban hỗn hợp các Hành lang kinh tế” đặt dưới Uỷ ban Hợp tác kinh tế - thương mại của tiểu vùng để nghiên cứu, đưa ra quy chế hoạt động kinh tế thương mại trên các tuyến hành lang, mặt khác điều hành và xử lý những vấn đề có liên quan đến hành lang kinh tế.

Có chính sách hoặc chủ trương cho các địa phương nơi các hành lang kinh tế đi qua dành ưu đãi đặc biệt cho các hoạt động thương mại, sản xuất, đầu tư... trong các Hành lang kinh tế, bao gồm cung cấp kết cấu hạ tầng, đơn giản các thủ tục, nới lỏng hạn ngạch xuất nhập khẩu, các quy định quản lý cửa khẩu, hải quan, quy chế về quá cảnh hàng hoá, dịch vụ...

Tiến hành quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế cho khu vực hành lang, trước hết là quy hoạch về hệ thống kết cấu hạ tầng và một số lĩnh vực có điều kiện phát triển như du lịch, nông nghiệp, viễn thông, cần điều chỉnh tương ứng các dự án và kế hoạch liên quan đến việc xây dựng kết cấu hạ tầng, có kế hoạch phối hợp thu hút đầu tư để đẩy nhanh tiến độ xây dựng các hạng mục công trình trên Hành lang kinh tế.

Nghiên cứu và nhanh chóng tìm ra giải pháp cho khâu thanh toán để thúc đẩy hoạt động thương mại với các nước láng giềng nói riêng và các nước khác trong vùng nói chung.

III. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHUNG CHO GMS

3.1. Tập trung triển khai, thực hiện các chương trình, dự án hợp tác đã đề ra

Qua nghiên cứu thực trạng hợp tác của GMS ta thấy rằng bên cạnh các thành tựu đã đạt được, thì hạn chế lớn nhất là tính chậm trễ và thiếu đồng bộ trong việc thực hiện các chương trình hợp tác. Từ năm 1995 đến nay, trong khuôn khổ hợp tác của GMS đã đề ra rất nhiều chương trình, dự án thuộc tất cả các lĩnh vực hợp tác, song trong thực tế việc thực thi các chương trình, dự án nói trên thường chậm. Hơn nữa, trong số các chương trình, dự án đã được triển khai thì tiến độ thực hiện thường cũng thường rất chậm và nhìn chung là hiệu quả thấp. Xuất phát từ thực tế đó, nhiều ý kiến cho rằng hiện tượng khá phổ biến trong hợp tác GMS hiện nay là “nói nhiều làm ít”.

Là một diễn đàn hợp tác thuộc cấp Tiểu vùng- một cấp độ tương đối nhỏ so với các tổ chức hoặc diễn đàn hợp tác hiện nay trên thế giới, đáng lẽ ra các chương trình hợp tác phải được thực thi với một tốc độ nhanh hơn và hiệu quả hơn. Nguyên nhân của tình trạng trên đây là do hợp tác trong GMS chỉ mới được khôi phục lại sau một thời gian dài gián đoạn, trình độ phát triển của các thành viên thấp kém và không đồng đều, việc đưa ra quá nhiều chương trình, dự án hay gọi là “quá tải” phần nào cũng biểu hiện tính bức xúc không chỉ trên phạm vi cả tiểu vùng mà còn là của mỗi thành viên... Quá tải sáng kiến phản ánh mâu thuẫn nội tại giữa tiềm năng và triển vọng hợp tác của Tiểu vùng với những hạn chế trong việc thực hiện các mục tiêu đã đề ra.

Để khắc phục hạn chế trên đây, thì việc đề ra các chương trình hợp tác phải có nội dung một cách thiết thực. Tính thiết thực phải thể hiện thông qua lợi ích mà các chương trình hợp tác mang lại không chỉ đối với toàn bộ tiểu vùng mà mỗi một thành viên. Việc hài hoà lợi ích của các quốc gia trong các chương trình hợp tác phải là bước cụ thể hoá của nguyên tắc công bằng và cùng có lợi. Cùng với tính thiết thực của nội dung các chương trình, dự án hợp tác, cần phải hình thành các mục tiêu, lộ trình, phương thức tiến hành một cách cụ thể. Trong mỗi chương trình hợp tác phải quy định cụ thể như thời gian bắt đầu, kết thúc, tiến độ thực hiện các hạng mục công trình, yêu cầu về chất lượng. Các thành viên phải cam kết thực hiện và phải có một cơ chế kiểm tra giám sát phù hợp. Khắc phục dần tình trạng là, tại các cuộc họp chỉ nêu lên một cách rất chung chung, thiếu các bước triển khai cụ thể nên sau một thời gian dài các nội dung hợp tác vẫn không được triển khai trong thực tế.

Theo đó, đối với lĩnh vực giao thông vận tải cần phải chỉ rõ các hạng mục công trình cụ thể như đường bộ đường thuỷ đường sông và đường không, phải xây dựng được các tiểu dự án đến từng hạng mục cụ thể tính toán cụ thể chi hàng năm, 5 năm, 10 năm... sau mỗi một công trình giai đoạn phải tiến hành kiểm tra đánh giá có sự chứng kiến của các thành viên liên quan. Đây là các dự án ưu tiên, song vì khối lượng công việc khá lớn nên cần chỉ rõ các hạng mục công trình cần phải triển khai trước. Giao thông trên toàn bộ Tiểu vùng phải đảm bảo liên hoàn nhằm phục vụ cho các mục tiêu hợp tác khác vì vậy phải tiến hành một cách đồng bộ để sau khi hoàn thành xong là có thể khai thác và sử dụng được ngay. Khắc phục tình trạng trên địa phận của một quốc gia nào đó thì đã tiến hành xong còn trên địa phận của các quốc gia khác lại còn bỏ dở và như vậy hiệu quả kinh tế trên toàn bộ chương trình dự án không cao ảnh hưởng đến các lĩnh vực hợp tác khác như du lịch đầu tư thương mại...

Về năng lượng và tài nguyên nước, cần có chương trình khai thác cụ thể, hợp lý toàn bộ nguồn nước thuộc các hệ thống sông suối của lưu vực sông Mê công nhằm phục vụ cho thủy điện thủy lợi và nuôi trồng phục vụ dân sinh trong khu vực

Về nguồn nhân lực cần hợp tác phát triển từ cơ sở như giáo dục, chăm sóc y tế, đào tạo nghề, nhất là những nghề gắn với tình hình thực tế của từng vùng như nông nghiệp, lâm nghiệp, du lịch, thương mại và các lĩnh vực dịch vụ khác.

Về môi trường cần có chương trình bảo tồn đa dạng sinh học và hệ sinh thái. Triệt để chống khai thác rừng bừa bãi và phải tìm cách sử dụng hợp lý hoặc tái tạo rừng trên những khu rừng đã bị chặt phát chống xói mòn, lụt lội và nhiễm mặn ở phía hạ lưu. Đánh bắt cá phải có phương pháp hợp lý cấm các hình thức khai thác mang tính huỷ diệt làm giảm khối lượng và chủng loại thủy sản nước ngọt trên lưu vực sông.

Đối với lĩnh vực thương mại và đầu tư, cần có chính sách hài hoà nhằm giảm các thủ tục thông quan rườm rà, phát triển thương mại đường biên, đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại, tổ chức hội chợ triển lãm cấp tiểu vùng, tạo mọi điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp các nước thâm nhập thị trường của nhau, đặt các chi nhánh đại diện thương mại, trao đổi thông tin... Cùng với các chương trình thuộc lĩnh vực vận tải, từng nước phải đầu tư phát triển hệ thống hạ tầng thương mại trong khuôn khổ hợp tác của tiểu vùng như các trục hành lang kinh tế. Nối liền hệ thống các cơ sở hạ tầng thương mại của nước với hệ thống cơ sở hạ tầng thương mại của tiểu vùng nhằm hình thành và phát triển hệ thống thương mại trên phạm vi toàn tiểu vùng

Về du lịch, trên cơ sở các cam kết song phương và đa phương các nước cần triển khai ngay các công việc liên quan để tạo thuận lợi cho các công ty kinh doanh du lịch trao đổi hoạt động lẫn nhau. Việc thực hiện mục tiêu “du lịch Mê Kông” chỉ được thực hiện với sự nỗ lực của tất cả các thành viên. Các thành viên có điều kiện hơn cần hỗ trợ và tạo điều kiện đối với những nước yếu hơn để hình thành được các tuyến tham quan xuyên suốt và thống nhất trên toàn bộ Tiểu vùng. Cùng với việc xúc tiến du lịch, thu hút du khách từ ngoài vùng, cần chú trọng khai thác lượng khách trong tiểu vùng, thông qua du lịch đẩy mạnh các hoạt động đầu tư và thương mại.

3.2. Cần có chính sách để thu hút nguồn vốn đầu tư vào các chương trình, dự án của Tiểu vùng

Như đã trình bày trên đây, số lượng các chương trình, dự án trên tiểu vùng hiện nay khá nhiều, để thực hiện cần phải có một nguồn kinh phí rất lớn trong lúc nguồn lực của các quốc gia còn hạn chế. Để khắc phục hạn chế này trên cấp độ tiểu vùng cũng như cấp độ các quốc gia phải tạo ra được một môi trường thu hút đầu tư hơn nữa.

Chú trọng việc thu hút nguồn tài trợ của các tổ chức quốc tế, trước mắt coi đây là nguồn lực chính. Tranh thủ sự giúp đỡ của Ngân hàng châu Á và thông qua vai trò của tổ chức này cần kêu gọi tài trợ và đầu tư từ các định chế kinh tế quốc tế khác như IMF. WB... Ngoài ra cần thu hút đầu tư từ các nước

trong khu vực châu Á như Nhật bản, Hàn quốc, Đài loan, và đặc biệt là các nước ASEAN.

Các Chính phủ phải nỗ lực hơn nữa trong việc thu hút đầu tư từ doanh nghiệp, đây là một nguồn lực rất lớn nhưng trên thực tế chưa được chú trọng đúng mức. Chẳng hạn, đối với những dự án về cơ sở hạ tầng như giao thông vận tải, viễn thông và năng lượng, các nước tham gia đã thông qua gần 100 dự án với lượng vốn đầu tư khoảng 40 tỷ USD trong vòng 25 năm. Như vậy chi phí cho cơ sở hạ tầng trong tiểu vùng đã vượt quá khả năng tài chính của 6 chính phủ và các cam kết viện trợ phát triển chính thức (ODA) hiện nay. Nhiều dự án đã được đề xuất rất cần sự hỗ trợ của các tổ chức tài chính quốc tế và khu vực tư nhân. Trong khi hiện nay khu vực tư nhân chỉ tài trợ cho khoảng 10% các hoạt động đầu tư vào cơ sở hạ tầng, các nhà đầu tư vào hoạt động thương mại có thể cung cấp hơn một nửa trong tổng số 40 tỷ USD của giá trị đầu tư. Tuy vậy, dường như không thể xuất hiện quá nhiều đầu tư của khu vực tư nhân trừ phi các môi trường đầu tư trong tiểu vùng thật sự được cải thiện.

Một trong những yếu điểm hiện nay đối với Tiểu vùng là Chính phủ hành động nhiều nhưng nhìn chung doanh nghiệp lại còn quá ít. Một lượng vốn lớn trong các doanh nghiệp chưa được sử dụng vào các dự án của khu vực. Vì vậy trên cấp độ toàn tiểu vùng phải thống nhất nội dung, quan điểm để tạo điều kiện hơn nhằm thu hút nguồn vốn này, các chính phủ cần khuyến khích động viên và có cơ chế ưu tiên đặc biệt những doanh nghiệp đầu tư vào nước khác thuộc tiểu vùng và nhất là những dự án trên lãnh thổ của nước mình liên quan đến các chương trình dự, án lớn của tiểu vùng theo khuôn khổ hợp tác mà hội nghị cấp cao của tiểu vùng đã đề ra.

Phải sử dụng hiệu quả các nguồn vốn đầu tư nhất là các nguồn vốn tài trợ ODA. Do trình độ quản lý còn yếu, nạm tham nhũng còn khá phổ biến đối với nhiều quốc gia trong Tiểu vùng, cơ chế quản lý thiếu chặt chẽ nên hầu hết các nguồn vốn ODA và vốn của Chính phủ bị hao hụt rất lớn, tỷ lệ sử dụng thực tế vào các công trình rất thấp, thất thoát do quản lý rất lớn.

3.3. Cần phải có biện pháp để nâng cao tính thực thi các cam kết giữa các thành viên

Một thực tế quan trọng là tuy có 6 thành viên nhưng nhìn chung do thực lực khác nhau, mối quan hệ song phương giữa các thành viên rất phức tạp. Trên thực tế vai trò của các thành viên trong Tiểu vùng không ngang bằng nhau, trên thực tế các nước có thể lực hơn vẫn còn dùng áp lực của mình để tiến hành các hoạt động mà kết quả nhiều khi ít mang lại lợi ích cho các thành viên có liên quan, thậm chí nhiều khi còn ảnh hưởng xấu đến quốc gia lân cận. Rất tiếc, cho đến nay trong khuôn khổ hợp tác GMS vẫn chưa có những biện pháp hữu hiệu để giải quyết vấn đề này.

Hơn nữa, nhiều chương trình, dự án tuy đã được cam kết thực hiện nhưng trên thực tế nhiều nước không thực hiện đầy đủ và đúng thời hạn đã cam kết dẫn đến tính không đồng bộ của nhiều chương trình đã triển khai gây thiệt hại về mặt kinh tế. Tuy nhiên, cho đến nay, GMS vẫn chưa có một cơ chế minh bạch hiệu quả để xử lý các hiện tượng này.

Vì vậy cần phải tiến hành bàn bạc để đưa ra các quy định cụ thể nhằm hạn chế áp lực từ các quốc gia lớn và mặt khác cần tăng tính thực thi của các chương trình dự án đã đề ra.

Để thực hiện điều này cần học tập kinh nghiệm của các tổ chức hoặc diễn đàn hợp tác tương tự trên thế giới. Các thành viên phải xác định tính công bằng và hiệu quả là một trong những nền tảng quan trọng của sự hợp tác, phải quán triệt nguyên tắc đôi bên đều có lợi nếu khi tiến hành các công việc cụ thể.

Trong quá trình xác định các dự án, người ta đã vận dụng những tiêu chuẩn dưới đây:

- Chấp nhận được đối với các quốc gia liên quan. cần phải tiến hành bàn bạc để hài hoà các lợi ích khi tiến hành dự án

- Sức sống: Điều này muốn nói đến yêu cầu tổng thể, đòi hỏi các ý tưởng của dự án phải có tính thực tiễn và khả thi, có xem xét những điều kiện biến động ở các nước liên quan.

- Cân đối; Mặc dù tập trung vào lĩnh vực phát triển nguồn nhân lực, các dự án vẫn phải thể hiện một mức độ cân đối nhất định giữa các bình diện khác nhau của quá trình phát triển, chẳng hạn phải bao quát được các vấn đề tăng trưởng kinh tế, giảm đói nghèo, phát triển xã hội, quản lý môi trường và tài nguyên.

- Bổ sung cho nhau: Các ý tưởng và việc thiết kế dự án phải thể hiện được tính bổ sung cho nhau một cách cơ bản giữa các quốc gia liên quan trong những vấn đề cụ thể mà dự án hay bản thiết kế dự định giải quyết, và các lợi ích chung.

Nói chung, về bản chất, các dự án cấp tiểu vùng mang tính liên quốc gia, chúng vẫn được xây dựng trên các cơ sở cụ thể của quốc gia. Bước đi đầu tiên trong quá trình thiết kế dự án là mỗi quốc gia chỉ định ra những cơ quan (và các cá nhân) chủ chốt sẽ làm việc trong dự án. Nếu cần, có thể huy động cả các cơ quan ngoài tiểu vùng cũng tham gia, cả với tư cách hỗ trợ cũng như với vai trò nòng cốt.

Tóm lại, để cho hợp tác trong khuôn khổ GMS đi vào chiều sâu cần phải tập trung giải quyết 3 vấn đề lớn là: (1) Tập trung triển khai, thực hiện các chương trình, dự án hợp tác đã đề ra nhằm mang lại hiệu quả thiết thực, tập trung khắc phục hiện tượng “nói nhiều làm ít” và hiện tượng “quá tải” dự án. Tiếp đến (2) Cần có chính sách để thu hút nguồn vốn đầu tư vào các chương trình, dự án của Tiểu vùng, ngoài các tổ chức quốc tế cần thu hút các doanh nghiệp vào cuộc, khắc phục tình trạng chính phủ làm nhiều còn doanh nghiệp thì quá ít. Và (3) là cần phải có biện pháp để nâng cao tính thực thi các cam kết giữa các thành viên, khắc phục hiện tượng không hài hoà lợi ích vi phạm nguyên tắc công bằng và cùng có lợi trong hợp tác.

IV. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU NHẪM PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

4.1. Đối với Trung quốc

Do hoạt động thương mại nói chung và thương mại biên giới nói riêng giữa 2 nước còn nhiều hạn chế. Tính thiếu ổn định trong chính sách nhập khẩu của Trung Quốc, việc các địa phương và các cửa khẩu của Trung Quốc được phép vận dụng cơ chế khác nhau đã gây khó khăn cho thương mại. Hơn nữa, việc thanh toán tiền hàng chủ yếu bằng đồng nhân dân tệ (NDT) nên các doanh nghiệp của ta thường bị thua thiệt, hình thức thanh toán chủ yếu là bằng tiền mặt trao tay, độ rủi ro lớn. Hoạt động buôn lậu diễn biến ngày càng tinh vi, phức tạp gây khó khăn rất lớn cho công tác quản lý.

Để khắc phục các hạn chế trên đây và tạo cơ sở cho việc phát triển xuất khẩu của nước ta vào Trung quốc trong thời gian tới cần tiến hành các biện pháp sau đây:

4.1.1. Các giải pháp vĩ mô

Hình thành các chính sách đối với hoạt động thương mại qua biên giới đường bộ. Hiện nay, Việt Nam mới ban hành chính sách xuất nhập khẩu nói chung chứ chưa có những văn bản, chỉ thị quy định cụ thể cho hoạt động thương mại hàng hoá qua biên giới. Đơn giản hoá các thủ tục quản lý xuất nhập khẩu, giảm thiểu các thủ tục không cần thiết đặc biệt là thủ tục thông quan nhằm giảm ách tắc hàng hoá tại cửa khẩu.

Cơ quan có thẩm quyền về vệ sinh an toàn thực phẩm của hai nước cần sớm trao đổi, thoả thuận tiến tới công nhận lẫn nhau về kiểm tra chất lượng và kiểm dịch động, thực vật để doanh nghiệp Việt Nam có thể xuất khẩu nông sản thực phẩm dễ dàng. Các ngành thuỷ sản, nông nghiệp cần khẩn trương xây dựng các khu thương mại chuyên ngành tại các cửa khẩu biên giới với hệ thống kho và phương tiện vận tải chuyên dụng để đảm bảo an toàn cả về số lượng và chất lượng cho hàng hoá xuất khẩu.

Nâng cao hơn nữa vai trò của Việt Nam trong dự án khai thác Tiểu vùng sông Mê Kông tạo điều kiện thuận lợi để quan hệ mậu dịch giữa các nước trong tiểu vùng phát triển. Đối với Trung quốc cần thúc đẩy hơn nữa hợp tác kinh tế - thương mại dọc Hành lang Kinh tế Hải Phòng - Lào Cai - Côn Minh để đẩy nhanh kim ngạch xuất khẩu sang Vân Nam. Nâng cấp các tuyến đường sắt, đường bộ Hà Nội - Lào Cai; Xây dựng hệ thống nhà công vụ trên biên giới.

Tăng cường xây dựng cơ sở vật chất - kỹ thuật thương mại tại khu vực biên giới phía Bắc nước ta, nâng cấp, bổ sung và hoàn chỉnh hệ thống trang bị và các loại máy móc, thiết bị thông tin, viễn thông. Xây dựng các kho tàng để lưu giữ bảo quản hàng hoá xuất khẩu. Khẩn trương xây dựng khu thương mại biên giới chuyên về kinh doanh thuỷ hải sản đáp ứng nhu cầu tăng nhanh về loại hàng này bên phía Trung Quốc, đặc biệt thị trường tỉnh Vân Nam (giáp tỉnh Lào Cai) và các tỉnh khác thuộc vùng Tây Nam Trung Quốc. Xây dựng hệ thống kho lạnh đủ điều kiện để bảo quản và trữ hàng thuỷ sản bảo đảm điều tiết chủ động theo biến động của thị trường và giảm bớt rủi ro cho các doanh nghiệp trong trường hợp do bị từ chối nhận hàng hoặc phẩm cấp hàng hoá bị hạ thấp.

Tăng cường công tác đấu tranh chống buôn lậu và gian lận thương mại. Cần nghiên cứu ban hành Quy chế về cư dân biên giới; Quy chế chợ biên giới; Quy chế về khách du lịch;... Thực tế hiện nay do thiếu quy chế quản lý, thiếu chế tài cần thiết nên công tác đấu tranh chống buôn lậu mất phương hướng và kém hiệu quả. Xem xét lại hệ thống thuế và thủ tục Hải quan, tránh những bất hợp lý trong chính sách thuế làm cho buôn lậu và gian lận thương mại xuất hiện. Tăng cường công tác phối hợp với các ngành chức năng trong tổ chức và quản lý xuất nhập khẩu hàng hoá qua biên giới, quy định rõ phạm vi, thẩm quyền và trách nhiệm của từng ngành, từng lực lượng chức năng trong đấu tranh chống buôn lậu. Nâng cao năng lực nghiệp vụ cho lực lượng Hải quan và tạo điều kiện về phương tiện kỹ thuật để nâng cao hiệu quả của công tác quản lý, giám sát hàng hoá xuất nhập khẩu qua biên giới. Cần có các hình thức xử lý thích hợp đối với các tổ chức và thương nhân có hành vi buôn lậu hoặc gian lận thương mại. Bên cạnh đó cần tuyên truyền giáo dục, động viên và nâng cao ý thức trách nhiệm cho dân cư các tỉnh biên giới trong việc chống buôn lậu và gian lận thương mại. Phối hợp với các lực lượng của Trung Quốc trong việc chống buôn lậu và gian lận thương mại qua biên giới.

Phát triển hệ thống chợ biên giới, phối hợp chặt chẽ với các tỉnh, huyện biên giới của Trung Quốc để xây dựng các cặp chợ biên giới và quy chế quản lý chợ biên giới phù hợp với luật pháp của mỗi nước. Thành lập ban quản lý chợ biên giới thuộc UBND các huyện, thị, thống nhất các thủ tục quản lý và thu thuế hàng hoá buôn bán tại các chợ. Thành lập các nhóm kiểm tra, quản lý hoạt động mua bán, trao đổi hàng hoá trên các đường mòn biên giới, ngăn chặn tình trạng buôn lậu.

Tăng cường đầu tư trên cơ sở Nhà nước và địa phương cùng đóng góp trong việc nâng cấp đường giao thông tới các chợ để tránh tình trạng dân cư mua bán ngay dọc đường biên giới gây khó khăn cho công tác quản lý. Điều chỉnh giá trị hàng hoá được miễn thuế qua cửa khẩu đường bộ để khuyến khích thương nhân và cư dân mang hàng vào kinh doanh tại các chợ biên giới.

Cần xem xét lại hệ thống chính sách ưu đãi thuế để khuyến khích sản xuất và xuất khẩu những mặt hàng mà Việt Nam có khả năng sản xuất nhưng khó xuất khẩu sang các thị trường khác. Khuyến khích và tạo điều kiện để hình thành các đầu mối kinh doanh đối với một số mặt hàng xuất khẩu chủ yếu tại các cửa khẩu biên giới. Trong trường hợp có thể Nhà nước và các địa phương cần hỗ trợ tín dụng để các doanh nghiệp có thể mở rộng hoạt động xuất nhập khẩu qua đường biên. Rà soát, xem xét lại mức lệ phí và thuế kho bãi tại các cửa khẩu để có mức thu và đối tượng thu thích hợp.

Nghiên cứu và đổi mới phương thức thanh toán tại các cửa khẩu biên giới, triển khai Quyết định 140/2000/QĐ-TTg ngày 18/12/2000 của Thủ tướng Chính phủ về Quy chế quản lý tiền của các nước có chung biên giới tại khu kinh tế cửa khẩu. Tổ chức hệ thống đổi tiền ở khu vực cửa khẩu một cách thuận tiện, với tỷ giá linh hoạt nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp và thương nhân có thể mua, bán và thanh toán tiền hàng một cách dễ dàng. Tổ chức lại hệ thống ngân hàng tại các cửa khẩu và các tỉnh biên giới. Tăng

cường việc khuyến khích các doanh nghiệp và thương nhân thanh toán tiền hàng thông qua ngân hàng.

Tiến hành các hoạt động xúc tiến thương mại, Nhà nước cần hỗ trợ doanh nghiệp trong việc cung cấp thông tin về thị trường, mặt hàng, giá cả, các thay đổi trong chính sách mậu dịch biên giới của Trung Quốc.

4.1.2. Đối với doanh nghiệp

Các doanh nghiệp cần nâng cao năng lực sản xuất - kinh doanh, có phương án đầu tư đủ lớn, có tính đột phá để đổi mới công nghệ, phát triển năng lực sản xuất, cải tiến mẫu mã, chủng loại sản phẩm đặc biệt là nâng cao chất lượng hàng hoá. Chú trọng các mặt hàng đã chiếm lĩnh được thị trường Trung Quốc như: Nông sản, giày dép, một số hàng công nghệ phẩm... Tăng cường đầu tư chế biến và xuất khẩu các mặt hàng thuỷ, hải sản từ thấp cấp đến cao cấp sang thị trường các tỉnh Vân Nam, Quảng Tây và các vùng lân cận khác của Trung Quốc .

Chú ý khâu xây dựng chiến lược và kế hoạch xuất khẩu dài hạn, trung hạn và ngắn hạn cho các mặt hàng cụ thể, sang từng khu vực thị trường (từng tỉnh) và thị trường Trung Quốc. Khi xây dựng chiến lược và kế hoạch xuất khẩu, cần tính kỹ đến "nhân tố Trung Quốc" trong phát triển sản xuất và xuất khẩu của mình, trước mắt cần tập trung vào những mặt hàng mà thị trường Trung Quốc có nhu cầu và Việt Nam đang có thế mạnh xuất khẩu như thuỷ hải sản, đồ gia dụng, các sản phẩm công nghệ, hàng giày dép và một số hàng nông sản. Về lâu dài, cần nghiên cứu tìm biện pháp thích hợp để xuất khẩu những sản phẩm chế biến và chế tạo như công nghệ thông tin, phần mềm, các dịch vụ tư vấn có hàm lượng, trí tuệ cao...

Tăng cường hợp tác và liên kết giữa các doanh nghiệp hai nước để sản xuất sản phẩm tại Việt Nam hoặc Trung Quốc nhưng được tiêu thụ ở các thị trường khác trên thế giới như hàng điện tử, máy móc thiết bị và sản phẩm cơ khí, đồ điện gia dụng, thức ăn gia súc, thực phẩm, dược phẩm...

Tăng cường hoạt động xúc tiến thương mại thông qua việc áp dụng công nghệ tiếp thị và quảng cáo sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam cho người tiêu dùng Trung Quốc. Tổ chức các đoàn cán bộ đi khảo sát, nghiên cứu trao đổi trực tiếp với doanh nghiệp và người tiêu dùng Trung Quốc để có giải pháp phù hợp với thị trường. Tham dự các hội chợ thương mại quốc tế tìm ra những yêu cầu mới, những mặt hàng mới và bạn hàng mới. Tổ chức đặt các công ty con hay văn phòng đại diện tại các cửa khẩu biên giới hoặc các trung tâm thương mại của các tỉnh Vân Nam và Quảng Tây để tiếp cận khách hàng, giải quyết các vấn đề nảy sinh, ổn định mức tiêu thụ, duy trì và mở rộng mạng lưới khách hàng.

Đổi mới công tác quản trị doanh nghiệp, áp dụng tiêu chuẩn quản lý doanh nghiệp theo ISO 9000 - 2000 nhằm nâng cao uy tín của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường Trung Quốc. Giáo dục đạo đức kinh doanh cho nhân viên trong buôn bán, làm ăn với Trung Quốc, cần tránh đối đầu khi cạnh tranh cùng mặt hàng với doanh nghiệp Trung Quốc. Nâng cao nhận thức và kỹ năng trong giao dịch, mua bán nâng cao hiệu quả kinh doanh.

4.2. Đối với Cộng hoà dân chủ nhân dân Lào (CHDCNDL)

Việc phát triển quan hệ thương mại giữa Việt nam và Lào còn gặp phải một số khó khăn như kết cấu hạ tầng phục vụ phát triển thương mại tại các địa phương dọc tuyến biên giới Việt Nam - Lào còn ở trong tình trạng rất lạc hậu và thiếu thốn. Dọc tuyến biên giới dân cư rất thưa thớt, kinh tế kém phát triển và nhận thức về kinh tế thị trường còn rất hạn chế...

Để phát triển quan hệ thương mại Việt- Lào nhằm thực hiện các mục tiêu định hướng mà GMS đã đề ra trong thời gian tới cần tiến hành các giải pháp sau:

4.2.1. Về cơ chế chính sách

Ban hành các chính sách quản lý xuất nhập khẩu, hài hoà hoá thủ tục hải quan và giảm thiểu các thủ tục không cần thiết hoặc gây ách tắc hàng hoá tại cửa khẩu. Cải tiến các quy trình quản lý hàng tạm nhập tái xuất, thống nhất các quy định về phương tiện vận tải hàng tạm nhập tái xuất, Xây dựng hệ thống phối hợp trao đổi thông tin về hàng hoá, tạo điều kiện cho quản lý hàng hoá quá cảnh của cả hai phía. Đơn giản hoá thủ tục kiểm tra, kiểm soát hàng hoá tiến tới thừa nhận lẫn nhau. Xây dựng các chính sách trao đổi hàng hoá giữa khu kinh tế cửa khẩu với thị trường nội địa, khuyến khích đầu tư vào các khu kinh tế cửa khẩu. Bổ sung và sửa đổi một số chính sách còn chưa khuyến khích các thành phần kinh tế hoạt động kinh doanh tại các chợ biên giới...

Đơn giản hoá thủ tục hoàn thuế, có chính sách miễn thuế xuất khẩu đối với các hàng hoá có xuất xứ từ các tỉnh nghèo và thuế nhập khẩu đối với hàng hoá phục vụ cho nhu cầu sản xuất, 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. Giảm mức lệ phí, thuế kho bãi tại các cửa khẩu, có chính sách ưu đãi cho đối với các doanh nghiệp vay vốn kinh doanh với đối tác Lào.

Tiếp tục thực hiện cơ chế hàng đổi hàng đối với các mặt hàng thiết yếu có khối lượng lớn 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, 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 dọc 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.

4.2.2. Về đầu tư cho kết cấu hạ tầng thương mại

Đẩy mạnh các chính sách thu hút đầu tư vào các khu kinh tế cửa khẩu, xây dựng quy chế nhằm thu hút đầu tư ổn định. Khẩn trương tiến hành xây dựng các cửa khẩu mới trên cơ sở triển khai thực hiện các chính sách khuyến khích đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng tại các khu kinh tế cửa khẩu. Việc xây

dựng các cửa khẩu phải căn cứ vào đặc thù lưu lượng hàng hoá xuất nhập khẩu, khả năng thu ngân sách và đầu tư trở lại cho kết cấu hạ tầng.

Phát triển hệ thống giao thông bao gồm các tuyến đường hành lang tiểu vùng (qua các cửa khẩu quốc tế), đường liên quốc gia (qua các cửa khẩu chính), các tuyến đường thông thương giữa các địa phương hai bên biên giới. Khuyến khích các doanh nghiệp tham gia đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng giao thông.

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. Phát triển hệ thống chợ biên giới, tạo nguồn vốn đầu tư xây dựng các chợ đường biên từ nguồn thu thuế xuất nhập khẩu. Phối hợp với các tỉnh biên giới của Lào để xây dựng các cặp chợ biên giới. Cụ thể hoá các chính sách khuyến khích việc trao đổi, mua bán các loại hàng hoá sản xuất tại các địa phương của hai nước.

Hợp tác 2 nước để thu hút và triển khai các dự án ODA. Lào và Việt Nam đều là những nước đang được các tổ chức quốc tế tập trung viện trợ ODA. Tuy nhiên, mỗi nước đều có những mặt mạnh và mặt yếu riêng của mình. Vì vậy, tại các vùng và địa phương có chung biên giới của hai nước có thể phối hợp lập các dự án ODA, phối hợp tổ chức lực lượng để thực hiện các dự án ODA làm tăng khả năng thu hút và tăng hiệu quả sử dụng ODA.

Việt Nam và Lào cũng có thể hợp tác đầu tư tay ba gồm các doanh nghiệp Việt Nam, doanh nghiệp Lào và doanh nghiệp của một nước thứ ba để triển khai các dự án đầu tư trên lãnh thổ Lào hoặc Việt Nam.

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

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 thêm phương tiện kỹ thuật và nâng cao nghiệp vụ chuyên môn cho lực lượng hải quan. Kết 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 các cơ quan chức năng của Lào và các nước trong khu vực trong chống buôn lậu ma tuý, gỗ và động vật quý hiếm và trong các hoạt động chống buôn lậu, khắc phục tình trạng hiện nay là phía Việt Nam thì không có đủ sức để kiểm tra, ngăn chặn trong khi phía Lào thì buông lỏng cho hàng hoá tràn qua biên giới Việt Nam để tăng xuất khẩu.

4.3. Đối với Campuchia

Một số nguyên nhân làm hạn chế sự phát triển quan hệ thương mại giữa 2 nước là chưa có các chính sách cụ thể để phát triển xuất khẩu sang thị trường này kể cả tiếp cận thị trường, phương thức tiến hành hoạt động lẫn mặt hàng xuất nhập khẩu. Hơn nữa, ta cũng chưa có các biện pháp quản lý hữu hiệu tại khu vực biên giới, thủ tục hành chính vừa phiền hà, vừa tạo kẽ hở,

hoạt động hỗ trợ xúc tiến thương mại còn nhiều yếu kém. Hầu hết các cửa khẩu cơ sở vật chất kỹ thuật thương mại còn lạc hậu, hệ thống giao thông, thông tin liên lạc, hệ thống thanh toán còn nhiều vướng mắc. Lực lượng doanh nghiệp tham gia hoạt động xuất nhập khẩu với Campuchia của nước ta chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, quy mô lô hàng nhỏ, mang tính chụp giạt thông qua các thương vụ đơn lẻ, chưa có chiến lược phát triển lâu dài...

Việc phát triển thương mại giữa Việt Nam và Campuchia nhằm phát triển kinh tế - xã hội, củng cố quan hệ hữu nghị, giữ vững an ninh chính trị, an toàn xã hội. Để thực hiện mục tiêu đó trong thời gian tới cần tiến hành các giải pháp sau:

4.3.1. Về chính sách xuất nhập khẩu

Cần nghiên cứu, xây dựng và ban hành một chính sách xúc tiến xuất khẩu, trong đó chú trọng đến mặt hàng nhằm tạo ra một nguồn hàng xuất khẩu có tính ổn định, lâu dài. Trong đó phải xác định rõ những sản phẩm có tiềm năng chiến lược, có khối lượng và doanh thu lớn. Trên cơ sở chính sách đó, từng địa phương trong cả nước phải căn cứ vào lợi thế của mình hình thành kế hoạch sản xuất, kinh doanh hàng xuất khẩu. Căn cứ vào nguồn gốc xuất xứ và tính chất tiêu dùng hàng xuất khẩu của ta tại thị trường Campuchia có thể chia thành 3 nhóm chính là (1) các mặt hàng hoá do Việt Nam sản xuất và được tiêu dùng tại thị trường Campuchia như hàng bách hoá tiêu dùng, hàng thực phẩm chế biến, hàng vật liệu xây dựng, hàng rau quả, than đá... (2) Hàng hoá do Việt Nam sản xuất nhưng sau khi xuất sang Campuchia chủ yếu lại được xuất tiếp sang nước thứ ba như hàng thuỷ sản, dệt may, giày dép... (3) Những mặt hàng ta nhập khẩu rồi tái xuất khẩu sang Campuchia như xăng dầu, thiết bị máy móc... Trong các nhóm hàng này cần chú trọng nhóm thứ nhất, Campuchia là nước láng giềng của ta song hiện nay đã là thành viên WTO nếu ngay từ bây giờ ta không có chính sách thích hợp thì tương lai không thể cạnh tranh được với hàng hoá của các nước khác tại thị trường này và ta có khả năng làm mất cái gọi là “sân sau” của mình.

Để thực hiện được điều này các doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hoá dịch vụ, đồng thời có chiến lược tiếp cận thị trường thích hợp. Tạo mối quan hệ thật tốt với Chính quyền, đặc biệt là tạo mối quan hệ bạn hàng tin cậy với các nhà nhập khẩu và phân phối là các công ty của người địa phương. Chú trọng phát triển mối quan hệ hợp tác kinh doanh với các thương nhân, thương lái người Việt kiều, người Việt gốc Hoa tại Phnompenh, thông qua họ đưa hàng hoá sang Campuchia.

Phải tiến hành mở các văn phòng hoặc nhà phân phối chính thức để tiến hành các hoạt động tiếp thị, quảng cáo, hậu mãi. Người tiêu dùng Campuchia thường có thiện cảm với hàng hoá Việt Nam, nên phải có phương thức thích hợp như trên sản phẩm phải có dán tem, ghi địa chỉ của nhà phân phối tại Campuchia. có địa chỉ để khiếu nại, bảo hành. Các bảng hiệu quảng cáo, nhãn hiệu phải có in tiếng Campuchia mới dễ tạo thiện cảm, dễ được chấp nhận. Cần có sự liên kết các doanh nghiệp Việt Nam trong việc thâm nhập thị trường Campuchia. Phát huy lợi thế cạnh tranh của hàng Việt Nam

thông qua chi phí vận chuyển thấp và dễ dàng hơn so với Thái Lan, Trung Quốc.

Nhà nước cần chuyển dần các trợ cấp xuất khẩu hiện nay thành các biện pháp như hỗ trợ cho doanh nghiệp trong các hoạt động xúc tiến thương mại như khảo sát thâm nhập thị trường, hỗ trợ các hoạt động xúc tiến thương mại, hỗ trợ mở rộng sản xuất, kinh doanh, tư vấn kinh doanh, đào tạo nguồn nhân lực, kiện toàn hệ thống tổ chức... Như vậy vừa phù hợp với quá trình hội nhập vừa nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp đẩy mạnh xuất khẩu, có khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới.

Về thanh toán, cần mở rộng quan hệ với các ngân hàng thương mại Campuchia để thực hiện quá trình thanh toán cho các hợp đồng xuất nhập khẩu, trước mắt có thể thanh toán bằng đồng đô la, tiến tới sẽ thanh toán bằng đồng Việt Nam và đồng Riên, đảm bảo thanh toán để phát triển thương mại một cách thuận tiện lành mạnh, hạn chế được rủi ro và buôn lậu ở khu vực này. Tổ chức sắp xếp lại các lực lượng kinh doanh ngoại hối thuộc các thành phần kinh tế tại khu vực cửa khẩu. Các hoạt động này phải thông qua cấp giấy phép và chịu sự quản lý, hướng dẫn của ngân hàng Nhà nước.

Về phát triển các chủ thể hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, để thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá với Campuchia và đảm bảo quản lý của Nhà nước, cần cho phép tất cả các doanh nghiệp và cá nhân có đăng ký kinh doanh thuộc các thành phần kinh tế đều được phép tham gia xuất nhập khẩu và được phép kinh doanh tất cả các mặt hàng trừ những mặt hàng Nhà nước cấm xuất nhập khẩu, hoặc xuất nhập khẩu có điều kiện. Đối với các chủ thể hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới Campuchia cần chú trọng đến hai lực lượng đó là các doanh nghiệp nhà nước và các doanh nghiệp tư nhân, hộ cá thể.

4.3.2. Phát triển khu kinh tế, khu thương mại cửa khẩu và chợ biên giới

Đối với những cửa khẩu có cơ sở hạ tầng còn lạc hậu, số hộ kinh doanh ít, tổng thu thuế chưa cao, thì có thể nâng tỷ lệ mà địa phương được giữ lại cao hơn và ổn định trong khoảng thời gian hợp lý để tạo cơ sở cho tỉnh lập kế hoạch sử dụng khoản thu này đầu tư vào cơ sở hạ tầng thương mại. Đồng thời phát triển giao thông, đặc biệt là trong hành lang Đông - Tây, sự phát triển của hành lang này trong Tiểu vùng sông Mê Kông sẽ có tác dụng thúc đẩy hoạt động thương mại hàng hoá qua biên giới trên bộ giữa Việt Nam, Campuchia và các nước khác thuộc tiểu vùng.

