

BỘ THƯƠNG MẠI
VIỆN NGHIÊN CỨU THƯƠNG MẠI

Đề tài khoa học cấp Bộ
Mã số: 2004-78-022

CÁC GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY PHÁT TRIỂN
QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH
VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY (TRUNG QUỐC)

(Báo cáo tổng hợp)

5894
21/6/2006

Hà nội, tháng 12 - 2005

BỘ THƯƠNG MẠI
VIỆN NGHIÊN CỨU THƯƠNG MẠI

Đề tài khoa học cấp Bộ
Mã số: 2004-78-022

CÁC GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY PHÁT TRIỂN
QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH
VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY (TRUNG QUỐC)

(Báo cáo tổng hợp)

- Cơ quan chủ quản: Bộ Thương mại
- Cơ quan chủ trì: Viện Nghiên cứu Thương mại
- Chủ nhiệm đề tài: PGS.TS. Nguyễn Văn Lịch
- Thành viên: PGS.TSKH. Dương Văn Long
CN. Phùng Thị Vân Kiều

Hà nội, tháng 12 - 2005

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

1. Danh mục từ viết tắt tiếng Anh

ACFTA	ASEAN - China Free Trade Areas	Khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc
ADB	Asia Developed Bank	Ngân hàng Phát triển Châu Á
ASEM		Diễn đàn Hợp tác Á - Âu
ASEAN	Asia South East Association Nations	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
APEC		Diễn đàn Hợp tác Châu Á - Thái Bình Dương
CCC		Dấu chứng nhận bắt buộc mới của Trung Quốc
C/O	Certificate of Origin	Giấy chứng nhận xuất xứ
CQC		Trung tâm Chứng nhận Chất lượng Trung Quốc
EHP	Early Havest Programme	Chương trình Thu hoạch sớm
GDP	Gross Domestic Product	Tổng Sản phẩm Quốc nội
GMS		Hợp tác tiểu vùng Mê Công mở rộng
HACCP	Hazaard Analysis Critical Control Point	Hệ thống phân tích mối nguy và kiểm soát điểm kiểm soát tới hạn
HS	Harmonized System	Hệ thống hài hòa
ISO	International Standard Organization	Tổ chức Tiêu chuẩn Quốc tế
MOC		Bộ Thương mại Trung Quốc
ODA	Official Developed Aid	Viện trợ phát triển chính thức
USA	United States Dolla	Đô la Mỹ
VAT	Value Added Tax	Thuế giá trị gia tăng
WTO	World Trade Centre	Tổ chức Thương mại Thế giới

2. Danh mục từ viết tắt tiếng việt

Bộ NN&PTNT	Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
CNH	Công nghiệp hóa
HĐH	Hiện đại hóa
NDT	Nhân dân tệ (tiền của Trung Quốc)
NXB	Nhà Xuất bản
NN&PTNT	Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
UBHTKTTM Việt - Trung	Ủy ban Hợp tác Kinh tế Thương mại Việt - Trung
VSATTP	Vệ sinh an toàn thực phẩm

MỤC LỤC

Lời nói đầu	1
Chương I: VỊ TRÍ, VAI TRÒ CỦA PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY (TRUNG QUỐC) TRONG PHÁT TRIỂN KINH TẾ-XÃ HỘI	5
I. Đặc điểm của thị trường Vân Nam và Quảng Tây trong quan hệ thương mại Việt - Trung	5
1. Thị trường Vân Nam trong quan hệ thương mại Việt - Trung	5
2. Thị trường Quảng Tây trong quan hệ thương mại Việt - Trung	10
II. Các điều kiện, cơ sở thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	13
1. Các điều kiện và cơ sở khách quan thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	13
2. Các điều kiện và cơ sở khác thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	16
III. Lợi ích Việt Nam có được từ phát triển quan hệ thương mại với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	17
1. Củng cố và mở rộng thị trường	17
2. Thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực	18
3. Phát triển kinh tế - xã hội	19
IV. Những thuận lợi và khó khăn đặt ra đối với phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	22
1. Những thuận lợi trong phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	22
2. Những khó khăn trong phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	24
Chương II: THỰC TRẠNG QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY (TRUNG QUỐC)	27
I. Chính sách thương mại của hai bên điều chỉnh quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	27
1. Chính sách thương mại của Việt Nam	27
2. Chính sách thương mại của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	30
II. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và tỉnh Vân Nam	39
1. Thương mại hàng hoá	39
2. Thương mại dịch vụ	43
3. Hợp tác đầu tư	45

III. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và tỉnh Quảng Tây	46
1. Thương mại hàng hoá	46
2. Thương mại dịch vụ	50
3. Hợp tác đầu tư	51
IV. Đánh giá thực trạng quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	53
1. Những thành tựu đạt được	53
2. Những tồn tại, hạn chế và nguyên nhân	60
2.1. <i>Tồn tại và hạn chế</i>	60
2.2. <i>Nguyên nhân dẫn tới những tồn tại và hạn chế</i>	62
Chương III: GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY (TRUNG QUỐC)	70
I. Bối cảnh mới của sự phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	70
1. Việt Nam và Trung Quốc cùng tham gia vào ACFTA, thực hiện Chương trình thu hoạch sớm (EHP)	70
2. Việt Nam đang trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, Trung Quốc đã là thành viên của tổ chức này	73
3. Trung Quốc thực hiện “Chiến lược khai phát miền Tây”	77
4. Triển khai Chương trình hợp tác Tiểu vùng Mê Kông mở rộng (GMS)	79
II. Quan điểm phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	82
1. Phát triển thương mại hai bên phù hợp với Chiến lược phát triển thương mại tổng thể giữa hai nước	82
2. Phát triển thương mại hai bên trên cơ sở khai thác lợi thế và những ưu đãi trong hợp tác	83
3. Phát triển thương mại hai bên nhằm phát triển kinh tế-xã hội vùng núi phía Bắc, giảm bớt khoảng cách phát triển với các khu vực khác	85
4. Phát triển thương mại hai bên theo hướng tiếp tục buôn bán qua biên giới và đẩy mạnh xuất nhập khẩu chính ngạch	86
5. Phát triển thương mại hai bên góp phần hội nhập sâu và khẩn trương hơn vào nền kinh tế thế giới	87
III. Dự báo quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đến năm 2010	87
1. Thương mại hàng hoá	88
2. Thương mại dịch vụ	89
3. Hợp tác đầu tư	90

IV. Những giải pháp chủ yếu thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	91
1. Giải pháp về phía Nhà nước	91
1.1. Tạo hành lang pháp lý cho hoạt động xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây	91
1.2. Đẩy mạnh hợp tác đầu tư gắn với thương mại	94
1.3. Phát triển kết cấu hạ tầng thương mại gắn với tiến trình hợp tác “hai hành lang và một vành đai kinh tế”	95
1.4. Chú trọng công tác xúc tiến thương mại	101
1.5. Tăng cường công tác chống buôn lậu và gian lận thương mại	103
1.6. Các giải pháp khác	105
2. Giải pháp về phía doanh nghiệp	107
2.1. Đẩy mạnh hoạt động buôn bán chính ngạch và chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh	107
2.2. Đa dạng hóa các phương thức hoạt động thương mại	110
2.3. Tạo ra cơ cấu hàng xuất khẩu phù hợp, nâng cao chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm	112
2.4. Nâng cao sức cạnh tranh của hàng hoá, dịch vụ trong trao đổi giữa hai bên	113
2.5. Xây dựng kênh phân phối cho hàng xuất khẩu	114
2.6. Đổi mới nhận thức và liên kết lại để tạo lợi thế cạnh tranh tổng lực	115
Kết luận và kiến nghị	117
Phụ lục 1	119
Phụ lục 2	122
Phụ lục 3	126
Tài liệu tham khảo	127

LỜI NÓI ĐẦU

Việt Nam và Trung Quốc là hai nước láng giềng gần gũi, có quan hệ hữu nghị truyền thống và hợp tác lâu đời. Cả hai quốc gia đều có sự quan tâm đặc biệt tăng cường hợp tác kinh tế - thương mại đáp ứng lợi ích của nhân dân hai nước. Quan hệ thương mại giữa hai nước nói chung, giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng đã có sự phát triển đáng kể trong những năm qua. Tuy nhiên, quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh dù đã có sự phát triển tới mức nào cũng cần phải được nghiên cứu để thích ứng với bối cảnh mới (toàn cầu hóa, khu vực hóa diễn ra sôi động, Việt Nam đang trong tiến trình gia nhập WTO, hai nước cùng tham gia vào ACFTA và GMS) và những thay đổi nhanh chóng trong quan hệ kinh tế - thương mại giữa hai nước.

Vân Nam và Quảng Tây là hai tỉnh duy nhất của Trung Quốc tiếp giáp với Việt Nam. Hai tỉnh có diện tích là 630.000 km² và dân số là 93,13 triệu người. Đây là hai tỉnh biên giới và miền núi của nước bạn, có nhiều tiềm năng phát triển quan hệ hợp tác thương mại với Việt Nam. Giữa Việt Nam với hai tỉnh có nhiều nét tương đồng về văn hoá, có điều kiện bổ sung cho nhau về kinh tế, có hệ thống giao thông thuận lợi, “núi liền núi, sông liền sông”, gồm cả đường bộ, đường sắt, đường thủy, đường biển và đường hàng không. Chính vì vậy, có thể nói rằng đây là thị trường đầy tiềm năng của Việt Nam, là cửa ngõ để hàng hoá nước ta thâm nhập sâu hơn vào thị trường rộng lớn của Trung Quốc.

Việt Nam có thể và cần phải khai thác có hiệu quả lợi thế so sánh của mình để phát triển mạnh quan hệ hợp tác thương mại với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây - một bộ phận quan trọng của quan hệ kinh tế - thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc. Hai tỉnh của Trung Quốc có nhu cầu lớn nhập khẩu hàng thuỷ sản, nông sản nhiệt đới, sản phẩm cây công nghiệp (mủ cao su), khoáng sản và nhiều nguồn nguyên liệu khác cho công nghiệp, đó là những hàng hoá Việt Nam có nhiều lợi thế. Đặc biệt tỉnh Vân Nam có nhu cầu thường xuyên vận chuyển một khối lượng lớn hàng quá cảnh qua cảng biển Việt Nam để đi quốc tế.

Hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây lại có thể mạnh phát triển công nghiệp thuỷ điện, công nghiệp khai thác quặng và chế tạo gang thép, công nghiệp hoá chất, tiểu thủ công nghiệp, v.v... . Sản phẩm của các ngành này là những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Trung Quốc. Ngoài ra, thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại với hai tỉnh, chúng ta có thể phát triển thương mại với miền Tây và Tây Nam của Trung Quốc - một thị trường rộng lớn và đầy tiềm năng cho hàng xuất khẩu của Việt Nam. Miền Tây Trung Quốc phần lớn là khu vực miền núi, biên giới, là

vùng kinh tế có trình độ phát triển tương đối thấp tạo ra cơ hội lớn cho chúng ta mở rộng thị trường xuất khẩu. Bên cạnh đó, thông qua phát triển quan hệ hợp tác thương mại với hai tỉnh, Việt Nam có thể đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá sang các tỉnh và thành phố khác nằm sâu trong nội địa của Trung Quốc, đồng thời nhập khẩu được các mặt hàng thiết yếu cho nền kinh tế từ các khu vực phát triển của quốc gia này. Mặc dù, Trung Quốc không phải là thị trường mới của Việt Nam, nhưng một số tỉnh miền núi của Trung Quốc chưa được ta chú trọng phát triển đầy đủ quan hệ thương mại chính ngạch như Vân Nam, Quảng Tây và một số tỉnh khác thuộc miền Tây và Tây Nam Trung Quốc.

Cùng với việc phát triển thương mại hàng hoá, Việt Nam cần đẩy mạnh phát triển thương mại dịch vụ và hợp tác đầu tư với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, miền Tây và Trung Quốc nói chung. Tài nguyên du lịch của Việt Nam và của hai tỉnh nước bạn cũng rất phong phú và đa dạng, thêm vào đó nước ta được coi là cửa ngõ để Trung Quốc vào ASEAN và ASEAN vào Trung Quốc. Những yếu tố này tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại dịch vụ giữa hai bên phát triển mạnh, vững chắc. Hai bên có tiềm năng và thế mạnh phát triển các ngành công nghiệp khác nhau, nên rất thuận lợi trong hợp tác đầu tư.

Thương mại hàng hóa giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây những năm qua đã có sự tăng trưởng đáng ghi nhận về kim ngạch. Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá hai chiều tăng liên tục trong thời kỳ 1996 - 2004 (bình quân hàng năm là 28,01%, theo số liệu thống kê của hải quan Trung Quốc). Tuy nhiên, kim ngạch trao đổi thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh chỉ chiếm 17,89% trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt - Trung¹ (còn theo số liệu thống kê của hải quan Việt Nam là 23,70% trong thời kỳ 2001 - 2004). Kết quả đó còn khiêm tốn và chưa tương xứng với vị trí địa lý, tiềm năng và thế mạnh của hai tỉnh trong quan hệ hợp tác thương mại với Việt Nam. Thương mại dịch vụ và hợp tác đầu tư tuy phát triển chậm hơn so với thương mại hàng hoá, nhưng hiện đang được hai bên quan tâm và tích cực thúc đẩy.

Toàn cầu hóa và khu vực hóa đang diễn ra sôi động trên thế giới. Để bắt kịp trào lưu toàn cầu hóa, Trung Quốc đã gia nhập WTO (2001) và Việt Nam đang trong tiến trình gia nhập. Còn đối với trào lưu khu vực hóa, hai nước cùng tham gia vào APEC, ASEM và gần đây là GMS và ACFTA. Ở trong nước, Việt Nam đang đẩy mạnh công cuộc đổi mới, thực hiện CNH, HĐH đất nước và chiến lược phát triển kinh tế các tỉnh miền núi phía Bắc; Trong khi đó, Trung Quốc đang tiến hành mạnh mẽ công cuộc cải cách và mở cửa, triển khai chiến lược khai phá miền Tây

¹ Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan Việt Nam.

đất nước (trong đó có Vân Nam và Quảng Tây). Bối cảnh nêu trên đã tạo điều kiện thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

Trao đổi thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh phần lớn được thực hiện dưới hình thức biên mậu. Hiện tại, Trung Quốc đã là thành viên WTO, Việt Nam đang đàm phán để có thể sớm gia nhập WTO, điều đó đòi hỏi cần có một sự nghiên cứu trước, sao cho quan hệ thương mại giữa những nước thành viên đầy đủ sẽ đáp ứng được việc thực hiện các cam kết theo quy định của WTO. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây là bộ phận thành phần của quan hệ thương mại hai nước Việt - Trung. Do đó, thời gian tới trao đổi thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh phải chuyển mạnh sang buôn bán chính ngạch.

Xuất phát từ những lý do nêu trên, việc thực hiện đề tài “Các giải pháp thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc)” là hết sức cần thiết và cấp bách.

Mục tiêu nghiên cứu của đề tài:

- Làm rõ vai trò của phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đối với phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam.
- Đánh giá thực trạng quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc).
- Đề xuất quan điểm, dự báo và một số giải pháp nhằm thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc).

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài:

- Đối tượng nghiên cứu: Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc).
- Phạm vi nghiên cứu:
 - + Về nội dung: Tập trung chủ yếu vào nghiên cứu thương mại hàng hoá; còn thương mại dịch vụ và đầu tư chưa phát triển, nên có nghiên cứu nhưng không đi sâu.
 - + Về thời gian: Đánh giá từ năm 1996 đến nay và dự báo đến năm 2010.
 - + Về không gian: Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc).

Nội dung nghiên cứu của đề tài:

Ngoài phần mở đầu, kết luận, phụ lục và danh mục tài liệu tham khảo, dự kiến đề tài chia làm 3 chương:

Chương I: Vị trí, vai trò của phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc) trong phát triển kinh tế-xã hội

Chương II: Thực trạng quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc)

Chương III: Giải pháp thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc)

Phương pháp nghiên cứu của đề tài:

- Khảo sát thực tế trong nước (7 tỉnh tiếp giáp với Trung Quốc: Quảng Ninh, Lạng Sơn, Cao Bằng, Hà Giang, Lào Cai, Lai Châu và Điện Biên) và một số địa điểm cần thiết thuộc hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Nam Ninh, Côn Minh, v.v...).

- Thu thập và xử lý tài liệu, số liệu về thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ và đầu tư giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc).

- Phân tích, so sánh, tổng hợp.
- Phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử.
- Tổ chức hội thảo khoa học.
- Lấy ý kiến chuyên gia.

Chương I

VỊ TRÍ, VAI TRÒ CỦA PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY (TRUNG QUỐC) TRONG PHÁT TRIỂN KINH TẾ-XÃ HỘI

I. ĐẶC ĐIỂM CỦA THỊ TRƯỜNG VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY TRONG QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT - TRUNG

1. Thị trường Vân Nam trong quan hệ thương mại Việt - Trung

Vân Nam là tỉnh nằm ở phía Tây Nam Trung Quốc, phía Nam giáp Lào và Việt Nam. Đường biên giới chung với Việt Nam dài 653 km (tiếp giáp 4 tỉnh: Hà Giang, Lào Cai, Lai Châu và Điện Biên). Diện tích Vân Nam là 394.000 km², đứng thứ tám về diện tích trong các tỉnh của Trung Quốc. Dân số 44 triệu người, ngoài dân tộc Hán, Vân Nam có 46 dân tộc thiểu số chiếm 33% dân số toàn tỉnh. GDP của tỉnh Vân Nam năm 2004 đạt 246 tỷ NDT (29,93 tỷ USD)².

Vân Nam là một tỉnh miền núi, biên giới của Trung Quốc. Mặc dù những năm gần đây (2000 - 2004), kinh tế phát triển với tốc độ tăng trưởng GDP 8,6%/năm, nhưng Vân Nam vẫn là một tỉnh nghèo, kém phát triển so với các tỉnh thuộc khu vực phát triển của Trung Quốc (miền Đông). Sản phẩm nông nghiệp chủ yếu của Vân Nam là lương thực, thuốc lá, trái cây, thịt lợn, rau tươi. Sản phẩm công nghiệp chủ yếu của Vân Nam là than cốc, xi măng, thuốc lá điếu, kính phẳng, axit sunfuaric, thép, vật liệu thép, đường, kim loại màu, ván nhân tạo, v.v... .

Thị trường hàng tiêu dùng Vân Nam đang tăng trưởng nhanh. Các loại siêu thị, chợ cỡ lớn, cửa hàng liên hoàn, kho hàng phát triển rất nhanh. Tổng trị giá bán lẻ hàng tiêu dùng toàn tỉnh năm 2004 đạt 86,5 Tỷ NDT (10,5 tỷ USD), tăng 10,6% so với năm 2003. Phân theo khu vực thì mức tiêu thụ bán lẻ hàng tiêu dùng khu vực thành thị đạt 47 tỷ NDT (5,7 tỷ USD) tăng 10,6%, khu vực huyện đạt 19,9 tỷ NDT (2,4 tỷ USD) tăng 10,56%, cấp dưới huyện đạt 19,1 tỷ NDT (2,3 tỷ USD) tăng 8,52%.

Kim ngạch ngoại thương của Vân Nam tăng 7,78%/năm trong thời kỳ 1996 - 2004; xuất khẩu tăng 6,53%/năm, nhập khẩu tăng 8,79%/năm. Năm 1996, xuất nhập khẩu đạt 2059 triệu USD, xuất khẩu 910 triệu USD, nhập khẩu 1142 triệu USD; đến năm 2004, xuất nhập khẩu đã tăng lên 3747 triệu USD, xuất khẩu 1508 triệu USD, nhập khẩu 2238 triệu USD. Trong vòng 9 năm, kim ngạch nhập khẩu đạt 12.416,35 triệu USD, chiếm 54,99% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu, kim

² 1 USD = 8,22 NDT, tỷ giá trong Niên giám Thống kê năm 2005 của Trung Quốc.

ngạch xuất khẩu đạt 7775,61 triệu USD, chiếm 45,01%. Trong thời kỳ 1996 - 2004, Vân Nam luôn ở trong tình trạng nhập siêu. Trị giá nhập siêu là 7.026,84 triệu USD, chiếm 31,12% kim ngạch xuất nhập khẩu. Như vậy, nhu cầu nhập khẩu hàng hoá hàng năm của tỉnh Vân Nam là khá lớn. Đây là cơ hội thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường láng giềng gần gũi.

Các đối tác thương mại chính của Vân Nam thời kỳ 1996 - 2004: Myanmar (18,56%), Hồng Kông (13,08%), Việt Nam (9,54%), Nhật Bản (6,75%), Đức (4,87%), Indonesia (3,51%), Hoa Kỳ (3,65%), Thái Lan (3,38%), Canada (2,11%), Hà Lan (2,09%). 10 bạn hàng lớn chiếm 67,54% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Vân Nam, các bạn hàng khác chiếm 32,46%.

Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Vân Nam phải kể đến hóa chất, thuốc lá (sấy khô, điếu), hàng dệt may, kim loại (thép, chì, nhôm), rau quả, v.v... . Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của tỉnh Vân Nam là các loại quặng (đồng, sắt, chì), gỗ và sản phẩm gỗ, máy in các loại, gạo, hạt điều, thủy sản, hoa quả, v.v... .

Cạnh tranh trên thị trường Vân Nam đang diễn ra gay gắt giữa các đối thủ cạnh tranh đối với nhóm hàng nông thủy sản. Hàng năm, Vân Nam nhập khẩu một khối lượng lớn hàng nông thủy sản từ các nước ASEAN và mua của các tỉnh nội địa. Do đó dẫn tới cạnh tranh giữa các nhà cung cấp trong và ngoài nước và giữa các nhà cung cấp ngoài nước với nhau. Hiện cạnh tranh diễn ra gay gắt nhất trên thị trường này là giữa các nhà cung cấp của các nước ASEAN, như Việt Nam, Thái Lan, Mianma, v.v... . Hiện một số mặt hàng nông thủy sản của Việt Nam đang phải nhường dần thị phần trên thị trường Vân Nam cho hàng Thái Lan do hàng của họ được hưởng ưu đãi đặc biệt về thuế (từ Hiệp định tự do thương mại hàng nông sản Thái Trung). Hơn nữa, hàng thủy sản của Thái Lan đạt tiêu chuẩn chất lượng, VSATTP và họ có khả năng cung cấp một khối lượng hàng lớn khi thị trường Vân Nam có nhu cầu.

Vân Nam là tỉnh đầu tiên của Trung Quốc tham gia vào Hợp tác Tiểu vùng Mê Kông Mở rộng (GMS), năm 2005 có thêm tỉnh Quảng Tây tham gia. Do đó, hàng xuất khẩu của Việt Nam vào được Vân Nam thì có thể xâm nhập sang các thị trường khác trong GMS. Chính vì Vân Nam tham gia vào GMS, nên hàng Việt Nam thâm nhập vào thị trường này không chỉ cạnh tranh với hàng nội địa của Trung Quốc mà phải cạnh tranh với hàng của các nước GMS, đặc biệt là hàng của Thái Lan.

Xu hướng tiêu dùng trên thị trường Vân Nam: Kinh tế của Vân Nam đang trên đà phát triển, thu nhập và mức sống của người dân được nâng lên. Theo đó, nhu cầu tiêu dùng cũng đa dạng và phong phú về chủng loại và chất lượng hàng. Người tiêu

dùng Vân Nam không tẩy chay hàng nhập khẩu và ngược lại thích hàng nhập khẩu từ các nước Châu Á vì có sự tương đồng về văn hóa và tập quán tiêu dùng. Họ rất thích dép Biti's, hàng nông thủy sản của Việt Nam và hàng thủy sản của Thái Lan, thích ăn một số loại quả nhiệt đới được nhập khẩu từ Việt Nam như thanh long, dưa, xoài, nhãn, v.v... .

Theo Niên giám thống kê năm 2003 của Trung Quốc, chi tiêu cho thực phẩm của người tiêu dùng Vân Nam vào khoảng 2.423 NDT (tương đương 293 USD), chiếm khoảng 40% thu nhập bình quân/người/năm. Vân Nam là thị trường rất nhạy cảm với giá cả hàng hoá, nhưng mức tăng trưởng GDP bình quân 6,8%/năm trong vòng 5 năm qua, số dân thành thị là 4,5 triệu người và thu nhập bình quân đầu người năm 2004 là 7240 NDT (805 USD) (đứng thứ 10 Trung Quốc), Vân Nam (đặc biệt là thành phố Côn Minh) ngày càng có nhu cầu cao đối với hàng nhập khẩu. Bên cạnh đó, dân số thành thị của Vân Nam đã tăng lên nhanh chóng trong những năm gần đây, số người chuyển từ nông thôn đến sống ở thành phố Côn Minh có thể tăng lên tới 5 triệu người trong thời gian tới. Các ngôi nhà chọc trời và các thành phố hiện đại, đông đúc với các trung tâm thương mại lớn phát triển nhanh chóng. Cùng với sự phát triển kinh tế và tăng thu nhập, cơ cấu tiêu dùng của người dân Vân Nam đã có nhiều thay đổi so với cơ cấu tiêu thụ lương thực là chủ yếu trước đây.

Trong những năm qua, Côn Minh đã trở thành trung tâm du lịch có sức hấp dẫn lớn đối với du khách trong cũng như ngoài nước. Khí hậu Vân Nam thuận lợi cho phát triển nhiều loại cây trồng nhiệt đới và ôn đới. Thị trường hoa Côn Minh là địa điểm thu hút khách du lịch và doanh nhân trong và ngoài nước. Năng ẩm sáu tháng trong năm đã làm cho Côn Minh trở thành địa điểm lý tưởng để phát triển khu chơi golf. Nhiều khách sạn tiêu chuẩn quốc tế đã được xây dựng cùng với sự phát triển của ngành du lịch. Sân bay hiện đại của Côn Minh đã trở thành trạm trung chuyển thuận lợi cho các tuyến du lịch trong và ngoài nước. Sự phát triển của ngành du lịch là một trong những yếu tố chủ yếu làm tăng nhu cầu nhập khẩu thực phẩm nhằm đáp ứng các nhu cầu cao và khả năng đa dạng của ngành du lịch. Đồng thời, sự du nhập của các loại thực phẩm nhập khẩu cũng làm cho các mặt hàng này ngày càng trở nên phổ biến hơn trong cơ cấu tiêu dùng của dân cư địa phương. Việt Nam và Trung Quốc thực hiện EHP kể từ 1/1/2004, mà hầu hết các mặt hàng tham gia vào chương trình này là các mặt hàng nông sản, rau quả và thủy sản, đó là những mặt hàng mà Việt Nam có thế mạnh, hiện đang xuất siêu sang Trung Quốc. Đây là cơ hội thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu các mặt hàng nông sản thực phẩm sang thị trường Côn Minh. Thực tế cho thấy, Vân Nam nói riêng và các tỉnh miền Tây Trung Quốc nói chung có nhu cầu tiêu dùng cao đối với các nhóm hàng này. Việt Nam lại có ưu thế về vận chuyển hàng xuất khẩu so với các nước ASEAN khác.

Qua phân tích ở trên, ta thấy rằng, nhu cầu nhập khẩu hàng hóa hàng năm của Vân Nam là khá lớn. Họ nhập khẩu nguyên vật liệu phục vụ cho các ngành công nghiệp, nhập khẩu nông thủy sản mà họ không tự sản xuất được, hoặc sản xuất không đủ đáp ứng nhu cầu tiêu dùng nội địa như thủy sản, một số nông sản, rau hoa quả, thực phẩm, v.v... .

Thị trường Vân Nam, với mức thu nhập bình quân đầu người là 800 USD/năm hiện đang rất quan tâm đến hàng Việt Nam. Từ tháng 9/2003 trở về trước, xuất khẩu rau quả và thủy sản của Việt Nam sang Vân Nam tăng lên hàng năm; tuy nhiên từ tháng 10/2003 - 2004 nhóm hàng này xuất sang thị trường Vân Nam giảm sút tương đối mạnh, nguyên nhân chính là do hàng của Thái Lan được hưởng ưu đãi đặc biệt về thuế đã lấn lướt hàng của ta; nhưng kể từ năm 2005, thuế nhập khẩu theo EHP của Trung Quốc dành cho hàng xuất khẩu Việt Nam giảm xuống 0-5%, xuất khẩu hàng rau quả và thủy sản của Việt Nam sang thị trường này lại tăng mạnh.

Việt Nam là nước xuất khẩu gạo đứng thứ hai thế giới, trong khi đó thị trường Vân Nam mỗi năm nhập khẩu 15 - 20 vạn tấn lương thực. Nhu cầu nhập khẩu các mặt hàng khác của Vân Nam như sau: thủy sản từ 20-25 tấn/tháng, còn các mặt hàng cao su, cà phê, hạt điều, rau quả, sản lát khô v.v... có thể lên tới hàng trăm tấn/tháng.

Thị trường Vân Nam với 44 triệu người tiêu dùng, liền kề với Việt Nam, không khó tính, thị hiếu tiêu dùng gần gũi với Việt Nam, nhu cầu mua sắm đang tăng nhanh. Người tiêu dùng Vân Nam rất thích một số hàng hoá của Việt Nam như: nông thủy sản, giày dép, hoa quả, thực phẩm, v.v... .

Các nông sản Việt Nam được người tiêu dùng ưa chuộng: gạo, đặc biệt là gạo thơm, cà phê, hạt điều, hạt tiêu, sản lát khô, v.v... . Hoa quả Việt Nam tại thị trường Vân Nam gồm: dưa tươi, các sản phẩm của cây dưa, thanh long, nhãn, chôm chôm, xoài và dưa hấu.

Các mặt hàng thủy hải sản Việt Nam có ở thị trường Vân Nam: hàng hải sản tươi sống chủ yếu được tiêu thụ ở Côn Minh, hàng thủy sản đông lạnh và khô được tiêu thụ nhiều ở các vùng nông thôn của tỉnh Vân Nam. Hàng thủy sản xuất khẩu sang thị trường này cũng cần phải có chọn lọc từng loại. Hiện nay, tôm hùm, cua biển, cá da trơn được ưa chuộng tại thành phố Côn Minh. Còn tôm nõn sấy khô, cá khô các loại bán buôn tới các huyện của Vân Nam và các tỉnh khác thuộc miền Tây và Tây Nam Trung Quốc. Hải sản đông lạnh của Việt Nam được tiêu thụ nhiều ở các huyện, vùng nông thôn của tỉnh Vân Nam³. Hiện tỉnh Vân Nam và các tỉnh miền

³ Tư liệu do Ông Nguyễn Duy Luật, Chi nhánh Thương vụ Việt Nam tại Côn Minh cung cấp theo đường email ngày 27/8/2005.

Tây, Tây Nam Trung Quốc (trừ Quảng Tây) là những địa phương không có biển nên nhu cầu tiêu thụ hải sản rất cao, đặc biệt là vào mùa đông và các dịp lễ, tết.

Các loại nông sản, thực phẩm, hoa quả tươi và khô, thủy hải sản Việt Nam ở Vân Nam so về chất lượng không kém, có loại chất lượng còn cao hơn cả hàng Thái Lan và Mianma. Hoa quả Thái Lan và Việt Nam đều là hoa quả nhiệt đới nên chất lượng, chủng loại tương tự như nhau⁴.

Hàng nông, thủy sản của Việt Nam xuất sang thị trường Vân Nam chủ yếu theo đường tiểu ngạch. Xuất khẩu chính ngạch chỉ chiếm 15-20% trên tổng lượng hàng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này, 80-85% xuất khẩu theo đường tiểu ngạch⁵.

Các mặt hàng khác như dép Biti's, dầu gội đầu, kem đánh răng, đồ gốm sứ, hàng thủ công mỹ nghệ, đồ gỗ, v.v... của Việt Nam cũng rất được người tiêu dùng Vân Nam ưa chuộng.

Hiện Vân Nam và các tỉnh miền Tây Trung Quốc đang thực hiện CNH, HĐH, nên có nhu cầu nhập khẩu rất lớn nhóm hàng nguyên liệu. Hơn nữa, đây là miền núi, nghèo nên có nhu cầu cao đối với hàng nông thủy sản và không đòi hỏi khắt khe về tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP, hàng chất lượng thấp một chút nhưng giá rẻ là được. Các tỉnh này có nhu cầu nhập khẩu lớn đối với hàng nông thủy sản từ Việt Nam. Chẳng hạn, Tứ Xuyên hàng năm nhập khẩu một khối lượng lớn gạo của Việt Nam qua tỉnh Vân Nam. Các tỉnh khác thuộc miền Tây và Tây Nam Trung Quốc như Quảng Châu, Tứ Xuyên, Trùng Khánh, v.v... cũng nhập khẩu một khối lượng đáng kể hàng nông thủy sản của Việt Nam qua tỉnh này. Đồng thời, cũng qua Vân Nam, chúng ta có thể nhập khẩu một số mặt hàng là thế mạnh của các tỉnh miền Tây và các tỉnh nằm sâu trong lục địa. Như vậy, Vân Nam không chỉ là thị trường xuất nhập khẩu trực tiếp của Việt Nam, mà còn đóng vai trò là thị trường trung chuyển giữa Việt Nam và Trung Quốc. Vai trò thị trường trung chuyển còn quan trọng hơn nhiều vai trò là thị trường cung cấp và tiêu thụ trực tiếp vì thị trường Vân Nam còn quá nhỏ bé khi so sánh với thị trường Trung Quốc rộng lớn.

Hàng năm, thị trường Vân Nam tiêu thụ một khối lượng hàng hoá đáng kể của Việt Nam. Tuy nhiên, khối lượng này chưa phải là nhiều khi so sánh với khối lượng hàng hoá hàng năm mà thị trường này đóng vai trò trung chuyển vào các tỉnh nội địa của Trung Quốc. Qua Vân Nam, hàng Việt Nam có thể thâm nhập vào

⁴ Tư liệu do Ông Nguyễn Duy Luật, Chi nhánh Thương vụ Việt Nam tại Côn Minh cung cấp theo đường email ngày 27/8/2005.

⁵ Tư liệu do Ông Nguyễn Duy Luật, Chi nhánh Thương vụ Việt Nam tại Côn Minh cung cấp theo đường email ngày 27/8/2005.

các tỉnh miền Tây và Tây Nam Trung Quốc, có thể vào sâu hơn nữa trong nội địa của Trung Quốc. Như vậy, vừa là thị trường tiêu thụ trực tiếp vừa là thị trường trung chuyển, Vân Nam đóng vai trò quan trọng hơn với vị trí là thị trường trung chuyển trong quan hệ thương mại Việt - Trung.

2. Thị trường Quảng Tây trong quan hệ thương mại Việt - Trung

Quảng Tây là khu tự trị nằm ở phía Nam Trung Quốc, phía tây giáp Vân Nam, có đường biên giới chung với Việt Nam dài 700 km và chung Vịnh Bắc Bộ. Quảng Tây có 8 huyện thị tiếp giáp với 17 huyện thuộc 3 tỉnh Quảng Ninh, Lạng Sơn và Cao Bằng của Việt Nam. Diện tích 236.000 km², trong đó 70,8% là đồi núi. Dân số 47,13 triệu người, nhiều dân tộc cùng chung sống. Quảng Tây là tỉnh duy nhất của miền Tây Nam tiếp giáp với biển, các tỉnh khác toàn là miền núi. Quảng Tây có đường bờ biển dài 1595 km, có ba cảng nước sâu rất gần với Việt Nam là Phòng Thành, Khâm Châu và Bắc Hải. Quảng Tây có 35 khu kinh tế mở cấp Nhà nước và cấp khu.

Quảng Tây là một tỉnh biên giới, ven biển của Trung Quốc. So với tỉnh láng giềng Vân Nam, Quảng Tây có các điều kiện tự nhiên thuận lợi hơn để phát triển kinh tế. Do đó, nền kinh tế của Quảng Tây đã có những bước tiến tương đối nhanh trong những năm gần đây. GDP năm 2004 của tỉnh đạt 332,1 tỷ NDT (40,4 tỷ USD), tăng 11,8% so với năm 2003. GDP/người đạt 7196 NDT (800 USD), tăng 11% so với năm 2003. Mặc dù đây là con số còn khiêm tốn so với các tỉnh và thành phố phát triển ở Trung Quốc, nhưng điều này rất có ý nghĩa đối với sự phát triển chung của cả khu vực miền Tây và Tây Nam Trung Quốc.

Cơ cấu kinh tế của Quảng Tây: Nông nghiệp (24,18%), Công nghiệp (36,95%), dịch vụ (38,87%). Các sản phẩm nông nghiệp chủ yếu của Quảng Tây phải kể đến lương thực, gạo, ngô, mía đường, rau hoa quả. Các sản phẩm công nghiệp chủ yếu là kim loại, điện, thực phẩm chế biến, ô tô, đường, thuốc lá, hóa chất.

Kim ngạch ngoại thương của Quảng Tây tăng 5,34%/năm trong thời kỳ 1996 - 2004; xuất khẩu tăng 2,84%/năm, nhập khẩu tăng 9,52%/năm. Năm 1996, xuất nhập khẩu đạt 2831,32 triệu USD, xuất khẩu 1916,20 triệu USD, nhập khẩu 915,12 triệu USD; đến năm 2004, xuất nhập khẩu đã tăng lên 4288 triệu USD, xuất khẩu 2396 triệu USD, nhập khẩu 1893 triệu USD. Trong vòng 9 năm, kim ngạch nhập khẩu đạt 7.816,02 triệu USD, chiếm 31,82% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu, kim ngạch xuất khẩu đạt 16746,59 triệu USD, chiếm 68,18%. Thời kỳ 1996 - 2004, Quảng Tây luôn ở trong tình trạng xuất siêu. Trị giá xuất siêu là 8.930,88 triệu USD, chiếm 36,36% kim ngạch xuất nhập khẩu.

Các bạn hàng thương mại chính của Quảng Tây thời kỳ 1996 - 2004: Việt Nam (20,87%), Hoa Kỳ (11,37%), Nhật Bản (9,76%), Hồng Kông (9,30%), Đức (5,01%), Đài Loan (3,99%), Úc (2,68%), Hàn Quốc (2,59%), Hà Lan (2,03%), Italy (1,46%). 10 bạn hàng chiếm 69,06% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu, các bạn hàng khác chiếm 30,94%.

Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Quảng Tây là các sản phẩm cơ điện (sản phẩm cơ khí nông nghiệp, cơ khí công trình); máy móc và các sản phẩm điện; xe hơi và phụ tùng xe hơi; thuốc bảo vệ thực vật; phân hóa học; hàng dệt; vật liệu xây dựng; máy sản xuất giấy và các sản phẩm giấy; máy móc ngành dệt may; máy xây dựng và khai khoáng; v.v... . Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Quảng Tây phải kể đến khoáng sản; cao su thiên nhiên; quần áo và phụ kiện may mặc; đồ gốm sứ gia dụng; thủy sản; gỗ và đồ gỗ; v.v... .

Thị trường Quảng Tây có nhu cầu nhập khẩu lớn đối với sản phẩm khoáng sản, hoa quả, cao su thiên nhiên, dầu cọ, thủy sản và đồ gỗ của Việt Nam. Do vậy mà Việt Nam là thị trường nhập khẩu lớn nhất của Quảng Tây thời kỳ 1996 - 2004 (18,27%), tiếp đến là Hoa Kỳ (12,11%), Nhật Bản (9,55%), Úc (7,03%), Đức (6,21%), Đài Loan (4,34%), Hàn Quốc (2,57%), Malaysia (1,98%), Canada (1,72%), Ấn Độ (1,59%). 10 thị trường nhập khẩu lớn chiếm 65,37% tổng kim ngạch nhập khẩu của Quảng Tây, các thị trường khác chiếm 34,63%.

Thị trường Quảng Tây với 47,13 triệu người tiêu dùng, liền kề với Việt Nam, không khó tính, thị hiếu tiêu dùng gần gũi với Việt Nam, nhu cầu mua sắm đang tăng nhanh. Người tiêu dùng Quảng Tây rất thích một số hàng hoá của ta như: nông sản, thủy hải sản, đồ gỗ, hàng công nghiệp nhẹ, v.v... .

Các mặt hàng nông sản của Việt Nam được ưa chuộng trên thị trường này phải kể tới chè, cà phê, hồ tiêu, hạt điều, gạo, sắn lát khô, v.v... . Hoa quả tươi khô nhập khẩu từ Việt Nam gồm: dưa hấu, vải thiều, xoài, thanh long, chuối, v.v... .

Hàng thủy hải sản Việt Nam có mặt trên thị trường Quảng Tây gồm: thủy hải sản tươi, khô và đông lạnh. Thủy hải sản tươi sống chủ yếu được tiêu thụ ở Nam Ninh, thủy hải sản khô và đông lạnh được tiêu thụ ở vùng nông thôn của tỉnh. Các thành phố có biển như Phòng Thành, Khâm Châu, Bắc Hải không nhập khẩu thủy hải sản của Việt Nam. Các loại thủy hải sản chủ yếu của Việt Nam có mặt trên thị trường này là tôm, cá, cua và mực.

Xuất khẩu sang Quảng Tây, hàng Việt Nam không chỉ xâm nhập trực tiếp vào thị trường này, mà còn có thể thâm nhập sang thị trường các tỉnh khác thuộc miền Tây Nam Trung Quốc và vào các tỉnh nằm sâu trong nội địa. Đồng thời, cũng qua

Quảng Tây, chúng ta không chỉ nhập khẩu được những mặt hàng ưu thế của tỉnh mà còn có thể nhập khẩu được các mặt hàng là thế mạnh của các tỉnh khác ở Trung Quốc để đáp ứng nhu cầu sản xuất và đời sống. Thực tế thời gian qua, khối lượng hàng hoá mà Việt Nam xuất khẩu sang các tỉnh và nhập khẩu từ các tỉnh khác qua đường Quảng Tây lớn gấp nhiều lần so với xuất nhập khẩu trực tiếp với Quảng Tây. Như vậy, Quảng Tây đóng vai trò lớn hơn ở vị trí là thị trường trung chuyển so với vị trí là thị trường cung cấp và tiêu thụ trực tiếp hàng Việt Nam trong quan hệ thương mại Việt - Trung.

Thành phố Nam Ninh là nơi tổ chức Hội chợ triển lãm ASEAN - Trung Quốc hàng năm. Hội chợ này là một phần không thể thiếu được trong việc hình thành khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN - Trung Quốc. Hội chợ triển lãm đóng vai trò quan trọng trong việc xúc tiến thương mại, đầu tư giữa ASEAN và Trung Quốc vì không chỉ có hàng hoá của hai bên tham gia triển lãm, mà các doanh nghiệp và quan chức của những quốc gia này cũng tham gia vào các hội nghị, hội thảo xúc tiến thương mại và đầu tư nằm trong chương trình của Hội chợ Triển lãm. Như vậy, có thể thấy, Quảng Tây đóng vai trò khá quan trọng trong việc hình thành ACFTA và thị trường Quảng Tây có vị trí nhất định trong ACFTA. Hàng Việt Nam thâm nhập được vào thị trường này có thể vào sâu trong nội địa của Trung Quốc và cũng có thể tới được các nước ASEAN khác thông qua Hội chợ triển lãm ASEAN - Trung Quốc được tổ chức hàng năm ở Nam Ninh. Hơn nữa kể từ sau Hội Nghị thượng đỉnh GMS lần 2, tỉnh Quảng Tây đã chính thức tham gia vào GMS. Tính tới thời điểm này, Vân Nam và Quảng Tây là hai tỉnh duy nhất của Trung Quốc tham gia vào GMS.

Tóm lại, những năm gần đây, kinh tế hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây tăng trưởng với tốc độ cao và có bước phát triển mạnh. Tuy nhiên, so với mặt bằng chung trong toàn Trung Quốc, Vân Nam và Quảng Tây vẫn là hai tỉnh nghèo. Thu nhập của người dân ở mức thấp so với mức bình quân chung của cả nước. Chỉ ở các thành phố của hai tỉnh thì đời sống của người dân ở mức khá, còn ở các huyện, xã thì đời sống của người dân ở mức thấp. Chính vì vậy, nhu cầu đối với hàng nhập khẩu không cao, cả về chất lượng và tiêu chuẩn kỹ thuật. Do đó, tất cả các loại hàng hoá của Việt Nam không thể xuất khẩu sang các thị trường khác thì đều có thể xuất khẩu sang thị trường hai tỉnh. Những mặt hàng có chất lượng đạt tiêu chuẩn của Trung Quốc, xuất theo đường chính ngạch; những mặt hàng có chất lượng kém, xuất theo đường tiểu ngạch.

II. CÁC ĐIỀU KIỆN, CƠ SỞ THÚC ĐẨY QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Các điều kiện và cơ sở khách quan thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây

Các điều kiện và cơ sở khách quan thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây bao gồm: Vị trí địa lý, điều kiện tự nhiên, ACFTA, GMS, tuyên bố chung về hợp tác toàn diện giữa hai nước trong thế kỷ 21.

- Việt Nam có vị trí địa lý quan trọng ở Đông Nam Á, nằm trên con đường chiến lược từ Đông sang Tây, từ Bắc xuống Nam, nằm ở điểm trung gian nối Trung Quốc với ASEAN trên các tuyến đường xuyên Á, hành lang Đông - Tây, cũng như trong khuôn khổ hợp tác tiểu vùng Mê Kông mở rộng. Việt Nam là cửa ngõ để Trung Quốc vào ASEAN, là cầu nối giữa Trung Quốc và ASEAN trong Khu vực mậu dịch tự do ASEAN-Trung Quốc. Miền Tây Nam Trung Quốc qua Việt Nam để đến một số nước ASEAN gần hơn nhiều so với đi trong nội địa Trung Quốc. Vân Nam và Quảng Tây lại là cửa ngõ thương mại trên bộ giữa Trung Quốc và Việt Nam, giữa Trung Quốc và ASEAN thông qua Việt Nam. Việt Nam được coi là đầu cầu của ASEAN vào Trung Quốc. Đây thực sự là thế mạnh của Việt Nam trong quan hệ hợp tác kinh tế - thương mại với Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, với Trung Quốc nói chung.

Vân Nam đã chọn cảng Hải Phòng Việt Nam là cảng vận chuyển hàng quá cảnh. Kể từ năm 2000, đường sắt Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng đã được tỉnh Vân Nam và một số tỉnh thuộc miền Tây và Tây Nam Trung Quốc sử dụng để vận chuyển hàng quá cảnh đến các nước ASEAN. Các tỉnh thuộc khu vực này của Trung Quốc (trừ Quảng Tây) đều là miền núi, cách xa biển, nên việc vận chuyển hàng hoá từ Đông sang Tây rất khó khăn. Trong số 12 tỉnh thuộc miền Tây và Tây Nam Trung Quốc chỉ có tỉnh Quảng Tây là có biển. Tuy nhiên, đường sắt từ Côn Minh ra cảng Phòng Thành (Quảng Tây) khoảng 1.400 km, đường bộ 2.000 km, trong khi đó đi qua Lào Cai về cảng Hải Phòng thuận tiện hơn, đường sắt 761 km, đường bộ 850 km. Do đó, nhu cầu vận tải quá cảnh của Vân Nam và vùng Tây, Tây Nam Trung Quốc qua tuyến đường sắt Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng là rất lớn. Đây cũng là một trong những nhân tố thúc đẩy hợp tác thương mại giữa Việt Nam và Vân Nam Trung Quốc.

- Vân Nam và Quảng Tây là hai tỉnh duy nhất của Trung Quốc có đường biên giới trên bộ chung với Việt Nam. Hai tỉnh này được coi là cửa ngõ thương mại trên bộ giữa Trung Quốc với Việt Nam nói riêng, giữa Trung Quốc với các nước ASEAN

nói chung thông qua Việt Nam. Đồng thời đây cũng là hai tỉnh của miền Tây và Tây Nam Trung Quốc - thị trường tiềm năng cho hàng xuất khẩu của Việt Nam. Vân Nam và Quảng Tây với vị trí địa lý thuận lợi, hệ thống giao thông có thể nối trực tiếp với Việt Nam qua các tuyến đường bộ, đường sắt, đường biển và đường hàng không, và có thể nối với các quốc gia Đông Nam Á khác thông qua Việt Nam. Quảng Tây là tỉnh duy nhất của miền Tây Trung Quốc tiếp giáp với biển. Con đường ra biển ngắn nhất đối với tỉnh Vân Nam là mượn đường qua cảng Hải Phòng (Việt Nam). Hệ thống giao thông của Vân Nam có thể nối trực tiếp với Việt Nam qua các tuyến đường Lào Cai - Hà Giang - Lai Châu. Lợi thế địa lý có đường biên giới trên bộ, với hệ thống giao thông thuận tiện cho vận chuyển hàng hoá, hạ giá thành sản phẩm, tăng sức cạnh tranh của hàng hoá. Đây chính là điều kiện thuận lợi thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây phát triển trong bối cảnh hình thành ACFTA, triển khai hợp tác GMS và xây dựng hai hành lang, một vành đai kinh tế giữa Việt Nam và Trung Quốc.

- Vân Nam và Quảng Tây là thị trường tương đối rộng, gần và dễ tính, đáp ứng được phần nào nhu cầu xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam, đặc biệt là đáp ứng được nhu cầu buôn bán biên mậu của các tỉnh biên giới nước ta. Đây là hai tỉnh biên giới, miền núi có trình độ phát triển kinh tế thấp so với các khu vực phát triển của Trung Quốc, vì vậy yêu cầu đối với hàng nhập khẩu không cao như các khu vực phát triển khác ở Trung Quốc và có nhu cầu nhập khẩu nhiều thủy sản, nông sản nhiệt đới. Do đó, những hàng hoá mà chúng ta không thể xuất khẩu sang các thị trường phát triển (Mỹ, EU, Nhật Bản,...), đều có thể xuất sang thị trường này qua hai con đường xuất khẩu chính ngạch và biên mậu. Bên cạnh đó, hai tỉnh có thế mạnh trong phát triển công nghiệp khai khoáng và luyện kim, sản xuất hóa chất công nghiệp, sản xuất máy cơ khí nông nghiệp, v.v... . Sản phẩm của những ngành này, Việt Nam cũng đang có nhu cầu nhập khẩu. Một số máy móc cơ khí nông nghiệp được sản xuất tại hai tỉnh đáp ứng được phần nào nhu cầu nhập khẩu của phía Việt Nam, đặc biệt là của các tỉnh biên giới, tỉnh nghèo ở nước ta.

- Trung Quốc và các nước thành viên ASEAN đang thực hiện Chương trình thu hoạch sớm (EHP) để tiến tới hình thành Khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc (ACFTA) đối với thương mại hàng hoá vào năm 2010 đối với Trung Quốc và ASEAN-6, và vào năm 2015 đối với ASEAN-4 . ASEAN và Trung Quốc đã thực hiện giảm thuế giai đoạn 1 từ 1/1/2004 đối với hàng nông thủy sản, hiện đang tiến hành giai đoạn 2 từ 1/7/2005 đối với hàng công nghiệp. Thuế nhập khẩu giảm, trao đổi thương mại giữa Trung Quốc và các nước thành viên ASEAN đang tăng lên. Khi ACFTA được hình thành, Vân Nam - Quảng Tây không những là cầu

nối giữa hai miền Đông - Tây của Trung Quốc, mà còn cùng với Việt Nam trở thành cầu nối hai miền Bắc - Nam trong hợp tác thương mại giữa Trung Quốc và ASEAN. Như vậy, tiến trình thực hiện EHP và xây dựng ACFTA là động lực thúc đẩy quan hệ hợp tác thương mại giữa các thành viên ASEAN với Trung Quốc nói chung; giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng.

- Quảng Tây được Chính phủ Trung Quốc chọn là đầu mối trong quan hệ với ASEAN (thành phố Nam Ninh đã trở thành địa chỉ lâu dài của Hội chợ triển lãm kinh tế - thương mại giữa ASEAN và Trung Quốc, là nơi hợp tác giao lưu giữa các nhà doanh nghiệp của hai bên), thì Vân Nam lại là phần lãnh thổ duy nhất của Trung Quốc đã tham gia vào Chương trình hợp tác tiểu vùng Mê Kông mở rộng (GMS) từ giai đoạn đầu. Hội nghị thượng đỉnh GMS 2 vừa được tổ chức tại Côn Minh vào 5/7/2005 ra tuyên bố chung về tăng cường quan hệ đối tác chặt chẽ hơn vì sự thịnh vượng chung. Các nước GMS tăng cường hợp tác tạo dựng môi trường thuận lợi cho thương mại và đầu tư trong tiểu vùng. Qua đó, quan hệ hợp tác thương mại giữa các thành viên GMS sẽ ngày càng phát triển vì sự thịnh vượng chung. Kể từ sau Hội nghị thượng đỉnh GMS lần 2, Chính phủ Trung Quốc đã chính thức cho phép tỉnh Quảng Tây tham gia vào GMS. Như vậy, thông qua GMS, quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc) càng có động lực phát triển.

- Trong bản tuyên bố chung Việt Nam - Trung Quốc về hợp tác toàn diện giữa hai nước trong thế kỷ 21, hai bên xác định trong thế kỷ mới cần tiếp tục tăng cường và mở rộng hợp tác kinh tế, thương mại, khoa học-kỹ thuật và các lĩnh vực khác giữa hai nước theo phương châm bình đẳng, cùng có lợi, chú trọng hiệu quả, bổ sung ưu thế cho nhau, hình thức đa dạng cùng nhau phát triển; tích cực khuyến khích và ủng hộ các doanh nghiệp hai bên khai thác thêm thị trường hàng hóa của hai nước, tăng cường đầu tư và hợp tác, mở rộng quy mô hợp tác kinh tế và kỹ thuật, thực hiện các dự án hợp tác đem lại hiệu quả kinh tế và xã hội thiết thực. Với tuyên bố nêu trên, quan hệ hợp tác kinh tế-thương mại giữa hai nước sẽ được thúc đẩy phát triển mạnh mẽ tương xứng với tiềm năng của cả hai bên, theo đó quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây cũng sẽ được thúc đẩy phát triển mạnh vì hai tỉnh này là cửa ngõ thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc.

2. Các điều kiện và cơ sở khác thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây

Ngoài các điều kiện khách quan, các điều kiện và cơ sở khác thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây phải kể đến: sự

phát triển kinh tế xã hội của hai bên, chiến lược phát triển kinh tế các tỉnh miền núi phía Bắc của Việt Nam, Chiến lược khai phát miền Tây của Trung Quốc.

- Việt Nam hiện đang thực hiện sự nghiệp CNH, HĐH đất nước, nên có nhu cầu nhập khẩu máy móc thiết bị, nguyên nhiên vật liệu phục vụ cho phát triển các ngành công nghiệp. Hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây là thị trường gần, đáp ứng được phần nào nhu cầu nhập khẩu của Việt Nam. Các dây chuyền máy móc thiết bị hiện đại, Việt Nam chủ yếu nhập khẩu ở các nước phát triển. Tuy nhiên, hai tỉnh có thể cung cấp máy cơ khí nông nghiệp, than cốc, điện, kim loại màu, hóa chất công nghiệp, v.v... (hàng nguyên vật liệu) - những mặt hàng Việt Nam có nhu cầu lớn, mà sản xuất trong nước chưa đáp ứng được. Bên cạnh đó, các mặt hàng tiêu dùng nhập khẩu từ hai tỉnh này cũng đáp ứng được phần nào nhu cầu của người dân, đặc biệt là các tỉnh miền núi, biên giới phía Bắc.

- Những năm gần đây, kinh tế hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây tăng trưởng với tốc độ cao và có bước phát triển mạnh. Cơ cấu các ngành kinh tế đã có sự chuyển biến tích cực, có xu hướng chuyển dịch từ sản xuất nông nghiệp sang các ngành công nghiệp và dịch vụ. Những ngành có thế mạnh của hai tỉnh đang có xu hướng đầu tư ra nước ngoài, như luyện kim, thủy điện, sản xuất hóa chất công nghiệp v.v... . Đây là những lĩnh vực mà Việt Nam rất cần công nghệ và kinh nghiệm. Thời gian qua, chúng ta xuất khẩu một khối lượng lớn các loại quặng sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây, đồng thời nhập khẩu từ thị trường này kim loại màu, hóa chất công nghiệp, điện. Nếu hợp tác với hai tỉnh để khai thác và chế biến khoáng sản, sản xuất điện, v.v... tại Việt Nam, hai bên đều thu được hiệu quả kinh tế từ việc hợp tác. Chúng ta khắc phục được tình trạng xuất khẩu nguyên liệu thô và qua đó có thể phát triển được ngành công nghiệp luyện kim, công nghiệp thủy điện, v.v... .

- Chính sách phát triển các vùng núi phía Bắc là một trong những chủ trương lớn của Chính phủ Việt Nam trong thời kỳ 2001 - 2010. Vùng núi phía Bắc nước ta đóng vai trò hết sức quan trọng trong quan hệ thương mại với Trung Quốc - một thị trường rộng lớn đầy tiềm năng và có kim ngạch trao đổi thương mại với Việt Nam ngày càng tăng. Đây cũng chính là cửa ngõ trên bộ thông thương với Trung Quốc. Hợp tác kinh tế giữa vùng núi phía Bắc với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, Trung Quốc nói chung đã có lịch sử lâu đời và ngày nay được Chính phủ Việt Nam xác định là một trong những hướng chủ yếu để thúc đẩy phát triển kinh tế khu vực này và tạo điều kiện để thâm nhập sâu hơn vào thị trường Trung Quốc.

- Với chủ trương thúc đẩy hoạt động biên mậu phát triển, tăng cường giao lưu kinh tế thương mại qua các cửa khẩu trên đất liền, nâng cao đời sống của các dân tộc vùng núi phía Bắc, Chính phủ Việt Nam sớm nhận thức được tầm quan

trọng của chính sách mở cửa, dành ưu tiên đặc biệt cho vùng núi phía Bắc, một mặt nhằm rút ngắn sự chênh lệch về mức sống giữa vùng núi phía Bắc với các vùng khác trong cả nước, mặt khác tận dụng tối đa các điều kiện tự nhiên, ví thế địa lý mà miền Tây và Tây Nam Trung Quốc không có để khai thác các nguồn lợi, đóng góp vào sự nghiệp phát triển chung của đất nước.

- Chiến lược mở cửa miền Tây Nam nằm trong Chiến lược phát triển kinh tế tổng thể của Trung Quốc. Trong chiến lược đẩy nhanh phát triển kinh tế của Trung Quốc được đưa ra tháng 2/1992, một hướng quan trọng là xây dựng và phát triển các khu vực kinh tế mở cửa với các nước láng giềng. Bên cạnh đó, cũng vào năm 1992, tại Hội nghị hiệp thương kinh tế của vùng Tây Nam Trung Quốc đã đưa ra chiến lược “Các tỉnh, khu tự trị vùng Tây Nam liên hợp lại, tăng nhanh nhịp độ cải cách mở rộng cửa ngõ để bước vào Đông Nam Á”. Về cơ bản Chiến lược mở cửa này của Trung Quốc được thực hiện với những phương châm phát triển như sau: “Mở cửa liên kết với bên ngoài, có chính sách ưu đãi, trao quyền tự chủ cho các địa phương ven biên giới, lấy mở cửa hướng về Đông Nam Á làm trọng điểm nhằm mở rộng thị trường sang các nước láng giềng, trước hết là các nước Đông Dương, Myanma”.

- Chiến lược khai phát miền Tây của Chính phủ Trung Quốc nhằm phát triển kinh tế của miền Tây (có Vân Nam và Quảng Tây) thông qua việc thực hiện chính sách phát triển kinh tế hướng ngoại và chính sách ưu đãi biên mậu (ưu đãi về thuế nhập khẩu, hoàn thuế, v.v...). Do đó đã thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây phát triển.

III. LỢI ÍCH VIỆT NAM CÓ ĐƯỢC TỪ PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Củng cố và mở rộng thị trường

Hiện chúng ta đang thực hiện chiến lược công nghiệp hóa, hiện đại hóa hướng về xuất khẩu, thị trường xuất khẩu đóng vai trò cực kỳ quan trọng đối với việc tăng trưởng và phát triển nền kinh tế. Vân Nam và Quảng Tây tuy chỉ là hai tỉnh của Trung Quốc, nhưng diện tích và dân số tương đối lớn. Hai tỉnh này có nhiều điểm tương đồng về kinh tế và xã hội đối với Việt Nam. Nhiều mặt hàng xuất khẩu của ta rất được ưa chuộng trên thị trường này, như hàng nông sản, thủy sản và một số mặt hàng tiểu thủ công nghiệp. Tăng cường trao đổi thương mại với tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, chúng ta có thể củng cố và mở rộng thị trường xuất khẩu.

Vân Nam và Quảng Tây thuộc miền Tây và Tây Nam Trung Quốc - khu vực miền núi và biên giới rộng lớn của Trung Quốc. Đây thực sự là một khu vực thị trường rộng lớn và đầy tiềm năng đối với xuất khẩu của Việt Nam vì nhu cầu thị

hiếu tiêu dùng trên thị trường này không khát khe như các khu vực phát triển khác ở Trung Quốc. Thâm nhập thị trường miền Tây Trung Quốc, các doanh nghiệp Việt Nam có lợi thế so với các doanh nghiệp nội địa của Trung Quốc (miền Đông, những vùng cách xa miền Tây) vì quãng đường từ Việt Nam sang miền Tây gần hơn và dễ đi so với các vùng miền khác trong lục địa Trung Quốc. Qua hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, chúng ta có thể phát triển thương mại với miền Tây và Tây Nam Trung Quốc.

Vân Nam và Quảng Tây là cửa ngõ thương mại trên bộ giữa Trung Quốc và Việt Nam. Qua Vân Nam và Quảng Tây, chúng ta có thể xuất khẩu hàng hoá sang các vùng miền khác trên đất nước Trung Quốc, đồng thời có thể nhập khẩu được máy móc thiết bị, vật tư thiết yếu từ các thành phố của Trung Quốc nhằm phát triển mạnh ngành công nghiệp chế tạo để phục vụ cho phát triển kinh tế - xã hội. Như vậy, phát triển quan hệ hợp tác thương mại với Vân Nam và Quảng Tây, Việt Nam không chỉ phát triển thương mại với hai tỉnh này và miền Tây của Trung Quốc, mà còn phát triển thương mại với cả đất nước Trung Quốc rộng lớn.

Từ trước tới nay, hầu hết các nhà xuất khẩu Việt Nam đều chưa tiếp xúc hoặc đàm phán trực tiếp được với các doanh nghiệp và các đầu mối lớn có nhu cầu nhập khẩu nông sản, rau quả của Trung Quốc mà đều phải thông qua các doanh nghiệp và thương nhân trung gian của hai tỉnh biên giới là Vân Nam và Quảng Tây. Bởi vậy, phát triển quan hệ thương mại với hai tỉnh, Việt Nam có thể mở rộng được thị trường xuất khẩu.

Thông qua việc trao đổi hàng hóa với hai tỉnh nói riêng, miền Tây và Trung Quốc nói chung, chúng ta có được một thị trường xuất khẩu rộng lớn không đòi hỏi quá khát khe đối với nhiều chủng loại hàng hoá, đặc biệt là những mặt hàng đang gặp khó khăn về thị trường xuất khẩu như: rau hoa quả nhiệt đới, thủy sản khô, tươi chưa chế biến, nhiều loại quặng thô, hàng thực phẩm, công nghệ phẩm, v.v... . Như vậy, phát triển thương mại với hai tỉnh này giúp Việt Nam khai thác được nhiều chủng loại mặt hàng xuất khẩu nhằm phát huy được tiềm năng, thế mạnh của nước ta trong xuất khẩu sang thị trường này, mà còn củng cố và mở rộng thị trường xuất khẩu.

2. Thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực

Với ưu thế về vị trí địa lý, Việt Nam với Vân Nam và Quảng Tây được coi là cầu nối giữa Trung Quốc và ASEAN. Trao đổi thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh này không thuần túy là trao đổi thương mại giữa hai bên mà bao hàm cả trao đổi thương mại giữa Trung Quốc và ASEAN. Cụ thể, một khối lượng hàng hoá đáng kể buôn bán giữa Trung Quốc với Lào và Campuchia được vận chuyển qua Việt

Nam. Như vậy, thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh càng phát triển thì sẽ đẩy nhanh quá trình hình thành ACFTA và thúc đẩy hội nhập kinh tế khu vực.

Khi ACFTA được hình thành, trao đổi thương mại không chỉ được tăng cường giữa các nước ASEAN và Trung Quốc với nhau mà còn với các khu vực khác trên thế giới. Vì Khu vực mậu dịch tự do ASEAN-Trung Quốc hình thành không những mang lại lợi ích và hiệu quả kinh tế cho các nước tham gia mà còn mang lại cả lợi ích cho các nước và khu vực khác trên thế giới khi tiến hành trao đổi thương mại với ACFTA. Do đó, có thể nói rằng phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Vân Nam và Quảng Tây sẽ góp phần thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực.

Phát triển quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây chẳng những góp phần đẩy mạnh quan hệ hợp tác giữa hai nước, mà còn thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực. Tăng cường trao đổi thương mại, hợp tác đầu tư và du lịch giữa hai bên không chỉ là trao đổi thương mại, hợp tác đầu tư và du lịch giữa doanh nghiệp của Việt Nam với doanh nghiệp của hai tỉnh hay của Trung Quốc mà gồm cả doanh nghiệp nước ngoài có mặt ở Việt Nam và hai tỉnh này. Hơn nữa, thương mại giữa hai bên góp phần đáng kể vào việc hình thành ACFTA.

Quảng Tây nằm ở vị trí trung tâm của ACFTA, còn Vân Nam là phần lãnh thổ duy nhất của Trung Quốc tham gia vào hợp tác tiểu vùng Mê Kông mở rộng (GMS). Do đó, quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với Vân Nam và Quảng Tây góp phần thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực.

3. Phát triển kinh tế - xã hội

Trong bối cảnh khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc đang dần được hiện thực hóa; hai hành lang và một vành đai kinh tế được thúc đẩy xây dựng; Hợp tác tiểu vùng sông Mê Kông ngày càng sâu rộng thì các cửa khẩu Việt - Trung không chỉ là cửa ngõ kinh tế của hai nước mà đã trở thành cửa ngõ phát triển quan hệ kinh tế cho cả khu vực. Trong tình hình đó, quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây càng chứng tỏ vai trò quan trọng của mình đối với đời sống nhân dân vùng biên và trong công cuộc phát triển kinh tế - xã hội của cả hai nước.

Thúc đẩy phát triển nông nghiệp và nông thôn: Vân Nam và Quảng Tây là hai tỉnh chủ lực của Trung Quốc trong phát triển biên mậu Việt - Trung. Phát triển quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh giúp cho các tỉnh biên giới Việt Nam có được thị trường tiêu thụ hàng nông sản. Các tỉnh này không những tìm được đầu ra cho các sản phẩm nông nghiệp, mà còn nhập khẩu được nhiều thiết bị,

vật tư, giống cây trồng, vật nuôi cần thiết, học hỏi được kinh nghiệm trồng trọt, chăn nuôi của hai tỉnh miền Tây Nam Trung Quốc để phát triển nông nghiệp. Trao đổi hàng hoá giữa hai bên còn tạo điều kiện thúc đẩy quá trình đô thị hóa nông thôn, tạo thêm những ngành công nghiệp, dịch vụ thu hút lao động nông nghiệp góp phần đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa ở khu vực các tỉnh biên giới.

Thúc đẩy phát triển các ngành công nghiệp: Khu vực các tỉnh biên giới có thế mạnh về phát triển nông nghiệp và có nhiều tài nguyên khoáng sản quý, trong khi đó hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây Trung Quốc phát triển mạnh ngành công nghiệp khai khoáng. Thông qua hợp tác kinh tế - kỹ thuật và đầu tư, các tỉnh biên giới có thể thu hút được đầu tư từ hai tỉnh này để khai thác hiệu quả nguồn tài nguyên và thế mạnh của mình cho phát triển ngành công nghiệp chế biến nông sản và ngành công nghiệp khai khoáng; đồng thời hợp tác với phía bạn để phát triển các ngành công nghiệp mới như bưu chính viễn thông, công nghệ thông tin và các ngành chế tạo.

Thúc đẩy phát triển du lịch: Khu vực các tỉnh biên giới có tiềm năng phát triển đa dạng các loại hình du lịch với nhiều danh lam thắng cảnh đẹp nổi tiếng. Đây là một trong những địa danh thu hút khách du lịch Trung Quốc. Tăng cường trao đổi thương mại với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, khu vực các tỉnh miền núi phía Bắc có điều kiện khai thác tốt hơn và có hiệu quả tiềm năng du lịch, qua đó có thể mở rộng và phát triển du lịch.

Góp phần tăng trưởng kinh tế và xóa đói giảm nghèo: Phát triển hợp tác thương mại giữa hai bên tạo điều kiện thuận lợi cho các tỉnh miền núi phía Bắc tăng cường trao đổi hàng hoá với Vân Nam và Quảng Tây. Ngoại thương phát triển góp phần quan trọng vào việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế của các tỉnh theo hướng phát triển công nghiệp, thương mại và dịch vụ, khơi dậy tiềm năng, thế mạnh tiềm ẩn của các tỉnh này, tạo điều kiện giảm bớt những khó khăn trong sản xuất, kinh doanh, giúp các địa phương cải thiện cơ bản tình hình kinh tế - xã hội. Phát triển ngành nghề sản xuất và chuyển dịch cơ cấu kinh tế sẽ kích thích tăng trưởng kinh tế và nâng cao thu nhập của dân cư. Như vậy, kinh tế phát triển cuộc sống của người dân được cải thiện: mức sống được nâng lên và người dân được hưởng nhiều ưu đãi hơn từ sự phát triển kinh tế - xã hội.

Thúc đẩy kinh tế của các tỉnh biên giới phát triển: Do hợp tác thương mại giữa hai bên phát triển, nên sản xuất công nghiệp, chế biến thực phẩm, may mặc, sản xuất hàng tiêu dùng, hệ thống dịch vụ sẽ phát triển nhanh chóng. Nhiều công ty và xí nghiệp có thể mở rộng quy mô sản xuất nhờ phát triển thương mại. Đẩy nhanh quá trình chuyển đổi cơ cấu kinh tế của các tỉnh, tỉnh có nông nghiệp chiếm tỷ trọng lớn

trong cơ cấu kinh tế hay nói cách khác là công nghiệp kém phát triển dần dần hình thành cơ cấu kinh tế có công nghiệp, dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn. Những tỉnh trước đây có cơ cấu sản xuất đơn nhất nhanh chóng chuyển sang cơ cấu kinh tế hướng ngoại. Các ngành công nghiệp sản xuất và chế biến hàng xuất khẩu của các địa phương này sẽ được chú trọng phát triển và có thể sẽ có tốc độ phát triển nhanh. Các ngành mũi nhọn của các tỉnh biên giới phát triển nhanh hơn trên cơ sở khai thác có hiệu quả lợi thế so sánh của địa phương mình trong trao đổi thương mại.

Góp phần đẩy nhanh tốc độ xây dựng cơ sở hạ tầng, cải thiện rõ rệt diện mạo các địa phương biên giới giáp với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, hình thành nhanh chóng nhiều trung tâm thương mại, dịch vụ và cụm dân cư mới, kích thích lưu thông hàng hoá và dịch vụ, giải quyết công ăn việc làm, cải thiện và nâng cao đời sống cư dân biên giới, giảm tỉ lệ hộ đói nghèo, tăng nguồn thu cho địa phương. Cụ thể: tăng trưởng bình quân giai đoạn 2001 - 2003 của Lào Cai là 13,37%. Tổng thu ngân sách của tỉnh năm 2004 là 540 tỷ ĐVN, tăng 9,8% so với năm 2003. Hoạt động trao đổi hàng hoá với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây là nguồn thu ngân sách quan trọng của 7 tỉnh biên giới nước ta.

Tăng cường trao đổi thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đã làm thay đổi bộ mặt kinh tế - xã hội vùng biên. Sau chiến tranh biên giới, cộng với khủng hoảng kinh tế trong nước, cả một vùng biên giới phía Bắc rất khó khăn, hầu hết cơ sở hạ tầng từ nhà cửa, đường sá, cầu cống, v.v... đến cơ sở sản xuất đều bị phá hủy, đời sống bà con các dân tộc gặp rất nhiều khó khăn. Ngày nay, bộ mặt biên giới đã thay đổi hoàn toàn: hạ tầng cơ sở giao thông được xây dựng mới, nhà cửa xây dựng khang trang, đô thị hóa diễn ra nhanh chóng, đời sống nhân dân các dân tộc được cải thiện rõ rệt.

Hoạt động buôn bán, trao đổi hàng hoá qua biên giới (chính ngạch, tiểu ngạch, cư dân trao đổi hàng hoá) giữa Việt Nam và Trung Quốc được đẩy mạnh sẽ tạo động lực cho phát triển kinh tế của các tỉnh biên giới Việt Nam. Kinh tế phát triển sẽ làm thay đổi bộ mặt khu vực biên giới do cơ sở hạ tầng được đầu tư xây dựng mới và nâng cấp, thu hút đầu tư trong và ngoài nước, tác động đến du lịch và các loại hình dịch vụ như bưu chính viễn thông, ngân hàng, kho ngoại quan, cửa hàng miễn thuế, bãi đỗ xe, các khu vui chơi giải trí, khách sạn, nhà hàng, v.v... phát triển.

Góp phần phát triển kinh tế xã hội các tỉnh nằm sâu trong nội địa: Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây là khoáng sản, nông sản và thủy sản. Trong đó, nông sản và thủy sản chủ yếu được sản xuất ở các tỉnh phía Nam. Đẩy mạnh xuất khẩu hai nhóm hàng này sang Vân Nam và

Quảng Tây sẽ góp phần phát triển kinh tế và cải thiện đời sống của các tỉnh này. Mặc dù kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang hai tỉnh chiếm tỷ trọng chưa cao trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc, nhưng lại khá quan trọng trong việc ổn định và cải thiện đời sống một bộ phận đông đảo nhân dân các tỉnh phía sau tham gia trồng trọt, sản xuất, chăn nuôi, chế biến nhóm hàng nông lâm thủy hải sản, rau quả nhiệt đới, v.v... .

Hợp tác thương mại giữa hai bên cũng góp phần đáng kể trong tăng trưởng kinh tế của các tỉnh và thành phố của cả Việt Nam và Trung Quốc, phát triển các ngành có thế mạnh, tạo công ăn việc làm, tăng thu nhập và cải thiện đời sống của nhân dân. Hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây không chỉ nhập khẩu hàng hoá đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiêu dùng của tỉnh mà còn đáp ứng nhu cầu cho các tỉnh bạn, cho nên không chỉ nhập khẩu những hàng hoá của các tỉnh biên giới phía Bắc sản xuất ra mà còn có nhu cầu nhập khẩu một khối lượng lớn hàng hoá đa dạng về chủng loại có xuất xứ từ các tỉnh và thành phố nằm sâu trong nội địa của Việt Nam (không thuộc khu vực biên giới) (các mặt hàng như gạo, cà phê, hạt điều, hạt tiêu, thủy hải sản, v.v... được sản xuất chủ yếu ở các tỉnh miền Trung và miền Nam Việt Nam). Và ngược lại, các tỉnh biên giới phía Bắc cũng không chỉ nhập khẩu đáp ứng nhu cầu của mình mà còn đáp ứng nhu cầu của các tỉnh và thành phố khác của nước ta nên hàng nhập khẩu của Việt Nam từ hai tỉnh cũng sẽ đa dạng, phong phú và có nguồn gốc từ nhiều tỉnh và thành phố của Trung Quốc.

IV. NHỮNG THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN ĐẶT RA ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Những thuận lợi trong phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây

Trong việc phát triển quan hệ thương mại với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, chúng ta có một số thuận lợi sau:

- Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đã và đang được sự quan tâm của Lãnh đạo cấp cao Đảng và Chính phủ hai nước. Chính phủ Việt Nam và Trung Quốc đang thúc đẩy và tạo điều kiện thuận lợi để tiến hành xây dựng “hai hành lang và một vành đai kinh tế”- động lực cho phát triển thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh.

- Đất đai phì nhiêu và khí hậu nhiệt đới gió mùa là điều kiện thuận lợi cho Việt Nam phát triển trồng trọt. Trồng các loại cây có giá trị kinh tế cao, như: cây công nghiệp (cao su), cây nông nghiệp (cây ăn quả, ngũ cốc các loại, chè, cà phê, hồ

tiêu). Nhiều loại quả của Việt Nam (soài, nhãn, thanh long, vải, dưa, v.v...) rất được người tiêu dùng miền Tây và Tây Nam Trung Quốc ưa chuộng. Cao su, gạo, cà phê của ta xuất sang khu vực thị trường này ngày càng tăng.

- Với nhiều sông ngòi và bờ biển dài, Việt Nam rất có tiềm năng phát triển nuôi trồng và khai thác thủy sản. Hàng thủy sản Việt Nam đã có mặt ở nhiều nước trên thế giới, Trung Quốc cũng là một trong những thị trường xuất khẩu thủy sản truyền thống của Việt Nam. Miền Tây và Tây Nam Trung Quốc là khu vực miền núi, biên giới nên họ có nhu cầu về hàng thủy sản rất lớn. Hàng năm, chúng ta xuất khẩu một khối lượng đáng kể hàng thủy sản sang khu vực thị trường này. Hàng thủy sản Việt Nam được người tiêu dùng Vân Nam và Quảng Tây ưa chuộng.

- Việt Nam có nguồn tài nguyên khoáng sản khá phong phú và dồi dào. Mỏ than Hòn Gai là mỏ than gầy nổi tiếng trên thế giới, ngoài ra các tỉnh biên giới còn có nguồn tài nguyên phong phú như quặng sắt, nhôm, mangan v.v... . Hàng năm, Quảng Tây và Vân Nam nói riêng, Trung Quốc nói chung có nhu cầu nhập khẩu một khối lượng lớn dầu thô, than đá, quặng sắt, quặng bôxít alumi v.v... từ Việt Nam. Chúng ta có nguồn nguyên liệu, nhưng công nghệ khai thác và luyện kim lại kém phát triển, nên chủ yếu xuất khẩu nguyên liệu thô, hiệu quả kinh tế thu được thấp. Trong khi đó, Vân Nam và Quảng Tây lại phát triển mạnh ngành công nghiệp này. Nếu hợp tác trong khai thác, tuyển quặng và luyện kim sẽ mang lại hiệu quả kinh tế và lợi ích cho cả hai bên.

- Việt Nam nhìn ra biển đông với bờ biển dài 3.200 km, có nhiều đảo và quần đảo, lại nằm trên các tuyến giao thông quốc tế quan trọng nên rất thuận lợi cho việc xây dựng những hải cảng lớn, mở rộng giao lưu buôn bán với các nước trong khu vực và trên thế giới. Đó chính là điểm thu hút sự quan tâm của khu vực miền Tây Trung Quốc. Các tỉnh này rất cần đường ra biển cho hàng hoá xuất nhập khẩu của họ. Hải Phòng và Quảng Ninh đã nằm trong tầm ngắm của các tỉnh này lâu nay. Chính vì vậy mà hiện nay, hai nước Trung Quốc và Việt Nam đang tiến hành xây dựng hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh, hành lang kinh tế Nam Ninh - Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh và vành đai kinh tế Vịnh Bắc Bộ.

- Việt Nam có tiềm năng để phát triển du lịch với các loại hình đa dạng. Nhiều danh lam thắng cảnh đẹp đã được quốc tế công nhận và thu hút một lượng lớn du khách quốc tế. Vinh Hạ Long được mệnh danh là “Quế Lâm trên biển” là di sản tự nhiên thế giới trong nhiều năm qua. Đây cũng là điểm hẹn đầu tiên của du khách Vân Nam nói riêng, cũng như du khách Trung Quốc nói chung. Trong những năm gần đây, lượng du khách Trung Quốc đến Quảng Ninh

bình quân đạt 300.000 - 500.000 lượt khách/năm, trong đó có nhiều khách từ Vân Nam qua Quảng Tây để đến Việt Nam. Hàng năm, 40-65% khách du lịch tới Việt Nam là du khách Trung Quốc. Với hệ thống giao thông đường bộ, đường sắt nối với Trung Quốc đang được nâng cấp, cùng với việc cải cách thủ tục hành chính tại các cửa khẩu Việt - Trung làm cho người và hàng hoá được thông quan nhanh, hợp tác du lịch giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây rất có triển vọng phát triển.

- Kể từ 12/9/2004, phía Việt Nam đã cho phép công dân Trung Quốc có giấy thông hành du lịch có thể đi du lịch các tỉnh phía Nam của Việt Nam. Đây là điều kiện rất thuận lợi nhằm thu hút hơn nữa du khách Trung Quốc nói chung, du khách Vân Nam và Quảng Tây nói riêng đến các điểm du lịch nổi tiếng của Việt Nam. Bên cạnh đó, công tác triển khai xây dựng hai hành lang và một vành đai kinh tế ngoài những đóng góp cho sự phát triển kinh tế của hai bên, chắc chắn sẽ góp phần quan trọng trong sự phát triển chung của các ngành dịch vụ - du lịch giữa hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây với các tỉnh của Việt Nam. Có thể nói, vai trò của “hai hành lang và vành đai kinh tế” chính là cầu nối giữa hai tỉnh nói riêng và Trung Quốc nói chung không chỉ đối với Việt Nam mà còn với cả thị trường các quốc gia Đông Nam Á.

- Ký kết Hiệp định hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Trung Quốc, thực hiện EHP và tham gia GMS đã mang lại nhiều thuận lợi cho Việt Nam trong việc phát triển quan hệ thương mại với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

- Vân Nam và Quảng Tây là hai tỉnh biên giới và là hai tỉnh nghèo, nhu cầu đối với hàng nhập khẩu không khát khe như các thị trường phát triển khác ở Trung Quốc. Thị trường gập, nhu cầu tiêu dùng đa dạng, phong phú (vì nhiều dân tộc), với hơn 91 triệu dân tiêu thụ đủ các chủng loại hàng hoá từ cấp thấp tới cấp cao, có nhu cầu lớn đối với mặt hàng nông, thủy sản, khoáng sản, hoa quả nhiệt đới.

2. Những khó khăn trong phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây

Bên cạnh những thuận lợi nêu trên, việc phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây gặp một số khó khăn sau:

- Địa hình phức tạp và giao thông khó khăn đã hạn chế sự phát triển của thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh. Phía Vân Nam và Quảng Tây, giao thông thuận tiện, đường cao tốc tới tận các cửa khẩu quốc tế. Trong khi đó, chúng ta chưa có đường cao tốc, địa hình hiểm trở, đường nhỏ, chất lượng kém và rất khó đi (đặc

biệt tuyến Lào Cai). Như vậy, địa hình và giao thông của ta không thuận lợi đã làm cho hoạt động trao đổi hàng hoá và dịch vụ với hai tỉnh này gặp rất nhiều khó khăn. Đường đi gập ghềnh, thời gian vận chuyển dài, cước phí cao dẫn tới hiệu quả thương mại thấp.

- Do điều kiện địa lý vùng biên giữa hai nước có nhiều đường nhỏ, tuyến đường giáp giới giữa hai nước dài, nên hiện tượng buôn lậu và buôn bán hàng giả, hàng chất lượng thấp, tiền giả, gian lận thương mại diễn ra phổ biến và khá gay gắt trên toàn tuyến biên giới. Điều này gây ảnh hưởng trực tiếp đến việc làm lành mạnh hóa quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, gây khó khăn cho hoạt động xuất khẩu chính ngạch của Việt Nam sang thị trường này.

- Gần đây, thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây xuất hiện các vấn đề phức tạp như: ô nhiễm môi trường và dịch bệnh. Hoạt động chuyển khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và Quảng Tây đã gây ô nhiễm môi trường ở Quảng Ninh. Bên cạnh đó, Trung Quốc còn là nơi xuất hiện rất nhiều dịch bệnh lạ đối với người và gia súc gia cầm. Nếu chúng ta không kiểm tra chặt chẽ ở các cửa khẩu, rất dễ lây lan sang Việt Nam.

- Từ khi Luật Ngân sách của Việt Nam ra đời đã có sự điều chỉnh về việc sử dụng thuế nhập khẩu. Trước đây khi chưa có Luật Ngân sách, toàn bộ thuế nhập khẩu mà hải quan các tỉnh biên giới thu được, các tỉnh được giữ lại để xây dựng khu kinh tế cửa khẩu. Hiện nay, theo Luật Ngân sách, thuế mà hải quan cửa khẩu thu được, các tỉnh phải nộp về Trung Ương; sau đó, Bộ Tài chính cấp lại cho tỉnh một phần để xây dựng khu kinh tế cửa khẩu. Như vậy, nguồn vốn ngân sách để xây dựng khu kinh tế cửa khẩu đã bị thu hẹp, các tỉnh biên giới khó khăn hơn trong việc xây dựng khu kinh tế này. Như chúng ta đã biết, khu kinh tế cửa khẩu được xây dựng và phát triển sẽ là một động lực thúc đẩy quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

- Thu nhập của người tiêu dùng Vân Nam và Quảng Tây thấp, nên khả năng chi trả hàng nhập khẩu bị hạn chế. Đó đó, các nhà nhập khẩu của thị trường này thường trả giá thấp đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam, dẫn tới tình trạng nhiều doanh nghiệp xuất khẩu gạo và thủy sản của ta chưa thực sự muốn đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường này. Giá hàng quá thấp, trong khi đó quy định về tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP ngày càng chặt chẽ hơn (Quy định của Trung Quốc, xuất khẩu theo đường chính ngạch phải tuân theo quy định này), nên kinh doanh vất vả

mà lãi rất ít hoặc có trường hợp không có lãi. Chính vì thế, các doanh nghiệp lớn của Việt Nam vẫn tập trung xuất khẩu vào các thị trường phát triển như Mỹ, Nhật Bản, EU, v.v... để thu được lợi nhuận cao.

Tóm lại, Chương I với mục tiêu tổng quan về vị trí, vai trò của phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc) trong phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam, đề tài đã xuất phát từ việc phân tích đặc điểm của thị trường Vân Nam và Quảng Tây trong quan hệ thương mại Việt - Trung; tiếp đến là trình bày điều kiện, cơ sở thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh, trong đó nêu rõ điều kiện khách quan và chủ quan; đề tài dành một dung lượng lớn để xác định các lợi ích mà Việt Nam có được từ phát triển quan hệ thương mại với hai tỉnh. Ngoài lợi ích củng cố và mở rộng thị trường, thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực, thì lợi ích lớn nhất mang lại cho Việt Nam trong hợp tác thương mại với hai tỉnh là góp phần phát triển kinh tế - xã hội của đất nước; Trong chương này, đề tài cũng vạch ra những thuận lợi và khó khăn đối với việc phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Với các kết quả nghiên cứu trình bày ở trên, đề tài hy vọng đã làm rõ được vị trí, vai trò của phát triển quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh biên giới Trung Quốc trong phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam.

Chương II

THỰC TRẠNG QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY (TRUNG QUỐC)

I. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI CỦA HAI BÊN ĐIỀU CHỈNH QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Chính sách thương mại của Việt Nam

Chính sách thương mại của Việt Nam đối với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc) cũng giống như chính sách thương mại của ta đối với Trung Quốc. Chính sách thương mại của Việt Nam đối với Trung Quốc là chính sách thương mại của nước ta áp dụng chung cho tất cả các quốc gia trên thế giới. Trung Quốc là nước láng giềng, nên chính sách thương mại của Việt Nam đối với quốc gia này gồm hai bộ phận: chính sách ngoại thương và chính sách biên mậu. Việt Nam không có chính sách biên mậu riêng đối với hoạt động buôn bán qua biên giới với Trung Quốc, mà áp dụng chính sách biên mậu chung đối với các quốc gia có chung đường biên giới.

Chính sách ngoại thương của Việt Nam đối với các quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới được quy định trong Luật Thương Mại về hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, gia công và đại lý mua bán hàng hoá với nước ngoài; Nghị định số 57/1998/NĐ-CP ngày 31 tháng 7 năm 1998 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật Thương Mại; Nghị định số 44/2001/NĐ-CP ngày 02 tháng 8 năm 2001 của chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 57/1998/NĐ-CP và Quyết định số 46/2001/QĐ-TTg ngày 4 tháng 4 năm 2001 của Thủ tướng Chính phủ về quản lý xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá thời kỳ 2001 - 2005.

Danh mục hàng hóa cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu thời kỳ 2001 - 2005 (kèm theo Quyết định số 46/2001/QĐ-TTg ngày 4/4/2001 của Thủ tướng Chính phủ):

Các mặt hàng cấm xuất khẩu: (1) Vũ khí, đạn dược, vật liệu nổ (trừ vật liệu nổ công nghiệp), trang thiết bị kỹ thuật quân sự; (2) Đồ cổ; (3) Các loại ma túy; (4) Hóa chất độc; (5) Gỗ tròn, gỗ xẻ từ gỗ rừng tự nhiên trong nước; củi, than làm từ gỗ hoặc củi, có nguồn gốc từ gỗ rừng tự nhiên trong nước; (6) Động vật hoang dã và động thực vật quý hiếm tự nhiên; (7) Các loại máy mã chuyên dụng và các chương trình phần mềm mật mã sử dụng trong phạm vi bảo vệ bí mật Nhà nước.

Các mặt hàng cấm nhập khẩu: (1) Vũ khí, đạn dược, vật liệu nổ, trang thiết bị kỹ thuật quân sự; (2) Các loại ma túy; (3) Các loại hóa chất độc; (4) Sản phẩm văn hóa phẩm đồi trụy, phản động; đồ chơi trẻ em có ảnh hưởng xấu đến giáo dục nhân cách và trật tự, an toàn xã hội; (5) Pháo các loại; (6) Thuốc lá điều, xì gà và

các dạng thuốc lá thành phẩm khác; (7) Hàng tiêu dùng đã qua sử dụng (dệt may, giấy dếp, quần áo, hàng điện tử, điện lạnh, điện gia dụng, hàng trang trí nội thất, hàng gia dụng bằng gốm, sành sứ, thủy tinh, kim loại, nhựa, cao su, chất dẻo và chất liệu khác); (8) Phương tiện vận tải tay lái nghịch (kể cả dạng tháo rời và dạng đã được chuyển đổi tay lái trước khi nhập khẩu vào Việt Nam); (9) Ô tô và phụ tùng đã qua sử dụng của các loại ô tô, xe hai bánh và ba bánh gắn máy, kể cả khung gầm có gắn động cơ ô tô các loại đã qua sử dụng; (10) Sản phẩm, vật liệu có chứa amiăng thuộc nhóm amphibole; (11) Các loại máy mã chuyên dụng và các chương trình phần mềm mật mã sử dụng trong phạm vi bảo vệ bí mật Nhà nước.

Danh mục hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu theo giấy phép của Bộ Thương mại thời kỳ 2001 - 2005 và Danh mục hàng hóa thuộc diện quản lý 7 chuyên ngành (xem chi tiết ở Phụ lục 2, 3 kèm theo Quyết định số 46/2001/QĐ-TTg ngày 4/4/2001 của Thủ tướng Chính phủ).

Chính sách biên mậu của Việt Nam được cụ thể hóa trong Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 252/2003/QĐ-TTG ngày 24 tháng 11 năm 2003 về quản lý buôn bán hàng hoá qua biên giới với các nước có chung biên giới và Thông tư liên tịch hướng dẫn thực hiện Quyết định số 252/QĐ-TTG.

Hoạt động buôn bán hàng hoá qua biên giới quy định tại quyết định này gồm: (1) Hoạt động mua bán, trao đổi hàng hoá của cư dân biên giới; (2) Buôn bán tại chợ biên giới, chợ cửa khẩu và chợ trong khu kinh tế cửa khẩu; (3) Hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá qua biên giới theo các phương thức không theo thông lệ buôn bán quốc tế đã được thỏa thuận trong hiệp định thương mại song phương giữa Việt Nam và Trung Quốc.

Hàng hóa buôn bán qua biên giới: trừ hàng hoá cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu, hàng hóa kinh doanh có điều kiện phải thực hiện theo những quy định tại Quyết định số 46/2001/QĐ-TTg ngày 4 tháng 4 năm 2001 của Thủ tướng Chính phủ về quản lý xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá thời kỳ 2001-2005. Các quyết định có liên quan khác của Thủ tướng Chính phủ và văn bản hướng dẫn của Bộ Thương mại và các Bộ, cơ quan quản lý chuyên ngành, các hàng hoá khác được tự do trao đổi, buôn bán và xuất khẩu, nhập khẩu qua biên giới.

Chất lượng hàng hoá buôn bán qua biên giới phải phù hợp với các quy định của Pháp luật Việt Nam về quản lý chất lượng hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu. Đối với hàng hoá nhập khẩu thuộc Danh mục phải kiểm tra chất lượng và kiểm dịch theo quy định hiện hành thì phải được kiểm tra về chất lượng trước khi thông quan; không được nhập khẩu qua những cửa khẩu không có các điểm kiểm dịch động thực vật, kiểm tra chất lượng hàng hoá theo quy định của Pháp luật Việt Nam.

Kiểm dịch y tế biên giới: tất cả các hàng hoá buôn bán qua biên giới đều phải được kiểm dịch theo quy định của Điều lệ kiểm dịch y tế biên giới ban hành kèm theo Nghị định số 41/1998/NĐ-CP ngày 11 tháng 6 năm 1998 của Chính phủ và các văn bản quy phạm pháp luật hướng dẫn hiện hành. Phí kiểm tra y tế của Việt Nam gồm 3 loại, do 3 cơ quan khác nhau thực hiện: kiểm dịch y tế, kiểm dịch động vật, kiểm dịch thực vật. Trong khi đó, phía Trung Quốc chỉ có một loại phí do một cơ quan thực hiện.

Thanh toán: hàng hoá buôn bán qua biên giới được thanh toán bằng ngoại tệ tự do chuyển đổi hoặc bằng đồng Việt Nam và đồng tiền của nước có chung biên giới. Phương thức thanh toán do các bên mua, bán thỏa thuận phù hợp các quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam trên cơ sở Hiệp định về thanh toán được ký kết giữa Việt Nam và Trung Quốc; khuyến khích các chủ thể kinh doanh thanh toán qua ngân hàng theo các phương thức: mở tín dụng thư, hàng đổi hàng, thanh toán qua ngân hàng bằng ngoại tệ tự do chuyển đổi hoặc bằng đồng Việt Nam và đồng NDT.