Đối với chợ cửa khẩu và chợ biên giới, ở các tỉnh có cửa khẩu quốc tế, giao lưu hàng hoá phát triển, do đó có nguồn thu cao từ thuế xuất nhập khẩu, Nhà nước cần có quy định cho phép trích một phần ngân sách để phát triển chợ biên giới ở các cửa khẩu mà hoạt động thương mại còn chưa phát triển. Đối với các tỉnh còn khó khăn như Gia Lai, Kon Tum, Đắc Lắc, Nhà nước cần có chính sách trích kinh phí từ nguồn của Trung ương hỗ trợ để xây dựng các chợ đường biên.

Hiện tại, cơ sở vật chất kỹ thuật thương mại tại hầu hết các khu cửa khẩu biên giới Việt Nam - Campuchia còn rất thiếu thốn, nghèo nàn và lạc hậu, cần

trở sự phát triển của hoạt động thương mại, cần phải được đầu tư nâng cấp, nhưng khả năng tài chính thì còn có hạn và gặp nhiều khó khăn, do đó không thể đầu tư một cách đồng đều và tràn lan được. Một vấn đề cần đặt ra là phải đầu tư thế nào để lợi ích đem lại trên chi phí đầu tư là cao nhất. Để thực hiện được điều đó, khi tiến hành đầu tư phát triển cần phải căn cứ vào đặc điểm của từng cửa khẩu cụ thể, vào quy mô và xu hướng phát triển hoạt động thương mại tại mỗi cửa khẩu từ đó quyết định nội dung và quy mô đầu tư đảm bảo tính hiệu quả của hoạt động đầu tư. Cần có sự bàn bạc thống nhất giữa hai bên đảm bảo mức độ tương đồng, các vị trí xây dựng cửa khẩu phải có mối liên hệ tốt trong nội địa để phát huy nguồn lực và tránh xảy ra tranh chấp, lấn chiếm. Các cửa khẩu phải đảm bảo việc kiểm tra, kiểm soát dễ dàng, bảo vệ môi trường, đảm bảo trật tự an ninh biên giới, phòng chống được buôn lậu, gian lận thương mại và các tệ nạn xã hội, có khả năng mở rộng và phát triển bền vững trong tương lai. Cần quy hoạch đầu tư xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật cho các cửa khẩu và chợ biên giới, trong đó cần chú ý đến các hạng mục quan trọng như hệ thống trung tâm thương mại, hệ thống kho bãi, chợ cửa khẩu và chợ biên giới.

Nhu cầu về vốn cho xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật thương mại là rất lớn, cho nên phải sử dụng các biện pháp thích hợp để thu hút các nguồn vốn. Ngoài sử dụng nguồn tài chính theo những ưu đãi tài chính trong quyết định số 53/2001/QĐ-TTg ngày 19/4/2001 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách đối với khu kinh tế cửa khẩu, cần sử dụng các biện pháp liên doanh, liên kết với các thành phần kinh tế khác, với phương châm Nhà nước và nhân dân cùng làm, sử dụng các nguồn vốn ngắn hạn và dài hạn ở địa phương.

4.3.3. Về tổ chức quản lý hoạt động thương mại tại khu vực cửa khẩu biên giới Việt Nam - Campuchia

Việc mua bán trao đổi hàng hoá ở khu vực biên giới có thể chia thành 3 nhóm là mua bán ở cửa khẩu biên giới, mua bán ở các chợ biên giới và mua bán theo các đường mòn biên giới hoặc hai bên cánh gà của cửa khẩu. Để tạo điều kiện cho công tác quản lý, trong thời gian tới, các hoạt động mua bán nói trên phải tổ chức lại theo hướng chấm dứt tình trạng mua bán trao đổi hàng hoá theo các đường mòn và hai bên cánh gà cửa khẩu mà chỉ tập trung ở các cửa khẩu và chợ biên giới.

Tiến hành quy hoạch và nâng cấp cơ sở vật chất cho các chợ biên giới. Các Sở Thương mại và UBND các tỉnh biên giới sắp xếp tổ chức và quản lý các chợ biên giới để thu hút và đẩy mạnh các hoạt động thương mại tại các chợ nói trên. Ở những chợ biên giới chưa có hải quan, nhà nước có thể cho phép các tỉnh được phép thu thuế xuất nhập khẩu bằng chứng từ của ngành thuế. Cần đơn giản hoá các thủ tục, các cơ quan quản lý nhà nước về thương mại như Sở Thương mại, Hải quan, Bộ đội biên phòng, kiểm dịch động thực vật, kiểm dịch y tế, cơ quan thuế vụ, quản lý thị trường... cần phối hợp chặt chẽ đồng bộ nhằm quản lý và điều hành tốt các hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới.

Thường xuyên phổ biến các quy định, các chính sách của Nhà nước tới các đối tượng hoạt động xuất nhập khẩu tại khu vực biên giới. Các đối tượng

là doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã và hộ cá thể chiếm một tỷ lệ lớn nhưng ít hiểu biết về các quy định, chính sách của Nhà nước. Việc phổ biến các quy định và chính sách của Nhà nước làm cho các đối tượng này thấy rõ các trách nhiệm và quyền lợi của mình trong hoạt động kinh doanh, từ đó phát huy hết các lợi thế để phát triển kinh doanh, tránh các trường hợp tiêu cực do không am hiểu pháp luật, làm mất cơ hội kinh doanh và tăng chi phí dẫn đến làm giảm khả năng cạnh tranh của hàng hoá. Kiện toàn lại bộ máy tổ chức quản lý, nâng cao trình độ và phẩm chất đạo đức cho các cán bộ quản lý. Tăng cường công tác thanh tra kiểm tra và giám sát.

Tăng cường đàm phán với phía Campuchia để đẩy mạnh hoạt động thương mại qua biên giới. Việc đàm phán cần tập trung vào một số vấn đề tạo ra hành lang pháp lý, môi trường thuận lợi để các doanh nghiệp dễ dàng thực hiện các hoạt động thương mại. Đặc biệt là tạo được điều kiện để các doanh nghiệp mở các đại lý, các siêu thị, tham gia các hoạt động đấu thầu quốc tế, các hoạt động đầu tư... và hàng hoá được quá cảnh và vận chuyển dễ dàng. Thống nhất việc phát triển các cặp cửa khẩu và chợ biên giới, đặc biệt là đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật thương mại, tạo nên sự tương đồng và đối xứng giữa hai bên cửa khẩu, phát huy hết lợi thế và tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động thương mại của cả hai bên cùng phát triển.

Thành lập các cơ quan chuyên trách của chính phủ và các tỉnh có đường biên giới để thường xuyên thông báo cho nhau những thông tin cần thiết như chủ trương định hướng của mỗi bên, kiến nghị với Chính phủ những yêu cầu về hợp tác kinh tế, thương mại, văn hoá, du lịch... Giám sát việc thực hiện các hiệp định, các thoả thuận đã ký kết, kiến nghị giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình thực thi các hiệp định và thoả thuận giữa các bên.

Tăng cường hoạt động chống buôn lậu và gian lận thương mại góp phần thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu ở khu vực biên giới phát triển. Bộ Thương mại và Tổng cục Hải quan cần rà soát lại hệ thống văn bản pháp quy liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu, kịp thời sửa đổi bổ sung, để tránh có các khe hở lợi dụng buôn lậu, gian lận thương mại. Cần phối hợp đồng bộ các lực lượng chống buôn lậu và gian lận thương mại như quản lý thị trường, hải quan, công an... ở khu vực biên giới cửa khẩu và trong nội địa tạo thành một hệ thống nhất. Định kỳ tổ chức họp các cơ quan có chức năng chống buôn lậu để kiểm điểm, rút kinh nghiệm, bàn biện pháp tổ chức phối hợp và có những kiến nghị báo cáo cấp trên. Thường xuyên tổ chức các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ, nâng cao tinh thần trách nhiệm và phẩm chất đạo đức cho lực lượng chống buôn lậu. Tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật và điều kiện hoạt động cho lực lượng chống buôn lậu và gian lận thương mại. Có chính sách tuyên truyền giáo dục cho các chủ thể kinh doanh xuất nhập khẩu, đặc biệt cho nhân dân các thôn, xã, các huyện biên giới, tạo công ăn việc làm, nâng cao đời sống dân trí để họ không tham gia vào các hoạt động buôn lậu mà tố giác các hoạt động buôn lậu.

4.4. Đối với Thái Lan

Một trong những nguyên nhân làm hạn chế trong quan hệ thương mại của ta với Thái Lan là các chủng loại hàng hoá mà ta và Thái có thể mạnh xuất

khẩu tương đối giống nhau và khả năng cạnh tranh ở cấp độ doanh nghiệp cũng như đối với sản phẩm hàng hoá và dịch vụ của ta thường thấp hơn.

Để phát triển quan hệ thương mại giữa 2 nước trong thời gian tới cần tiến hành các giải pháp sau đây:

Tăng cường quan hệ ở các cấp khác nhau như Chính phủ, Bộ, ngành, địa phương và doanh nghiệp.

Ở cấp độ quốc gia các cuộc đàm phán cần tập trung vào việc hợp tác nhằm triển khai có hiệu quả các thoả thuận song phương đã đạt được tại cuộc họp nội các chung lần thứ nhất vào tháng 2-2004 và Tuyên bố chung về khuôn khổ hợp tác hai nước trong thập kỷ đầu thế kỷ 21. Đối với các khuôn khổ hợp tác tiểu vùng Mê Kông, hai bên cần phối hợp để Hiệp định 1995 về lưu vực sông Mê Kông được thực hiện ngày càng có hiệu quả thiết thực, trong đó có việc bảo đảm lợi ích của các nước hạ nguồn trong quá trình khai thác nguồn nước sông Mê Kông. Đối với Hành lang Đông-Tây cần tiếp tục hợp tác chặt chẽ với nhau để thu hút các nguồn vốn tập trung cho xây dựng cơ sở hạ tầng của vùng.

Đối với các Bộ ngành và địa phương cần tập trung vào các lĩnh vực cụ thể như thương mại, đầu tư, du lịch. Do cơ cấu nguồn hàng xuất khẩu tương đối giống nhau nên Việt Nam và Thái Lan phải bàn bạc hợp tác để có những biện pháp nhằm xuất khẩu một số hàng hoá như nông sản, thủy sản đạt hiệu quả cao. Lên tiếng phản đối những hành động phân biệt đối xử như áp đặt thuế chống bán phá giá đối với các mặt hàng của 2 nước như vụ tôm vừa qua.

Về du lịch, đến nay, Việt Nam đã ký được 19 hiệp định song phương cấp Chính phủ với các nước trên thế giới. Việt - Thái là một trong những hiệp định được triển khai có hiệu quả nhất. Điều đó thể hiện ở chỗ, lượng khách Thái Lan vào Việt Nam tăng liên tục và Thái Lan trở thành một trong 12 nước đưa khách đến Việt Nam nhiều nhất. Đây cũng là một trong hai nước mà công dân Việt Nam đi du lịch nhiều nhất và cũng tăng liên tục trong các năm qua.

Trong khuôn khổ hợp tác Tiểu vùng sông Mê Kông cần phát huy vai trò chủ chốt của Việt Nam và Thái Lan. Trọng tâm của sự hợp tác là phát triển các tour du lịch dọc sông Mê Kông, nhất là du lịch sinh thái và phát triển tour du lịch đường bộ Caravan. Hai bên cần tăng cường tổ chức các cuộc họp báo giới thiệu, quảng bá du lịch nhằm tăng cường hợp tác để cùng phát triển, không chỉ tăng lượng khách mà còn thu hút được nhiều du khách từ nước thứ ba vào khu vực.

Cần tổ chức các cuộc tham quan và học hỏi kinh nghiệm của nhau. Tiến hành cùng tổ chức các Tour du lịch trọn gói và khuyến khích du lịch đường bộ, Xúc tiến du lịch song phương và trong khu vực như tạo thuận lợi cho quá cảnh đường bộ; phối kết hợp giữa nhà nước và tư nhân về du lịch; hợp tác giữa các hãng hàng không hai bên. Đặc biệt, việc thúc đẩy du lịch bằng việc mở những tuyến đường giao thông quan trọng, có ý nghĩa trong chiến lược phát triển điểm du lịch ở phía Bắc là Sơn La, Điện Biên Phủ, Lai Châu... Đẩy nhanh việc ký kết Hiệp định về giao thông vận tải đường bộ, trong đó giải quyết vấn đề xe tay lái nghịch.

Về thương mại hàng hoá, thực tế hiện nay trong quan hệ đối với Thái lan ta là nước nhập siêu rất lớn. Để từng bước khắc phục tình trạng này theo lẽ thông thường là tăng cường xuất khẩu của ta sang Thái, Tuy nhiên do diện các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của ta còn hạn chế, hơn nữa cơ cấu hàng xuất khẩu của ta và Thái tương đối giống nhau trong khi đó hàng của ta lại có khả năng cạnh tranh kém hơn so với Thái nên trên thực tế không thể thực hiện được. Do đó, cần phải nghiên cứu trong cơ cấu hàng nhập khẩu của ta từ Thái lan thì những mặt hàng nào chiếm tỷ trọng lớn để có biện pháp đối phó cụ thể.

Tìm hiểu nguồn hàng thay thế từ các thị trường khác, hoặc kêu gọi các nhà đầu tư nước ngoài vào sản xuất mặt hàng đó tại nước ta. Khuyến khích các doanh nghiệp của ta sản xuất các mặt hàng thay thế. Ngoài ra nếu cần thiết có thể áp dụng hình thức hạn chế nhập khẩu tuy nhiên phải theo các nguyên tắc của thương mại quốc tế và các hiệp định song phương giữa ta và Thái đã cam kết

4.5. Đối với Mianma

Mianma là một nước mà Nhà nước Việt Nam Dân chủ Cộng hoà có quan hệ rất sớm. Năm 1947, ta đặt cơ quan thường trú tại Yangon. Chính quyền và các đoàn thể Mianma tích cực ủng hộ cuộc đấu tranh chống thực dân Pháp giành độc lập, trong cuộc đấu tranh chống đế quốc Mỹ xâm lược cũng như trong công cuộc xây dựng và bảo vệ tổ quốc hiện nay của nhân dân ta trong lúc bạn còn nhiều khó khăn.

Quan hệ kinh tế thương mại ngày càng phát triển, tuy nhiên hiện nay quan hệ này chưa tương xứng với quan hệ chính trị tốt đẹp giữa hai nước. Nhìn chung, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước còn ở mức quá khiêm tốn, để phát triển quan hệ thương mại giữa 2 nước trong thời gian tới cần tiến hành các giải pháp như sau:

Tăng cường đàm phán ở cấp quốc gia nhằm giành cho nhau những ưu đãi về thương mại. Mặc dù Myanmar đã là thành viên của WTO và ASEAN từ nhiều năm nay nhưng do hệ thống chính trị đặc thù nên Chính sách thương mại được duy trì chế độ độc quyền ngoại thương với những mặt hàng chiến lược, hướng tới bảo hộ là chính, hạn chế nhập khẩu. Vì thế kinh tế tăng trưởng trong nhiều năm nay chỉ đạt trên dưới 4%. Việc hạn chế nhập khẩu được thực thi bằng các cơ chế sau: Có xuất khẩu mới được nhập khẩu theo chỉ định mặt hàng của Nhà nước. Nhà nước công bố danh mục hàng cấm nhập khẩu và danh mục hàng nhập khẩu có giấy phép đặc biệt do Hội đồng Thương mại Nhà nước xem xét phê duyệt. Cấp phép xuất nhập khẩu chuyênkleu nhỏ (tối đa 4 container/giấy phép). Cấm các ngân hàng tư nhân, các ngân hàng công tư kinh doanh ngoại tệ và cấp tín dụng nhập khẩu dưới bất cứ hình thức nào (trừ khi có lệnh đặc biệt của Chính phủ). Từ năm 2004, Myanmar áp dụng thêm biện pháp đánh thuế cao với hàng nhập khẩu: từ 2% trị giá nhập khẩu trước đây lên 25 đến 200%.

Để khắc phục hạn chế này, ta nên nghiên cứu mặt hàng nhập khẩu của họ tìm cách bán các mặt hàng bạn cho phép nhập khẩu mà ta có thể cung cấp. Phát hiện để nhập khẩu những mặt hàng nguyên liệu mà ta cần. Nghiên cứu

đề xuất việc vận dụng phương thức hàng đổi hàng đối với bạn nhằm hạn chế những khó khăn trong thanh toán.

Các doanh nghiệp cần nghiên cứu thông tin và tiếp cận thị trường, kết hợp các hình thức xuất khẩu sang Mianma qua con đường chính ngạch và tiểu ngạch. Tìm cách xuất khẩu qua nước trung gian như xuất khẩu vào Mianma qua biên giới Trung Quốc, Thái Lan, Lào và bán lẻ hàng tại các Hội chợ - triển lãm ở Myanmar.

Như vậy, để phát triển quan hệ thương mại trong Tiểu vùng, cần phải có sự phối hợp chặt chẽ và hiệu quả giữa các thành viên. Các Chính phủ cần tận dụng triệt để những ưu thế của mình tạo ra mức độ thông thoáng nhằm phát huy tối đa nguồn lực, cần ưu tiên cho việc xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật xã hội và hạ tầng thương mại. Tạo điều kiện để mọi thành phần kinh tế tham gia, đặc biệt là thành phần kinh tế tư nhân. Các doanh nghiệp cần nâng cao khả năng cạnh tranh của mình, đầu tư vào các hạng mục công trình thuộc các dự án, chương trình của tiểu vùng và chính phủ nhằm đưa lại lợi ích cho doanh nghiệp và cho toàn xã hội.

V. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

Hợp tác Tiểu vùng Mê Kông bao gồm nhiều lĩnh vực khác nhau, trong khi nguồn lực của cả GMS nói chung và nước ta nói riêng vẫn còn hạn chế nên để tăng cường hợp tác một cách có hiệu quả cần lưu ý thực hiện một số vấn đề sau đây:

5.1. Đối với các thành viên GMS

Phải tìm mọi cách nhằm tranh thủ tối đa mọi nguồn vốn đầu tư nhiều hơn nữa. Theo tính toán của các chuyên gia Ngân hàng phát triển châu Á, trong vòng 10 năm tới cần đầu tư 14 tỷ UDS. Với khoản tiền lớn như vậy, chỉ dựa vào Ngân hàng châu Á thì không giải quyết được. Tìm nguồn vốn sẽ là khâu then chốt để hợp tác tiểu vùng Mê Kông đạt được hiệu quả. Đến nay, các nước Tiểu vùng vẫn lúng túng trong việc tìm phương hướng huy động vốn. Thiếu vốn nên đã làm chậm việc thực hiện và phát triển của các hạng mục ở tiểu vùng. Do đó các thành viên phải cố gắng hết sức động viên vốn của chính phủ các nước, vốn của cá nhân và đầu tư nước ngoài.

Phải có biện pháp nhằm tăng cường sự nhịp nhàng giữa các thành viên trong Tiểu vùng vì thể chế của các nước trong vùng, pháp luật, pháp quy có điểm khác nhau, sự vận hành của chính phủ, quản lý đều khác nhau, gây ra những ảnh hưởng bất lợi đối với hợp tác tiểu vùng. Ví dụ: năm 2000, bốn nước Trung Quốc, Mianama, Lào và Thái Lan đã xác định, đường quốc lộ Côn Minh -Băng cốc phải thông xe trong năm 2004, kết quả là do thực hiện khó khăn nên dự tính đến năm 2006 mới có thể thông xe. Tăng cường phối hợp nhịp nhàng là một khâu then chốt để hợp tác tiểu vùng phát triển hơn nữa.

Các nước thành viên phải động viên nhiều doanh nghiệp tham gia hơn nữa. Hiện nay hợp tác tiểu vùng, hành động của chính phủ nhiều, song hành động của doanh nghiệp còn rất ít. Suy nghĩ của chính phủ chưa được nhiều

doanh nghiệp hiểu, tính tích cực của doanh nghiệp kém, ảnh hưởng tới lòng nhiệt tình của xã hội và công chúng tham gia. Làm thế nào để động viên nhiều doanh nghiệp tham gia hợp tác tiểu vùng hơn nữa là vấn đề mà chính phủ các doanh nghiệp cần phải coi trọng, đề xuất chính sách thu hút doanh nghiệp.

Việc thực thi các hạng mục hợp tác mất cân đối. Hiện nay, tình hình thực hiện các hạng mục giao thông khá tốt, nhưng một số hạng mục và các công tác ở một số lĩnh vực khác lại tiến triển chậm. Ví dụ: hợp tác lĩnh vực bảo vệ môi trường thể hiện sự trì trệ.

Các chính phủ phải có sự phối hợp để tăng cường trao đổi và phổ biến thông tin. Về phương diện trao đổi thông tin giữa các quốc gia tiểu vùng vẫn còn hạn chế ở các cơ quan chính phủ và giới học thuật, nhưng sự trao đổi chuyên ngành giữa các ban ngành chính phủ cũng không đầy đủ, ảnh hưởng tới việc thực hiện kế hoạch.

Riêng về lĩnh vực thương mại và đầu tư phải tập trung vào các nội dung là: tạo thuận lợi và tăng cường trao đổi thương mại; cải thiện môi trường đầu tư; xây dựng cơ sở hạ tầng khoa học công nghệ vững mạnh và tăng cường vai trò của khu vực tư nhân trong phát triển kinh tế.

Nhằm mục tiêu đó, các nước GMS phải dành sự quan tâm đặc biệt phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng xuyên quốc gia. Tiến hành các biện pháp tạo thuận lợi cho di chuyển hàng hoá và lao động. Thành lập nhiều khu chợ biên giới và khu kinh tế cửa khẩu để nhân dân các nước láng giềng có thể trao đổi hàng hoá. Từng bước biến GMS trở thành địa điểm đầu tư hấp dẫn của nhiều công ty nước ngoài trong lĩnh vực dệt may, lắp ráp chế tạo và những ngành công nghệ như điện tử - tin học nhờ nguồn lao động rẻ. Tăng cường hơn nữa hợp tác phát triển thương mại và đầu tư với bên ngoài, ưu tiên hơn nữa cho hợp tác và phát triển các ngành dịch vụ đặc biệt là dịch vụ du lịch, bảo vệ môi trường.

Các chính phủ phải có biện pháp tăng cường năng lực cạnh tranh trên ba phương diện là (1). nâng cao giá trị tăng của các sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của các nước GMS ra thị trường thế giới, (2). thành lập các mạng lưới liên kết sản xuất khu vực bao gồm người cung cấp nguyên liệu, sản xuất, và phân phối để nâng cao giá trị gia tăng cho sản phẩm. Các công ty trong khu vực có thể làm các nhà thầu phụ hay vệ tinh cho các công ty lớn trên thế giới để tạo lợi thế tham gia vào mạng lưới liên kết kinh doanh toàn cầu, (3). nâng cao năng lực công nghệ của công ty, đặc biệt cần tận dụng các thành quả công nghệ mới để hiện đại hoá các ngành nghề truyền thống, tức là những ngành sử dụng nhiều nguyên vật liệu và lao động nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của các nước GMS với những đối tác phát triển hơn trong cung cấp sản phẩm và tiếp cận thị trường.

5.2. Đối với nước ta

Trước hết phải coi việc hợp tác trong GMS là điều kiện thuận lợi để góp phần giải quyết nhiệm vụ phát triển Đồng bằng sông Cửu long hiện nay. Hoạt

động của Ủy ban Mê Kông Việt Nam và các chương trình hợp tác của các quốc gia trong lưu vực phải nhằm mục đích phục vụ sự phát triển của đồng bằng sông Cửu Long. Bởi vì các nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú của ĐBSCL có tầm quan trọng lớn lao đối với nước ta. Hiện nay sản lượng nông nghiệp ở ĐBSCL chiếm 40% của cả nước, trong đó gạo chiếm 50%, gạo và các sản phẩm đóng góp đáng kể cho xuất khẩu chiếm khoảng 27% tổng sản phẩm trong nước.

Trong khi chưa có một khung phát triển bền vững cụ thể được thống nhất trong lưu vực (chương trình sử dụng nước và quy hoạch phát triển lưu vực) đồng thời có khả năng Đồng bằng sông Cửu Long sẽ bị ảnh hưởng bởi các dự án sử dụng nước đang được triển khai tại các quốc gia thượng nguồn, Việt Nam xác định cần phải ưu tiên các hoạt động sau đây:

- Giám sát chặt chẽ về cả số lượng lẫn chất lượng nước sông Mê Kông, đặc biệt tại hai trạm chảy vào Việt Nam là Tân Châu (sông Tiền) và Châu Đốc (sông Hậu) và định hình một cơ chế thông báo nhanh cho chính phủ để xử lý khi có sự cố bất thường.

- Cùng các quốc gia thành viên khác hoàn thành và sớm đưa vào sử dụng các chương trình/ dự án quan trọng.

- Đẩy mạnh chương trình phát triển nguồn nhân lực và hợp tác chặt chẽ dự án song phương hỗ trợ Ủy ban Mê Kông Việt Nam, bảo đảm trong một vài năm tới Việt Nam sẽ có một đội ngũ cán bộ hiểu biết về hợp tác Mê Kông và vững vàng về chuyên môn và kỹ thuật để phục vụ hợp tác với các quốc gia trong lưu vực.

- Phối hợp thực hiện tốt dự án hỗ trợ kỹ thuật có liên quan đến vấn đề phân chia nước của Ủy hội sông Mê Kông như mạng giám sát khí tượng thủy văn, chất lượng nước và môi trường của Ủy hội sông Mê Kông quốc tế và gắn được các chương trình /dự án này vào chương trình chung của quốc gia và hợp tác tiểu vùng.

Ủy ban Mê Kông Việt Nam với chức năng điều phối hoạt động hợp tác Mê Kông, đang và sẽ phối hợp chặt chẽ với các cơ quan kỹ thuật trong thực hiện các chương trình/ dự án trong khuôn khổ hoạt động của Ủy hội Mê Kông đồng thời đóng vai trò đầu mối duy trì các quan hệ với Ủy hội sông Mê Kông quốc tế, và các quốc gia ven sông khác và cộng đồng tài trợ quốc tế. Ủy ban Mê Kông Việt Nam đặc biệt chú ý đến trao đổi thông tin và phối hợp hoạt động giữa các chương trình/dự án trong lưu vực sông Mê Kông và các chương trình/dự án thuộc các mối quan hệ song phương và đa phương khác trong tiểu vùng và khu vực.

Đối với lĩnh vực thương mại, trong bối cảnh toàn cầu hoá và tự do hoá thương mại hiện nay việc hợp tác với các nước trong khu vực có vai trò vô cùng quan trọng, phải coi đó là cơ sở để phát huy được lợi thế về địa kinh tế, đặc biệt là đối với những nước láng giềng. Xúc tiến nhanh việc hình thành các hành lang kinh tế liên quan đến nước ta thông qua việc nhanh chóng thiết lập “Ban hỗn hợp các Hành lang kinh tế ” đặt dưới Ủy ban Hợp tác kinh tế -

thương mại của tiểu vùng để nghiên cứu, đưa ra quy chế hoạt động kinh tế thương mại trên các tuyến Hành lang, mặt khác điều hành và xử lý những vấn đề có liên quan đến hành lang kinh tế.

Có chính sách hoặc chủ trương cho các địa phương nơi các hành lang kinh tế đi qua dành ưu đãi đặc biệt cho các hoạt động thương mại, sản xuất, đầu tư... trong các Hành lang kinh tế, bao gồm cung cấp kết cấu hạ tầng, đơn giản các thủ tục, nới lỏng hạn ngạch xuất nhập khẩu, các quy định quản lý cửa khẩu, hải quan, quy chế về quá cảnh hàng hoá, dịch vụ...

Tiến hành quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế cho khu vực hành lang, trước hết là quy hoạch về hệ thống kết cấu hạ tầng và một số lĩnh vực có điều kiện phát triển như du lịch, nông nghiệp, viễn thông, cần điều chỉnh tương ứng các dự án và kế hoạch liên quan đến việc xây dựng kết cấu hạ tầng, có kế hoạch phối hợp thu hút đầu tư để đẩy nhanh tiến độ xây dựng các hạng mục công trình trên Hành lang kinh tế.

Nghiên cứu và nhanh chóng tìm ra giải pháp cho khâu thanh để thúc đẩy hoạt động thương mại với các nước láng giềng nói riêng và các nước khác trong vùng nói chung.

Các địa phương phải tận dụng triệt để những ưu thế của các cửa khẩu biên giới và có hành lang kinh tế đi qua để phát triển kinh tế. Dựa vào các chủ trương chính sách của Đảng và chính phủ có thể ban hành các quy định của địa phương tạo thuận lợi, giảm phiền hà, thực hiện thủ tục hành chính thông thoáng trong khi thi hành các quy định của chính phủ nhằm phát huy tối đa nguồn lực của địa phương và các tỉnh lân cận.

Tập trung nguồn lực để hình thành các cơ sở hạ tầng kỹ thuật xã hội và cơ sở hạ tầng thương mại. Hình thành các tuyến giao thông nối với các trục hành lang kinh tế và các khu kinh tế cửa khẩu trọng điểm. Tạo điều kiện để mọi thành phần kinh tế tham gia vào hợp tác tiểu vùng và tranh thủ mọi nguồn lực, đặc biệt là về vốn từ thành phần kinh tế tư nhân.

Các doanh nghiệp cần nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại, cần có phương án tiếp cận và thâm nhập sâu vào thị trường các nước láng giềng nhất là tham gia vào hệ thống phân phối của nước bạn để chủ động trong hoạt động xuất khẩu.

Tham gia đầu tư vào các hạng mục công trình thuộc các tuyến hành lang, các lĩnh vực hợp tác liên quan đến doanh nghiệp. Nghiên cứu và khai thác có hiệu quả các công trình đã được đầu tư xây dựng góp phần làm tăng hiệu quả kinh tế xã hội của các chương trình, dự án của tiểu vùng.

KẾT LUẬN

Trong những năm qua, quan hệ hợp tác giữa các nước GMS được củng cố, phát triển và đã gặt hái được những thành công nhất định. Tuy nhiên, quan hệ hợp tác phát triển nói chung và quan hệ thương mại nói riêng giữa các nước trong GMS vẫn còn nhiều thách thức đó là: tình trạng đói nghèo, kém phát triển, thiên tai, dịch bệnh xảy ra liên tiếp gây nhiều thiệt hại cho sản xuất và đời sống của nhân dân. Do đó, các nước trong Tiểu vùng Mê Kông cần phối hợp tìm kiếm các giải pháp khắc phục đói nghèo, lạc hậu, từng bước nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân. Phát triển cơ sở hạ tầng trong Tiểu vùng Mê Kông là một tiền đề quan trọng để thúc đẩy thương mại, đầu tư và nâng cao khả năng cạnh tranh của từng nền kinh tế cũng như của cả Tiểu vùng.

Đối với Việt Nam, lưu vực sông Mê Kông có ý nghĩa chiến lược về kinh tế - xã hội và môi trường sinh thái. Với đặc điểm địa lý là quốc gia nằm ở tận cùng lưu vực sông Mê Kông, Việt Nam là cửa ngõ các tuyến giao thông quan trọng trong lưu vực sông Mê Kông. Mục đích cơ bản của những chương trình hợp tác Tiểu vùng Mê Kông phù hợp với chủ trương chính sách về phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Xuất phát từ đó, Việt Nam xúc tiến xây dựng chương trình tổng thể thực hiện tiến trình hợp tác phát triển lưu vực sông Mê Kông nhằm khai thác cao nhất lợi thế của mình trong khu vực, thúc đẩy và nâng cao hiệu quả của các chương trình hợp tác.

Yêu cầu phát triển quan hệ hợp tác giữa các nước trong khuôn khổ GMS nói chung và giữa Việt Nam với các nước còn lại nói riêng vừa mang tính khách quan, vừa đáp ứng yêu cầu phát triển của đất nước. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để phát triển một cách tốt nhất các quan hệ hợp tác giữa Việt Nam với các nước trong khuôn khổ GMS, mà trước hết là phát triển quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ. Yêu cầu phát triển quan hệ trong lĩnh vực thương mại hàng hoá và dịch vụ của GMS đặt ra hiện nay là vừa phải phù hợp với những thoả thuận trong khuôn khổ AFTA, CAFTA, đồng thời tạo nên cái riêng, cái đặc thù của Tiểu vùng, tạo ý nghĩa quyết định cho sự phát triển của GMS.

Đề tài *“Một số giải pháp nhằm phát triển thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng”* đã phân tích được thực trạng quan hệ hợp tác trong GMS nói chung và hợp tác giữa Việt Nam với các nước của GMS nói riêng. Trên cơ sở đó đưa ra đề xuất những chính sách và giải pháp nhằm phát triển thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng.

Hy vọng đề tài đóng góp được một phần nhỏ vào phương hướng phát triển hợp tác kinh tế thương mại giữa Việt Nam với các nước trong Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng.

DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

A. Tài liệu trong nước

1. Sông và Tiểu vùng Mê Kông - Tiềm năng và hợp tác phát triển quốc tế - Nguyễn Trần Quế và Kiều Văn Trung (Nhà xuất bản Khoa học xã hội năm 2001).
2. Tài liệu hội nghị hợp tác thương mại và đầu tư Tiểu vùng sông Mê Kông (năm 2004)
3. Hợp tác phát triển liên vùng dọc hành lang Đông - Tây, Nhà xuất bản Thanh niên năm 2000;
4. Hội nghị thượng đỉnh Tiểu vùng sông Mê Kông (Tăng cường quan hệ đối tác, vì thịnh vượng chung), Thời báo Kinh tế số 136 ngày 11/7/2005;
5. Triển vọng quan hệ hợp tác Việt - Lào, Đề tài Khoa học cấp Bộ, Viện Nghiên cứu Thương mại năm 2003;
6. Hợp tác giữa các nước Tiểu vùng sông Mê Kông, cơ hội và thách thức (Trung tâm Khoa học xã hội và nhân văn quốc gia, năm 2003);
7. Niên giám thống kê từ năm 2000 - 2005
8. Số liệu thống kê hải quan, Tổng cục Hải quan từ 2000 - 2005
9. Phát triển hành lang kinh tế phía Bắc, Báo đầu tư ngày 26/7/2004
10. Quan hệ thương mại hàng hoá qua biên giới đường bộ Việt - Trung, thực trạng và giải pháp, Đề tài Khoa học cấp Bộ, Viện Nghiên cứu Thương mại năm 2003;
11. Nghiên cứu ảnh hưởng của Trung Quốc gia nhập WTO tới xuất khẩu của Việt Nam, Dự án VIT-SIDA năm 2003;
12. Hội nhập cải cách và hợp tác phát triển kinh tế của các nước ASEAN mới, Nguyễn Mạnh Hùng - Những vấn đề kinh tế thế giới, số 3 năm 2001;
13. Tăng cường hợp tác Việt Nam - Lào trong phát triển Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng, Nguyễn Trần Quế - Kiều Văn Trung, Những vấn đề kinh tế thế giới, số 3 năm 2003;
14. Thông tin, tài liệu của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

B. Tài liệu nước ngoài

15. Số liệu báo cáo của Ngân hàng thế giới (World Bank), năm 2005;
16. Số liệu báo cáo của Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), năm 2005;
17. ASEAN Development Outlook 2005;
18. ASEAN Development Review 2005;

19. Economic Development and trade and Investment opportunities, by Mr. Maung Maung Lay, Joint Secretary General, Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry;
20. Economic Development and trade and Investment opportunities, by Mr. Madnoham Sumphon, Core Member of GMS BF;
21. Economic Development and trade and Investment opportunities, by Dr. Jingjai Hanchanlash, Executive Board of Thai Chamber of Commerce;
22. The Cooperation of GMS contain Limitless Business Opportunities, by Madam Zheng Lu, Vice President of Yunnan Provincial Chamber of Commerce, China;
23. Determinants of Investment Decision, by Mr. Masato Abe, Economic Affairs Officer, Trade and Investment Division, UNESCAP;
24. Presentation on GMS regional projects and cooperation program, by Mr. Robert S. Boumphrey, Director of Governance, Finance and Trade division, ASEAN Development Bank;
25. Các thông tin trên các trang Web và các báo và tạp chí khác.

BÁO CÁO TÓM TẮT

MỞ ĐẦU

Châu Á có một con sông đi qua nhiều nước, đó là sông Lan Thương - Mê Kông, được coi là sông “*Đa nuyp*” của Phương Đông.

Ủy ban sông Mê Kông được thành lập năm 1957, gồm Việt Nam, Lào, Campuchia và Thái Lan. Tuy nhiên, nhiều hoạt động của Ủy ban Mê Kông bị hạn chế do chiến tranh triền miên và nạn diệt chủng tại Campuchia. Năm 1992, Ngân hàng phát triển châu Á (ADB) đã đề xuất sáng kiến phát triển Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng (GMS), bao gồm các nước và vùng lãnh thổ: Việt Nam, Lào, Campuchia, Thái Lan, Myanmar và tỉnh Vân Nam - Trung Quốc (Trung Quốc tuy chỉ có một tỉnh thuộc không gian của Tiểu vùng, song Trung Quốc tham gia Tiểu vùng với tư cách là một quốc gia). Diện tích lãnh thổ của toàn khu vực khoảng 2,3 triệu km², dân số khoảng 260 triệu người, GDP toàn vùng vào khoảng 260 tỷ USD (số liệu năm 2003).

Về vị trí địa lý, GMS là bản lề, là ngã ba giao lưu giữa ba vùng Đông Bắc Á, Đông Nam Á và Nam Á (Ấn Độ, Băng La Đét), có thể nói GMS nằm giữa những vùng năng động và phát triển nhất trong thế kỷ tới.

Những cơ sở chủ yếu dẫn tới sự hình thành GMS bao gồm:

Thứ nhất, sông Mê Kông là “sợi dây tự nhiên” nối liền các quốc gia trong GMS với nhau; các quốc gia trong GMS ngày càng nhận thức sâu sắc rằng phải phối hợp và tăng cường liên kết, hợp tác với nhau thì mới có thể khai thác, sử dụng có hiệu quả nhất tiềm năng to lớn của sông Mê Kông, bảo vệ tốt môi trường và phát triển bền vững

Thứ hai, xu thế toàn cầu hoá, khu vực hoá đã tác động mạnh mẽ đến nhận thức và tạo nên nhu cầu tăng cường quan hệ hợp tác giữa các nước trong GMS cả về kinh tế, chính trị và văn hoá;

Thứ ba, các nước trong GMS cũng là các nước thành viên của AFTA, CAFTA. Vì vậy, quan hệ hợp tác giữa các nước trong GMS đã có cơ sở quan trọng là sự đồng thuận trong khuôn khổ của AFTA và CAFTA.

Trong những năm qua, quan hệ hợp tác giữa các nước GMS đã và đang được củng cố và phát triển. Đến nay đã có 12 cuộc hội nghị Bộ trưởng GMS, hội nghị cấp Thủ tướng lần đầu tiên được tổ chức tháng 12/2002 tại Campuchia. Trong Hội nghị Bộ trưởng lần thứ 3 tại Hà Nội tháng 4/1994 xác định hợp tác GMS tập trung vào 7 lĩnh vực chủ yếu: giao thông vận tải, năng lượng, bưu chính viễn thông, môi trường, thương mại và đầu tư, du lịch, phát triển nguồn nhân lực. Nhiều Hiệp định đã ký kết giữa các nước trong GMS như: các Hiệp định hợp tác song phương, đa phương; các Hiệp định về vận tải; và nhiều thoả thuận khác... nhằm tạo điều kiện phát triển hợp tác và giao lưu kinh tế, thương mại giữa các nước trong GMS.

Tuy nhiên, quan hệ hợp tác phát triển nói chung và quan hệ thương mại nói riêng giữa các nước trong GMS vẫn còn nhiều hạn chế, chưa được như mong muốn, hy vọng của các nước tham gia. Điều này có nhiều nguyên nhân khác nhau. *Một là*, sự hợp tác trong khuôn khổ GMS bị chi phối bởi các thoả thuận đã được ký kết trong khuôn khổ AFTA, ASEAN, cũng như những tiến bộ đạt được trong quá trình hình thành CAFTA. Đây là nguyên nhân quan trọng nhất dẫn đến sự hạn chế trong quan hệ hợp tác của GMS. *Hai là*, những lợi ích riêng có trong khuôn khổ hợp tác giữa các nước GMS chưa được thể hiện rõ trên thực tế. *Ba là*, sự tương đồng về cơ cấu kinh tế, về trình độ phát triển sản xuất (trong chừng mực nào đó) làm hạn chế

khả năng trao đổi, mở rộng thương mại giữa các nước trong GMS. Mặc dù vậy, với những cơ sở dẫn đến sự hình thành quan hệ hợp tác phát triển giữa các nước trong GMS, việc thúc đẩy, tăng cường quan hệ hợp tác đang và sẽ ngày càng được quan tâm hơn. Trong đó, quan hệ thương mại cả về hàng hoá và dịch vụ có vị trí tiên đề và có vai trò quan trọng trong phát triển các mối quan hệ hợp tác khác.