Chính sách thuế: hàng hóa buôn bán qua biên giới phải nộp thuế và các lệ phí khác theo quy định của luật pháp Việt Nam và được hưởng các ưu đãi về thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu hàng hoá qua biên giới theo thỏa thuận song phương giữa Việt Nam và Trung Quốc. Hàng hóa nhập khẩu qua biên giới được hưởng các ưu đãi về thuế nhập khẩu theo thỏa thuận song phương giữa Chính phủ Việt Nam và Trung Quốc nếu có Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá (C/O). Các chính sách thuế liên quan khác thực hiện theo quy định hiện hành của Nhà nước (hoàn thuế nhập khẩu và thuế VAT). Việt Nam chỉ có một chính sách về thuế xuất nhập khẩu (cả chính ngạch và tiểu ngạch chung chính sách về thuế xuất nhập khẩu và một biểu thuế xuất nhập khẩu). Trong khi đó, Trung Quốc có hai chính sách thuế xuất nhập khẩu (chính ngạch và tiểu ngạch), thuế tiểu ngạch bao giờ cũng thấp hơn thuế xuất nhập khẩu chính ngạch ở mức đáng kể. Như vậy, chính sách thuế của Trung Quốc khuyến khích phát triển hình thức biên mậu, còn chính sách thuế của Việt Nam không khuyến khích phát triển hình thức biên mậu.

Hàng hoá do cư dân Trung Quốc sản xuất nhập khẩu vào Việt Nam phục vụ cho nhu cầu sinh hoạt, tiêu dùng của cư dân biên giới dưới hình thức mua bán, trao đổi, cư dân biên giới được miễn thuế nhập khẩu nếu trị giá hàng hoá đó không quá 500.000 VNĐ/1người/ngày. Hàng hóa là sản phẩm không thể cất rời, nếu giá trị một đơn vị sản phẩm vượt định mức này, thì phải nộp thuế phân vượt (kể cả vật nguyên con, nguyên chiếc, nguyên cái, nguyên bộ).

Hàng hóa không do cư dân Trung Quốc sản xuất không được hưởng định mức miễn thuế nhập khẩu (việc xác định xuất xứ hàng hóa căn cứ vào việc kiểm

tra thực tế hàng hóa chứ không cần xuất trình C/O). Hàng hóa do các đối tượng không phải là cư dân biên giới mua bán, trao đổi không được hưởng định mức miễn thuế nhập khẩu.

2. Chính sách thương mại của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây

Chính sách thương mại của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đối với Việt Nam gồm 2 bộ phận: (1) Chính sách thương mại của Trung Quốc đối với Việt Nam (Tỉnh Vân Nam, Quảng Tây chỉ là một địa phận hành chính của Trung Quốc, nên phải tuân thủ chính sách thương mại của Chính phủ Trung Ương đối với quốc gia khác); (2) Chính sách thương mại riêng của hai tỉnh đối với Việt Nam.

Quan hệ Việt - Trung được bình thường hóa kể từ tháng 11/1991. Để phát triển thương mại với Việt Nam, đồng thời tăng nhanh tốc độ phát triển kinh tế của khu vực phía Tây và Tây Nam nhằm thực hiện Chiến lược mở cửa toàn diện của Trung Quốc, Chính phủ Trung Quốc ngoài việc áp dụng chính sách ngoại thương chung như đối với các quốc gia và khu vực khác trên thế giới, còn áp dụng chính sách ưu đãi biên mậu.

Chính sách ngoại thương và các công cụ thực hiện chính sách ngoại thương của Trung Quốc: Chính sách ngoại thương của Trung Quốc được xây dựng dựa trên các nguyên tắc không phân biệt đối xử, minh bạch, có đi có lại và cạnh tranh công bằng. Các biện pháp được áp dụng phổ biến trong chính sách này là hàng rào thương mại (thuế quan, định giá hải quan, thuế VAT, hạn ngạch thuế quan, giấy phép nhập khẩu, kiểm dịch, v.v...).

Hàng rào thương mại: Cũng như hầu hết các nước đang phát triển khác, thuế là một chính sách quan trọng của Trung Quốc góp phần bảo vệ những ngành sản xuất trong nước và tăng năng lực cạnh tranh của nền kinh tế. Kể từ năm 1992, Trung Quốc đã thúc đẩy việc giảm các mức thuế trong lộ trình chính thức xin gia nhập WTO. Đến năm 2005, toàn bộ mức thuế quan giảm xuống 10,1% từ 15,6% năm 2000, áp dụng thuế suất bằng 0% cho các sản phẩm công nghệ thông tin. Việc quản lý hoạt động ngoại thương bằng các công cụ phi thuế quan như giấy phép, hạn ngạch có xu hướng giảm đi rõ rệt trong những năm gần đây. Số mặt hàng phải xin phép nhập khẩu giảm từ 53 mặt hàng năm 1992 xuống còn 12 mặt hàng năm 2002, xin phép xuất khẩu từ 138 mặt hàng năm 1992 xuống còn 12 mặt hàng năm 2002. Hàng hóa quy định hạn ngạch nhập khẩu giảm từ 44 mặt hàng năm 1994 xuống còn 14 mặt hàng năm 2002⁶.

⁶ Chính sách phát triển kinh tế, kinh nghiệm và bài học của Trung Quốc tập II, trang 72.

- Thuế quan: Hải quan Trung Quốc định giá và thu thuế. Mức thuế nhập khẩu được phân thành thuế suất chung, thuế suất MFN và thuế suất áp dụng đối với các tổ chức mà Trung Quốc tham gia, như thuế quan áp dụng trong Chương trình thu hoạch sớm. 5 đặc khu kinh tế, thành phố mở và các khu ngoại thương được miễn hoặc giảm thuế ưu đãi. Trung Quốc cũng có thể áp dụng mức thuế thấp hơn trong trường hợp hàng hoá được chính phủ xác định là cần thiết cho sự phát triển của một ngành trọng điểm nào đó. Chẳng hạn, Tổng cục Hải quan thường xuyên công bố mức thuế ưu đãi cho các hàng hoá có lợi cho các lĩnh vực quan trọng, đặc biệt là ngành chế tạo ô tô, thép và các sản phẩm hóa học.

Trung Quốc có hai chính sách thuế xuất nhập khẩu (chính ngạch và tiểu ngạch hay còn gọi là quốc mậu và biên mậu). Thuế xuất nhập khẩu chính ngạch thường cao hơn thuế xuất nhập khẩu tiểu ngạch. Mức thuế do chính phủ trung ương đề ra theo biểu thuế xuất nhập khẩu chung. Thuế này do chi nhánh của Hải quan Trung Quốc đặt tại các tỉnh biên giới thu. Nguồn thu từ thuế xuất nhập khẩu chính ngạch do Chính phủ Trung ương quản lý. Còn thuế xuất nhập khẩu tiểu ngạch thường thấp hơn thuế xuất nhập khẩu chính ngạch. Mức thuế do chính quyền địa phương căn cứ vào ưu đãi dành cho biên mậu mà áp dụng giảm (cũng có trường hợp không giảm, có thể do cung cầu trên thị trường hoặc lý do về quản lý). Thuế này do Cơ quan thuế địa phương thu. Nguồn thu từ thuế không phải nộp lên Trung ương mà được giữ lại địa phương để phát triển địa phương (xây dựng cơ sở hạ tầng giao thông, cửa khẩu, khu kinh tế cửa khẩu, v.v...). Như vậy, chính sách thuế của Trung Quốc khuyến khích hoạt động biên mậu với Việt Nam. Do đó, doanh nghiệp của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây chỉ thích kinh doanh xuất nhập khẩu với Việt Nam theo hình thức biên mậu (tiểu ngạch). Vì vậy, theo thống kê của phía Trung Quốc, hình thức thương mại chủ yếu với Việt Nam bao giờ cũng là biên mậu. Hình thức biên mậu thường chiếm tỷ trọng lớn trong kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

- Định giá hải quan: Giá trị hàng nhập khẩu để định giá hải quan là giá CIF. Theo cam kết trong WTO, hải quan Trung Quốc có nhiệm vụ xác định giá trị của tất cả hàng hoá nhập khẩu. Để thực hiện nhiệm vụ này, nhân viên hải quan phải có được bảng giá của các loại hàng nhập khẩu, dựa trên giá của thị trường quốc tế, giá của nước xuất khẩu hàng và giá hàng nội địa. Nhân viên hải quan sẽ so sánh giá của nhà nhập khẩu thông báo với bảng giá trên. Thông thường nhân viên hải quan sẽ chấp nhận giá của nhà nhập khẩu. Tuy nhiên, nếu có sự chênh lệch quá xa giữa hai mức giá thì nhân viên hải quan sẽ ước tính giá trị của hàng hoá căn cứ theo điều 7 của Luật “Các biện pháp xác định giá trị hải quan đối với hàng hoá xuất nhập khẩu” của Hải quan Trung Quốc.

- Thuế VAT: Ngoài thuế quan, các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài đều phải đóng thuế giá trị gia tăng (VAT). Việc đánh thuế VAT dựa vào doanh số bán, lượng nhập khẩu, yêu cầu về chế biến, các dịch vụ về sửa chữa, thay thế và được thu tại biên giới. Mức thuế VAT chung cho các loại hàng hoá là 17%, đối với đại bộ phận hàng nông sản, nhiên liệu được coi là mặt hàng thiết yếu thì thuế suất VAT chung là 13%.

- Hạn ngạch thuế quan: Ngày 1/1/2006, Trung Quốc đã xóa bỏ hạn ngạch đối với dầu đậu nành, dầu cọ và dầu hạt cải theo Công báo số 93/2005, ngày 7/12/2005. Do đó, hiện tại Trung Quốc chỉ áp dụng hạn ngạch thuế quan đối với các nông sản như đường, tiểu mạch, ngô, gạo, bông và phân bón. Gia nhập WTO, Trung Quốc lần đầu tiên đã công bố mức hạn ngạch và những quy định kiểm soát quản lý hạn ngạch. Theo hệ thống này, lượng nhập khẩu trong hạn ngạch sẽ được hưởng mức thuế suất tối thiểu và vượt quá mức hạn ngạch đó sẽ chịu mức thuế cao hơn. Để sử dụng hiệu quả biện pháp này, Trung Quốc cũng cam kết đảm bảo tính minh bạch và thống nhất trong việc phân bổ hạn ngạch thuế quan, đảm bảo thuận lợi cho các đối tượng sử dụng hạn ngạch.

- Giấy phép nhập khẩu: Hàng nhập khẩu theo hình thức hạn ngạch nhập khẩu hay hạn ngạch thuế quan cũng vẫn phải có giấy phép nhập khẩu trong đó có len, ngũ cốc, hạt có dầu, bông và cao su thiên nhiên. Trung Quốc cũng đưa thêm những yêu cầu về giấy phép đối với một số sản phẩm nhằm chống lại nạn buôn lậu như yêu cầu giấy phép đối với thương nhân kinh doanh mặt hàng thịt. Kể từ 1/1/2004, Trung Quốc đã xóa bỏ việc quản lý hạn ngạch nhập khẩu cao su thiên nhiên.

- Hàng cấm nhập khẩu: (1) Các loại vũ khí chất nổ, vật gây sát thương; (2) Tiền giả và các giấy tờ giả mạo có giá trị; (3) Ấn phẩm, phim ảnh, băng đĩa, văn hóa phẩm có hại cho chính trị kinh tế và văn hóa đạo đức của Trung Quốc; (4) Các loại độc dược mạnh; (5) Thuốc phiện, heroin, các chất gây nghiện ảnh hưởng đến thần kinh; (6) Các động vật, thực vật mang mầm bệnh, trùng bệnh có hại; (7) Thực phẩm, thuốc men vật phẩm từ các vùng có dịch bệnh có hại cho sức khỏe con người; (8) Quần áo cũ/đã qua sử dụng; (9) Đồng nhân dân tệ - RMB; (10) Thực phẩm có chứa một số loại phẩm màu và các chất phụ gia có hại cho sức khỏe con người do Bộ Y tế công bố.

- Yêu cầu về nhãn mác: Theo luật Trung Quốc về tiêu chuẩn an toàn và chất lượng sản phẩm, một số hàng nhập khẩu yêu cầu phải được giám định và chứng nhận phù hợp với những tiêu chuẩn bắt buộc. Một sản phẩm nếu được cấp giấy chứng nhận chất lượng sẽ được dán nhãn an toàn sản phẩm. Như vậy, mọi hàng hoá lưu thông trên thị trường Trung Quốc đều phải có mác kèm theo các thông tin liên

quan bằng tiếng Trung Quốc. Cơ quan kiểm dịch và y tế quốc gia yêu cầu hàng thực phẩm nhập khẩu như: pho mát, kẹo, rượu, quả hạch và thực phẩm đóng hộp phải được dán tem với nhãn dính laze chứng nhận an toàn sản phẩm. Nhà nhập khẩu phải chịu chi phí dính nhãn có hình, nhãn dính có hình chỉ được dính vào sản phẩm khi có sự đồng ý của Cơ quan kiểm dịch hàng xuất nhập khẩu Nhà nước - SACI. Kể từ 1/1/2001, Trung Quốc đã áp dụng những tiêu chuẩn mới về nhãn thực phẩm, yêu cầu tất cả các đồ hộp thực phẩm phải có nhãn viết bằng chữ Trung Quốc nêu rõ loại thực phẩm, tên, nhãn hiệu thương mại, tên và địa chỉ nhà sản xuất, nước sản xuất, thành phần, ngày sản xuất và hạn sử dụng. Trung Quốc tuyên bố áp dụng hệ thống dấu chứng nhận bắt buộc mới (CCC). Từ 1/8/2003, một số hàng nhập khẩu cũng như hàng nội địa yêu cầu phải ghi dấu CCC trên sản phẩm khi lưu thông trên thị trường Trung Quốc. Cơ quan chính phủ Công nhận và Chứng nhận Trung Quốc (CNCA) quản lý dấu chứng nhận CCC. Trung tâm Chứng nhận chất lượng Trung Quốc (CQC) do CNCA chỉ định là cơ quan giải quyết và xét duyệt đơn xin dấu CCC.

- Kiểm dịch: Tất cả các nông sản muốn nhập khẩu vào thị trường Trung Quốc phải qua giám định vệ sinh dịch tễ. Các nhà nhập khẩu phải xin giấy phép từ cơ quan kiểm dịch và giám định Trung Quốc cho từng sản phẩm nhập khẩu và cho từng cảng nhập khẩu. Ngoài ra, thực phẩm nhập khẩu, như các loại lạc, hạt điều, hạt dẻ và đồ hộp phải được cơ quan quản lý Nhà nước gắn chứng nhận đặc biệt bằng laze về an toàn sản phẩm. Trở thành thành viên chính thức của WTO, Trung Quốc đã cam kết tuân thủ hoàn toàn các điều khoản trong Hiệp định về các biện pháp vệ sinh và kiểm dịch, trong đó những đòi hỏi về nhập khẩu động, thực vật và bảo vệ sức khỏe con người phải dựa trên cơ sở khoa học. Các quy định về kiểm dịch: (1) Hàng miễn kiểm dịch (Hàng có chất lượng ổn định lâu dài, sản xuất theo tiêu chuẩn ISO 9000 và có sự đồng ý của Cục Kiểm nghiệm Nhà nước); (2) Hàng liên quan đến an toàn vệ sinh và có yêu cầu đặc biệt bắt buộc phải kiểm nghiệm, kiểm dịch; (3) Quy định về chế độ cấp giấy phép an toàn chất lượng hàng nhập khẩu (Hàng liên quan đến an toàn vệ sinh thực phẩm, bảo vệ môi trường khi nhập khẩu vào Trung Quốc phải thực hiện chế độ giấy phép an toàn chất lượng nhập khẩu. Hàng nhập khẩu nằm trong danh mục bắt buộc phải có giấy phép, khi chưa được cấp giấy phép an toàn chất lượng thì không được nhập khẩu. Hàng nhập khẩu chỉ được cấp giấy phép an toàn chất lượng khi đạt các yêu cầu phù hợp với luật pháp và tiêu chuẩn quy định của Trung Quốc); (4) Các quy định về vệ sinh y tế tại cảng, cửa khẩu Trung Quốc (Tại cảng, cửa khẩu Trung Quốc có các bộ phận giám sát vệ sinh. Đối tượng kiểm dịch vệ sinh y tế gồm: các phương tiện giao thông, khách xuất nhập cảnh nhằm phát hiện và xử lý vệ sinh đối với người và phương tiện đến từ vùng dịch bệnh truyền nhiễm, phát hiện động vật, côn trùng mang bệnh liên quan đến sức

khỏe con người). Ngoài 4 quy định chung nêu trên, Trung Quốc còn ban hành các quy định cụ thể cho từng loại hàng hoá. Ngày 23/12/2002, Tổng cục Kiểm dịch Kiểm nghiệm chất lượng quốc gia Trung Quốc đã gửi công hàm số 888 cho các nước và khu vực xuất khẩu hàng thủy sản sang Trung Quốc. Nội dung công hàm nêu rõ, các nhà xuất khẩu phải xin giấy chứng nhận kiểm nghiệm, kiểm dịch hàng thủy sản và phải tuân thủ các điều kiện do Trung Quốc quy định mới được phép xuất khẩu vào thị trường này. Trung Quốc thực hiện giấy chứng nhận kiểm nghiệm, kiểm dịch hàng thủy sản nhập khẩu kể từ 30/6/2003. Về phí kiểm tra y tế, phía Trung Quốc chỉ có 1 loại phí do 1 cơ quan thực hiện.

Từ 5/7/2005 Trung Quốc áp dụng quy định mới về kiểm tra đối với trái cây nhập khẩu. Động thái này nhằm ngăn chặn trái cây có hàm lượng độc tố cao xâm nhập vào thị trường Trung Quốc, gây hại tới sức khỏe của người tiêu dùng cũng như tác động xấu đến sản xuất nông nghiệp. So với quy định về kiểm tra trái cây nhập khẩu ban hành năm 1999, quy định mới đã có những thay đổi căn bản về hàm lượng chất độc, chất có hại trong trái cây nhập khẩu. Để tạo thuận lợi cho người tiêu dùng khi mua trái cây nhập khẩu, quy định mới yêu cầu trên bao bì phải đề tên trái cây, nơi sản xuất, trọng lượng, mã số bằng tiếng Anh và tiếng Trung Quốc. Địa điểm lưu chứa trái cây nhập khẩu phải được các cơ quan kiểm dịch địa phương kiểm tra và quản lý, cơ quan này phải có địa điểm lưu chứa thích hợp, có trang thiết bị chuyên dụng để kiểm dịch.

Chính sách ưu đãi biên mậu của Chính phủ Trung Quốc dành cho hoạt động mậu dịch biên giới giữa Việt Nam và Trung Quốc:

Thuế quan và các ưu đãi thuế:

- Đối với hàng hoá nhu yếu phẩm hàng ngày nhập khẩu từ Việt Nam dưới hình thức trao đổi của cư dân biên giới được miễn các khoản thuế nhập khẩu và thuế giá trị gia tăng (VAT) nếu giá trị hàng hoá không quá 1000 NDT/người/ngày. Nếu lớn hơn hạn mức này, giá trị vượt quá sẽ phải chịu thuế với mức thuế suất theo quy định. Mức hạn định này sau đó đã được điều chỉnh lên đến 3000 NDT giai đoạn 1996 - 2001.

- Từ tháng 8/2001 đến nay, Trung Quốc đã thực hiện miễn thuế nhập khẩu đối với những lô hàng có giá trị dưới 3.000 NDT do một người mang vác qua cửa khẩu đối với hàng thủy sản tươi sống hoặc muối sổi và lương thực thực phẩm nhập khẩu theo đường tiểu ngạch. Những hàng hoá không nằm trong phạm vi nêu trên phải được khai báo hải quan và làm thủ tục nhập khẩu chính ngạch.

- Ngoại trừ thuốc lá, rượu và mỹ phẩm, các hàng hoá khác được nhập khẩu từ Việt Nam qua hoạt động kinh tế biên mậu với số lượng nhỏ được giảm 50% thuế nhập khẩu và thuế giá trị gia tăng (VAT) trong giai đoạn từ 1996 đến 2003.

Quản lý hoạt động xuất nhập khẩu qua hoạt động kinh tế biên mậu với số lượng nhỏ:

- Bộ Thương mại quyết định số lượng doanh nghiệp được phép tiến hành hoạt động kinh tế biên mậu với số lượng nhỏ. Trong mức hạn định này, tự các tỉnh vùng biên sẽ xem xét và cấp phép, nhưng phải trình lên Bộ Thương mại Trung Quốc (MOC) để kiểm tra.

- Ngoại trừ những hàng hoá tuân theo các yêu cầu thống nhất, các hóa chất phục vụ cho nhu cầu quân sự và dân dụng, các chất gây nghiện, hệ thống hạn ngạch và giấy phép kiểm soát hoạt động xuất khẩu trong phạm vi số lượng nhất định sẽ bị bãi bỏ. Sở Ngoại thương và Quản lý kinh tế tỉnh Vân Nam và Quảng Tây ban hành các văn bản hướng dẫn thay thế.

- Việc nhập khẩu hàng hoá bị hạn chế theo hạn ngạch hoặc giấy phép, hoặc hạn chế về số lượng trong một mức hạn định. Sở Ngoại thương và Quản lý Kinh tế của tỉnh Vân Nam và Quảng Tây được phép của MOC sẽ chịu trách nhiệm ban hành giấy phép nhập khẩu

- Hàng buôn bán tiểu ngạch là hàng hóa không quản lý bằng hạn ngạch, do địa phương quản lý và thu thuế. Chính phủ Trung Quốc giao quyền chủ động và dành ưu đãi đặc biệt cho chính quyền địa phương (Chính quyền hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây) trong buôn bán với Việt Nam.

Những thay đổi trong Chính sách biên mậu của Trung Quốc đối với Việt Nam kể từ khi gia nhập WTO:

Quan điểm của Trung Quốc về hoạt động kinh tế biên mậu đối với các nước có chung đường biên giới là: “Chỉ để đáp ứng nhu cầu của cư dân hai địa phương biên giới”, nên sau khi gia nhập WTO, về cơ bản hạn ngạch và các ưu đãi thuế quan sẽ được bãi bỏ với tỷ lệ thực thi là 15%/năm; tuy nhiên, trong ngắn hạn khuyến khích nhập khẩu máy móc, thiết bị tiên tiến để phát triển “chiều sâu” kinh tế các tỉnh biên giới.

Trong việc tổ chức thực hiện: Các chính sách biên mậu ngày càng được quy phạm hóa, rõ ràng hơn, minh bạch hơn và được thực hiện nhất quán theo hướng thu hẹp quyền hạn của địa phương.

Phương pháp quản lý đối với hoạt động kinh tế biên mậu sau khi gia nhập WTO: quản lý trên cơ sở động thái, biến động của thị trường để cấp giấy phép xuất nhập khẩu, hạn ngạch, v.v... với một số sản phẩm hàng hoá quy về hoạt động thương mại bình thường để hoạt động thương mại biên giới ngày càng quy phạm hơn.

Tuy nhiên, các chính sách ưu đãi vẫn tồn tại để khai thác thế mạnh của từng vùng biên giới nhưng nhất thiết phải bảo đảm các yêu cầu sau: (1) Phù hợp với ưu đãi tối huệ quốc; (2) Tuân thủ các ràng buộc của các hiệp định song phương; (3) Phù hợp với đặc trưng của các địa phương và trình độ phát triển của các nước.

Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, Việt Nam vấp phải một số khó khăn sau:

+ Năm 2003, Trung Quốc đã thành lập Tổng cục Kiểm nghiệm và Kiểm dịch với chức năng kiểm nghiệm, kiểm dịch, giám định hàng hoá thay thế Bộ Thương mại, Bộ Nông nghiệp và Bộ Khoa học trước kia. Theo đó, các doanh nghiệp nhập khẩu hoa quả tươi phải tới Bắc Kinh xin giấy phép cho từng chuyến hàng với hạn mức là 500 tấn/1 giấy phép, hết hạn ngạch lại đề nghị cấp bổ sung nên gây lãng phí thời gian của các nhà nhập khẩu và ách tắc trong hoạt động xuất khẩu hoa quả tươi của Việt Nam. Tình trạng trên kéo dài cho tới cuối năm 2005, chính phủ Trung Quốc đã cho phép Cục Kiểm nghiệm Kiểm dịch Huyện cấp. Từ thời điểm này, các doanh nghiệp địa phương khi nhập khẩu hoa quả tươi không phải vất vả tới Bắc Kinh như trước nữa.

+ Công hàm số 888 ngày 30/12/2002 của Tổng cục Kiểm nghiệm Kiểm dịch và Giám sát Chất lượng Quốc gia nước CHND Trung Hoa gửi cho phía Việt Nam để thông báo việc Trung Quốc có quy định đối với vấn đề kiểm nghiệm kiểm dịch hàng thủy sản nhập khẩu từ Việt Nam và thực hiện giấy chứng nhận kiểm nghiệm kiểm dịch hàng thủy sản nhập khẩu đối với hàng thủy sản Việt Nam kể từ ngày 30/6/2003.

+ Từ ngày 1/1/2004, Trung Quốc bỏ ưu đãi biên mậu (giảm 50% thuế nhập khẩu và thuế VAT) đối với tỉnh Quảng Tây, chỉ còn tỉnh Vân Nam được hưởng ưu đãi biên mậu (giảm 50% thuế VAT) đối với nông sản nhập khẩu từ Việt Nam (vẫn được duy trì ở cửa khẩu Lào Cai - Hà Khẩu). Do đó, điều kiện cạnh tranh của các sản phẩm nông sản Việt Nam với các sản phẩm cùng loại của Thái Lan, Malaysia, v.v... tại thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, Trung Quốc nói chung sẽ gay gắt hơn.

+ Trung Quốc tăng cường kiểm tra kiểm soát về chất lượng, quy cách phẩm chất hàng hoá, nhất là không mở rộng ưu đãi về thuế quan như các năm trước đây.

+ Trung Quốc đã áp dụng một loạt các biện pháp để quản lý chất lượng hoa quả nhập khẩu theo quy định của WTO như: quy định về nhãn mác, bao bì, vệ sinh an toàn thực phẩm, giám định hàng hoá xuất nhập khẩu. Hàng hoa quả xuất khẩu của Việt Nam sang Vân Nam và Quảng Tây phải tuân thủ các quy định này nên đã gặp nhiều khó khăn vì các doanh nghiệp của ta chưa thích ứng ngay được các quy định mới của Trung Quốc.

+ Hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc hiện không được nợ giấy chứng nhận xuất xứ mẫu E (C/O Form E) như trước mà phải đi kèm ngay theo bộ chứng từ xuất hàng. Điều đó cũng gây nhiều khó khăn cho các thương nhân trong việc xuất khẩu hàng hoá sang Vân Nam và Quảng Tây.

Trong quản lý biên mậu, Trung Quốc đã áp dụng thành công một số chính sách: tại các địa phương có đường biên giới với nước ngoài, thành lập các Cục biên mậu từ tỉnh đến huyện thị, phân cấp quản lý cho địa phương toàn quyền quyết định, cho phép biên mậu được hưởng giảm 50% thuế xuất nhập khẩu và thuế VAT. Hiện tại (sau khi gia nhập WTO) Trung Quốc đã cơ bản xóa bỏ các cơ quan quản lý biên mậu địa phương, nhưng vẫn dành cho địa phương quyền áp dụng hoặc không những ưu đãi thuế biên mậu. Nhiều thông tin dự báo rằng, mặc dù đã trở thành thành viên WTO, nhưng Trung Quốc vẫn cho phép các địa phương biên giới áp dụng chính sách biên mậu một thời gian nữa, cho đến khi khu mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc (ACFTA) đi vào hoạt động⁷.

Chính sách thương mại của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đối với Việt Nam:

Vân Nam và Quảng Tây tuân thủ Chính sách thương mại của Trung Quốc đối với Việt Nam. Riêng Chính sách biên mậu, hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây tuân thủ tuyệt đối chính sách biên mậu của Chính phủ Trung Quốc đối với Việt Nam và quán triệt cơ chế điều hành biên mậu thống nhất từ trung ương đến địa phương. Tuy nhiên, để đảm bảo nguyên liệu đầu vào cho các ngành sản xuất, Quảng Tây thực hiện Chính sách “Ưu đãi biên mậu nửa vời”.

Hiện tại, tỉnh Vân Nam được Chính phủ Trung Quốc cho hưởng ưu đãi biên mậu, nên Vân Nam nhập khẩu được nguyên liệu (khoáng sản, cao su, v.v...) từ Việt Nam đảm bảo đầu vào cho các ngành sản xuất. Do được hoàn thuế 50% VAT nên hút được nhiều nguyên liệu đầu vào đảm bảo cho phát triển sản xuất. Trong khi đó, Quảng Tây không còn được hưởng ưu đãi biên mậu như trước nữa (không được hoàn thuế VAT), nên hàng nguyên liệu xuất khẩu của Việt Nam bị hút hết sang các cửa khẩu của tỉnh Vân

⁷ Trích từ Báo cáo sơ kết công tác của Ban chỉ đạo hoạt động buôn bán hàng hóa qua biên giới (tháng 8/2005), dòng 4-15 trang 3.

Nam. Để đảm bảo nguyên liệu đầu vào cho các ngành sản xuất, chính quyền Quảng Tây đã áp dụng chính sách “Ưu đãi biên mậu nửa vôi” trong hoạt động buôn bán qua biên giới đối với Việt Nam.

Mục đích của chính sách “Ưu đãi biên mậu nửa vôi” của Chính quyền Quảng Tây là nhằm hút nguyên liệu của Việt Nam (quặng, cao su,...) để đáp ứng nhu cầu nguyên liệu đầu vào cho các ngành sản xuất và kiểm soát lượng hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường của mình.

Chính sách “Ưu đãi biên mậu nửa vôi”: Chính quyền Quảng Tây cho phép Hải quan của tỉnh thực hiện “ưu đãi nửa vôi” đối với hàng xuất khẩu biên mậu của Việt Nam. Việc cho phép của Chính quyền tỉnh Quảng Tây đối với Cơ quan hải quan của tỉnh không bằng văn bản. Việc dành ưu đãi biên mậu cho hàng xuất khẩu của Việt Nam cũng không có văn bản chính thức, mà Hải quan Quảng Tây chỉ thông báo miệng cho các doanh nghiệp Việt Nam khi các doanh nghiệp làm thủ tục xuất khẩu biên mậu vào Quảng Tây. Thỉnh thoảng, Quảng Tây lại dành ưu đãi biên mậu cho một mặt hàng nào đó của Việt Nam (mức ưu đãi có thể lên tới 80 - 90% VAT, quặng các loại và cao su thường được hưởng ưu đãi cao). Khi có nhu cầu nhập khẩu mặt hàng nào thì họ lại cho hưởng ưu đãi VAT mặt hàng đó trong một thời gian nhất định để hút đủ lượng hàng mà họ cần, khi đã nhập đủ lượng họ lại dừng ưu đãi (Hải quan địa phương thông báo bằng miệng cho doanh nghiệp Việt Nam là dừng ưu đãi). Cứ như vậy, khi cần mặt hàng nào của ta thì họ lại cho hưởng ưu đãi VAT, mức ưu đãi phụ thuộc vào khối lượng hàng họ cần và sự cấp thiết về thời gian.

Thực chất của Chính sách “Ưu đãi biên mậu nửa vôi”: Đây chính là chính sách hút nguyên liệu đầu vào cho các ngành sản xuất nội địa của Quảng Tây. Nếu xét một cách công bằng thì ở một khía cạnh nào đó các doanh nghiệp Việt Nam được hưởng lợi từ chính sách “ưu đãi biên mậu nửa vôi” của Chính quyền Quảng Tây. Nhưng nếu nhìn dài hạn thì chúng ta lại rất bất lợi và thiệt hại. Lợi ích được hưởng nhỏ hơn rất nhiều so với thiệt hại mà ta phải gánh chịu nếu cứ phụ thuộc vào chính sách của họ. Cụ thể, họ chỉ dành ưu đãi cho một mặt hàng trong một thời gian nhất định, khi đã nhập đủ lượng hàng cần thì họ lại chấm dứt ưu đãi. Chính vì ưu đãi thông báo bằng miệng không có văn bản, nên phía ta rất bị động trong việc cung ứng hàng. Khi các doanh nghiệp bán được hàng với giá cao thì thu mua hàng của bà con nông dân cũng với giá cao hơn, đôi khi nông dân không có hàng mà bán. Thấy có doanh thu cao, bà con nông dân mở rộng sản xuất mà không hề hay biết tới tính bấp bênh của thị trường. Còn doanh nghiệp thấy thu được lợi nhuận cao thì thu mua hàng từ nhiều nguồn và đưa hàng ùn lên cửa khẩu. Khi thấy lượng cung của Việt Nam quá nhiều mà lượng hàng cần nhập cũng đã gần đủ, thêm vào

đó sợ hàng nước ta lũng đoạn thị trường, phía Quảng Tây dùng ưu đãi, không chỉ có thể doanh nghiệp của họ còn ép cấp, ép giá. Không được hưởng ưu đãi, giá thu mua hàng cao, chi phí lưu kho bãi cao, cộng thêm lãi suất ngân hàng, nhiều doanh nghiệp của ta đã phải bán hàng với giá thấp và chịu thua lỗ. Nếu thua lỗ ít thì có thể chấp nhận được, còn thua lỗ nhiều thì doanh nghiệp sẽ bị phá sản.

II. QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VÀ TỈNH VÂN NAM

1. Thương mại hàng hoá

Vân Nam tiếp giáp với 4 tỉnh của Việt Nam là Hà Giang, Lào Cai, Lai Châu và Điện Biên. Tuy nhiên, do hạn chế về giao thông nên trao đổi thương mại giữa Vân Nam với ba tỉnh Hà Giang, Lai Châu và Điện Biên rất hạn chế, chủ yếu tập trung ở các cửa khẩu thuộc địa phận tỉnh Lào Cai (hơn 90%). Ngoài cặp cửa khẩu quốc tế Lào Cai - Hà Khẩu, giữa Việt Nam và tỉnh Vân Nam còn có các cặp cửa khẩu cấp tỉnh như: Mường Khương - Kiều Đầu, Bát Xát - Bắc Hà và các cặp cửa khẩu nhỏ hơn, thường phát triển buôn bán tiểu ngạch như: Y Tý - Ma Ngán Tý, Bản Vược - Pả Sa, Quang Kim - Toòng Piêng, Trịnh Tường - Tiểu Đông Sơn, Bản Lầu - Bạc Chì, Pha Long - Lao Kha, Si Ma Kai - Seo Pả Chư.

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và Vân Nam tăng liên tục trong thời kỳ 2001 - 2004. Mức tăng trưởng bình quân hàng năm là 20,85%. Xuất khẩu tăng 19,21%/năm và nhập khẩu tăng 21,98%/năm. Tuy nhiên, tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt - Trung là 6,92%. Việt Nam nhập siêu trong suốt thời kỳ này. Trị giá nhập siêu là 171,37 triệu USD, chiếm 13,8% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Vân Nam (theo số liệu thống kê của Hải quan Việt Nam).

Bảng 1: *Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Vân Nam
thời kỳ 2001 - 2004*

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Xuất nhập khẩu	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Nhập siêu	XNK Việt-Trung	Tỷ trọng *
2001	221,47	91,78	129,69	- 37,91	3047,22	7,27
2002	298,08	143,55	154,53	- 10,98	3654,28	8,16
2003	331,01	144,22	186,79	- 42,57	4870,05	6,80
2004	390,85	155,47	235,38	- 79,91	7191,95	5,43
Tổng	1241,41	535,02	706,39	- 171,37	-	6,92

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Việt Nam⁸;

(*) Tỷ trọng của kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Vân Nam trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt - Trung.

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Vân Nam theo số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc cũng tăng nhanh trong những năm gần đây. Mức tăng trưởng bình quân hàng năm là 37,13%. Xuất khẩu tăng 36,50%/năm và nhập khẩu tăng 37,31%/năm. Tuy nhiên, tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt - Trung là 5,27%. Việt Nam đã nhập siêu trong suốt thời kỳ này. Trị giá nhập siêu là 647,07 triệu USD, chiếm 44,28% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Vân Nam (xem Bảng 2). Kể từ năm 2003 đến nay Việt Nam đã trở thành đối tác thương mại quan trọng thứ ba của Vân Nam trong số 112 quốc gia và vùng lãnh thổ có quan hệ thương mại với tỉnh này.

**Bảng 2: Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Vân Nam
thời kỳ 1996 - 2004**

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Xuất nhập khẩu	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Nhập siêu	XNK Việt-Trung	Tỷ trọng *
1996	35,67	8,22	27,45	- 19,23	1150	3,10
1997	54,96	3,56	51,40	- 47,84	1440	3,82
1998	68,67	6,26	62,41	- 56,15	1248	5,50
1999	56,00	11,00	45,00	- 34,00	1318	4,25
2000	130,00	23,00	107,00	- 84,00	2466	5,27
2001	160,00	70,00	90,00	- 20,00	2814	5,69
2002	230,00	76,00	154,00	- 78,00	3223	7,14
2003	280,00	110,00	170,00	- 60,00	4634	6,04
2004	445,99	99,07	346,92	- 247,85	6742	6,62
Tổng	1.461,29	407,11	1054,18	-647,07	-	5,27

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc;

(*) Tỷ trọng của kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Vân Nam trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt - Trung.

Theo thống kê của Hải quan Việt Nam, xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và Vân Nam được chia thành chính ngạch và tiểu ngạch. Hoạt động buôn bán chính ngạch chiếm 91,92%, tiểu ngạch chiếm 8,08% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Vân Nam (thời kỳ 2001 - 2004). Trong khi đó, theo số

⁸ Tổng hợp từ Báo cáo của Sở Thương mại và Du lịch 4 tỉnh Hà Giang, Lào Cai, Lai Châu và Điện Biên.

liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc, xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và Vân Nam được chia thành quốc mậu và biên mậu. Hoạt động trao đổi hàng hoá quốc mậu chiếm 32,42%, biên mậu chiếm 67,58% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Vân Nam (thời kỳ 1996 - 2004).

Như vậy, tuy có sự khác biệt về số liệu thống kê của Việt Nam và Vân Nam, nhưng hai nguồn số liệu đều phản ánh sự tăng trưởng của kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam với tỉnh này. Nguyên nhân chủ yếu dẫn tới sự chênh lệch về số liệu thống kê giữa hai bên là do phía Việt Nam không thống kê được đầy đủ về buôn bán tiểu ngạch (một số tỉnh gần như không thống kê được đầy đủ số liệu này). Còn nguyên nhân chính dẫn tới tỷ lệ thương mại chính ngạch và tiểu ngạch theo thống kê của hai bên khác nhau là do quan niệm về hoạt động buôn bán chính ngạch và biên mậu của Việt Nam và Trung Quốc khác nhau. Quan niệm của phía Việt Nam: (1) Chính ngạch là hoạt động mua bán hàng hoá theo thông lệ quốc tế, có hợp đồng và mở L/C; (2) Biên mậu (tiểu ngạch) là hoạt động mua bán hàng hoá qua biên giới không theo thông lệ quốc tế. Quan niệm của phía Trung Quốc: (1) Quốc mậu là hoạt động mua bán hàng hoá qua biên giới được thực hiện dưới sự giám quản của các cơ quan Trung Ương; (2) Biên mậu là hoạt động mua bán hàng hoá qua biên giới được thực hiện dưới sự giám quản của các cơ quan địa phương. Thuế đối với hàng hoá xuất nhập khẩu của địa phương bao giờ cũng thấp hơn so với thuế của Trung Ương, do đó các doanh nghiệp của Vân Nam và Quảng Tây thích buôn bán với Việt Nam dưới hình thức biên mậu hơn là quốc mậu.

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). Tuy nhiên trong thời gian qua đã có khá nhiều doanh nghiệp ở phía Nam nước ta chủ động tìm hiểu và tìm kiếm thị trường tại Vân Nam, tăng cường hợp tác với các doanh nghiệp ở Vân Nam. Bên cạnh đó 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 thuỷ hải sản ở khu vực phía Nam Việt Nam tìm hiểu để tiến hành nhập khẩu mặt hàng này. Trong năm tới, do nhiều yếu tố khách quan và chủ quan rất có thể nhu cầu đối với thuỷ sản từ Việt Nam của tỉnh Vân Nam sẽ tăng mạnh.

Trong cơ cấu hàng hóa trao đổi giữa hai bên, Việt Nam xuất khẩu chủ yếu sang Vân Nam quặng các loại (crôm, kẽm, sắt, đồng, chì, Mg), cao su và sản phẩm cao su, dầu cọ, giấy đóng gói, gỗ, hạt điều, gạo, sản khô, thuỷ hải sản, quả nhiệt đới v.v..., một số hàng tiêu dùng như bột giặt, giày dép, đồ nhựa, mỹ phẩm, hàng thủ công mỹ nghệ, v.v... . Trong đó, các mặt hàng khoáng sản và cao su nguyên liệu thường chiếm trên 60%.

Khác với các thị trường khác, các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Vân Nam thay đổi theo năm (xem Phụ lục 1), chỉ có một vài mặt hàng là trùng trong các năm. Do vậy, không có số liệu thống kê các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang thị trường này trong một thời kỳ, cho dù thời kỳ đó chỉ là 2 hoặc 3 năm. Đây chính là nét đặc trưng của buôn bán tiểu ngạch, có mặt hàng nào xuất mặt hàng ấy, có bao nhiêu xuất bấy nhiêu. Chỉ có xuất khẩu chính ngạch, xuất theo hợp đồng, nguồn cung lớn, ổn định thì mới có các mặt hàng xuất khẩu chủ lực trong một thời gian dài từ 3, 5, 7 đến 10 năm.

Việt Nam nhập khẩu từ Vân Nam chủ yếu là than cốc/than mỡ cho sản xuất thép, hóa chất, nhôm thỏi, sắt, thép, máy nâng kiểu đứng, thuốc lá sấy và lá thuốc chưa tước cọng, phân đạm, quả tươi, thóc giống, v.v... . Cũng như xuất khẩu, các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Vân Nam thay đổi theo năm (xem Phụ lục 1), chỉ có vài mặt hàng là trùng trong các năm. Do vậy, không có số liệu thống kê các mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam từ thị trường này trong một thời kỳ, cho dù thời kỳ đó chỉ là 2 hoặc 3 năm.

Theo đánh giá, nhu cầu trao đổi buôn bán giữa các tỉnh của Việt Nam với Vân Nam là rất lớn, tuy nhiên do yếu kém về kết cấu hạ tầng như đường xá, năng lực vận chuyển thấp nên kim ngạch buôn bán hai chiều bị hạn chế. Hiện nay tuyến đường sắt Lào Cai - Hà Nội luôn luôn trong tình trạng quá tải khi vận chuyển hàng hoá, không đáp ứng được nhu cầu vận tải đang ngày càng tăng nhanh. Năm 2003, tổng khối lượng hàng hoá xuất nhập khẩu qua cửa khẩu Lào Cai - Hà Khẩu đạt 1,16 triệu tấn, năm 2004 đạt 2,11 triệu tấn.

Trao đổi thương mại giữa Việt Nam và Vân Nam chủ yếu qua các cửa khẩu của tỉnh Lào Cai. Thời kỳ 2001 - 2004, kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa hai bên qua các cửa khẩu của Lào Cai đạt 918,29 triệu USD, chiếm 65,94% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Vân Nam. Bởi vậy, nhằm thúc đẩy thương mại giữa Việt Nam và Vân Nam, tỉnh Lào Cai đã thực hiện thí điểm một số chính sách ưu đãi đối với khu vực cửa khẩu biên giới theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 1001 TTg ngày 26/5/1999. Trong thời gian 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.

Để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động trao đổi hàng hoá giữa Việt Nam và Vân Nam nói riêng, giữa Việt Nam và Trung Quốc nói chung qua các cặp cửa khẩu giữa Lào Cai và Vân Nam, từ tháng 7/2004 hai tỉnh này đã thực hiện việc kéo dài thời gian mở cửa khẩu 24/24 giờ đối với đường sắt và từ 7 giờ đến 22 giờ đối với

đường bộ vào tất cả các ngày trong tuần. Hai bên cũng thỏa thuận đơn giản hóa các thủ tục xuất nhập khẩu, xuất nhập cảnh 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 xuất nhập cảnh 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 hàng hoá của hai tỉnh Lào Cai và Vân Nam qua lại.

Các ngân hàng thương mại hai tỉnh Lào Cai và Vân Nam đã ký thỏa 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 hai 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 và trao đổi thông tin về cơ chế, chính sách, nhu cầu thị trường, giá cả hàng hoá, kênh phân phối, đầu mối giao dịch, v.v... cho các doanh nghiệp hai bên. Tỉnh Lào Cai đã ký hợp tác với Hiệp hội Xúc tiến Thương mại miền Tây Nam Trung Quốc về việc nêu trên, 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 của tỉnh. Lào Cai cũng đã cùng VCCI xây dựng sàn giao dịch điện tử tại cửa khẩu Quốc tế Lào Cai (Sàn giao dịch điện tử được khai trương vào ngày 22/11/2005) và hợp tác với Công ty Điện toán và Truyền số liệu (VDC) xây dựng cổng giao tiếp điện tử.

2. Thương mại dịch vụ

Gắn liền với hoạt động trao đổi hàng hoá giữa Việt Nam và Vân Nam là hoạt động thương mại dịch vụ. Thương mại hàng hoá phát triển khá nhanh trong thời gian vừa qua, nhưng thương mại dịch vụ lại phát triển tương đối chậm, chưa tương xứng với vai trò hỗ trợ cho hoạt động trao đổi hàng hoá. Có thể trong thời gian tới, thương mại dịch vụ sẽ có tốc độ tăng trưởng cao vì kể từ 7/2004 việc xây dựng Hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh đã được triển khai. Thương mại dịch vụ giữa Việt Nam và Vân Nam chủ yếu gồm các loại: dịch vụ vận tải, kho ngoại quan, cảng biển, du lịch và dịch vụ ngân hàng.

Về dịch vụ vận tải: 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. Năm 2004 tổng khối lượng hàng hoá qua cửa khẩu Quốc tế Lào Cai là 1,37 triệu tấn. Tuyến đường sắt Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng đã được Vân Nam sử dụng để

vận chuyển hàng quá cảnh của tỉnh qua cảng Hải Phòng. Khối lượng hàng quá cảnh của Vân Nam qua cảng Hải Phòng tăng lên hàng năm: năm 2001 là 70.000 tấn, năm 2004 là 185.000 tấn. Nhu cầu vận chuyển hàng quá cảnh của Vân Nam qua cảng Hải Phòng Việt Nam tới các nước ASEAN là rất lớn, nhưng năng lực vận chuyển của đoạn đường sắt Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng còn hạn chế. Phía Vân Nam cho biết, họ đang nâng cấp đường sắt Côn Minh - Hà Khẩu đạt tiêu chuẩn 1,4 m, khối lượng vận chuyển đạt khoảng 8-10 triệu tấn vào năm 2010. Như vậy, chúng ta không nâng cấp đường sắt thì không thể đáp ứng được nhu cầu vận chuyển hàng quá cảnh của Việt Nam và các tỉnh miền Tây Trung Quốc. Nhìn chung, hiện tại dịch vụ vận chuyển và kho bãi chưa tốt.

Đoạn đường sắt ở phía Việt Nam cần được đầu tư cải tạo và nâng cấp thêm trong thời gian tới. Sự lạc hậu của đường sắt là nguyên nhân cơ bản làm cho dịch vụ vận tải giữa Việt Nam và Vân Nam phát triển chậm (mặc dù giá cước vận chuyển đã được điều chỉnh tương đối hợp lý).

Về kho ngoại quan: Kho ngoại quan có vai trò quan trọng trong việc đẩy mạnh hoạt động trao đổi hàng hoá và vận chuyển hàng quá cảnh giữa Việt Nam và tỉnh Vân Nam. Thời gian qua, một khối lượng hàng hoá quá lớn của tỉnh Vân Nam được vận chuyển quá cảnh qua cảng Hải Phòng đã được lưu giữ trong kho (67%) để đảm bảo chất lượng hàng hoá và phù hợp với thời gian giao nhận hàng, thời gian vận chuyển.

Về cảng biển: Hàng xuất khẩu của tỉnh Vân Nam sang một số nước ASEAN chủ yếu được vận chuyển qua tuyến đường sắt Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng. Như vậy, hàng quá cảnh của Vân Nam qua Việt Nam đều qua cảng Hải Phòng. Năm 2003, cảng Hải Phòng đã tiếp nhận 150.000 tấn hàng của Vân Nam, năm 2004 đã tăng lên 185.000 tấn. Thành phố Hải Phòng bước đầu đã khai thác được các dịch vụ cảng biển trong việc vận chuyển hàng quá cảnh cho Vân Nam.

Về du lịch: Vân Nam là một trong 4 tỉnh, thành phố có kinh tế du lịch phát triển nhất Trung Quốc. Sân bay hiện đại của Côn Minh đã trở thành trạm trung chuyển thuận lợi cho các tuyến du lịch trong và ngoài nước. Đường bộ và đường thủy dọc theo sông Li Giang đã trở thành tuyến du lịch hấp dẫn. Nhiều khách sạn đạt tiêu chuẩn quốc tế đã được xây dựng. Riêng năm 2004, Vân Nam đã đón 52,7 triệu lượt du khách, trong đó có trên 2 triệu lượt khách quốc tế. Thỏa thuận hàng không dân dụng về các chuyến bay từ Côn Minh tới Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh đã tạo điều kiện cho phát triển du lịch không chỉ của Vân Nam với Việt Nam, mà của Trung Quốc với Việt Nam. Chính quyền Vân Nam đã triển khai thực hiện kế hoạch phát triển hệ thống giao thông qua chương trình hiện đại hóa đường sắt nối

Vân Nam với Việt Nam, qua Lào Cai tới Thái Lan. Do đó, tạo thuận lợi cho hợp tác du lịch giữa Việt Nam và Vân Nam ngày càng phát triển. Những năm gần đây, Vân Nam là một trong những địa chỉ du lịch đang thu hút được sự quan tâm của du khách Việt Nam. Năm 2004, 34.000 lượt khách Việt Nam đã tới Vân Nam và qua Vân Nam để đến các tỉnh và thành phố khác ở Trung Quốc. Cũng trong năm này, Việt Nam đã đón 197.000 lượt du khách Vân Nam và du khách Trung Quốc tới Việt Nam qua đường Vân Nam.

Về dịch vụ thanh toán qua ngân hàng: Sự phát triển nhanh của thương mại đã đòi hỏi các dịch vụ thương mại phải phát triển để thực hiện vai trò hỗ trợ. Cùng với sự phát triển của dịch vụ du lịch, vận tải, dịch vụ ngân hàng đang được hai bên quan tâm. Các ngân hàng của hai bên tiến hành hợp tác để giúp cho doanh nghiệp thanh toán hợp đồng thuận tiện và bảo đảm được quyền lợi của mình. Việc Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Ngân hàng Đầu tư Phát triển Chi nhánh Lào Cai hợp tác với Ngân hàng Ngoại thương, Công thương, Nông nghiệp Trung Quốc thực hiện thanh toán quốc tế với hình thức L/C bằng đồng bản tệ đã dần dần quy phạm hóa việc thanh toán trong giao dịch của doanh nghiệp hai bên, hạn chế được nhiều rủi ro và thúc đẩy buôn bán chính ngạch. Tới thời điểm này, dịch vụ ngân hàng và tiền tệ vẫn còn kém, chưa đóng được vai trò hỗ trợ hoạt động thương mại giữa hai bên phát triển.

Bên cạnh việc phát triển các dịch vụ thương mại, dịch vụ đào tạo giữa Lào Cai và Vân Nam đã có những bước đi đầu tiên. Hợp tác liên kết đào tạo giữa trường Đại học Vân Nam, Học viện Hồng Hà đào tạo cho sinh viên Lào Cai và sinh viên một số tỉnh, thành phố trong nước. Được Đại sứ quán Trung Quốc tại Việt Nam tài trợ, tỉnh Lào Cai đã phối hợp với Học viện Hồng Hà thành lập trung tâm đào tạo Hán ngữ tại Lào Cai (khai trương 15/10/2005)⁹.

3. Hợp tác đầu tư

Tính đến 31/12/2004, Việt Nam đã đầu tư vào Vân Nam 3 dự án với tổng số vốn đầu tư là 830.000 USD. Đó là các dự án của Công ty trách nhiệm hữu hạn giải trí Việt Hoa, vốn đầu tư là 240.000 USD; Công ty du lịch hữu hạn Hoa Đô, vốn đầu tư 390.000 USD; Công ty Hoá học hữu hạn Lân Đạt Ngọc Khê Giang, vốn đầu tư đạt 200.000 USD.

Cũng tính đến 31/12/2004, các nhà đầu tư Vân Nam đã đầu tư 59 dự án tại Việt Nam, với tổng vốn đăng ký là 103 triệu USD, vốn thực hiện đạt 40 triệu USD. Vốn

⁹ Trích trong Bài phát biểu của đ/c Nguyễn Ngọc Kim, Phó Chủ tịch UBND tỉnh Lào Cai tại Hội nghị Biên mậu giữa bảy tỉnh biên giới phía Bắc Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc) tại Hà Nội ngày 28/10/2005, dòng 6-8 trang 3.

đầu tư của Vân Nam vào Việt Nam chưa lớn, các dự án có quy mô nhỏ (quy mô vốn đầu tư trung bình là 1,75 triệu USD/dự án). Đa phần các dự án có máy móc và thiết bị không hiện đại, khả năng tài chính và trình độ công nghệ hạn chế. Hạng mục có vốn đầu tư lớn nhất đang được thực hiện là dự án của Công ty hữu hạn thương mại Thao Chúng Vân Nam với tổng số vốn đăng ký là 11 triệu USD. Hiện tại có tất cả 15 doanh nghiệp của Vân Nam đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, trong đó có 1 doanh nghiệp đã rút vốn đầu tư và 1 doanh nghiệp khác đã ngừng kinh doanh.

Dù vậy, hiện nay dự án của các nhà đầu tư Vân Nam tại Việt Nam không nhiều và vốn đầu tư nhỏ, điều này có liên quan mật thiết đến quy mô phát triển thương mại giữa Việt Nam và Vân Nam còn chưa lớn. Các nhà đầu tư của Vân Nam vẫn chưa nắm rõ về môi trường đầu tư tại Việt Nam, do vậy, ngoài các doanh nghiệp chuyên làm về mậu dịch biên giới, thì vẫn chưa có các doanh nghiệp lớn, có thực lực của Vân Nam sang đầu tư và khai thác thị trường Việt Nam. Hiện tại mối quan hệ hợp tác giữa các doanh nghiệp hai bên chủ yếu vẫn là hợp tác ở lĩnh vực thương mại. Trong thời gian tới, sự phát triển mạnh mẽ của thương mại hai bên chắc chắn sẽ thúc đẩy hoạt động đầu tư một cách hiệu quả hơn.

III. QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VÀ TỈNH QUẢNG TÂY

1. Thương mại hàng hoá

Quảng Tây tiếp giáp với ba tỉnh của Việt Nam là Quảng Ninh, Lạng Sơn và Cao Bằng. Tuy nhiên, do hạn chế về giao thông nên trao đổi thương mại giữa Quảng Tây và Cao Bằng còn hạn chế, chủ yếu tập trung ở các cửa khẩu của Lạng Sơn và Lào Cai, như Hữu Nghị, Đồng Đăng, Móng Cái, v.v... Việt Nam là bạn hàng thương mại lớn nhất của Quảng Tây. Quan hệ thương mại Việt Nam - Quảng Tây chiếm một vị trí quan trọng trong hợp tác kinh tế đối ngoại của tỉnh này. Năm 2004, kim ngạch thương mại hai chiều chiếm tới 65,3% thương mại giữa Quảng Tây và các nước ASEAN; chiếm 17,56% trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Quảng Tây với các quốc gia khác trên thế giới (số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc).

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và Quảng Tây biến động thất thường và có xu hướng giảm trong thời kỳ 2001 - 2004. Cụ thể, năm 2001 kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 909,11 triệu USD, năm 2002 giảm xuống 556,31 triệu USD, năm 2004 tăng lên 761,30 triệu USD. Tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt - Trung là 16,79%. Việt Nam liên tục xuất siêu trong thời kỳ này. Trị giá xuất siêu là 1554,96 triệu USD, chiếm 55,79% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Quảng Tây (theo số liệu thống kê của Hải quan Việt Nam).

**Bảng 3: Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Quảng Tây
thời kỳ 2001-2004**

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Xuất nhập khẩu	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Xuất siêu	XNK Việt-Trung	Tỷ trọng *
2001	909,11	652,59	256,52	+396,07	3047,22	29,83
2002	556,31	435,64	120,67	+314,97	3654,28	15,22
2003	560,66	430,14	130,52	+299,62	4870,05	11,51
2004	761,30	652,80	108,50	+544,30	7191,95	10,59
Tổng	2787,38	2171,17	616,21	+1554,96	-	16,79

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Việt Nam¹⁰;

(*) Tỷ trọng của kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Quảng Tây trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt - Trung.

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Quảng Tây theo số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc lại tăng nhanh trong những năm gần đây. Mức tăng trưởng bình quân hàng năm là 24,47% thời kỳ 1996 - 2004. Xuất khẩu tăng 31,83%/năm và nhập khẩu tăng 21,14%/năm. Tuy nhiên, tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt - Trung chỉ chiếm 12,46%. Việt Nam đã nhập siêu trong suốt thời kỳ này. Trị giá nhập siêu là 936,96 triệu USD, chiếm 30,04% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Quảng Tây (xem Bảng 4).

**Bảng 4: Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Quảng Tây
thời kỳ 1996 - 2004**

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Xuất nhập khẩu	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Nhập siêu	XNK Việt-Trung	Tỷ trọng *
1996	130,54	32,69	97,85	- 65,16	1150	11,35
1997	165,43	55,71	109,72	- 54,01	1440	11,49
1998	175,96	54,62	121,34	- 66,72	1248	14,10
1999	208,42	73,57	134,85	- 61,28	1318	15,81
2000	248,03	89,76	158,27	- 68,51	2466	10,06
2001	287,26	115,92	171,34	- 55,42	2814	10,21
2002	486,07	145,49	340,58	- 195,09	3223	15,08

¹⁰ Tổng hợp từ Báo cáo của Sở Thương mại và Du lịch 3 tỉnh Quảng Ninh, Lạng Sơn và Cao Bằng.

2003	665,55	225,39	440,16	-214,77	4634	14,36
2004	752,00	298,00	454,00	- 156,00	6742	11,15
Tổng	3.119,26	1.091,15	2.028,11	- 936,96	-	12,62%

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc;

() Tỷ trọng của kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Quảng Tây trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt - Trung.*

Theo thống kê của Hải quan Việt Nam, xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và Quảng Tây được chia thành chính ngạch và tiểu ngạch. Hoạt động buôn bán chính ngạch chiếm 70,24%, tiểu ngạch chiếm 29,76% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Quảng Tây (thời kỳ 2001 - 2004). Trong khi đó, theo số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc, xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và Quảng Tây được chia thành quốc mậu và biên mậu. Hoạt động trao đổi hàng hoá quốc mậu chiếm 28,68%, biên mậu chiếm 71,32% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Quảng Tây (thời kỳ 1996 - 2004).

Như vậy đã có sự chênh lệch khá lớn và khác biệt giữa số liệu thống kê về xuất nhập khẩu hàng hoá của hai bên (theo thống kê của Việt Nam, kim ngạch hai chiều biến động thất thường và có xu hướng giảm, Việt Nam xuất siêu sang Quảng Tây; còn theo số liệu thống kê của Trung Quốc thì kim ngạch hai chiều lại tăng trưởng nhanh và Việt Nam nhập siêu từ Quảng Tây); tỷ lệ thương mại chính ngạch và tiểu ngạch cũng hoàn toàn khác nhau. Nguyên nhân chủ yếu dẫn tới sự khác biệt trên là do: (1) Từ khi Việt Nam thực hiện chính sách hoàn thuế xuất khẩu và thuế VAT, các doanh nghiệp đã khai khổng khối lượng và trị giá hàng xuất khẩu để được hoàn nhiều thuế; (2) Buôn bán tiểu ngạch của phía Việt Nam thống kê không được đầy đủ, có một vài tỉnh gần như không thống kê được buôn bán tiểu ngạch với Trung Quốc; (3) Bảy tỉnh của Việt Nam có biên giới với Trung Quốc, nhưng mỗi tỉnh lại hiểu về khái niệm biên mậu khác nhau nên dẫn tới tình trạng số liệu thống kê không chính xác và khác xa so với số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc; (4) Hàng nhập khẩu theo đường tiểu ngạch, Việt Nam không thống kê được, nhưng Trung Quốc lại thống kê được.

Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Quảng Tây phải kể đến nông, lâm, thủy sản, khoáng sản, một số mặt hàng công nghiệp tiêu dùng, dầu dừa, cao su, hoa quả tươi, hàng tiểu thủ công nghiệp tiêu dùng, gỗ và sản phẩm gỗ. Trong khi đó, các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Quảng Tây lại là sản phẩm cơ điện, thiết bị vận tải, hóa chất công nghiệp, hàng dệt, thành phẩm công nghiệp, chế phẩm kim loại rẻ tiền, hoa quả các loại. Trong năm 2004,

kim ngạch nhập khẩu các mặt hàng chủ yếu từ Quảng Tây chiếm trên 62,7% tổng kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ thị trường này, riêng sản phẩm cơ điện chiếm hơn 26,8%.

Tương tự như thị trường Vân Nam, các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Quảng Tây thay đổi theo năm. Tính trong vòng 3 năm 2002 - 2004, chỉ có 3-4 mặt hàng là trùng trong các năm. Do vậy, không thể thống kê các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang thị trường này trong một thời kỳ, cho dù thời kỳ đó chỉ là 2 hoặc 3 năm (xem Phụ lục 2). Đây chính là nét đặc thù của hoạt động buôn bán qua biên giới giữa Việt Nam và Quảng Tây.

Cũng như xuất khẩu, các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Quảng Tây thay đổi theo năm. Tính trong vòng 3 năm 2002 - 2004, chỉ có 3-4 mặt hàng là trùng trong các năm. Do vậy, không thể thống kê các mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam từ thị trường này trong một thời kỳ, cho dù thời kỳ chỉ là 3 năm. Vì thế, nhóm nghiên cứu đành phải để riêng “Danh mục các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Quảng Tây” theo từng năm (xem Phụ lục 2).

Trong khối lượng hàng hoá nhập khẩu của Việt Nam từ Quảng Tây, tỷ lệ nguồn hàng ngoài tỉnh chiếm 65-70% thời kỳ 1996 - 2004. Chỉ tính riêng 3 năm 2002 - 2004, mức mậu dịch sản phẩm nguồn hàng ngoài tỉnh mà Việt Nam nhập khẩu từ Quảng Tây đã tăng 3,1 lần, trong đó có nhiều sản phẩm được nhập khẩu từ các tỉnh nằm sâu trong nội địa Trung Quốc.

Hàng tạm nhập tái xuất, kho ngoại quan và hàng chuyển khẩu của Quảng Tây qua Lạng Sơn và Quảng Ninh tăng lên hàng năm. Cụ thể, năm 2001 trị giá hàng tạm nhập tái xuất, kho ngoại quan và chuyển khẩu đạt 634,98 triệu USD, năm 2002 là 374,25 triệu USD, năm 2003 là 387,92 triệu USD, năm 2004 tăng lên 535,09 triệu USD. Trong 4 năm từ 2001 - 2004, tổng trị giá nhóm hàng này qua Lạng Sơn và Quảng Ninh đạt 1932,23 triệu USD.

Những năm qua, Việt Nam là đối tác thương mại hàng đầu của Quảng Tây, nhưng lại nhập siêu từ thị trường này. Trị giá nhập siêu lớn, 936,96 triệu USD trong thời kỳ 1996 - 2004, chiếm 30,04% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Quảng Tây. Mặc dù vậy, hai năm trở lại đây, nhập siêu của Việt Nam từ Quảng Tây cũng đã giảm mạnh từ 214,77 triệu USD năm 2003 xuống còn 156,00 triệu USD năm 2004.

Một trong những nguyên nhân cơ bản mà Việt Nam luôn nhập siêu từ Quảng Tây trong những năm qua đó là do nền công nghiệp của Việt Nam còn yếu kém, các ngành công nghiệp hỗ trợ chưa phát triển, vẫn phải nhập khẩu các nguyên liệu đầu

vào, các loại máy móc thiết bị và động cơ, hoá chất phục vụ cho sản xuất. Đây là các nhóm hàng: (1) Việt Nam chưa thể sản xuất được; (2) đã sản xuất được nhưng chất lượng và giá thành còn chưa hợp lý; sản xuất chưa đáp ứng được nhu cầu. Trong khi đó, công nghiệp, đặc biệt là công nghiệp nặng lại là thế mạnh của Quảng Tây. Vì vậy Việt Nam nhập siêu các sản phẩm công nghiệp từ Quảng Tây là điều tất yếu.

Tuy nhiên, trong khoảng 2 năm gần đây, cùng với sự phát triển ở mức độ nhất định của các ngành công nghiệp trong nước, Việt Nam đã dần chủ động được nguồn cung ở một số lĩnh vực công nghiệp, đặc biệt là sản xuất hàng điện tử và linh kiện, từ đó dẫn tới nhu cầu nhập khẩu các mặt hàng công nghiệp từ Quảng Tây giảm xuống. Mặc dù vậy, để đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế xã hội, trong tương lai Việt Nam vẫn phải nhập khẩu từ Quảng Tây.

Ngoài việc đẩy mạnh hoạt động trao đổi hàng hoá, các doanh nghiệp hai bên còn tích cực tham gia các hội chợ, triển lãm được tổ chức hàng năm ở Việt Nam và Quảng Tây. Bộ Thương mại Việt Nam và Trung Quốc, Sở Thương mại Quảng Tây rất chú trọng tới công tác xúc tiến thương mại, tổ chức các hội chợ, triển lãm, hội thảo về hợp tác kinh tế thương mại Việt - Trung, các đoàn doanh nghiệp đi tìm hiểu thị trường, v.v... Đây là cách làm có hiệu quả giúp cho các doanh nghiệp hai bên có cơ hội tuyên truyền, giới thiệu và bán sản phẩm.

2. Thương mại dịch vụ

Gắn liền với hoạt động trao đổi hàng hoá giữa Việt Nam và Quảng Tây là hoạt động thương mại dịch vụ. Thương mại hàng hoá phát triển nhanh trong thời gian qua, nhưng thương mại dịch vụ lại phát triển chậm, chưa tương xứng với vai trò hỗ trợ cho hoạt động trao đổi hàng hoá. Thương mại dịch vụ giữa Việt Nam và Quảng Tây chủ yếu gồm: dịch vụ vận tải, du lịch và dịch vụ ngân hàng.

Dịch vụ vận tải: Đường cao tốc Nam Ninh - Bằng Tường và Nam Ninh - Đông Hưng về cơ bản hoàn thành. Trong khi đó, các tuyến đường bộ chính tới cửa khẩu quốc tế và từ cửa khẩu tới các cảng biển của phía Việt Nam chưa phải là đường cao tốc, tuy đã có những đoạn được nâng cấp và cải tạo, nhưng nhìn chung giao thông vẫn chưa thuận lợi. Hiện chính phủ, các bộ ngành Trung ương và các địa phương đang quan tâm và tìm cách tháo gỡ khó khăn để đáp ứng nhu cầu phát triển của thương mại hàng hoá. Khối lượng hàng hoá vận chuyển đường bộ ngày càng tăng. Năm 2004, hàng hoá vận chuyển đường bộ là 576.000 tấn, tăng 17% so với năm 2003. Phần lớn hàng xuất khẩu của Quảng Tây sang Lào và Campuchia đều được vận chuyển bằng đường bộ qua Việt Nam. Như vậy, hàng năm một khối lượng

hàng đáng kể của Quảng Tây được vận chuyển quá cảnh qua Việt Nam. Năm 2004, hàng quá cảnh của Quảng Tây qua Việt Nam là 121.000 tấn.

Dịch vụ du lịch: Hợp tác du lịch giữa Việt Nam và Quảng Tây ngày càng phát triển. Du khách Quảng Tây và du khách Trung Quốc qua con đường Quảng Tây sang Việt Nam năm 2004 là 379.000 lượt người, tăng 56% so với năm 2003. Những năm gần đây, du khách Trung Quốc vào Việt Nam tăng nhanh, theo đường bộ chủ yếu qua cửa khẩu Quảng Tây. Năm 2004, 112.000 lượt khách Việt Nam sang thăm Quảng Tây và các tỉnh thành phố khác ở Trung Quốc qua con đường Quảng Tây, tăng 78% so với năm trước và đứng thứ hai trong số lượng khách quốc tế đến Quảng Tây. Như vậy, du lịch Việt Nam cũng như Quảng Tây đang có sức hút đối với khách du lịch hai bên.

Dịch vụ ngân hàng: Thanh toán qua ngân hàng đã được hai bên chú trọng. Ngày 1/12/2004, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) chi nhánh Quảng Ninh và Ngân hàng Trung Quốc (BOC) chi nhánh khu tự trị Quảng Tây đã ký kết thỏa thuận về thanh toán mậu biên giữa hai Ngân hàng trên cơ sở triển khai “Thỏa thuận thanh toán và hợp tác giữa Ngân hàng Nhân dân Trung hoa và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Theo thỏa thuận, Vietcombank mở tài khoản bằng đồng NDT tại BOC và ngược lại BOC sẽ mở tài khoản bằng VNĐ tại Vietcombank để phục vụ việc thanh toán biên mậu cho khách hàng của hai bên.

Ngoài du lịch, dịch vụ vận tải và dịch vụ ngân hàng, dịch vụ đào tạo giữa Việt Nam với tỉnh Quảng Tây đang phát triển nhanh. Giai đoạn 2003 - 2005, trung bình mỗi năm có khoảng 1000 sinh viên Việt Nam sang học tại Quảng Tây. Nhìn chung, hợp tác về đào tạo đại học và sau đại học giữa Việt Nam với tỉnh Quảng Tây có triển vọng phát triển. Quảng Tây ở gần Việt Nam, có chất lượng đào tạo đáp ứng được yêu cầu và mức học phí hợp lý, nên sinh viên Việt Nam sang học rất đông, đông hơn nhiều so với các tỉnh và thành phố khác ở Trung Quốc. Chẳng hạn như Bắc Kinh, chất lượng đào tạo tốt, nhưng học phí quá đắt, nên không có nhiều sinh viên Việt Nam theo học như ở Quảng Tây. Hai Trường Đại học lớn nhất của Quảng Tây hiện có nhiều sinh viên Việt Nam theo học là: Trường Đại học Sư phạm Quảng Tây (600 sinh viên) và Học viện Dân tộc Quảng Tây (300 sinh viên). Ngoài hai trường này, sinh viên Việt Nam còn theo học ở các trường đại học khác của Quảng Tây.

3. Hợp tác đầu tư

Các doanh nghiệp Việt Nam sang Quảng Tây đầu tư 18 dự án, với số vốn thực tế là 15,48 triệu USD tính đến 31/12/2004. Các nhà đầu tư Việt Nam có vốn lớn phải kể

đến Công ty TNHH May mặc Ngũ Bình, Công ty TNHH Xe máy Tân Minh Tinh, v.v... . Lĩnh vực đầu tư chủ yếu của Việt Nam vào Quảng Tây là sản xuất hàng may mặc, hóa mỹ phẩm, đồ gỗ, v.v... .

Việt Nam với môi trường kinh doanh và môi trường đầu tư ngày càng thông thoáng hơn đang thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư quốc tế, đặc biệt là các nhà đầu tư Trung Quốc (trong đó có các nhà đầu tư Quảng Tây). Bởi vậy, đầu tư và hợp tác kinh tế kỹ thuật giữa Việt Nam và Quảng Tây có những bước tiến khả quan. Tính đến 31/12/2004, Quảng Tây đã đầu tư vào Việt Nam 78 dự án, với số vốn đăng ký 141 triệu USD. Vốn đầu tư trực tiếp của Quảng Tây vào Việt Nam chưa lớn, các dự án đầu tư có quy mô nhỏ (quy mô vốn đầu tư trung bình của một dự án là 1,81 triệu USD). Điều này phù hợp với khả năng tài chính cũng như kinh nghiệm và chủ trương đầu tư ra nước ngoài của các nhà đầu tư Quảng Tây.

Phần lớn các dự án đầu tư của Quảng Tây vào Việt Nam có đặc điểm sau: máy móc và thiết bị ở tầm trung; khả năng tài chính, trình độ công nghệ, kinh nghiệm quản lý, v.v... còn nhiều hạn chế; sản phẩm chủ yếu được tiêu thụ ở thị trường Việt Nam, chưa xuất khẩu được. Các dự án đầu tư tập trung chủ yếu ở Quảng Ninh, Bình Thuận, thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội và Lạng Sơn.

Các dự án đầu tư của Quảng Tây đã đi vào hoạt động như Trung tâm Thương mại Trung Quốc ở Móng Cái, nhà máy chế biến đường ở Tuyên Quang; nhà máy đóng tàu và các dự án cải tạo, xây dựng kỹ thuật; các dự án gia công cao su, nhà máy giấy và nhà máy đồ hộp, v.v... .

Lĩnh vực đầu tư chủ yếu của Quảng Tây gồm thực phẩm, cơ điện, hóa chất, xây dựng, vật liệu xây dựng, ngành mỏ, du lịch, năng lượng, bào chế thuốc, nông nghiệp, thông tin và vận tải. Nội dung cụ thể gồm các loại sau đây:

- Chế biến nông sản phẩm: chế biến đường, đồ hộp hoa quả, nấm, dưa, vải, thủy hải sản, sản xuất và tiêu thụ nước chấm từ nguyên liệu hải sản.

- Khai thác và gia công khoáng sản: khai thác than đá, khai thác mỏ chì kẽm, gia công silic-mangan, hợp kim sắt và vật liệu nhôm.

- Sản xuất vật liệu xây dựng: sản xuất xi măng và gia công gỗ dán.

- Cơ khí và đồ điện: sản xuất xe vận tải nông dụng, ắc quy xe hơi, lắp đặt thiết bị áp suất lỏng, cải tạo mạng lưới điện.

- Sản xuất hàng dân dụng: sản xuất dược phẩm, nước tinh khiết, đồ nhựa, bàn chải đánh răng, đồ dùng vệ sinh phụ nữ và trẻ em.

- Lưu thông vật tư và khách vận giải trí: trạm trung chuyển container, tuyến khách vận du lịch, trung tâm vui chơi v.v... .

Năm 2005, các nhà đầu tư Quảng Tây đã có 13 dự án ký hợp đồng với các doanh nghiệp Việt Nam, 65 dự án thương thảo đầu tư.

Tính đến 31/12/2004, Các doanh nghiệp Quảng Tây sang Việt Nam nhận thầu công trình và hợp tác lao vụ với tổng trị giá hợp đồng lên tới 220 triệu USD, chiếm 15,6% công trình nhận thầu tại Việt Nam của Trung Quốc. Các công trình nhận thầu với quy mô lớn, gồm công trình MD2 vận tải và chống lũ sông Mê Kông do Công ty Cầu đường Quảng Tây làm chủ thầu, công trình nhà máy đường ở các tỉnh Thanh Hóa, Bình Thuận, Tuyên Quang và Đồng Nai.

IV. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Những thành tựu đạt được

Biên giới Việt - Trung dài 1.353 km, qua 7 tỉnh của Việt Nam kể từ Đông sang Tây là Quảng Ninh, Lạng Sơn, Cao Bằng, Hà Giang, Lào Cai, Lai Châu và Điện Biên; hai tỉnh của Trung Quốc là Quảng Tây và Vân Nam. Tuyến biên giới Việt - Trung có 33 cặp cửa khẩu, trong đó có 4 cặp cửa khẩu quốc tế (Hữu Nghị - Hữu Nghị Quan, Đồng Đăng - Bằng Tường, Móng Cái - Đông Hưng và Lào Cai - Hà Khẩu), 8 cặp cửa khẩu quốc gia và 21 cặp cửa khẩu địa phương; 3 chợ trong khu kinh tế cửa khẩu; 7 chợ cửa khẩu và 36 chợ biên giới¹¹.

Với sự nỗ lực của Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Trung Quốc, Chính quyền hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây cùng với sự cố gắng của doanh nghiệp hai bên trong việc thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh. Hiện mối quan hệ này đang ngày càng phát triển cùng với tiến trình hợp tác giữa hai nước và đà lớn mạnh của nền kinh tế Việt Nam. Năm 2004 đánh dấu một mốc quan trọng trong thương mại giữa hai bên, lần đầu tiên kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với hai tỉnh đã đạt trên 1 tỷ USD (đạt 1192,12 triệu USD theo số liệu thống kê của Hải quan Việt Nam; đạt 1.197,99 triệu USD theo số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc).

Theo số liệu thống kê của Hải quan Việt Nam, tuy kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây biến động trong thời kỳ 2001 - 2004, nhưng tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt - Trung là 23,70%. Việt Nam xuất siêu trong suốt thời kỳ này. Trị giá xuất siêu là 1383,59

¹¹ Trích trong Báo cáo tổng kết công tác biên mậu 7 tỉnh biên giới phía Bắc với Trung Quốc thời gian từ 1991 đến nay (Tài liệu phục vụ Hội nghị biên mậu Lạng Sơn 30/9/2005), trang 2-3.

triệu USD, chiếm 34,34% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với hai tỉnh (xem Bảng 5).

Bảng 5: *Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây thời kỳ 2001 - 2004*

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Xuất nhập khẩu	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Xuất siêu	XNK Việt-Trung	Tỷ trọng *
2001	1130,58	744,37	386,21	+358,16	3047,22	37,10
2002	854,39	579,19	275,20	+303,99	3654,28	23,38
2003	891,67	574,36	317,31	+257,05	4870,05	18,31
2004	1152,15	808,27	343,88	+464,39	7197,95	16,02
Tổng	4028,79	2706,19	1322,60	+1383,59	-	23,70

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Việt Nam¹²;

(*) Tỷ trọng của kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt - Trung.

Theo số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc, kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây tăng nhanh trong thời kỳ 1996 - 2004. Mức tăng trưởng bình quân hàng năm là 28,01%. Xuất khẩu tăng 36,86%/năm và nhập khẩu tăng 26,09%/năm (xem Bảng 6).

Bảng 6: *Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây thời kỳ 1996 - 2004*

Đơn vị: Triệu USD

Năm	Xuất nhập khẩu	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Nhập siêu	XNK Việt-Trung	Tỷ trọng *
1996	166,21	40,91	125,30	-84,39	1150	14,45
1997	220,39	59,27	161,12	-101,85	1440	15,30
1998	244,63	60,88	183,75	-122,87	1248	19,60
1999	264,42	84,57	179,85	-95,28	1318	20,06
2000	378,83	112,76	265,27	-152,51	2466	15,36

¹² Tổng hợp từ Báo cáo của Sở Thương mại và Du lịch 7 tỉnh Quảng Ninh, Lạng Sơn, Cao Bằng, Hà Giang, Lào Cai, Lai Châu và Điện Biên.

2001	447,26	185,92	261,34	-75,42	2814	15,89
2002	716,07	221,49	494,58	-73,09	3223	22,22
2003	945,55	335,39	610,16	-274,77	4634	20,40
2004	1197,99	397,07	800,92	-403,85	6742	17,77
Tổng	4580,55	1498,26	3082,29	-1584,03	-	17,89

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc;

() Tỷ trọng của kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt - Trung.*

Theo thống kê của hải quan Việt Nam, thương mại chính ngạch chiếm 77,13% và tiểu ngạch chiếm 22,87% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (thời kỳ 2001 - 2004). Trong khi đó, theo số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc, trao đổi hàng hoá quốc mậu chiếm 30,55% và biên mậu chiếm 69,45% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (thời kỳ 1996 - 2004). Như vậy, tỷ lệ thương mại chính ngạch và tiểu ngạch theo thống kê của hai bên là hoàn toàn khác nhau. Nguyên nhân dẫn tới tình trạng này là do: (1) Quan niệm về biên mậu của hai bên khác nhau (xem ở cuối trang 42); (2) Nhu cầu thị hiếu của người tiêu dùng trên thị trường Vân Nam và Quảng Tây không khắt khe như ở các khu vực phát triển khác ở Trung Quốc. Hai tỉnh nghèo, thu nhập thấp, nên bất kể mặt hàng nào chúng ta không xuất khẩu được sang các thị trường khác thì đều có thể xuất sang thị trường này theo đường biên mậu, còn các mặt hàng đạt tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP của chính phủ Trung Quốc thì xuất khẩu theo đường quốc mậu. Những quy định này trở nên khắt khe kể từ khi Trung Quốc trở thành thành viên WTO. Xuất biên mậu, hàng Việt Nam chỉ phải đáp ứng quy định về tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP của Chính quyền Vân Nam và Quảng Tây. Những quy định của hai tỉnh không khắt khe như quy định của Chính quyền trung ương. Bởi vậy, trên thực tế xuất biên mậu chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng lượng hàng xuất khẩu của Việt Nam sang hai tỉnh này. Tuy nhiên, chúng ta gần như không thống kê được buôn bán biên mậu, trong khi đó Trung Quốc lại thống kê tương đối đầy đủ.

Theo như phân tích ở trên, đã có sự khác biệt khá lớn về số liệu thống kê. Theo số liệu thống kê của Hải quan Việt Nam, kim ngạch thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh biến động thất thường và có xu hướng giảm, Việt Nam liên tục xuất siêu sang thị trường hai tỉnh. Trong khi đó, theo số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc thì tình hình ngược lại, kim ngạch thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh tăng lên hàng năm và tăng trưởng nhanh, Việt Nam liên tục nhập siêu từ thị trường

này. Cho tới nay vẫn chưa tìm được lời giải thỏa đáng về sự khác biệt giữa số liệu thống kê của hai bên. Nếu khác nhau về quan niệm biên mậu và phương pháp thống kê, thì cho dù số liệu có khác nhau nhưng phải cùng tăng hay cùng giảm. Sự khác nhau về quan niệm biên mậu của hai bên thì chỉ có thể lý giải cho sự khác biệt về tỷ lệ buôn bán chính ngạch và tiểu ngạch, chứ không thể lý giải cho chiều hướng biến động của kim ngạch. Theo nhóm nghiên cứu thì nguyên nhân chủ yếu dẫn tới tình trạng nêu trên là do: (1) Các doanh nghiệp đã khai khống khối lượng và trị giá hàng xuất khẩu để được hoàn nhiều thuế VAT; (2) Buôn bán tiểu ngạch của phía Việt Nam thống kê không được đầy đủ, chủ yếu là không thống kê được đầy đủ hàng nhập khẩu; (3) mỗi tỉnh biên giới Việt Nam lại hiểu về khái niệm biên mậu khác nhau nên dẫn tới tình trạng số liệu thống kê không chính xác và khác xa so với số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc. Theo nhận định của chúng tôi, số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc đáng tin cậy hơn vì Việt Nam gần như không thống kê được hàng hoá nhập khẩu tiểu ngạch từ Trung Quốc, còn Trung Quốc lại thống kê được khá đầy đủ về lượng hàng xuất khẩu theo đường tiểu ngạch sang Việt Nam.

Trên thực tế, phân công trách nhiệm, cơ chế phối hợp giữa các ngành, các lực lượng kiểm tra, kiểm soát còn nhiều vướng mắc, tại các cửa khẩu tiểu ngạch không bố trí lực lượng hải quan kiểm soát, lực lượng biên phòng chỉ kiểm soát hàng lậu không làm nhiệm vụ kiểm tra, theo dõi số lượng và trị giá hàng hoá qua cửa khẩu, vì vậy không tổng hợp được khối lượng và trị giá hàng hoá qua cửa khẩu, mặt khác đây cũng là một kẽ hở để thương nhân lợi dụng buôn bán qua các cửa khẩu không có hải quan kiểm soát. Điều này giúp chúng ta lý giải được tại sao mà ta không thống kê được đầy đủ buôn bán tiểu ngạch và tại sao số liệu thống kê của hải quan Việt Nam và Trung Quốc lại khác nhau đến thế.

Hàng Việt Nam xuất khẩu sang Vân Nam và Quảng Tây gồm các nhóm chính sau: (1) Nhóm nguyên liệu (quặng các loại, than đá, cao su nguyên liệu, gỗ rừng trồng, v.v...); (2) Nhóm hàng nông sản (mía cây, sắn khô, hoa quả nhiệt đới, lạc nhân, hạt tiêu, hạt điều, gạo v.v...); (3) Nhóm hàng thủy sản: thủy sản tươi sống, thủy sản đông lạnh, thủy sản khô (cá mực khô, cá khô các loại, tôm khô); (4) Nhóm hàng tiêu dùng (bàn ghế nhựa, giày dép, mỹ phẩm, bột giặt, hàng thủ công mỹ nghệ, bánh kẹo, cà phê, v.v...). Hàng xuất khẩu của ta sang thị trường hai tỉnh đa phần là nguyên liệu, nông thủy sản dưới dạng nguyên liệu thô và sơ chế, chủ yếu xuất theo đường tiểu ngạch, vì vậy giá trị và tính cạnh tranh thấp, thường bị ép cấp, ép giá, phụ thuộc vào chính sách biên mậu của Trung Quốc.

Năm 2005, các mặt hàng nông sản (trừ gạo) của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây tăng nhanh, đặc biệt là hàng rau quả, thủy sản, cà phê, chè, hạt điều. Nguyên nhân là do: (1) Các doanh nghiệp Việt Nam đã có nhận thức đúng hơn về thị trường, chú trọng hơn trong khi làm việc với khách hàng Vân Nam và Quảng Tây về các vấn đề kiểm dịch trước khi ký hợp đồng; (2) Thuế nhập khẩu của Trung Quốc theo EHP chỉ còn 0-5%, ảnh hưởng lớn và rất tích cực đối với các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam trong diện EHP được ưu đãi về thuế. Các doanh nghiệp Việt Nam đã tận dụng tốt những ưu đãi này. Riêng mặt hàng gạo, kim ngạch xuất khẩu giảm. Lý do không phải phía bạn không có nhu cầu mua mà là do các doanh nghiệp của ta thực sự không mặn mà trong xuất khẩu gạo sang thị trường hai tỉnh vì yêu cầu về kiểm dịch của Trung Quốc đối với gạo của Việt Nam quá khắt khe và giá mua lại không cao. Vấn loại gạo này xuất khẩu sang các thị trường khác thu được hiệu quả kinh tế cao hơn. Như thế không có nghĩa kiểm dịch của các thị trường khác không khắt khe mà là có thị trường kiểm dịch cũng khắt khe như Trung Quốc, có thị trường còn khắt khe hơn nhưng giá nhập khẩu cao hơn hẳn so với giá nhập khẩu của doanh nghiệp Trung Quốc, mà vận chuyển đôi khi thuận lợi hơn.

Hàng nhập khẩu của Việt Nam từ hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây gồm các nhóm chính sau: (1) Thiết bị và nguyên phụ liệu phục vụ ngành khai thác mỏ; (2) Máy móc cơ khí (các loại máy phục vụ sản xuất nông nghiệp, máy sản xuất giấy); (3) Thiết bị vận tải (ô tô, xe máy); (4) Hàng nguyên liệu: hóa chất các loại, phân bón, giống cây trồng, nguyên phụ liệu thuốc lá, vật liệu xây dựng (sắt thép, gạch đá hoa, thiết bị vệ sinh,...), v.v... ; (5) Hàng công nghiệp tiêu dùng: hàng điện tử, hàng tạp hóa, giày dép, dệt; (6) Hoa quả tươi.

Như vậy, hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Vân Nam và Quảng Tây chủ yếu là hàng nguyên liệu thô và sơ chế. Trong khi đó, hàng nhập khẩu của ta từ thị trường này phần lớn là hàng chế biến. Hàng chế biến sử dụng nhiều lao động với công nghệ trung bình như điện tử, hàng gia dụng, phương tiện giao thông, máy móc thiết bị khai thác mỏ và máy cơ khí nông nghiệp. Xét về mặt chất lượng, hàng công nghiệp nhập khẩu từ hai tỉnh thấp hơn so với hàng cùng chủng loại của các vùng công nghiệp phát triển ở Trung Quốc, không thể so sánh với hàng của các quốc gia công nghiệp phát triển trên thế giới, nhưng giá cả rẻ hơn nhiều lần. Những mặt hàng này đa phần đáp ứng được nhu cầu sản xuất và đời sống của các tỉnh miền núi, nghèo, kém phát triển của Việt Nam. Máy móc cơ khí nhập khẩu từ hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây chủ yếu là máy móc phục vụ sản xuất nông nghiệp và thiết bị vận tải.

Hàng tạm nhập-tái xuất, chuyển khẩu chủ yếu vẫn là thuốc lá ngoại và hàng cũ như đồ điện tử, máy vi tính, quần áo, ô tô và phụ tùng. Hiện nay, tại Quảng Ninh đang làm chuyển khẩu các loại “rác công nghiệp” như bình ắc quy cũ, chai lọ nhựa cũ, lon hộp cũ, v.v... . Hàng này được đóng trong container khi nhập vào Việt Nam, nhưng khi xuất sang Quảng Tây thì không được chuyển nguyên container mà phải dỡ ra, xúc rửa ở khu vực cửa khẩu biên giới Việt Nam rồi mới được xuất nhỏ lẻ từng chuyến qua cảng Múi Chùa, Lục Lâm, Hoàn Mô, gây ô nhiễm môi trường.

Thương mại dịch vụ giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đã và đang được hai bên quan tâm, tìm cách tháo gỡ. Du lịch là loại hình dịch vụ phát triển nhất giữa hai bên, tiếp đến là dịch vụ vận tải hàng hoá và hành khách, dịch vụ đào tạo, dịch vụ ngân hàng. Việc miễn visa cho du khách Trung Quốc vào Việt Nam được áp dụng từ ngày 12/9/2004 đã tạo thuận lợi cho khách du lịch Vân Nam và Quảng Tây tới Việt Nam. Theo thống kê của Tổng cục Du lịch Việt Nam, lượng du khách Trung Quốc sang thăm Việt Nam trong năm 2004 là 778.431 lượt khách, tăng 12,3% so với năm 2003, trong đó lượng du khách của hai tỉnh và lượng du khách Trung Quốc đi qua hai tỉnh để đến Việt Nam chiếm một tỷ trọng đáng kể (71,68%). Dịch vụ thanh toán biên mậu qua ngân hàng bước đầu được triển khai. Ngân hàng Nhân dân Trung Hoa và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã ký kết Hiệp định về thanh toán và hợp tác vào năm 1993, đến năm 2001 đã được sửa đổi. Hiện nay, Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam và Ngân hàng Công thương Trung Quốc đã có thỏa thuận về thanh toán biên mậu, quy định các doanh nghiệp của nước bên kia được mở tài khoản ở Ngân hàng nước bên này để thanh toán. Ngân hàng đã cho phép doanh nghiệp mở L/C bằng đồng bản tệ.

Tính đến 31/12/2004, Việt Nam đã đầu tư vào hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây 21 dự án, với tổng số vốn đầu tư là 15,31 triệu USD. Các dự án đầu tư của Việt Nam chủ yếu tập trung vào lĩnh vực sản xuất giày dép, chế biến thủy sản, sản xuất hóa mỹ phẩm. Trong khi đó, đầu tư của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây vào Việt Nam 137 dự án, với tổng số vốn đăng ký là 244 triệu USD. Đầu tư của hai tỉnh chủ yếu theo hình thức liên doanh và 100% vốn nước ngoài. Các dự án đầu tư của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây phần lớn tập trung tại các trung tâm kinh tế lớn, nơi có cơ sở hạ tầng tốt ở phía Bắc Việt Nam như Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh. Ba dự án có vốn lớn đầu tư vào xây dựng cơ sở hạ tầng, sản xuất ô tô, khai thác và chế biến quặng.

Cơ chế hợp tác giữa chính phủ, các Bộ ngành Trung ương và địa phương của hai nước cũng đã có tác dụng tích cực trong việc đẩy mạnh quan hệ thương mại giữa hai bên phát triển: cơ chế gặp nhau định kỳ giữa lãnh đạo các tỉnh biên giới của ta với lãnh đạo hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Sự quan tâm của Chính phủ, các bộ,

ngành, địa phương, trong đó có các tỉnh, huyện, thị giáp biên,v.v... đã tạo hành lang pháp lý thuận tiện, tạo mối quan tâm hợp tác của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đối với thị trường Việt Nam, giúp doanh nghiệp tháo gỡ những khó khăn trong kinh doanh xuất khẩu sang thị trường hai tỉnh này.

Chính phủ Việt Nam đã tiến hành nhiều hoạt động xúc tiến thương mại trực tiếp như chủ động đàm phán các hiệp định và thỏa thuận kinh tế, thương mại đa phương và song phương; kịp thời đàm phán tháo gỡ những ách tắc và khó khăn về thị trường giữa hai nước; cải tiến và nâng cao chất lượng hoạt động của các đại diện thương mại ở Nam Ninh và Côn Minh; hỗ trợ các doanh nghiệp đi khảo sát thị trường và tham gia các hội chợ thương mại được tổ chức ở Vân Nam và Quảng Tây, tổ chức nghiên cứu và khảo sát thị trường được tăng cường và mở rộng do có sự quan tâm đầu tư và tổ chức hiệu quả hơn. Tính riêng trong năm 2004 đã có 15 Chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia. Việc cung cấp thông tin thị trường cho các doanh nghiệp, các địa phương đã được chú ý hơn (các bản tin thị trường và các thông tin chuyên đề của Trung tâm thông tin, của Vụ Châu Á Thái Bình Dương, Cục Xúc tiến Thương mại,v.v...).