Đối với Việt Nam, những lợi ích hợp tác trong khuôn khổ GMS trước hết là trong việc khai thác tiềm năng kinh tế, bảo vệ môi trường gắn liền dòng sông Mê Kông. Bên cạnh đó, cùng với quá trình tăng trưởng kinh tế trong những năm vừa qua, khả năng tham gia và lợi ích đạt được của Việt Nam (trong 7 lĩnh vực hợp tác đã được xác định trong khuôn khổ GMS) đã và đang ngày càng hiện thực hơn. Chính vì vậy, Việt Nam đã tích cực tham gia ngay từ khi có sáng kiến hình thành GMS. Việt Nam đã thành lập Ủy ban điều phối quốc gia về hợp tác GMS.

Có thể nói rằng, yêu cầu phát triển quan hệ hợp tác giữa các nước trong khuôn khổ GMS nói chung và giữa Việt Nam với các nước còn lại nói riêng vừa là yêu cầu mang tính khách quan, vừa là yêu cầu mang tính chủ quan. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để phát triển một cách tốt nhất các quan hệ hợp tác giữa Việt Nam với các nước trong khuôn khổ GMS, mà trước hết là phát triển quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ. Yêu cầu phát triển quan hệ trong lĩnh vực thương mại hàng hoá và dịch vụ của GMS hiện nay vừa phải đảm bảo sự phù hợp với những thoả thuận chung trong khuôn khổ AFTA, CAFTA, vừa phải tạo nên cái riêng, cái đặc thù của nó - điều này có ý nghĩa quyết định đến sự phát triển của GMS. Vì vậy, Đề tài *“Một số giải pháp nhằm phát triển thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng”* được đặt ra như một nhiệm vụ nghiên cứu vừa mang tính cấp thiết vừa mang tầm chiến lược trong việc phát triển quan hệ hợp tác giữa Việt Nam với các nước trong khuôn khổ GMS.

Nội dung nghiên cứu của đề tài dự định được chia ra làm 3 chương:

Chương I: Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng-Cơ hội và thách thức của Việt Nam trong hợp tác phát triển thương mại với các nước GMS

Chương II: Thực trạng quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ giữa Việt Nam và các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng

Chương III: Định hướng và một số giải pháp nhằm phát triển quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng

Chương 1

TIỂU VÙNG SÔNG MÊ KÔNG MỞ RỘNG (GMS) - CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA VIỆT NAM TRONG HỢP TÁC PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VỚI CÁC NƯỚC GMS

I. ĐẶC ĐIỂM KINH TẾ XÃ HỘI TIỂU VÙNG SÔNG MÊ KÔNG MỞ RỘNG

Sông Mê Kông bắt nguồn từ Trung Quốc, chảy qua Mianma, Lào, Thái Lan, Campuchia, Việt Nam và đổ ra Thái Bình Dương ở miền Nam Việt Nam. Mê Kông dài 4880 km, là sông dài thứ sáu trên thế giới và dài nhất Đông Nam Á. Diện tích lưu vực Mê Kông là 810.000 km² với nhiều tài nguyên thiên nhiên quý giá. Mê Kông là một dòng sông huyền bí, được bắt nguồn từ cao nguyên Tây tạng được mệnh danh là nóc nhà thế giới, theo hành trình của mình dòng sông chảy qua nhiều vĩ độ địa lý với các vùng khí hậu khác nhau. Địa hình phức tạp và địa chất riêng biệt, trong phạm vi lưu vực có 5 vùng hình thái đất đai.

Lượng mưa trên toàn lưu vực nói chung là lớn nhưng phân bố không đều theo mùa và theo từng nơi làm cho lượng nước giữa mùa khô và mùa mưa chênh lệch quá lớn. Ngoài ra, do tác động của việc khai thác, sử dụng quá mức nguồn tài nguyên nước và các tài nguyên liên quan trong lưu vực như phá rừng đầu nguồn, khai thác đất ngập nước... nên thường xảy ra hiện tượng lũ quét, xói mòn, xâm nhập mặn.

Trên lưu vực có hơn 260 triệu dân sinh sống, trong đó có khoảng 100 triệu là nông dân và ngư dân. Cư dân thuộc lưu vực Mê Kông bao gồm nhiều quốc tịch và dân tộc khác nhau. Đặc điểm chung của dân cư ở đây là bao gồm những nước thuộc diện kém phát triển của châu Á và thế giới, hơn nữa đây lại là những địa phương thuộc hạng kém phát triển nhất của các nước nói trên. Tuy nhiên, nhân dân các nước thuộc lưu vực Mê Kông từ lâu đời đã tạo nên những giá trị về văn hoá và tinh thần aiù bản sắc độc đáo.

Tài nguyên của Mê Kông là rất lớn, nguồn đa dạng sinh học đa dạng với những cánh rừng và vùng đất ngập nước, nơi sinh sống của hàng nghìn loài sinh vật quý hiếm, nguồn tài nguyên khoáng sản phong phú và và điện năng dồi dào. Sông Mê Kông còn là phương tiện giao thông của người dân, là nơi cung cấp nước sinh hoạt và nông nghiệp cùng với nguồn cá trị giá 1,45 tỷ USD mỗi năm.

Chính những đặc thù trên đã đặt ra cho quá trình hợp tác kinh tế giữa các nước nhằm giải quyết các vấn đề lớn là thu hẹp khoảng cách phát triển, phát triển bền vững và tăng cường hội nhập kinh tế khu vực và thế giới. Đó là tiền đề làm xuất hiện một diễn đàn hợp tác mới- Hợp tác Tiểu vùng Mê Kông mở rộng (GMS)

II. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH, NGUYÊN TẮC VÀ NỘI DUNG HỢP TÁC CỦA GMS.

2.1. Lịch sử hình thành và phát triển của GMS

Xuất phát từ vị trí địa kinh tế của các nước nằm trong lưu vực sông Mê Kông, năm 1957 Ủy ban Kinh tế của Liên hợp Quốc về Châu Á và vùng Viễn Đông (ECAFE) đã thành lập Ủy ban Mê Kông gồm bốn thành viên là Campuchia, Lào, Thái Lan và Miền Nam Việt Nam. Tuy nhiên, do chiến tranh triền miên nên Ủy ban này đã không đạt được mục tiêu mong muốn. Đến khi hoà bình và ổn định được thiết lập vững chắc ở Đông dương, hợp tác giữa các nước thuộc tiểu vùng Mê Kông mới thực sự phát triển. Năm 1992 với sự quan tâm của Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB), Tổ chức Hợp tác Kinh tế Tiểu vùng sông Mê Kông được tái thành lập với sự tham gia của sáu thành viên là Lào, Mianma, Thái Lan, Campuchia, Việt Nam và Tỉnh Vân nam Trung quốc. Từ đó, dưới sự chủ trì của Ngân hàng Phát triển Châu Á, qua nhiều lần hiệp thương giữa các thành viên trong tiểu vùng, đã xác định những

mục tiêu như cải thiện cơ sở hạ tầng, xúc tiến thương mại và đầu tư là trọng tâm hợp tác kinh tế trong khu vực.

Một Chương trình hỗ trợ kỹ thuật cụ thể đã được tiến hành với nhiệm vụ chủ yếu là tiến hành nghiên cứu và tham khảo ý kiến chi tiết để xác định phạm vi, cơ hội và phương tiện mở rộng hợp tác Tiểu vùng. Giai đoạn I được bắt đầu từ tháng 6/1992 đến tháng 2/1993 với nội dung là tham khảo ý kiến của từng quốc gia liên quan nhằm chuẩn bị văn kiện về khuôn khổ hợp tác. Cũng trong giai đoạn này, Hội nghị lần thứ nhất về Hợp tác Kinh tế Tiểu vùng đã tiến hành. Hội nghị đã đánh giá các kết quả đã đạt được trong giai đoạn I và xác định công việc trong giai đoạn II. Nhiều cuộc gặp gỡ đã diễn ra giữa 6 nước tiểu vùng, cả theo phương thức đa phương lẫn song phương, tiếp nối những thoả thuận đạt được, bầu không khí hợp tác của tiểu vùng ngày càng trở nên sôi động và hiệu quả.

Sau một thời gian ngắn tích cực chuẩn bị, nội dung của Giai đoạn II đã được thông qua vào tháng 6/1993, bao gồm việc tiến hành các dự án trong lĩnh vực vận tải và năng lượng, đề ra kế hoạch phát triển trong các lĩnh vực môi trường, phát triển nguồn nhân lực, thương mại, đầu tư và du lịch. Trong năm 1994 đã diễn ra hai hội nghị quan trọng là Hội nghị lần thứ ba tại Hà Nội và Hội nghị lần thứ tư ở Chiêng Mai (Thái Lan), ngoài các hội nghị nói trên các nước cũng đã tiến hành nhiều hội thảo, diễn đàn.v.v. Đến nay, trong khuôn khổ hợp tác tiểu vùng Mê Kông mở rộng, đã có 11 Hội nghị cấp Bộ trưởng.

Đối với Việt nam, việc tham gia GMS sẽ mang lại những hiệu quả thiết thực. Là một nước ở cuối nguồn, thường xuyên bị lũ lụt ảnh hưởng nghiêm trọng đến đời sống của người dân vùng đồng bằng sông Cửu long. Việt Nam luôn quan tâm và coi trọng công tác hợp tác phát triển lưu vực nhất là về sử dụng nguồn nước. Ngay sau ngày giải phóng Miền Nam, Chính phủ đã quyết định tham gia vào Uỷ ban Lâm thời sông Mê Kông gồm 3 nước Lào, Thái lan và Việt Nam (lúc đó Campuchia dân chủ không tham gia). Từ năm 1995, với sự tham gia trở lại của Campuchia, Việt Nam đã cùng Campuchia, Lào, Thái lan ký Hiệp định Hợp tác phát triển bền vững lưu vực sông Mê Kông, thành lập Uỷ hội sông Mê Kông Quốc tế. Việc ký hiệp định đã đưa lịch sử hợp tác Mê Kông sang trang mới, tài nguyên nước và các tài nguyên khác đã được chú ý phát triển một cách bền vững.

2.2. Nguyên tắc hợp tác

Nguyên tắc hợp tác của GMS bao gồm các nguyên tắc chung và các nguyên tắc cụ thể. So với nhiều tổ chức hợp tác khác thì nguyên tắc chung của GMS không có gì đặc biệt mà vẫn dựa trên các tiêu chí cơ bản là tự nguyện, cùng có lợi và tôn trọng chủ quyền quốc gia. Các nguyên tắc cụ thể phải thể hiện được mục tiêu của sự hợp tác, nội dung, chương trình hành động của quá trình hợp tác và các phương thức để thực hiện các mục tiêu đã đề ra.

- Tại Hội nghị bộ trưởng GMS lần thứ 3 tại Hà Nội vào tháng 4/1994, các Bộ trưởng đã thông qua 6 nguyên tắc hợp tác cụ thể trong khuôn khổ GMS như sau:

(1). Hợp tác GMS phải tạo điều kiện duy trì tăng trưởng kinh tế và nâng cao mức sống của nhân dân trong Tiểu vùng. Các chương trình và dự án GMS cần phải ánh sự cân bằng giữa tăng trưởng kinh tế, phát triển nguồn nhân lực, xóa đói giảm đói nghèo và bảo vệ môi trường.

(2). Các dự án có thể thu hút một số quốc gia trong Tiểu vùng và không nhất thiết phải bao gồm cả 6 nước. Các thoả thuận song phương trong Tiểu vùng là bộ phận cấu thành của hợp tác Tiểu vùng.

(3). Việc cải tạo hoặc khôi phục những cơ sở hiện có được ưu tiên cao hơn việc xây dựng những cơ sở mới.

(4). Khuyến khích tài trợ cho các dự án Tiểu vùng từ nguồn vốn Chính phủ và tư nhân.

(5). Các nước thành viên Tiểu vùng cần thường xuyên gặp gỡ trao đổi để duy trì động lực thúc đẩy tiến trình hợp tác phát triển.

(6). Các dự án hợp tác sẽ không làm tổn hại lợi ích của bất kỳ quốc gia nào, bất kể lợi ích hiện có hoặc sẽ có trong tương lai.

- Căn cứ vào các nguyên tắc hợp tác đã đề ra, GMS thống nhất về cơ chế hoạt động theo bốn (4) hình thức tổ chức là:

(1). *Hội nghị cấp cao GMS*: là cấp hoạch định chính sách, bao gồm đại diện Chính phủ các nước. Hội nghị quyết định các chủ trương, chính sách, thông qua sáng kiến hợp tác mới, cam kết các thoả thuận và kế hoạch hành động của Chương trình; thực hiện đối thoại với các nhà đầu tư quốc tế.

(2). *Diễn đàn ngành và Nhóm công tác*: hiện tại trong khuôn khổ hợp tác GMS có 3 diễn đàn chính thuộc ngành là về Giao thông vận tải, Năng lượng và Bưu chính viễn thông. 4 nhóm công tác là: Nhóm công tác về hợp tác thương mại và đầu tư; Nhóm công tác về hợp tác phát triển nguồn nhân lực, Nhóm công tác về hợp tác phát triển du lịch và Nhóm công tác về quản lý môi trường và tài nguyên thiên nhiên. Các diễn đàn ngành được tiến hành bởi cấp người đứng đầu ngành (thường là bộ trưởng) của các nước thành viên. Diễn đàn ngành và Nhóm công tác có nhiệm vụ triển khai các quyết định của Hội nghị cấp cao; nghiên cứu, tư vấn và kiến nghị Chương trình hợp tác trong lĩnh vực của mình lên Hội nghị cấp cao.

(3). *Ủy ban điều phối quốc gia GMS*: mỗi thành viên thành lập Ủy ban điều phối quốc gia về hợp tác Tiểu vùng Mê Kông mở rộng của riêng mình. Đây là tổ chức đầu mối của sự hợp tác nhằm gắn liền các chính phủ thành viên với toàn bộ GMS. Ngoài ra, Ủy ban điều phối quốc gia GMS có chức năng trực tiếp tham mưu cho Chính phủ trong các hoạt động hợp tác của GMS.

(4). *Ban Thư ký*: hiện tại Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) đóng vai trò là Ban thư ký của GMS. Chức năng chủ yếu của Ban thư ký là điều phối chung các hoạt động của GMS. Trong cơ cấu tổ chức ADB, có phòng GMS thuộc Vụ miền Tây của Ngân hàng này.

Hợp tác Tiểu vùng sông Mê Kông nhằm chia sẻ hài hoà mối lợi chung vì mục đích phát triển của mỗi nước mà không gây tổn hại đến nhau. Trên cơ sở đó thúc đẩy quan hệ hợp tác kinh tế giữa các thành viên trong khu vực, đồng thời tạo ra nền tảng để thu hút sự hỗ trợ của cộng đồng quốc tế đối với các nước trong khu vực.

2.3. Nội dung hợp tác thuộc GMS

Giao thông vận tải, là lĩnh vực được ưu tiên hàng đầu. Cho đến nay, trong khuôn khổ hợp tác, các dự án xây dựng đường bộ được Hội nghị thống nhất là: Dự án tuyến đường Băng Cốc - Phnôm-pên- TP. Hồ Chí Minh - Vũng Tàu; Dự án tuyến đường hành lang Đông - Tây nối Thái Lan - Lào - Việt Nam; Dự án nâng cấp tuyến đường nối Chiang Rai (Thái Lan) với Côn Minh (Trung Quốc) qua lãnh thổ Mianma và Lào, Dự án nâng cấp tuyến đường Côn Minh - Lashio (Mianma). Ngoài các dự án đường bộ ưu tiên trên đây còn có dự án nâng cấp tuyến đường Côn Minh - Hà Nội, dự án nâng cấp hệ thống đường nối liền tỉnh Vân Nam với Lào và Việt

Nam, cũng như nối Thái Lan với Nam Lào, Campuchia và miền Trung Việt Nam (với cảng biển Quy Nhơn) được phê chuẩn cho tiếp tục tiến hành nghiên cứu.

Trong lĩnh vực vận tải đường sắt, đã xem xét một số dự án, hiện nay các chuyên gia đang tiến hành thảo luận với các nước liên quan về ý định đầu tư của những nước này. Trong lĩnh vực vận tải đường sông, nhiều dự án cũng đã thống nhất như Dự án nâng cấp luồng vận tải đường sông trên Thượng nguồn sông Lan Thương- sông Mê Kông; Dự án nâng cấp luồng vận tải đường sông trên sông Hồng, bao gồm cả lãnh thổ Vân Nam và Việt Nam, Dự án vận tải đường sông giữa vùng Hạ Lào và vùng Đông Bắc Campuchia. Các bên cũng nhất trí để các chuyên gia tiếp tục nghiên cứu các dự án về cảng biển, song yêu cầu là cần tập trung vào các khía cạnh có tầm ảnh hưởng đến khu vực chứ không chỉ thuần túy ở tầm quốc gia. Về hàng không có dự án về sân bay Utapao, Trung tâm bảo dưỡng phương tiện hạng nặng trong vận tải đường không ở Thái Lan, sân bay thành phố Xi-hanucvin ở Campuchia, sân bay ở tỉnh Vân Nam. Hội nghị cũng thống nhất xem xét hình thành các tuyến bay mới và khuyến khích mở rộng vận tải hàng không trong khu vực.

Về lĩnh vực năng lượng, tiềm năng về thủy điện lên tới 1000 TWh/năm, tức là hơn 10 lần công suất đang có hiện nay. Trong đó, Vân Nam chiếm tỷ trọng lớn nhất, sau đó là Mianma, Lào và Việt Nam. Ngoài thủy điện, nguồn hydrocarbon, dầu lửa lẫn khí đốt tự nhiên, được đánh giá bằng một trăm lần mức tiêu dùng hàng năm hiện nay. Phần lớn trữ lượng này được tìm thấy ở Việt Nam, Thái Lan và Mianma. Việc khai thác sử dụng những nguồn năng lượng này hiện còn ở mức khá thấp, các bên đã thống nhất dành ưu tiên cao cho dự án sản xuất và truyền tải điện năng (gồm 6 dự án). Về đường ống dẫn khí đốt, trước mắt tiến hành thực hiện công trình đường ống dẫn Yandana - Bang kok giữa Mianma và Thái Lan.

Để thực hiện các dự án trên, trước hết cần xây dựng các quy định thể chế gồm lập kế hoạch cho hệ thống (bao gồm cả quản lý nhu cầu về điện), các khía cạnh kinh tế và vốn (bao gồm cả việc huy động khu vực tư nhân), vấn đề bảo vệ trữ lượng nước trong khu vực và môi trường trong ngành năng lượng. Ngoài ra, để quản lý các hồ chứa và dòng chảy phải tăng cường khuôn khổ pháp lý và thể chế nhằm quản lý hiệu quả nguồn nước trong hệ thống sông ngòi của tiểu vùng, phù hợp với luật pháp quốc tế.

Về quản lý môi trường và tài nguyên thiên nhiên, trước đây, vấn đề bảo vệ môi trường và nguồn tài nguyên nước từ Mê Kông là nội dung chính của diễn đàn hợp tác, là cơ sở của việc thành lập Ủy ban sông Mê Kông. Ngày nay, ý tưởng xử lý toàn bộ lưu vực sông Mê Kông như một tổng thể, một đơn vị kế hoạch hoá duy nhất đang ngày càng trở nên rõ rệt. Sông Mê Kông là một hệ thống liên hoàn, quá trình phát triển ở một khu vực có thể nhận thấy trong toàn hệ thống và công tác kế hoạch hoá phát triển nhất thiết phải tính đến thực tế này. Tuy nhiên, do còn quá ít kỹ thuật chuyên nghiệp, thiếu các số liệu cần thiết, cơ sở pháp lý và năng lực cưỡng chế thấp, hơn nữa dân chúng trên địa bàn nói chung còn chưa có ý về những vấn đề như sinh thái, môi trường, nên còn gặp nhiều khó khăn.

Về hợp tác trong phát triển nguồn nhân lực, Chiến lược hợp tác tiểu vùng đã xác định 11 dự án dựa trên những tiêu chuẩn như; (1) dự án phải chấp nhận được đối với các quốc gia liên quan; (2) phải có sức sống, nghĩa là các ý tưởng của dự án phải có tính thực tiễn và khả thi, có xem xét những điều kiện biến động ở các nước liên quan; (3) phải có tính cân đối, tức là mặc dù tập trung vào lĩnh vực phát triển nguồn nhân lực nhưng phải thể hiện một mức độ cân đối nhất định giữa các bình diện khác nhau của quá trình phát triển, chẳng hạn phải bao quát được các vấn đề tăng trưởng kinh tế, giảm đói nghèo, phát triển xã hội, quản lý môi trường và tài

nguyên; và cuối cùng (4) các dự án phải bổ sung cho nhau, các ý tưởng và việc thiết kế dự án phải thể hiện được tính bổ sung cho nhau một cách cơ bản giữa các quốc gia liên quan trong những vấn đề cụ thể.

Nói chung, các dự án được đề xuất là bao quát, mặc dù về bản chất, các dự án cấp tiểu vùng mang tính liên quốc gia vẫn được xây dựng trên các cơ sở cụ thể của quốc gia. Bước đi đầu tiên trong quá trình thiết kế dự án là mỗi quốc gia chỉ định ra những cơ quan (và các cá nhân) chủ chốt sẽ làm việc trong dự án. Nếu cần, có thể huy động cả các cơ quan ngoài tiểu vùng cùng tham gia, cả với tư cách hỗ trợ cũng như với vai trò nòng cốt.

Về hợp tác thương mại và đầu tư, nguyên tắc chung là tập trung vào các dự án có khả năng như: (i) phải có đóng góp đáng kể cho sự hình thành một khu vực tăng trưởng kinh tế thông qua việc tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động buôn bán vì lợi ích chung trên tinh thần xây dựng; (ii) có thể thành công trong một khoảng thời gian hợp lý, và (iii) trong khi khai triển thực hiện, có tính đến những điều kiện và đòi hỏi cụ thể của từng nước tham gia.

Hội nghị đã đi đến thống nhất tiến hành một số hoạt động ưu tiên như sau:

- Thành lập nhóm làm việc (ở cấp chuyên viên kỹ thuật) gọi là Ủy ban, nhằm tạo điều kiện thuận lợi và thúc đẩy hoạt động thương mại trong tiểu vùng. Vai trò của Ủy ban này sẽ không chỉ giới hạn trong việc hoạt động thông tin thương mại, mà còn nhằm phối hợp các thủ tục hành chính về thương mại trong tiểu vùng. Những nội dung được đề xuất cho công việc của ủy ban bao gồm: tiến hành đồng bộ hoá và hợp lý hoá các quy trình và bảng phân loại về thuế quan: phương thức điều hoà hoạt động buôn bán biên giới và hạn chế đến mức thấp nhất tình trạng buôn bán bất hợp pháp, tạo điều kiện thuận lợi cho các hình thức thương mại quá cảnh và các cơ chế bảo đảm bảo tài chính, thanh toán.

- Hợp tác trong đào tạo, tiến hành các Chương trình huấn luyện đặc biệt cho các nhà kinh doanh xuất khẩu, Marketing trong xuất khẩu, các thủ tục và chế độ thuế quan về xuất - nhập khẩu, các vấn đề pháp lý; Chương trình cho các cơ quan xúc tiến thương mại (tổ chức hội chợ); đào tạo và hỗ trợ cải tiến các tiêu chuẩn kỹ thuật. Các bên nhất trí ủng hộ việc tham gia tích cực có tính chất đại diện cả tiểu vùng vào các hội chợ, tổ chức trong cũng như ngoài khu vực; đó là hội chợ ở Côn Minh, ở Thái Lan và Việt Nam.

- Dẫn đầu các cơ quan xúc tiến đầu tư nhằm mở rộng môi trường đầu tư trong tiểu vùng. Trước mắt, tiến hành một cuộc gặp gỡ giữa các tổ chức quốc gia liên quan đến đầu tư để xác định rõ hơn chủ đề và quy mô của diễn đàn. Các bên cùng thống nhất đưa vào chương trình vấn đề quan hệ giữa hoạt động xúc tiến đầu tư và công tác môi trường, như một đề tài của diễn đàn.

- Tiếp tục nghiên cứu các khuôn khổ để khu vực kinh tế tư nhân có thể tham gia vào các dự án hạ tầng quy mô lớn, vượt ra ngoài biên giới quốc gia. Tổ chức rút kinh nghiệm và xem xét khả năng đưa khu vực tư nhân tham gia những dự án theo những hình thức "xây dựng - vận hành - chuyển giao (BOT). Tăng cường phát triển khu vực tư nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ thông qua việc hình thành mạng lưới Phòng Thương mại và Công nghiệp trong khu vực.

Về lĩnh vực du lịch, tất cả các nước trong tiểu vùng đều bày tỏ mong muốn hợp tác và đều coi du lịch là lĩnh vực tất yếu phải phát triển theo cách có phối hợp với nhau. Song, cũng giống như trong các lĩnh vực khác, sự hợp tác du lịch phải tôn trọng nguyên tắc bảo đảm sự phát triển bền vững. Cần có sự hướng dẫn và kiểm soát chặt chẽ nhất là trong những giai đoạn mở rộng ban đầu. Đã có không ít ví dụ trên

thế giới và ngay chính trong tiểu vùng về những dự án làm mất đi yếu tố ban đầu hấp dẫn du khách. Việc xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ du lịch, nhất là phát triển hệ thống giao thông nếu riêng một mình ngành du lịch thường chưa đủ tiềm lực, chúng cần được kết hợp trong những phạm vi rộng hơn. Các bên đã đi đến nhất trí về 5 dự án hợp tác lớn, mang tính chiến lược nhằm phát triển du lịch Tiểu vùng là:

(1). Mở rộng hoạt động quảng cáo cho tiểu vùng với tư cách như một "hướng đi của du khách" thông thường, hoạt động này trước hết thuộc trách nhiệm của chính phủ, còn sau đó là đến lượt giới kinh doanh.

(2). Diễn đàn về du lịch của tiểu vùng phải được tổ chức khắp nơi trên thế giới. Các diễn đàn phải kết hợp Chương trình nghị sự chính thức với thời gian dành cho những người tham gia trực tiếp đặt quan hệ với nhau.

(3). Đào tạo giáo viên dạy về các kỹ thuật nghề nghiệp cơ bản trong du lịch.

(4). Huấn luyện các nhà quản lý công tác bảo tồn và hoạt động du lịch. Tất cả các nước trong tiểu vùng đều bày tỏ sự quan tâm cao của mình đối với dự án này. Những vườn quốc gia, khu bảo tồn thiên nhiên và những di tích lịch sử, văn hoá quý giá có thể bị huỷ hoại. Số phận của những nơi này phụ thuộc vào chính các kỹ năng quản lý.

(5). Nghiên cứu lập kế hoạch tổ chức các loại hình du lịch trên sông Mê Kông. Tiến hành quảng cáo đầy đủ lợi thế của hình ảnh này thông qua việc lập kế hoạch một cách chu đáo cho cả 6 quốc gia trong Tiểu vùng.

Tóm lại, được sự hưởng ứng nhiệt tình của tất cả các quốc gia và sự hỗ trợ tích cực của các tổ chức quốc tế, ý tưởng hợp tác kinh tế tiểu vùng giữa các nước trong khu vực sông Mê Kông đã thành hiện thực. Một số dự án đã được đầu tư, đặc biệt là trong hai lĩnh vực - giao thông và năng lượng. Tất cả các quốc gia đều thống nhất rằng tăng cường hợp tác kinh tế giữa các nước trong tiểu vùng là một yếu tố bổ sung quan trọng trong chiến lược phát triển của từng quốc gia.

Mặt khác, cũng phải thấy rằng, các quốc gia trong tiểu vùng đang đứng trước thách thức là làm thế nào để nhanh chóng thực hiện một cách có hiệu quả những dự án ưu tiên, đồng thời phải tạo lập được một khuôn khổ làm việc thật sự khả thi, một cơ chế mềm dẻo để duy trì quá trình hợp tác tiểu vùng. Cho đến nay, những thoả thuận đạt được trong Hội nghị còn chưa mang tính pháp lý đầy đủ như những Hiệp định ở cấp chính phủ, vì thế đã hạn chế hiệu lực của chúng trong quá trình triển khai thực hiện.

III. VAI TRÒ CỦA GMS

3.1. Đối với thế giới và khu vực

Tiểu vùng Mê Kông giúp đỡ các nước thành viên điều chỉnh để phù hợp với quy chế của ASEAN, kế hoạch hợp tác tiểu vùng trở thành một biện pháp quan trọng để giảm thiểu khoảng cách phát triển giữa các nước thành viên mới của ASEAN. Việc hình thành GMS có tác dụng xúc tiến lòng tin tưởng lẫn nhau, đồng thời hình thành nên qua hệ hợp tác còn tốt hơn nữa các nước thành viên.

Hợp tác tiểu vùng Mê Kông là cầu nối giữa Trung Quốc và ASEAN nhằm cụ thể hoá quyết định thành lập khu mậu dịch tự do Trung Quốc – ASEAN, cung cấp kinh nghiệm hợp tác cho khu mậu dịch tự do Trung Quốc – ASEAN rút ngắn lộ trình tránh phải đi đường vòng. Xét trên một góc độ nào đó, hợp tác GMS là bộ khung thu nhỏ của mậu dịch tự do Trung Quốc – ASEAN. Đó là tầm vóc to lớn của Hợp tác tiểu vùng sông Mê Kông đối với ASEAN.

Đối với cộng đồng quốc tế hợp tác GMS làm thúc đẩy tiến trình tự do hoá thương mại và hội nhập hiện nay. GMS sẽ tạo thuận lợi cho thương mại đầu tư từ bên ngoài vào tiểu vùng và khu vực, theo đó thích ứng với tiến trình tự do hoá thương mại đang tiến triển nhanh chóng. Các mục tiêu cụ thể của GMS là tạo thuận lợi và tăng cường trao đổi thương mại; cải thiện môi trường đầu tư; xây dựng cơ sở hạ tầng khoa học công nghệ vững mạnh; và tăng cường vai trò của khu vực tư nhân trong phát triển kinh tế. Nhờ đó, GMS đang trở thành địa điểm đầu tư hấp dẫn của nhiều công ty nước ngoài.

3.2. Đối với các nước thuộc tiểu vùng

Muốn khai thác hiệu quả từng quốc gia ven sông riêng lẻ không thể làm được mà cần phải có sự phối hợp hoạt động. GMS đã đáp ứng được các quyền lợi chính đáng của các nước khác trong khu vực về việc khai thác tài nguyên nước và các tài nguyên khác. Nguồn nước sông Mê Kông ngày càng giảm, khả năng xây dựng các hồ chứa nước lớn để điều tiết vào mùa kiệt và giảm lũ vào mùa mưa trước mắt còn rất khó khăn. Vùng hạ Mê Kông có độ dốc nhỏ khó xây dựng hồ chứa lớn để điều tiết dòng chảy, hiệu ích kinh tế của các bậc thang thấp nên không hấp dẫn đầu tư. Trong lúc đó nhu cầu phát triển của các nước lại rất lớn, nhất là Thái Lan, Việt Nam, Campuchia, vì vậy nếu không có GMS thì sớm hoặc muộn sự tranh chấp về nguồn nước sẽ xảy ra.

Trong khuôn khổ GMS, các quốc gia đã cam kết duy trì số lượng và chất lượng nước chảy trên dòng chính. Về mặt tổ chức, việc thực hiện đã được đưa ra vào chương trình nghị sự của Uỷ ban liên hợp liên tiếp trong vài phiên họp đầu tiên. Uỷ ban Liên hợp cũng đã thành lập ba tiểu ban kỹ thuật để giúp Uỷ ban Liên hợp trong các vấn đề kỹ thuật là; Tiểu ban quy hoạch phát triển lưu vực, Tiểu ban số lượng nước và Tiểu ban chất lượng nước.

Đối với lĩnh vực thương mại, GMS có vai trò rất to lớn, góp phần quan trọng vào phát triển giao lưu thương mại nội vùng cũng như làm cầu nối cho thương mại của các nước trong việc hội nhập kinh tế quốc tế một cách thuận lợi, theo đó thích ứng với quá trình tự do hoá thương mại đang tiến triển nhanh chóng trong khu vực và trên thế giới.

Các nước GMS đã phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng xuyên quốc gia, tiến hành các biện pháp tạo thuận lợi cho di chuyển hàng hoá và lao động. Thành lập nhiều khu chợ biên giới và khu kinh tế cửa khẩu để nhân dân các nước láng giềng có thể trao đổi hàng hoá dễ dàng.

Hợp tác trong GMS tạo thuận lợi cho buôn bán và đầu tư, tạo thêm công ăn việc làm cho khu vực. Đồng thời giảm bớt những trở ngại về cơ sở hạ tầng đối với hàng hoá và người qua biên giới, tạo thuận lợi cho việc mở rộng buôn bán và đầu tư, góp phần vào sự phát triển và sử dụng có hiệu quả nguồn tài nguyên thiên nhiên trong khu vực. Tạo điều kiện thuận lợi cho việc qua lại biên giới với việc tự do hoá thương mại, nhất là về hoạt động xuất nhập khẩu giữa các quốc gia trong GMS; thành lập trung tâm hợp tác thương mại, đầu tư để tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hoá và hành khách qua lại biên giới. Ngoài ra, còn đề nghị về hợp tác bảo vệ bản quyền và trao đổi thông tin thương mại, hải quan giữa các nước GMS.

GMS tạo ra một môi trường cạnh tranh và định hướng đối với việc phát triển khu vực tư nhân, thương mại và đầu tư, tạo ra các nguyên tắc cơ bản của thị trường, thúc đẩy một chính sách mạnh mẽ và một khuôn khổ luật pháp phù hợp, thể chế các quy định về đầu tư và thương mại. GMS đang trở thành địa điểm đầu tư hấp dẫn của nhiều công ty nước ngoài trong nhiều lĩnh vực như: dệt may, lắp ráp, chế tạo và

những ngành công nghệ như điện tử - tin học nhờ có nguồn lao động trẻ, có tay nghề đang nâng cao và một thị trường đầy hứa hẹn.

IV. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA VIỆT NAM TRONG PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VỚI CÁC NƯỚC TRONG GMS

4.1. Cơ hội

Khuôn khổ hợp tác của GMS sẽ tạo ra cơ hội để nước ta phát triển thương mại với các thành viên trong tiểu vùng và đặc biệt là với Trung quốc.

Trước hết, về thương mại trong tiểu vùng, một mặt do kinh tế chưa phát triển, cơ cấu hàng hoá tương đối giống nhau, mặt khác do lưu thông vận chuyển khó khăn, giá thành vận chuyển cao do cơ sở hạ tầng lạc hậu. Ngoài ra, môi trường pháp lý còn chưa thật thông thoáng, một số nước trong GMS còn phải chuyển đổi chính sách từ cơ chế bao cấp sang cơ chế thị trường và mở cửa hội nhập, một số khác còn chưa phải là thành viên của WTO, trên thực tế còn có rào cản về môi trường pháp lý do sự khác nhau trong chính sách thương mại của mỗi quốc gia. Hợp tác GMS là cơ hội để tất cả các nước, trong đó có nước ta tiến hành các hoạt động nhằm khắc phục các hạn chế nói trên.

Về cơ sở hạ tầng trong khuôn khổ hợp tác của tiểu vùng thì các dự án về giao thông được đặt lên hàng đầu vì vậy đây là điều kiện để nước ta tranh thủ nguồn vốn từ bên ngoài nhằm phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ cho thương mại. Trong thời gian qua một số dự án của ta thuộc Chương trình hợp tác Tiểu vùng Mê Kông Mở rộng đã được ADB tài trợ.

Ngoài việc nâng cấp cơ sở hạ tầng là việc tạo ra một môi trường trường thương mại thông thoáng cho các nước trong tiểu vùng. Thuế quan được cắt giảm với thời hạn sớm hơn, việc thông quan được tiến hành thuận lợi trên cơ sở công nhận lẫn nhau. Dưới áp lực của việc thực hiện các cam kết nhằm thuận lợi hoá các hoạt động thương mại nhiều cơ quan chức năng của ta cũng thay đổi hoặc huỷ bỏ các thủ tục rườm rà để phù hợp với tiến trình hội nhập với tiểu vùng khu vực và thế giới. Hợp tác là điều kiện để các doanh nghiệp nước ta tìm cách nâng cao khả năng cạnh tranh của mình hướng tới một nền thương mại công bằng theo các yêu cầu của một nền kinh tế thị trường hiện đại, để cạnh tranh với các khu vực khác trên thế giới.

Nước ta là nước tiếp giáp với nhiều nước trong tiểu vùng nên việc tạo ra cơ sở hạ tầng kỹ thuật cùng với cơ sở pháp lý thông thoáng sẽ tạo ra cơ hội để thương mại vùng biên phát triển. Cùng với thương mại hàng hoá thì hợp tác trong GMS sẽ đưa lại cơ hội rất lớn để nước ta phát triển thương mại dịch vụ. Do trên lãnh thổ nước ta sẽ hình thành nhiều tuyến giao thông quan trọng là các hành lang nên chúng ta có thể phát triển các loại hình dịch vụ như vận tải, thông tin liên lạc và các loại hình dịch vụ khác.

Ngoài việc tăng cường thương mại trong khối, việc hợp tác thương mại trong GMS sẽ là cơ hội để chúng ta phối hợp với một số nước cùng nhau nâng cao hiệu quả xuất khẩu một số mặt hàng mà ta và bạn đều có khả năng cạnh tranh trên thị trường khu vực và thế giới. Sự hợp tác sẽ tạo nên sức mạnh để nước có thể phối hợp với các nước có thể điều tiết giá cả một số mặt hàng nông sản theo hướng có lợi cho các quốc gia trong tiểu vùng như lúa gạo, tôm và các hàng thủy sản khác.

Một cơ hội khác đối với nước ta trong hợp tác tiểu vùng là cải thiện quan hệ thương mại với Trung quốc. GMS là cầu nối giữa ASEAN với Trung quốc và Việt nam lại là cửa ngõ của GMS với Trung quốc nên với tư cách là một thành viên của GMS Việt nam là nước có cơ hội lớn nhất trong việc phát triển quan hệ với Tỉnh

Vân nam và Trung quốc. Với hành lang kinh tế được hình thành làm cho năng lực vận chuyển tăng lên sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn cho hàng hoá của ta vào Vân nam và từ đó sang các tỉnh lân cận thuộc miền tây Trung quốc. Điều kiện đi lại thuận lợi còn là cơ hội để nước ta thu hút khách du lịch từ Vân nam và các tỉnh lân cận thuộc miền tây Trung quốc.

4.2. Thách thức

Trước hết, cho đến nay thể chế của các nước trong GMS còn chưa thống nhất, pháp luật của mỗi nước có những điểm khác nhau, sự vận hành của chính phủ, quản lý kinh tế đều khác nhau, gây ra những ảnh hưởng bất lợi đối với hợp tác của Việt Nam đối với các nước trong GMS. Vai trò của doanh nghiệp chưa được phát huy, hành động của chính phủ trong hợp tác GMS là nhiều nhưng hành động của các doanh nghiệp lại ít. Đây là khó khăn cho các doanh nghiệp của Việt Nam tham gia vào hoạt động thương mại và đầu tư với các nước trong Tiểu vùng.

Một thách thức rất lớn đối với nước ta là khả năng cạnh tranh, mặc dầu xét trên cả tiểu vùng thì khả năng cạnh tranh của nước ta vẫn còn cao hơn so với một số nước, song đối với khu vực Đông Nam Á nói riêng và thế giới nói chung thì vẫn còn rất thấp. Hợp tác thương mại trong khi khả năng cạnh tranh thấp là thách thức lớn nhất đối với nền kinh tế và doanh nghiệp nước ta hiện nay và là nhiệm vụ trọng tâm của nước ta trong giai đoạn tiếp theo.

Do nhiều yếu tố, nên hàng hoá từ Vân nam Trung quốc vào nước ta trong thời gian vừa qua là rất lớn. Các tỉnh Tây bắc của nước ta lại còn nhiều khó khăn, trong tương lai các Hành lang Côn Minh- Lào Cai- Hà Nội- Hải Phòng được nâng cấp, cơ sở hạ tầng thương mại phát triển, cơ hội giao thương giữa Vân nam và Tây bắc nước ta chắc chắn sẽ tăng lên rất mạnh. Vì vậy, nếu không có biện pháp hữu hiệu thì rất có thể vùng này sẽ là nơi tiêu thụ hàng cho Vân nam Trung quốc.