Chính sách quản lý và cơ chế điều hành hiện nay đã phân định rõ giữa xuất nhập khẩu chính ngạch và hoạt động buôn bán qua biên giới. Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 252/2003/QĐ-TTG ngày 24 tháng 11 năm 2003 về quản lý buôn bán hàng hoá qua biên giới với các nước có chung biên giới. Thông tư liên tịch Bộ Thương mại - Bộ Tài chính - Bộ Giao thông Vận tải - Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Bộ Y tế - Bộ Thủy sản- Ngân hàng Nhà nước Việt Nam số 05/2004/TTLT-BTM-BGTVT-BNN&PTNN-BYT-BTS-NHNN ngày 17/8/2004 hướng dẫn thực hiện quyết định số 252/2003/QĐ-TTG ngày 24/11/2003 của Thủ tướng Chính phủ về quản lý buôn bán hàng hoá qua biên giới với các nước có chung đường biên giới. Nghị định của Chính phủ số 99/2004/NĐ-CP ngày 25/2/2004 về việc ban hành danh mục hàng hoá và thuế suất thuế nhập khẩu của Việt Nam cho các năm 2004 - 2008 để thực hiện Chương trình thu hoạch sớm của Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Trung Quốc. Thông tư số 16/2004/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 10/3/2004 hướng dẫn thực hiện Nghị định số 99/2004/NĐ-CP ngày 25/2/2004 của Chính phủ về ban hành danh mục hàng hoá và thuế suất thuế nhập khẩu của Việt Nam để thực hiện EHP theo Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Trung Quốc.

Bảy tỉnh biên giới của Việt Nam đã thiết lập được cơ chế hợp tác với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây từ cấp tỉnh, đến các ngành chức năng, huyện, thành phố có chung biên giới; đã thường xuyên trao đổi các đoàn công tác, cùng nhau hợp tác phát triển kinh tế, giao lưu văn hóa, xây dựng đường biên giới hòa bình, hữu nghị,

phát triển. Hai bên đã tiến hành một số biện pháp cải tiến, đơn giản hóa và hài hòa các thủ tục, tăng cường phối hợp giữa các cơ quan chức năng tại các cặp cửa khẩu quốc gia và quốc tế, như: thực hiện kéo dài thời gian mở cửa khẩu (từ 7 giờ đến 22 giờ hàng ngày); hợp tác thanh toán qua ngân hàng theo thông lệ quốc tế bằng đồng bản tệ; cấp visa cho khách du lịch nước thứ 3 tại cửa khẩu; xây dựng sàn giao dịch thương mại điện tử.

Bước đầu, các doanh nghiệp nước ta đã khai thác được tiềm năng trong việc đáp ứng nhu cầu của thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, miền Tây và Tây Nam Trung Quốc nói chung về hàng nông thủy sản. Nhiều doanh nghiệp các tỉnh biên giới đã tích cực đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường hai tỉnh này.

Việt Nam đã bước đầu phát huy được lợi thế so sánh của mình trong việc tập trung xuất khẩu một số mặt hàng có thế mạnh vào Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, vào thị trường miền Tây và Tây Nam Trung Quốc nói chung. Việt Nam đã và đang đặt trọng tâm tiêu thụ các mặt hàng nông sản nhiệt đới và thủy hải sản vào thị trường này.

Hình thức mậu dịch có chuyển biến: Các doanh nghiệp hai bên đang chuyển dần từ buôn bán thuần túy sang hình thức hợp tác sản xuất, lắp ráp và tiêu thụ sản phẩm tại thị trường của nhau. Thời gian qua, ta đã duy trì hai hình thức buôn bán chính ngạch và biên mậu. Trong đó, biên mậu có vai trò quan trọng trong việc tăng nhanh xuất khẩu nhiều loại mặt hàng, tháo gỡ khó khăn cho những mặt hàng chất lượng thấp và chưa đạt tiêu chuẩn VSATTP, không thể xuất sang các thị trường khác, nhất là những năm từ 2003 trở về trước khi Trung Quốc còn thực hiện việc giảm thuế nhập khẩu qua đường biên mậu Quảng Tây.

Phương thức thanh toán đã được cải thiện hơn trước, mặc dù tỷ lệ thanh toán qua ngân hàng còn ở mức thấp (khoảng 35-40%). Việc tăng thêm các chi nhánh ngân hàng tại cửa khẩu và áp dụng một số cơ chế thông thoáng trong nghiệp vụ thanh toán đã thu hút ngày càng nhiều doanh nghiệp hai bên thực hiện thanh toán qua ngân hàng trong buôn bán biên mậu. Nhờ đó đã giảm được đáng kể tình trạng tranh chấp thương mại, lừa đảo trong buôn bán qua biên giới.

2. Những tồn tại, hạn chế và nguyên nhân

2.1. Tồn tại và hạn chế

Trong những năm vừa qua, quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây tuy phát triển nhanh, nhưng vẫn chưa tương xứng với tiềm năng và lợi thế của hai bên, vẫn còn một số tồn tại và hạn chế sau:

- Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây tăng nhanh trong thời kỳ 1996 - 2004, nhưng tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt - Trung còn thấp, mới chỉ chiếm 17,89% (số liệu thống kê của hải quan Việt Nam là 16,58% thời kỳ 2001 - 2004). Việt Nam đã nhập siêu trong suốt thời kỳ này. Trị giá nhập siêu là 1584,03 triệu USD, chiếm 34,58% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với hai tỉnh.

- Cơ cấu hàng hoá xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây còn yếu kém và thiếu tính bền vững. Điều này thể hiện ở chỗ: (1) Không có các mặt hàng xuất khẩu chủ lực và các mặt hàng nhập khẩu chủ lực trong một thời kỳ, cho dù thời kỳ đó chỉ là 2 hoặc 3 năm. Đây chính là nét đặc thù của thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh (chủ yếu là buôn bán tiểu ngạch); (2) Hàng hóa trao đổi chủ yếu là nguyên liệu thô, hàng sơ chế, hàng công nghiệp nhẹ, sản phẩm của ngành khai khoáng và luyện kim, máy móc cơ khí (những loại máy móc không chứa đựng hàm lượng kỹ thuật cao), không có máy móc và các dây chuyền thiết bị hiện đại. Việt Nam chủ yếu xuất khẩu khoáng sản, hàng nông sản, thủy sản và công nghiệp nhẹ. Tuy có phát huy ở mức nhất định tiềm năng của nước ta trong việc đẩy mạnh xuất khẩu một số hàng nông, lâm, thủy sản nguyên liệu thô trong giai đoạn hiện nay, nhưng về cơ bản Việt Nam vẫn là thị trường cung cấp nguyên liệu và tiêu thụ hàng chế biến sử dụng nhiều lao động cho Vân Nam và Quảng Tây.

- Sức cạnh tranh của hàng Việt Nam trên thị trường này còn yếu. Nhược điểm căn bản của hàng Việt Nam là khả năng xâm nhập sâu vào thị trường Vân Nam và Quảng Tây chưa cao, chủ yếu ở biên mậu. Chủ yếu loại hàng hoá đơn điệu, chất lượng thiếu ổn định, hầu như các doanh nghiệp không có kinh nghiệm để đưa hàng vào hệ thống phân phối lớn trong thị trường nội địa. Việt Nam có nhiều mặt hàng tương đồng với các nước khác, mà hàng của ta lại có chất lượng kém hơn và chưa đạt tiêu chuẩn VSATTP, có những mặt hàng giá thành cao, khi xuất khẩu phải cộng thêm các chi phí khác dẫn tới khả năng cạnh tranh kém so với hàng của các đối thủ cạnh tranh khác (Thái Lan, Mianma, v.v...), do vậy đang gặp khó khăn khi xuất khẩu vào thị trường Vân Nam và Quảng Tây. Thái Lan là đối thủ cạnh tranh trực tiếp của Việt Nam trên thị trường hai tỉnh vì Thái Lan có sự tương đồng về mặt hàng và tương đương về chất lượng, có mặt hàng Thái Lan nhỉnh hơn ta, nhưng cũng có mặt hàng của ta nhỉnh hơn họ về chất lượng. Xét mặt bằng chung, hàng Thái Lan có nguồn cung lớn, ổn định và đạt tới tiêu chuẩn chất lượng, VSATTP của Trung Quốc. Về tổng thể, hàng Thái Lan có ưu thế cạnh tranh hơn hàng của Việt Nam. Hơn nữa, họ

còn có được lợi thế là thuế nhập khẩu vào Trung Quốc ở mức thấp từ việc thực hiện Hiệp định thương mại tự do hàng nông sản Thái - Trung.

- Thương mại dịch vụ tuy có phát triển hơn trước, nhưng vẫn ở giai đoạn phát triển ban đầu. Dịch vụ vận tải chưa đáp ứng được nhu cầu vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu giữa hai bên và nhu cầu vận chuyển hàng quá cảnh của phía bạn qua cảng Hải Phòng và Quảng Ninh. Dịch vụ ngân hàng còn hạn chế, đến nay thanh toán qua ngân hàng mới chỉ chiếm khoảng 30% khối lượng hàng hoá trao đổi giữa hai bên. Dịch vụ tài chính, bảo hiểm và viễn thông chưa được chú trọng phát triển. Nhìn chung, thương mại dịch vụ phát triển chậm, chưa tương xứng với vai trò hỗ trợ cho thương mại hàng hoá.

- Hợp tác đầu tư giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây còn cách xa so với tiềm năng kinh tế của cả hai bên. Đầu tư của Việt Nam vào hai tỉnh rất hạn chế cả về vốn và số dự án. Đầu tư của Vân Nam và Quảng Tây vào Việt Nam nhiều hơn, nhưng không tập trung mà mang tính dàn trải. Nhìn chung, vốn đầu tư của các dự án không lớn và có quy mô nhỏ (quy mô vốn đầu tư trung bình 1,78 triệu USD/dự án). Phần lớn các dự án có máy móc, thiết bị công nghệ thấp, khả năng tài chính, trình độ công nghệ, kinh nghiệm quản lý, thị trường tiêu thụ, v.v... còn nhiều hạn chế, sản phẩm chủ yếu để tiêu thụ tại thị trường Việt Nam mà chưa có kế hoạch sản xuất để xuất khẩu. Hơn nữa, việc xuất khẩu cũng khó có khả năng thực hiện vì sản phẩm của các công ty lớn thuộc Trung ương hoặc tỉnh, thành phố của Trung Quốc có chất lượng cao hơn, giá bán thấp hơn đang cạnh tranh trên thị trường thế giới., nhưng đầu tư không tập trung mang tính chất dàn trải (nhiều dự án, quy mô dự án nhỏ), năng lực tài chính và trình độ công nghệ hạn chế. Do đó, hoạt động đầu tư chưa đóng được vai trò hỗ trợ cho phát triển thương mại giữa hai bên.

2.2. Nguyên nhân dẫn tới những tồn tại và hạn chế

Nguyên nhân từ hai phía:

- Hành lang pháp lý giữa Việt Nam và Trung Quốc vẫn chưa được hoàn thiện. Năm 2004, chính phủ hai nước đã ký hai thỏa thuận về kiểm dịch thủy sản và gạo. Tuy nhiên, phạm vi sản phẩm được hưởng điều kiện đảm bảo về mặt pháp lý trong xuất khẩu tại hai thỏa thuận này còn rất hẹp, chỉ giới hạn ở hai mặt hàng gạo và thủy sản. Hơn nữa, hai bên mới chỉ dừng ở việc ký các thỏa thuận, chứ không phải là một Hiệp định toàn diện về kiểm dịch động, thực vật. Điều này khiến cho không chỉ rau quả mà nhiều nhóm hàng khác đang vấp phải các rào cản kỹ thuật khi xuất khẩu vào thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, thị trường Trung Quốc

nói chung. Như vậy, chưa ký được Hiệp định chung về kiểm dịch đối với động vật và thực vật, cũng đồng nghĩa với việc chưa tạo được hành lang pháp lý cho nhóm hàng này của Việt Nam vào thị trường Trung Quốc. Đó đó, chúng chỉ vệ sinh chưa được hai bên công nhận.

- Hai bên đã xây dựng cơ chế hợp tác giữa Chính phủ, các Bộ ngành Trung ương và địa phương về mặt chính quyền (cơ chế gặp nhau định kỳ giữa lãnh đạo các tỉnh biên giới của ta với lãnh đạo hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, v.v...), nhưng lại chưa xây dựng được cơ chế phối hợp chính sách giữa hai bên nên không làm rõ được tính bất cập và thiếu đồng bộ trong cơ chế chính sách, do đó không tạo được môi trường thuận lợi cho quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc).

Nguyên nhân từ phía Việt Nam:

- Chính sách thương mại của Việt Nam đối với Trung Quốc, đặc biệt là chính sách biên mậu không phù hợp với thực tiễn và mang tính đối phó, bị động. Chính sách của ta chưa mang tính hợp tác, phối hợp cùng phát triển với Trung Quốc nên không tận dụng được những cơ hội từ sự phát triển kinh tế và hội nhập vào nền kinh tế thế giới của họ để phát triển kinh tế.

- Các văn bản được ký kết giữa hai bên tương đối đầy đủ, nhưng Việt Nam triển khai chậm. Cơ chế điều hành chưa hình thành đầu mối tập trung thông tin và điều hành chỉ đạo cụ thể, trong đó các bộ ngành đều tham gia nghiên cứu, quản lý, điều hành hoạt động buôn bán qua biên giới một cách riêng rẽ theo chức năng của mình (ở Trung Quốc có Cục Quản lý biên mậu). Chính vì vậy, khi Trung Quốc thay đổi chính sách buôn bán biên mậu, các doanh nghiệp Việt Nam đã thiệt hại đáng kể trong trao đổi thương mại với thị trường này do không nắm bắt kịp thời được thông tin về thị trường từ các cơ quan chức năng của Chính phủ.

- Cơ chế quản lý hoạt động thương mại còn nhiều bất cập. Tuy được hưởng ưu đãi về thuế do việc thực hiện EHP mang lại, nhưng đến thời điểm này các doanh nghiệp xuất khẩu chính ngạch chưa nhiều. Nguyên nhân chính là do chi phí để lấy được giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) cao hơn so với phân chênh lệch thuế được hưởng theo EHP so với thuế thông thường. Khi mới thực hiện EHP, thì giấy chứng nhận xuất xứ được cấp tại các cửa khẩu (Lào Cai, Móng Cái, v.v...), nhưng hiện nay theo quy định mới chuyển về Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh, Phòng cấp giấy phép xuất nhập khẩu của Bộ Thương mại thực hiện việc cấp C/O. Nhiều doanh nghiệp từ các tỉnh miền Trung vận chuyển hàng hoá bằng xe tải ra cửa khẩu thuộc Lạng Sơn hoặc Lào Cai để hàng tại cửa khẩu lại phải lộn về Hà Nội để lấy C/O, hoặc các doanh nghiệp ở các tỉnh biên giới muốn lấy C/O cũng phải về tận Hà Nội.

Thời gian, chi phí và sức lực để lấy được C/O không phải là ít, thêm vào đó xuất khẩu chính ngạch áp dụng tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP khá chặt chẽ. Vì lẽ đó mà nhiều doanh nghiệp vẫn chọn xuất khẩu theo đường tiểu ngạch.

- Thông quan cho hàng hoá xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với Vân Nam và Quảng Tây cũng là một trong những vấn đề bức xúc cần giải quyết giữa hai bên. Vì thông quan hai lần nên rất mất thời gian và thủ tục rườm rà, thông quan chậm làm cản trở sự phát triển thương mại giữa hai bên. Ví dụ, hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Quảng Tây, làm thủ tục thông quan tại cơ quan hải quan Việt Nam, sau đó lại phải làm thủ tục thông quan tại cơ quan hải quan Quảng Tây. Để khắc phục tình trạng này, cơ quan hải quan của hai bên nên phối hợp, cùng hợp tác để làm thủ tục thông quan một lần (một điểm dừng một cửa) cho hàng hoá xuất nhập khẩu. Hải quan hai bên cùng ngồi tại một địa điểm, cùng nhau làm thủ tục thông quan 1 lần cho hàng hoá. Cả hai bên mới chỉ bàn bạc để triển khai, chứ chưa triển khai thực hiện vì chưa thống nhất được quy chế hoạt động, quy trình thực hiện, địa điểm v.v... . Cơ chế kiểm tra hải quan một lần giữa Trung Quốc và Việt Nam vẫn chưa được thực hiện nên hàng hoá của Việt Nam vào Trung Quốc, nhất là các mặt hàng tươi sống hay bị gây khó dễ bởi mã hàng hai bên không thống nhất. Điều này gây không ít khó khăn đối với xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

- Công tác quản lý điều hành xuất nhập khẩu nhìn chung cởi mở và thông thoáng hơn trước, nhưng lại thiếu tính linh hoạt và có đối sách thích hợp, kịp thời với những diễn biến của thị trường hai bên. Sự phối hợp giữa các lực lượng chức năng tại khu vực cửa khẩu chưa tốt. Các thủ tục hành chính về xuất nhập khẩu, xuất nhập cảnh, kiểm dịch hàng hoá tuy đã được cải tiến song vẫn còn phiền hà, chậm trễ ở một số khâu. Một số loại phí qua cửa khẩu chưa thống nhất giữa hai bên. Quan hệ thanh toán tại các khu kinh tế cửa khẩu diễn ra một cách tự phát, nằm ngoài sự kiểm soát của các ngân hàng thương mại gây nhiều rủi ro cho các doanh nghiệp. Chênh lệch giờ quy định đóng cửa của hai bên làm cho doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn (do lệch múi giờ).

- Hoạt động xúc tiến thương mại chủ yếu vẫn tập trung vào tổ chức các hội chợ, triển lãm mà không chú trọng vào đẩy mạnh việc tiếp cận trực tiếp với các đầu mối tiêu thụ, các nhà sản xuất và chế biến lớn, các hệ thống siêu thị, v.v... . Cho đến nay, Việt Nam vẫn chưa có một chương trình quảng bá, quảng cáo mang tính hệ thống và liên tục cho một số mặt hàng hoặc nhóm hàng tại thị trường hai tỉnh và miền Tây nói riêng, thị trường Trung Quốc nói chung. Nhìn chung, biện pháp xúc tiến thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp và hoạt động marketing của các doanh nghiệp

Việt Nam còn nhiều yếu kém, do vậy chúng ta vẫn ở trong tình trạng chưa nắm bắt được thị trường, thương nhân, mạng lưới tiêu thụ để có thể chuyển sang xuất khẩu chính ngạch một cách ổn định, lâu dài và tạo điều kiện vững chắc cho việc tăng kim ngạch xuất khẩu.

- Việc thống kê, tổng hợp, phân tích số liệu để làm cơ sở cho việc hoạch định chính sách biên mậu với Trung Quốc còn làm chưa tốt. Các Báo cáo, thông tin thu thập của sở thương mại các tỉnh biên giới có chất lượng chưa tốt và thiếu tính linh hoạt, chưa thống nhất phương pháp tính. Ngay khái niệm về biên mậu, mỗi tỉnh hiểu một khác¹³ nên dẫn tới kết quả thống kê không phản ánh đúng thực trạng của hoạt động buôn bán giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Số liệu thống kê như vậy sẽ rất khó khăn cho các nhà hoạch định chính sách thương mại của Việt Nam với Trung Quốc trong soạn thảo được chính sách thích hợp, có thể điều chỉnh linh hoạt hoạt động buôn bán biên mậu nói riêng, hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói chung.

- Hình thức thanh toán biên mậu trong kinh doanh xuất nhập khẩu giữa hai bên vẫn là phổ biến, vì vậy mức độ rủi ro cao. Mặt khác đây không phải là hình thức thanh toán chính thống trong quan hệ thương mại nên không được hưởng những ưu đãi về thuế quan như những hình thức thanh toán quốc tế. Đồng tiền thanh toán trong buôn bán giữa doanh nghiệp hai bên chủ yếu vẫn bằng đồng NDT. Việc thanh toán chủ yếu bằng tiền mặt trao tay, ngân hàng không quản lý được, các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam không yên tâm vì độ rủi ro lớn. Rủi ro trong thanh toán tiền mặt vẫn là vấn đề bức xúc của các doanh nghiệp Việt Nam.

- Tiến độ đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng các khu kinh tế cửa khẩu chậm do phải điều chỉnh lại quy hoạch, khâu chuẩn bị đầu tư chưa tốt, giải phóng mặt bằng gặp rất nhiều khó khăn. Cơ sở hạ tầng các khu kinh tế cửa khẩu còn thiếu và yếu, chưa đồng bộ, chưa hấp dẫn các nhà đầu tư. Thêm vào đó, chính quyền các tỉnh vẫn chưa tạo được sự gắn kết giữa các khu kinh tế cửa khẩu với các doanh nghiệp, các trung tâm kinh tế lớn của đất nước và các địa phương có thế mạnh ở phía sau để tạo nguồn hàng chủ lực đủ sức cạnh tranh và cuốn hút mạnh. Như vậy, các khu kinh tế cửa khẩu dọc tuyến biên giới với Trung Quốc hầu như chưa được xây dựng và vận hành hoàn chỉnh, nên không thể đóng vai trò là động lực thúc đẩy thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, Trung Quốc nói chung.

¹³ Tại Hội nghị biên mậu Lạng Sơn ngày 30/9/2005, Đại diện thương mại 7 tỉnh Quảng Ninh, Lạng Sơn, Cao Bằng, Hà Giang, Lào Cai, Lai Châu và Điện Biên vẫn tranh luận với nhau về khái niệm “biên mậu”. Có tỉnh cho rằng “biên mậu” là tiểu ngạch, nhưng có tỉnh lại nói rằng “biên mậu” bao hàm cả chính ngạch và tiểu ngạch. Cho tới thời điểm này vẫn chưa có khái niệm “biên mậu” thống nhất chung giữa 7 tỉnh có biên giới với Trung Quốc.

- Sự lạc hậu của cơ sở hạ tầng thương mại (hệ thống giao thông, kho ngoại quan, cảng biển v.v...), đặc biệt của phía Việt Nam đã hạn chế nghiêm trọng sự phát triển của thương mại song phương. Cụ thể, tuyến giao thông đường bộ và đường sắt Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng không đáp ứng được nhu cầu vận chuyển của hàng hoá và hành khách (đã quá tải so với nhu cầu vận chuyển hàng hoá ngày càng gia tăng). Thêm vào đó, việc xây dựng các cửa khẩu chậm trễ làm cho tốc độ thông quan của hàng hoá xuất nhập khẩu chậm.

- Cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam sang hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đại bộ phận tương đương với hàng của Trung Quốc và các đối thủ cạnh tranh khác (Thái Lan, Mianma, v.v...) như hàng nông sản, thủy sản, hàng tiêu dùng, dệt may, v.v... trong khi chất lượng lại kém hơn, cơ cấu, chủng loại mặt hàng chưa đáp ứng được nhu cầu thị trường. Thêm vào đó, Trung Quốc đang dần bãi bỏ chính sách ưu đãi nhập khẩu qua đường biên mậu và áp dụng các tiêu chuẩn chất lượng, kiểm dịch, bảo quản, vệ sinh an toàn thực phẩm theo các chuẩn mực WTO, nên xuất khẩu nông, thủy sản sang thị trường hai tỉnh hiện đang gặp nhiều khó khăn.

- Doanh nghiệp xuất khẩu các mặt hàng có thế mạnh của Việt Nam như gạo và thủy sản vẫn chưa thực sự muốn đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, thị trường Trung Quốc nói chung, mà chỉ tập trung đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Mỹ, EU và các thị trường khác do giá xuất khẩu của thị trường hai tỉnh thấp (không được giá), thêm vào đó là yêu cầu về kiểm dịch khắt khe hơn trước cùng với sự hạn chế về cơ sở hạ tầng thương mại như thiếu xe lạnh, kho lạnh và kho lạnh để vận chuyển hàng thủy sản từ nơi nuôi trồng, đánh bắt lên tới cửa khẩu để có thể xuất sang bên kia biên giới. Giá mua hàng của phía bạn thấp, chi phí vận tải và lưu kho cao, kiểm dịch khắt khe, dẫn tới tình trạng chi phí và sức lực bỏ ra quá lớn, mà hiệu quả thu được quá nhỏ.

- Bên cạnh một số doanh nghiệp chủ động và thành công trong thâm nhập thị trường hai tỉnh như Biti's, Tổng công ty Cao su Việt Nam thì vẫn còn quá nhiều các doanh nghiệp luôn trong trạng thái thụ động, ỷ lại vào sự hỗ trợ của Nhà nước, không tích cực chủ động tìm hiểu, nghiên cứu thị trường để xây dựng các chiến lược xuất khẩu dài hạn và có hiệu quả sang thị trường này. Đồng thời vẫn còn khá nhiều doanh nghiệp chỉ quen làm ăn kiểu “mùa vụ”, xuất khẩu theo phương thức nhỏ lẻ qua đường biên mậu mà không chú trọng đến việc tìm cách làm ăn lâu dài với phía bạn. Điển hình như trường hợp xuất khẩu rau quả tươi. Hàng được giao đến các doanh nghiệp nhập khẩu của Vân Nam và Quảng Tây tại biên giới, nhà xuất khẩu nước ta vội lo cho chuyến hàng khác, thiếu hẳn một tầm nhìn dài hạn, vươn sâu vào thị trường nội địa cho sản phẩm của mình. Như

vậy, tính chủ động trong kinh doanh xuất nhập khẩu với thị trường hai tỉnh của các doanh nghiệp Việt Nam còn thấp, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mang tính tự phát, tranh mua, tranh bán gây nên sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp trong nước và bị đối tác lợi dụng ép cấp, ép giá.

- Hoạt động buôn lậu, lậu thuế, trốn thuế, gian lận thương mại, nhập khẩu hàng kém phẩm chất và các dạng tiêu cực khác diễn biến ngày càng tinh vi, phức tạp chưa thể hạn chế được theo ý muốn của các cơ quan quản lý Nhà nước. Một lượng lớn hàng hoá được nhập khẩu phi pháp theo kênh này không theo định hướng của chính sách quản lý xuất nhập khẩu, thậm chí là hàng cấm nhập khẩu đã ảnh hưởng tiêu cực, gây rối thị trường nội địa. Mặt hàng nhập lậu chủ yếu vẫn là những mặt hàng có thuế suất cao như: hàng điện tử, điện lạnh, điện gia dụng, phụ tùng xe máy, xe đạp, vải, quần áo may sẵn, rượu, thuốc lá, giày dép và một số hàng tiêu dùng khác, trong đó có cả hàng cấm (pháo, đồ chơi trẻ em kích động bạo lực, văn hóa phẩm đồi trụy, v.v...), hàng giả, gia cầm và trứng gia cầm. Một số đối tượng có hành vi gian lận trong việc kê khai số lượng, chủng loại hàng hoá nhập khẩu (vải gia công, hoa quả tươi). Nhiều doanh nghiệp và thương nhân của hai bên tham gia vào hoạt động buôn lậu và gian lận thương mại gây nên thiệt hại lớn cho tổng thể nền kinh tế nói chung và cho hoạt động của các doanh nghiệp sản xuất trong nước nói riêng. Đây cũng là vấn đề lớn nhất và khó giải quyết nhất trong quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Trung Quốc hiện nay. Do đó đã gây ảnh hưởng không nhỏ tới phát triển và làm lành mạnh hóa quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

Nguyên nhân từ phía Trung Quốc:

- Trở thành thành viên WTO, Trung Quốc đã tiến hành sửa đổi, bổ sung và ban hành nhiều chính sách và cơ chế quản lý xuất nhập khẩu mới cho phù hợp với quy định của tổ chức này. Trung Quốc điều chỉnh chính sách thương mại, đặc biệt giảm mạnh ưu đãi biên mậu, thắt chặt hơn các quy định về chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm đối với hàng nông sản thực phẩm nhập khẩu từ Việt Nam. Các rào cản phi quan thuế được áp dụng ở cửa khẩu biên giới nhiều hơn, chặt chẽ hơn. Chẳng hạn như, mặt hàng rau hoa quả không phải là mặt hàng phía Trung Quốc quản lý bằng hạn ngạch, số lượng nhập vào Trung Quốc không hạn chế nhưng các thương nhân Trung Quốc có quyền xuất nhập khẩu phải xin giấy phép kiểm nghiệm hàng hoá. Mỗi một lần, Cục Kiểm nghiệm hàng hoá xuất nhập khẩu Trung Quốc chỉ cấp cho số lượng 500 tấn/giấy phép, khi nhập khẩu hết số lượng đó phải xin giấy phép khác cũng với số lượng như vậy, nếu nhập khẩu không hết trong thời hạn quy định sẽ bị phạt. Từ năm 2001 trở về trước, việc này Chính phủ Trung ương ủy quyền cho Chính quyền Quảng Tây cấp, do đó việc xin giấy phép không khó khăn. Từ đầu

năm 2003 đến nay, việc xin giấy phép trên phải về Bắc Kinh, do đó đã làm chậm tiến độ buôn bán biên giới. Việc điều chỉnh chính sách của Trung Quốc gây cản trở đối với xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, thị trường Trung Quốc nói chung.

- Sau khi gia nhập WTO và nhất là từ khi Trung Quốc ký với Thái Lan Hiệp định tự do thương mại đối với hàng nông sản, họ đã thắt chặt hơn quy định về chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm, làm cho rau quả của nhiều nước trong đó có Việt Nam xuất khẩu vào thị trường này gặp khó khăn vì Trung Quốc áp dụng thuế suất bằng 0% đối với 188 loại rau quả nhập khẩu từ Thái Lan kể từ tháng 10/2003 (trong khi đó thuế suất đối với rau quả Việt Nam là 12-24%). Do đó dẫn tới tình trạng, Rau quả Việt Nam được đánh giá là mặt hàng có nhiều lợi thế xuất khẩu, mà giai đoạn 2003 - 2004 kim ngạch xuất khẩu sang hai tỉnh nói riêng, Trung Quốc nói chung giảm một cách đáng lo ngại. Đây là nguyên nhân chủ yếu dẫn tới tình trạng hàng rau quả Việt Nam trên thị trường này phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt của đối thủ lớn nhất trong ASEAN là Thái Lan. Hơn nữa, hầu hết doanh nghiệp Việt Nam vẫn coi nhẹ vấn đề kiểm dịch nên đã gặp nhiều khó khăn trong xuất khẩu và thường bị ép giá. Bởi vậy, hàng của Thái Lan xuất vào Vân Nam và Quảng Tây rẻ hơn hàng Việt Nam nhiều (do được hưởng thuế ưu đãi đặc biệt), và dần chiếm lĩnh thị trường. Do đó, rau quả của Việt Nam gặp khó khăn khi xuất khẩu vào thị trường này trong giai đoạn 10/2003 - 12/2004. Không những thế, năm 2004 Trung Quốc đã hủy bỏ từng phần ưu đãi thuế quan đối với hàng biên mậu, chỉ cho phép Vân Nam được ưu đãi giảm 50% thuế VAT đối với hàng biên mậu nhập khẩu từ Việt Nam, còn Quảng Tây không được ưu đãi.

- Chính sách ưu đãi phát triển vùng của Trung Quốc đã có sự thay đổi kể từ năm 2002: ưu tiên phát triển kinh tế, cơ sở hạ tầng vùng miền Tây (có Vân Nam) thay cho các tỉnh phía Nam (có Quảng Tây) với các cơ chế về hạn ngạch, ưu đãi về thuế nhập khẩu, nới lỏng các quy định về thủ tục và kiểm tra, v.v... để tạo điều kiện cho các tỉnh miền Tây Trung Quốc phát triển, đồng thời hình thành các rào cản kỹ thuật hạn chế nhập khẩu nông sản, rau quả của Việt Nam xuất khẩu sang Quảng Tây. Sau khi ký Hiệp định hợp tác toàn diện ASEAN - Trung Quốc và thực hiện Chương trình thu hoạch sớm về miễn giảm thuế đối với hàng nông sản chưa qua chế biến, Trung Quốc đã áp dụng chặt chẽ các quy định về chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm, nhãn mác, xuất xứ hàng hoá, v.v... nhằm đưa việc nhập khẩu hàng nông sản, rau quả của Quảng Tây từ Việt Nam theo đúng các tiêu chuẩn, quy định của WTO và Hiệp định Thương mại ASEAN - Trung Quốc.

- Từ 1/6/2004 Trung Quốc tăng cường các biện pháp để thực hiện nghiêm luật giao thông, nên đã kiểm tra rất chặt chẽ trọng tải hàng hoá trên

xe. Hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Vân Nam và Quảng Tây được vận chuyển trên các xe chở hàng trọng tải lớn, nếu muốn qua được phải tăng cước phí vận chuyển. Như vậy, giá hàng xuất khẩu của ta bị đẩy lên rất cao dẫn tới khối lượng xuất khẩu giảm, đặc biệt đối với những mặt hàng xuất khẩu có cơ cấu chi phí vận tải cao.

- Chính quyền Quảng Tây không cho phép xe chở hàng của Việt Nam chạy thẳng vào địa phận của tỉnh mà phải chuyển tải tại cửa khẩu, khác hẳn với quy định của tỉnh Vân Nam. Quy định này đã làm chậm quá trình trao đổi hàng hoá, hạn chế sự phát triển thương mại giữa Việt Nam với tỉnh Quảng Tây. Cụ thể, hàng hóa trao đổi giữa Lào Cai với Vân Nam thuận tiện hơn hàng hoá trao đổi giữa Lạng Sơn và Quảng Tây vì xe chở hàng qua cửa khẩu Lào Cai - Hà Khẩu không phải chuyển tải, xe chở hàng xuất khẩu của Việt Nam đi thẳng vào Côn Minh và ngược lại. Trong khi đó, hàng xuất khẩu sang Quảng Tây phải chuyển tải.

- Các nhà nhập khẩu Quảng Tây áp dụng một phương thức kinh doanh tương đối “đặc biệt” trong thương mại nhập khẩu hàng nông sản, rau quả Việt Nam qua các cửa khẩu Lạng Sơn. Các doanh nghiệp, thương nhân, vệ tinh trung gian của nhà nhập khẩu Quảng Tây có mối liên kết tương đối chặt chẽ, hầu như không có sự cạnh tranh không lành mạnh trong nhập khẩu hàng hoá. Khi có nhu cầu về một loại hàng hoá, họ sử dụng nhiều nguồn, kênh thông tin khác nhau để phát nhu cầu với các cam kết mua hàng không quy chuẩn. Nhận được thông tin phía Quảng Tây có nhu cầu về hàng hoá, các doanh nghiệp Việt Nam đồng loạt đưa hàng lên biên giới vượt quá nhu cầu thực tế, với tính chất đặc thù của hàng nông sản, rau quả, việc phải bán hàng ngay là không thể tránh được, phải chấp nhận thua thiệt về phẩm cấp và giá.

Tóm lại, Với mục đích đánh giá thực trạng quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, trong chương II, đề tài đã bắt đầu từ việc phân tích chính sách thương mại của hai nước điều chỉnh quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh, coi đây là tiền đề cho phát triển thương mại giữa hai bên; tiếp đến đánh giá thực trạng quan hệ thương mại giữa Việt Nam với tỉnh Vân Nam và quan hệ thương mại giữa Việt Nam với tỉnh Quảng Tây; cuối cùng, đề tài phân tích thực trạng quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh ở cả ba khía cạnh: thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ và hợp tác đầu tư, trên cơ sở đó đưa ra những đánh giá về ưu điểm, tồn tại và hạn chế của mối quan hệ này. Từ các kết quả nghiên cứu, đề tài đã có những gợi mở cho việc đề xuất các giải pháp nhằm thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây trong chương sau.

Chương III

GIẢI PHÁP THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY (TRUNG QUỐC)

I. BỐI CẢNH MỚI CỦA SỰ PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Việt Nam và Trung Quốc cùng tham gia vào ACFTA, thực hiện EHP

Ngày 4/11/2002, những người đứng đầu Nhà nước, chính phủ các quốc gia thành viên ASEAN và Trung Quốc đã ký Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Trung Quốc, nhằm thiết lập Khu vực Mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc (ACFTA) trong thời gian 10 năm (thiết lập ACFTA đối với thương mại hàng hoá vào năm 2010 đối với Trung Quốc và ASEAN-6¹⁴, và vào năm 2015 đối với ASEAN-4¹⁵). Chương trình “Thu hoạch sớm” (EHP - Early Harvest Program) là phần không thể tách rời của ACFTA. Nhằm thúc đẩy việc thực thi Hiệp định này, các bên tham gia đồng ý thực hiện EHP.

EHP là thỏa thuận giữa Trung Quốc và các nước ASEAN giảm thuế một số nhóm mặt hàng nhập khẩu của cả hai phía trên bước đường tiến tới thực hiện khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc. Các mặt hàng tham gia vào EHP là nông sản và thủy sản thô, đều là những mặt hàng thế mạnh của các nước ASEAN và Trung Quốc. EHP có lộ trình cắt giảm thuế và loại bỏ thuế quan (Tự do hóa thương mại) được cam kết thực hiện “sớm” hơn và hoàn thành nhanh hơn so với lộ trình xây dựng ACFTA. Tất cả các mặt hàng trong EHP được chia thành 3 nhóm mặt hàng để cắt giảm và xóa bỏ thuế quan:

Nhóm 1: Trung Quốc và ASEAN-6¹⁶ áp dụng đối với tất cả mặt hàng có thuế suất MFN lớn hơn 15%; Các nước thành viên ASEAN-4, áp dụng đối với tất cả các mặt hàng có thuế suất MFN bằng 30% hoặc lớn hơn.

Nhóm 2: Trung Quốc và ASEAN-6 áp dụng đối với tất cả các mặt hàng có thuế suất MFN từ 5% đến 15% (kể cả các mặt hàng có thuế suất bằng 5% và 15%); Các nước thành viên ASEAN-4¹⁷ áp dụng đối với tất cả các mặt hàng có thuế suất MFN từ 15% (kể cả mặt hàng có thuế suất 15%) và 30% (không áp dụng mặt hàng có thuế suất 30%).

¹⁴ 6 nước thành viên ASEAN cũ: Brunei, Indonesia, Malaysia, Philippin, Singapore và Thái Lan.

¹⁵ 4 nước thành viên ASEAN mới: Việt Nam, Lào, Campuchia và Mianma.

¹⁶ ASEAN-6 để chỉ Brunei, Indonesia, Malaysia, Philipin, Singapore và Thái Lan.

¹⁷ ASEAN mới là chỉ Việt Nam, Lào, Campuchia và Mianma.

Nhóm 3: Trung Quốc và ASEAN-6 áp dụng đối với tất cả mặt hàng có thuế suất MFN nhỏ hơn 5%; Các nước thành viên ASEAN-4 áp dụng đối với tất cả các mặt hàng có thuế suất MFN nhỏ hơn 15%.

Việt Nam và Trung Quốc là hai quốc gia thành viên tham gia Hiệp định Hợp tác Kinh tế Toàn diện ASEAN - Trung Quốc. Hai nước đều tham gia vào ACFTA và thực hiện EHP. Mục đích của EHP là nhằm thúc đẩy hơn nữa tự do hóa thương mại đối với một số mặt hàng nông sản. Danh mục EH gồm 584 mặt hàng nông thủy sản nằm trong Chương 1 đến Chương 8 biểu thuế nhập khẩu, gồm: (1) Động vật sống; (2) Thịt và nội tạng động vật; (3) Cá; (4) Sữa và các sản phẩm từ sữa; (5) Các sản phẩm khác từ động vật; (6) Cây sống; (7) Rau ăn được; (8) Quả và hạt ăn được¹⁸. Ngoài ra, còn một số sản phẩm trong lĩnh vực khác đã được Trung Quốc và từng nước ASEAN thỏa thuận. Nhìn chung, việc thực hiện EHP tạo thuận lợi cho hàng hoá Việt Nam vào thị trường Trung Quốc.

Thuế suất cuối cùng và thời gian thực hiện Chương trình thu hoạch sớm: Chương trình thu hoạch sớm sẽ được thực hiện không muộn hơn ngày 1/1/2004 (xem Phụ lục 1). ASEAN-6 và Trung Quốc sẽ phải cắt giảm thuế xuống 0% trong thời hạn 3 năm từ 2004 - 2006. Các nước ASEAN-4: Việt Nam thực hiện cắt giảm thuế trong thời gian 5 năm từ 2004 đến 2008; Lào và Mianma thực hiện cắt giảm thuế từ 2005 đến 2009 và đối với Campuchia, sẽ cắt giảm thuế từ 2005 đến 2010. Lộ trình cắt giảm thuế quan sẽ bắt đầu từ 2004. Trong số 584 mặt hàng thuộc EHP diện cắt giảm thuế, 360 mặt hàng sẽ thực hiện cắt giảm ngay trong năm 2005. Những mức thuế cao hơn 15% sẽ giảm dần xuống 10% vào năm 2004, giảm xuống 5% vào năm 2005 và đến năm 2006 là 0%.

Cho tới nay, quá trình đàm phán cụ thể hóa danh mục EH đã đem lại kết quả như sau: từ 1/1/2004, Trung Quốc cắt giảm dần thuế đối với 536 mặt hàng nhập khẩu từ Việt Nam xuống thuế suất 0% trước 1/1/2006. Ngược lại, Việt Nam sẽ cắt giảm dần thuế đối với 484 mặt hàng nhập khẩu từ Trung Quốc xuống bằng 0% trước 1/1/2008. Riêng năm 2004, Trung Quốc đã cắt giảm thuế đối với 473 mặt hàng nhập khẩu từ Việt Nam. Tuy nhiên, Việt Nam và Trung Quốc đã thỏa thuận là có 26 mặt hàng loại trừ (cả hai phía sẽ đưa ra khỏi danh mục các mặt hàng cắt giảm thuế), trong đó có các mặt hàng “nhạy cảm” như trứng, thịt, gia cầm, quả họ có múi, v.v... . Năm 2004, hàng nhập khẩu từ Việt Nam vào Trung Quốc chịu thuế suất 5-10%, năm 2005 thuế nhập khẩu chỉ còn là 0-5% và từ 2006, thuế nhập khẩu là 0%. Đây là cơ hội cực kỳ thuận lợi cho hàng nông thủy sản nguyên liệu của Việt Nam xâm nhập thị trường rộng lớn của Trung Quốc kể từ năm 2004.

¹⁸ Phạm vi sản phẩm nằm trong EHP, trang 8 Hiệp định hợp tác toàn diện ASEAN - Trung Quốc.

Lộ trình cắt giảm thuế theo EHP đối với nhiều loại hàng nông thủy sản nhập khẩu vào Trung Quốc tiếp tục được thực hiện trong năm 2005 và thuế nhập khẩu sẽ giảm xuống 0% vào năm 2006, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho hàng của các nước ASEAN-4 đối với hàng của các nước ASEAN-6 (trừ hàng rau quả của Thái Lan). Đồng thời, theo lộ trình cắt giảm thuế quan ACFTA, tới đây Trung Quốc và các nước ASEAN sẽ tiếp tục tiến hành cắt giảm thuế quan đối với danh mục hàng hoá thông thường (từ Chương 9-24). Tuy nhiên, Việt Nam chỉ có thể tận dụng được những ưu đãi do EHP và ACFTA đem lại trong xuất khẩu sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây khi hàng hoá của Việt Nam có sức cạnh tranh so với hàng của Trung Quốc và của các nước ASEAN khác.

Các mặt hàng trong EHP là hàng nông thủy sản thô - những hàng hóa mà ta có nhiều lợi thế, trong khi thị trường Trung Quốc có sức tiêu thụ lớn. Sự thuận lợi về yếu tố địa lý là một lợi thế rất lớn trong việc vận chuyển và tiêu thụ nhóm hàng nông thủy sản, điều này cũng đồng nghĩa với việc chúng ta lợi thế hơn các nước ASEAN khác (trừ Thái Lan) khi xuất khẩu vào Trung Quốc. Đến năm 2006, hầu hết các mặt hàng thế mạnh của Việt Nam khi xuất khẩu sang Trung Quốc đều có thuế suất là 0% theo lộ trình cam kết.

Tham gia vào ACFTA và EHP mang lại những lợi ích cho cả Việt Nam và Trung Quốc, vì phải loại bỏ hầu hết các hàng rào thuế quan, phi quan thuế đối với thương mại hàng hoá và tiến tới tự do hóa thương mại trong các ngành dịch vụ, đồng thời mở cửa cho hoạt động đầu tư xuyên quốc gia. Việc xóa bỏ hàng rào thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc sẽ làm giảm các chi phí trong thương mại giữa hai nước, nhờ đó thúc đẩy phát triển thương mại song phương. Do đó, Trung Quốc sẽ ngày càng trở thành đối tác thương mại quan trọng của Việt Nam.

Tham gia vào EHP, từ đầu năm 2004 đến nay, Việt Nam đã giảm thuế đối với hơn 400 mặt hàng nhập khẩu từ Trung Quốc, còn Trung Quốc cũng giảm thuế đối với trên 500 mặt hàng nhập khẩu từ Việt Nam. Đây thực sự là cơ hội cho các doanh nghiệp của ta đẩy mạnh xuất khẩu vào thị trường Trung Quốc nói chung, thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng. Hơn nữa, theo đánh giá của các doanh nghiệp Việt Nam, miền Tây Nam Trung Quốc (có hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây) là nơi kinh tế đang phát triển, nhu cầu mua sắm cao và không khó tính. So với các khu vực thị trường có tính cạnh tranh cao như Bắc Kinh và Thượng Hải, thị trường miền Tây Nam phù hợp với các doanh nghiệp Việt Nam hơn cả. Vân Nam và Quảng Tây là thị trường lớn với 91,13 triệu dân, là cửa ngõ trên bộ kết nối giữa Việt Nam với Trung Quốc nói chung, với các

khu vực thị trường nội địa khác của Trung Quốc nói riêng, thị hiếu người tiêu dùng tương đối gần gũi với ta.

Một nghiên cứu của Ban Thư ký ASEAN cho thấy, khi ACFTA hoàn thành, xuất khẩu của ASEAN sang Trung Quốc có thể tăng 55%, khu mậu dịch này cũng sẽ thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của cả ASEAN và Trung Quốc. Bằng việc tạo ra một thị trường rộng lớn và dồi dào nguyên liệu thô cho các nhà sản xuất, Khu vực mậu dịch tự do này sẽ mang lại cơ hội lớn cho các nước thành viên. Việc dỡ bỏ các hàng rào thương mại sẽ làm giảm chi phí kinh doanh, tăng hiệu quả kinh tế, tăng nhanh nguồn thương mại, đầu tư và dịch vụ giữa các nền kinh tế khu vực. Như vậy, ACFTA hình thành sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của thương mại hàng hoá, dịch vụ và đầu tư giữa Việt Nam và Trung Quốc nói chung, giữa Việt Nam với Vân Nam và Quảng Tây nói riêng - hai tỉnh nằm ở trung tâm của ACFTA (Nam Ninh là nơi tổ chức Hội chợ Triển lãm ASEAN - Trung Quốc hàng năm.

Khi thực hiện EHP song phương với Trung Quốc, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ được xuất khẩu chính ngạch, điều kiện thanh toán cũng dễ dàng hơn. Tuy chúng ta cắt giảm thuế đối với hàng nhập khẩu từ Trung Quốc, nhưng hàng Việt Nam không bị cạnh tranh nhiều trên thị trường nội địa vì chủ yếu cơ cấu hàng xuất nhập khẩu giữa hai nước là hàng bổ trợ lẫn nhau (ta xuất khẩu rau, hoa quả nhiệt đới còn phía bạn là rau hoa quả ôn đới), còn các mặt hàng khác ta nhập cũng không lớn. Việt Nam chủ yếu xuất khẩu nông thủy sản sang hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Như vậy, EHP tác động sẽ ít hơn tới thị trường nước ta, nhưng lại tạo cơ hội lớn cho hàng nông thủy sản Việt Nam xuất khẩu sang Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, Trung Quốc nói chung.

2. Việt Nam đang trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, Trung Quốc là thành viên của tổ chức này

Ngày 4/1/1995, Việt Nam nộp đơn xin gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và ngày 31/1/1995 “Ban công tác về gia nhập WTO của Việt Nam” đã được thành lập. Tính đến 15/9/2005, trong khuôn khổ của “Ban công tác”, Việt Nam đã tiến hành thành công 10 phiên họp đa phương và đã đạt được thỏa thuận song phương về mở cửa thị trường hàng hoá và dịch vụ với 21 đối tác là Argentina, Brazil, Bulgaria, Canada, Chile, Trung Quốc, Đài Loan, Columbia, Cuba, EU, El Sanvado, Iceland, Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Na Uy, Paraguay, Singapore, Thụy Điển, Thổ Nhĩ Kỳ và Uruguay trong tổng số 27 đối tác có yêu cầu đàm phán và đã đạt được những tiến triển tích cực với các đối tác Australia, Honduras, CH Dominica, Mexico, New Zealand và Hoa Kỳ.

Sau 10 phiên đàm phán đa phương, chúng ta đã trả lời trên 2000 câu hỏi của các thành viên Ban công tác về Chính sách kinh tế, thương mại của Việt Nam, đã cơ bản hoàn thành giai đoạn minh bạch hóa chính sách. Việt Nam đã đưa ra các chương trình hành động thực hiện các Hiệp định liên quan của WTO như Hiệp định về xác định trị giá Hải quan, Hiệp định về những khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ, Hiệp định về kiểm dịch động, thực vật và Hiệp định về các hàng rào kỹ thuật đối với thương mại. Chúng ta cũng đã đưa ra chương trình xây dựng pháp luật nhằm điều chỉnh chính sách cho phù hợp với quy định của WTO. Phiên đàm phán đa phương thứ 10 diễn ra ngày 15-18/9/2005 tại Geneva (Thụy Sĩ). Tại phiên đàm phán này, Việt Nam và các nước thành viên đã cùng xem xét từng điểm của bản dự thảo lần 1 Báo cáo gia nhập của Ban công tác. Đây là một bước tiến quan trọng trong tiến trình thương lượng 10 năm qua của Việt Nam. Bản dự thảo được đưa ra hôm 5/9/2005 là kết quả của phiên đàm phán đa phương từ bị vào 20/5/2005 và là nỗ lực lớn trong tiến trình gia nhập WTO của Việt Nam. Kết thúc đàm phán, hai bên đã thu hẹp được khoảng cách trên tất cả các vấn đề, như thuế quan, dịch vụ, giấy phép nhập khẩu, doanh nghiệp Nhà nước, trợ cấp, nền kinh tế phi thị trường, v.v... .

Hiện Việt Nam đang đàm phán gia nhập WTO. Quy chế MFN chúng ta được hưởng trong các hiệp định song phương là ưu đãi có thời hạn và có điều kiện. Quá trình gia hạn quy chế này, một số nước lớn luôn gắn với các điều kiện không liên quan gì đến thương mại như nhân quyền, lao động, môi trường, v.v... . Một khi Việt Nam chưa gia nhập WTO, các nước (có Trung Quốc) hoàn toàn có thể đối xử với nước ta theo một quy chế riêng, nhiều trường hợp có thể gây bất lợi cho ta. Trong khi đó, Trung Quốc đã là thành viên của WTO từ tháng 12/2001. Hàng nhập khẩu từ các nước WTO vào Trung Quốc ở mức thuế suất rất thấp và còn được hưởng nhiều ưu đãi. Với thực trạng này, hàng Việt Nam xuất khẩu sang Quảng Tây và Vân Nam nói riêng, sang Trung Quốc nói chung hiện phải cạnh tranh ở thế không được thuận lợi so với hàng của các nước thành viên WTO, nói cách khác ở thế bất lợi. Để khắc phục tình trạng bất lợi trong trao đổi thương mại với các nước, Việt Nam đã nộp đơn xin gia nhập WTO và đang ở vòng đàm phán cuối cùng. Triển vọng năm 2006, Việt Nam có thể gia nhập WTO. Khi Việt Nam trở thành thành viên WTO, hàng Việt Nam sẽ có được lợi thế khi thâm nhập vào thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, thị trường Trung Quốc nói chung.

Việc Trung Quốc chính thức trở thành viên WTO, có ảnh hưởng nhất định đến sự phát triển kinh tế Việt Nam, trong đó có vấn đề xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài, cũng như quan hệ kinh tế thương mại song phương. Gia nhập WTO, Trung Quốc sẽ được hưởng những thuận lợi và thực hiện những nghĩa vụ mà WTO quy

định, trong đó có mở cửa thị trường, xóa bỏ hàng rào thuế quan và phi quan thuế, làm cho hàng hoá của các nước thành viên dễ dàng thâm nhập thị trường khổng lồ này. Tuy nhiên, Việt Nam do chưa phải là thành viên của WTO, nên chưa được hưởng những ưu đãi khi xuất khẩu hàng sang Trung Quốc. Hơn thế, hàng hoá Việt Nam lại chịu một sức ép cạnh tranh lớn đối với các sản phẩm cùng chủng loại của các thành viên WTO trên thị trường Trung Quốc và hàng của Trung Quốc trên thị trường thứ ba. Trong thu hút đầu tư nước ngoài, Việt Nam cũng sẽ chịu sức ép cạnh tranh không nhỏ. Tham gia WTO, môi trường đầu tư của Trung Quốc cả về “môi trường mềm” (Cơ chế chính sách) sẽ được cải thiện hơn nữa, Trung Quốc sẽ trở thành một trong những “điểm nóng” thu hút đầu tư nước ngoài của thế giới.

Trung Quốc trở thành thành viên của WTO tạo ra nhiều cơ hội, đồng thời cũng mang lại không ít thách thức đối với Việt Nam. Trung Quốc sửa đổi hệ thống luật pháp, chính sách kinh tế và thương mại phù hợp với yêu cầu của luật chơi chung trong WTO, đã bước đầu điều chỉnh chính sách buôn bán biên mậu. Chính phủ Trung Quốc ban hành quyết định ngừng thực hiện chính sách ưu đãi đối với 20 mặt hàng, gồm quặng đồng, chì, kẽm, bột giấy, mực in và một số loại hóa chất nhập vào Trung Quốc; và việc tăng cường kiểm dịch động thực vật, thủy sản của Việt Nam xuất sang thị trường Trung Quốc. Chính sách này đã và đang ảnh hưởng tới xuất khẩu của ta vào thị trường này.

Những thay đổi về hàng rào phi thuế quan sau khi Trung Quốc gia nhập WTO đã ảnh hưởng đến xuất khẩu một số mặt hàng của Việt Nam. Như trên đã phân tích, những biện pháp kiểm dịch động thực vật mới mà Trung Quốc áp dụng từ năm 2002 đến nay đã ảnh hưởng đáng kể đến xuất khẩu nông sản của nước ta. Do việc thực hiện các cam kết trong WTO, Trung Quốc áp dụng các tiêu chuẩn nhập khẩu khắt khe hơn, đặc biệt đối với các mặt hàng thủy sản, nông sản như cà phê, gạo, hạt điều, lạc nhân, rau quả, cao su, chè, v.v... vốn là thế mạnh của Việt Nam. Trước đây, việc kiểm dịch và kiểm soát tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm thường ủy quyền cho các cơ quan chức năng của địa phương, nhưng hiện nay việc này do các cơ quan trung ương làm hoặc cấp hạn ngạch nhỏ giọt cho các địa phương vùng biên tiến hành.

Ảnh hưởng của việc Trung Quốc gia nhập WTO đến khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam tại thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, Trung Quốc nói chung: (1) Đối với hàng sản xuất nội địa, lượng FDI tăng mạnh vào tất cả các ngành sau khi Trung Quốc gia nhập WTO đã giúp nước này tăng năng suất và hạ giá thành sản phẩm, đặc biệt đối với tất cả các sản phẩm mà trước đây họ chưa có khả năng cạnh tranh, như các loại nông sản chế biến. Hàng Trung Quốc đang trở

nên rẻ hơn và có khả năng cạnh tranh quốc tế cao hơn. Do đó, hàng hoá của Việt Nam cũng không dễ cạnh tranh được với hàng Trung Quốc tại thị trường nội địa của họ nếu không nâng cao được chất lượng và hạ giá thành; (2) Đối với hàng nhập khẩu vào Trung Quốc, hàng hoá Việt Nam cũng phải cạnh tranh gay gắt hơn với các loại hàng hoá đến từ nhiều nước do nền kinh tế Trung Quốc ngày càng mở hơn. Theo các cam kết trong khuôn khổ WTO cũng như các cam kết song phương khác, Trung Quốc đã giảm đáng kể thuế quan cũng như thực hiện các cam kết cắt giảm hàng rào phi thuế đối với hầu hết các nước thành viên WTO. Hàng hóa của các nước phát triển có chất lượng cao, đa dạng, phong phú, trước đây xuất khẩu vào Trung Quốc khá hạn chế do các rào cản thương mại thì hiện nay có nhiều cơ hội để thâm nhập vào thị trường này.

Trở thành thành viên WTO, Trung Quốc đã điều chỉnh mạnh mẽ nhiều chính sách và cơ cấu ngành nghề, hướng dẫn doanh nghiệp lựa chọn phương hướng phát triển phù hợp, nâng cao sức cạnh tranh đúng với nguyên tắc của WTO. Từ khi gia nhập WTO cho đến nay, các ngành nông nghiệp, chế tạo, thương mại và dịch vụ đã có những chuyển biến sâu sắc. Như vậy, với nền kinh tế thị trường phát triển, lại là thành viên của WTO, các doanh nghiệp Trung Quốc có ưu thế trong cạnh tranh so với các doanh nghiệp Việt Nam. Hiện tại, trong trao đổi thương mại với Vân Nam và Quảng Tây nếu các doanh nghiệp nước ta không xúc tiến mạnh mẽ thì tình trạng thâm hụt thương mại của Việt Nam trong mậu dịch song phương rất khó được khắc phục.

Kể từ khi gia nhập WTO và nhất là từ tháng 10/2003 Trung Quốc ký với Thái Lan Hiệp định về tự do thương mại đối với hàng nông sản, họ đã thắt chặt hơn quy định về chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm làm cho rau quả của nhiều nước (trong đó có Việt Nam) xuất khẩu vào thị trường này gặp khó khăn (Trung Quốc áp dụng thuế suất 0% đối với 188 loại rau quả nhập khẩu từ Thái Lan). Vì thế, năm 2003 xuất khẩu của ta vào Trung Quốc giảm mạnh tới 50% đối với rau và 80% đối với quả so với năm 2002. Năm 2004 tình hình xuất khẩu rau quả sang Trung Quốc nói chung, sang Vân Nam và Quảng Tây nói riêng vẫn trì trệ. Vì vậy, để đẩy mạnh xuất khẩu sang hai tỉnh này (có lợi thế về địa lý, hơn nữa tiêu chuẩn về hàng hoá không đòi hỏi quá khắt khe như các khu vực phát triển ở Trung Quốc), các doanh nghiệp nên quan tâm nâng cao chất lượng sản phẩm và cần chú ý hơn tới thị hiếu của người tiêu dùng miền Tây và Tây Nam Trung Quốc.

Nếu năm 2006, Việt Nam trở thành thành viên của WTO thì sẽ được hưởng các điều kiện thuận lợi theo quy định của Tổ chức này. Trung Quốc sẽ mở cửa thị trường hơn cho hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam, mọi tranh chấp phát sinh sẽ được xử lý trong khuôn khổ WTO. Cơ chế hợp tác giữa chính phủ, các bộ ngành và địa phương giữa

hai nước sẽ có nhiều tác dụng tích cực trong việc đẩy mạnh quan hệ thương mại hai nước phát triển. Một số thỏa thuận liên quan đến hàng xuất khẩu của Việt Nam như kiểm dịch thủy sản và gạo, vệ sinh an toàn thực phẩm, v.v... đã và sẽ được ký kết tạo điều kiện pháp lý cho hàng xuất khẩu của Việt Nam vào Vân Nam, Quảng Tây và miền Tây Trung Quốc nói riêng, thị trường Trung Quốc nói chung. Hơn nữa, khi cả hai nước đều là thành viên của WTO, thì Việt Nam và Trung Quốc vẫn có thể dành cho nhau một số ưu đãi về biên mậu mà không vi phạm quy định của WTO. WTO có một quy chế: “Khi hai nước có đường biên giới chung được áp dụng Quy chế đối xử ngoại trừ tối huệ quốc, có nghĩa là hai nước có thể dành cho nhau một số ưu đãi về biên mậu mà không phải đối xử công bằng với các nước khác”. Nếu một nước là thành viên, còn nước kia không phải là thành viên WTO thì không được áp dụng quy chế này.

3. Trung Quốc thực hiện Chiến lược khai phát miền Tây

Trước tình trạng nghèo, lạc hậu và chậm phát triển của khu vực miền Tây, đầu những năm 90, Trung Quốc đã đề ra Chiến lược khai phát miền Tây¹⁹, nhằm từng bước đưa miền Tây tiến kịp các vùng kinh tế khác, đặc biệt là giảm bớt khoảng cách chênh lệch so với khu vực miền Đông. Tuy nhiên, trong thập niên cuối cùng của thế kỷ XX, Trung Quốc mới chỉ đầu tư chủ yếu vào các hạng mục xây dựng cơ sở hạ tầng, chưa chú ý thích đáng đến các yếu tố phát triển sản xuất, đặc biệt là chưa tạo dựng được môi trường đầu tư hấp dẫn để thu hút nguồn vốn nước ngoài. Thời gian gần đây, Trung Quốc đã thực sự coi trọng mục tiêu xây dựng và phát triển khu vực miền Tây, xem đây là nhiệm vụ chiến lược trọng điểm trong thế kỷ XXI. Trung Quốc đề ra kế hoạch tổng thể về chương trình khai phát miền Tây, trong thời gian 50 năm, chia làm 3 giai đoạn.

Giai đoạn một (2000 - 2010): Trong giai đoạn này, Trung Quốc chủ trương thông qua các hạng mục xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật và bảo vệ môi trường sinh thái, bước đầu thực hiện mục tiêu cải thiện môi trường đầu tư; hạn chế và khắc phục tình trạng xâm hại môi trường; từng bước đưa kinh tế vào quỹ đạo phát triển lành mạnh, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Trong khoảng thời gian từ năm 2000 đến năm 2005, Nhà nước sẽ có kế hoạch trợ giúp về tài chính cho khu vực miền Tây.

Giai đoạn hai (2011 - 2030): Trên cơ sở điều chỉnh cơ cấu ngành nghề, giải quyết ổn thỏa các vấn đề do lịch sử để lại và phát huy những thành tựu đã đạt được trong công cuộc xây dựng thể chế, miền Tây sẽ bước vào “thời kỳ tăng tốc”. Miền Tây cần căn cứ vào nhu cầu thị trường trong và ngoài nước, xuất phát từ thế mạnh và

¹⁹ Từ “miền Tây” trong “Chiến lược khai phát miền Tây” bao gồm miền Tây và Tây Nam Trung Quốc, gồm 12 tỉnh: Thiểm Tây, Cam Túc, Ninh Hạ, Thanh Hải, Tân Cương, Trùng Khánh, Tứ Xuyên, Vân Nam, Quý Châu, Tây Tạng, Quảng Tây và Nội Mông Cổ.

các mặt hàng có sức cạnh tranh của địa phương để đẩy mạnh sản xuất, cung cấp nguồn hàng có khả năng chiếm lĩnh thị trường. Mục tiêu phấn đấu trong giai đoạn này là phát triển một bước đáng kể toàn bộ các ngành sản xuất nông nghiệp và công nghiệp; thực hiện đô thị hóa trên 50% các vùng thuộc khu vực miền Tây; một số vùng sẽ hoàn thành trước kế hoạch công nghiệp hóa, một số vùng bước vào giai đoạn hậu công nghiệp hóa.

Giai đoạn ba (2031 - 2049): Trong giai đoạn cuối cùng này, Trung Quốc đề ra mục tiêu thúc đẩy toàn diện công cuộc hiện đại hóa, các vùng còn lại đều đi đúng quỹ đạo của quá trình hiện đại hóa. Khu vực miền Tây phấn đấu đến giữa thế kỷ XXI sẽ tạo dựng thành công nền kinh tế phồn thịnh, cục diện xã hội ổn định trong khối đại đoàn kết dân tộc, sánh bước cùng nhân dân cả nước không ngừng tiến lên trong công cuộc cải cách và mở cửa.

Để thực hiện mục tiêu chiến lược đưa miền Tây nhanh chóng tiến kịp các vùng kinh tế khác trong cả nước, chính phủ Trung Quốc chủ trương ưu tiên đầu tư và hỗ trợ ngân sách cho các hạng mục xây dựng hạ tầng, phát triển sản xuất, xóa đói nghèo, phát triển văn hóa xã hội, v.v... của khu vực miền Tây. Đồng thời, Trung Quốc còn chú trọng mở rộng mối giao lưu hợp tác kinh tế giữa miền Tây với nước ngoài và các khu vực kinh tế nhiều tiềm lực trong nước, với mục đích thu hút nhiều hơn các hạng mục đầu tư phát triển miền Tây trong những thập niên tới. Trong giai đoạn đầu, ngoài ngân sách hỗ trợ của Nhà nước và nguồn vốn đầu tư bên ngoài, khu vực miền Tây còn được hưởng chính sách vay tín dụng ưu đãi, đặc biệt đối với mục đích vay để phát triển sản xuất của nông dân. Bên cạnh đó, Trung Quốc còn rất tích cực thực hiện chương trình xây dựng và cải cách thể chế quản lý tại khu vực miền Tây, nhằm mở rộng hơn quyền tự chủ, sáng tạo của nhân dân, của các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế tại đây.

Để mở rộng mối giao lưu hợp tác kinh tế giữa miền Tây với nước ngoài, Trung Quốc đã thực thi chính sách mở cửa phía Tây Nam. Chính phủ đã dành những ưu đãi đặc biệt đối với vùng phía Tây Nam Trung Quốc có chung đường biên giới với Việt Nam, gồm có hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Tại Hội nghị hiệp thương kinh tế của vùng Tây Nam (năm 1992), Thủ tướng Quốc vụ viện Lý Bằng đã khuyến khích “Các tỉnh, khu tự trị vùng Tây Nam liên hợp lại, tăng nhanh nhịp độ cải cách, mở rộng cửa ngõ để bước vào vùng Đông Nam Á”. Chính sách mở cửa phía Tây Nam được thực hiện với những phương châm phát triển như sau: “Mở cửa liên kết với bên ngoài, có chính sách ưu đãi, trao quyền tự chủ cho các địa phương ven biên giới, lấy mở cửa hướng về Đông Nam Á làm trọng điểm nhằm mở rộng thị trường sang các nước láng giềng, trước hết là các nước Đông Dương, Mianma”.

Thực hiện Chiến lược khai phát miền Tây, Chính phủ Trung Quốc dành ưu đãi về thuế và áp dụng chính sách phát triển kinh tế khu vực này. Chiến lược khai phát miền Tây cũng hết sức coi trọng tuyến huyết mạch của vùng này qua cửa khẩu Lào Cai và cảng Hải Phòng. Đây là cửa ngõ gần nhất để miền Tây Trung Quốc mở rộng trao đổi thương mại với khu vực và các nước khác.

4. Triển khai Chương trình hợp tác tiểu vùng Mê Kông mở rộng (GMS)

Chương trình hợp tác Tiểu vùng Mê Kông mở rộng (Greater Mekong Subregion - GMS) được hình thành năm 1992 theo sáng kiến của Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB). Tiểu vùng Mê Kông mở rộng bao gồm 6 nước thuộc lưu vực sông Mê Kông: Campuchia, Lào, Mianma, Thái Lan, Việt Nam và tỉnh Vân Nam (Trung Quốc), với diện tích 2,3 triệu km² và dân số khoảng 260 triệu người, GDP toàn vùng vào khoảng 260 tỷ USD (số liệu năm 2003).

Mục tiêu của hợp tác kinh tế tiểu vùng Mê Kông mở rộng là nhằm thúc đẩy, tạo điều kiện thuận lợi cho hợp tác phát triển kinh tế cùng có lợi giữa các nước trong lưu vực sông Mê Kông, đưa GMS nhanh chóng trở thành vùng phát triển nhanh và thịnh vượng ở Đông Nam Á. Trước mắt, thúc đẩy các hoạt động chung trong các lĩnh vực có khả năng nhất (7 lĩnh vực: Giao thông vận tải, thương mại, đầu tư, du lịch, bảo vệ môi trường và phát triển nguồn nhân lực).

Lĩnh vực hợp tác: Các sáng kiến, dự án hợp tác trong khuôn khổ GMS tập trung vào 9 lĩnh vực theo thứ tự ưu tiên: (1) Giao thông vận tải; (2) Năng lượng; (3) Môi trường; (4) Du lịch; (5) Bưu chính viễn thông; (6) Thương mại; (7) Đầu tư; (8) Phát triển nguồn nhân lực; (9) Nông nghiệp.

Cơ chế hoạt động: Hội nghị cấp cao GMS (với sự tham gia ở cấp Thủ tướng, Phó Thủ tướng và Bộ trưởng) 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 thỏa thuận và kế hoạch hành động của Chương trình. Tới nay, GMS đã tổ chức 13 Hội nghị Bộ trưởng. Hội nghị Thượng đỉnh GMS lần 1 được tổ chức tại Campuchia (tháng 11/2002). Hội nghị thượng đỉnh GMS lần 2 được tổ chức tại Côn Minh, Trung Quốc ngày 4-5/7/2005.

Hội nghị thượng đỉnh GMS lần 2 có chủ đề “Tăng cường quan hệ đối tác chặt chẽ hơn vì sự thịnh vượng chung” và tập trung thảo luận 3 nội dung chính: (1) Liên kết; (2) Năng lực cạnh tranh; (3) Phát triển cộng đồng. Tại Hội nghị, các nước GMS đã ký 3 Phụ lục và 1 Nghị định thư của Hiệp định GMS (Phụ lục 3: Chuyên chở hàng mau hỏng; Phụ lục 5: Vận chuyển hành khách qua biên giới; Phụ lục 10: Các điều kiện vận tải; và Nghị định thư số 2: Phí vận tải quá cảnh). Hội nghị

Thượng đỉnh GMS lần 2 đã thông qua Tuyên bố chung “Tăng cường quan hệ đối tác GMS vì sự thịnh vượng chung”. Về cơ sở hạ tầng giao thông, tuyên bố chung khẳng định các nước GMS nỗ lực hoàn thành các tuyến đường chính dọc hành lang Đông - Tây vào năm 2008, Hành lang Bắc - Nam và hành lang ven biển phía Nam vào năm 2010. Về thương mại - đầu tư, các nước GMS tăng cường hợp tác tạo dựng môi trường thuận lợi cho thương mại và đầu tư trong tiểu vùng. Về hạ tầng xã hội, các nước GMS thúc đẩy xóa đói giảm nghèo, thu hẹp khoảng cách phát triển, hợp tác bảo vệ môi trường hướng tới phát triển bền vững trong tiểu vùng Mê Kông mở rộng.

Đến tháng 7/2005, GMS đã triển khai hợp tác trong 8 lĩnh vực (giao thông vận tải, năng lượng, bảo vệ môi trường, du lịch, viễn thông, tạo thuận lợi thương mại và đầu tư, phát triển nguồn nhân lực, nông nghiệp và phát triển nông thôn). Đối với lĩnh vực Tạo thuận lợi thương mại và đầu tư, cơ bản đã hoàn thành kế hoạch hành động về tạo thuận lợi thương mại và đầu tư, khung chiến lược hành động về tạo thuận lợi thương mại và đầu tư (SFA-TSI). Các nước tiểu vùng đã đàm phán và chuẩn bị để triển khai thực hiện thí điểm Hiệp định GMS các mô hình kiểm tra hải quan 1 cửa 1 điểm dừng tại các cặp cửa khẩu. Tại Hội nghị thượng đỉnh GMS 2, Việt Nam và Campuchia đã ký Bản ghi nhớ chính thức thực hiện Hiệp định GMS ở cặp cửa khẩu Mộc Bài - Bà Vẹt.

Ngoài việc thúc đẩy hợp tác trong các lĩnh vực như giao thông vận tải, môi trường, đào tạo nguồn nhân lực, v.v... thì hợp tác trong lĩnh vực thương mại đã đem lại cho các nước thành viên GMS những cơ hội và lợi thế rất lớn. Đối với lĩnh vực thương mại, GMS có vai trò to lớn, góp phần quan trọng vào việc phát triển giao lưu thương mại nội vùng cũng như làm cầu nối cho thương mại của các nước hội nhập kinh tế quốc tế một cách thuận lợi hơn. Các nước GMS đã tiến hành các biện pháp tạo thuận lợi cho di chuyển hàng hoá và lao động (bước đầu thực hiện hiệp định vận chuyển người và hàng hoá qua biên giới); thành lập nhiều khu chợ biên giới và khu kinh tế cửa khẩu. Điều này đã tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển hoạt động thương mại và xuất nhập cảnh giữa các nước trong tiểu vùng.

Việt Nam tích cực tham gia cả 9 lĩnh vực hợp tác của GMS. Với lợi thế cửa ngõ thông thương của tiểu vùng, chúng ta đã tranh thủ được các dự án quan trọng trong GMS, gắn kết chương trình, dự án hợp tác GMS với phát triển hạ tầng kinh tế - xã hội của đất nước. Hiện nay, Việt Nam đang triển khai 3 dự án lớn: Dự án nâng cấp đường bộ TP.HCM- Mộc Bài; Dự án nâng cấp quốc lộ 9, đoạn Đông Hà - Lao Bảo; Dự án đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng du lịch tiểu vùng Mê Kông mở rộng. Bên cạnh các dự án đang triển khai, chúng ta cũng đang chuẩn bị một số dự án hạ tầng như: Dự án hành lang giao thông Côn Minh - Hải Phòng; Dự án nâng cấp tuyến đường

sắt Hà Nội - Lào Cai; Dự án xây dựng tuyến đường bộ cao tốc Côn Minh - Hải Phòng (giai đoạn 1 từ Hà Nội đến Việt Trì); Dự án xây dựng tuyến đường bộ cao tốc Côn Minh - Hải Phòng (giai đoạn 2 từ Việt Trì đến Lào Cai);v.v... . GMS sẽ đem đến cho Việt Nam cơ hội lớn cho phát triển thương mại, đầu tư và du lịch với các nước trong tiểu vùng. Đồng thời, thông qua hợp tác tiểu vùng sẽ tạo điều kiện cho Việt Nam mở rộng thị trường đối với các nước láng giềng và thế giới, huy động vốn và thu hút đầu tư từ Cộng đồng quốc tế.

Trung Quốc tham gia Tiểu vùng Mê Kông mở rộng về mặt không gian địa lý là tỉnh Vân Nam, nhưng tham gia với tư cách là một quốc gia và có hậu phương mênh mông vững chắc ở phía sau là một lợi thế to lớn của họ. Việt Nam với sự gần gũi về địa lý và một phần đáng kể lãnh thổ nằm trong tiểu vùng, với thị trường hơn 80 triệu dân và nguồn tài nguyên phong phú, là một đối tác quan trọng của Trung Quốc. Nhờ lợi thế so sánh, sự bổ sung về địa lý và các quan hệ kinh tế - thương mại tương đối phát triển so với các nước khác trong GMS, Việt Nam được coi là mũi quan trọng nhất trong chính sách phát triển hợp tác kinh tế với ASEAN của tỉnh Vân Nam nói riêng, Trung Quốc nói chung, đặc biệt là trong vấn đề kết nối các cửa khẩu biên giới đất liền với hệ thống các cảng biển của Việt Nam.

Trong những năm qua, Trung Quốc đã là nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất của Campuchia và bạn hàng thương mại vào loại lớn nhất của Mianma, Lào, Việt Nam. Trung Quốc đã nhập khẩu một lượng lớn cao su, đường, gỗ, gạo, dầu thô từ các nước GMS và cung cấp cho các nước này nhiều mặt hàng chế tạo. Trung Quốc đã chiếm thị phần lớn nhất về xe máy và hàng may mặc ở thị trường Việt Nam, hàng cơ khí nông nghiệp ở Mianma. Hiện nay, Trung Quốc có nhiều chiến lược phát triển kinh tế liên quan trực tiếp đến việc hợp tác với các nước GMS, đó là Chiến lược khai phát miền Tây và chiến lược chung “Phát triển 3 miền” là ven biển, ven sông, ven biên. Hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây là hai cửa ngõ mở ra thế giới ở phía Tây Nam Trung Quốc. Tăng cường hợp tác song phương và đa phương trong GMS sẽ đưa lại những lợi ích hết sức to lớn cho Trung Quốc. Mặt khác, Trung Quốc là cửa ngõ của GMS mở lên phía Đông Bắc Á và nước Nga, sẽ đưa lại nhiều lợi ích cho các quốc gia GMS.

Việt Nam là một quốc gia trong GMS, là cửa ngõ, mặt tiền phía Đông của Tiểu vùng. Về nhiều phương diện, Việt Nam là cầu nối giữa Trung Quốc và các quốc gia khác trong tiểu vùng, mở rộng ra toàn khu vực Đông Nam Á. Việt Nam và Trung Quốc (hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây) có tiềm năng to lớn về hợp tác du lịch quốc tế, đặc biệt các tuyến du lịch đường bộ và đường sắt liên vận, xuyên Việt sang nước thứ 3 như Campuchia, Lào, Thái Lan. Cùng với sự tăng trưởng kinh tế, nhu cầu du lịch nước ngoài của dân cư Tiểu vùng sẽ ngày càng tăng, và nơi mà dân

cư tiểu vùng Mê Kông hướng tới đầu tiên là đất nước Trung Quốc cổ kính và gần gũi, vừa hấp dẫn vừa hợp với thu nhập. Mặt khác, trọng điểm thu hút khách của ngành du lịch các nước trong tiểu vùng là Trung Quốc. Hợp tác du lịch giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, Trung Quốc nói chung sẽ góp phần thỏa mãn nhu cầu to lớn đó một cách có hiệu quả nhất. Tuyến du lịch liên vận qua cửa ngõ Việt Nam sẽ có lợi cho nhiều bên trong hợp tác Trung Quốc với GMS và với ASEAN.

II. QUAN ĐIỂM PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Phát triển thương mại hai bên phù hợp với chiến lược phát triển thương mại tổng thể giữa hai nước

Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây không chỉ là quan hệ thương mại giữa 7 tỉnh biên giới phía Bắc của Việt Nam với hai tỉnh mà là phía sau 7 tỉnh là cả Việt Nam, và ngược lại, phía sau hai tỉnh biên giới của Trung Quốc là miền Tây, Tây Nam và đất nước Trung Quốc rộng lớn. Hàng hóa nhập khẩu của Việt Nam từ hai tỉnh không chỉ là những hàng hoá được sản xuất tại hai tỉnh này mà phần nhiều lại là hàng hoá được sản xuất tại các tỉnh và thành phố nằm sâu trong nội địa Trung Quốc. Như vậy, vai trò quan trọng hơn cả của hai tỉnh lại là vai trò của thị trường trung chuyển, chứ không phải là thị trường cung cấp hay tiêu thụ trực tiếp trong quan hệ với Việt Nam. Do đó, phát triển thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây phải phù hợp với chiến lược phát triển thương mại tổng thể giữa Việt Nam và Trung Quốc.

Chiến lược phát triển thương mại tổng thể giữa hai nước là thúc đẩy quan hệ thương mại song phương phát triển mạnh trên cả ba lĩnh vực (thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ và hợp tác đầu tư) và phát triển cân đối; thực hiện bổ sung ưu thế cho nhau, hai bên cùng có lợi; mở rộng quy mô thương mại và phát triển quan hệ hợp tác thương mại trong xu thế hội nhập khu vực và thế giới. Với chiến lược chung như vậy, quan điểm phát triển thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh như sau:

- Đẩy mạnh quan hệ thương mại giữa hai bên phát triển: tích cực thúc đẩy thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ và hợp tác đầu tư giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây phát triển cả về quy mô và kim ngạch.

- Khai thác có hiệu quả tiềm năng và lợi thế so sánh của mỗi bên trong phát triển quan hệ thương mại: Việt Nam có lợi thế trong phát triển dịch vụ vận tải quá cảnh cho Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, miền Tây Trung Quốc nói chung. Nhu cầu vận chuyển hàng quá cảnh của phía bạn là rất lớn, còn lớn hơn nữa khi ACFTA

được hình thành. Trong khi đó, hai tỉnh này lại có thể mạnh phát triển công nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản, thủy điện,... . Sản phẩm của các ngành công nghiệp này lại là những mặt hàng mà Việt Nam có nhu cầu nhập khẩu lớn. Hợp tác thương mại theo hướng nêu trên sẽ mang lại lợi ích cho cả hai bên.

Trung Quốc đẩy mạnh quan hệ thương mại với Việt Nam vì cần thị trường hơn 80 triệu dân và đường khai thông thương mại với bên ngoài cho các tỉnh miền Tây và Tây Nam Trung Quốc. Vì vậy, với vị trí địa kinh tế, Việt Nam cần phải khai thác có hiệu quả lợi thế của mình trong phát triển quan hệ thương mại với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, Trung Quốc nói chung. Điều đó có nghĩa là cần phải phát triển thương mại dịch vụ, đặc biệt là dịch vụ vận tải quá cảnh cho các tỉnh miền Tây và Tây Nam Trung Quốc, dịch vụ cảng biển, dịch vụ du lịch.

- Phát triển quan hệ thương mại giữa hai bên trên cơ sở tận dụng tối đa cơ hội của hội nhập: Việt Nam và Trung Quốc cùng tham gia vào GMS và ACFTA, hiện Trung Quốc đã là thành viên WTO, Việt Nam sắp gia nhập WTO. Hai bên phải tận dụng tối đa những lợi ích, cơ hội mà các tổ chức này mang lại (thuế giảm theo EHP,...) để tăng cường các hoạt động thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ và hợp tác đầu tư. Chỉ có tận dụng được cơ hội này thì cả Việt Nam và hai tỉnh biên giới kém phát triển của Trung Quốc mới khai thác được lợi thế cạnh tranh để mở rộng quy mô thương mại. Nếu chỉ thấy lợi ích từ những lợi thế sẵn có thì khả năng phát triển sẽ rất hạn chế.

2. Phát triển thương mại hai bên trên cơ sở khai thác lợi thế và những ưu đãi trong hợp tác

Hợp tác thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây phát triển nhanh là do môi trường kinh doanh, thương mại, môi trường đầu tư và cơ chế chính sách quản lý của hai nước ngày càng thông thoáng và hoàn thiện hơn, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai bên. Để tận dụng những thuận lợi này, cần phải đề ra các quan điểm phát triển thương mại nhằm khai thác có hiệu quả lợi thế và những ưu đãi trong hợp tác giữa hai bên. Các quan điểm về phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây theo hướng khai thác lợi thế và những ưu đãi trong hợp tác như sau:

- Việt Nam cần đẩy mạnh xuất khẩu những mặt hàng mà ta đang có tiềm năng như cao su, thủy sản, rau quả, đồ gỗ, giày dép, hạt điều và than đá sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây. Đây cũng là những mặt hàng mà ta có lợi thế so sánh. Chúng ta cần thị trường cho hàng xuất khẩu, mà Vân Nam và Quảng Tây lại là một thị trường gần, không quá hẹp và tương đối dễ tính. Mục đích chính

của Việt Nam trong phát triển quan hệ thương mại với hai tỉnh này không phải là tìm thị trường nhập khẩu, mà tìm đầu ra cho hàng xuất khẩu. Nước ta đang tiến hành sự nghiệp CNH, HĐH đất nước, vì vậy nhu cầu nhập khẩu máy móc, thiết bị và các dây truyền công nghệ hiện đại là rất lớn, các khu vực phát triển công nghiệp của Trung Quốc cũng không đáp ứng được nhu cầu này mà chỉ một phần nào đó, nói gì đến Vân Nam và Quảng Tây là hai tỉnh nghèo của Trung Quốc chưa phát triển được công nghiệp hiện đại. Tuy nhiên, để đáp ứng nhu cầu phát triển sản xuất và đời sống của các tỉnh nghèo, tỉnh biên giới miền núi của Việt Nam, chúng ta cần nhập khẩu một số nguyên vật liệu (phân bón, hóa chất công nghiệp, than cốc, điện, v.v...) và máy cơ khí nông nghiệp.

- Việt Nam cần tăng cường xuất khẩu các mặt hàng chế biến và giảm xuất khẩu nguyên liệu thô sang thị trường hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Có như vậy, chúng ta mới nâng được hiệu quả xuất khẩu. Tiến tới, ta cần phải đẩy mạnh xuất khẩu nông thủy sản chế biến, hạn chế xuất khẩu khoáng sản và cao su nguyên liệu sang thị trường hai tỉnh nói riêng, thị trường Trung Quốc nói chung.

- Khai thác một cách hiệu quả tiềm năng và lợi thế của Việt Nam trong hợp tác phát triển nông nghiệp, công nghiệp, khai thác và chế biến khoáng sản, du lịch và dịch vụ vận tải với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Việt Nam có đất đai phì nhiêu, nguồn lao động dồi dào, khoáng sản phong phú và nhiều danh lam thắng cảnh đẹp. Chúng ta có thể hợp tác với hai tỉnh trong trồng trọt và chế biến nông sản, nuôi trồng và chế biến thủy sản, sản xuất hóa chất, khai thác khoáng sản và luyện kim, mở các tour du lịch giữa Việt Nam với hai tỉnh nói riêng, giữa Việt Nam với Trung Quốc nói chung hoặc trong khu vực ASEAN. Các tỉnh miền Tây Trung Quốc như Vân Nam, Quảng Châu, Tứ Xuyên, v.v... mượn đường ra biển qua Việt Nam gần hơn nhiều so với đi trong nội địa Trung Quốc. Chính vì vậy, chúng ta phải khai thác lợi thế này thông qua việc phát triển dịch vụ vận tải theo tuyến đường sắt và đường bộ từ Lào Cai tới cảng Hải Phòng. Hiện tại, ta chưa đáp ứng được nhu cầu vận chuyển hàng hoá của các tỉnh miền Tây Trung Quốc, khi ACFTA hình thành, nhu cầu vận chuyển hàng hoá quá cảnh của họ qua cảng Hải Phòng sẽ tăng gấp nhiều lần so với hiện nay, Do đó chúng ta cần phải khai thác triệt để lợi thế này.

Hợp tác nông nghiệp với hai tỉnh: Việt Nam nên học hỏi kỹ thuật trồng trọt và chăn nuôi từ phía bạn vì Trung Quốc rất giỏi kỹ năng này. Hợp tác với hai tỉnh trong nông nghiệp và thủy sản chủ yếu để tận dụng kỹ thuật trồng trọt và nuôi trồng tốt của họ, chứ không nhập khẩu hạt giống của bạn. Chúng ta không nên

nhập khẩu hạt giống cây trồng từ hai tỉnh vì Trung Quốc nổi tiếng với sản xuất hạt giống lậu. Hạt giống không được đăng ký bản quyền, nên sản phẩm của nó chỉ có thể xuất khẩu sang hai tỉnh hoặc Trung Quốc, chứ không thể xuất khẩu sang các nước khác. Các quốc gia phát triển khi nhập khẩu nông sản thực phẩm từ các nước đang phát triển yêu cầu nhà xuất khẩu phải xuất trình giấy chứng nhận xuất xứ và đăng ký bản quyền của hạt giống. Thực tế đã chứng minh, những năm qua Việt Nam nhập khẩu rất nhiều hạt giống từ Trung Quốc, nên hiện nay rau quả tươi của ta không thể xuất khẩu sang Châu Âu và Nhật Bản, mà chỉ xuất khẩu được sang Trung Quốc.

Hợp tác khai thác và chế biến khoáng sản: Việt Nam có nguồn tài nguyên khoáng sản phong phú, trong khi đó hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây lại có thế mạnh trong khai thác và chế biến khoáng sản. Như vậy, một bên có nguyên liệu, một bên có công nghệ, nếu hợp tác trong khai thác khoáng sản (các loại quặng) và luyện kim sẽ mang lại hiệu quả kinh tế cho cả hai bên. Đối với than đá, trong thời gian ngắn (3-5 năm), chúng ta nên đẩy mạnh xuất khẩu sang Quảng Tây vì một số nhà máy nhiệt điện ở tỉnh này đang được xây dựng và trong quá trình hoàn thiện, nên có nhu cầu lớn về than đá (khoảng 1,5-2 triệu tấn). Về lâu dài, chúng ta cần hợp tác với phía Quảng Tây để xây dựng nhà máy cốc hóa than gầy tại Việt Nam để vừa phục vụ cho thị trường trong nước vừa tăng giá trị xuất khẩu của sản phẩm này.

- Việt Nam cần phải đẩy mạnh hợp tác với hai tỉnh trong lĩnh vực gia công hàng xuất khẩu để cung ứng cho thị trường hai tỉnh nói riêng, thị trường Trung Quốc nói chung, cũng như xuất khẩu sang nước thứ ba.

3. Phát triển thương mại hai bên nhằm phát triển kinh tế-xã hội vùng núi phía Bắc, giảm bớt khoảng cách phát triển với các khu vực khác

Bảy tỉnh biên giới phía Bắc của Việt Nam có đường biên giới chung với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc) là các tỉnh miền núi nghèo và kém phát triển so với các khu vực khác trong cả nước. Phát triển thương mại với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây góp phần phát triển kinh tế-xã hội các tỉnh này và giảm bớt khoảng cách phát triển so với các tỉnh và thành phố nằm sâu trong nội địa. Quan điểm phát triển thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh như sau:

- Phát triển thương mại gắn với khai thác lợi thế của các tỉnh miền núi phía Bắc: tăng cường xuất khẩu các mặt hàng là thế mạnh của các tỉnh mà thị trường bạn có nhu cầu nhập khẩu và nhập khẩu nguyên vật liệu, máy nông nghiệp phục vụ cho sản xuất.

- Xây dựng các khu kinh tế cửa khẩu để thu hút các doanh nghiệp trong và ngoài nước tới đầu tư, kinh doanh. Hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp này sẽ góp phần phát triển kinh tế, tạo thêm công ăn việc làm, cải thiện đời sống cho người dân địa phương.

- Phát triển các dịch vụ thương mại, hỗ trợ cho hoạt động trao đổi hàng hoá giữa Việt Nam và Trung Quốc.

4. Phát triển thương mại hai bên theo hướng tiếp tục hoạt động buôn bán qua biên giới và đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu chính ngạch

Kể từ khi trở thành thành viên WTO, Trung Quốc tiến hành sửa đổi, bổ sung và ban bố nhiều chính sách và cơ chế quản lý xuất nhập khẩu mới cho phù hợp với quy định của WTO. Trung Quốc điều chỉnh chính sách thương mại, đặc biệt giảm mạnh ưu đãi biên mậu, thắt chặt các tiêu chuẩn về chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm đối với hàng nông sản thực phẩm nhập khẩu từ Việt Nam. Tuy chính sách mới của Trung Quốc là không khuyến khích các hoạt động buôn bán qua biên giới và chúng ta khuyến khích các doanh nghiệp chuyển sang xuất nhập khẩu chính ngạch, nhưng buôn bán biên giới vẫn đóng vai trò nhất định trong trao đổi thương mại giữa hai bên. Chính vì vậy, quan điểm về phát triển thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây như sau:

- Hai bên có chung đường biên giới, nên không thể không có buôn bán biên giới. Dù cho quan hệ giữa hai bên nói chung, quan hệ thương mại giữa hai bên nói riêng phát triển ở mức độ nào thì vẫn cần phải có buôn bán biên giới. Buôn bán qua biên giới có vị trí nhất định trong quan hệ thương mại song phương, đóng vai trò quan trọng trong phát triển sản xuất và đời sống của cư dân các tỉnh biên giới hai nước. Những mặt hàng xuất khẩu có khối lượng nhỏ, chưa đạt tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP không thể xuất khẩu chính ngạch được, nhưng vẫn xuất khẩu được tiểu ngạch. Do đó, tập trung xuất khẩu qua biên giới những hàng hoá của quá trình sản xuất nhỏ, lẻ, phân tán, chưa đạt tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP, những hàng hoá không thể xuất khẩu được chính ngạch; tiếp tục buôn bán tiểu ngạch để đáp ứng nhu cầu phát triển sản xuất và đời sống của cư dân biên giới. Tận dụng những thuận lợi của biên mậu đẩy mạnh xuất khẩu những mặt hàng buôn bán qua đường biên mậu có lợi hơn.

- Đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu chính ngạch sẽ giảm bất lợi và thiệt hại cho doanh nghiệp, đồng thời tăng hiệu quả của hoạt động xuất khẩu hàng hoá sang hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Xuất khẩu chính ngạch sẽ bảo đảm được lợi ích cho doanh nghiệp nước ta, hơn nữa doanh nghiệp còn được hưởng ưu đãi về

thuế từ việc thực hiện EHP. Tăng cường xuất nhập khẩu chính ngạch, quy mô thương mại giữa hai bên sẽ được mở rộng nhanh chóng. Kiên quyết chuyển sang phương thức chính ngạch những mặt hàng kim ngạch lớn và cần thâm nhập ổn định, bền vững thị trường hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây như thủy sản, hàng công nghiệp nhẹ, v.v... .

5. Phát triển thương mại hai bên góp phần hội nhập sâu và khẩn trương hơn vào nền kinh tế thế giới

Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây không chỉ dừng lại ở trao đổi hàng hoá, dịch vụ và hợp tác đầu tư giữa Việt Nam với hai tỉnh mà còn mở rộng ra giữa hai nước và giữa các nước ASEAN và Trung Quốc. Cụ thể, hàng hoá trao đổi không chỉ đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiêu dùng của Việt Nam và hai tỉnh mà còn đáp ứng nhu cầu của các tỉnh khác của Trung Quốc và của các nước ASEAN vì các tỉnh phía Tây Trung Quốc (Vân Nam, Quảng Châu, Tứ Xuyên, v.v...) mượn đường ra biển cho hàng hoá xuất khẩu của họ và nhập khẩu hàng hoá vận chuyển qua Việt Nam để tiết kiệm chi phí. Do đó, quan điểm về phát triển thương mại như sau:

- Phát triển quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây trên cơ sở khai thác mọi tiềm năng và lợi thế góp phần chủ động hội nhập kinh tế quốc tế để phát triển nhanh, có hiệu quả kinh tế bền vững.

- Phát triển quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây trên cơ sở phát huy ưu thế về vị trí địa lý góp phần hội nhập nhanh hơn vào nền kinh tế thế giới. Việt Nam và hai tỉnh nằm ở trung tâm của ACFTA, giữ vai trò và trị giá là cầu nối giữa Trung Quốc và ASEAN. Nếu phát huy được thế mạnh nêu trên, thì quan hệ thương mại giữa hai bên sẽ thúc đẩy quan hệ hợp tác thương mại giữa ASEAN và Trung Quốc nói riêng, giữa ASEAN và Trung Quốc với thế giới nói chung khi ACFTA được hình thành.

- Trên cơ sở thực hiện các cam kết của nước ta với quốc tế (cam kết trong APEC, ASEAN, ACFTA, v.v...), phát triển quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây góp phần hội nhập sâu và khẩn trương hơn vào nền kinh tế thế giới.