Tóm lại, Hợp tác tiểu vùng đặt ra cho nước ta nhiều cơ hội và thách thức trên nhiều lĩnh vực khác nhau. Về thương mại đó là cơ hội để nâng cao vị thế của nước ta trên thị trường của tiểu vùng và thế giới. Tuy nhiên, hợp tác hội nhập trong điều kiện khả năng cạnh tranh của nền kinh tế nói chung cũng như của doanh nghiệp còn yếu luôn là một thách thức đối với nước ta.

Chương 2

THỰC TRẠNG VỀ HỢP TÁC KINH TẾ VÀ QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

I. THỰC TRẠNG VỀ HỢP TÁC KINH TẾ CỦA GMS TRONG THỜI GIAN QUA

Với những cải cách kinh tế theo hướng thị trường, các quốc gia thuộc tiểu vùng Mê Kông đã đạt được mức tăng trưởng kinh tế nhanh vào khoảng 6%/năm. Năm 2000, tổng GDP của các nền kinh tế trong tiểu vùng đạt khoảng 300 tỷ USD. Mức GDP bình quân theo đầu người trong toàn khu vực gần đạt 1.200 USD.

Ngoài việc thúc đẩy hợp tác trong các lĩnh vực như giao thông vận tải, môi trường, đào tạo nguồn nhân lực... thì hợp tác trong lĩnh vực thương mại đã đem lại cho các nước GMS những cơ hội và lợi thế rất lớn. Cùng với việc phát triển thương mại nội vùng, GMS cũng đã làm cầu nối cho thương mại của các nước trong việc hội nhập kinh tế quốc tế một cách thuận lợi, theo đó thích ứng với quá trình tự do hoá thương mại đang tiến triển nhanh chóng trong khu vực và trên thế giới. Với việc phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng xuyên quốc gia, tiến hành các biện pháp tạo thuận lợi cho di chuyển hàng hoá và lao động.

Đối với những nước thuộc lưu vực sông Mê Kông trong khối ASEAN, hợp tác kinh tế Tiểu vùng là động thái phối hợp nhằm thu hẹp chênh lệch phát triển của toàn nhóm với các thành viên ASEAN khác, tạo khả năng để đẩy nhanh tiến trình thực hiện cam kết xây dựng khu vực thương mại tự do ASEAN (AFTA) và các cam kết tự do hoá thương mại khác.

Chiến lược phát triển chiến lược ngành giao thông vận tải trong năm tới, xác định các mắt xích giao thông vận tải quan trọng không chỉ trong các nước GMS mà còn với các nước Đông Nam Á. Chiến lược này sẽ tạo điều kiện cho các nước GMS trong hoạt động thương mại không những trong nội khối mà còn với các nước láng giềng và toàn thế giới.

“Hành lang kinh tế” gắn liền với sản xuất, buôn bán và cơ sở hạ tầng, đã giúp tăng cường những điểm mấu chốt trong các hoạt động kinh tế như các vùng sản xuất và buôn bán đặc biệt. Các nước GMS đã nhất trí tiến hành hợp tác thương mại với việc thành lập “Diễn đàn kinh doanh”, thành lập nhóm làm việc về hải quan, nông nghiệp và phát triển hệ thống dịch vụ “một cửa” để tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư.

Xem xét và điều chỉnh tỷ lệ thuế hợp lý chấp nhận được giữa các nước, phân công quản lý để hỗ trợ cho sự hợp tác thương mại, như việc cấp giấy phép thương mại, bảo hiểm và thành lập cơ quan hợp tác chung của khu vực tư nhân.

Tăng cường, tạo điều kiện thuận lợi cho việc qua lại biên giới với việc tự do hoá thương mại, nhất là về hoạt động xuất nhập khẩu giữa các quốc gia trong GMS; thành lập trung tâm hợp tác thương mại, đầu tư để tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hoá và hành khách qua lại biên giới. Ngoài ra, còn đề nghị về hợp tác bảo vệ bản quyền và trao đổi thông tin thương mại, hải quan giữa các nước GMS.

Thông qua khung chiến lược hành động thúc đẩy thương mại và đầu tư (SFA-TFI), trong đó có cam kết về giới hạn thời gian, các giải pháp cụ thể nhằm giảm các chi phí giao dịch đối với thương mại và kinh doanh trong GMS.

Các nước đã làm tất cả những gì có thể để tăng cường cải cách thể chế nhằm khuyến khích các doanh nghiệp tư nhân tham gia vào những lĩnh vực trước nay vẫn được cho là nhạy cảm và chủ chốt của mỗi nền kinh tế. Nhờ sự hợp tác như vậy,

đường sá cùng hệ thống điện đã được nâng cấp và nối liền nhiều nước với nhau (dự kiến tới 2012, sẽ có mạng đường bộ nối liền cả 6 nước). Đặc biệt, người dân các nước có thể đi lại tự do hơn để làm ăn, buôn bán. Từ năm 2002, các nước cũng đã thoả thuận mua bán điện trong phạm vi khối, trước mắt là nguồn điện từ các nhà máy thủy điện.

Trong 2 ngày 4-5/7/2005, các nhà lãnh đạo cấp cao và doanh nghiệp các nước Campuchia, Trung Quốc, Lào, Myanmar, Thái Lan và Việt Nam - sáu nước có dòng sông Mêkông chảy qua đã gặp mặt tại Côn Minh- Trung Quốc trong khuôn khổ chương trình Hợp tác tiểu vùng Mêkông mở rộng (GMS) với khẩu hiệu "Hợp tác mạnh mẽ hơn vì sự thịnh vượng chung". Đây là cuộc họp thượng đỉnh nhằm đẩy mạnh quan hệ hợp tác kinh tế. Với lịch sử và truyền thống quan hệ kinh tế lâu đời, 6 nước đều hy vọng sẽ đạt được những thành tựu kinh tế to lớn hơn, xứng tầm với tiềm năng đó.

II. THỰC TRẠNG VỀ THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

2.1. Thực trạng xuất nhập khẩu hàng hoá

Từ năm 1995 đến nay trao đổi hàng hoá giữa Việt Nam với các nước còn lại của GMS phát triển mạnh mẽ và khá liên tục với tổng kim ngạch thương mại 2 chiều từ 825,9 triệu USD (năm 1995) lên 3.484,0 triệu USD (năm 2004), tăng 4,2 lần hay tăng bình quân mỗi năm 17,3%, tương đương so với tốc độ phát triển thương mại giữa Việt Nam với toàn cầu, nhưng cao hơn so với tốc độ phát triển thương mại giữa Việt Nam với ASEAN.

Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam đến các nước GMS là: nông sản; thủy sản; các sản phẩm từ khai khoáng (dầu thô, các loại quặng, than đá); hàng điện tử; máy vi tính và linh kiện; hàng dệt may;... Các hàng hoá nhập khẩu chủ yếu từ các nước GMS của Việt Nam là: xăng dầu; chất dẻo nguyên liệu; linh kiện và phụ tùng xe máy; máy móc, thiết bị; nguyên phụ liệu gỗ; nguyên phụ liệu dệt may/da; clinker; sắt thép... Nhập siêu hàng hoá của Việt Nam từ các nước GMS luôn chiếm tỉ lệ cao, năm 2000 là 39%, năm 2002 là 23% và năm 2004 là 25%.

Thương mại giữa Việt Nam và Vân Nam chủ yếu là buôn bán giữa các tỉnh phía Bắc Việt Nam với Vân Nam. Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Vân Nam đã tăng nhanh trong những năm gần đây, nhưng tỷ trọng còn rất khiêm tốn trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt - Trung. Cụ thể, tỷ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Vân Nam trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Trung Quốc năm 2000 là 4,4%, năm 2002 là 6,3%, năm 2003 là 5,8% và năm 2004 là 6,2%. Trong trao đổi thương mại giữa Việt Nam và Vân Nam, nhập siêu của Việt Nam diễn ra liên tục và gia tăng mạnh (từ 44,46 triệu USD năm 1995 lên 247,85 triệu USD năm 2004).

Hàng hoá xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Vân Nam trong những năm gần đây rất đa dạng: Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Vân Nam gồm hoá chất các loại, thạch cao, phân bón, nguyên phụ liệu thuốc lá, kim loại, máy móc thiết bị, phụ tùng, giống cây trồng, rau, củ, quả tươi...

Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và Lào trong năm 2004 mới chỉ đạt 139,5 triệu USD (bằng 39% của năm 1999), trong đó xuất khẩu là 61,5 triệu USD và nhập khẩu là 78,0 triệu USD. Trong quan hệ thương mại với Lào, Việt Nam thường ở trong tình trạng nhập siêu, kim ngạch xuất khẩu chỉ bằng 58,2% kim ngạch nhập khẩu, chủ yếu là do hàng công nghiệp tiêu dùng của Thái Lan qua thị trường Lào rồi vào Việt Nam

Các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Lào bao gồm các mặt hàng công nghiệp nhẹ, cơ khí, công nghệ cao, thủ công mỹ nghệ, nông sản. Trong những năm gần đây mặt hàng dệt may chiếm tỷ trọng cao nhất (14-16%), tiếp theo là mặt hàng rau quả (4-6%), dây điện và dây cáp điện (2,6%), mặt hàng nhựa (1,5-1,8%), sản phẩm gỗ (1,8%)... Nhập khẩu của Việt Nam từ Lào gồm các mặt hàng xe máy dạng CKD, IKD, gỗ và nguyên phụ liệu gỗ, tiếp theo là các mặt hàng nguyên phụ liệu dệt may và nguyên phụ liệu thuốc lá, mỗi mặt hàng khoảng 1%.

Khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam trên thị trường Lào nói chung còn hạn chế. Mặc dù hàng hoá Việt Nam đã xác lập được niềm tin và thị hiếu của người tiêu dùng Lào về chất lượng, chủng loại và mẫu mã, nhưng giá một số loại hàng còn cao bởi cước phí vận chuyển vào Lào lớn. Trong khi hàng của Thái Lan chỉ cần vượt sông Mê Kông là đã tiếp cận được với người tiêu dùng Lào. Tuy nhiên, một số nhóm, mặt hàng của Việt Nam có trọng lượng nhẹ, không cồng kềnh vẫn có khả năng cạnh tranh và tiêu thụ tốt trên như dược phẩm, văn phòng phẩm (trừ giấy viết), dụng cụ thể thao, hàng dệt may, đồ dùng gia đình bằng nhựa,...

Năm 2004, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Campuchia đạt 515,4 triệu USD trong đó Việt Nam xuất khẩu là 385,0 triệu USD. Từ năm 2000 đến nay, kim ngạch thương mại hàng hoá với Campuchia luôn đứng thứ 2 trong số các nước GMS, cao hơn Vân Nam. Điều rất đáng lưu ý là, Việt Nam luôn xuất siêu vào Campuchia, đồng thời lại liên tục nhập siêu từ Vân Nam (năm 2004, các con số xuất siêu và nhập siêu này tương ứng là 254,6 triệu USD và 247,9 triệu USD).

Hàng hoá xuất khẩu từ Việt Nam vào Campuchia chủ yếu là các mặt hàng tiêu dùng gia đình, hải sản, nông sản. Trong đó, lớn nhất là hải sản (6,2-7,0%), tiếp theo là các mặt hàng dệt may, sản phẩm nhựa, mỳ ăn liền (mỗi loại chiếm từ 4 - 4,5%), mặt hàng rau quả (1,6 - 1,7%). Tuy nhiên, đây là những mặt hàng Việt Nam gặp phải hai đối thủ mạnh là Thái Lan, Trung Quốc vốn đã là thành viên của WTO và có nhiều lợi thế hơn về thuế suất.

Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu từ Campuchia vào Việt Nam năm 2004 phần lớn là gỗ và nguyên phụ liệu gỗ, cao su, nguyên phụ liệu dệt may... Năm 2004, Việt Nam nhập 130,4 triệu USD hàng hoá từ thị trường Campuchia, tăng 38,6% so với năm 2003, Trong đó các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu gồm gỗ và nguyên phụ liệu gỗ (43,7 triệu USD), cao su (52,4 triệu USD), nguyên phụ liệu dệt, may (1,6 triệu USD), nguyên phụ liệu thuốc lá (gần 1 triệu USD), máy móc thiết bị, phụ tùng (0,7 triệu USD)... Nhiều mặt hàng Việt Nam nhập khẩu từ Campuchia là các mặt hàng của nước thứ ba.

Thái Lan là đối tác thương mại hàng hoá lớn thứ 1 của Việt Nam trong GMS và thứ 2 của trong ASEAN (sau Singapore), năm 2004, kim ngạch thương mại hàng hoá hai chiều Việt Nam - Thái Lan đạt 2,35 tỷ USD, trong đó xuất khẩu đạt 0,49 tỷ USD và nhập khẩu đạt 1,86 tỷ USD. Nhập khẩu cao gấp 3,8 lần so với xuất khẩu và nhập siêu năm 2004 là 1,37 tỷ USD, cao gấp 5,5 lần nhập siêu năm 1999.

Các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Thái Lan là những sản phẩm thuộc các ngành nông nghiệp, hải sản, công nghiệp, thủ công mỹ nghệ. Hàng hoá nhập khẩu từ Thái Lan của gồm nguyên nhiên vật liệu, linh kiện các loại, máy móc thiết bị, hàng tiêu dùng gia đình,... Trong đó, chủ yếu là: xăng dầu (10 - 13%); chất dẻo nguyên liệu (10 - 12%); linh kiện và phụ tùng xe máy (8 - 18%); máy móc thiết bị (6 - 9%); nguyên phụ liệu dệt may, da (4 - 5%); clinker (4,5 - 5,8%); sắt thép (3 - 4%); các mặt hàng chủ yếu khác: tân dược, thức ăn gia súc chế biến, sữa, máy vi

tính và linh kiện, hàng điện tử, linh kiện ô tô, giấy, sản phẩm cao su (mỗi loại chiếm từ 1- 2%).

Quan hệ kinh tế, thương mại giữa Việt Nam và Mianma chưa phát triển, Năm 2004, kim ngạch buôn bán hàng hoá giữa hai bên mới đạt 34,1 triệu USD. Trong hợp tác giữa hai nước mới có chủ yếu các hình thức hỗ trợ kỹ thuật, trao đổi kinh nghiệm, còn các dự án hợp tác đầu tư lớn chưa thực hiện được.

Hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Mianma là sản phẩm nhựa, hàng dệt may, hải sản, sản phẩm gỗ... Hàng nhập khẩu chủ yếu từ Mianma của Việt Nam là gỗ và nguyên phụ liệu gỗ, kim loại, thức ăn gia súc và nguyên phụ liệu.

2.2. Chính sách thương mại hàng hoá đối với các nước GMS của Việt Nam

Đối với Vân Nam, Chính phủ Việt Nam đã ban hành một số văn bản chỉ đạo hoạt động buôn bán với Trung Quốc, trong đó có các văn bản điều chỉnh riêng các hoạt động trao đổi hàng hoá qua biên giới như: Quy chế tạm thời về tổ chức và quản lý chợ biên giới Việt - Trung cho phép các tỉnh có chung biên giới với Trung Quốc (Lạng Sơn, Quảng Ninh, Lào Cai,...) được thực hiện một số chính sách ưu đãi tại khu kinh tế cửa khẩu; Quy chế Quản lý tiền của các nước có chung biên giới; Quy chế xoá bỏ thuế xuất nhập khẩu tiểu ngạch (thường cao hơn nhiều so với thuế chính ngạch);... nhằm tạo ra hành lang pháp lý và hình thành hệ thống chính sách cho hoạt động thương mại của Việt Nam với Trung Quốc nói chung và với Vân Nam nói riêng.

Cùng với việc ban hành và điều chỉnh nhiều chính sách khuyến khích đẩy mạnh xuất khẩu sang Trung Quốc, tạo môi trường thông thoáng cho các doanh nghiệp, Chính phủ Việt Nam cho phép một số tỉnh biên giới được thành lập các khu kinh tế cửa khẩu. Công tác xúc tiến thương mại đã được Chính phủ quan tâm triển khai mạnh dưới nhiều hình thức đa dạng như hội thảo, toa đàm, hội chợ triển lãm,... tạo ra nhiều cơ hội cho giới kinh doanh hai nước tiếp xúc với nhau, qua đó doanh nghiệp hai bên thấy rõ hơn khả năng và nhu cầu của thị trường mỗi bên và có biện pháp thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại song phương.

Chính phủ Việt Nam chủ trương phát triển quan hệ buôn bán với thị trường Trung Quốc theo 4 hướng chính như sau: Đẩy mạnh mậu dịch chính ngạch theo tập quán quốc tế, dành sự quan tâm thích đáng cho thương mại vùng biên; Tiếp tục hỗ trợ các doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh tạm nhập tái xuất và kinh doanh chuyển khẩu với các đối tác Trung Quốc; Phát triển các khu kinh tế cửa khẩu, xây dựng chợ biên giới để định hướng hoạt động cho các loại hình thị trường vùng biên; Tăng cường vai trò của các ngân hàng thương mại trong hoạt động thanh toán biên mậu.

Vào năm 2003, Việt Nam là nước có mức thuế suất trung bình thấp thứ 3 thuộc ASEAN, sau Singapore và Brunei. GMS có 4 nước được hưởng chính sách thuế quan này của Việt Nam là Thái Lan, Lào, Campuchia và Mianma. Bộ Tài chính cũng đưa ra lộ trình giảm thuế theo CEPT đối với 14 mặt hàng phụ tùng, linh kiện xe máy và ô tô tải nhẹ nguyên chiếc, bắt đầu thực hiện từ năm 2006. Theo đó, thuế nhập khẩu 14 mặt hàng này vào năm 2006 là 20%; năm 2007 là 10% (các loại xe tải nhẹ, bộ phận và phụ tùng của xe thuộc nhóm từ 87.11 đến 87.13 có thuế suất nhập khẩu là 10%) và năm 2008 là 5% (trừ xe tải nhẹ nguyên chiếc có thuế nhập khẩu là 10%).

Việt Nam đã cam kết về thủ tục hải quan với các nước GMS là thành viên ASEAN nhằm đẩy nhanh quy trình thông quan và đơn giản hoá các thủ tục hải

quan, như: (1) xây dựng cơ chế một cửa với thời điểm hoàn thành vào ngày 31/12/2005; (2) đơn giản hoá, hoàn thiện và hài hoà các mẫu tờ khai hải quan với thời điểm hoàn thành vào ngày 31/12/2005.

Việt Nam, Thái Lan, Lào, Campuchia và Mianma đã cam kết cùng với các nước ASEAN khác sẽ tạo các điều kiện này bằng việc thực hiện các cam kết miễn visa cho hoạt động đi lại trong nội khối ASEAN của công dân các nước ASEAN bắt đầu vào năm 2005, xây dựng một hiệp định trong ASEAN nhằm tạo thuận lợi cho việc di chuyển của thương nhân (gồm cả việc thông qua thẻ đi lại ASEAN) với thời điểm hoàn thành vào 31/12/2005, xây dựng một hiệp định trong ASEAN nhằm tạo thuận lợi cho việc di chuyển của các chuyên gia và lao động có tay nghề với thời điểm hoàn thành vào 31/12/2005.

II. THỰC TRẠNG VỀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

2.1. Xuất nhập khẩu dịch vụ giữa Việt Nam với các nước GMS

- *Du lịch*, Khách du lịch đến Việt Nam từ GMS chiếm hơn 11% tổng số lượt khách đến Việt Nam, trong đó từ Vân Nam chiếm 1/3 số khách du lịch Trung Quốc tới Việt Nam, năm 2004 là 260.000 lượt khách. Nhờ các tuyến đường bộ và đường sắt theo hành lang Côn Minh - Lao Cai - Hà Nội đã bước đầu được cải tạo và nâng cấp, thêm vào đó là cước phí vận chuyển hợp lý hơn nên lượng khách du lịch tăng lên rất nhanh.

Du khách Thái Lan vào Việt Nam tăng liên tục và Thái Lan trở thành một trong 12 nước đưa khách đến Việt Nam nhiều nhất. Số lượt du khách từ Thái Lan tới Việt Nam năm 2004 là 54.000. Du khách đến Việt Nam từ Campuchia có xu hướng tăng mạnh, năm 2004 có 90.800 lượt du khách Campuchia tới Việt Nam (tăng 105,3% so với cùng kỳ năm 2003). Cả 3 nước Việt Nam, Campuchia và Thái Lan đã có các chương trình xúc tiến du lịch chung và đã đem lại kết quả khả quan.

Năm 2004 số lượt du khách đến Việt Nam từ Lào là 34.200, từ Mianma chỉ mới 1.440. Tuy nhiên khách du lịch từ 2 nước này tới Việt Nam trong các năm tới có khả năng tăng nhanh.

Trong số lượt du khách Việt Nam đến các nước GMS, Thái Lan là nước chiếm gần 50%. Đây cũng là một trong hai nước ASEAN mà công dân Việt Nam đi du lịch nhiều nhất và tăng liên tục trong các năm qua. Số lượt du khách Việt Nam đến Thái Lan năm 2002 là 75.500, năm 2003 là 108.000 và năm 2004 lên tới 156.000. Với các chính sách quảng bá, khuyến mại rất chuyên nghiệp, Thái Lan sẽ tiếp tục thu hút nhiều du khách Việt Nam.

Đến nay, Việt Nam đã ký được 19 hiệp định song phương cấp Chính phủ với các nước trên thế giới về du lịch. Hiệp định du lịch Việt - Thái là một trong những hiệp định được triển khai có hiệu quả nhất. Sự hiệu quả đó dựa trên những nền tảng cơ bản sau: một là, hai bên khuyến khích, tạo điều kiện đi lại thuận lợi cho nhau, đã đạt được thoả thuận miễn thị thực song phương cho công dân đi du lịch; hai là, hai nước có vị trí địa lý gần nhau, là láng giềng hữu nghị.

Tổng số lượt du khách Việt Nam đến tất cả các nước GMS còn lại là Campuchia, Vân Nam, Lào, Mianma cao hơn một chút so với số lượt du khách Việt Nam đến Thái Lan, trong đó đáng kể nhất là đến Lào và Campuchia. Năm 2004, số lượt khách du lịch Việt Nam đến Lào là 130.800, đến Campuchia là 36.500 và đến Mianma chỉ mới 881. Khách du lịch Việt Nam đến Trung Quốc chủ yếu đi theo 2 tour hút khách nhất hiện nay là Bắc Kinh - Thượng Hải - Hàng Châu và Hồng Kông

- Ma Cao - Thẩm Quyến, giá khoảng 500 USD/người, còn đi theo tour Lào Cai - Hà Khẩu - Côn Minh (Vân Nam) với số lượng không nhiều.

- *Vận tải*, Việt Nam chủ yếu xuất khẩu dịch vụ vận tải cho Vân Nam và Lào. Khoảng 70% lượng hàng hoá trao đổi giữa Việt Nam và Vân Nam được vận chuyển bằng đường sắt, chỉ có 30% được vận chuyển bằng đường bộ. Đường sắt Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng đã được tỉnh Vân Nam sử dụng để vận chuyển hàng quá cảnh từ năm 2000. Khối lượng hàng quá cảnh của Vân Nam qua tuyến đường sắt Côn Minh - Hải Phòng tăng lên hàng năm: năm 2000 là 50.000 tấn, năm 2001 tăng lên 70.000 tấn, năm 2004 lên tới 1.800.000 tấn. Tuy nhiên, năng lực vận chuyển của đoạn đường sắt Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng hiện nay còn nhiều hạn chế. Sự lạc hậu của đường sắt là nguyên nhân chính cơ bản làm cho dịch vụ vận tải trên Hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng phát triển chưa hết tiềm năng.

Từ năm 2000 đến nay, khối lượng hàng quá cảnh của Lào qua Việt Nam hàng năm từ 20 đến 25 nghìn tấn. Hàng quá cảnh của Lào qua Việt Nam chủ yếu đi từ các cảng biển miền Trung qua các cửa khẩu Nậm Cắn (chiếm hơn 40%), Lao Bảo, Cầu Treo, Na Mèo.

- *Cung cấp điện năng*, do nhu cầu về điện cho phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam hiện nay và sau này rất lớn và mỗi năm một tăng mạnh, nên Việt Nam vẫn sẽ thiếu điện trong khoảng 10 năm nữa, vì vậy nhu cầu nhập khẩu điện của Việt Nam sẽ tồn tại trong khoảng thời gian này. Năm 2005 Việt Nam nhập khẩu từ 100 - 300 triệu KWh điện của Trung Quốc theo tinh thần của Hiệp định liên chính phủ về việc phát triển kết nối mạng lưới điện và tăng cường khả năng mua bán năng lượng giữa các quốc gia trong Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng. Trong một số năm tới khi các nhà máy thủy điện mới của Trung Quốc và Lào trên sông Mê Kông hoàn thành, nhập khẩu điện của Việt Nam sẽ có nhiều khả năng để tăng thêm.

- *Dịch vụ kho ngoại quan*, kho ngoại quan có vai trò quan trọng trong việc đẩy mạnh hoạt động vận chuyển hàng quá cảnh của Vân Nam và Lào qua Việt Nam. Nhờ được trang bị tốt nên hệ thống kho ngoại quan của ta đảm bảo các yêu cầu về chất lượng, thời gian giao nhận và vận chuyển phù hợp, đáp ứng được nhu cầu của đối tác. Dịch vụ kho ngoại quan bước đầu đã đóng góp vào thành tích xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam.

- *Dịch vụ cảng biển*, Việt Nam xuất khẩu loại dịch vụ này cho Vân Nam và Lào. Hàng quá cảnh của tỉnh Vân Nam qua tuyến đường sắt Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng trong thời gian qua chủ yếu qua cảng Hải Phòng. Hàng quá cảnh của Vân Nam qua cảng Hải Phòng với khối lượng tăng mạnh hàng năm, đạt 70 ngàn tấn năm 2001, hơn 1 triệu tấn năm 2004 và có thể đạt 3 triệu tấn vào năm 2010. Hàng quá cảnh của Lào qua Việt Nam hầu hết qua các cảng biển miền Trung, từ năm 2000 đến nay, mỗi năm từ 20 - 25 ngàn tấn.

2.2. Chính sách thương mại dịch vụ của Việt Nam với các nước GMS

- *Chính sách hợp tác dịch vụ du lịch*, Việt Nam và các nước GMS đã nhất trí với hướng tiếp cận có tính chất điều phối và chính thống đối với phát triển du lịch, bao gồm việc thực hiện các dự án ưu tiên cao, xúc tiến du lịch môi trường sinh thái, chống đói nghèo và thúc đẩy mạnh mẽ việc tiếp thị Tiểu vùng GMS như điểm đến du lịch duy nhất. Hoạt động hợp tác với GMS của Việt Nam trong ngành du lịch ngày càng đi vào chiều sâu với các hình thức ngày càng phong phú đa dạng mang lại nhiều hiệu quả thiết thực.

Việt Nam đã tham gia tích cực và chủ động đưa ra nhiều sáng kiến thiết thực tại các Diễn đàn hợp tác du lịch GMS và đã tổ chức thành công Diễn đàn du lịch Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng lần thứ 8 góp phần nâng cao vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế. Qua đó Việt Nam đã khai thác tốt quyền lợi là thành viên của GMS, thực hiện nghĩa vụ, tranh thủ vốn công nghệ, kinh nghiệm, nguồn khách, gắn thị trường du lịch Việt Nam với GMS và thế giới.

Nhờ có những ảnh hưởng tích cực của chính sách hợp tác trên mà hợp tác du lịch giữa Việt Nam với các nước GMS, nhất là với Thái Lan và Campuchia trong thời gian qua đã thực sự khởi sắc.

Để thực hiện các mục tiêu hợp tác về giao thông vận tải với các nước thuộc GMS, các chính sách của Việt Nam tập trung vào các nội dung sau:

+ Hoàn thành các mắt xích giao thông chính dọc hành lang Đông - Tây đến năm 2008, hành lang Bắc - Nam và hành lang ven biển phía Nam đến năm 2010.

+ Mở rộng quan hệ hợp tác về hạ tầng cơ sở giao thông, bao gồm cả đường sắt, đường không và đường thủy.

+ Đẩy nhanh hơn việc thực hiện Hiệp định Vận chuyển người và hàng hoá qua biên giới và ở nhiều cửa khẩu, thực hiện tất cả các biện pháp trong nước cần thiết để Hiệp định được thực hiện vào năm 2006.

Thông qua Chương trình Hợp tác Tiểu vùng Mê Kông Mở rộng do ADB điều phối, Việt Nam đã được tài trợ một số dự án như: Hành lang Bắc - Nam, Hành lang Đông - Tây, Xa lộ Thành phố Hồ Chí Minh - Phnom Pênh.

- *Đối với dịch vụ cung cấp điện năng*, Việt Nam đã cam kết đẩy nhanh các công việc liên quan đến vận hành điện năng xây dựng các nguyên tắc và khuôn khổ luật pháp đối với thương mại điện năng. Các bên nhất trí bảo đảm an ninh năng lượng tiểu vùng thông qua việc mở rộng và cải thiện hiệu suất và tìm nguồn năng lượng thay thế, đặc biệt là nguồn nhiên liệu sinh học thông qua việc tận dụng các sản phẩm nông nghiệp sẵn có trong tiểu vùng.

- *Đối với dịch vụ bưu chính viễn thông*, Việt Nam cam kết đẩy nhanh việc hoàn thành mạng lưới liên kết bưu chính viễn thông. Các bên sẽ cùng nhau khai thác tiềm lực của công nghệ thông tin và xây dựng nền kinh tế tri thức. Việc thực hiện Siêu xa lộ thông tin Tiểu vùng GMS là điểm mấu chốt trong nỗ lực này. Việt Nam và các nước GMS có dự định đầu tư trên 66,2 triệu USD để xây dựng Xa lộ Thông tin khu vực nhằm thúc đẩy trao đổi kinh tế, thương mại cũng như thông tin văn hoá. Dự án này sẽ cung cấp mạng tần thông rộng nối cả 6 nước bao gồm các dịch vụ đàm thoại, cung cấp dữ liệu và truy cập mạng Internet.

III. ĐÁNH GIÁ CHUNG VÀ NHỮNG BÀI HỌC BƯỚC ĐẦU

3.1. Những mặt đã đạt được và những mặt còn hạn chế

3.1.1. Những mặt đã đạt được

Thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và các nước trong GMS đã tận dụng được thế mạnh, khắc phục được chỗ yếu của mỗi nước, đã bổ trợ và đem lại hiệu quả cho nhau.

Thương mại dịch vụ từ chỗ rất nhỏ bé vào những năm đầu của thập kỷ trước, đến nay đã đạt được những thành tựu đáng kể trong các lĩnh vực du lịch, vận tải, kho ngoại quan, cảng biển... Việt Nam xuất khẩu dịch vụ du lịch tăng 7 lần trong thời kỳ 1995 - 2004, dịch vụ vận tải, kho vận ngoại quan và dịch vụ cảng biển tăng tới 18 lần trong thời kỳ 2001 - 2004.

Việt Nam cung cấp dịch vụ với giá hợp lý cho Vân Nam và Lào, đồng thời Việt Nam được cung cấp điện năng từ Trung Quốc theo tinh thần của Hiệp định liên chính phủ về việc phát triển kết nối mạng lưới điện và tăng cường mua bán năng lượng giữa các quốc gia trong Tiểu vùng .

Trong quan hệ thương mại dịch vụ với các nước GMS, Việt Nam luôn là nước xuất siêu đối với các dịch vụ vận tải, kho ngoại quan, cảng biển, đặc biệt là về dịch vụ du lịch; nhập siêu dịch vụ cung cấp điện năng. Như vậy, trong quan hệ kinh tế thương mại với các GMS, Việt Nam có thế mạnh về lĩnh vực dịch vụ.

Tiềm năng phát triển thương mại dịch vụ giữa Việt Nam và các nước GMS vẫn còn rất lớn, trong đó Việt Nam còn nhiều khả năng tăng mạnh xuất khẩu các dịch vụ vận tải, kho ngoại quan, cảng biển và du lịch. Nhu cầu của Vân Nam đối với các dịch vụ của Việt Nam như vận tải, kho ngoại quan, cảng biển trong thời kỳ đến 2010 có thể gấp 3 - 4 lần hiện nay.

3.1.2. Những mặt còn hạn chế

Nhập siêu hàng hoá từ GMS còn khá lớn trong nhiều năm qua, đặc biệt từ Thái Lan và Vân Nam. Kim ngạch nhìn chung còn khá nhỏ bé. Xuất khẩu nông sản vào các nước GMS đã sút kém trong mấy năm gần đây. Các mặt hàng nông sản xuất sang Thái Lan giảm; xuất khẩu rau quả Việt Nam sang Vân Nam thời kỳ (1999 - 2001) mỗi năm đạt từ 6 - 10 triệu USD/năm, nhưng hiện nay các loại rau quả từ Vân Nam vào Việt Nam có xu hướng tăng. Xuất khẩu các mặt hàng điện tử, máy vi tính và linh kiện vào GMS vốn chiếm tỉ trọng đáng kể (gần 20%) trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, nhưng nhìn chung bị giảm trong khi nhập khẩu các mặt hàng này từ GMS lại có chiều hướng tăng trong mấy năm gần đây.

Phần lớn các mặt hàng nhập khẩu từ các nước GMS vào Việt Nam chỉ có mức chất lượng bằng hoặc cao hơn chút ít so với hàng sản xuất trong nước, làm tăng thâm hụt trong cán cân thương mại và ảnh hưởng đến việc nâng cao sức cạnh của hàng hoá Việt Nam.

Mặc dù thiên nhiên Việt Nam đem lại nhiều thuận lợi cho du lịch, hơn nữa Việt Nam còn là điểm đến an toàn cho du khách, nhưng du khách từ Lào, Campuchia, Mianma tới Việt Nam chưa bằng 1/2 so với đến Thái Lan và du khách Thái Lan đến Việt Nam chỉ bằng 1/3 so với du khách Việt Nam đến Thái Lan.

Hiện nay vận tải đường sắt và đường bộ Lao Cai - Hà Nội - Hải Phòng trong tình trạng quá tải, chưa đáp ứng được nhu cầu vận tải quá cảnh của Vân Nam qua Việt Nam. Trong 5 năm tới, nhu cầu này còn tăng lên mạnh mẽ, đến 2010 có thể gấp 3 - 4 lần hiện nay, nếu hệ thống đường sắt, đường bộ này không được cải thiện nhanh thì sẽ khó đáp ứng kịp nhu cầu sắp tới.

3.2. Nguyên nhân

Nhìn chung hệ thống chính sách thương mại đối với các nước GMS của Việt Nam trong những năm qua là rất tích cực. Các chính sách đó đã thể hiện được nội dung hợp tác rõ ràng, năng động, hiệu quả, được các nước thành viên của Tiểu vùng và ADB rất hoan nghênh.

Nhờ có những nỗ lực tận dụng nguồn vốn trong nước, tranh thủ được sự tài trợ của ADB và các nhà tài trợ khác, nên hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và các nước GMS đã được cải tạo và nâng cấp một bước. Mức chi phí vận chuyển hợp lý, hiệu quả đặc biệt là vận tải từ Vân Nam ra biển Đông (chi phí vận tải đường sắt từ Vân Nam ra cảng Hải Phòng chỉ bằng 2/3 so với ra cảng Phòng Thành của Trung Quốc).

Việc ổn định và an toàn xã hội tiếp tục được duy trì là yếu tố rất quan trọng để phát triển thương mại và thu hút đầu tư, đặc biệt lĩnh vực du lịch. Một số nhận định cho rằng, Việt Nam tuy còn nghèo nhưng lại là một xã hội có trật tự và đã trở thành địa điểm an toàn thu hút du khách. Là một nước có nhiều tôn giáo, nhưng Việt Nam không có các phần tử cực đoan, du khách nước ngoài hầu như không phải lo lắng về nguy cơ bị tấn công khủng bố.

Tuy nhiên, khả năng cạnh tranh của hàng hoá và dịch vụ còn thấp. Việc đối phó với những diễn biến bất thường và phức tạp còn yếu. Việc quảng bá hình ảnh con người, đất nước và chính sách đổi mới của Việt Nam chưa được quan tâm một cách thích đáng. Chính phủ chưa có sự điều hành một cách nhịp nhàng và tích cực nhằm phối hợp các ngành kinh tế.

Chính sách về phát triển các thị trường tài chính, phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, việc minh bạch hoá hệ thống tài chính kế toán còn nhiều hạn chế. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến việc tiếp nhận nguồn tín dụng từ ADB và các tổ chức tài chính khác còn ít trong khi Việt Nam đang rất cần vốn đầu tư cho cơ sở hạ tầng và phát triển kinh tế thương mại với các nước GMS.

Nạn buôn lậu qua biên giới xảy ra thường xuyên, ảnh hưởng tiêu cực đến sản xuất trong nước và thu ngân sách. Điều này cho thấy việc thực thi chính sách, pháp luật chưa tốt, ngoài ra cũng cần xem lại chính sách giá cả và các vấn đề liên quan.

Hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ cho trao đổi hàng hoá và dịch vụ giữa Việt Nam với các nước GMS như giao thông, bến bãi, kho chứa, chợ,... tuy đã được phát triển hơn trong một số năm qua nhưng vẫn còn lạc hậu, làm hạn chế nhiều đến việc trao đổi hàng hoá và dịch vụ trong nhiều năm qua.

Chương 3

ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP, NHẪM PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

I. YẾU TỐ THỜI ĐẠI VÀ XU THẾ HỢP TÁC PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

Sự phát triển của khoa học kỹ thuật đã tạo ra những chuyển biến mạnh mẽ, nhiều ngành sản xuất, dịch vụ mới được hình thành nhanh chóng, sự tăng trưởng về quy mô, khối lượng của các sản phẩm hàng hoá và dịch vụ đã làm thay cơ cấu của các nền kinh tế. Về lĩnh vực quản lý, sự phát triển của khoa học kỹ thuật cũng đã tạo ra những điều kiện thuận lợi cho phương thức quản lý mới, cho phép các nhà quản lý nắm được thông tin kịp thời và chính xác trên một phạm vi rộng lớn. Tất cả những yếu tố đó đã làm cho lực lượng sản xuất của xã hội đạt đến một trình độ phát triển chưa từng có trong lịch sử.

Sự phát triển của lực lượng sản xuất đã làm cho thị trường nội địa của các nước riêng rẽ bị chia cắt trở thành nhỏ bé không đáp ứng được nhu cầu cung cấp nguyên liệu đầu vào cũng như tiêu thụ các sản phẩm hàng hoá được tạo ra trong quá trình sản xuất. Lĩnh vực dịch vụ phát triển không ngừng và ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của nhiều nước. Hơn nữa, đặc điểm của lĩnh vực kinh tế này đòi hỏi phải có một thị trường tiêu thụ rộng lớn, nhiều lĩnh vực dịch vụ như du lịch, vận tải ngoại thương, thanh toán quốc tế, bưu chính viễn thông... không thể tồn tại và phát triển được nếu như chỉ bó hẹp trên phạm vi thị trường của một nước.

Tất cả những điều đó đã tạo ra cả mục đích lẫn cơ sở vật chất cho sự xuất hiện một xu thế mới là toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế. Định chế để thực hiện quá trình trên đây là các tổ chức hoặc diễn đàn thuộc phạm vi thế giới, các khu vực và tiểu khu vực. Các diễn đàn thuộc phạm vi thế giới là nơi đại diện cho lợi ích của tất cả các quốc gia dân tộc hoặc phần lớn các quốc gia dân tộc. Khác với phạm vi thế giới, phạm vi khu vực lại thường chỉ đại diện cho lợi ích của một số quốc gia, trong phạm vi khu vực lại có các phạm vi nhỏ hơn được gọi là hợp tác tiểu khu vực mà GMS là một biểu hiện cụ thể.

Như vậy, ý tưởng hình thành một thế giới hợp tác có trật tự vẫn chưa thành hiện thực, song song với quá trình hợp tác là sự cạnh tranh. Hơn nữa, sự cạnh tranh có xu hướng tiếp tục gia tăng, có lúc có nơi không kém phần gay gắt. Đáp lại thực tế mang nhiều tính thách thức đó, nhiều nước đang phát triển đã đi đến nhận thức rằng phải hợp tác với các nước láng giềng của mình để đảm bảo các nguồn lực cho phát triển, đặc biệt là hoạt động mậu dịch, đầu tư đòi hỏi các chính phủ phải tiến hành hợp tác để tạo ra môi trường thuận lợi cho hoạt động kinh doanh.

Bối cảnh thế giới trên đây đã tác động mạnh mẽ đến sự hình thành và phát triển của hợp tác các quốc gia thuộc Tiểu vùng sông Mê công. Tuy nhiên, để hợp tác thành công các chính phủ phải tìm ra cơ sở của sự hợp tác, đây là một yếu tố rất nhạy cảm và mang tính đặc thù ở những khu vực khác nhau.

Bối cảnh quốc tế, khu vực và tính đặc thù của GMS là cơ sở để các quốc gia thuộc lưu vực sông Mê Kông hình thành một Tổ chức hợp tác. Tuy nhiên, để tổ chức các nước GMS phát triển đáp ứng được lợi ích của các thành viên và phù hợp với xu thế chung của thời đại đòi hỏi phải hình thành các nguyên tắc hợp tác phát triển phù hợp với tình hình thực tế của các nước trong tiểu vùng và yêu cầu chung của thế giới hiện nay.

Là một nguồn tài nguyên quý giá và được sáu quốc gia có chủ quyền chia sẻ. Trước đây, các nhu cầu hàng hoá và dịch vụ của địa phương và quốc gia thường được thoả mãn ngay bằng các tài nguyên sẵn có. Các hoạt động phát triển thường ở mức độ không làm biến đổi đáng kể hệ sinh thái. Nhưng những gì đang diễn ra hiện nay trong lưu vực sông Mê Kông đã khác xa quá khứ. Tiềm năng của hệ thống sông Mê Kông, các nhu cầu khai thác tài nguyên, sự bùng nổ dân số và tình hình chính trị khu vực đang ổn định trở lại, đã đặt ra yêu cầu cần phải xem xét các phương án phát triển trong bối cảnh mới của Tiểu vùng. Tuy nhiên, các phương án phát triển đó cần phải thực hiện sao cho công bằng hợp lý về sử dụng tài nguyên, thích hợp về địa lý và xã hội và lành mạnh về môi trường sinh thái. Đó cũng chính là phù hợp với xu hướng về một sự phát triển bền vững trong khu vực và thế giới.

II. QUAN ĐIỂM VÀ PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN HỢP TÁC GMS

2.1. Quan điểm phát triển hợp tác GMS

2.1.1. Phải hài hoà lợi ích các nước trong quá trình hợp tác

Mê công là một nguồn lợi chung cho các nước thành viên, vì vậy các nước đều có quyền khai thác nguồn lợi này để phục vụ cho lợi ích của mình. Tuy nhiên, nếu các thành viên tự khai thác một cách bừa bãi, vô tổ chức thì hiệu quả mang lại sẽ không cao và sẽ ảnh hưởng rất lớn đến các nước khác, từ đó có thể xảy ra xung đột và những hậu quả khôn lường. Để khai thác có hiệu quả trước mắt và lâu dài các thành viên cần phải thống nhất quan điểm là hài hoà về lợi ích giữa các thành viên.

2.1.2. Hợp tác GMS phải phù hợp với yêu cầu chung của hội nhập quốc tế và khu vực

Là một tổ chức hợp tác mang tính tiểu vùng, các mục tiêu định hướng của GMS phải phù hợp với các yêu cầu chung của một tổ chức hợp tác. Một trong những nét nổi bật hiện nay là đẩy mạnh quá trình tự do hoá thương mại, đầu tư và thực thi quyền sở hữu trí tuệ. Cùng với việc nâng cao kim ngạch trong thương mại quốc tế là tạo điều kiện thuận lợi để các quốc gia thành viên phát huy tối đa mọi tiềm lực sẵn có, thực hiện các mục tiêu tăng trưởng kinh tế, xoá đói giảm nghèo nâng cao mức sống và bảo vệ môi trường.

Khuôn khổ Hợp tác MGS phải căn cứ vào các quy định mang tính nền tảng của các tổ chức và diễn đàn như WTO, APEC, ASEAN. Hơn nữa, là một tổ chức tiểu khu vực có phạm vi không lớn, hầu hết các nước có nhiều điểm tương đồng về văn hoá gắn gũi về mặt địa lý, nên mức độ hợp tác phải toàn diện hơn, thông thoáng hơn so với các tổ chức và diễn đàn tương ứng.

2.1.3. Hợp tác GMS phải theo hướng bảo vệ môi trường hướng tới phát triển bền vững

Tiền thân của hợp tác Tiểu vùng là Uỷ hội sông Mê Kông với mục tiêu hàng đầu là kiểm soát nguồn nước, bảo vệ sự bền vững. So với nhiều lưu vực của các dòng sông lớn khác trên thế giới do không xác định được tầm quan trọng của mục tiêu bảo vệ môi trường nên nhiều hợp tác đã bị đổ vỡ làm một số dòng sông đã bị ô nhiễm nặng, ảnh hưởng đến phát triển bền vững.

Cho đến nay Mê Kông nói chung là một dòng sông ít bị ô nhiễm do chưa bị khai thác một cách thái quá, vì vậy ngay từ đầu phải xác định hợp tác nhằm bảo vệ môi trường là một mục tiêu lâu dài của GMS. Khuôn khổ hợp tác phải đề ra các quy định chung nhằm giải quyết các vấn đề môi trường và biện pháp buộc các thành viên phải tuân thủ các quy định đó. Bảo vệ môi trường là một định hướng trọng tâm trong khuôn khổ hợp tác GMS không chỉ trong quá khứ mà hiện tại và tương lai.

2.2. Phương hướng phát triển hợp tác thương mại trong khuôn khổ GMS

2.2.1. Hoàn thiện cơ chế chính sách thương mại, đơn giản hoá các thủ tục thông quan giữa các thành viên

Tiểu vùng GMS phải tạo ra một môi trường thương mại và đầu tư thuận lợi. Phải có chính sách thông thoáng trong việc trao đổi hàng hoá và dịch vụ giữa các nước, đẩy mạnh các nguyên tắc cơ bản của thị trường, hài hoà hơn nữa các thủ tục giữa các thành viên về đầu tư và thương mại.

Trong Chiến lược hành động thúc đẩy thương mại và đầu tư, phải có cam kết về thời gian, các giải pháp cụ thể nhằm giảm các chi phí giao dịch, kế hoạch hành động phải cụ thể dễ thực hiện và có hiệu quả. Thực hiện nhanh việc đơn giản hoá các thủ tục hải quan theo nguyên tắc thừa nhận lẫn nhau. Từng bước phối hợp để tiến tới chung thủ tục và hình thành các biểu mẫu chung làm rút ngắn thời gian thông quan. Phải giảm thuế đến mức thấp hơn mức thế cam kết giữa các thành viên với các tổ chức và diễn đàn trong khu vực. Tiến hành các đàm phán đa phương trong khuôn khổ GMS và song phương nhất là các nước có chung đường biên giới để thống nhất về phương thức thanh toán nhằm tạo ra sự thông thoáng trong thương mại biên giới.

Tích cực đàm phán và nhanh chóng triển khai thực hiện các Hiệp định về vận chuyển người và hàng hoá qua biên giới. Đẩy nhanh việc hoàn thành mạng lưới liên kết bưu chính viễn thông, cùng nhau khai thác tiềm lực của công nghệ thông tin nhằm thúc đẩy các cơ hội thương mại và đầu tư. Từng bước tiến tới việc thực hiện Siêu xa lộ thông tin trong các nước thuộc phạm vi Tiểu vùng GMS.

2.2.2. Về tổ chức triển khai các chính sách thương mại.

Nhanh chóng thành lập nhóm làm việc ở cấp chuyên viên kỹ thuật (gọi là Uỷ ban), nhằm tạo điều kiện thuận lợi thúc đẩy hoạt động thương mại trong tiểu vùng. Vai trò của uỷ ban này không chỉ giới hạn trong việc hoạt động thông tin thương mại, mà còn nhằm phối hợp để đơn giản hoá các thủ tục hành chính về thương mại. Các thành viên phải nhanh chóng hoàn thành các tổ chức tương ứng để thực thi những nội dung đã được đề xuất của Uỷ ban. Các tổ chức này phải thừa nhận lẫn nhau giữa các thành viên GMS, nhằm từng bước tiến hành đồng bộ hoá và hợp lý hoá các quy trình, bảng phân loại thuế quan. Cải tiến phương thức điều hành hoạt động buôn bán biên giới, hạn chế đến mức thấp nhất tình trạng buôn bán bất hợp pháp, tạo thuận lợi cho các hình thức thương mại quá cảnh và các cơ chế bảo đảm tài chính, thanh toán.

2.2.3. Củng cố và phát triển hạ tầng cơ sở hạ tầng thương mại

Việc xây dựng các công trình giao thông cần có sự thống nhất về quy hoạch giữa các nước trong khu vực thông qua hướng tiếp cận thực tiễn và đa ngành. Hơn nữa, định hướng chiến lược phát triển giao thông tiểu vùng trong năm tới cần xác định các mắt xích quan trọng không chỉ trong các nước GMS mà còn với các nước láng giềng Nam và Đông Nam Á. Trước mắt, cần hoàn thành các mắt xích giao thông chính dọc hành lang Đông - Tây, Bắc - Nam và hành lang ven biển phía Nam. Phải có sự bàn bạc nhất trí mở rộng quan hệ hợp tác về hạ tầng cơ sở giao thông, bao gồm cả đường sắt, đường không và đường thuỷ.

2.2.4. Thực hiện các mục tiêu xã hội làm cơ sở cho các hoạt động thương mại

Chính nghèo đói là nguyên nhân làm hạn chế sự phát triển thương mại giữa các nước, vì vậy phải đẩy mạnh việc thực hiện các mục tiêu xã hội như xoá đói nghèo và

bảo vệ môi trường là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của Tiểu vùng GMS hiện nay.

Phát triển xã hội kết hợp với thương mại thông qua những thế mạnh của tiểu vùng, trước hết là tiềm năng du lịch. Để khai thác tiềm năng này, cần ưu tiên cao cho các dự án xúc tiến du lịch môi trường sinh thái và chống đói nghèo, đẩy mạnh việc tiếp thị và hình thành các tuyến du lịch liên tiểu vùng.

2.2.5. Đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại trong các thành viên

Tổ chức các hội chợ của Tiểu vùng để các doanh nghiệp phát triển kinh doanh, đầu tư cũng như văn hoá, du lịch... Hội chợ còn giúp tăng cường hội nhập và đẩy mạnh hợp tác giữa các nước thành viên với các nước ngoài Tiểu vùng, là nơi cung cấp thông tin cập nhật về thị trường.

Do Tiểu vùng có vai trò là trò "cửa ngõ" của khu vực kinh tế Đông Nam Á với châu Á, nên hội chợ GMS thu hút được sự quan tâm của các nước phát triển và các nhà tài trợ lớn như ADB, Nhật Bản, Hàn quốc... nên Uỷ ban Mê Kông phải phối hợp chặt chẽ với các tổ chức khác trong khu vực như ASEAN, APEC, ASEM, tranh thủ sự giúp đỡ để xây dựng hình ảnh Mê Kông, từng bước gây cảm tình với khách hàng trên khu vực và thế giới về các sản phẩm hàng hoá và dịch vụ có nguồn gốc xuất xứ từ Mê Kông.

2.2.6. Ưu tiên hơn nữa cho thương mại dịch vụ

Nhìn chung các lĩnh vực kinh của tiểu vùng hiện nay đều là kém phát triển so với khu vực và thế giới, trong điều kiện các nguồn lực còn hạn chế, nên hợp tác trong khuôn khổ GMS phải lựa chọn hướng ưu tiên cho một số ngành nhất định.

Xét trong điều kiện thực tế của GMS thì một số ngành lĩnh vực dịch vụ là lĩnh vực cần được ưu tiên phát triển nhất. Đây là một lĩnh vực thu hút nhiều lao động hơn nữa điều kiện tự nhiên và xã hội của các thành viên hiện nay nhìn chung đang có ưu thế để phát triển lĩnh vực này. Ngành dịch vụ mà các nước GMS có thể ưu tiên hợp tác phát triển là du lịch, do có các điều kiện tự nhiên kỳ thú, môi trường trong lành, một không gian văn hoá giàu bản sắc nên phát triển du lịch là thế mạnh của vùng. Sự ưu tiên phát triển du lịch đòi hỏi phải có sự hợp tác toàn diện và mức độ sâu hơn nữa. Mục tiêu của hợp tác du lịch là hình thành các tuor du lịch trên toàn lưu vực liên quốc gia dài ngày để biến lưu vực Mê Kông thành một địa điểm thu hút khách du lịch nổi tiếng khu vực và thế giới. Sự phát triển của du lịch kéo theo cả ngành dịch vụ khác như giao thông vận tải, bưu chính viễn thông và thương mại.

2.3. Phát triển hợp tác các lĩnh vực khác thuộc Tiểu vùng sông Mê Kông

2.3.1. Phát huy mọi tiềm năng nhằm khắc phục những thách thức hiện nay

Kêu gọi các Tổ chức Tài chính quốc tế đầu tư vào Tiểu vùng, đồng thời các thành viên phải cố gắng huy động nguồn vốn của chính phủ, của cá nhân và đầu tư nước ngoài. Tăng cường sự phối kết hợp nhịp nhàng giữa các thành viên, khắc phục những bất cập về thể chế như các quy định pháp luật, sự vận hành của chính phủ, cơ chế quản lý... ảnh hưởng đến với hợp tác tiểu vùng.

Các Chính phủ phải có chính sách động viên doanh nghiệp cử nước mình hợp tác với các doanh nghiệp trong tiểu vùng. Đồng thời, các chính sách của Chính phủ phải đi sâu vào cộng đồng doanh nghiệp, phải có chính sách thích hợp để doanh nghiệp tham gia vào các dự án cấp tiểu vùng.

2.3.2. Tăng cường đẩy mạnh các dự án về lĩnh vực giao thông vận tải

Lĩnh vực giao thông vận tải là một trong những lĩnh vực được ưu tiên hàng đầu, cho đến nay, trong khuôn khổ hợp tác Tiểu vùng, đã xem xét các khía cạnh cả trong giao thông đường thủy, lẫn đường bộ, đường sắt, vận tải hàng không. Trong các dự án về giao thông cần chú ý đến việc kết hợp các tuyến đường xuyên khu vực với các tuyến nội vùng nhằm phát huy hiệu quả kinh tế- xã hội như phát triển thương mại, du lịch, xoá đói giảm nghèo. Nhanh chóng khai thác các hạng mục đã hoàn thành của dự án nhằm thu hút kinh phí để đầu tư cho các dự án tiếp theo. Các quốc gia liên kề phải phối hợp với nhau trong khuôn khổ của tiểu vùng nhằm tạo điều kiện thông tuyến để đưa vào sử dụng.

2.3.3. Nâng cao hiệu quả của các dự án về hợp tác du lịch

Phát triển du lịch kết hợp với việc bảo đảm cho sự phát triển đó, phải duy trì sức sống lâu dài của các điểm du lịch. Bên cạnh những hình thức du lịch truyền thống, cần quan tâm đến loại hình du lịch mới gắn liền với thiên nhiên và mang tính phiêu lưu, bao gồm cả những chuyến đi đến các vùng xa xôi hẻo lánh còn giữ nguyên vẹn các dấu vết của thời hoang sơ.

Xây dựng cơ sở hạ tầng, phục vụ du lịch, nhất là phát triển hệ thống giao thông. Giải quyết những vấn đề liên quan đến quy định về đi lại qua biên giới, tạo điều kiện mở rộng các tuyến du lịch lữ hành, khai thác những nguồn lợi chung dọc theo biên giới. Xây dựng và phát huy quảng cáo và tiếp thị về du lịch.

Các thành viên cần phối hợp xây dựng nội dung đào tạo cơ bản và hình thức đào tạo phù hợp. Cần xác định rõ các đối tượng đào tạo, đào tạo giáo viên dạy về các kỹ thuật nghề nghiệp cơ bản trong du lịch.

Nghiên cứu lập kế hoạch tổ chức các loại hình du lịch trên sông Mê Kông, từng bước biến cái tên "Mê Kông" thành một hình ảnh có sức hấp dẫn du khách. Cùng với các tour du lịch theo dòng sông là hình thành các tour du lịch theo các hành lang tiến tới hợp tác du lịch giữa các nước.

2.3.4. Tăng cường hợp tác trong phát triển nguồn nhân lực

Các quốc gia cần có chế độ ưu đãi để khuyến khích những giáo viên có đủ năng lực lên công tác tại vùng núi, tìm cách kêu gọi sự hỗ trợ từ phía nước ngoài và các tổ chức quốc tế để nhận sự hỗ trợ về kỹ thuật và tài chính.

Tăng cường khả năng bổ sung lẫn nhau trong phát triển nguồn nhân lực giữa khu vực công cộng và khu vực tư nhân. Nâng cao vai trò của các doanh nghiệp trong lĩnh vực giáo dục, đặc biệt trong hoạt động đào tạo. Có chính sách để khuyến khích người sử dụng lao động tham gia vào đầu tư cho phát triển nguồn nhân lực, kết hợp giữa khu vực công cộng và tư nhân.

2.3.5. Hợp tác về năng lượng

Xây dựng các quy định về điện năng; hình thành phương án kinh phí như để huy động khu vực tư nhân cùng tham gia, tính giá buôn bán điện năng; củng cố các cơ sở làm công tác môi trường trong ngành năng lượng.

Quản lý các hồ chứa và dòng chảy thông qua việc tăng cường khung khổ pháp lý và thể chế quản lý hiệu quả. Đẩy mạnh hợp tác về vấn đề môi trường trong lĩnh vực năng lượng thông qua việc lập kế hoạch và chuẩn bị sẵn sàng cho những tình huống ô nhiễm trên biển, cháy rừng.

2.3.6. Hợp tác về phát triển bền vững

Trên tinh thần hợp tác vì mục tiêu phát triển bền vững, các chính phủ, khu vực tư nhân và các nhóm lợi ích trong xã hội sẽ cùng đối thoại và đàm phán về các

chương trình phát triển dựa trên những dữ liệu phản ánh và thực hiện hài hoà lợi ích của tất cả các bên. Phát huy tính thực thi của Hiệp định về tiến trình thông báo, tham khảo trước và thoả thuận, trong đó các nước thành viên sẽ thông báo và tham khảo với nhau 6 tháng trước khi tiến hành những dự án liên quan đến dòng sông Mê Kông để xem xét nội dung có thể tác động đến các nước khác. Tiến hành các hoạt động góp phần bảo vệ môi trường và tài nguyên thiên nhiên như xây dựng thể chế, thiết lập và mở rộng mạng lưới thông tin, áp dụng công cụ kinh tế trong bảo vệ môi trường, phát triển các công nghệ thích hợp và nâng cao nhận thức về môi trường.

2.4. Phát triển hơn nữa các hành lang kinh tế cấp Tiểu vùng

Thành lập các thể chế điều phối và lập các quỹ tài chính để kêu gọi tài trợ; khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư vào phát triển cơ sở hạ tầng giao thông và thương mại dọc theo các hành lang. Xây dựng và ký kết các hiệp định chung về chuyên chở hàng mau hỏng, vận chuyển hành khách qua biên giới, vận tải quá cảnh. Nhanh chóng xây dựng hệ thống phòng và kiểm soát lây lan bệnh dịch động vật. Cần chú trọng việc phát huy hiệu quả sử dụng các công trình đã xây dựng. Các Chính phủ phải có các chính sách thiết thực nhằm huy động doanh nghiệp vào việc xây dựng và khai thác hiệu quả các hành lang kinh tế của Tiểu vùng.

Nhanh chóng thiết lập “Ban hỗn hợp các Hành lang kinh tế” đặt dưới Ủy ban Hợp tác kinh tế - thương mại của tiểu vùng để nghiên cứu, đưa ra quy chế hoạt động kinh tế thương mại trên các tuyến Hành lang, mặt khác điều hành và xử lý những vấn đề có liên quan đến hành lang kinh tế. Có chính sách hoặc chủ trương cho các địa phương nơi các hành lang kinh tế đi qua dành ưu đãi đặc biệt cho các hoạt động thương mại, sản xuất, đầu tư... trong các Hành lang kinh tế, bao gồm cung cấp kết cấu hạ tầng, đơn giản các thủ tục, nới lỏng hạn ngạch xuất nhập khẩu, các quy định quản lý cửa khẩu, hải quan, quy chế về quá cảnh hàng hoá, dịch vụ...

II. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU NHẪM PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

2.1. Đối với Vân nam Trung quốc

Đơn giản hoá các thủ tục, đặc biệt là thủ tục thông quan. Cơ quan có thẩm quyền về vệ sinh an toàn thực phẩm của hai nước cần sớm trao đổi, thoả thuận tiến tới công nhận lẫn nhau về kiểm tra chất lượng và kiểm dịch động, thực vật. Xây dựng các khu thương mại chuyên ngành tại các cửa khẩu biên giới với hệ thống kho và phương tiện vận tải chuyên dụng.

Tăng cường công tác đấu tranh chống buôn lậu và gian lận thương mại. Tăng cường đầu tư trên cơ sở Nhà nước và địa phương cùng đóng góp trong việc nâng cấp đường giao thông, các chợ biên giới. Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc cung cấp thông tin về thị trường, mặt hàng, giá cả, các thay đổi trong chính sách mậu dịch biên giới của Trung Quốc.

2.2. Đối với Cộng hoà dân chủ nhân dân Lào

Cải tiến các quy trình quản lý hàng tạm nhập tái xuất, thống nhất các quy định về phương tiện vận tải hàng tạm nhập tái xuất, Xây dựng hệ thống phối hợp trao đổi thông tin về hàng hoá, đơn giản hoá thủ tục kiểm tra, kiểm soát hàng hoá tiến tới thừa nhận lẫn nhau. Xây dựng các chính sách trao đổi hàng hoá giữa khu kinh tế cửa khẩu với thị trường nội địa, khuyến khích đầu tư vào các khu kinh tế cửa khẩu. Bổ sung và sửa đổi một số chính sách còn chưa khuyến khích các thành phần kinh tế hoạt động kinh doanh tại các chợ biên giới...

Tiếp tục thực hiện cơ chế hàng đổi hàng đối với các mặt hàng thiết yếu có khối lượng lớn để giảm bớt những khó khăn trong thanh toán. Mở rộng việc trao đổi giữa đồng Kip Lào và đồng tiền Việt Nam. Phối hợp với các ngành hữu quan để triển khai qui chế hoạt động tiền tệ tại biên giới.

2.3. Đối với Campuchia

Nhà nước cần chuyển dần các trợ cấp xuất khẩu hiện nay thành các biện pháp như hỗ trợ cho doanh nghiệp trong các hoạt động xúc tiến thương mại như khảo sát thâm nhập thị trường. Về thanh toán, cần mở rộng quan hệ với các ngân hàng thương mại Campuchia để thực hiện quá trình thanh toán cho các hợp đồng xuất nhập khẩu, trước mắt có thể thanh toán bằng đồng đô la, tiến tới sẽ thanh toán bằng đồng Việt Nam và đồng Riên, đảm bảo thanh toán để phát triển thương mại một cách thuận tiện lành mạnh, hạn chế được rủi ro và buôn lậu ở khu vực này. Tổ chức sắp xếp lại các lực lượng kinh doanh ngoại hối thuộc các thành phần kinh tế tại khu vực cửa khẩu. Các hoạt động này phải thông qua cấp giấy phép và chịu sự chỉ đạo chặt chẽ của ngân hàng Nhà nước.

2.4. Đối với Thái lan

Đối với Thái lan, do cơ cấu nguồn hàng xuất khẩu tương đối giống nhau nên Việt Nam và Thái Lan phải bàn bạc hợp tác để có những biện pháp nhằm việc xuất khẩu một số hàng hoá như nông sản, thuỷ sản đạt hiệu quả cao. Lên tiếng phản đối những hành động phân biệt đối xử như áp đặt thuế chống bán phá giá.

Hai bên cần tăng cường tổ chức các cuộc họp báo giới thiệu, quảng bá du lịch nhằm tăng cường hợp tác để cùng phát triển, không chỉ tăng lượng khách mà còn thu hút được nhiều du khách từ các nước thứ ba vào khu vực. Cần tổ chức các cuộc thăm quan và học hỏi kinh nghiệm của nhau. Tiến hành cùng tổ chức các Tour du lịch trọn gói và khuyến khích du lịch đường bộ, Xúc tiến du lịch song phương và trong khu vực như tạo thuận lợi cho quá cảnh đường bộ.

Về thương mại hàng hoá, thực tế hiện nay trong quan hệ đối với Thái Lan ta là nước nhập siêu rất lớn. Do đó, cần phải nghiên cứu trong cơ cấu hàng nhập khẩu của ta từ Thái Lan thì những mặt hàng nào chiếm tỷ trọng lớn để có biện pháp đối phó cụ thể. Tìm hiểu nguồn hàng thay thế từ các thị trường khác, hoặc kêu gọi các nhà đầu tư nước ngoài vào sản xuất mặt hàng đó tại nước ta. Khuyến khích các doanh nghiệp của ta sản xuất các mặt hàng thay thế. Ngoài ra nếu cần thiết có thể áp dụng hình thức hạn chế nhập khẩu tuy nhiên phải theo các nguyên tắc của thương mại quốc tế và các hiệp định giữa ta và Thái đã cam kết.

2.5. Đối với Mianma,

Cần nghiên cứu mặt hàng nhập khẩu của Myanmar, tìm cách bán các mặt hàng bạn cho phép nhập khẩu mà ta có thể cung cấp. Phát hiện để nhập khẩu những mặt hàng nguyên liệu mà ta cần. Nghiên cứu đề xuất việc vận dụng phương thức hàng đổi hàng đối với bạn nhằm hạn chế những khó khăn trong thanh toán.

Các doanh nghiệp cần nghiên cứu thông tin và tiếp cận thị trường, kết hợp các hình thức xuất khẩu sang Myanmar qua con đường chính ngạch và tiểu ngạch. Tìm cách xuất khẩu qua nước trung gian như có thể xuất khẩu vào Myanmar qua biên giới Trung Quốc, Thái Lan, Lào và bán lẻ hàng tại các Hội chợ - triển lãm ở Myanmar.

Như vậy, để phát triển quan hệ thương mại trong Tiểu vùng, cần phải có sự phối hợp chặt chẽ và hiệu quả giữa các thành viên. Các Chính phủ cần tận dụng triệt để những ưu thế của mình tạo ra mức độ thông thoáng nhằm phát huy tối đa nguồn

lực, cần ưu tiên cho việc xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật xã hội và hạ tầng thương mại. Tạo mọi điều kiện để mọi thành phần kinh tế tham gia đặc biệt là thành phần kinh tế tư nhân. Các doanh nghiệp cần nâng cao khả năng cạnh tranh của mình, đầu tư vào các hạng mục công trình thuộc các dự án, chương trình của tiểu vùng và chính phủ nhằm đưa lại lợi ích cho doanh nghiệp và cho toàn xã hội.

III. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.1. Đối với các thành viên GMS

Phải tìm mọi cách nhằm tranh thủ tối đa mọi nguồn vốn đầu tư nhiều hơn nữa, đây là khâu then chốt để hợp tác tiểu vùng. Do thiếu vốn nên đã làm chậm việc thực hiện và phát triển của các hạng mục ở tiểu vùng. Các thành viên phải cố gắng hết sức động viên vốn của chính phủ các nước, vốn của cá nhân và đầu tư nước ngoài.

Phải có biện pháp nhằm tăng cường sự nhịp nhàng giữa các thành viên vì thể chế của các nước trong vùng có những điểm khác nhau, gây ra những ảnh hưởng bất lợi đối với hợp tác tiểu vùng. Các thành viên phải động viên nhiều doanh nghiệp tham gia hơn nữa. Hiện nay hợp tác tiểu vùng, hành động của chính phủ nhiều, song hành động của doanh nghiệp còn rất ít.

Việc thực thi các hạng mục hợp tác mất cân đối, tình hình thực hiện các hạng mục giao thông khá tốt, nhưng một số hạng mục và các công tác ở một số lĩnh vực khác lại tiến triển chậm. Các chính phủ phải có sự phối hợp để tăng cường trao đổi và phổ biến thông tin. Về phương diện trao đổi thông tin giữa các quốc gia tiểu vùng vẫn còn hạn chế ở các cơ quan chính phủ và giới học thuật, nhưng sự trao đổi ngành giữa các ban ngành chính phủ cùng không đầy đủ, ảnh hưởng tới việc thực hiện kế hoạch.

Riêng về lĩnh vực thương mại và đầu tư phải tập trung vào các nội dung là: tạo thuận lợi và tăng cường trao đổi thương mại; cải thiện môi trường đầu tư; xây dựng cơ sở hạ tầng khoa học công nghệ vững mạnh và tăng cường vai trò của khu vực tư nhân trong phát triển kinh tế.

Nhằm mục tiêu đó, các nước GMS phải dành sự quan tâm đặc biệt phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng xuyên quốc gia. Tiến hành các biện pháp tạo thuận lợi cho di chuyển hàng hoá và lao động. Thành lập nhiều khu chợ biên giới và khu kinh tế cửa khẩu để nhân dân các nước láng giềng có thể trao đổi hàng hoá. Từng bước biến GMS trở thành địa điểm đầu tư hấp dẫn của nhiều công ty nước ngoài trong lĩnh vực dệt lắp ráp chế tạo và những ngành công nghệ như điện tử - tin học nhờ nguồn lao động rẻ. Tăng cường hơn nữa hợp tác phát triển thương mại và đầu tư với bên ngoài ưu tiên hơn nữa cho hợp tác và phát triển các ngành dịch vụ đặc biệt là dịch vụ du lịch.

Các chính phủ phải có biện pháp nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh trên ba phương diện là (1). nâng cao giá trị tăng của các sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của các nước GMS ra thị trường thế giới, (2). thành lập các mạng lưới liên kết sản xuất khu vực bao gồm người cung cấp nguyên liệu, sản xuất, và phân phối để nâng cao giá trị gia tăng cho sản phẩm. Các công ty trong khu vực có thể làm các nhà thầu phụ hay vệ tinh cho các công ty lớn trên thế giới để tạo lợi thế tham gia vào mạng lưới liên kết kinh doanh toàn cầu, (3). nâng cao năng lực công nghệ của công ty, đặc biệt cần tận dụng các thành quả công nghệ mới để hiện đại hoá các ngành nghề truyền thống, tức là những ngành sử dụng nhiều nguyên vật liệu và lao động nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của các nước GMS những đối tác phát triển hơn trong cung cấp sản phẩm và tiếp cận thị trường.

3.2. Đối với nước ta

Trước hết phải coi việc hợp tác trong GMS là điều kiện thuận lợi để góp phần giải quyết vấn đề Đồng bằng sông Cửu Long hiện nay. Hoạt động của Uỷ ban Mê Kông Việt Nam và các chương trình hợp tác của các quốc gia trong lưu vực phải nhằm mục đích phục vụ sự phát triển của đồng bằng sông Cửu Long. Trong khi chưa có một khung phát triển bền vững cụ thể được thống nhất trong lưu vực (chương trình sử dụng nước và quy hoạch phát triển lưu vực) đồng thời có khả năng đồng bằng sông Cửu Long sẽ bị ảnh hưởng bởi các dự án sử dụng nước đang được triển khai tại các quốc gia thượng lưu.

Đối với lĩnh vực thương mại, cần xúc tiến nhanh việc hình thành các hành lang kinh tế liên quan đến nước ta thông qua việc nhanh chóng thiết lập “Ban hỗn hợp các Hành lang kinh tế” đặt dưới Uỷ ban Hợp tác kinh tế - thương mại của tiểu vùng để nghiên cứu, đưa ra quy chế hoạt động kinh tế thương mại trên các tuyến Hành lang, mặt khác điều hành và xử lý những vấn đề có liên quan đến hành lang kinh tế. Có chính sách hoặc chủ trương cho các địa phương nơi các hành lang kinh tế đi qua dành ưu đãi đặc biệt cho các hoạt động thương mại, sản xuất, đầu tư... trong các Hành lang kinh tế, bao gồm cung cấp kết cấu hạ tầng, đơn giản các thủ tục, nới lỏng hạn ngạch xuất nhập khẩu, các quy định quản lý cửa khẩu, hải quan, quy chế về quá cảnh hàng hoá, dịch vụ...

Tiến hành quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế cho khu vực hành lang, trước hết là quy hoạch về hệ thống kết cấu hạ tầng và một số lĩnh vực có điều kiện phát triển như du lịch, nông nghiệp, viễn thông, cần điều chỉnh tương ứng các dự án và kế hoạch liên quan đến việc xây dựng kết cấu hạ tầng, có kế hoạch phối hợp thu hút đầu tư để đẩy nhanh tiến độ xây dựng các hạng mục công trình trên Hành lang kinh tế. Nghiên cứu và nhanh chóng tìm ra giải pháp cho khâu thanh để thúc đẩy hoạt động thương mại với các nước láng giềng nói riêng và các nước khác trong vùng nói chung.

Các địa phương phải tận dụng triệt để những ưu thế giáp biên giới và có hành lang kinh tế đi qua để phát triển kinh tế. Dựa vào các chủ trương chính sách của Đảng và chính phủ có thể ban hành các quy định của địa phương để tạo ra mức độ thông thoáng hơn so với các quy định của chính phủ nhằm phát huy tối đa nguồn lực của địa phương và các tỉnh lân cận. Tập trung nguồn lực để hình thành các cơ sở hạ tầng kỹ thuật xã hội và cơ sở hạ tầng thương mại. Hình thành các tuyến giao thông nối với các trục hành lang kinh tế và các khu kinh tế cửa khẩu trọng điểm. Tạo mọi điều kiện để mọi thành phần kinh tế tham gia vào hợp tác tiểu vùng và tranh thủ mọi nguồn lực đặc biệt là về vốn từ thành phần kinh tế tư nhân.

Các doanh nghiệp cần nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại, cần có phương án tiếp cận và thâm nhập sâu vào thị trường các nước láng giềng nhất là tham gia vào hệ thống phân phối của nước bạn để chủ động trong hoạt động xuất khẩu. Tham gia đầu tư vào các hạng mục công trình thuộc các tuyến hành lang, các lĩnh vực hợp tác liên quan đến doanh nghiệp. Nghiên cứu và khai thác có hiệu quả các công trình đã được đầu tư xây dựng góp phần làm tăng hiệu quả kinh tế xã hội của các chương trình, dự án của tiểu vùng.

KẾT LUẬN

Trong những năm qua, quan hệ hợp tác giữa các nước GMS được củng cố, phát triển và đã gặt hái được những thành công nhất định. Tuy nhiên, quan hệ hợp tác phát triển nói chung và quan hệ thương mại nói riêng giữa các nước trong GMS vẫn còn nhiều thách thức đó là: tình trạng đói nghèo, kém phát triển, thiên tai, dịch bệnh xảy ra liên tiếp gây nhiều thiệt hại cho sản xuất và đời sống của nhân dân. Do đó, các nước trong Tiểu vùng Mê Kông cần phối hợp tìm kiếm các giải pháp khắc phục đói nghèo, lạc hậu, từng bước nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân. Phát triển cơ sở hạ tầng trong Tiểu vùng Mê Kông là một tiền đề quan trọng để thúc đẩy thương mại, đầu tư và nâng cao khả năng cạnh tranh của từng nền kinh tế cũng như của cả Tiểu vùng.

Đối với Việt Nam, lưu vực sông Mê Kông có ý nghĩa chiến lược về kinh tế - xã hội và môi trường sinh thái. Với đặc điểm địa lý là quốc gia nằm ở tận cùng lưu vực sông Mê Kông, Việt Nam là cửa ngõ các tuyến giao thông quan trọng trong lưu vực sông Mê Kông. Mục đích cơ bản của những chương trình hợp tác Tiểu vùng Mê Kông phù hợp với chủ trương chính sách về phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Xuất phát từ đó, Việt Nam xúc tiến việnhây dựng chương trình tổng thể thực hiện tiến trình hợp tác phát triển lưu vực sông Mê Kông nhằm khai thác cao nhất lợi thế của mình trong khu vực, thúc đẩy và nâng cao hiệu quả của các chương trình hợp tác.

Yêu cầu phát triển quan hệ hợp tác giữa các nước trong khuôn khổ GMS nói chung và giữa Việt Nam với các nước còn lại nói riêng vừa mang tính khách quan, vừa đáp ứng yêu cầu phát triển của đất nước. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để phát triển một cách tốt nhất các quan hệ hợp tác giữa Việt Nam với các nước trong khuôn khổ GMS, mà trước hết là phát triển quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ. Yêu cầu phát triển quan hệ trong lĩnh vực thương mại hàng hoá và dịch vụ của GMS đặt ra hiện nay là vừa phải phù hợp với những thoả thuận trong khuôn khổ AFTA, CAFTA, đồng thời tạo nên cái riêng, cái đặc thù của Tiểu vùng, tạo ý nghĩa quyết định cho sự phát triển của GMS.

Đề tài ***“Một số giải pháp nhằm phát triển thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng”*** đã phân tích được thực trạng quan hệ hợp tác trong GMS nói chung và hợp tác giữa Việt Nam với các nước của GMS nói riêng. Trên cơ sở đó đưa ra được những chính sách và giải pháp nhằm phát triển thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng.

Hy vọng rằng đề tài đóng góp được một phần nhỏ vào phương hướng phát triển hợp tác kinh tế thương mại giữa Việt Nam với các nước trong Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng.

BỘ THƯƠNG MẠI

ĐỀ TÀI KHOA HỌC CẤP BỘ

Mã số: 2004-78-008

Báo cáo tóm tắt

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI
HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC
TIỂU VÙNG SÔNG MÊ KÔNG MỞ RỘNG**

HÀ NỘI 12/2005

MỞ ĐẦU

Châu Á có một con sông đi qua nhiều nước, đó là sông Lan Thương - Mê Kông, được coi là sông “*Đa nuyt*” của Phương Đông.

Ủy ban sông Mê Kông được thành lập năm 1957, gồm Việt Nam, Lào, Campuchia và Thái Lan. Tuy nhiên, nhiều hoạt động của Ủy ban Mê Kông bị hạn chế do chiến tranh triền miên và nạn diệt chủng tại Campuchia. Năm 1992, Ngân hàng phát triển châu Á (ADB) đã đề xuất sáng kiến phát triển Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng (GMS), bao gồm các nước và vùng lãnh thổ: Việt Nam, Lào, Campuchia, Thái Lan, Myanmar và tỉnh Vân Nam - Trung Quốc (Trung Quốc tuy chỉ có một tỉnh thuộc không gian của Tiểu vùng, song Trung Quốc tham gia Tiểu vùng với tư cách là một quốc gia). Diện tích lãnh thổ của toàn khu vực khoảng 2,3 triệu km², dân số khoảng 260 triệu người, GDP toàn vùng vào khoảng 260 tỷ USD (số liệu năm 2003).

Về vị trí địa lý, GMS là bản lề, là ngã ba giao lưu giữa ba vùng Đông Bắc Á, Đông Nam Á và Nam Á (Ấn Độ, Băng La Đét), có thể nói GMS nằm giữa những vùng năng động và phát triển nhất trong thế kỷ tới.

Những cơ sở chủ yếu dẫn tới sự hình thành GMS bao gồm:

Thứ nhất, sông Mê Kông là “sợi dây tự nhiên” nối liền các quốc gia trong GMS với nhau; các quốc gia trong GMS ngày càng nhận thức sâu sắc rằng phải phối hợp và tăng cường liên kết, hợp tác với nhau thì mới có thể khai thác, sử dụng có hiệu quả nhất tiềm năng to lớn của sông Mê Kông, bảo vệ tốt môi trường và phát triển bền vững

Thứ hai, xu thế toàn cầu hoá, khu vực hoá đã tác động mạnh mẽ đến nhận thức và tạo nên nhu cầu tăng cường quan hệ hợp tác giữa các nước trong GMS cả về kinh tế, chính trị và văn hoá;

Thứ ba, các nước trong GMS cũng là các nước thành viên của AFTA, CAFTA. Vì vậy, quan hệ hợp tác giữa các nước trong GMS đã có cơ sở quan trọng là sự đồng thuận trong khuôn khổ của AFTA và CAFTA.

Trong những năm qua, quan hệ hợp tác giữa các nước GMS đã và đang được củng cố và phát triển. Đến nay đã có 12 cuộc hội nghị Bộ trưởng GMS, hội nghị cấp Thủ tướng lần đầu tiên được tổ chức tháng 12/2002 tại Campuchia. Trong Hội nghị Bộ trưởng lần thứ 3 tại Hà Nội tháng 4/1994 xác định hợp tác GMS tập trung vào 7 lĩnh vực chủ yếu: giao thông vận tải, năng lượng, bưu chính viễn thông, môi trường, thương mại và đầu tư, du lịch, phát triển nguồn nhân lực. Nhiều Hiệp định đã ký kết giữa các nước trong GMS như: các Hiệp định hợp tác song phương, đa phương; các Hiệp định về vận tải; và nhiều thoả thuận khác... nhằm tạo điều kiện phát triển hợp tác và giao lưu kinh tế, thương mại giữa các nước trong GMS.