III. DỰ BÁO QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY ĐẾN NĂM 2010

Chính sách thương mại của Việt Nam và Trung Quốc ngày càng hoàn thiện và thông thoáng, tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh

Vân Nam và Quảng Tây. Những năm vừa qua, Trung Quốc đã ban hành nhiều chính sách hỗ trợ phát triển mậu dịch biên giới, mở cửa một số thành phố, huyện, thị biên giới, xây dựng khu mậu dịch tự do biên giới, v.v... . Trung Quốc cũng áp dụng chính sách thương mại ưu đãi đối với các địa phương vùng biên giới như: trao quyền tự chủ về mậu dịch biên giới và hợp tác kinh tế đối ngoại cho địa phương; Khuyến khích phát triển gia công, mậu dịch và nông nghiệp; Cho phép thành lập các khu hợp tác kinh tế biên giới; Ưu tiên đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng, v.v... . Phía Việt Nam, Chính phủ nước ta đã ban hành nhiều chính sách tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động buôn bán với Trung Quốc, cho phép xây dựng khu kinh tế cửa khẩu và không ngừng hoàn thiện việc quản lý buôn bán tiểu ngạch.

Nhiều bạn hàng Vân Nam và Quảng Tây nhận thức rằng, Việt Nam là thị trường lớn, lại là thành viên của ASEAN, với vị trí địa lý là cửa ngõ của Trung Quốc vào ASEAN, nên vào được thị trường Việt Nam là đã vào được thị trường các nước ASEAN. Hơn nữa, nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển, nhu cầu về máy móc thiết bị, vật tư nguyên liệu và hàng tiêu dùng ngày càng tăng. Thêm vào đó, tại Việt Nam tình hình an ninh tốt, có nhiều cơ hội và không gian phát triển, vì vậy các doanh nghiệp hai tỉnh rất muốn đẩy mạnh hoạt động trao đổi thương mại hàng hoá và dịch vụ với Việt Nam, muốn vào nước ta đầu tư hợp tác sản xuất, kinh doanh mở rộng ngành nghề, v.v... . Nếu các doanh nghiệp Việt Nam biết tận dụng ưu thế này để tăng cường quan hệ hợp tác kinh tế thương mại với hai tỉnh nói riêng, Trung Quốc nói chung thì quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Vân Nam và Quảng Tây sẽ phát triển mạnh trong những năm tới.

Vân Nam và Quảng Tây là khu vực thị trường tiềm năng cho xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc. Thị trường này có nhu cầu nhập khẩu lớn và không đòi hỏi quá cao về tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP như các đô thị và khu vực phát triển khác của Trung Quốc. Hơn nữa, hai tỉnh lại quá gần với Việt Nam nên chi phí vận chuyển thấp, là yếu tố quan trọng thúc đẩy trao đổi thương mại. Đây là khu vực miền núi và biên giới của Trung Quốc nên có nhu cầu nhập khẩu lớn đối với hàng nguyên liệu, nông thủy sản và quả nhiệt đới từ Việt Nam. Hai tỉnh đang thực hiện CNH, HĐH và đang trên đà phát triển kinh tế nên trong những năm tới sẽ nhập khẩu một khối lượng hàng hoá lớn từ Việt Nam.

1. Thương mại hàng hoá

Từ năm 2006, cơ hội sẽ mở ra rất nhiều cho các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây khi hầu hết các mặt hàng sẽ được giảm

thuế xuống 0% (do thực hiện EHP). Việc vận chuyển hàng hóa, nhất là vận chuyển lên các tỉnh miền Tây và Tây Nam Trung Quốc thuận tiện hơn nhờ hai tuyến đường cao tốc Lạng Sơn - Bằng Tường - Nam Ninh và Lào Cai - Côn Minh cơ bản đã hoàn thành. Vấn đề còn lại là sự chuẩn bị của Việt Nam, từ phía các doanh nghiệp là cách thức bán hàng, xây dựng hệ thống phân phối, phát triển chế biến, nâng cao chất lượng; từ phía các cơ quan quản lý phải nhanh chóng thống nhất hành lang pháp lý để giải tỏa các rào cản kỹ thuật cho hàng hoá Việt Nam. Nếu chuẩn bị tốt, triển vọng hàng Việt Nam có thể cạnh tranh được với đối thủ Thái Lan trên thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, thị trường miền Tây, Tây Nam và Trung Quốc nói chung.

Mặc dù có thuận lợi đáng kể, nhưng chúng ta cũng sẽ gặp không ít khó khăn trong xuất khẩu hàng hoá sang Vân Nam và Quảng Tây. Tuy nhiên, với sự nỗ lực của Chính phủ, các cơ quan chức năng và doanh nghiệp hai bên, thương mại hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây sẽ có các bước phát triển mới trong những năm tới, đặc biệt là khi hình thành ACFTA. Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giai đoạn 2004 - 2010 có thể tăng 6,78%/năm, đạt 1775,79 triệu USD vào năm 2010.

2. Thương mại dịch vụ

Từ 10/2003 các nước ASEAN-6 và Trung Quốc đã bắt đầu thực hiện giảm thuế nhập khẩu hàng nông thủy sản để thực hiện EHP và chuẩn bị cho việc hình thành ACFTA vào năm 2010. Do đó, trao đổi hàng hoá giữa ASEAN và Trung Quốc sẽ tăng rất nhanh và hàng quá cảnh qua Việt Nam cũng sẽ tăng nhanh. Vì vậy, có thể dự báo thương mại dịch vụ giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đến năm 2010:

- Thương mại dịch vụ sẽ phát triển nhanh, có tốc độ tăng trưởng cao và ổn định. Trong nhóm dịch vụ thương mại, dịch vụ vận tải, kho ngoại quan và cảng biển sẽ phát triển rất nhanh. Dự báo, nhu cầu vận tải của Trung Quốc qua tuyến đường sắt Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng đến năm 2010 từ 8-10 triệu tấn/năm. Tỉnh Vân Nam xây dựng đường cao tốc và nâng cấp đường sắt đoạn Côn Minh- Hà Khẩu (khoảng cách giữa hai thanh ray lên 1,4 m) để phục vụ cho việc vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu của tỉnh và các tỉnh miền Tây quá cảnh qua cảng Hải Phòng của Việt Nam. Hàng quá cảnh của tỉnh Vân Nam qua cảng Hải Phòng có thể sẽ lên tới 2-3 triệu tấn vào năm 2010, doanh thu dịch vụ vận tải, kho vận đạt khoảng 100 - 110 triệu USD/năm. Mặt khác, khi Hành lang kinh tế Côn

Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh được xây dựng xong, hàng quá cảnh của các nước khác trong ASEAN và các địa phương khác của Trung Quốc cũng sẽ được vận chuyển qua tuyến hành lang này.

- Triển vọng về hợp tác du lịch cũng rất khả quan. Hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đều có tiềm năng và lợi thế phát triển hợp tác du lịch với Việt Nam. Hai bên sẽ hợp tác mở các tuyến du lịch giữa Trung Quốc với Việt Nam, giữa Trung Quốc với các nước ASEAN thông qua Việt Nam. Dự báo khách du lịch đến Việt Nam từ hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, Trung Quốc nói chung sẽ lên đến trên 1 triệu lượt người vào năm 2010. Khách du lịch Việt Nam tới hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây vào năm 2010 có thể lên tới trên 250.000 người.

3. Hợp tác đầu tư

Việc hình thành ACFTA sẽ tạo môi trường thuận lợi cho các nước ASEAN và Trung Quốc thu hút đầu tư nước ngoài và đầu tư lẫn nhau. Việt Nam và hai tỉnh Vân Nam, Quảng Tây đều có nguyện vọng là thực hiện nhiệm vụ CNH, HĐH, nhanh chóng thoát khỏi tình trạng kém phát triển, có nhu cầu về đầu tư rất lớn đối với công nghiệp và các ngành khác. Những lĩnh vực mà hai bên có khả năng thu hút đầu tư là: (1) Xây dựng hệ thống giao thông theo hai trục Hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh và Hành lang kinh tế Nam Ninh - Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh; (2) Xây dựng các khu công nghiệp; (3) Xây dựng các khu kinh tế cửa khẩu; (4) Nâng cấp và mở rộng cảng; v.v... .

Việc thực hiện EHP và ACFTA đang mang lại cho Việt Nam cơ hội thuận lợi đầy mạnh xuất khẩu hàng nông thủy sản sang thị trường Trung Quốc (năm 2005, thuế nhập khẩu nhóm hàng này của Trung Quốc giảm xuống chỉ còn 0-5%). Trung Quốc và ASEAN-6 phải hoàn thành tự do hóa thương mại vào 2010, Việt Nam thuộc nhóm ASEAN-4 đến 2015 mới phải hoàn thành. Như vậy, các nhà xuất khẩu Việt Nam rất thuận lợi trong việc đẩy mạnh xuất khẩu sang Trung Quốc và ASEAN-6. Các nhà đầu tư Trung Quốc và ASEAN, đặc biệt là các nhà đầu tư Vân Nam và Quảng Tây, hai tỉnh giáp biên giới với Việt Nam sẽ không bỏ qua cơ hội thuận lợi này để đầu tư vào Việt Nam trong các lĩnh vực sản xuất và chế biến hàng xuất khẩu. Dự báo từ cuối 2005 đến năm 2015, các nhà đầu tư Vân Nam và Quảng Tây sẽ đẩy mạnh hợp tác đầu tư với Việt Nam trong lĩnh vực chế biến nông thủy sản xuất khẩu.

IV. NHỮNG GIẢI PHÁP CHỦ YẾU THỨC ĐẨY PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Giải pháp về phía Nhà nước:

1.1. Tạo hành lang pháp lý cho hoạt động xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây

Hành lang pháp lý của phía Trung Quốc điều chỉnh hoạt động trao đổi hàng hoá qua biên giới rất rõ ràng, cụ thể và chặt chẽ. Trong khi đó, phía Việt Nam còn chưa phân định rõ phương pháp quản lý và quản lý lỏng lẻo. Hành lang pháp lý cho xuất khẩu hàng hoá sang Vân Nam và Quảng Tây chưa được xây dựng, chúng ta mới chỉ xây dựng hành lang pháp lý cho xuất khẩu hàng hoá sang Trung Quốc, nhưng đến nay vẫn chưa được hoàn thiện. Do đó, xuất khẩu tiểu ngạch chiếm tỷ trọng lớn trong xuất khẩu hàng hoá sang hai tỉnh (chúng ta gần như không thống kê được buôn bán tiểu ngạch, do đó số liệu thống kê của Hải quan 7 tỉnh biên giới chưa phản ánh đúng thực trạng trao đổi hàng hoá biên mậu giữa ta và Trung Quốc), xuất khẩu bấp bênh và hiệu quả thấp, tốc độ tăng trưởng chậm. Để đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả của thương mại giữa Việt Nam với Vân Nam và Quảng Tây, chúng ta cần phải tạo hành lang pháp lý cho hoạt động xuất khẩu hàng hoá sang hai tỉnh này:

- Chú trọng công tác đàm phán, ký kết các hiệp định và thỏa thuận ở các cấp, các ngành, nhằm tạo hành lang pháp lý ổn định, thông thoáng để xây dựng cơ chế chính sách, tạo điều kiện cho quan hệ kinh tế thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây phát triển ổn định, lâu dài.

- Ban hành chính sách đối với Trung Quốc phù hợp hơn với thực tiễn, mang tính chủ động và phối hợp:

- + Để không bị động trong trao đổi thương mại, chúng ta có thể áp dụng chính sách thương mại “nửa vời” như phía Trung Quốc đã áp dụng đối với ta, tăng cường vai trò của các chính quyền địa phương trong hoạt động biên mậu để các tỉnh có thể chủ động trong việc hút những mặt hàng thiết yếu phục vụ cho sản xuất và đời sống, và hạn chế những mặt hàng gây lũng đoạn thị trường từ Trung Quốc. Nhà nước cần giao quyền chủ động hơn nữa cho các tỉnh biên giới phía Bắc tiếp giáp với Vân Nam và Quảng Tây. Đây cũng có thể hiểu là sự phân cấp, nếu “phân quyền” hợp lý, các địa phương sẽ năng động hơn, linh hoạt hơn trong quan hệ buôn bán qua biên giới với Trung Quốc. Bởi lẽ, mục đích của chúng ta không có gì khác là mở rộng quy mô thương mại giữa hai nước, trong đó chủ yếu là tăng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Trung Quốc. Các nhà lãnh đạo địa phương, hơn

ai hết họ là người hiểu rõ đối tác, nắm bắt nhanh nhạy thị trường, thông hiểu ngôn ngữ, v.v... và như thế họ sẽ có phản ứng nhanh hơn so với Trung ương.

+ Chính sách phối hợp với phía Trung Quốc để cùng phát triển, tận dụng những cơ hội thuận lợi do việc phát triển kinh tế và hội nhập của Trung Quốc mang lại: Chúng ta có thể ký với Trung Quốc Hiệp định thương mại tự do song phương về một nhóm mặt hàng mà họ có nhu cầu nhập khẩu lớn và ta có thể mạnh xuất khẩu, giống như Thái Lan. Thái Lan bất lợi hơn chúng ta ở khâu vận chuyển và chi phí vận chuyển cao, nhưng hàng nông sản Thái Lan vẫn chiếm lĩnh được thị trường Trung Quốc nhờ có chính sách và đối sách hợp lý đối với Trung Quốc (chính sách của Thái Lan là phối hợp và hợp tác với Trung Quốc để cùng phát triển) và có chiến lược phát triển ngành hàng xuất khẩu tốt.

Từ trước tới nay, các chính sách của Việt Nam nhìn chung không theo kịp Trung Quốc, luôn ở thế bị động đối phó. Chúng ta vẫn chưa hiểu hết được tầm quan trọng của sự phát triển kinh tế ở Trung Quốc (Trung Quốc đang bước vào thời kỳ phát triển vượt bậc, GDP tăng trưởng 10%/năm), các nước khác tìm mọi cơ hội để hợp tác với Trung Quốc, tranh thủ sự phát triển kinh tế của nước này để kiếm lợi, Thái Lan là một điển hình. Trong khi chúng ta ở liên kê, rất thuận tiện cho hợp tác thì lại đứng đưng mà không xông vào để hưởng lợi. So với một số nước ASEAN khác, hiện Việt Nam hoàn toàn bất lợi, đáng lẽ ra với lợi thế địa-kinh tế, chúng ta phải thu được nhiều lợi hơn so với các nước khác trong hợp tác với Trung Quốc. Kinh nghiệm trên thế giới cho thấy, đã một số nước thực hiện chính sách phối hợp và hợp tác với các nước láng giềng đang ở thời kỳ phát triển kinh tế mạnh để được hưởng lợi từ sự phát triển này và họ đã thành công. Như vậy, nguyên nhân chủ yếu dẫn tới tình trạng trên là do chính sách của ta đối với Trung Quốc không phù hợp.

Để khắc phục tình trạng nêu trên, trước hết chúng ta cần phải thay đổi về mặt tư duy và nhận thức, bỏ đi sự mặc cảm nước nhỏ trước Trung Quốc, tiếp đến là thay đổi về mặt chính sách, chuyển từ chính sách bị động đối phó sang chính sách chủ động phối hợp, tận dụng sự phát triển của họ để mình phát triển theo, phải có sự phối và hợp tác chặt chẽ. Chúng ta có thể: (1) Điều chỉnh cơ cấu kinh tế gắn với Trung Quốc theo hướng phát triển kinh tế biển, phát triển mạnh dịch vụ thương mại gắn với biển; (2) Đầu tư sản xuất xăm lớp để xuất khẩu sang Trung Quốc, vừa tăng được giá trị gia tăng của hàng xuất khẩu lại vừa hạn chế được xuất khẩu nguyên liệu thô (cao su thiên nhiên); (3) Thực hiện chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam tiến sâu vào thị trường nội địa của Trung Quốc, chứ không chỉ dừng lại ở thị trường biên giới là hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, sử dụng hai tỉnh

này với mục đích là “bàn đạp” để tiến sâu vào thị trường nội địa Trung Quốc; (4) Gắn kết chặt chẽ giữa thương mại, đầu tư và dịch vụ, thương mại sẽ đi đầu trong hợp tác với Trung Quốc; (5) Đẩy nhanh tiến trình xây dựng “hai hành lang và một vành đai kinh tế”.

- Chính phủ, Bộ Thương mại đàm phán với Chính phủ Trung Quốc và chính quyền hai tỉnh để phía bạn có chính sách tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa cho hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, thị trường Trung Quốc nói chung với lý do ta đang bị nhập siêu lớn trong quan hệ thương mại song phương. Đề nghị Trung Quốc tiếp tục duy trì ưu đãi đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam qua đường biên mậu Vân Nam. Thương lượng với Chính phủ Trung Quốc đề nghị cấp thêm hạn ngạch nhập khẩu gạo cho hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây ven biên giới với Việt Nam.

Khi trở thành thành viên WTO, Chính phủ cần đàm phán với phía Trung Quốc thực hiện “Quy chế đối xử ngoại trừ tối huệ quốc” để vẫn phát triển được khu vực biên giới hai nước mà không vi phạm các quy định của WTO. Có nghĩa là Quy chế đối xử ngoại trừ của WTO cho phép hai nước là thành viên và có chung biên giới vẫn được dành ưu đãi biên mậu cho nhau ở một mức nhất định mà không phải dành ưu đãi này cho một nước thứ ba.

- Đề nghị phía Trung Quốc đàm phán để thống nhất Hiệp định chung về kiểm dịch đối với cả động vật và thực vật vì nếu để riêng rẽ sẽ có thể trở thành rào cản đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây. Năm 2004, Chính phủ hai nước đã ký được 2 thỏa thuận quan trọng về kiểm dịch thủy sản và mặt hàng gạo là một bước ngoặt lớn trong việc hoàn thiện hành lang pháp lý giữa hai bên, tạo điều kiện phát triển thương mại song phương. Tuy nhiên, phạm vi sản phẩm được hưởng điều kiện đảm bảo về mặt pháp lý trong xuất khẩu tại hai thỏa thuận còn rất hẹp, chỉ giới hạn là gạo và thủy sản, hơn nữa hai bên mới chỉ dừng ở việc ký các thỏa thuận chứ chưa phải là một Hiệp định toàn diện về kiểm dịch động, thực vật. Hiệp định chung kiểm dịch động thực vật đóng vai trò quan trọng không những trong việc bảo vệ vật nuôi, cây trồng khỏi dịch bệnh, mà còn giữ vai trò hết sức quan trọng trong thúc đẩy xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam và Trung Quốc nói chung, giữa Việt Nam với hai tỉnh nói riêng. Do đó, Việt Nam cần sớm ký kết được Hiệp định hợp tác kiểm dịch động thực vật như thỏa thuận tại Biên bản kỳ họp UBHTKTTM Việt - Trung lần thứ tư.

- Việt Nam cần có chính sách biên mậu áp dụng đối với từng loại cửa khẩu để có chính sách thích ứng linh hoạt đối với những thay đổi trong chính sách của Trung Quốc và của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây; cơ chế biên mậu cần mềm

đeo linh hoạt và mở cửa để hợp tác và phát triển; có bộ phận chuyên trách chỉ đạo về quản lý biên mậu đối với các địa phương có chung biên giới với Trung Quốc; tăng cường thiết lập môi trường thông thoáng như: mở thêm các điểm chợ biên giới, đơn giản hóa các thủ tục để thu hút các thành phần kinh tế trong cả nước tham gia trao đổi hàng hoá và dịch vụ.

- Chính phủ cần điều chỉnh định mức miễn thuế nhập khẩu cho cư dân biên giới lên 1-2 triệu đồng/ngày/người. Định mức hiện tại là không quá 500.000đ/ngày/người, các tỉnh có cửa khẩu đều cho rằng định mức này quá thấp, không khuyến khích cư dân biên giới và nhân dân tham gia biên mậu. Trong khi đó, định mức của Trung Quốc là 3.000 NDT/ngày/người (tương đương 6 triệu đồng). Nếu công dân Việt Nam xuất cảnh bằng hộ chiếu thì mới được hưởng định mức miễn thuế là 300 USD (tương đương 4,7 triệu đồng), thấp hơn so với định mức miễn thuế của cư dân biên giới của phía Trung Quốc.

- Bộ Thương mại nên sớm ban hành Quy chế chợ biên giới, chợ cửa khẩu, chợ trong Khu kinh tế cửa khẩu.

- Một số vấn đề như thanh toán, hải quan, kiểm soát biên giới, v.v... cần được xem xét để ban hành các quy định hợp lý, tạo môi trường thuận lợi cho phát triển thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh nói riêng, giữa Việt Nam với Trung Quốc nói chung.

1.2. Đẩy mạnh hợp tác đầu tư gắn với thương mại

Những năm qua, hình thức thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây chủ yếu là thương mại đơn thuần, chứ chưa gắn kết được với hợp tác đầu tư và kỹ thuật. Chính vì vậy, mà trị giá trao đổi hàng hoá rất bấp bênh. Khi đầu tư gắn với thương mại thì kết quả là quy mô và kim ngạch thương mại sẽ phát triển ổn định và vững chắc hơn. Cụ thể, quả tươi của Việt Nam xuất khẩu sang hai tỉnh này đã bị thối rất nhiều do không có phương tiện bảo quản tốt trong tình trạng vận chuyển dài ngày bằng đường bộ lại bị ách tắc tại cửa khẩu; hàng thủy sản đông lạnh cũng cần được bảo quản tốt.

Hàng nông, thủy sản Việt Nam có lợi thế cạnh tranh kém hơn so với hàng của Thái Lan, ngoài nguyên nhân thuế nhập khẩu thấp mà Trung Quốc dành cho Thái Lan, doanh nghiệp của nước này mang hàng đến tận tay người tiêu dùng Vân Nam và Quảng Tây bằng cách xây dựng các kho lạnh chứa hàng, các trung tâm giới thiệu và bán sản phẩm Thái Lan, các nhà máy chế biến thủy hải sản, v.v... tại hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Họ đã tăng cường hợp tác đầu tư gắn với quan hệ thương mại.

Để thúc đẩy phát triển thương mại hàng hoá và dịch vụ giữa Việt Nam với Vân Nam và Quảng Tây, hai bên cần phải đẩy mạnh hợp tác đầu tư và kỹ thuật gắn với thương mại, coi đây là điều kiện tiên quyết để phát triển quan hệ hợp tác thương mại lâu dài và hiệu quả. Căn cứ vào tiềm lực của hai bên, cần lấy khoáng sản, nông nghiệp làm trọng tâm hợp tác đầu tư và kinh tế kỹ thuật. Các tỉnh biên giới phía Bắc Việt Nam có nhiều tài nguyên khoáng sản, trong khi đó hai tỉnh này lại có thế mạnh về luyện kim, kỹ thuật luyện kim tương đối tiên tiến, ngành thủy điện phát triển. Trong nông nghiệp và nuôi trồng thủy sản, kỹ thuật trồng trọt và chăn nuôi của phía bạn cũng rất tốt. Sự kết hợp giữa kỹ thuật và tài nguyên của hai bên sẽ cùng tạo ra một ngành sản xuất có ưu thế mới. Điều kiện tài nguyên nông nghiệp của Vân Nam và Quảng Tây cũng giống như của Việt Nam. Hai tỉnh này có thể phát huy ưu thế tương đối mạnh về kỹ thuật nông nghiệp để cung cấp cho Việt Nam kỹ thuật trồng trọt và máy móc thiết bị tương ứng. Phía Vân Nam và Quảng Tây cần khuyến khích và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có thực lực đến Việt Nam đầu tư xây dựng các nhà máy khai thác và chế biến quặng (luyện kim), đầu tư về thủy điện. Phía Việt Nam cũng cần khuyến khích và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đầu tư vào Vân Nam và Quảng Tây xây dựng các nhà máy chế biến hàng nông, thủy sản, sản xuất hóa mỹ phẩm, giày dép.

Nhà nước Việt Nam cần khuyến khích các doanh nghiệp sang Vân Nam và Quảng Tây đầu tư gắn với thương mại, như đầu tư xây dựng các nhà máy chế biến hàng nông, thủy sản nhằm đưa nông sản, thủy sản thực phẩm của Việt Nam đến tận thị trường tiêu thụ (thành lập xí nghiệp 100% vốn hoặc liên doanh với bạn), xây dựng các nhà máy sản xuất giày dép, đồ gỗ, hóa mỹ phẩm, v.v... .

1.3. Phát triển kết cấu hạ tầng thương mại gắn với tiến trình hợp tác “hai hành lang và một vành đai kinh tế”

Như chúng ta đã biết, hợp tác “hai hành lang và một vành đai kinh tế” được xác định là động lực của sự phát triển quan hệ hợp tác kinh tế thương mại giữa hai nước Việt Nam và Trung Quốc nói riêng, giữa ASEAN và Trung Quốc nói chung. Do đó, Thủ tướng và Chính phủ hai nước đã có các cuộc hội đàm về việc hợp tác xây dựng “hai hành lang và một vành đai kinh tế”: Hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng, hành lang kinh tế Nam Ninh - Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng và vành đai kinh tế Vịnh Bắc Bộ, coi đây là quy hoạch chung của hai nước trong hợp tác kinh tế trung và dài hạn.

Sau một thời gian trao đổi và đi tới thống nhất, ngày 8 tháng 10 năm 2004, Chính phủ Việt Nam và Trung Quốc đã ra tuyên bố thành lập tổ chuyên gia dưới sự chỉ

đạo của Ủy ban Hợp tác Kinh tế Thương mại hai nước nhằm tích cực thảo luận về tính khả thi của “hai hành lang và một vành đai kinh tế”. Hiện hai bên vẫn đang tiến hành đàm phán để tiến tới xây dựng cơ chế hợp tác và điều phối trên hai hành lang và vành đai kinh tế Vịnh Bắc Bộ.

Xây dựng “hai hành lang và một vành đai kinh tế” đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy hợp tác kinh tế giữa các tỉnh miền Bắc và miền Trung của Việt Nam với tỉnh Vân Nam, Quảng Tây và Hải Nam của Trung Quốc nói riêng, giữa Việt Nam và Trung Quốc nói chung. “Hai hành lang và một vành đai kinh tế” được xây dựng sẽ góp phần phát triển kinh tế - xã hội của những vùng thuộc hành lang và vành đai nói riêng và những vùng khác của hai nước nói chung. Với sự vận hành của “hai hành lang và một vành đai kinh tế”, trao đổi thương mại, hợp tác đầu tư, du lịch, vận tải, v.v... giữa hai nước sẽ được đẩy mạnh. Theo Thứ trưởng Phan Thế Ruệ, một trong những giải pháp lớn để thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, giữa Việt Nam với Trung Quốc nói chung là cần tập trung xây dựng và phát triển hạ tầng một cách đồng bộ trên định hướng “hai hành lang và một vành đai kinh tế” mà chính phủ hai nước đã đề ra²⁰.

Hành lang kinh tế là một tuyến nối liền các vùng lãnh thổ của một hoặc nhiều quốc gia nhằm mục đích liên kết, hỗ trợ lẫn nhau để khai thác có hiệu quả lợi thế so sánh của các khu vực địa - kinh tế nằm trên cùng một dải theo trục giao thông thuận lợi nhất đối với sự lưu thông hàng hoá và liên kết kinh tế giữa các vùng bên trong, cũng như các vùng cận kề với hành lang. Tuyến liên kết này được hình thành trên cơ sở kết cấu hạ tầng đa dạng có khả năng tạo ra sự phát triển của nhiều ngành kinh tế, làm thay đổi căn bản diện mạo của một vùng nhất định thuộc một hoặc nhiều quốc gia mà hành lang kinh tế đi qua, và góp phần đáng kể vào tăng trưởng kinh tế của quốc gia đó.

Vành đai kinh tế là một tuyến nối liền các vùng lãnh thổ của một hoặc nhiều quốc gia nhằm mục đích liên kết, hỗ trợ lẫn nhau để khai thác có hiệu quả lợi thế so sánh của các khu vực địa - kinh tế nằm trên cùng một dải bao quanh một khu vực (thành phố, vịnh, v.v...). Xây dựng vành đai kinh tế không những phát triển được kinh tế của những vùng nằm trên vành đai mà còn góp phần phát triển cả những vùng xung quanh qua việc thúc đẩy lưu thông hàng hoá và phát triển cơ sở hạ tầng giao thông.

Thời gian qua, sự lạc hậu của hạ tầng thương mại (hệ thống giao thông; cửa khẩu; kho ngoại quan; cảng biển; bãi chứa hàng và bãi đỗ xe tại các cửa khẩu, v.v...) đã

²⁰ “Mở thêm cửa cho kinh tế biên mậu Việt – Trung”, Đông Hiếu, Vietnamnet 31/10/2005.

hạn chế sự phát triển thương mại giữa hai bên. Cụ thể, chỉ riêng tuyến đường sắt và đường bộ Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng không đáp ứng được nhu cầu vận chuyển của hàng hoá và hành khách (phía Trung Quốc đã nâng cấp đường bộ và đường sắt, trong khi phía Việt Nam giao thông bị xuống cấp, không cân xứng với tiến trình hợp tác, giao lưu kinh tế hai bên). Hạ tầng giao thông tuyến Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng nhìn chung còn thấp kém, đặc biệt đoạn từ Lào Cai đến Hà Nội đã quá tải và xuống cấp nghiêm trọng. Đây là những khó khăn, cản trở đang làm nản lòng các doanh nghiệp tham gia kinh doanh trên tuyến này. Thời gian tới, khi Hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh được xây dựng xong thì năng lực vận chuyển hàng hoá và hành khách của tuyến hành lang sẽ gấp nhiều lần so với hiện nay. Bởi vậy, cần phải phát triển kết cấu hạ tầng thương mại gắn với việc xây dựng hai hành lang kinh tế. Như vậy, để đẩy mạnh phát triển thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, miền Tây và Tây Nam Trung Quốc nói riêng, giữa Việt Nam và Trung Quốc nói chung thì phát triển kết cấu hạ tầng thương mại phải gắn với tiến trình hợp tác “hai hành lang và một vành đai kinh tế”.

Kết cấu hạ tầng giao thông của cả hai bên gắn với hai hành lang kinh tế còn chưa đáp ứng được nhu cầu của phát triển thương mại. Năng lực vận chuyển hàng hoá còn rất thấp, đặc biệt của phía Việt Nam. Nếu tình trạng này không được cải thiện sớm sẽ hạn chế đến sự phát triển thương mại. Chính vì vậy, hai bên cần phải cải tạo và nâng cấp kết cấu hạ tầng giao thông để tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển quan hệ thương mại.

Quy mô thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây mở rộng mạnh mẽ khiến cho vấn đề giao thông vận tải ngày càng nổi cộm. Phần lớn các tuyến đường sắt đã lạc hậu không đáp ứng được nhu cầu vận chuyển hàng hoá, chẳng hạn tuyến đường sắt Điện - Việt chỉ đáp ứng được 1/3 nhu cầu vận chuyển. Đường sắt chẳng những lạc hậu không đáp ứng được nhu cầu vận chuyển mà thời gian vận chuyển dài, giá thành cao, do đó không đáp ứng nổi sự phát triển nhanh chóng của quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Vấn đề vận chuyển đường bộ từ Hà Nội tới Lào Cai đã lạc hậu nên khó có thể nâng cao khối lượng hàng hoá vận chuyển. Sự hạn chế của giao thông chật hẹp không chỉ cản trở sự phát triển của thương mại, mà còn là yếu tố chính khiến việc xây dựng và nâng cấp cơ sở hạ tầng là vấn đề trọng tâm trong việc xây dựng hành lang kinh tế.

Đường sắt: Hiện nay giữa hai nước có hai tuyến đường sắt liên vận quốc tế theo hai hành lang kinh tế. Hệ thống đường sắt của Việt Nam và Trung Quốc không giống

nhau, khoảng cách giữa hai thanh ray của Việt Nam là 1m, có đoạn là 1,435 m, còn của Trung Quốc là 1,435 m. Vì vậy mỗi lần hàng hoá hay người đi tàu của Việt Nam sang Trung Quốc hay ngược lại, khi đến biên giới đều phải chuyển tàu, đây là một điều bất tiện cho việc phát triển thương mại giữa hai nước. Nhu cầu vận chuyển hàng hoá theo tuyến đường sắt Nam Ninh - Hà Nội - Hải Phòng là 10 triệu tấn/năm, nhưng thực tế khối lượng vận chuyển chỉ đạt 2 triệu tấn/năm. Nguyên nhân là do năng lực vận chuyển của tuyến này còn hạn chế do cơ sở vật chất kém (đường sắt phía Việt Nam còn nhiều đoạn không đạt tiêu chuẩn, tàu chuyên dụng còn thiếu và cũ,v.v...).

Hai bên cần cải tạo, nâng cấp đường sắt và đường bộ tuyến Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh và Nam Ninh - Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh nhằm nâng cao năng lực vận tải trong hành lang. Sớm xây dựng tuyến đường cao tốc Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh tạo thuận lợi cho vận chuyển hàng hoá và hành khách.

Việc cải tạo kỹ thuật đối với hai tuyến đường sắt theo hai hành lang kinh tế phải được đặt trong khuôn khổ quy hoạch tổng thể hệ thống đường sắt toàn Châu Á. Trước mắt cần tập trung nguồn vốn phát triển tuyến đường sắt này đạt khổ tiêu chuẩn quốc tế 1,435m và điện khí hóa, tiến tới hòa mạng vào các trục đường sắt của hai nước. Đối với phía Việt Nam, cần sớm đầu tư phát triển cả hai tuyến đường sắt, nhưng ưu tiên đầu tư trước đối với tuyến đường sắt Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng vì đây là xương sống của Hành lang kinh tế động lực đang được hai bên triển khai xây dựng.

Hệ thống giao thông đường bộ là kết cấu hạ tầng quan trọng đối với hành lang kinh tế và đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động trao đổi thương mại hàng hoá và dịch vụ giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, Chính vì vậy, việc xây dựng hệ thống giao thông đường bộ, trong đó hai trục huyết mạch Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh và Nam Ninh - Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh cần tập trung vào một số hạng mục cụ thể như sau:

- Trước hết phải nhanh chóng xây dựng và hoàn thiện đường bộ cao cấp quốc tế Hà Nội - Côn Minh và Hà Nội - Nam Ninh. Tổng chiều dài của tuyến đường Hà Nội - Côn Minh là 795 km, đoạn Lào Cai - Hà Nội dài 328 km, đoạn Côn Minh - Hà Khẩu dài 467 km. Việc cải tạo đường ô tô từ Côn Minh để nối với Hà Nội đã được liệt kê vào kế hoạch “5 năm lần thứ 10” của tỉnh Vân Nam, đến tháng 7/2005, tỉnh Vân Nam hoàn thành việc xây dựng tuyến đường bộ cao tốc từ Côn Minh đi Hà Khẩu. Dự án xây dựng đoạn đường bộ Lào Cai - Hà Nội với 4 làn đường của UBND tỉnh Lào Cai đã được Chính phủ phê duyệt, khi hoàn thành dự án trên cùng với việc

xây dựng mới cầu qua sông Hồng thuộc vùng biên giới Lào Cai - Hà Khẩu thì tuyến đường bộ Hải Phòng - Lào Cai - Côn Minh sẽ là trục quan trọng thúc đẩy hoạt động thương mại giữa hai bên phát triển.

- Nâng cấp và xây dựng tuyến đường bộ Nam Ninh - Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh thành đường cao tốc để đáp ứng nhu cầu phát triển thương mại của hai bên. Tổng chiều dài của tuyến đường Nam Ninh - Móng Cái - Hạ Long - Hà Nội dài 538 km (trong đó, từ Nam Ninh tới cảng Phòng Thành là đường cao tốc). Tuyến Nam Ninh - Bằng Tường - Lạng Sơn - Hà Nội dài 419 km (đường cao tốc Nam Ninh - Bằng Tường đã hoàn thành đến Hữu Nghị quan từ đầu tháng 10/2005). Về phía Việt Nam, Tỉnh Quảng Ninh có tuyến Hạ Long - Hải Dương - Hà Nội, đường quốc lộ 18 đã hoàn thành việc mở rộng thi công mặt đường, tuyến Móng Cái đi Hạ Long vẫn đang tiếp tục thi công. Tỉnh Lạng Sơn hiện nay đã hoàn thành việc thi công tuyến đường quốc lộ 1, dài hơn 150 km, từ Lạng Sơn đi Hà Nội chỉ mất 3 giờ đồng hồ. Do có tuyến đường nối liền với trung tâm của miền Bắc Việt Nam là Hà Nội ngắn và thuận tiện như vậy, cho nên hàng hoá từ Trung Quốc sang hoặc từ nội địa Việt Nam đưa sang Trung Quốc rất thuận lợi.

- Bên cạnh việc phát triển các tuyến đường chính, cần nhanh chóng thực hiện các dự án xây dựng và nâng cấp các tuyến đường bộ nội địa nối với cảng Hải Phòng và Quảng Ninh. Nâng cấp, mở rộng tuyến đường quốc lộ dẫn đến các cửa khẩu chính, tạo điều kiện thuận lợi cho việc vận chuyển hàng hoá từ các tỉnh biên giới đến các trung tâm kinh tế tại thị trường nội địa như Hà Nội, Hải Phòng, Côn Minh, Nam Ninh... tạo điều kiện hơn nữa cho hàng quá cảnh tiếp cận nhanh chóng với hệ thống cảng biển Hải Phòng và Quảng Ninh.

- Cửa khẩu đóng vai trò quan trọng trong phát triển thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, với Trung Quốc nói chung. Để đẩy mạnh thương mại chính ngạch giữa hai bên, chúng ta cần phải nâng cấp các cửa khẩu quốc tế để tương xứng với các cửa khẩu của phía Trung Quốc. Trước hết, cần nâng cấp, mở rộng đường bộ tại khu vực các cửa khẩu quốc tế thành hai luồng và phân luồng riêng cho hành khách và hàng hóa; nâng cấp cửa khẩu đường sắt; đầu tư đồng bộ hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật đáp ứng được nhu cầu trao đổi hàng hoá, dịch vụ du lịch theo thông lệ quốc tế; xây dựng cơ sở hạ tầng tại các cửa khẩu và các con đường nối với các cửa khẩu.

- Cơ sở hạ tầng các khu kinh tế cửa khẩu còn thiếu và yếu (mạng lưới giao thông từ cửa khẩu đến khu kiểm hóa, ga, đến các cụm công nghiệp chưa tốt, kho tàng còn chật hẹp, chưa có kho hàng hóa chất lượng cao, đặc biệt là chưa có kho lạnh cho hàng thủy hải sản, bãi tập kết hàng hoá), hạ tầng chưa đồng bộ, chưa hấp

dẫn các nhà đầu tư. Vì vậy, chúng ta cần phải sớm nâng cấp cơ sở hạ tầng các khu kinh tế cửa khẩu để thu hút các nhà đầu tư và tạo điều kiện thuận lợi cho trao đổi thương mại giữa hai bên.

- Ngoài hệ thống giao thông (đường bộ, đường sắt, v.v...), kho ngoại quan và cảng biển đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ các hoạt động thương mại. Chỉ tính riêng hàng hoá trao đổi trên tuyến Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng: 70% (1,16 triệu tấn) khối lượng hàng hoá được vận chuyển bằng đường sắt, 30% (0,75 triệu tấn) được vận chuyển bằng đường bộ; trong đó, khối lượng hàng hoá quá cảnh của Vân Nam với các nước qua cảng Hải Phòng đã tăng nhanh từ 70.000 tấn (2001) lên tới 150.000 tấn (2003). Kho ngoại quan trên tuyến đường này đã ngày càng được cải thiện hơn, hiện đã lưu giữ được 65% khối lượng hàng hoá bảo đảm chất lượng và phù hợp với thời gian giao nhận.

Cải thiện cơ sở vật chất thương mại: (1) Cải tạo và mở rộng các kho ngoại quan hiện có theo hai tuyến đường chính theo hành lang kinh tế và có thể xây mới thêm một số kho để đáp ứng được 100% nhu cầu lưu kho của hàng hoá trong quá trình vận chuyển. Xây dựng hệ thống kho tàng, bến bãi, chấn chỉnh công tác bốc xếp và giao nhận hàng hoá; (2) Nâng cấp các cụm cảng hiện có tại Hải Phòng và Quảng Ninh, có thể xây mới các cảng nước sâu thuộc cảng Hải Phòng, nâng cấp năng lực cung cấp các dịch vụ của một số cụm cảng hiện có ở Hải Phòng và Quảng Ninh. Mở rộng, tăng công suất các cảng biển Hải Phòng, Quảng Ninh để đảm bảo tiếp nhận hàng hoá của miền Tây Trung Quốc xuất đi các nước trên thế giới, trước hết là các nước ASEAN, và hàng hoá của ASEAN, thế giới vào miền Tây Trung Quốc; (3) Phát triển vận tải đa phương thức và vận tải quá cảnh hàng hoá, hành khách giữa hai nước, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại và đầu tư liên khu vực; (4) Nâng cấp các cửa khẩu đáp ứng nhu cầu trao đổi hàng hoá giữa hai nước, đồng thời đơn giản hóa thủ tục, giảm lệ phí thu các loại, nâng cao tốc độ quá cảnh, phục vụ xuất nhập khẩu tốt hơn nữa cho doanh nghiệp. Nhanh chóng hình thành các tuyến đường chính tại các khu thương mại cửa khẩu; (5) Xây dựng đường hàng không chuyên dụng để vận chuyển hàng hoá Nội Bài - Côn Minh, biến Nội Bài không những là cảng dân dụng, mà còn là cảng chuyên dụng vận chuyển hàng hoá giữa Việt Nam và miền Tây Trung Quốc. Hiện nay, tuyến bay từ Hà Nội sang Côn Minh chưa có đường bay thẳng, phải quá cảnh ở Nam Ninh gây mất thời gian và tốn kém tiền của. Do đó, các hãng hàng không dân dụng hai nước cần sớm nghiên cứu mở đường bay thẳng trên tuyến bay này.

Nguồn vốn để cải tạo và nâng cấp cơ sở hạ tầng thương mại là rất lớn, khi nguồn lực còn hạn hẹp, chúng ta có thể thu hút nguồn vốn FDI, hoặc thu hút các nguồn đầu tư trong nước.

1.4. Chú trọng công tác xúc tiến thương mại

Bộ Thương mại cần phối hợp với Bộ Thương mại của Trung Quốc (Mofcom) trong việc định hướng nhu cầu đối với hàng hoá xuất nhập khẩu qua biên giới thì sẽ khắc phục được nhược điểm của buôn bán biên mậu. Đồng thời, Bộ Thương mại của hai nước nên định kỳ liên lạc với nhau để thông báo kịp thời những thay đổi về chính sách thương mại của mỗi bên và cùng nhau giải quyết những tồn tại làm cản trở sự phát triển thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

Trong buôn bán biên mậu, Trung Quốc thường thay đổi cơ chế quản lý; Vân Nam, Quảng Tây và các cửa khẩu thuộc hai tỉnh này cũng được phép vận dụng cơ chế khác nhau. Chính vì vậy, để tránh tình trạng ỏ vào thế bị động, bị ép cấp, ép giá gây thiệt hại cho các doanh nghiệp, các cơ quan chức năng của Chính phủ, như Bộ Thương mại, cụ thể là Viện Nghiên cứu Thương mại và Cục Xúc tiến Thương mại cần phải thu thập thông tin, nghiên cứu thị trường và chính sách biên mậu của Trung Quốc để tham mưu cho Chính phủ, Bộ Thương mại và Ủy ban nhân dân các tỉnh biên giới cơ chế quản lý, đối sách cần áp dụng; thường xuyên cung cấp kịp thời thông tin về chính sách buôn bán qua biên giới và những thay đổi về chính sách, cơ chế quản lý thương mại và thủ tục hải quan của Trung Quốc nói chung, hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng; hệ thống lại chính sách thương mại của Việt Nam và Trung Quốc in bằng hai thứ tiếng cung cấp cho doanh nghiệp để họ không bị động trong kinh doanh.

Cục xúc tiến thương mại, Bộ thương mại và Phòng thương mại & Công nghiệp Việt Nam cần phối hợp tổ chức cho các doanh nghiệp Việt Nam sang nghiên cứu thị trường, tham gia các Hội chợ Quốc tế lớn tổ chức tại Vân Nam, Quảng Tây và miền Tây, Tây Nam Trung Quốc; đồng thời phối hợp với phía bạn tổ chức các cuộc hội thảo, hội chợ, triển lãm, hội chợ vùng biên, diễn đàn doanh nghiệp tại Hà Nội, Côn Minh, Nam Ninh, đặc biệt tại hai cửa khẩu Lào Cai - Hà Khẩu, Bằng Tường - Đồng Đăng để cho doanh nghiệp hai bên tham gia. Hai bên cần tổ chức thường xuyên hội chợ, triển lãm, v.v..., đây là cách thông tin trực tiếp, phát huy hiệu quả nhanh. Qua đó, các doanh nghiệp có thêm thông tin về thị trường, có cơ hội tốt để quảng bá và bán sản phẩm, tìm đối tác và ký kết hợp đồng.

Theo điều tra của nhóm nghiên cứu, hiện nay các doanh nghiệp của hai bên vẫn chưa thật hiểu rõ về nhau, điều này đã hạn chế sự mở rộng hơn nữa của thương mại song phương. Do đó, cần phải xây dựng diễn đàn hợp tác doanh nghiệp hai bên, làm cầu nối cho hợp tác của họ. Hàng năm luân phiên tổ chức diễn đàn hợp tác doanh nghiệp ở Côn Minh, Nam Ninh, hoặc ở một địa phương của Việt Nam để cho các doanh nghiệp gặp gỡ, tìm hiểu lẫn nhau và đi đến hợp tác trong thương mại.

Bộ Thương mại cần: (1) Triển khai nhanh và hiệu quả hoạt động của Ban chỉ đạo hoạt động buôn bán qua biên giới; (2) Xây dựng Chương trình hỗ trợ thành lập cửa hàng (trung tâm) giới thiệu và bán sản phẩm tại Côn Minh, Nam Ninh và đưa bổ sung vào Chương trình Xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia; (3) Khẩn trương triển khai lập các chợ đầu mối rau quả xuất khẩu sang Vân Nam và Quảng Tây; (4) Chỉ đạo Cục Xúc tiến Thương mại và Trung tâm thông tin tăng cường hơn nữa công tác thông tin cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu về thị trường Vân Nam và Quảng Tây với vai trò vừa là thị trường tiêu thụ trực tiếp vừa là thị trường trung gian.