Tuy nhiên, quan hệ hợp tác phát triển nói chung và quan hệ thương mại nói riêng giữa các nước trong GMS vẫn còn nhiều hạn chế, chưa được như mong muốn, hy vọng của các nước tham gia. Điều này có nhiều nguyên nhân khác nhau. *Một là*, sự hợp tác trong khuôn khổ GMS bị chi phối bởi các thoả thuận đã được ký kết trong khuôn khổ AFTA, ASEAN, cũng như những tiến bộ đạt được trong quá trình hình thành CAFTA. Đây là nguyên nhân quan trọng nhất dẫn đến sự hạn chế trong quan hệ hợp tác của GMS. *Hai là*, những lợi ích riêng có trong khuôn khổ hợp tác giữa các nước GMS chưa được thể hiện rõ trên thực tế. *Ba là*, sự tương đồng về cơ cấu kinh tế, về trình độ phát triển sản xuất (trong chừng mực nào đó) làm hạn chế

khả năng trao đổi, mở rộng thương mại giữa các nước trong GMS. Mặc dù vậy, với những cơ sở dẫn đến sự hình thành quan hệ hợp tác phát triển giữa các nước trong GMS, việc thúc đẩy, tăng cường quan hệ hợp tác đang và sẽ ngày càng được quan tâm hơn. Trong đó, quan hệ thương mại cả về hàng hoá và dịch vụ có vị trí tiên đề và có vai trò quan trọng trong phát triển các mối quan hệ hợp tác khác.

Đối với Việt Nam, những lợi ích hợp tác trong khuôn khổ GMS trước hết là trong việc khai thác tiềm năng kinh tế, bảo vệ môi trường gắn liền dòng sông Mê Kông. Bên cạnh đó, cùng với quá trình tăng trưởng kinh tế trong những năm vừa qua, khả năng tham gia và lợi ích đạt được của Việt Nam (trong 7 lĩnh vực hợp tác đã được xác định trong khuôn khổ GMS) đã và đang ngày càng hiện thực hơn. Chính vì vậy, Việt Nam đã tích cực tham gia ngay từ khi có sáng kiến hình thành GMS. Việt Nam đã thành lập Ủy ban điều phối quốc gia về hợp tác GMS.

Có thể nói rằng, yêu cầu phát triển quan hệ hợp tác giữa các nước trong khuôn khổ GMS nói chung và giữa Việt Nam với các nước còn lại nói riêng vừa là yêu cầu mang tính khách quan, vừa là yêu cầu mang tính chủ quan. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để phát triển một cách tốt nhất các quan hệ hợp tác giữa Việt Nam với các nước trong khuôn khổ GMS, mà trước hết là phát triển quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ. Yêu cầu phát triển quan hệ trong lĩnh vực thương mại hàng hoá và dịch vụ của GMS hiện nay vừa phải đảm bảo sự phù hợp với những thoả thuận chung trong khuôn khổ AFTA, CAFTA, vừa phải tạo nên cái riêng, cái đặc thù của nó - điều này có ý nghĩa quyết định đến sự phát triển của GMS. Vì vậy, Đề tài *“Một số giải pháp nhằm phát triển thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng”* được đặt ra như một nhiệm vụ nghiên cứu vừa mang tính cấp thiết vừa mang tầm chiến lược trong việc phát triển quan hệ hợp tác giữa Việt Nam với các nước trong khuôn khổ GMS.

Nội dung nghiên cứu của đề tài dự định được chia ra làm 3 chương:

Chương I: Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng-Cơ hội và thách thức của Việt Nam trong hợp tác phát triển thương mại với các nước GMS

Chương II: Thực trạng quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ giữa Việt Nam và các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng

Chương III: Định hướng và một số giải pháp nhằm phát triển quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng

Chương 1

TIỂU VÙNG SÔNG MÊ KÔNG MỞ RỘNG (GMS) - CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA VIỆT NAM TRONG HỢP TÁC PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VỚI CÁC NƯỚC GMS

I. ĐẶC ĐIỂM KINH TẾ XÃ HỘI TIỂU VÙNG SÔNG MÊ KÔNG MỞ RỘNG

Sông Mê Kông bắt nguồn từ Trung Quốc, chảy qua Mianma, Lào, Thái Lan, Campuchia, Việt Nam và đổ ra Thái Bình Dương ở miền Nam Việt Nam. Mê Kông dài 4880 km, là sông dài thứ sáu trên thế giới và dài nhất Đông Nam Á. Diện tích lưu vực Mê Kông là 810.000 km² với nhiều tài nguyên thiên nhiên quý giá. Mê Kông là một dòng sông huyền bí, được bắt nguồn từ cao nguyên Tây tạng được mệnh danh là nóc nhà thế giới, theo hành trình của mình dòng sông chảy qua nhiều vĩ độ địa lý với các vùng khí hậu khác nhau. Địa hình phức tạp và địa chất riêng biệt, trong phạm vi lưu vực có 5 vùng hình thái đất đai.

Lượng mưa trên toàn lưu vực nói chung là lớn nhưng phân bố không đều theo mùa và theo từng nơi làm cho lượng nước giữa mùa khô và mùa mưa chênh lệch quá lớn. Ngoài ra, do tác động của việc khai thác, sử dụng quá mức nguồn tài nguyên nước và các tài nguyên liên quan trong lưu vực như phá rừng đầu nguồn, khai thác đất ngập nước... nên thường xảy ra hiện tượng lũ quét, xói mòn, xâm nhập mặn.

Trên lưu vực có hơn 260 triệu dân sinh sống, trong đó có khoảng 100 triệu là nông dân và ngư dân. Cư dân thuộc lưu vực Mê Kông bao gồm nhiều quốc tịch và dân tộc khác nhau. Đặc điểm chung của dân cư ở đây là bao gồm những nước thuộc diện kém phát triển của châu Á và thế giới, hơn nữa đây lại là những địa phương thuộc hạng kém phát triển nhất của các nước nói trên. Tuy nhiên, nhân dân các nước thuộc lưu vực Mê Kông từ lâu đời đã tạo nên những giá trị về văn hoá và tinh thần aiù bản sắc độc đáo.

Tài nguyên của Mê Kông là rất lớn, nguồn đa dạng sinh học đa dạng với những cánh rừng và vùng đất ngập nước, nơi sinh sống của hàng nghìn loài sinh vật quý hiếm, nguồn tài nguyên khoáng sản phong phú và và điện năng dồi dào. Sông Mê Kông còn là phương tiện giao thông của người dân, là nơi cung cấp nước sinh hoạt và nông nghiệp cùng với nguồn cá trị giá 1,45 tỷ USD mỗi năm.

Chính những đặc thù trên đã đặt ra cho quá trình hợp tác kinh tế giữa các nước nhằm giải quyết các vấn đề lớn là thu hẹp khoảng cách phát triển, phát triển bền vững và tăng cường hội nhập kinh tế khu vực và thế giới. Đó là tiền đề làm xuất hiện một diễn đàn hợp tác mới- Hợp tác Tiểu vùng Mê Kông mở rộng (GMS)

II. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH, NGUYÊN TẮC VÀ NỘI DUNG HỢP TÁC CỦA GMS.

2.1. Lịch sử hình thành và phát triển của GMS

Xuất phát từ vị trí địa kinh tế của các nước nằm trong lưu vực sông Mê Kông, năm 1957 Ủy ban Kinh tế của Liên hợp Quốc về Châu Á và vùng Viễn Đông (ECAFE) đã thành lập Ủy ban Mê Kông gồm bốn thành viên là Campuchia, Lào, Thái Lan và Miền Nam Việt Nam. Tuy nhiên, do chiến tranh triền miên nên Ủy ban này đã không đạt được mục tiêu mong muốn. Đến khi hoà bình và ổn định được thiết lập vững chắc ở Đông dương, hợp tác giữa các nước thuộc tiểu vùng Mê Kông mới thực sự phát triển. Năm 1992, Ngân hàng phát triển châu Á (ADB) đã đề xuất sáng kiến phát triển Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng (GMS), bao gồm các nước và vùng lãnh thổ: Việt Nam, Lào, Campuchia, Thái Lan, Mianmar và tỉnh Vân Nam - Trung Quốc. Từ đó, dưới sự chủ trì của Ngân hàng Phát triển Châu Á, qua nhiều lần hiệp thương giữa các thành viên trong Tiểu vùng, đã xác định những mục tiêu

như cải thiện cơ sở hạ tầng, xúc tiến thương mại và đầu tư là trọng tâm hợp tác kinh tế trong khu vực.

Một Chương trình hỗ trợ kỹ thuật cụ thể đã được tiến hành với nhiệm vụ chủ yếu là tiến hành nghiên cứu và tham khảo ý kiến chi tiết để xác định phạm vi, cơ hội và phương tiện mở rộng hợp tác Tiểu vùng. Giai đoạn I được bắt đầu từ tháng 6/1992 đến tháng 2/1993 với nội dung là tham khảo ý kiến của từng quốc gia liên quan nhằm chuẩn bị văn kiện về khuôn khổ hợp tác. Cũng trong giai đoạn này, Hội nghị lần thứ nhất về Hợp tác Kinh tế Tiểu vùng đã tiến hành. Hội nghị đã đánh giá các kết quả đã đạt được trong giai đoạn I và xác định công việc trong giai đoạn II. Nhiều cuộc gặp gỡ đã diễn ra giữa 6 nước tiểu vùng, cả theo phương thức đa phương lẫn song phương, tiếp nối những thoả thuận đạt được, bầu không khí hợp tác của tiểu vùng ngày càng trở nên sôi động và hiệu quả.

Sau một thời gian ngắn tích cực chuẩn bị, nội dung của Giai đoạn II đã được thông qua vào tháng 6/1993, bao gồm việc tiến hành các dự án trong lĩnh vực vận tải và năng lượng, đề ra kế hoạch phát triển trong các lĩnh vực môi trường, phát triển nguồn nhân lực, thương mại, đầu tư và du lịch. Trong năm 1994 đã diễn ra hai hội nghị quan trọng là Hội nghị lần thứ ba tại Hà Nội và Hội nghị lần thứ tư ở Chiêng Mai (Thái Lan), ngoài các hội nghị nói trên các nước cũng đã tiến hành nhiều hội thảo, diễn đàn... Đến nay, trong khuôn khổ hợp tác tiểu vùng Mê Kông mở rộng, đã có 12 Hội nghị cấp Bộ trưởng.

Đối với Việt Nam, việc tham gia GMS sẽ mang lại những hiệu quả thiết thực. Là một nước ở cuối nguồn, thường xuyên bị lũ lụt ảnh hưởng nghiêm trọng đến đời sống của người dân vùng đồng bằng sông Cửu Long. Việt Nam luôn quan tâm và coi trọng công tác hợp tác phát triển lưu vực nhất là về sử dụng nguồn nước. Ngay sau ngày giải phóng Miền Nam, Chính phủ đã quyết định tham gia vào Uỷ ban Lâm thời sông Mê Kông gồm 3 nước Lào, Thái Lan và Việt Nam (lúc đó Campuchia dân chủ không tham gia). Từ năm 1995, với sự tham gia trở lại của Campuchia, Việt Nam đã cùng Campuchia, Lào, Thái Lan ký Hiệp định Hợp tác phát triển bền vững lưu vực sông Mê Kông. Việc ký hiệp định đã đưa lịch sử hợp tác Mê Kông sang trang mới, tài nguyên nước và các tài nguyên khác đã được chú ý phát triển một cách bền vững.

2.2. Nguyên tắc hợp tác

Nguyên tắc hợp tác của GMS bao gồm các nguyên tắc chung và các nguyên tắc cụ thể. So với nhiều tổ chức hợp tác khác thì nguyên tắc chung của GMS không có gì đặc biệt mà vẫn dựa trên các tiêu chí cơ bản là tự nguyện, cùng có lợi và tôn trọng chủ quyền quốc gia. Các nguyên tắc cụ thể phải thể hiện được mục tiêu của sự hợp tác, nội dung, chương trình hành động của quá trình hợp tác và các phương thức để thực hiện các mục tiêu đã đề ra.

- Tại Hội nghị bộ trưởng GMS lần thứ 3 tại Hà Nội vào tháng 4/1994, các Bộ trưởng đã thông qua 6 nguyên tắc hợp tác cụ thể trong khuôn khổ GMS như sau:

(1). Hợp tác GMS phải tạo điều kiện duy trì tăng trưởng kinh tế và nâng cao mức sống của nhân dân trong Tiểu vùng. Các chương trình và dự án GMS cần phải ảnh hưởng cân bằng giữa tăng trưởng kinh tế, phát triển nguồn nhân lực, xoá đói giảm đói nghèo và bảo vệ môi trường.

(2). Các dự án có thể thu hút một số quốc gia trong Tiểu vùng và không nhất thiết phải bao gồm cả 6 nước. Các thoả thuận song phương trong Tiểu vùng là bộ phận cấu thành của hợp tác Tiểu vùng.

(3). Việc cải tạo hoặc khôi phục những cơ sở hiện có được ưu tiên cao hơn việc xây dựng những cơ sở mới.

(4). Khuyến khích tài trợ cho các dự án Tiểu vùng từ nguồn vốn Chính phủ và tư nhân.

(5). Các nước thành viên Tiểu vùng cần thường xuyên gặp gỡ trao đổi để duy trì động lực thúc đẩy tiến trình hợp tác phát triển.

(6). Các dự án hợp tác sẽ không làm tổn hại lợi ích của bất kỳ quốc gia nào, bất kể lợi ích hiện có hoặc sẽ có trong tương lai.

- Căn cứ vào các nguyên tắc hợp tác đã đề ra, GMS thống nhất về cơ chế hoạt động theo bốn (4) hình thức tổ chức là:

(1). *Hội nghị cấp cao GMS*: là cấp hoạch định chính sách, bao gồm đại diện Chính phủ các nước. Hội nghị quyết định các chủ trương, chính sách, thông qua sáng kiến hợp tác mới, cam kết các thoả thuận và kế hoạch hành động của Chương trình; thực hiện đối thoại với các nhà đầu tư quốc tế.

(2). *Diễn đàn ngành và Nhóm công tác*: hiện tại trong khuôn khổ hợp tác GMS có 3 diễn đàn chính thuộc ngành là về Giao thông vận tải, Năng lượng và Bưu chính viễn thông. 4 nhóm công tác là: Nhóm công tác về hợp tác thương mại và đầu tư; Nhóm công tác về hợp tác phát triển nguồn nhân lực, Nhóm công tác về hợp tác phát triển du lịch và Nhóm công tác về quản lý môi trường và tài nguyên thiên nhiên. Các diễn đàn ngành được tiến hành bởi cấp người đứng đầu ngành (thường là bộ trưởng) của các nước thành viên. Diễn đàn ngành và Nhóm công tác có nhiệm vụ triển khai các quyết định của Hội nghị cấp cao; nghiên cứu, tư vấn và kiến nghị Chương trình hợp tác trong lĩnh vực của mình lên Hội nghị cấp cao.

(3). *Ủy ban điều phối quốc gia GMS*: mỗi thành viên thành lập Ủy ban điều phối quốc gia về hợp tác Tiểu vùng Mê Kông mở rộng của riêng mình. Đây là tổ chức đầu mối của sự hợp tác nhằm gắn liền các chính phủ thành viên với toàn bộ GMS. Ngoài ra, Ủy ban điều phối quốc gia GMS có chức năng trực tiếp tham mưu cho Chính phủ trong các hoạt động hợp tác của GMS.

(4). *Ban Thư ký*: hiện tại Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) đóng vai trò là Ban thư ký của GMS. Chức năng chủ yếu của Ban thư ký là điều phối chung các hoạt động của GMS. Trong cơ cấu tổ chức ADB, có phòng GMS thuộc Vụ miền Tây của Ngân hàng này.

Hợp tác Tiểu vùng sông Mê Kông nhằm chia sẻ hài hoà mối lợi chung vì mục đích phát triển của mỗi nước mà không gây tổn hại đến nhau. Trên cơ sở đó thúc đẩy quan hệ hợp tác kinh tế giữa các thành viên trong khu vực, đồng thời tạo ra nền tảng để thu hút sự hỗ trợ của cộng đồng quốc tế đối với các nước trong khu vực.

2.3. Những nội dung hợp tác của GMS

Giao thông vận tải, là lĩnh vực được ưu tiên hàng đầu. Cho đến nay, trong khuôn khổ hợp tác, các dự án xây dựng đường bộ được Hội nghị thống nhất là: Dự án tuyến đường Băng Cốc - Phnôm-pênh- TP. Hồ Chí Minh - Vũng Tàu; Dự án tuyến đường hành lang Đông - Tây nối Thái Lan - Lào - Việt Nam; Dự án nâng cấp tuyến đường nối Chiang Rai (Thái Lan) với Côn Minh (Trung Quốc) qua lãnh thổ Mianma và Lào, Dự án nâng cấp tuyến đường Côn Minh - Lashio (Mianma). Ngoài các dự án đường bộ ưu tiên trên đây còn có dự án nâng cấp tuyến đường Côn Minh - Hà Nội, dự án nâng cấp hệ thống đường nối liền tỉnh Vân Nam với Lào và Việt

Nam, cũng như nối Thái Lan với Nam Lào, Campuchia và miền Trung Việt Nam (với cảng biển Quy Nhơn) được phê chuẩn cho tiếp tục tiến hành nghiên cứu.

Trong lĩnh vực vận tải đường sắt, đã xem xét một số dự án, hiện nay các chuyên gia đang tiến hành thảo luận với các nước liên quan về ý định đầu tư của những nước này. Trong lĩnh vực vận tải đường sông, nhiều dự án cũng đã thống nhất như Dự án nâng cấp luồng vận tải đường sông trên Thượng nguồn sông Lan Thương- sông Mê Kông; Dự án nâng cấp luồng vận tải đường sông trên sông Hồng, bao gồm cả lãnh thổ Vân Nam và Việt Nam, Dự án vận tải đường sông giữa vùng Hạ Lào và vùng Đông Bắc Campuchia. Các bên cũng nhất trí để các chuyên gia tiếp tục nghiên cứu các dự án về cảng biển, song yêu cầu là cần tập trung vào các khía cạnh có tầm ảnh hưởng đến khu vực chứ không chỉ thuần túy ở tầm quốc gia. Về hàng không có dự án về sân bay Utapao, Trung tâm bảo dưỡng phương tiện hạng nặng trong vận tải đường không ở Thái Lan, sân bay thành phố Xihanucvin ở Campuchia, sân bay ở tỉnh Vân Nam. Hội nghị cũng thống nhất xem xét hình thành các tuyến bay mới và khuyến khích mở rộng vận tải hàng không trong khu vực.

Về lĩnh vực năng lượng, tiềm năng về thủy điện lên tới 1000 TWh/năm, tức là hơn 10 lần công suất đang có hiện nay. Trong đó, Vân Nam chiếm tỷ trọng lớn nhất, sau đó là Mianma, Lào và Việt Nam. Ngoài thủy điện, nguồn hydrocarbon, dầu lửa lẫn khí đốt tự nhiên, được đánh giá bằng một trăm lần mức tiêu dùng hàng năm hiện nay. Phần lớn trữ lượng này được tìm thấy ở Việt Nam, Thái Lan và Mianma. Việc khai thác sử dụng những nguồn năng lượng này hiện còn ở mức khá thấp, các bên đã thống nhất dành ưu tiên cao cho dự án sản xuất và truyền tải điện năng (gồm 6 dự án). Về đường ống dẫn khí đốt, trước mắt tiến hành thực hiện công trình đường ống dẫn Yandana - Bang kok giữa Mianma và Thái Lan.

Để thực hiện các dự án trên, trước hết cần xây dựng các quy định thể chế gồm lập kế hoạch cho hệ thống (bao gồm cả quản lý nhu cầu về điện), các khía cạnh kinh tế và vốn (bao gồm cả việc huy động khu vực tư nhân), vấn đề bảo vệ trữ lượng nước trong khu vực và môi trường trong ngành năng lượng. Ngoài ra, để quản lý các hồ chứa và dòng chảy phải tăng cường khuôn khổ pháp lý và thể chế nhằm quản lý hiệu quả nguồn nước trong hệ thống sông ngòi của tiểu vùng, phù hợp với luật pháp quốc tế.

Về quản lý môi trường và tài nguyên thiên nhiên, trước đây, vấn đề bảo vệ môi trường và nguồn tài nguyên nước từ Mê Kông là nội dung chính của diễn đàn hợp tác, là cơ sở của việc thành lập Ủy ban sông Mê Kông. Ngày nay, ý tưởng xử lý toàn bộ lưu vực sông Mê Kông như một tổng thể, một đơn vị kế hoạch hoá duy nhất đang ngày càng trở nên rõ rệt. Sông Mê Kông là một hệ thống liên hoàn, quá trình phát triển ở một khu vực có thể nhận thấy trong toàn hệ thống và công tác kế hoạch hoá phát triển nhất thiết phải tính đến thực tế này. Tuy nhiên, do còn quá ít kỹ thuật chuyên nghiệp, thiếu các số liệu cần thiết, cơ sở pháp lý và năng lực cưỡng chế thấp, hơn nữa dân chúng trên địa bàn nói chung còn chưa có ý về những vấn đề như sinh thái, môi trường, nên còn gặp nhiều khó khăn.

Về hợp tác trong phát triển nguồn nhân lực, Chiến lược hợp tác tiểu vùng đã xác định 11 dự án dựa trên những tiêu chuẩn như; (1) dự án phải chấp nhận được đối với các quốc gia liên quan; (2) phải có sức sống, nghĩa là các ý tưởng của dự án phải có tính thực tiễn và khả thi, có xem xét những điều kiện biến động ở các nước liên quan; (3) phải có tính cân đối, tức là mặc dù tập trung vào lĩnh vực phát triển nguồn nhân lực nhưng phải thể hiện một mức độ cân đối nhất định giữa các bình diện khác nhau của quá trình phát triển, chẳng hạn phải bao quát được các vấn đề tăng trưởng kinh tế, giảm đói nghèo, phát triển xã hội, quản lý môi trường và tài

nguyên; và cuối cùng (4) các dự án phải bổ sung cho nhau, các ý tưởng và việc thiết kế dự án phải thể hiện được tính bổ sung cho nhau một cách cơ bản giữa các quốc gia liên quan trong những vấn đề cụ thể.

Nói chung, các dự án được đề xuất là bao quát, mặc dù về bản chất, các dự án cấp tiểu vùng mang tính liên quốc gia vẫn được xây dựng trên các cơ sở cụ thể của quốc gia. Bước đi đầu tiên trong quá trình thiết kế dự án là mỗi quốc gia chỉ định ra những cơ quan (và các cá nhân) chủ chốt sẽ làm việc trong dự án. Nếu cần, có thể huy động cả các cơ quan ngoài tiểu vùng cùng tham gia, cả với tư cách hỗ trợ cũng như với vai trò nòng cốt.

Về hợp tác thương mại và đầu tư, nguyên tắc chung là tập trung vào các dự án có khả năng như: (i) phải có đóng góp đáng kể cho sự hình thành một khu vực tăng trưởng kinh tế thông qua việc tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động buôn bán vì lợi ích chung trên tinh thần xây dựng; (ii) có thể thành công trong một khoảng thời gian hợp lý, và (iii) trong khi khai triển thực hiện, có tính đến những điều kiện và đòi hỏi cụ thể của từng nước tham gia.

Hội nghị đã đi đến thống nhất tiến hành một số hoạt động ưu tiên như sau:

- Thành lập nhóm làm việc (ở cấp chuyên viên kỹ thuật) gọi là Ủy ban, nhằm tạo điều kiện thuận lợi và thúc đẩy hoạt động thương mại trong tiểu vùng. Vai trò của Ủy ban này sẽ không chỉ giới hạn trong việc hoạt động thông tin thương mại, mà còn nhằm phối hợp các thủ tục hành chính về thương mại trong tiểu vùng. Những nội dung được đề xuất cho công việc của ủy ban bao gồm: tiến hành đồng bộ hoá và hợp lý hoá các quy trình và bảng phân loại về thuế quan: phương thức điều hoà hoạt động buôn bán biên giới và hạn chế đến mức thấp nhất tình trạng buôn bán bất hợp pháp, tạo điều kiện thuận lợi cho các hình thức thương mại quá cảnh và các cơ chế bảo đảm tài chính, thanh toán.

- Hợp tác trong đào tạo, tiến hành các Chương trình huấn luyện đặc biệt cho các nhà kinh doanh xuất khẩu, Marketing trong xuất khẩu, các thủ tục và chế độ thuế quan về xuất - nhập khẩu, các vấn đề pháp lý; Chương trình cho các cơ quan xúc tiến thương mại (tổ chức hội chợ); đào tạo và hỗ trợ cải tiến các tiêu chuẩn kỹ thuật. Các bên nhất trí ủng hộ việc tham gia tích cực có tính chất đại diện cả tiểu vùng vào các hội chợ, tổ chức trong cũng như ngoài khu vực; đó là hội chợ ở Côn Minh, ở Thái Lan và Việt Nam.

- Diễn đàn các cơ quan xúc tiến đầu tư nhằm mở rộng môi trường đầu tư trong tiểu vùng. Trước mắt, tiến hành một cuộc gặp gỡ giữa các tổ chức quốc gia liên quan đến đầu tư để xác định rõ hơn chủ đề và quy mô của diễn đàn. Các bên cùng thống nhất đưa vào chương trình vấn đề quan hệ giữa hoạt động xúc tiến đầu tư và công tác môi trường, như một đề tài của diễn đàn.

- Tiếp tục nghiên cứu các khuôn khổ để khu vực kinh tế tư nhân có thể tham gia vào các dự án hạ tầng quy mô lớn, vượt ra ngoài biên giới quốc gia. Tổ chức rút kinh nghiệm và xem xét khả năng đưa khu vực tư nhân tham gia những dự án theo những hình thức "xây dựng - vận hành - chuyển giao (BOT). Tăng cường phát triển khu vực tư nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ thông qua việc hình thành mạng lưới Phòng Thương mại và Công nghiệp trong khu vực.

Về lĩnh vực du lịch, tất cả các nước trong tiểu vùng đều bày tỏ mong muốn hợp tác và đều coi du lịch là lĩnh vực tất yếu phải phát triển theo cách có phối hợp với nhau. Song, cũng giống như trong các lĩnh vực khác, sự hợp tác du lịch phải tôn trọng nguyên tắc bảo đảm sự phát triển bền vững. Cần có sự hướng dẫn và kiểm soát chặt chẽ nhất là trong những giai đoạn mở rộng ban đầu. Đã có không ít ví dụ trên

thế giới và ngay chính trong tiểu vùng về những dự án làm mất đi yếu tố ban đầu hấp dẫn du khách. Việc xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ du lịch, nhất là phát triển hệ thống giao thông nếu riêng một mình ngành du lịch thường chưa đủ tiềm lực, chúng cần được kết hợp trong những phạm vi rộng hơn. Các bên đã đi đến nhất trí về 5 dự án hợp tác lớn, mang tính chiến lược nhằm phát triển du lịch Tiểu vùng là:

(1). Mở rộng hoạt động quảng cáo cho tiểu vùng với tư cách như một "hướng đi của du khách" thông thường, hoạt động này trước hết thuộc trách nhiệm của chính phủ, còn sau đó là đến lượt giới kinh doanh.

(2). Diễn đàn về du lịch của tiểu vùng phải được tổ chức khắp nơi trên thế giới. Các diễn đàn phải kết hợp Chương trình nghị sự chính thức với thời gian dành cho những người tham gia trực tiếp đặt quan hệ với nhau.

(3). Đào tạo giáo viên dạy về các kỹ thuật nghề nghiệp cơ bản trong du lịch.

(4). Huấn luyện các nhà quản lý công tác bảo tồn và hoạt động du lịch. Tất cả các nước trong tiểu vùng đều bày tỏ sự quan tâm cao của mình đối với dự án này. Những vườn quốc gia, khu bảo tồn thiên nhiên và những di tích lịch sử, văn hoá quý giá có thể bị huỷ hoại. Số phận của những nơi này phụ thuộc vào chính các kỹ năng quản lý.

(5). Nghiên cứu lập kế hoạch tổ chức các loại hình du lịch trên sông Mê Kông. Tiến hành quảng cáo đầy đủ lợi thế của hình ảnh này thông qua việc lập kế hoạch một cách chu đáo cho cả 6 quốc gia trong Tiểu vùng.

Tóm lại, được sự hưởng ứng nhiệt tình của tất cả các quốc gia và sự hỗ trợ tích cực của các tổ chức quốc tế, ý tưởng hợp tác kinh tế tiểu vùng giữa các nước trong khu vực sông Mê Kông đã thành hiện thực. Một số dự án đã được đầu tư, đặc biệt là trong hai lĩnh vực - giao thông và năng lượng. Tất cả các quốc gia đều thống nhất rằng tăng cường hợp tác kinh tế giữa các nước trong tiểu vùng là một yếu tố bổ sung quan trọng trong chiến lược phát triển của từng quốc gia.

Mặt khác, cũng phải thấy rằng, các quốc gia trong tiểu vùng đang đứng trước thách thức là làm thế nào để nhanh chóng thực hiện một cách có hiệu quả những dự án ưu tiên, đồng thời phải tạo lập được một khuôn khổ làm việc thật sự khả thi, một cơ chế mềm dẻo để duy trì quá trình hợp tác tiểu vùng. Cho đến nay, những thoả thuận đạt được trong Hội nghị còn chưa mang tính pháp lý đầy đủ như những Hiệp định ở cấp chính phủ, vì thế đã hạn chế hiệu lực của chúng trong quá trình triển khai thực hiện.

III. VAI TRÒ CỦA GMS

3.1. Đối với thế giới và khu vực

Tiểu vùng Mê Kông giúp đỡ các nước thành viên điều chỉnh để phù hợp với quy chế của ASEAN, kế hoạch hợp tác tiểu vùng trở thành một biện pháp quan trọng để giảm thiểu khoảng cách phát triển giữa các nước thành viên mới của ASEAN. Việc hình thành GMS có tác dụng xúc tiến lòng tin tưởng lẫn nhau, đồng thời hình thành nên qua hệ hợp tác còn tốt hơn nữa các nước thành viên.

Hợp tác tiểu vùng Mê Kông là cầu nối giữa Trung Quốc và ASEAN nhằm cụ thể hoá quyết định thành lập khu mậu dịch tự do Trung Quốc - ASEAN, cung cấp kinh nghiệm hợp tác cho khu mậu dịch tự do Trung Quốc - ASEAN rút ngắn lộ trình tránh phải đi đường vòng. Xét trên một góc độ nào đó, hợp tác GMS là bộ khung thu nhỏ của mậu dịch tự do Trung Quốc - ASEAN. Đó là tâm vóc to lớn của Hợp tác tiểu vùng sông Mê Kông đối với ASEAN .

Đối với cộng đồng quốc tế hợp tác GMS làm thúc đẩy tiến trình tự do hoá thương mại và hội nhập hiện nay. GMS sẽ tạo thuận lợi cho thương mại đầu tư từ bên ngoài vào Tiểu vùng và khu vực, theo đó thích ứng với tiến trình tự do hoá thương mại đang tiến triển nhanh chóng. Các mục tiêu cụ thể của GMS là tạo thuận lợi và tăng cường trao đổi thương mại; cải thiện môi trường đầu tư; xây dựng cơ sở hạ tầng khoa học công nghệ vững mạnh; và tăng cường vai trò của khu vực tư nhân trong phát triển kinh tế. Nhờ đó, GMS đang trở thành địa điểm đầu tư hấp dẫn của nhiều công ty nước ngoài.

3.2. Đối với các nước thuộc Tiểu vùng

Muốn khai thác hiệu quả từng quốc gia ven sông riêng lẻ không thể làm được mà cần phải có sự phối hợp hoạt động. GMS đã đáp ứng được các quyền lợi chính đáng của các nước khác trong khu vực về việc khai thác tài nguyên nước và các tài nguyên khác. Nguồn nước sông Mê Kông ngày càng giảm, khả năng xây dựng các hồ chứa nước lớn để điều tiết vào mùa kiệt và giảm lũ vào mùa mưa trước mắt còn rất khó khăn. Vùng hạ Mê Kông có độ dốc nhỏ khó xây dựng hồ chứa lớn để điều tiết dòng chảy, hiệu ích kinh tế của các bậc thang thấp nên không hấp dẫn đầu tư. Trong lúc đó nhu cầu phát triển của các nước lại rất lớn, nhất là Thái Lan, Việt Nam, Campuchia, vì vậy nếu không có GMS thì sớm hoặc muộn sự tranh chấp về nguồn nước sẽ xảy ra.

Trong khuôn khổ GMS, các quốc gia đã cam kết duy trì số lượng và chất lượng nước chảy trên dòng chính. Về mặt tổ chức, việc thực hiện đã được đưa ra vào chương trình nghị sự của Uỷ ban liên hợp liên tiếp trong vài phiên họp đầu tiên. Uỷ ban Liên hợp cũng đã thành lập ba tiểu ban kỹ thuật để giúp Uỷ ban Liên hợp trong các vấn đề kỹ thuật là; Tiểu ban Quy hoạch phát triển lưu vực, Tiểu ban Số lượng nước và Tiểu ban Chất lượng nước.

Đối với lĩnh vực thương mại, GMS có vai trò rất to lớn, góp phần quan trọng vào phát triển giao lưu thương mại nội vùng cũng như làm cầu nối cho thương mại của các nước trong việc hội nhập kinh tế quốc tế một cách thuận lợi, theo đó thích ứng với quá trình tự do hoá thương mại đang tiến triển nhanh chóng trong khu vực và trên thế giới.

Các nước GMS đã phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng xuyên quốc gia, tiến hành các biện pháp tạo thuận lợi cho di chuyển hàng hoá và lao động. Thành lập nhiều khu chợ biên giới và khu kinh tế cửa khẩu để nhân dân các nước láng giềng có thể trao đổi hàng hoá dễ dàng.

Hợp tác trong GMS tạo thuận lợi cho buôn bán và đầu tư, tạo thêm công ăn việc làm cho khu vực. Đồng thời giảm bớt những trở ngại về cơ sở hạ tầng đối với hàng hoá và người qua biên giới, tạo thuận lợi cho việc mở rộng buôn bán và đầu tư, góp phần vào sự phát triển và sử dụng có hiệu quả nguồn tài nguyên thiên nhiên trong khu vực. Tạo điều kiện thuận lợi cho việc qua lại biên giới với việc tự do hoá thương mại, nhất là về hoạt động xuất nhập khẩu giữa các quốc gia trong GMS; thành lập trung tâm hợp tác thương mại, đầu tư để tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hoá và hành khách qua lại biên giới. Ngoài ra, còn đề nghị về hợp tác bảo vệ bản quyền và trao đổi thông tin thương mại, hải quan giữa các nước GMS.

GMS tạo ra một môi trường cạnh tranh và định hướng đối với việc phát triển khu vực tư nhân, thương mại và đầu tư, tạo ra các nguyên tắc cơ bản của thị trường, thúc đẩy một chính sách mạnh mẽ và một khuôn khổ luật pháp phù hợp, thể chế các quy định về đầu tư và thương mại. GMS đang trở thành địa điểm đầu tư hấp dẫn của nhiều công ty nước ngoài trong nhiều lĩnh vực như: dệt may, lắp ráp, chế tạo và

những ngành công nghệ như điện tử - tin học nhờ có nguồn lao động rẻ, có tay nghề đang nâng cao và một thị trường đầy hứa hẹn.

IV. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA VIỆT NAM TRONG PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VỚI CÁC NƯỚC TRONG GMS

4.1. Cơ hội

Khuôn khổ hợp tác của GMS sẽ tạo ra cơ hội để nước ta phát triển thương mại với các thành viên trong tiểu vùng và đặc biệt là với Trung Quốc.

Trước hết, về thương mại trong tiểu vùng, một mặt do kinh tế chưa phát triển, cơ cấu hàng hoá tương đối giống nhau, mặt khác do lưu thông vận chuyển khó khăn, giá thành vận chuyển cao do cơ sở hạ tầng lạc hậu. Ngoài ra, môi trường pháp lý còn chưa thật thông thoáng, một số nước trong GMS còn phải chuyển đổi chính sách từ cơ chế bao cấp sang cơ chế thị trường và mở cửa hội nhập, một số khác còn chưa phải là thành viên của WTO, trên thực tế còn có rào cản về môi trường pháp lý do sự khác nhau trong chính sách thương mại của mỗi quốc gia. Hợp tác GMS là cơ hội để tất cả các nước, trong đó có nước ta tiến hành các hoạt động nhằm khắc phục các hạn chế nói trên.

Về cơ sở hạ tầng trong khuôn khổ hợp tác của tiểu vùng thì các dự án về giao thông được đặt lên hàng đầu vì vậy đây là điều kiện để nước ta tranh thủ nguồn vốn từ bên ngoài nhằm phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ cho thương mại. Trong thời gian qua một số dự án của ta thuộc Chương trình hợp tác Tiểu vùng Mê Kông mở rộng đã được ADB tài trợ.

Ngoài việc nâng cấp cơ sở hạ tầng là việc tạo ra một môi trường trường thương mại thông thoáng cho các nước trong tiểu vùng. Thuế quan được cắt giảm với thời hạn sớm hơn, việc thông quan được tiến hành thuận lợi trên cơ sở công nhận lẫn nhau. Dưới áp lực của việc thực hiện các cam kết nhằm thuận lợi hoá các hoạt động thương mại nhiều cơ quan chức năng của ta cũng thay đổi hoặc huỷ bỏ các thủ tục rườm rà để phù hợp với tiến trình hội nhập với tiểu vùng khu vực và thế giới. Hợp tác là điều kiện để các doanh nghiệp nước ta tìm cách nâng cao khả năng cạnh tranh của mình hướng tới một nền thương mại công bằng theo các yêu cầu của một nền kinh tế thị trường hiện đại, để cạnh tranh với các khu vực khác trên thế giới.

Nước ta là nước tiếp giáp với nhiều nước trong Tiểu vùng nên việc tạo ra cơ sở hạ tầng kỹ thuật cùng với cơ sở pháp lý thông thoáng sẽ tạo ra cơ hội để thương mại vùng biên phát triển. Cùng với thương mại hàng hoá thì hợp tác trong GMS sẽ đưa lại cơ hội rất lớn để nước ta phát triển thương mại dịch vụ. Do trên lãnh thổ nước ta sẽ hình thành nhiều tuyến giao thông quan trọng là các hành lang nên chúng ta có thể phát triển các loại hình dịch vụ như vận tải, thông tin liên lạc và các loại hình dịch vụ khác.

Ngoài việc tăng cường thương mại trong khối, việc hợp tác thương mại trong GMS sẽ là cơ hội để chúng ta phối hợp với một số nước cùng nhau nâng cao hiệu quả xuất khẩu một số mặt hàng mà ta và bạn đều có khả năng cạnh tranh trên thị trường khu vực và thế giới. Sự hợp tác sẽ tạo nên sức mạnh để nước có thể phối hợp với các nước có thể điều tiết giá cả một số mặt hàng nông sản theo hướng có lợi cho các quốc gia trong tiểu vùng như lúa gạo, tôm và các hàng thủy sản khác.

Một cơ hội khác đối với nước ta trong hợp tác Tiểu vùng là cải thiện quan hệ thương mại với Trung Quốc. GMS là cầu nối giữa ASEAN với Trung Quốc và Việt Nam lại là cửa ngõ của GMS với Trung Quốc nên với tư cách là một thành viên của GMS Việt Nam là nước có cơ hội lớn nhất trong việc phát triển quan hệ với Tỉnh

Vân Nam và Trung Quốc. Với hành lang kinh tế được hình thành làm cho năng lực vận chuyển tăng lên sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn cho hàng hoá của ta vào Vân Nam và từ đó sang các tỉnh lân cận thuộc miền Tây Trung Quốc. Điều kiện đi lại thuận lợi còn là cơ hội để nước ta thu hút khách du lịch từ Vân Nam và các tỉnh lân cận thuộc miền tây Trung Quốc.

4.2. Thách thức

Trước hết, cho đến nay thể chế của các nước trong GMS còn chưa thống nhất, pháp luật của mỗi nước có những điểm khác nhau, sự vận hành của chính phủ, quản lý kinh tế đều khác nhau, gây ra những ảnh hưởng bất lợi đối với hợp tác của Việt Nam đối với các nước trong GMS. Vai trò của doanh nghiệp chưa được phát huy, hành động của chính phủ trong hợp tác GMS là nhiều nhưng hành động của các doanh nghiệp lại ít. Đây là khó khăn cho các doanh nghiệp của Việt Nam tham gia vào hoạt động thương mại và đầu tư với các nước trong Tiểu vùng.

Một thách thức rất lớn đối với nước ta là khả năng cạnh tranh, mặc dầu xét trên cả Tiểu vùng thì khả năng cạnh tranh của nước ta vẫn còn cao hơn so với một số nước, song đối với khu vực Đông Nam Á nói riêng và thế giới nói chung thì vẫn còn rất thấp. Hợp tác thương mại trong khi khả năng cạnh tranh thấp là thách lớn nhất đối với nền kinh tế và doanh nghiệp nước ta hiện nay và là nhiệm vụ trọng tâm của nước ta trong giai đoạn tiếp theo.

Do nhiều yếu tố, nên hàng hoá từ Vân Nam Trung Quốc vào nước ta trong thời gian vừa qua là rất lớn. Các tỉnh Tây Bắc của nước ta lại còn nhiều khó khăn, trong tương lai các Hành lang Côn Minh- Lào Cai- Hà Nội- Hải Phòng được nâng cấp, cơ sở hạ tầng thương mại phát triển, cơ hội giao thương giữa Vân Nam và Tây Bắc nước ta chắc chắn sẽ tăng lên rất mạnh. Vì vậy, nếu không có biện pháp hữu hiệu thì rất có thể vùng này sẽ là nơi tiêu thụ hàng cho Vân Nam Trung quốc.

Tóm lại, Hợp tác Tiểu vùng đặt ra cho nước ta nhiều cơ hội và thách thức trên nhiều lĩnh vực khác nhau. Về thương mại đó là cơ hội để nâng cao vị thế của nước ta trên thị trường của tiểu vùng và thế giới. Tuy nhiên, hợp tác hội nhập trong điều kiện khả năng cạnh tranh của nền kinh tế nói chung cũng như của doanh nghiệp còn yếu luôn là một thách thức đối với nước ta.

Chương 2

THỰC TRẠNG VỀ HỢP TÁC KINH TẾ VÀ QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

I. THỰC TRẠNG VỀ HỢP TÁC KINH TẾ CỦA GMS TRONG THỜI GIAN QUA

Với những cải cách kinh tế theo hướng thị trường, các quốc gia thuộc Tiểu vùng Mê Kông đã đạt được mức tăng trưởng kinh tế nhanh vào khoảng 6%/năm. Năm 2000, tổng GDP của các nền kinh tế trong tiểu vùng đạt khoảng 300 tỷ USD. Mức GDP bình quân theo đầu người trong toàn khu vực gần đạt 1.200 USD.

Ngoài việc thúc đẩy hợp tác trong các lĩnh vực như giao thông vận tải, môi trường, đào tạo nguồn nhân lực... thì hợp tác trong lĩnh vực thương mại đã đem lại cho các nước GMS những cơ hội và lợi thế rất lớn. Cùng với việc phát triển thương mại nội vùng, GMS cũng đã làm cầu nối cho thương mại của các nước trong việc hội nhập kinh tế quốc tế một cách thuận lợi, theo đó thích ứng với quá trình tự do hoá thương mại đang tiến triển nhanh chóng trong khu vực và trên thế giới. Với việc phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng xuyên quốc gia, tiến hành các biện pháp tạo thuận lợi cho di chuyển hàng hoá và lao động.

Đối với những nước thuộc lưu vực sông Mê Kông trong khối ASEAN, hợp tác kinh tế Tiểu vùng là động thái phối hợp nhằm thu hẹp chênh lệch phát triển của toàn nhóm với các thành viên ASEAN khác, tạo khả năng để đẩy nhanh tiến trình thực hiện cam kết xây dựng khu vực thương mại tự do ASEAN (AFTA) và các cam kết tự do hoá thương mại khác.

Chiến lược phát triển chiến lược ngành giao thông vận tải trong năm tới, xác định các mắt xích giao thông vận tải quan trọng không chỉ trong các nước GMS mà còn với các nước Đông Nam Á. Chiến lược này sẽ tạo điều kiện cho các nước GMS trong hoạt động thương mại không những trong nội khối mà còn với các nước láng giềng và toàn thế giới.

“Hành lang kinh tế” gắn liền với sản xuất, buôn bán và cơ sở hạ tầng, đã giúp tăng cường những điểm mấu chốt trong các hoạt động kinh tế như các vùng sản xuất và buôn bán đặc biệt. Các nước GMS đã nhất trí tiến hành hợp tác thương mại với việc thành lập “Diễn đàn kinh doanh”, thành lập nhóm làm việc về hải quan, nông nghiệp và phát triển hệ thống dịch vụ “một cửa” để tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư.

Xem xét và điều chỉnh tỷ lệ thuế hợp lý chấp nhận được giữa các nước, phân công quản lý để hỗ trợ cho sự hợp tác thương mại, như việc cấp giấy phép thương mại, bảo hiểm và thành lập cơ quan hợp tác chung của khu vực tư nhân.

Tăng cường, tạo điều kiện thuận lợi cho việc qua lại biên giới với việc tự do hoá thương mại, nhất là về hoạt động xuất nhập khẩu giữa các quốc gia trong GMS; thành lập trung tâm hợp tác thương mại, đầu tư để tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hoá và hành khách qua lại biên giới. Ngoài ra, còn đề nghị về hợp tác bảo vệ bản quyền và trao đổi thông tin thương mại, hải quan giữa các nước GMS.

Thông qua khung chiến lược hành động thúc đẩy thương mại và đầu tư (SFA-TFI), trong đó có cam kết về giới hạn thời gian, các giải pháp cụ thể nhằm giảm các chi phí giao dịch đối với thương mại và kinh doanh trong GMS.

Các nước đã làm tất cả những gì có thể để tăng cường cải cách thể chế nhằm khuyến khích các doanh nghiệp tư nhân tham gia vào những lĩnh vực trước nay vẫn được cho là nhạy cảm và chủ chốt của mỗi nền kinh tế. Nhờ sự hợp tác như vậy,

đường sá cùng hệ thống điện đã được nâng cấp và nối liền nhiều nước với nhau (dự kiến tới 2012, sẽ có mạng đường bộ nối liền cả 6 nước). Đặc biệt, người dân các nước có thể đi lại tự do hơn để làm ăn, buôn bán. Từ năm 2002, các nước cũng đã thoả thuận mua bán điện trong phạm vi khối, trước mắt là nguồn điện từ các nhà máy thủy điện.

Trong 2 ngày 4-5/7/2005, các nhà lãnh đạo cấp cao và doanh nghiệp các nước Campuchia, Trung Quốc, Lào, Myanmar, Thái Lan và Việt Nam - sáu nước có dòng sông Mê Kông chảy qua đã gặp mặt tại Côn Minh - Trung Quốc trong khuôn khổ chương trình Hợp tác Tiểu vùng Mê Kông mở rộng (GMS) với khẩu hiệu "Hợp tác mạnh mẽ hơn vì sự thịnh vượng chung". Đây là cuộc họp thượng đỉnh nhằm đẩy mạnh quan hệ hợp tác kinh tế. Với lịch sử và truyền thống quan hệ kinh tế lâu đời, 6 nước đều hy vọng sẽ đạt được những thành tựu kinh tế to lớn hơn, xứng tầm với tiềm năng đó.

II. THỰC TRẠNG VỀ THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

2.1. Thực trạng xuất nhập khẩu hàng hoá

Từ năm 1995 đến nay trao đổi hàng hoá giữa Việt Nam với các nước còn lại của GMS phát triển mạnh mẽ và khá liên tục với tổng kim ngạch thương mại 2 chiều từ 825,9 triệu USD (năm 1995) lên 3.484,0 triệu USD (năm 2004), tăng 4,2 lần hay tăng bình quân mỗi năm 17,3%, tương đương so với tốc độ phát triển thương mại giữa Việt Nam với toàn cầu, nhưng cao hơn so với tốc độ phát triển thương mại giữa Việt Nam với ASEAN.

Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam đến các nước GMS là: nông sản; thủy sản; các sản phẩm từ khai khoáng (dầu thô, các loại quặng, than đá); hàng điện tử; máy vi tính và linh kiện; hàng dệt may;... Các hàng hoá nhập khẩu chủ yếu từ các nước GMS của Việt Nam là: xăng dầu; chất dẻo nguyên liệu; linh kiện và phụ tùng xe máy; máy móc, thiết bị; nguyên phụ liệu gỗ; nguyên phụ liệu dệt may/da; clinker; sắt thép... Nhập siêu hàng hoá của Việt Nam từ các nước GMS luôn chiếm tỉ lệ cao, năm 2000 là 39%, năm 2002 là 23% và năm 2004 là 25%.

Thương mại giữa Việt Nam và Vân Nam chủ yếu là buôn bán giữa các tỉnh phía Bắc Việt Nam với Vân Nam. Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Vân Nam đã tăng nhanh trong những năm gần đây, nhưng tỷ trọng còn rất khiêm tốn trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt - Trung. Cụ thể, tỷ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Vân Nam trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Trung Quốc năm 2000 là 4,4%, năm 2002 là 6,3%, năm 2003 là 5,8% và năm 2004 là 6,2%. Trong trao đổi thương mại giữa Việt Nam và Vân Nam, nhập siêu của Việt Nam diễn ra liên tục và gia tăng mạnh (từ 44,46 triệu USD năm 1995 lên 247,85 triệu USD năm 2004).

Hàng hoá xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Vân Nam trong những năm gần đây rất đa dạng: Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Vân Nam gồm hoá chất các loại, thạch cao, phân bón, nguyên phụ liệu thuốc lá, kim loại, máy móc thiết bị, phụ tùng, giống cây trồng, rau, củ, quả tươi...

Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và Lào trong năm 2004 mới chỉ đạt 139,5 triệu USD (bằng 39% của năm 1999), trong đó xuất khẩu là 61,5 triệu USD và nhập khẩu là 78,0 triệu USD. Trong quan hệ thương mại với Lào, Việt Nam thường ở trong tình trạng nhập siêu, kim ngạch xuất khẩu chỉ bằng 58,2% kim ngạch nhập khẩu, chủ yếu là do hàng công nghiệp tiêu dùng của Thái Lan qua thị trường Lào rồi vào Việt Nam

Các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Lào bao gồm các mặt hàng công nghiệp nhẹ, cơ khí, công nghệ cao, thủ công mỹ nghệ, nông sản. Trong những năm gần đây mặt hàng dệt may chiếm tỷ trọng cao nhất (14-16%), tiếp theo là mặt hàng rau quả (4-6%), dây điện và dây cáp điện (2,6%), mặt hàng nhựa (1,5-1,8%), sản phẩm gỗ (1,8%)... Nhập khẩu của Việt Nam từ Lào gồm các mặt hàng xe máy dạng CKD, IKD, gỗ và nguyên phụ liệu gỗ, tiếp theo là các mặt hàng nguyên phụ liệu dệt may và nguyên phụ liệu thuốc lá, mỗi mặt hàng khoảng 1%.

Khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam trên thị trường Lào nói chung còn hạn chế. Mặc dù hàng hoá Việt Nam đã xác lập được niềm tin và thị hiếu của người tiêu dùng Lào về chất lượng, chủng loại và mẫu mã, nhưng giá một số loại hàng còn cao bởi cước phí vận chuyển vào Lào lớn. Trong khi hàng của Thái Lan chỉ cần vượt sông Mê Kông là đã tiếp cận được với người tiêu dùng Lào. Tuy nhiên, một số nhóm, mặt hàng của Việt Nam có trọng lượng nhẹ, không cồng kềnh vẫn có khả năng cạnh tranh và tiêu thụ tốt trên như dược phẩm, văn phòng phẩm (trừ giấy viết), dụng cụ thể thao, hàng dệt may, đồ dùng gia đình bằng nhựa,...

Năm 2004, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Campuchia đạt 515,4 triệu USD trong đó Việt Nam xuất khẩu là 385,0 triệu USD. Từ năm 2000 đến nay, kim ngạch thương mại hàng hoá với Campuchia luôn đứng thứ 2 trong số các nước GMS, cao hơn Việt Nam. Điều rất đáng lưu ý là, Việt Nam luôn xuất siêu vào Campuchia, đồng thời lại liên tục nhập siêu từ Việt Nam (năm 2004, các con số xuất siêu và nhập siêu này tương ứng là 254,6 triệu USD và 247,9 triệu USD).

Hàng hoá xuất khẩu từ Việt Nam vào Campuchia chủ yếu là các mặt hàng tiêu dùng gia đình, hải sản, nông sản. Trong đó, lớn nhất là hải sản (6,2-7,0%), tiếp theo là các mặt hàng dệt may, sản phẩm nhựa, mỳ ăn liền (mỗi loại chiếm từ 4 - 4,5%), mặt hàng rau quả (1,6 - 1,7%). Tuy nhiên, đây là những mặt hàng Việt Nam gặp phải hai đối thủ mạnh là Thái Lan, Trung Quốc vốn đã là thành viên của WTO và có nhiều lợi thế hơn về thuế suất.

Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu từ Campuchia vào Việt Nam năm 2004 phần lớn là gỗ và nguyên phụ liệu gỗ, cao su, nguyên phụ liệu dệt may... Năm 2004, Việt Nam nhập 130,4 triệu USD hàng hoá từ thị trường Campuchia, tăng 38,6 % so với năm 2003, Trong đó các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu gồm gỗ và nguyên phụ liệu gỗ (43,7 triệu USD), cao su (52,4 triệu USD), nguyên phụ liệu dệt, may (1,6 triệu USD), nguyên phụ liệu thuốc lá (gần 1 triệu USD), máy móc thiết bị, phụ tùng (0,7 triệu USD)... Nhiều mặt hàng Việt Nam nhập khẩu từ Campuchia là các mặt hàng của nước thứ ba.

Thái Lan là đối tác thương mại hàng hoá lớn thứ 1 của Việt Nam trong GMS và thứ 2 của trong ASEAN (sau Singapore), năm 2004, kim ngạch thương mại hàng hoá hai chiều Việt Nam - Thái Lan đạt 2,35 tỷ USD, trong đó xuất khẩu đạt 0,49 tỷ USD và nhập khẩu đạt 1,86 tỷ USD. Nhập khẩu cao gấp 3,8 lần so với xuất khẩu và nhập siêu năm 2004 là 1,37 tỷ USD, cao gấp 5,5 lần nhập siêu năm 1999.

Các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Thái Lan là những sản phẩm thuộc các ngành nông nghiệp, hải sản, công nghiệp, thủ công mỹ nghệ. Hàng hoá nhập khẩu từ Thái Lan của gồm nguyên nhiên vật liệu, linh kiện các loại, máy móc thiết bị, hàng tiêu dùng gia đình,... Trong đó, chủ yếu là: xăng dầu (10 - 13%); chất dẻo nguyên liệu (10 -12%); linh kiện và phụ tùng xe máy (8 - 18%); máy móc thiết bị (6 - 9%); nguyên phụ liệu dệt may, da (4 - 5%); clinker (4,5 - 5,8%); sắt thép (3 - 4%); các mặt hàng chủ yếu khác: tân dược, thức ăn gia súc chế biến, sữa, máy vi

tính và linh kiện, hàng điện tử, linh kiện ô tô, giấy, sản phẩm cao su (mỗi loại chiếm từ 1- 2%).

Quan hệ kinh tế, thương mại giữa Việt Nam và Mianma chưa phát triển, Năm 2004, kim ngạch buôn bán hàng hoá giữa hai bên mới đạt 34,1 triệu USD. Trong hợp tác giữa hai nước mới có chủ yếu các hình thức hỗ trợ kỹ thuật, trao đổi kinh nghiệm, còn các dự án hợp tác đầu tư lớn chưa thực hiện được.

Hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Mianma là sản phẩm nhựa, hàng dệt may, hải sản, sản phẩm gỗ... Hàng nhập khẩu chủ yếu từ Mianma của Việt Nam là gỗ và nguyên phụ liệu gỗ, kim loại, thức ăn gia súc và nguyên phụ liệu.

2.2. Chính sách thương mại hàng hoá đối với các nước GMS của Việt Nam

Đối với Vân Nam, Chính phủ Việt Nam đã ban hành một số văn bản chỉ đạo hoạt động buôn bán với Trung Quốc, trong đó có các văn bản điều chỉnh riêng các hoạt động trao đổi hàng hoá qua biên giới như: Quy chế tạm thời về tổ chức và quản lý chợ biên giới Việt - Trung cho phép các tỉnh có chung biên giới với Trung Quốc (Lạng Sơn, Quảng Ninh, Lào Cai,...) được thực hiện một số chính sách ưu đãi tại khu kinh tế cửa khẩu; Quy chế Quản lý tiền của các nước có chung biên giới; Quy chế xoá bỏ thuế xuất nhập khẩu tiểu ngạch (thường cao hơn nhiều so với thuế chính ngạch);... nhằm tạo ra hành lang pháp lý và hình thành hệ thống chính sách cho hoạt động thương mại của Việt Nam với Trung Quốc nói chung và với Vân Nam nói riêng.

Cùng với việc ban hành và điều chỉnh nhiều chính sách khuyến khích đẩy mạnh xuất khẩu sang Trung Quốc, tạo môi trường thông thoáng cho các doanh nghiệp, Chính phủ Việt Nam cho phép một số tỉnh biên giới được thành lập các khu kinh tế cửa khẩu. Công tác xúc tiến thương mại đã được Chính phủ quan tâm triển khai mạnh dưới nhiều hình thức đa dạng như hội thảo, toa đàm, hội chợ triển lãm,... tạo ra nhiều cơ hội cho giới kinh doanh hai nước tiếp xúc với nhau, qua đó doanh nghiệp hai bên thấy rõ hơn khả năng và nhu cầu của thị trường mỗi bên và có biện pháp thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại song phương.

Chính phủ Việt Nam chủ trương phát triển quan hệ buôn bán với thị trường Trung Quốc theo 4 hướng chính như sau: Đẩy mạnh mậu dịch chính ngạch theo tập quán quốc tế, dành sự quan tâm thích đáng cho thương mại vùng biên; Tiếp tục hỗ trợ các doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh tạm nhập tái xuất và kinh doanh chuyển khẩu với các đối tác Trung Quốc; Phát triển các khu kinh tế cửa khẩu, xây dựng chợ biên giới để định hướng hoạt động cho các loại hình thị trường vùng biên; Tăng cường vai trò của các ngân hàng thương mại trong hoạt động thanh toán biên mậu.

Vào năm 2003, Việt Nam là nước có mức thuế suất trung bình thấp thứ 3 thuộc ASEAN, sau Singapore và Brunei. GMS có 4 nước được hưởng chính sách thuế quan này của Việt Nam là Thái Lan, Lào, Campuchia và Mianma. Bộ Tài chính cũng đưa ra lộ trình giảm thuế theo CEPT đối với 14 mặt hàng phụ tùng, linh kiện xe máy và ô tô tải nhẹ nguyên chiếc, bắt đầu thực hiện từ năm 2006. Theo đó, thuế nhập khẩu 14 mặt hàng này vào năm 2006 là 20%; năm 2007 là 10% (các loại xe tải nhẹ, bộ phận và phụ tùng của xe thuộc nhóm từ 87.11 đến 87.13 có thuế suất nhập khẩu là 10%) và năm 2008 là 5% (trừ xe tải nhẹ nguyên chiếc có thuế nhập khẩu là 10%).

Việt Nam đã cam kết về thủ tục hải quan với các nước GMS là thành viên ASEAN nhằm đẩy nhanh quy trình thông quan và đơn giản hoá các thủ tục hải

quan, như: (1) xây dựng cơ chế một cửa với thời điểm hoàn thành vào ngày 31/12/2005; (2) đơn giản hoá, hoàn thiện và hài hoà các mẫu tờ khai hải quan với thời điểm hoàn thành vào ngày 31/12/2005.

Việt Nam, Thái Lan, Lào, Campuchia và Mianma đã cam kết cùng với các nước ASEAN khác sẽ tạo các điều kiện này bằng việc thực hiện các cam kết miễn visa cho hoạt động đi lại trong nội khối ASEAN của công dân các nước ASEAN bắt đầu vào năm 2005, xây dựng một hiệp định trong ASEAN nhằm tạo thuận lợi cho việc di chuyển của thương nhân (gồm cả việc thông qua thẻ đi lại ASEAN) với thời điểm hoàn thành vào 31/12/2005, xây dựng một hiệp định trong ASEAN nhằm tạo thuận lợi cho việc di chuyển của các chuyên gia và lao động có tay nghề với thời điểm hoàn thành vào 31/12/2005.

III. THỰC TRẠNG VỀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ GIỮA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

3.1. Xuất nhập khẩu dịch vụ giữa Việt Nam với các nước GMS

- *Du lịch*, Khách du lịch đến Việt Nam từ GMS chiếm hơn 11% tổng số lượt khách đến Việt Nam, trong đó từ Vân Nam chiếm 1/3 số khách du lịch Trung Quốc tới Việt Nam, năm 2004 là 260.000 lượt khách. Nhờ các tuyến đường bộ và đường sắt theo hành lang Côn Minh - Lao Cai - Hà Nội đã bước đầu được cải tạo và nâng cấp, thêm vào đó là cước phí vận chuyển hợp lý hơn nên lượng khách du lịch tăng lên rất nhanh.

Du khách Thái Lan vào Việt Nam tăng liên tục và Thái Lan trở thành một trong 12 nước đưa khách đến Việt Nam nhiều nhất. Số lượt du khách từ Thái Lan tới Việt Nam năm 2004 là 54.000. Du khách đến Việt Nam từ Campuchia có xu hướng tăng mạnh, năm 2004 có 90.800 lượt du khách Campuchia tới Việt Nam (tăng 105,3% so với cùng kỳ năm 2003). Cả 3 nước Việt Nam, Campuchia và Thái Lan đã có các chương trình xúc tiến du lịch chung và đã đem lại kết quả khả quan.

Năm 2004 số lượt du khách đến Việt Nam từ Lào là 34.200, từ Mianma chỉ mới 1.440. Tuy nhiên khách du lịch từ 2 nước này tới Việt Nam trong các năm tới có khả năng tăng nhanh.

Trong số lượt du khách Việt Nam đến các nước GMS, Thái Lan là nước chiếm gần 50%. Đây cũng là một trong hai nước ASEAN mà công dân Việt Nam đi du lịch nhiều nhất và tăng liên tục trong các năm qua. Số lượt du khách Việt Nam đến Thái Lan năm 2002 là 75.500, năm 2003 là 108.000 và năm 2004 lên tới 156.000. Với các chính sách quảng bá, khuyến mại rất chuyên nghiệp, Thái Lan sẽ tiếp tục thu hút nhiều du khách Việt Nam.

Đến nay, Việt Nam đã ký được 19 hiệp định song phương cấp Chính phủ với các nước trên thế giới về du lịch. Hiệp định du lịch Việt - Thái là một trong những hiệp định được triển khai có hiệu quả nhất. Sự hiệu quả đó dựa trên những nền tảng cơ bản sau: một là, hai bên khuyến khích, tạo điều kiện đi lại thuận lợi cho nhau, đã đạt được thoả thuận miễn thị thực song phương cho công dân đi du lịch; hai là, hai nước có vị trí địa lý gần nhau, là láng giềng hữu nghị.

Tổng số lượt du khách Việt Nam đến tất cả các nước GMS còn lại là Campuchia, Vân Nam, Lào, Mianma cao hơn một chút so với số lượt du khách Việt Nam đến Thái Lan, trong đó đáng kể nhất là đến Lào và Campuchia. Năm 2004, số lượt khách du lịch Việt Nam đến Lào là 130.800, đến Campuchia là 36.500 và đến Mianma chỉ mới 881. Khách du lịch Việt Nam đến Trung Quốc chủ yếu đi theo 2 tour hút khách nhất hiện nay là Bắc Kinh - Thượng Hải - Hàng Châu và Hồng Kông

- Ma Cao - Thẩm Quyến, giá khoảng 500 USD/người, còn đi theo tour Lào Cai - Hà Khẩu - Côn Minh (Vân Nam) với số lượng không nhiều.

- *Vận tải*, Việt Nam chủ yếu xuất khẩu dịch vụ vận tải cho Vân Nam và Lào. Khoảng 70% lượng hàng hoá trao đổi giữa Việt Nam và Vân Nam được vận chuyển bằng đường sắt, chỉ có 30% được vận chuyển bằng đường bộ. Đường sắt Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng đã được tỉnh Vân Nam sử dụng để vận chuyển hàng quá cảnh từ năm 2000. Khối lượng hàng quá cảnh của Vân Nam qua tuyến đường sắt Côn Minh - Hải Phòng tăng lên hàng năm: năm 2000 là 50.000 tấn, năm 2001 tăng lên 70.000 tấn, năm 2004 lên tới 1.800.000 tấn. Tuy nhiên, năng lực vận chuyển của đoạn đường sắt Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng hiện nay còn nhiều hạn chế. Sự lạc hậu của đường sắt là nguyên nhân chính cơ bản làm cho dịch vụ vận tải trên Hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng phát triển chưa hết tiềm năng.

Từ năm 2000 đến nay, khối lượng hàng quá cảnh của Lào qua Việt Nam hàng năm từ 20 đến 25 nghìn tấn. Hàng quá cảnh của Lào qua Việt Nam chủ yếu đi từ các cảng biển miền Trung qua các cửa khẩu Nậm Cắn (chiếm hơn 40%), Lao Bảo, Cầu Treo, Na Mèo.

- *Cung cấp điện năng*, do nhu cầu về điện cho phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam hiện nay và sau này rất lớn và mỗi năm một tăng mạnh, nên Việt Nam vẫn sẽ thiếu điện trong khoảng 10 năm nữa, vì vậy nhu cầu nhập khẩu điện của Việt Nam sẽ tồn tại trong khoảng thời gian này. Năm 2005 Việt Nam nhập khẩu từ 100 - 300 triệu KWh điện của Trung Quốc theo tinh thần của Hiệp định liên chính phủ về việc phát triển kết nối mạng lưới điện và tăng cường khả năng mua bán năng lượng giữa các quốc gia trong Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng. Trong một số năm tới khi các nhà máy thủy điện mới của Trung Quốc và Lào trên sông Mê Kông hoàn thành, nhập khẩu điện của Việt Nam sẽ có nhiều khả năng để tăng thêm.

- *Dịch vụ kho ngoại quan*, kho ngoại quan có vai trò quan trọng trong việc đẩy mạnh hoạt động vận chuyển hàng quá cảnh của Vân Nam và Lào qua Việt Nam. Nhờ được trang bị tốt nên hệ thống kho ngoại quan của ta đảm bảo các yêu cầu về chất lượng, thời gian giao nhận và vận chuyển phù hợp, đáp ứng được nhu cầu của đối tác. Dịch vụ kho ngoại quan bước đầu đã đóng góp vào thành tích xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam.

- *Dịch vụ cảng biển*, Việt Nam xuất khẩu loại dịch vụ này cho Vân Nam và Lào. Hàng quá cảnh của tỉnh Vân Nam qua tuyến đường sắt Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng trong thời gian qua chủ yếu qua cảng Hải Phòng. Hàng quá cảnh của Vân Nam qua cảng Hải Phòng với khối lượng tăng mạnh hàng năm, đạt 70 ngàn tấn năm 2001, hơn 1 triệu tấn năm 2004 và có thể đạt 3 triệu tấn vào năm 2010. Hàng quá cảnh của Lào qua Việt Nam hầu hết qua các cảng biển miền Trung, từ năm 2000 đến nay, mỗi năm từ 20 - 25 ngàn tấn.

3.2. Chính sách thương mại dịch vụ của Việt Nam với các nước GMS

- *Chính sách hợp tác dịch vụ du lịch*, Việt Nam và các nước GMS đã nhất trí với hướng tiếp cận có tính chất điều phối và chính thống đối với phát triển du lịch, bao gồm việc thực hiện các dự án ưu tiên cao, xúc tiến du lịch môi trường sinh thái, chống đói nghèo và thúc đẩy mạnh mẽ việc tiếp thị Tiểu vùng GMS như điểm đến du lịch duy nhất. Hoạt động hợp tác với GMS của Việt Nam trong ngành du lịch ngày càng đi vào chiều sâu với các hình thức ngày càng phong phú đa dạng mang lại nhiều hiệu quả thiết thực.

Việt Nam đã tham gia tích cực và chủ động đưa ra nhiều sáng kiến thiết thực tại các Diễn đàn hợp tác du lịch GMS và đã tổ chức thành công Diễn đàn du lịch Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng lần thứ 8 góp phần nâng cao vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế. Qua đó Việt Nam đã khai thác tốt quyền lợi là thành viên của GMS, thực hiện nghĩa vụ, tranh thủ vốn công nghệ, kinh nghiệm, nguồn khách, gắn thị trường du lịch Việt Nam với GMS và thế giới.

Nhờ có những ảnh hưởng tích cực của chính sách hợp tác trên mà hợp tác du lịch giữa Việt Nam với các nước GMS, nhất là với Thái Lan và Campuchia trong thời gian qua đã thực sự khởi sắc.

Để thực hiện các mục tiêu hợp tác về giao thông vận tải với các nước thuộc GMS, các chính sách của Việt Nam tập trung vào các nội dung sau:

+ Hoàn thành các mắt xích giao thông chính dọc hành lang Đông - Tây đến năm 2008, hành lang Bắc - Nam và hành lang ven biển phía Nam đến năm 2010.

+ Mở rộng quan hệ hợp tác về hạ tầng cơ sở giao thông, bao gồm cả đường sắt, đường không và đường thủy.

+ Đẩy nhanh hơn việc thực hiện Hiệp định Vận chuyển người và hàng hoá qua biên giới và ở nhiều cửa khẩu, thực hiện tất cả các biện pháp trong nước cần thiết để Hiệp định được thực hiện vào năm 2006.

Thông qua Chương trình Hợp tác Tiểu vùng Mê Kông Mở rộng do ADB điều phối, Việt Nam đã được tài trợ một số dự án như: Hành lang Bắc - Nam, Hành lang Đông - Tây, Xa lộ Thành phố Hồ Chí Minh - Phnom Pênh.

- *Đối với dịch vụ cung cấp điện năng*, Việt Nam đã cam kết đẩy nhanh các công việc liên quan đến vận hành điện năng xây dựng các nguyên tắc và khuôn khổ luật pháp đối với thương mại điện năng. Các bên nhất trí bảo đảm an ninh năng lượng tiểu vùng thông qua việc mở rộng và cải thiện hiệu suất và tìm nguồn năng lượng thay thế, đặc biệt là nguồn nhiên liệu sinh học thông qua việc tận dụng các sản phẩm nông nghiệp sẵn có trong tiểu vùng.

- *Đối với dịch vụ bưu chính viễn thông*, Việt Nam cam kết đẩy nhanh việc hoàn thành mạng lưới liên kết bưu chính viễn thông. Các bên sẽ cùng nhau khai thác tiềm lực của công nghệ thông tin và xây dựng nền kinh tế tri thức. Việc thực hiện Siêu xa lộ thông tin Tiểu vùng GMS là điểm mấu chốt trong nỗ lực này. Việt Nam và các nước GMS có dự định đầu tư trên 66,2 triệu USD để xây dựng Xa lộ Thông tin khu vực nhằm thúc đẩy trao đổi kinh tế, thương mại cũng như thông tin văn hoá. Dự án này sẽ cung cấp mạng tần thông rộng nối cả 6 nước bao gồm các dịch vụ đàm thoại, cung cấp dữ liệu và truy cập mạng Internet.

IV. ĐÁNH GIÁ CHUNG VÀ NHỮNG BÀI HỌC BƯỚC ĐẦU

4.1. Những mặt đã đạt được và những mặt còn hạn chế

4.1.1. Những mặt đã đạt được

Thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và các nước trong GMS đã tận dụng được thế mạnh, khắc phục được chỗ yếu của mỗi nước, đã bổ trợ và đem lại hiệu quả cho nhau.

Thương mại dịch vụ từ chỗ rất nhỏ bé vào những năm đầu của thập kỷ trước, đến nay đã đạt được những thành tựu đáng kể trong các lĩnh vực du lịch, vận tải, kho ngoại quan, cảng biển... Việt Nam xuất khẩu dịch vụ du lịch tăng 7 lần trong thời kỳ 1995 - 2004, dịch vụ vận tải, kho vận ngoại quan và dịch vụ cảng biển tăng tới 18 lần trong thời kỳ 2001 - 2004.

Việt Nam cung cấp dịch vụ với giá hợp lý cho Vân Nam và Lào, đồng thời Việt Nam được cung cấp điện năng từ Trung Quốc theo tinh thần của Hiệp định liên chính phủ về việc phát triển kết nối mạng lưới điện và tăng cường mua bán năng lượng giữa các quốc gia trong Tiểu vùng .

Trong quan hệ thương mại dịch vụ với các nước GMS, Việt Nam luôn là nước xuất siêu đối với các dịch vụ vận tải, kho ngoại quan, cảng biển, đặc biệt là về dịch vụ du lịch; nhập siêu dịch vụ cung cấp điện năng. Như vậy, trong quan hệ kinh tế thương mại với các GMS, Việt Nam có thế mạnh về lĩnh vực dịch vụ.

Tiềm năng phát triển thương mại dịch vụ giữa Việt Nam và các nước GMS vẫn còn rất lớn, trong đó Việt Nam còn nhiều khả năng tăng mạnh xuất khẩu các dịch vụ vận tải, kho ngoại quan, cảng biển và du lịch. Nhu cầu của Vân Nam đối với các dịch vụ của Việt Nam như vận tải, kho ngoại quan, cảng biển trong thời kỳ đến 2010 có thể gấp 3 - 4 lần hiện nay.

4.1.2. Những mặt còn hạn chế

Nhập siêu hàng hoá từ GMS còn khá lớn trong nhiều năm qua, đặc biệt từ Thái Lan và Vân Nam. Kim ngạch nhìn chung còn khá nhỏ bé. Xuất khẩu nông sản vào các nước GMS đã sút kém trong mấy năm gần đây. Các mặt hàng nông sản xuất sang Thái Lan giảm; xuất khẩu rau quả Việt Nam sang Vân Nam thời kỳ (1999 - 2001) mỗi năm đạt từ 6 - 10 triệu USD/năm, nhưng hiện nay các loại rau quả từ Vân Nam vào Việt Nam có xu hướng tăng. Xuất khẩu các mặt hàng điện tử, máy vi tính và linh kiện vào GMS vốn chiếm tỉ trọng đáng kể (gần 20%) trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, nhưng nhìn chung bị giảm trong khi nhập khẩu các mặt hàng này từ GMS lại có chiều hướng tăng trong mấy năm gần đây.

Phần lớn các mặt hàng nhập khẩu từ các nước GMS vào Việt Nam chỉ có mức chất lượng bằng hoặc cao hơn chút ít so với hàng sản xuất trong nước, làm tăng thâm hụt trong cán cân thương mại và ảnh hưởng đến việc nâng cao sức cạnh của hàng hoá Việt Nam.

Mặc dù thiên nhiên Việt Nam đem lại nhiều thuận lợi cho du lịch, hơn nữa Việt Nam còn là điểm đến an toàn cho du khách, nhưng du khách từ Lào, Campuchia, Mianma tới Việt Nam chưa bằng 1/2 so với đến Thái Lan và du khách Thái Lan đến Việt Nam chỉ bằng 1/3 so với du khách Việt Nam đến Thái Lan.

Hiện nay vận tải đường sắt và đường bộ Lao Cai - Hà Nội - Hải Phòng trong tình trạng quá tải, chưa đáp ứng được nhu cầu vận tải quá cảnh của Vân Nam qua Việt Nam. Trong 5 năm tới, nhu cầu này còn tăng lên mạnh mẽ, đến 2010 có thể gấp 3 - 4 lần hiện nay, nếu hệ thống đường sắt, đường bộ này không được cải thiện nhanh thì sẽ khó đáp ứng kịp nhu cầu sắp tới.

4.2. Nguyên nhân của những thành công và hạn chế

Nhìn chung hệ thống chính sách thương mại đối với các nước GMS của Việt Nam trong những năm qua là rất tích cực. Các chính sách đó đã thể hiện được nội dung hợp tác rõ ràng, năng động, hiệu quả, được các nước thành viên của Tiểu vùng và ADB rất hoan nghênh.

Nhờ có những nỗ lực tận dụng nguồn vốn trong nước, tranh thủ được sự tài trợ của ADB và các nhà tài trợ khác, nên hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và các nước GMS đã được cải tạo và nâng cấp một bước. Mức chi phí vận chuyển hợp lý, hiệu quả đặc biệt là vận tải từ Vân Nam ra biển Đông (chi phí vận tải đường sắt từ Vân Nam ra cảng Hải Phòng chỉ bằng 2/3 so với ra cảng Phòng Thành của Trung Quốc).

Việc ổn định và an toàn xã hội tiếp tục được duy trì là yếu tố rất quan trọng để phát triển thương mại và thu hút đầu tư, đặc biệt lĩnh vực du lịch. Một số nhận định cho rằng, Việt Nam tuy còn nghèo nhưng lại là một xã hội có trật tự và đã trở thành địa điểm an toàn thu hút du khách. Là một nước có nhiều tôn giáo, nhưng Việt Nam không có các phân tử cực đoan, du khách nước ngoài hầu như không phải lo lắng về nguy cơ bị tấn công khủng bố.

Tuy nhiên, khả năng cạnh tranh của hàng hoá và dịch vụ còn thấp. Việc đối phó với những diễn biến bất thường và phức tạp còn yếu. Việc quảng bá hình ảnh con người, đất nước và chính sách đổi mới của Việt Nam chưa được quan tâm một cách thích đáng. Chính phủ chưa có sự điều hành một cách nhịp nhàng và tích cực nhằm phối hợp các ngành kinh tế.

Chính sách về phát triển các thị trường tài chính, phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, việc minh bạch hoá hệ thống tài chính kế toán còn nhiều hạn chế. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến việc tiếp nhận nguồn tín dụng từ ADB và các tổ chức tài chính khác còn ít trong khi Việt Nam đang rất cần vốn đầu tư cho cơ sở hạ tầng và phát triển kinh tế thương mại với các nước GMS.

Nạn buôn lậu qua biên giới xảy ra thường xuyên, ảnh hưởng tiêu cực đến sản xuất trong nước và thu ngân sách. Điều này cho thấy việc thực thi chính sách, pháp luật chưa tốt, ngoài ra cũng cần xem lại chính sách giá cả và các vấn đề liên quan.

Hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ cho trao đổi hàng hoá và dịch vụ giữa Việt Nam với các nước GMS như giao thông, bến bãi, kho chứa, chợ,... tuy đã được phát triển hơn trong một số năm qua nhưng vẫn còn lạc hậu, làm hạn chế nhiều đến việc trao đổi hàng hoá và dịch vụ trong nhiều năm qua.

Chương 3

ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

I. YẾU TỐ THỜI ĐẠI VÀ XU THẾ HỢP TÁC PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

Sự phát triển của khoa học kỹ thuật đã tạo ra những chuyển biến mạnh mẽ, nhiều ngành sản xuất, dịch vụ mới được hình thành nhanh chóng, sự tăng trưởng về quy mô, khối lượng của các sản phẩm hàng hoá và dịch vụ đã làm thay cơ cấu của các nền kinh tế. Về lĩnh vực quản lý, sự phát triển của khoa học kỹ thuật cũng đã tạo ra những điều kiện thuận lợi cho phương thức quản lý mới, cho phép các nhà quản lý nắm được thông tin kịp thời và chính xác trên một phạm vi rộng lớn. Tất cả những yếu tố đó đã làm cho lực lượng sản xuất của xã hội đạt đến một trình độ phát triển chưa từng có trong lịch sử.

Sự phát triển của lực lượng sản xuất đã làm cho thị trường nội địa của các nước riêng rẽ bị chia cắt trở thành nhỏ bé không đáp ứng được nhu cầu cung cấp nguyên liệu đầu vào cũng như tiêu thụ các sản phẩm hàng hoá được tạo ra trong quá trình sản xuất. Lĩnh vực dịch vụ phát triển không ngừng và ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của nhiều nước. Hơn nữa, đặc điểm của lĩnh vực kinh tế này đòi hỏi phải có một thị trường tiêu thụ rộng lớn, nhiều lĩnh vực dịch vụ như du lịch, vận tải ngoại thương, thanh toán quốc tế, bưu chính viễn thông... không thể tồn tại và phát triển được nếu như chỉ bó hẹp trên phạm vi thị trường của một nước.

Tất cả những điều đó đã tạo ra cả mục đích lẫn cơ sở vật chất cho sự xuất hiện một xu thế mới là toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế. Định chế để thực hiện quá trình trên đây là các tổ chức hoặc diễn đàn thuộc phạm vi thế giới, các khu vực và tiểu khu vực. Các diễn đàn thuộc phạm vi thế giới là nơi đại diện cho lợi ích của tất cả các quốc gia dân tộc hoặc phần lớn các quốc gia dân tộc. Khác với phạm vi thế giới, phạm vi khu vực lại thường chỉ đại diện cho lợi ích của một số quốc gia, trong phạm vi khu vực lại có các phạm vi nhỏ hơn được gọi là hợp tác tiểu khu vực mà GMS là một biểu hiện cụ thể.

Như vậy, ý tưởng hình thành một thế giới hợp tác có trật tự vẫn chưa thành hiện thực, song song với quá trình hợp tác là sự cạnh tranh. Hơn nữa, sự cạnh tranh có xu hướng tiếp tục gia tăng, có lúc có nơi không kém phần gay gắt. Đáp lại thực tế mang nhiều tính thách thức đó, nhiều nước đang phát triển đã đi đến nhận thức rằng phải hợp tác với các nước láng giềng của mình để đảm bảo các nguồn lực cho phát triển, đặc biệt là hoạt động mậu dịch, đầu tư đòi hỏi các chính phủ phải tiến hành hợp tác để tạo ra môi trường thuận lợi cho hoạt động kinh doanh.

Bối cảnh thế giới trên đây đã tác động mạnh mẽ đến sự hình thành và phát triển của hợp tác các quốc gia thuộc Tiểu vùng sông Mê công. Tuy nhiên, để hợp tác thành công các chính phủ phải tìm ra cơ sở của sự hợp tác, đây là một yếu tố rất nhạy cảm và mang tính đặc thù ở những khu vực khác nhau.

Bối cảnh quốc tế, khu vực và tính đặc thù của GMS là cơ sở để các quốc gia thuộc lưu vực sông Mê Kông hình thành một Tổ chức hợp tác. Tuy nhiên, để tổ chức các nước GMS phát triển đáp ứng được lợi ích của các thành viên và phù hợp với xu thế chung của thời đại đòi hỏi phải hình thành các nguyên tắc hợp tác phát triển phù hợp với tình hình thực tế của các nước trong tiểu vùng và yêu cầu chung của thế giới hiện nay.

Là một nguồn tài nguyên quý giá và được sáu quốc gia có chủ quyền chia sẻ. Trước đây, các nhu cầu hàng hoá và dịch vụ của địa phương và quốc gia thường được thoả mãn ngay bằng các tài nguyên sẵn có. Các hoạt động phát triển thường ở mức độ không làm biến đổi đáng kể hệ sinh thái. Nhưng những gì đang diễn ra hiện nay trong lưu vực sông Mê Kông đã khác xa quá khứ. Tiềm năng của hệ thống sông Mê Kông, các nhu cầu khai thác tài nguyên, sự bùng nổ dân số và tình hình chính trị khu vực đang ổn định trở lại, đã đặt ra yêu cầu cần phải xem xét các phương án phát triển trong bối cảnh mới của Tiểu vùng. Tuy nhiên, các phương án phát triển đó cần phải thực hiện sao cho công bằng hợp lý về sử dụng tài nguyên, thích hợp về địa lý và xã hội và lành mạnh về môi trường sinh thái. Đó cũng chính là phù hợp với xu hướng về một sự phát triển bền vững trong khu vực và thế giới.

II. QUAN ĐIỂM VÀ PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN HỢP TÁC GMS

2.1. Quan điểm phát triển hợp tác GMS

2.1.1. Phải hài hoà lợi ích các nước trong quá trình hợp tác

Mê công là một nguồn lợi chung cho các nước thành viên, vì vậy các nước đều có quyền khai thác nguồn lợi này để phục vụ cho lợi ích của mình. Tuy nhiên, nếu các thành viên tự khai thác một cách bừa bãi, vô tổ chức thì hiệu quả mang lại sẽ không cao và sẽ ảnh hưởng rất lớn đến các nước khác, từ đó có thể xảy ra xung đột và những hậu quả khôn lường. Để khai thác có hiệu quả trước mắt và lâu dài các thành viên cần phải thống nhất quan điểm là hài hoà về lợi ích giữa các thành viên.

2.1.2. Hợp tác GMS phải phù hợp với yêu cầu chung của hội nhập quốc tế và khu vực

Là một tổ chức hợp tác mang tính tiểu vùng, các mục tiêu định hướng của GMS phải phù hợp với các yêu cầu chung của một tổ chức hợp tác. Một trong những nét nổi bật hiện nay là đẩy mạnh quá trình tự do hoá thương mại, đầu tư và thực thi quyền sở hữu trí tuệ. Cùng với việc nâng cao kim ngạch trong thương mại quốc tế là tạo điều kiện thuận lợi để các quốc gia thành viên phát huy tối đa mọi tiềm lực sẵn có, thực hiện các mục tiêu tăng trưởng kinh tế, xoá đói giảm nghèo nâng cao mức sống và bảo vệ môi trường.

Khuôn khổ Hợp tác MGS phải căn cứ vào các quy định mang tính nền tảng của các tổ chức và diễn đàn như WTO, APEC, ASEAN. Hơn nữa, là một tổ chức tiểu khu vực có phạm vi không lớn, hầu hết các nước có nhiều điểm tương đồng về văn hoá gắn gũi về mặt địa lý, nên mức độ hợp tác phải toàn diện hơn, thông thoáng hơn so với các tổ chức và diễn đàn tương ứng.

2.1.3. Hợp tác GMS phải theo hướng bảo vệ môi trường hướng tới phát triển bền vững

Tiền thân của hợp tác Tiểu vùng là Uỷ hội sông Mê Kông với mục tiêu hàng đầu là kiểm soát nguồn nước, bảo vệ sự bền vững. So với nhiều lưu vực của các dòng sông lớn khác trên thế giới do không xác định được tầm quan trọng của mục tiêu bảo vệ môi trường nên nhiều hợp tác đã bị đổ vỡ làm một số dòng sông đã bị ô nhiễm nặng, ảnh hưởng đến phát triển bền vững.

Cho đến nay Mê Kông nói chung là một dòng sông ít bị ô nhiễm do chưa bị khai thác một cách thái quá, vì vậy ngay từ đầu phải xác định hợp tác nhằm bảo vệ môi trường là một mục tiêu lâu dài của GMS. Khuôn khổ hợp tác phải đề ra các quy định chung nhằm giải quyết các vấn đề môi trường và biện pháp buộc các thành viên phải tuân thủ các quy định đó. Bảo vệ môi trường là một định hướng trọng tâm trong khuôn khổ hợp tác GMS không chỉ trong quá khứ mà hiện tại và tương lai.

2.2. Phương hướng phát triển hợp tác thương mại trong khuôn khổ GMS

2.2.1. Hoàn thiện cơ chế chính sách thương mại, đơn giản hoá các thủ tục thông quan giữa các thành viên

Tiểu vùng GMS phải tạo ra một môi trường thương mại và đầu tư thuận lợi. Phải có chính sách thông thoáng trong việc trao đổi hàng hoá và dịch vụ giữa các nước, đẩy mạnh các nguyên tắc cơ bản của thị trường, hài hoà hơn nữa các thủ tục giữa các thành viên về đầu tư và thương mại.

Trong Chiến lược hành động thúc đẩy thương mại và đầu tư, phải có cam kết về thời gian, các giải pháp cụ thể nhằm giảm các chi phí giao dịch, kế hoạch hành động phải cụ thể dễ thực hiện và có hiệu quả. Thực hiện nhanh việc đơn giản hoá các thủ tục hải quan theo nguyên tắc thừa nhận lẫn nhau. Từng bước phối hợp để tiến tới chung thủ tục và hình thành các biểu mẫu chung làm rút ngắn thời gian thông quan. Phải giảm thuế đến mức thấp hơn mức thế cam kết giữa các thành viên với các tổ chức và diễn đàn trong khu vực. Tiến hành các đàm phán đa phương trong khuôn khổ GMS và song phương nhất là các nước có chung đường biên giới để thống nhất về phương thức thanh toán nhằm tạo ra sự thông thoáng trong thương mại biên giới.

Tích cực đàm phán và nhanh chóng triển khai thực hiện các Hiệp định về vận chuyển người và hàng hoá qua biên giới. Đẩy nhanh việc hoàn thành mạng lưới liên kết bưu chính viễn thông, cùng nhau khai thác tiềm lực của công nghệ thông tin nhằm thúc đẩy các cơ hội thương mại và đầu tư. Từng bước tiến tới việc thực hiện Siêu xa lộ thông tin trong các nước thuộc phạm vi Tiểu vùng GMS.

2.2.2. Về tổ chức triển khai các chính sách thương mại.

Nhanh chóng thành lập nhóm làm việc ở cấp chuyên viên kỹ thuật (gọi là Ủy ban), nhằm tạo điều kiện thuận lợi thúc đẩy hoạt động thương mại trong tiểu vùng. Vai trò của uỷ ban này không chỉ giới hạn trong việc hoạt động thông tin thương mại, mà còn nhằm phối hợp để đơn giản hoá các thủ tục hành chính về thương mại. Các thành viên phải nhanh chóng hoàn thành các tổ chức tương ứng để thực thi những nội dung đã được đề xuất của Ủy ban. Các tổ chức này phải thừa nhận lẫn nhau giữa các thành viên GMS, nhằm từng bước tiến hành đồng bộ hoá và hợp lý hoá các quy trình, bảng phân loại thuế quan. Cải tiến phương thức điều hành hoạt động buôn bán biên giới, hạn chế đến mức thấp nhất tình trạng buôn bán bất hợp pháp, tạo thuận lợi cho các hình thức thương mại quá cảnh và các cơ chế bảo đảm tài chính, thanh toán.

2.2.3. Củng cố và phát triển hạ tầng cơ sở hạ tầng thương mại

Việc xây dựng các công trình giao thông cần có sự thống nhất về quy hoạch giữa các nước trong khu vực thông qua hướng tiếp cận thực tiễn và đa ngành. Hơn nữa, định hướng chiến lược phát triển giao thông tiểu vùng trong năm tới cần xác định các mắt xích quan trọng không chỉ trong các nước GMS mà còn với các nước láng giềng Nam và Đông Nam Á. Trước mắt, cần hoàn thành các mắt xích giao thông chính dọc hành lang Đông - Tây, Bắc - Nam và hành lang ven biển phía Nam. Phải có sự bàn bạc nhất trí mở rộng quan hệ hợp tác về hạ tầng cơ sở giao thông, bao gồm cả đường sắt, đường không và đường thủy.

2.2.4. Thực hiện các mục tiêu xã hội làm cơ sở cho các hoạt động thương mại

Chính nghèo đói là nguyên nhân làm hạn chế sự phát triển thương mại giữa các nước, vì vậy phải đẩy mạnh việc thực hiện các mục tiêu xã hội như xoá đói nghèo và bảo vệ môi trường là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của Tiểu vùng GMS hiện nay.

Phát triển xã hội kết hợp với thương mại thông qua những thế mạnh của tiểu vùng, trước hết là tiềm năng du lịch. Để khai thác tiềm năng này, cần ưu tiên cao cho các dự án xúc tiến du lịch môi trường sinh thái và chống đói nghèo, đẩy mạnh việc tiếp thị và hình thành các tuyến du lịch liên tiểu vùng.

2.2.5. Đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại trong các thành viên

Tổ chức các hội chợ của Tiểu vùng để các doanh nghiệp phát triển kinh doanh, đầu tư cũng như văn hoá, du lịch... Hội chợ còn giúp tăng cường hội nhập và đẩy mạnh hợp tác giữa các nước thành viên với các nước ngoài Tiểu vùng, là nơi cung cấp thông tin cập nhật về thị trường.

Do Tiểu vùng có vai trò là trò "cửa ngõ" của khu vực kinh tế Đông Nam Á với châu Á, nên hội chợ GMS thu hút được sự quan tâm của các nước phát triển và các nhà tài trợ lớn như ADB, Nhật Bản, Hàn quốc... nên Uỷ ban Mê Kông phải phối hợp chặt chẽ với các tổ chức khác trong khu vực như ASEAN, APEC, ASEM, tranh thủ sự giúp đỡ để xây dựng hình ảnh Mê Kông, từng bước gây cảm tình với khách hàng trên khu vực và thế giới về các sản phẩm hàng hoá và dịch vụ có nguồn gốc xuất xứ từ Mê Kông.

2.2.6. Ưu tiên hơn nữa cho thương mại dịch vụ

Nhìn chung các lĩnh vực kinh của tiểu vùng hiện nay đều là kém phát triển so với khu vực và thế giới, trong điều kiện các nguồn lực còn hạn chế, nên hợp tác trong khuôn khổ GMS phải lựa chọn hướng ưu tiên cho một số ngành nhất định.

Xét trong điều kiện thực tế của GMS thì một số ngành lĩnh vực dịch vụ là lĩnh vực cần được ưu tiên phát triển nhất. Đây là một lĩnh vực thu hút nhiều lao động hơn nữa điều kiện tự nhiên và xã hội của các thành viên hiện nay nhìn chung đang có ưu thế để phát triển lĩnh vực này. Ngành dịch vụ mà các nước GMS có thể ưu tiên hợp tác phát triển là du lịch, do có các điều kiện tự nhiên kỳ thú, môi trường trong lành, một không gian văn hoá giàu bản sắc nên phát triển du lịch là thế mạnh của vùng. Sự ưu tiên phát triển du lịch đòi hỏi phải có sự hợp tác toàn diện và mức độ sâu hơn nữa. Mục tiêu của hợp tác du lịch là hình thành các tuor du lịch trên toàn lưu vực liên quốc gia dài ngày để biến lưu vực Mê Kông thành một địa điểm thu hút khách du lịch nổi tiếng khu vực và thế giới. Sự phát triển của du lịch kéo theo cả ngành dịch vụ khác như giao thông vận tải, bưu chính viễn thông và thương mại.

2.3. Phát triển hợp tác các lĩnh vực khác thuộc Tiểu vùng sông Mê Kông

2.3.1. Phát huy mọi tiềm năng nhằm khắc phục những thách thức hiện nay

Kêu gọi các Tổ chức Tài chính quốc tế đầu tư vào Tiểu vùng, đồng thời các thành viên phải cố gắng huy động nguồn vốn của chính phủ, của cá nhân và đầu tư nước ngoài. Tăng cường sự phối kết hợp nhịp nhàng giữa các thành viên, khắc phục những bất cập về thể chế như các quy định pháp luật, sự vận hành của chính phủ, cơ chế quản lý... ảnh hưởng đến với hợp tác tiểu vùng.

Các Chính phủ phải có chính sách động viên doanh nghiệp cử nước mình hợp tác với các doanh nghiệp trong tiểu vùng. Đồng thời, các chính sách của Chính phủ phải đi sâu vào cộng đồng doanh nghiệp, phải có chính sách thích hợp để doanh nghiệp tham gia vào các dự án cấp tiểu vùng.

2.3.2. Tăng cường đẩy mạnh các dự án về lĩnh vực giao thông vận tải

Lĩnh vực giao thông vận tải là một trong những lĩnh vực được ưu tiên hàng đầu, cho đến nay, trong khuôn khổ hợp tác Tiểu vùng, đã xem xét các khía cạnh cả trong giao thông đường thuỷ, lẫn đường bộ, đường sắt, vận tải hàng không . Trong

các dự án về giao thông cần chú ý đến việc kết hợp các tuyến đường xuyên khu vực với các tuyến nội vùng nhằm phát huy hiệu quả kinh tế- xã hội như phát triển thương mại, du lịch, xoá đói giảm nghèo. Nhanh chóng khai thác các hạng mục đã hoàn thành của dự án nhằm thu hút kinh phí để đầu tư cho các dự án tiếp theo. Các quốc gia liên kề phải phối hợp với nhau trong khuôn khổ của tiểu vùng nhằm tạo điều kiện thông tuyến để đưa vào sử dụng.

2.3.3. Nâng cao hiệu quả của các dự án về hợp tác du lịch

Phát triển du lịch kết hợp với việc bảo đảm cho sự phát triển đó, phải duy trì sức sống lâu dài của các điểm du lịch. Bên cạnh những hình thức du lịch truyền thống, cần quan tâm đến loại hình du lịch mới gắn liền với thiên nhiên và mang tính phiêu lưu, bao gồm cả những chuyến đi đến các vùng xa xôi hẻo lánh còn giữ nguyên vẹn các dấu vết của thời hoang sơ.

Xây dựng cơ sở hạ tầng, phục vụ du lịch, nhất là phát triển hệ thống giao thông. Giải quyết những vấn đề liên quan đến quy định về đi lại qua biên giới, tạo điều kiện mở rộng các tuyến du lịch lữ hành, khai thác những nguồn lợi chung dọc theo biên giới. Xây dựng và phát huy quảng cáo và tiếp thị về du lịch.

Các thành viên cần phối hợp xây dựng nội dung đào tạo cơ bản và hình thức đào tạo phù hợp. Cần xác định rõ các đối tượng đào tạo, đào tạo giáo viên dạy về các kỹ thuật nghề nghiệp cơ bản trong du lịch.

Nghiên cứu lập kế hoạch tổ chức các loại hình du lịch trên sông Mê Kông, từng bước biến cái tên "Mê Kông" thành một hình ảnh có sức hấp dẫn du khách. Cùng với các tour du lịch theo dòng sông là hình thành các tour du lịch theo các hành lang tiến tới hợp tác du lịch giữa các nước.

2.3.4. Tăng cường hợp tác trong phát triển nguồn nhân lực

Các quốc gia cần có chế độ ưu đãi để khuyến khích những giáo viên có đủ năng lực lên công tác tại vùng núi, tìm cách kêu gọi sự hỗ trợ từ phía nước ngoài và các tổ chức quốc tế để nhận sự hỗ trợ về kỹ thuật và tài chính.

Tăng cường khả năng bổ sung lẫn nhau trong phát triển nguồn nhân lực giữa khu vực công cộng và khu vực tư nhân. Nâng cao vai trò của các doanh nghiệp trong lĩnh vực giáo dục, đặc biệt trong hoạt động đào tạo. Có chính sách để khuyến khích người sử dụng lao động tham gia vào đầu tư cho phát triển nguồn nhân lực, kết hợp giữa khu vực công cộng và tư nhân.

2.3.5. Hợp tác về năng lượng

Xây dựng các quy định về điện năng; hình thành phương án kinh phí như để huy động khu vực tư nhân cùng tham gia, tính giá buôn bán điện năng; củng cố các cơ sở làm công tác môi trường trong ngành năng lượng.

Quản lý các hồ chứa và dòng chảy thông qua việc tăng cường khung khổ pháp lý và thể chế quản lý hiệu quả. Đẩy mạnh hợp tác về vấn đề môi trường trong lĩnh vực năng lượng thông qua việc lập kế hoạch và chuẩn bị sẵn sàng cho những tình huống ô nhiễm trên biển, cháy rừng.

2.3.6. Hợp tác về phát triển bền vững

Trên tinh thần hợp tác vì mục tiêu phát triển bền vững, các chính phủ, khu vực tư nhân và các nhóm lợi ích trong xã hội sẽ cùng đối thoại và đàm phán về các chương trình phát triển dựa trên những dữ liệu phản ánh và thực hiện hài hoà lợi ích của tất cả các bên. Phát huy tính thực thi của Hiệp định về tiến trình thông báo, tham khảo trước và thoả thuận, trong đó các nước thành viên sẽ thông báo và tham

khảo với nhau 6 tháng trước khi tiến hành những dự án liên quan đến dòng sông Mê Kông để xem xét nội dung có thể tác động đến các nước khác. Tiến hành các hoạt động góp phần bảo vệ môi trường và tài nguyên thiên nhiên như xây dựng thể chế, thiết lập và mở rộng mạng lưới thông tin, áp dụng công cụ kinh tế trong bảo vệ môi trường, phát triển các công nghệ thích hợp và nâng cao nhận thức về môi trường.

2.4. Tập trung phát triển các hành lang kinh tế trong Tiểu vùng

Thành lập các thể chế điều phối và lập các quỹ tài chính để kêu gọi tài trợ; khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư vào phát triển cơ sở hạ tầng giao thông và thương mại dọc theo các hành lang. Xây dựng và ký kết các hiệp định chung về chuyên chở hàng mau hỏng, vận chuyển hành khách qua biên giới, vận tải quá cảnh. Nhanh chóng xây dựng hệ thống phòng và kiểm soát lây lan bệnh dịch động vật. Cần chú trọng việc phát huy hiệu quả sử dụng các công trình đã xây dựng. Các Chính phủ phải có các chính sách thiết thực nhằm huy động doanh nghiệp vào việc xây dựng và khai thác hiệu quả các hành lang kinh tế của Tiểu vùng.

Nhanh chóng thiết lập “Ban hỗn hợp các Hành lang kinh tế” đặt dưới Ủy ban Hợp tác kinh tế - thương mại của tiểu vùng để nghiên cứu, đưa ra quy chế hoạt động kinh tế thương mại trên các tuyến Hành lang, mặt khác điều hành và xử lý những vấn đề có liên quan đến hành lang kinh tế. Có chính sách hoặc chủ trương cho các địa phương nơi các hành lang kinh tế đi qua dành ưu đãi đặc biệt cho các hoạt động thương mại, sản xuất, đầu tư... trong các Hành lang kinh tế, bao gồm cung cấp kết cấu hạ tầng, đơn giản các thủ tục, nới lỏng hạn ngạch xuất nhập khẩu, các quy định quản lý cửa khẩu, hải quan, quy chế về quá cảnh hàng hoá, dịch vụ...

II. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU NHẪM PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI HÀNG HOÁ VÀ DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM VỚI CÁC NƯỚC GMS

2.1. Đối với Vân nam Trung quốc

Đơn giản hoá các thủ tục, đặc biệt là thủ tục thông quan. Cơ quan có thẩm quyền về vệ sinh an toàn thực phẩm của hai nước cần sớm trao đổi, thoả thuận tiến tới công nhận lẫn nhau về kiểm tra chất lượng và kiểm dịch động, thực vật. Xây dựng các khu thương mại chuyên ngành tại các cửa khẩu biên giới với hệ thống kho và phương tiện vận tải chuyên dụng.

Tăng cường công tác đấu tranh chống buôn lậu và gian lận thương mại. Tăng cường đầu tư trên cơ sở Nhà nước và địa phương cùng đóng góp trong việc nâng cấp đường giao thông. các chợ biên giới. Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc cung cấp thông tin về thị trường, mặt hàng, giá cả, các thay đổi trong chính sách mậu dịch biên giới của Trung Quốc.

2.2. Đối với Cộng hoà dân chủ nhân dân Lào

Cải tiến các quy trình quản lý hàng tạm nhập tái xuất, thống nhất các quy định về phương tiện vận tải hàng tạm nhập tái xuất, Xây dựng hệ thống phối hợp trao đổi thông tin về hàng hoá, đơn giản hoá thủ tục kiểm tra, kiểm soát hàng hoá tiến tới thừa nhận lẫn nhau. Xây dựng các chính sách trao đổi hàng hoá giữa khu kinh tế cửa khẩu với thị trường nội địa, khuyến khích đầu tư vào các khu kinh tế cửa khẩu. Bổ sung và sửa đổi một số chính sách còn chưa khuyến khích các thành phần kinh tế hoạt động kinh doanh tại các chợ biên giới...

Tiếp tục thực hiện cơ chế hàng đổi hàng đối với các mặt hàng thiết yếu có khối lượng lớn để giảm bớt những khó khăn trong thanh toán. Mở rộng việc trao đổi giữa đồng Kip Lào và đồng tiền Việt Nam. Phối hợp với các ngành hữu quan để triển khai qui chế hoạt động tiền tệ tại biên giới.

2.3. Đối với Campuchia

Nhà nước cần chuyển dần các trợ cấp xuất khẩu hiện nay thành các biện pháp như hỗ trợ cho doanh nghiệp trong các hoạt động xúc tiến thương mại như khảo sát thâm nhập thị trường. Về thanh toán, cần mở rộng quan hệ với các ngân hàng thương mại Campuchia để thực hiện quá trình thanh toán cho các hợp đồng xuất nhập khẩu, trước mắt có thể thanh toán bằng đồng đô la, tiến tới sẽ thanh toán bằng đồng Việt Nam và đồng Riên, đảm bảo thanh toán để phát triển thương mại một cách thuận tiện lành mạnh, hạn chế được rủi ro và buôn lậu ở khu vực này. Tổ chức sắp xếp lại các lực lượng kinh doanh ngoại hối thuộc các thành phần kinh tế tại khu vực cửa khẩu. Các hoạt động này phải thông qua cấp giấy phép và chịu sự chỉ đạo chặt chẽ của ngân hàng Nhà nước.

2.4. Đối với Thái lan

Đối với Thái lan, do cơ cấu nguồn hàng xuất khẩu tương đối giống nhau nên Việt Nam và Thái lan phải bàn bạc hợp tác để có những biện pháp nhằm việc xuất khẩu một số hàng hoá như nông sản, thủy sản đạt hiệu quả cao. Lên tiếng phản đối những hành động phân biệt đối xử như áp đặt thuế chống bán phá giá.

Hai bên cần tăng cường tổ chức các cuộc họp báo giới thiệu, quảng bá du lịch nhằm tăng cường hợp tác để cùng phát triển, không chỉ tăng lượng khách mà còn thu hút được nhiều du khách từ các nước thứ ba vào khu vực. Cần tổ chức các cuộc thăm quan và học hỏi kinh nghiệm của nhau. Tiến hành cùng tổ chức các Tour du lịch trọn gói và khuyến khích du lịch đường bộ, Xúc tiến du lịch song phương và trong khu vực như tạo thuận lợi cho quá cảnh đường bộ.

Về thương mại hàng hoá, thực tế hiện nay trong quan hệ đối với Thái lan ta là nước nhập siêu rất lớn. Do đó, cần phải nghiên cứu trong cơ cấu hàng nhập khẩu của ta từ Thái lan thì những mặt hàng nào chiếm tỷ trọng lớn để có biện pháp đối phó cụ thể. Tìm hiểu nguồn hàng thay thế từ các thị trường khác, hoặc kêu gọi các nhà đầu tư nước ngoài vào sản xuất mặt hàng đó tại nước ta. Khuyến khích các doanh nghiệp của ta sản xuất các mặt hàng thay thế. Ngoài ra nếu cần thiết có thể áp dụng hình thức hạn chế nhập khẩu tuy nhiên phải theo các nguyên tắc của thương mại quốc tế và các hiệp định giữa ta và Thái đã cam kết.

2.5. Đối với Mianma,

Cần nghiên cứu mặt hàng nhập khẩu của Myanmar, tìm cách bán các mặt hàng bán cho phép nhập khẩu mà ta có thể cung cấp. Phát hiện để nhập khẩu những mặt hàng nguyên liệu mà ta cần. Nghiên cứu đề xuất việc vận dụng phương thức hàng đổi hàng đối với bạn nhằm hạn chế những khó khăn trong thanh toán.

Các doanh nghiệp cần nghiên cứu thông tin và tiếp cận thị trường, kết hợp các hình thức xuất khẩu sang Myanmar qua con đường chính ngạch và tiểu ngạch. Tìm cách xuất khẩu qua nước trung gian như có thể xuất khẩu vào Myanmar qua biên giới Trung Quốc, Thái Lan, Lào và bán lẻ hàng tại các Hội chợ - triển lãm ở Myanmar.

Như vậy, để phát triển quan hệ thương mại trong Tiểu vùng, cần phải có sự phối hợp chặt chẽ và hiệu quả giữa các thành viên. Các Chính phủ cần tận dụng triệt để những ưu thế của mình tạo ra mức độ thông thoáng nhằm phát huy tối đa nguồn lực, cần ưu tiên cho việc xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật xã hội và hạ tầng thương mại. Tạo mọi điều kiện để mọi thành phần kinh tế tham gia đặc biệt là thành phần kinh tế tư nhân. Các doanh nghiệp cần nâng cao khả năng cạnh tranh của mình, đầu

tư vào các hạng mục công trình thuộc các dự án, chương trình của tiểu vùng và chính phủ nhằm đưa lại lợi ích cho doanh nghiệp và cho toàn xã hội.

IV. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

4.1. Đối với các thành viên GMS

Phải tìm mọi cách nhằm tranh thủ tối đa mọi nguồn vốn đầu tư nhiều hơn nữa, đây là khâu then chốt để hợp tác tiểu vùng. Do thiếu vốn nên đã làm chậm việc thực hiện và phát triển của các hạng mục ở tiểu vùng. Các thành viên phải cố gắng hết sức động viên vốn của chính phủ các nước, vốn của cá nhân và đầu tư nước ngoài.

Phải có biện pháp nhằm tăng cường sự nhịp nhàng giữa các thành viên vì thể chế của các nước trong vùng có những điểm khác nhau, gây ra những ảnh hưởng bất lợi đối với hợp tác tiểu vùng. Các thành viên phải động viên nhiều doanh nghiệp tham gia hơn nữa. Hiện nay hợp tác tiểu vùng, hành động của chính phủ nhiều, song hành động của doanh nghiệp còn rất ít.

Việc thực thi các hạng mục hợp tác mất cân đối, tình hình thực hiện các hạng mục giao thông khá tốt, nhưng một số hạng mục và các công tác ở một số lĩnh vực khác lại tiến triển chậm. Các chính phủ phải có sự phối hợp để tăng cường trao đổi và phổ biến thông tin. Về phương diện trao đổi thông tin giữa các quốc gia tiểu vùng vẫn còn hạn chế ở các cơ quan chính phủ và giới học thuật, nhưng sự trao đổi ngành giữa các ban ngành chính phủ cùng không đầy đủ, ảnh hưởng tới việc thực hiện kế hoạch.

Riêng về lĩnh vực thương mại và đầu tư phải tập trung vào các nội dung là: tạo thuận lợi và tăng cường trao đổi thương mại; cải thiện môi trường đầu tư; xây dựng cơ sở hạ tầng khoa học công nghệ vững mạnh và tăng cường vai trò của khu vực tư nhân trong phát triển kinh tế.

Nhằm mục tiêu đó, các nước GMS phải dành sự quan tâm đặc biệt phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng xuyên quốc gia. Tiến hành các biện pháp tạo thuận lợi cho di chuyển hàng hoá và lao động. Thành lập nhiều khu chợ biên giới và khu kinh tế cửa khẩu để nhân dân các nước láng giềng có thể trao đổi hàng hoá. Từng bước biến GMS trở thành địa điểm đầu tư hấp dẫn của nhiều công ty nước ngoài trong lĩnh vực dệt lắp ráp chế tạo và những ngành công nghệ như điện tử - tin học nhờ nguồn lao động rẻ. Tăng cường hơn nữa hợp tác phát triển thương mại và đầu tư với bên ngoài ưu tiên hơn nữa cho hợp tác và phát triển các ngành dịch vụ đặc biệt là dịch vụ du lịch.

Các chính phủ phải có biện pháp nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh trên ba phương diện là (1). nâng cao giá trị tăng của các sản phẩm xuất khẩu chủ yếu của các nước GMS ra thị trường thế giới, (2). thành lập các mạng lưới liên kết sản xuất khu vực bao gồm người cung cấp nguyên liệu, sản xuất, và phân phối để nâng cao giá trị gia tăng cho sản phẩm. Các công ty trong khu vực có thể làm các nhà thầu phụ hay vệ tinh cho các công ty lớn trên thế giới để tạo lợi thế tham gia vào mạng lưới liên kết kinh doanh toàn cầu, (3). nâng cao năng lực công nghệ của công ty, đặc biệt cần tận dụng các thành quả công nghệ mới để hiện đại hoá các ngành nghề truyền thống, tức là những ngành sử dụng nhiều nguyên vật liệu và lao động nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của các nước GMS những đối tác phát triển hơn trong cung cấp sản phẩm và tiếp cận thị trường.

4.2. Đối với nước ta

Trước hết phải coi việc hợp tác trong GMS là điều kiện thuận lợi để góp phần giải quyết vấn đề Đồng bằng sông Cửu long hiện nay. Hoạt động của Uỷ ban Mê

Kông Việt Nam và các chương trình hợp tác của các quốc gia trong lưu vực phải nhằm mục đích phục vụ sự phát triển của đồng bằng sông Cửu Long. Trong khi chưa có một khung phát triển bền vững cụ thể được thống nhất trong lưu vực (chương trình sử dụng nước và quy hoạch phát triển lưu vực) đồng thời có khả năng đồng bằng sông Cửu Long sẽ bị ảnh hưởng bởi các dự án sử dụng nước đang được triển khai tại các quốc gia thượng lưu.

Đối với lĩnh vực thương mại, cần xúc tiến nhanh việc hình thành các hành lang kinh tế liên quan đến nước ta thông qua việc nhanh chóng thiết lập “Ban hỗn hợp các Hành lang kinh tế” đặt dưới Ủy ban Hợp tác kinh tế - thương mại của tiểu vùng để nghiên cứu, đưa ra quy chế hoạt động kinh tế thương mại trên các tuyến Hành lang, mặt khác điều hành và xử lý những vấn đề có liên quan đến hành lang kinh tế. Có chính sách hoặc chủ trương cho các địa phương nơi các hành lang kinh tế đi qua dành ưu đãi đặc biệt cho các hoạt động thương mại, sản xuất, đầu tư... trong các Hành lang kinh tế, bao gồm cung cấp kết cấu hạ tầng, đơn giản các thủ tục, nới lỏng hạn ngạch xuất nhập khẩu, các quy định quản lý cửa khẩu, hải quan, quy chế về quá cảnh hàng hoá, dịch vụ...

Tiến hành quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế cho khu vực hành lang, trước hết là quy hoạch về hệ thống kết cấu hạ tầng và một số lĩnh vực có điều kiện phát triển như du lịch, nông nghiệp, viễn thông, cần điều chỉnh tương ứng các dự án và kế hoạch liên quan đến việc xây dựng kết cấu hạ tầng, có kế hoạch phối hợp thu hút đầu tư để đẩy nhanh tiến độ xây dựng các hạng mục công trình trên Hành lang kinh tế. Nghiên cứu và nhanh chóng tìm ra giải pháp cho khâu thanh để thúc đẩy hoạt động thương mại với các nước láng giềng nói riêng và các nước khác trong vùng nói chung.

Các địa phương phải tận dụng triệt để những ưu thế giáp biên giới và có hành lang kinh tế đi qua để phát triển kinh tế. Dựa vào các chủ trương chính sách của Đảng và chính phủ có thể ban hành các quy định của địa phương để tạo ra mức độ thông thoáng hơn so với các quy định của chính phủ nhằm phát huy tối đa nguồn lực của địa phương và các tỉnh lân cận. Tập trung nguồn lực để hình thành các cơ sở hạ tầng kỹ thuật xã hội và cơ sở hạ tầng thương mại. Hình thành các tuyến giao thông nối với các trục hành lang kinh tế và các khu kinh tế cửa khẩu trọng điểm. Tạo mọi điều kiện để mọi thành phần kinh tế tham gia vào hợp tác tiểu vùng và tranh thủ mọi nguồn lực đặc biệt là về vốn từ thành phần kinh tế tư nhân.

Các doanh nghiệp cần nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại, cần có phương án tiếp cận và thâm nhập sâu vào thị trường các nước láng giềng nhất là tham gia vào hệ thống phân phối của nước bạn để chủ động trong hoạt động xuất khẩu. Tham gia đầu tư vào các hạng mục công trình thuộc các tuyến hành lang, các lĩnh vực hợp tác liên quan đến doanh nghiệp. Nghiên cứu và khai thác có hiệu quả các công trình đã được đầu tư xây dựng góp phần làm tăng hiệu quả kinh tế xã hội của các chương trình, dự án của tiểu vùng.

KẾT LUẬN

Trong những năm qua, quan hệ hợp tác giữa các nước GMS được củng cố, phát triển và đã gặt hái được những thành công nhất định. Tuy nhiên, quan hệ hợp tác phát triển nói chung và quan hệ thương mại nói riêng giữa các nước trong GMS vẫn còn nhiều thách thức đó là: tình trạng đói nghèo, kém phát triển, thiên tai, dịch bệnh xảy ra liên tiếp gây nhiều thiệt hại cho sản xuất và đời sống của nhân dân. Do đó, các nước trong Tiểu vùng Mê Kông cần phối hợp tìm kiếm các giải pháp khắc phục đói nghèo, lạc hậu, từng bước nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân. Phát triển cơ sở hạ tầng trong Tiểu vùng Mê Kông là một tiền đề quan trọng để thúc đẩy thương mại, đầu tư và nâng cao khả năng cạnh tranh của từng nền kinh tế cũng như của cả Tiểu vùng.

Đối với Việt Nam, lưu vực sông Mê Kông có ý nghĩa chiến lược về kinh tế - xã hội và môi trường sinh thái. Với đặc điểm địa lý là quốc gia nằm ở tận cùng lưu vực sông Mê Kông, Việt Nam là cửa ngõ các tuyến giao thông quan trọng trong lưu vực sông Mê Kông. Mục đích cơ bản của những chương trình hợp tác Tiểu vùng Mê Kông phù hợp với chủ trương chính sách về phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Xuất phát từ đó, Việt Nam xúc tiến việc xây dựng chương trình tổng thể thực hiện tiến trình hợp tác phát triển lưu vực sông Mê Kông nhằm khai thác cao nhất lợi thế của mình trong khu vực, thúc đẩy và nâng cao hiệu quả của các chương trình hợp tác.

Yêu cầu phát triển quan hệ hợp tác giữa các nước trong khuôn khổ GMS nói chung và giữa Việt Nam với các nước còn lại nói riêng vừa mang tính khách quan, vừa đáp ứng yêu cầu phát triển của đất nước. Vấn đề đặt ra là làm thế nào để phát triển một cách tốt nhất các quan hệ hợp tác giữa Việt Nam với các nước trong khuôn khổ GMS, mà trước hết là phát triển quan hệ thương mại hàng hoá và dịch vụ. Yêu cầu phát triển quan hệ trong lĩnh vực thương mại hàng hoá và dịch vụ của GMS đặt ra hiện nay là vừa phải phù hợp với những thoả thuận trong khuôn khổ AFTA, CAFTA, đồng thời tạo nên cái riêng, cái đặc thù của Tiểu vùng, tạo ý nghĩa quyết định cho sự phát triển của GMS.

Đề tài ***“Một số giải pháp nhằm phát triển thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng”*** đã phân tích được thực trạng quan hệ hợp tác trong GMS nói chung và hợp tác giữa Việt Nam với các nước của GMS nói riêng. Trên cơ sở đó đưa ra được những chính sách và giải pháp nhằm phát triển thương mại hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam với các nước Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng.

Hy vọng rằng đề tài đóng góp được một phần nhỏ vào phương hướng phát triển hợp tác kinh tế thương mại giữa Việt Nam với các nước trong Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng.

DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

A. Tài liệu trong nước

1. Sông và Tiểu vùng Mê Kông - Tiềm năng và hợp tác phát triển quốc tế - Nguyễn Trần Quế và Kiều Văn Trung (Nhà xuất bản Khoa học xã hội năm 2001).
2. Tài liệu hội nghị hợp tác thương mại và đầu tư Tiểu vùng sông Mê Kông (năm 2004)
3. Hợp tác phát triển liên vùng dọc hành lang Đông - Tây, Nhà xuất bản Thanh niên năm 2000;
4. Hội nghị thượng đỉnh Tiểu vùng sông Mê Kông (Tăng cường quan hệ đối tác, vì thịnh vượng chung), Thời báo Kinh tế số 136 ngày 11/7/2005;
5. Triển vọng quan hệ hợp tác Việt - Lào, Đề tài Khoa học cấp Bộ, Viện Nghiên cứu Thương mại năm 2003;
6. Hợp tác giữa các nước Tiểu vùng sông Mê Kông, cơ hội và thách thức (Trung tâm Khoa học xã hội và nhân văn quốc gia, năm 2003);
7. Niên giám thống kê từ năm 2000 - 2005
8. Số liệu thống kê hải quan, Tổng cục Hải quan từ 2000 - 2005
9. Phát triển hành lang kinh tế phía Bắc, Báo đầu tư ngày 26/7/2004
10. Quan hệ thương mại hàng hoá qua biên giới đường bộ Việt - Trung, thực trạng và giải pháp, Đề tài Khoa học cấp Bộ, Viện Nghiên cứu Thương mại năm 2003;
11. Nghiên cứu ảnh hưởng của Trung Quốc gia nhập WTO tới xuất khẩu của Việt Nam, Dự án VIT-SIDA năm 2003;
12. Hội nhập cải cách và hợp tác phát triển kinh tế của các nước ASEAN mới, Nguyễn Mạnh Hùng - Những vấn đề kinh tế thế giới, số 3 năm 2001;
13. Tăng cường hợp tác Việt Nam - Lào trong phát triển Tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng, Nguyễn Trần Quế - Kiều Văn Trung, Những vấn đề kinh tế thế giới, số 3 năm 2003;
14. Thông tin, tài liệu của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

B. Tài liệu nước ngoài

15. Số liệu báo cáo của Ngân hàng thế giới (World Bank), năm 2005;
16. Số liệu báo cáo của Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), năm 2005;
17. ASEAN Development Outlook 2005;
18. ASEAN Development Review 2005;
19. Economic Development and trade and Investment opportunities, by Mr. Maung Maung Lay, Joint Secretary General, Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry;
20. Economic Development and trade and Investment opportunities, by Mr. Madnoham Sumphon, Core Member of GMS BF;
21. Economic Development and trade and Investment opportunities, by Dr. Jingjai Hanchanlash, Executive Board of Thai Chamber of Commerce;

22. The Cooperation of GMS contain Limitless Business Opportunities, by Madam Zheng Lu, Vice President of Yunnan Provincial Chamber of Commerce, China;
23. Determinants of Investment Decision, by Mr. Masato Abe, Economic Affairs Officer, Trade and Investment Division, UNESCAP;
24. Presentation on GMS regional projects and cooperation program, by Mr. Robert S.Boumphrey, Director of Governance, Finance and Trade division, ASEAN Development Bank;
25. Các thông tin trên các trang Web và các báo và tạp chí khác.