Chính quyền và ban ngành chức năng các tỉnh biên giới (sở thương mại, du lịch, hải quan, ngân hàng, v.v...) cần chủ động và tăng cường hợp tác với chính quyền và ban ngành chức năng của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây để tạo điều kiện thuận lợi cho trao đổi hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

Xúc tiến xuất khẩu đối với một số mặt hàng, nhóm hàng:

- *Cao su*, Bộ Thương mại nên phối hợp với Bộ Công nghiệp trong việc: (1) Nghiên cứu tìm hướng đi cho ngành công nghiệp chế biến cao su nguyên liệu thành bán thành phẩm nhằm nâng cao giá trị xuất khẩu đồng thời giảm dần lượng xuất khẩu cao su nguyên liệu; (2) Lập kế hoạch tổ chức các đoàn doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng cao su đi khảo sát và xúc tiến thương mại thông qua các Tổ chức xúc tiến mậu dịch của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

- *Thủy sản*, Bộ Thủy sản cần: (1) Phối hợp cùng VASEP phổ biến cho các doanh nghiệp nội dung Thỏa thuận hợp tác kiểm tra, kiểm dịch và giám sát vệ sinh sản phẩm thực phẩm thủy sản xuất nhập khẩu vừa được Chính phủ hai nước ký kết tháng 10/2004. Các doanh nghiệp xuất khẩu hàng thủy sản cần nghiên cứu kỹ, nắm vững các quy định trong thỏa thuận này và tuân thủ; (2) Khuyến khích và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản thành lập các văn phòng đại diện tại thủ phủ của hai tỉnh là Côn Minh và Nam Ninh; (3) Phối hợp với Bộ giao thông vận tải, tỉnh Lào Cai đầu tư hệ thống toa lạnh, xe lạnh và xây dựng hệ thống kho lạnh phục vụ việc vận chuyển và lưu giữ hàng thủy sản của ta sang tỉnh Vân Nam và Quảng Tây Trung Quốc và từ đó tiếp tục thâm nhập sâu vào các tỉnh khu vực Tây Nam Trung Quốc như Tứ Xuyên, Quý Châu, v.v... .

- *Gạo*, hàng năm Bộ Thương mại đề nghị Sở Thương mại tỉnh Vân Nam và Quảng Tây cung cấp cho Hiệp hội Lương thực Việt Nam Danh sách các doanh nghiệp có quyền xuất nhập khẩu lương thực của Trung Quốc tại hai tỉnh này để các doanh nghiệp của ta biết, chủ động tiếp cận. Đồng thời, ta cũng chủ động cung cấp cho họ Danh sách các doanh nghiệp xuất khẩu gạo của ta.

Thương lượng với Chính phủ Trung Quốc đề nghị cấp thêm hạn ngạch nhập khẩu gạo cho hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Chi nhánh Thương vụ Việt Nam tại Côn Minh nắm tình hình hạn ngạch nhập khẩu gạo của Vân Nam và Quảng Tây và cần thông báo kịp thời diễn biến nhập khẩu gạo của hai tỉnh này về Vụ Châu Á - Thái Bình Dương, Bộ Thương mại để có biện pháp nhanh chóng giúp các doanh nghiệp Việt Nam chủ động tiếp cận. Bộ NN&PTNN cần phối hợp với Hiệp hội Lương thực Việt Nam để phổ biến rộng rãi cho các doanh nghiệp xuất khẩu gạo biết nội dung và các quy định về kiểm dịch mặt hàng gạo nhập khẩu từ Việt Nam mà hai Chính phủ ký kết tháng 10/2004.

- *Rau quả*, trong các cuộc gặp cấp cao giữa hai nước, Chính phủ Việt Nam nên đề nghị Chính phủ Trung Quốc tích cực hỗ trợ, không đặt ra các yêu cầu quá cao về tiêu chuẩn chất lượng và kiểm dịch đối với rau quả Việt Nam nhập khẩu qua đường biên mậu, đồng thời cho phép xe chở rau quả của ta được chạy thẳng đến Nam Ninh để giao hàng như đối với Côn Minh. Vụ Châu Á - Thái Bình Dương, Bộ Thương mại nên cung cấp cho Hiệp hội Trái cây Việt Nam và các doanh nghiệp các quy định về kiểm dịch rau quả nhập khẩu của Trung Quốc. Bộ NN&PTNN cần tăng cường thêm nhân lực cho lực lượng chức năng về kiểm dịch tại các cửa khẩu trọng điểm xuất khẩu hàng rau quả như Lào Cai, Tân Thanh, Hữu Nghị, Móng Cái để giúp doanh nghiệp giải quyết nhanh, hiệu quả yêu cầu về kiểm dịch, đồng thời góp phần giải quyết tình trạng tiêu cực, giảm bớt chi phí phát sinh không cần thiết cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

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

Để phát triển được sản xuất trong nước và làm lành mạnh hóa quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, hai bên cần phải có những biện pháp ngăn chặn nạn buôn lậu và gian lận thương mại. Trước mắt, cần tập trung vào các biện pháp cơ bản sau:

- Phối hợp chống buôn lậu giữa các ngành, Bộ thương mại là cơ quan chủ trì (chủ yếu là Cục Quản lý thị trường) làm đầu mối thực hiện các nội dung phối hợp gồm: Rà soát, soạn thảo các văn bản qui phạm pháp luật có liên quan đến công tác tổ chức, thực hiện đấu tranh chống buôn lậu và gian lận thương mại; phối hợp trong việc trao đổi thông tin nghiệp vụ; xử lý vi phạm; phối hợp trong công tác kiểm tra, kiểm soát thị trường; phối hợp để kiểm tra, giám sát và xử lý các vi phạm trong nội bộ các lực lượng chức năng chống buôn lậu; định kỳ hàng quý hoặc đột xuất Bộ Thương mại tổ chức họp các cơ quan phối hợp để cùng nhau kiểm điểm rút kinh nghiệm.

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

- Bộ thương mại cần tổ chức tốt hơn công tác quản lý thị trường, tổ chức thực hiện việc quản lý thị trường và thông tin qua lại giữa các đơn vị thực hiện; cần xây dựng nhiều kênh thông tin để chỉ đạo, tổ chức phối hợp giữa các chi cục đặc biệt là trên tuyến biên giới.

- Nghiêm túc thực hiện quy chế ghi nhãn hàng hoá, Nhà nước nên có biện pháp xử phạt đối với các doanh nghiệp sản xuất trong nước không áp dụng Quy chế ghi nhãn hàng hoá.

- Đẩy mạnh công tác giáo dục, tuyên truyền, hướng dẫn thương nhân cũng như cho toàn dân hiểu và làm theo pháp luật.

- Thực hiện chính sách phát triển sản xuất, tạo công ăn việc làm ổn định cho người lao động vùng biên. Xóa đói giảm nghèo và không ngừng nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho nhân dân các tỉnh biên giới, đặc biệt các xã, các huyện giáp ranh với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

- Chính phủ và chính quyền các địa phương hai bên cần tăng cường quản lý hàng hoá, áp dụng các biện pháp kiểm tra chặt chẽ, ngăn chặn hàng giả và kém chất lượng tràn vào thị trường Việt Nam và hai tỉnh biên giới Trung Quốc. Hàng giả chủ yếu từ Vân Nam và Quảng Tây thông qua các cửa khẩu hoặc bằng đường tiểu ngạch vận chuyển vào Việt Nam. Hàng giả có nhiều loại, từ hàng tiêu dùng, rượu đến mũ bảo hiểm, đặc biệt là kem đánh răng P/S, dầu gội đầu Oliver, Sunsilk. Hiện tại, có hàng ngàn máy Diezel và các loại máy dùng trong nông nghiệp.

- Để hạn chế tối đa việc sử dụng “cửa vận” và cư dân biên giới vận chuyển hàng nhập lậu, chính quyền địa phương cần phối hợp tốt với lực lượng Bộ đội biên phòng, Công an địa bàn có biện pháp quản lý chặt chẽ cư dân khu vực biên giới, tạo công ăn việc làm cho họ một cách ổn định, có nguồn thu nhập đảm bảo cuộc sống để không tiếp tay cho buôn lậu, đồng thời cũng là lực lượng tham gia bảo vệ biên giới lãnh thổ khi cần thiết.

- Có chính sách phù hợp đối với khách du lịch đến những chợ biên giới để tránh việc bị lợi dụng vận chuyển hàng nhập lậu, đặc biệt chú ý đối với tuyến đường từ chợ Móng Cái - Quảng Ninh, chợ Tân Thanh, Đồng Đăng - Lạng Sơn vào nội địa.

- Đối với hàng tạm nhập tái xuất, chuyển khẩu: Chính phủ, Bộ Thương mại, Bộ Tài nguyên Môi trường và UBND các tỉnh biên giới phối hợp xem xét, quy định

chặt chẽ việc chuyển khẩu qua Việt Nam đối với những hàng “rác công nghiệp” để vừa tạo công ăn việc làm cho các doanh nghiệp nhưng phải bảo đảm các yêu cầu về vệ sinh môi trường.

- Cần sớm có cơ chế chính sách động viên, khích lệ bằng vật chất một cách hợp lệ cho các lực lượng chống buôn lậu và gian lận thương mại thông qua Quỹ chống buôn lậu (vì đã bỏ việc trích thưởng).

- Nâng cao hơn nữa khả năng cạnh tranh của hàng hoá trong nước. Đây là giải pháp cơ bản để giải quyết nạn hàng hoá nhập lậu, trốn thuế, không kiểm soát được. Phát triển sản xuất, nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hoá trong nước sẽ hạn chế nguồn hàng nhập lậu từ nước ngoài với mục đích thu lợi nhuận cao.

- 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, chống buôn lậu và gian lận thương mại.

- Áp dụng các hình thức xử lý thích hợp đối với các tổ chức và thương nhân có hành vi buôn lậu và 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 phía bạn trong việc chống buôn lậu và gian lận thương mại qua biên giới. Nếu không có sự phối hợp này thì hiệu quả của công tác chống buôn lậu và gian lận thương mại qua biên giới đường bộ sẽ không đạt hiệu quả cao.

1.6. Các giải pháp khác

- Chính phủ cần hỗ trợ các tỉnh biên giới với Trung Quốc trong việc xây dựng các khu kinh tế cửa khẩu: (1) Tài trợ vốn từ nguồn ngân sách; (2) Có các chính sách khuyến khích phát triển các khu kinh tế cửa khẩu. Hầu như các khu kinh tế cửa khẩu trên tuyến biên giới với Trung Quốc đang thiếu kinh phí để xây dựng cơ sở hạ tầng, bị đình lại, nên rất cần sự hỗ trợ về vốn từ Chính phủ.

- Tăng cường hợp tác trong việc xây dựng “hai hành lang và một vành đai kinh tế”. Hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng, Hành lang kinh tế Nam Ninh - Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng và vành đai kinh tế Vịnh Bắc

Bộ là động lực phát triển quan hệ kinh tế - thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc nói chung, giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng.

- Điều chỉnh cơ chế quản lý hoạt động thương mại với Vân Nam và Quảng Tây theo hướng khuyến khích các doanh nghiệp đẩy mạnh xuất khẩu chính ngạch. Xuất khẩu chính ngạch không những hạn chế được rủi ro từ xuất khẩu tiểu ngạch mà còn được hưởng ưu đãi về thuế từ việc thực hiện EHP. Các cơ quan chức năng của Chính phủ nên điều chỉnh cơ chế quản lý để tạo điều kiện thuận lợi và giảm chi phí cho các doanh nghiệp trong việc lấy C/O (có thể xem xét việc chuyển địa điểm cấp C/O); tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp trong việc giám định hàng hoá, khuyến khích bà con nông dân sản xuất nông sản thực phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP, v.v...); hướng dẫn và có biện pháp khuyến khích bà con nông dân sản xuất nông sản đạt tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP.

- Công tác quản lý điều hành xuất nhập khẩu cần phải linh hoạt và có đối sách thích hợp, kịp thời với những diễn biến của thị trường hai tỉnh và thị trường Trung Quốc, và những thay đổi chính sách của phía bạn. Đơn giản hóa các thủ tục xuất nhập khẩu, thủ tục hành chính tại cửa khẩu, thống nhất về thu lệ phí tại các cửa khẩu, tạo thuận lợi cho người và hàng hoá qua cửa khẩu công khai, minh bạch; tạo điều kiện thuận tiện cho xe vận tải hàng hoá, xe công vụ, xe doanh nghiệp qua lại một cách bình thường.

- Việt Nam đang bị động hoàn toàn trong buôn bán biên mậu với Trung Quốc. Do vậy, vấn đề cấp thiết là chúng ta cần phải xây dựng chiến lược phát triển biên mậu. Về hoạt động biên mậu, Trung Quốc có chiến lược rõ ràng, trong khi đó Việt Nam không có chiến lược, nên họ đã phát triển được kinh tế của các tỉnh biên giới, thay đổi hoàn toàn bộ mặt biên giới kể từ khi thực hiện chính sách mở cửa, hội nhập.

- Cần có các biện pháp đối phó kịp thời với chính sách “Ưu đãi biên mậu nửa vời” của Chính quyền Quảng Tây, như: (1) Tăng cường vai trò của các Sở thương mại các tỉnh biên giới (cho các sở thương mại quyền chủ động trong việc hút hay ngăn cản một loại hàng hoá nào đó của Trung Quốc trên cơ sở căn cứ vào tình hình thực tế của thị trường (học chính sách nửa vời của họ). Sở thương mại của 7 tỉnh biên giới cùng phải phối hợp thực hiện; (2) Có thể dành cho doanh nghiệp ưu đãi về thuế, thưởng xuất khẩu nếu doanh nghiệp xuất khẩu chính ngạch đạt tới một mức kim ngạch cụ thể; (3) Sở thương mại của các tỉnh cần phải cho Chính quyền các xã và bà con nông dân biết khía cạnh tiêu cực của chính sách “Ưu đãi biên mậu nửa vời” của Chính quyền Quảng Tây để điều chỉnh sản xuất theo hướng hiệu quả nhất trong việc tìm đầu ra cho sản phẩm; (4) Đầu tư xây dựng các chợ

đầu mối và nhiều kho chứa cho các loại hàng nông sản thực phẩm tại khu vực cửa khẩu; (5) Tổ chức các đầu mối xuất khẩu từng nhóm hàng tại cửa khẩu, là một hình thức liên kết các nhà xuất khẩu lại để tránh bị doanh nghiệp phía bạn ép cấp, ép giá và chịu tổn thất do hàng ứ đọng tại cửa khẩu không xuất được phải đổ đi (như dưa hấu).

- Tiếp tục nghiên cứu và đàm phán với phía Trung Quốc thống nhất thực hiện kiểm tra hải quan một lần (1 điểm dừng 1 cửa) tại các cửa khẩu biên giới Việt - Trung. rà soát và thống nhất lại mã HS đối với các mặt hàng xuất nhập khẩu để tránh tình trạng hàng xuất khẩu của Việt Nam bị gây khó dễ khi xuất khẩu do mã HS không thống nhất giữa hai bên. Có biện pháp để sớm chấm dứt việc chuyển tải hàng hoá và triển khai thực hiện việc vận chuyển thẳng hàng hoá vào nội địa của nhau giữa tỉnh Lạng Sơn và tỉnh Quảng Tây.

- Chính phủ cần có chính sách hỗ trợ phát triển thương mại dịch vụ, đặc biệt là các dịch vụ gắn với biển nhằm phát triển kinh tế biển của Việt Nam, như: dịch vụ vận tải, dịch vụ du lịch.

2. Giải pháp về phía doanh nghiệp

2.1. Đẩy mạnh hoạt động buôn bán chính ngạch và chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh

Trong quan hệ thương mại với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây Trung Quốc, Việt Nam coi trọng cả xuất nhập khẩu chính ngạch và buôn bán biên giới. Xuất nhập khẩu chính ngạch có vai trò quyết định đối với sự tăng trưởng nhanh và ổn định của kim ngạch thương mại giữa hai bên. Hiện nay, Trung Quốc đang dần thay đổi chính sách thương mại, đặc biệt là chính sách biên mậu theo chiều hướng giảm dần và tiến tới xóa bỏ ưu đãi đối với hoạt động buôn bán biên mậu để phù hợp với các quy định của WTO. Năm 2004, Trung Quốc đã hủy bỏ ưu đãi thuế quan đối với hàng hoá biên mậu, chỉ cho phép Vân Nam được ưu đãi 50% thuế VAT đối với hàng hoá biên mậu nhập khẩu, còn Quảng Tây không còn ưu đãi về thuế quan và thuế VAT. Chính vì vậy, đẩy mạnh xuất nhập khẩu chính ngạch với hai tỉnh là thực sự cần thiết. Ngay từ bây giờ, các doanh nghiệp Việt Nam nên thay đổi phương thức buôn bán, cần phải chuyển sang và phát triển hình thức buôn bán chính ngạch. Hiện tại, hầu như các doanh nghiệp chưa chuẩn bị tốt cho việc xuất khẩu theo con đường chính ngạch.

Mặc dù hiện tại, hình thức biên mậu vẫn có tác dụng đối với nhiều mặt hàng như nông, thủy sản, hàng chất lượng thấp, đặc biệt là khi Trung Quốc vẫn áp dụng chế độ ưu đãi đối với hàng Việt Nam xuất qua đường biên mậu vào Vân Nam được

hưởng 50% thuế VAT, còn Chính quyền Quảng Tây cho hưởng “ưu đãi nửa vời” thì việc xuất khẩu qua đường biên mậu vẫn là điều kiện thuận lợi cho nhiều mặt hàng xuất khẩu của ta. Tuy nhiên, về lâu dài hình thức biên mậu không còn thích hợp và mang lại lợi ích nữa vì chính sách của Trung Quốc giảm dần và tiến tới xóa bỏ ưu đãi biên mậu. Hiện tại họ đang thắt chặt kiểm soát về tiêu chuẩn chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm đối với hàng nông, thủy sản nhập khẩu. Khi CAFTA hoàn thành, hàng Việt Nam kém chất lượng và không đạt tiêu chuẩn VSATTP sẽ không có chỗ đứng ngay cả trên thị trường nội địa chứ chưa nói là không xuất khẩu được sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây.

Doanh nghiệp xuất khẩu của ta sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây ít biết về luật lệ, chính sách của phía Trung Quốc và dễ dàng bị đối tác gây sức ép, nhất là với các chủng loại mặt hàng mang tính thời vụ như rau quả, hải sản tươi, hiệu quả tính được bằng ngày, giờ. Kết quả là các hoạt động diễn ra manh mún, nhỏ lẻ, hoàn toàn bị động và phụ thuộc vào các đầu mối nhập khẩu của phía bạn, xuất khẩu chủ yếu theo đường biên mậu.

Các doanh nghiệp cần hạn chế thói quen xuất khẩu theo đường biên mậu, chuyển qua xuất khẩu chính ngạch. Nếu không, khi các chính sách ưu đãi biên mậu bị bãi bỏ, hoặc khi thuế các mặt hàng hạ xuống 0% thì cạnh tranh không phải bằng các ưu đãi thuế mà bằng chất lượng, hệ thống đại lý phân phối, nhưng đây lại là điểm yếu của các doanh nghiệp Việt Nam.

Trước đây, do đặc thù về vị trí địa lý giữa Việt Nam và Trung Quốc, hình thức buôn bán biên mậu rất phát triển và sôi động. Song, nếu như trước đây thương nhân của Việt Nam muốn sang bên kia cửa khẩu chỉ cần xuất trình chứng minh thư thì nay, phía Trung Quốc yêu cầu phải xuất trình hộ chiếu, hoặc giấy thông hành, trong khi giấy thông hành lại chỉ cấp cho người dân địa phương. Kể từ 1/9/2005, Trung Quốc không cho phép những người có giấy thông hành được sang Việt Nam, phải có hộ chiếu mới được sang Việt Nam vì họ sợ người dân sang Quảng Ninh đánh bạc. Về mặt chính sách, Trung Quốc đã không còn tạo thuận lợi cho hình thức buôn bán biên mậu nhiều như trước nữa.

Hiện tại, buôn bán biên mậu vẫn mang lại lợi ích cho doanh nghiệp Việt Nam do vẫn được hưởng ưu đãi, nhưng hình thức buôn bán này rất bấp bênh (vì không có hợp đồng) và mang lại rủi ro cho doanh nghiệp. Xuất khẩu tiểu ngạch, các doanh nghiệp của ta thường ở vào tình thế rất bất lợi, đặc biệt đối với mặt hàng mùa vụ như rau quả, điển hình là dưa hấu. Các doanh nghiệp thường bị phía đối tác ép cấp, ép giá. Nhiều trường hợp giá thấp cũng phải bán để thu hồi vốn, có những trường hợp giá thấp tới mức không thể bán được, doanh nghiệp đành phải đổ đi cả xe hàng

tại cửa khẩu và chịu lỗ. Buôn bán tiểu ngạch được chăng hay chớ, năm thì xuất khẩu dưa hấu có lãi, thậm chí có năm được lãi cao, nhưng có năm thì thiệt hại lớn như 2004, dưa hấu bị thối đổ đi một khối lượng lớn tại cửa khẩu Lạng Sơn không xuất khẩu được sang Quảng Tây do Đảo Hải Nam được mùa, nhu cầu nhập khẩu dưa hấu của Quảng Tây ở mức thấp. Trong khi đó, cung của phía Việt Nam lại quá lớn nên bị ép cấp ép giá, doanh nghiệp bị thua lỗ nặng. Chất lượng dưa hấu xuất khẩu tiểu ngạch không cao nên dẫn tới giá thấp. Quả to, quả bé, loại 1, loại 2, loại 3 lẫn lộn. Ngay cả phân loại sản phẩm các doanh nghiệp của ta cũng không làm, mà cứ bán đổ đồng. Còn thương nhân Quảng Tây mua hàng tại biên giới, sau đó họ làm nhiệm vụ phân loại dưa và chuyển vào nội địa để tiêu thụ. Nếu xuất khẩu chính ngạch, các doanh nghiệp của ta phải làm và làm tốt công tác phân loại hàng trước khi xuất khẩu vì bán hàng theo hợp đồng có điều khoản quy định rõ về chất lượng của hàng hoá.

Chính sách xuất nhập khẩu và chính sách biên mậu của Trung Quốc đang thay đổi nhanh do thực hiện các cam kết trong WTO. Do đó, các doanh nghiệp phải cập nhật thông tin thường xuyên về thị trường hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, thị trường Trung Quốc nói chung để chủ động trong hoạt động trao đổi hàng hoá, tránh sự thua thiệt như xuất khẩu quả tươi. Trong thực tế các doanh nghiệp mới chú trọng tới lợi ích nhỏ trước mắt mà chưa nghĩ tới việc chuẩn bị để buôn bán chính ngạch lâu dài.

Để chuẩn bị tốt cho hoạt động thương mại chính ngạch với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, ngay từ bây giờ các doanh nghiệp Việt Nam cần phải nắm được những quy định của Trung Quốc trong buôn bán chính ngạch, lập văn phòng đại diện tại Vân Nam và Quảng Tây, và đưa ra chương trình tiếp cận hiệu quả bằng cách tham gia các Hội chợ triển lãm, hay mở đại lý tiêu thụ sản phẩm. Trên cơ sở đó, nghiên cứu và nắm chắc tình hình thị trường, những thay đổi trong chính sách thương mại và tìm các kênh phân phối, các đối tác tin cậy để đẩy mạnh hoạt động trao đổi hàng hoá chính ngạch. Hơn nữa các doanh nghiệp phải chú trọng tới tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP, phải làm tốt công tác phân loại hàng trước khi xuất khẩu. Như vậy, khi không còn được hưởng chính sách ưu đãi biên mậu, các doanh nghiệp của ta vẫn có thể cạnh tranh với các đối tác khác bằng chất lượng, hệ thống đại lý phân phối.

Để bắt đầu con đường buôn bán chính ngạch, các doanh nghiệp cần nhanh chóng triển khai việc: (1) Cập nhật hệ thống văn bản pháp luật thương mại của Trung Quốc, các chính sách thương mại của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đối với Việt Nam; (2) Tìm hiểu nhu cầu thị hiếu tiêu dùng và đặc điểm thị trường; (3) Thiết lập các văn

phòng đại diện; (4) Tiến hành các chương trình xúc tiến thương mại, quảng bá sản phẩm hướng tới xây dựng hệ thống đại lý phân phối và tìm kiếm đối tác; (5) Chuẩn bị nguồn hàng đáp ứng nhu cầu thị hiếu của thị trường, đạt tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP, phải tìm nguồn cung cấp hàng lớn và tương đối ổn định.

Một số doanh nghiệp Việt Nam đã thành công trong buôn bán chính ngạch với thị trường Vân Nam và Quảng Tây, phải kể đến Thanh long Hoàng hậu, dếp Bitis, kẹo dừa Bến Tre, v.v... . Điều này cho thấy, doanh nghiệp Việt Nam hoàn toàn có thể phát triển buôn bán chính ngạch hiệu quả trên thị trường hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Tuy vậy, để làm ăn lâu dài trên hai thị trường này, các doanh nghiệp cần phải đoàn kết chặt chẽ hơn: “chúng ta không thể làm đơn lẻ mãi, mà phải có cộng đồng, có tập thể mới có thể đứng vững trên thị trường miền Tây, Tây Nam Trung Quốc và cạnh tranh được với đối thủ chính là Thái Lan trên thị trường này”.

Các doanh nghiệp Việt Nam cần có sự thay đổi theo hướng tích cực trong tư duy, không nên có thái độ ỷ lại chờ đợi sự hỗ trợ của các cơ quan chủ quản. Doanh nghiệp nên chủ động tìm hiểu nhu cầu thị hiếu, hệ thống pháp luật, tiếp cận, thâm nhập thị trường để tránh tình trạng bị động trong quan hệ trao đổi hàng hoá như với Vân Nam và Quảng Tây hiện nay. Cho đến thời điểm này, Chính sách thương mại của hai bên điều chỉnh hoạt động trao đổi hàng hoá nhìn chung là thông thoáng. Các phòng làm thủ tục thông quan cho hàng hoá của hai bên làm cả thứ 7 và chủ nhật, có thể đến 11 giờ đêm. Các cơ quan chức năng của hai bên tạo mọi điều kiện thuận lợi cho hàng hoá trao đổi, hiện tại vẫn còn tiếp tục cải cách các thủ tục rườm rà. Do đó, vấn đề ở đây là doanh nghiệp. Bản thân các doanh nghiệp phải thay đổi, phải tự tìm ra phương thức buôn bán thích hợp và hiệu quả nhất trong tiến trình hình thành ACFTA. Chỉ có xuất nhập khẩu chính ngạch là đáp ứng được yêu cầu đặt ra.

2.2. Đa dạng hóa các phương thức hoạt động thương mại

Để đẩy mạnh hoạt động trao đổi thương mại với các doanh nghiệp Vân Nam và Quảng Tây, các doanh nghiệp Việt Nam không nên chỉ giới hạn ở hai phương thức hoạt động thương mại chính là xuất nhập khẩu chính ngạch và buôn bán tiểu ngạch, mà cần phải mở rộng và đa dạng hóa các phương thức thương mại:

- Nên mở rộng và phát triển các hình thức xuất khẩu dịch vụ như du lịch, vận tải biển, dịch vụ giao nhận hàng quá cảnh và các loại hình dịch vụ khác. Với ưu thế về vị trí địa lý, chúng ta có lợi thế để phát triển thương mại dịch vụ trong hợp tác thương mại với Vân Nam và Quảng Tây. Các doanh nghiệp kinh doanh lĩnh vực hành của Việt Nam không nên chỉ dừng lại ở hoạt động trao đổi khách du lịch với

phía bạn mà cần đầu tư vào phát triển các khu du lịch và mở rộng các loại hình du lịch để thu hút du khách từ Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, Trung Quốc nói chung sang Việt Nam.

- Phát triển mạnh hình thức hợp tác khai thác và chế biến quặng xuất khẩu sang hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, hợp tác trong sản xuất nông nghiệp và xuất khẩu các sản phẩm thu được. Chúng ta không nên đẩy mạnh xuất khẩu quặng thô sang phía bạn như trước đây vì hiệu quả thu được rất thấp, không những thế còn làm cạn kiệt nguồn tài nguyên.

- Để tăng hiệu quả của hoạt động thương mại, các doanh nghiệp nên chuyển dần từ buôn bán thuần túy sang hợp tác liên doanh, sản xuất, lắp ráp, tiêu thụ hàng hoá tại thị trường hai bên và xuất khẩu sang các thị trường khác như liên doanh sản xuất đồ điện gia đình, thức ăn gia súc, giày dép, thực phẩm, dược phẩm, v.v... .

- Tăng cường hợp tác với các doanh nghiệp Vân Nam và Quảng Tây để thành lập các liên doanh chế biến hàng nông lâm hải sản tại thị trường của họ để tận dụng được nguồn nhân công rẻ, bán được hàng hoá với giá cao, tránh được hàng rào thuế quan, lại có thể tận dụng được ưu thế về tài nguyên, đưa hàng đến tận thị trường tiêu thụ và tiếp cận được với hệ thống phân phối trên thị trường hai tỉnh nói riêng và miền Tây Trung Quốc nói chung. Phát triển hình thức này sẽ tăng dần tỷ trọng hàng chế biến trong cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Vân Nam và Quảng Tây, và có thể mở rộng xuất khẩu sang các khu vực thị trường khác ở Trung Quốc và sang các nước ASEAN.

- Các doanh nghiệp nên thành lập các công ty con, hoặc mở văn phòng đại diện ở các khu vực cửa khẩu quốc tế (cửa khẩu quốc tế thị xã Lào Cai, v.v... , đồng thời cần sớm chuẩn bị các điều kiện để hoạt động ở các khu kinh tế cửa khẩu để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động giao dịch, mua bán hàng hoá.

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

- Cùng với việc phát triển các mặt hàng mà thị trường Vân Nam, Quảng Tây và miền Tây Trung Quốc có nhu cầu nhập khẩu lớn, các doanh nghiệp Việt Nam cần chủ động liên kết với các doanh nghiệp phía bạn để ký hợp đồng xuất nhập khẩu dài hạn, xây dựng kế hoạch xuất nhập khẩu ổn định.

- Tận dụng mọi cơ hội để tham gia các hội chợ, triển lãm để giới thiệu mặt hàng của mình, khai thác nguồn hàng của nước bạn và phát triển phương thức xuất khẩu tại chỗ.

2.3. Tạo ra cơ cấu hàng xuất khẩu phù hợp, nâng cao chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm

Sức cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam tại thị trường Vân Nam và Quảng Tây so với chính hàng hoá cùng loại của họ và các nước khác còn yếu. Hơn nữa, các doanh nghiệp Việt Nam mới chỉ bán những cái gì mình có, chứ chưa điều chỉnh cơ cấu sản xuất và xuất khẩu phát huy được lợi thế so sánh của ta và phù hợp với nhu cầu nhập khẩu của thị trường Vân Nam, Quảng Tây và miền Tây Trung Quốc.

Hàng nông sản Việt Nam có chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm thấp so với các đối thủ cạnh tranh khác (Thái Lan, Mianma). Chính vì vậy, để đẩy mạnh xuất khẩu vào thị trường này, ngoài việc tạo ra một cơ cấu hàng xuất khẩu phù hợp, còn phải nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa bằng cách nâng cao chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm.

Hàng thủy sản của ta xuất sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây phong phú: hàng tươi, sống và khô. Để đẩy mạnh xuất khẩu nhóm hàng này sang thị trường hai tỉnh, doanh nghiệp cần phải làm tốt công tác chế biến và bảo quản để bảo đảm hàng hoá đạt tiêu chuẩn chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm.

Đẩy mạnh xuất khẩu những mặt hàng sang Vân Nam, Quảng Tây và miền Tây Trung Quốc không chỉ đáp ứng nhu cầu của khu vực thị trường này mà còn phải chú trọng tới những loại hàng đang được hưởng ưu đãi trong EHP và hiện đang có khả năng cạnh tranh.

Tạo ra một cơ cấu hàng xuất khẩu phù hợp với thị trường, nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng Việt Nam, sản xuất ra những mặt hàng mới để tăng xuất khẩu. Đáp ứng các yêu cầu về kiểm dịch, vệ sinh, cải tiến bao bì để có thể thâm nhập vững chắc và tăng ổn định vào thị trường hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

Thủy hải sản là nhóm hàng rất được ưa chuộng và có nhu cầu nhập khẩu cao tại hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, và khu vực miền Tây Trung Quốc. Đây là khu vực không có biển. Hiện tại, trong nhóm hàng thủy hải sản, cá da trơn là mặt hàng mà ta có thể mạnh xuất khẩu và bạn cũng có nhu cầu.

2.4. Nâng cao sức cạnh tranh của hàng hoá, dịch vụ trong trao đổi giữa hai bên

Việt Nam và Trung Quốc bắt đầu thực hiện giảm thuế nhập khẩu các mặt hàng nông, thủy sản theo EHP từ 1/1/2004. Đến nay, Việt Nam đã giảm hơn 400 dòng thuế, còn Trung Quốc giảm trên 500 dòng thuế. Như vậy, tại thời điểm này, hàng của hai nước đã có cơ hội thuận lợi để thâm nhập vào thị trường của nhau. Mặc dù hiện tại hàng Việt Nam xuất khẩu sang Vân Nam và Quảng Tây có ưu đãi hơn về thuế, nhưng mức thuế nhập khẩu áp dụng đối với hàng Việt Nam cao hơn nhiều so với hàng của Thái Lan. Nhìn chung, hàng nông thủy sản của các nước ASEAN xuất khẩu vào Trung Quốc đều được hưởng ưu đãi về thuế. Chính vì vậy, cạnh tranh giữa các nước ASEAN trên thị trường Trung Quốc sẽ gay gắt. Để chiến thắng trong cạnh tranh trên thị trường Trung Quốc nói chung, thị trường hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, các doanh nghiệp Việt Nam nên thực hiện các biện pháp sau:

- Không ngừng cải tiến và nâng cao chất lượng, đa dạng hóa sản phẩm theo nhu cầu tiêu dùng ngày càng cao của thị trường Vân Nam và Quảng Tây.

- Đầu tư đổi mới thiết bị để nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm. Các doanh nghiệp cần có chính sách đầu tư đủ mạnh, có tính đột phá để đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất, cải tiến mẫu mã, chủng loại sản phẩm đặc biệt là nâng cao chất lượng hàng hoá để hàng Việt Nam có thể cạnh tranh với các đối thủ khác trên thị trường Vân Nam và Quảng Tây.

- Nâng cao trình độ, năng lực kinh doanh, điều hành và quản lý doanh nghiệp của giám đốc.

- Đối với hàng hoá, cần chú trọng đến bao bì, nhãn mác, áp dụng hệ thống mã vạch phổ cập đối với hàng hoá xuất khẩu sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây để thuận lợi trong khâu bán lẻ tại các siêu thị, hạ giá thành sản phẩm để có thể cạnh tranh với hàng nội địa của họ, nghiên cứu xây dựng chiến lược mặt hàng thích hợp với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây trong từng giai đoạn cụ thể.

- Đối với dịch vụ, lợi thế của Việt Nam trong trao đổi thương mại với hai tỉnh này là các loại hình dịch vụ như vận tải, thông tin, điện, kho vận, cầu cảng, v.v... . Chính vì vậy, các doanh nghiệp cần tập trung khai thác lợi thế này để phát triển các loại hình dịch vụ thích hợp, như các dịch vụ quá cảnh của hàng hoá xuất nhập khẩu giữa các nước ASEAN và Trung Quốc thông qua cảng Hải Phòng.

Trên cơ sở đầu tư của Nhà nước cho các công trình hạ tầng cơ sở, các doanh nghiệp cần có những biện pháp để khai thác hiệu quả các công trình này, đồng thời phối hợp với Nhà nước tiếp tục hoàn thiện kết cấu hạ tầng, mở rộng quy mô khai thác dịch vụ.

2.5. Xây dựng kênh phân phối cho hàng xuất khẩu

Một điều đặc biệt lưu ý trong hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây Trung Quốc là bên cạnh nhiều doanh nghiệp làm ăn đứng đắn có tiềm lực, có uy tín, còn có không ít những công ty, xí nghiệp giả mạo, lừa lọc đang hoạt động. Nếu không cảnh giác, các doanh nghiệp của ta dễ bị lừa gạt và sẽ không tránh khỏi tổn thất. Các doanh nghiệp nước ta nên giao dịch trực tiếp với các công ty, tập đoàn có uy tín (lựa chọn các doanh nghiệp trong Danh sách doanh nghiệp do Thương vụ Trung Quốc, Sở Thương mại tỉnh Vân Nam và Sở Thương mại tỉnh Quảng Tây giới thiệu) để trao đổi hàng hoá hoặc hợp tác đầu tư. Hạn chế giao dịch qua thương nhân môi giới hoặc mua hàng trôi nổi, vì dễ bị lừa mua phải hàng chất lượng kém, hoặc bán hàng xong không thu được tiền. Trước khi ký hợp đồng với khách hàng chưa quen biết nên thông qua các hội xúc tiến mậu dịch của các sở thương mại, Cục Quản lý Hành chính Công thương hoặc Cơ quan chuyên trách của Chính phủ Trung ương hay địa phương của Trung Quốc để thẩm tra thực lực. Thông qua những bạn hàng lớn và đáng tin cậy thiết lập các kênh phân phối trên thị trường hai tỉnh nói riêng, thị trường miền Tây và Trung Quốc nói chung.

Một cách khác có thể có hiệu quả trực tiếp, nhưng cần phải có một khoản kinh phí đáng kể để thực hiện. Đó là đưa hàng đến tận tay người tiêu dùng bằng cách lập văn phòng đại diện tại thị trường hai tỉnh để nghiên cứu tìm hiểu nhu cầu thị hiếu của khách hàng, đặc điểm và hệ thống pháp luật của thị trường, giới thiệu sản phẩm và tìm đối tác; hoặc lập hệ thống đại lý phân phối. Cách này chỉ phù hợp với những công ty lớn và có tiềm lực về tài chính. Còn đối với các công ty vừa và nhỏ thì có thể thông qua Cục Xúc tiến Thương mại, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam và tham gia các hội chợ, triển lãm để giới thiệu sản phẩm và tìm đối tác.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cũng có thể tiếp cận mạnh mẽ vào các đầu mối cung cấp, chế biến lớn, hệ thống hoặc mạng lưới phân phối các sản phẩm nông sản, thủy hải sản của Vân Nam và Quảng Tây. Chủ động thiết lập mạng lưới tiêu thụ hàng ổn định, lâu dài tại Côn Minh và Nam Ninh, cần tính tới khả năng lập cửa hàng giới thiệu và bán sản phẩm của Việt Nam tại hai thành phố trên.

2.6. Đổi mới nhận thức và liên kết lại để tạo lợi thế cạnh tranh tổng lực

Các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây cứ hoạt động đơn lẻ như hiện nay thì chỉ dừng ở thị trường biên giới, khó có thể tiến sâu vào thị trường nội địa, không những thế còn bị ép cấp, ép giá và xuất khẩu thu được hiệu quả thấp. Để khắc phục tình trạng này, các doanh nghiệp nước ta cần phải đổi mới nhận thức, liên kết, đồng tâm hiệp lực để tạo lợi thế cạnh tranh tổng lực trên thị trường hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

Để ACFTA thực sự có ý nghĩa, doanh nghiệp xuất khẩu nước ta cần chủ động đổi mới bắt đầu từ nhận thức về cung cách kinh doanh từ sản xuất theo định hướng thị trường, làm tốt công tác phân loại sản phẩm, nâng cấp hệ thống bảo quản, tiếp thị và quảng bá thương hiệu. Doanh nghiệp xuất khẩu cần nắm rõ để đáp ứng những quy định của Trung Quốc về kiểm dịch, tiêu chuẩn chất lượng, cơ chế cấp phép, thủ tục thanh toán, bảo hiểm.

Một yêu cầu không thể thiếu đối với doanh nghiệp là phải làm quen với cơ chế cấp giấy chứng nhận xuất xứ của ACFTA để đủ tiêu chuẩn hưởng các ưu đãi của khu vực mậu dịch tự do này. Hiện nay, các phòng cấp giấy phép của Bộ thương mại đang thực hiện việc cấp Form D rộng rãi.

Trong điều kiện các doanh nghiệp kinh doanh với thị trường Vân Nam và Quảng Tây phần lớn là các hộ gia đình nông dân, doanh nghiệp có quy mô nhỏ thì việc đáp ứng các yêu cầu như trên, thậm chí chỉ là tiếp cận các thông tin chính sách mới, xem ra đã là rất khó khăn. Do đó, mối liên kết hợp tác dài hạn giữa nông dân với các hiệp hội, sự phối hợp của chính quyền địa phương và sự tham gia sâu hơn của các doanh nghiệp lớn là cực kỳ quan trọng. Bản thân doanh nghiệp cũng cần chủ động phối hợp với cơ quan Nhà nước như địa phương, trung ương để kịp thời phản ánh những khúc mắc trong cơ chế nhập khẩu của phía họ nhằm tìm cách thương thảo cùng tháo gỡ, tạo thuận lợi cho hàng xuất khẩu của nước ta.

Bên cạnh việc đổi mới nhận thức, doanh nghiệp Việt Nam cần phải đoàn kết chặt chẽ để giành lại sự công bằng trên thương trường tránh tình trạng bị gánh chịu những rủi ro thua thiệt do bị ép cấp, ép giá. Chúng ta không thể làm ăn đơn lẻ mãi mà phải có cộng đồng, có tập thể mới có thể đứng vững trên thị trường Vân Nam và Quảng Tây, và có thể cạnh tranh được với đối thủ chính là Thái Lan trên thị trường này.

Để có thể liên kết các doanh nghiệp xuất khẩu, nhất là nhóm hàng nông sản thực phẩm (nhóm hàng chủ yếu xuất theo đường biên mậu và thường bị doanh nghiệp phía bạn ép cấp, ép giá), chúng ta nên thành lập một ủy ban tăng cường cạnh tranh quốc gia và phát huy sức mạnh của các Hiệp hội. Nhiệm vụ chính của ủy ban là liên kết các doanh nghiệp lại thống nhất trong kinh doanh xuất nhập khẩu.

Chính sách tổ chức chính quyền, kinh tế của Trung Quốc là nhất quán, chức năng quyền hạn của các hiệp hội, ngành hàng rất mạnh và thống nhất về một đầu mối. Các hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, thị trường Trung Quốc nói chung nếu không phải là hàng của các tập đoàn, các tổng công ty lớn quản lý thống nhất về một đầu mối thì sẽ rất khó xuất khẩu sang các thị trường trên. Việc buôn bán nhỏ lẻ, cạnh tranh lẫn nhau sẽ khiến các doanh nghiệp dễ bị đối phương ép cấp, ép giá dẫn đến bị thua thiệt.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Vân Nam và Quảng Tây là hai tỉnh của Trung Quốc có đường biên giới trên bộ chung với Việt Nam. Hai tỉnh không chỉ là cửa ngõ thương mại trên bộ giữa Việt Nam và Trung Quốc, mà còn là cửa ngõ thương mại giữa Trung Quốc và ASEAN. Hàng hóa trao đổi trên bộ giữa Việt Nam và Trung Quốc đều đi qua các cửa khẩu thuộc hai tỉnh này. Bởi vậy, Vân Nam và Quảng Tây đóng vai trò quan trọng trong quan hệ hợp tác kinh tế giữa Việt Nam và Trung Quốc.

Cùng với sự phát triển mạnh của quan hệ hợp tác kinh tế giữa hai nước, quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với Vân Nam và Quảng Tây cũng phát triển nhanh và tương đối ổn định. Tuy nhiên, thương mại hai chiều vẫn chưa tương xứng với tiềm năng và lợi thế của hai bên do vẫn còn một số tồn tại và hạn chế. Để tăng cường hơn nữa quan hệ hợp tác thương mại song phương trong thời gian tới, chúng ta cần tìm ra các giải pháp nhằm phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Đây chính là lý do Ban chủ nhiệm thực hiện đề tài “Các giải pháp thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc).

Đề tài đã có những đóng góp nhất định vào việc cung cấp thông tin về tiềm năng và thế mạnh của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây trong phát triển quan hệ thương mại với Việt Nam; đánh giá thực trạng quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh này, chỉ ra những tồn tại và hạn chế; đề xuất một số giải pháp để các cơ quan quản lý, doanh nghiệp điều chỉnh hoạt động quản lý và kinh doanh sao cho mang lại hiệu quả kinh tế cao trong hợp tác thương mại với hai tỉnh này.

Trong bối cảnh Việt Nam và Trung Quốc đang thực hiện EHP, Trung Quốc điều chỉnh chính sách thương mại theo hướng giảm ưu đãi biên mậu và xiết chặt các quy định về tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP đối với hàng nông thủy sản nhập khẩu từ Việt Nam, các doanh nghiệp nước ta gặp rất nhiều khó khăn trong xuất khẩu hàng hoá sang hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Do vậy, ngoài nỗ lực của doanh nghiệp, rất cần sự hỗ trợ của nhà nước để hoạt động xuất khẩu hàng hoá sang hai tỉnh tăng trưởng nhanh, ổn định và thu được hiệu quả kinh tế cao.

Dựa trên các kết quả nghiên cứu, chúng tôi xin có các kiến nghị sau:

- Đối với Nhà nước: (1) Tạo hành lang pháp lý cho hoạt động xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây; (2) Phát triển kết cấu hạ tầng thương mại gắn với tiến trình hợp tác “hai hành lang và một vành đai

kinh tế”; (3) Tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam sang đầu tư và mở văn phòng đại diện, phòng trưng bày và giới thiệu sản phẩm tại Vân Nam và Quảng Tây.

- Đối với Bộ Thương mại, BNN&PTNN và Bộ Thủy sản: (1) Đàm phán với phía Trung Quốc để thống nhất Hiệp định chung về kiểm dịch đối với động thực vật; (2) Chủ động theo dõi những thay đổi trong chính sách thương mại của Trung Quốc, đặc biệt đối với nhập khẩu hàng nông thủy sản từ Việt Nam để chuẩn bị cho những thay đổi và giúp cho doanh nghiệp thích ứng với những thay đổi này

- Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu và kinh doanh xuất nhập khẩu với thị trường hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây: (1) Chuyển nhanh sang hoạt động buôn bán chính ngạch những hàng hoá có nguồn cung lớn, ổn định và đạt tiêu chuẩn chất lượng, VSATTP; (2) Tạo ra cơ cấu hàng xuất khẩu phù hợp với hai tỉnh; (3) Nâng cao sức cạnh tranh cho hàng xuất khẩu.

Chúng tôi hy vọng rằng, các kết quả nghiên cứu của Đề tài phân nào giúp cho công tác hoạch định chính sách phát triển thị trường xuất khẩu, phát triển quan hệ thương mại của Việt Nam với hai tỉnh biên giới Trung Quốc. Do thời gian nghiên cứu hạn hẹp nên đề tài không thể tránh khỏi những hạn chế nhất định, Ban chủ nhiệm đề tài rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu của các nhà khoa học, các nhà quản lý và các doanh nghiệp để tiếp tục hoàn thiện đề tài.

Ban chủ nhiệm đề tài xin cảm ơn Lãnh đạo Viện Nghiên cứu Thương mại; Các vụ trực thuộc Bộ Thương mại: Vụ Kế hoạch và Đầu tư, Vụ Châu Á - Thái Bình Dương, Vụ Thương mại Miền núi và Mậu dịch Biên giới, Vụ Xuất nhập khẩu, Vụ Chính sách Thương mại Đa biên; Trung tâm Nghiên cứu Trung Quốc; Ban Kinh tế, Thương vụ Trung Quốc tại Việt Nam; Các cộng tác viên và đồng nghiệp đã nhiệt tình giúp đỡ chúng tôi hoàn thành báo cáo khoa học này.

Phụ lục 1

DANH MỤC CÁC MẶT HÀNG XUẤT NHẬP KHẨU CHỦ YẾU GIỮA VIỆT NAM VỚI TỈNH VÂN NAM THỜI KỲ 2003 - 2004

Bảng 1: *Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam
sang tỉnh Vân Nam năm 2003*

STT	Mặt hàng	Trị giá (Triệu USD)
1	Cao su và sản phẩm cao su	8,23
2	Quặng Crôm và tinh quặng Crôm	5,62
3	Quặng kẽm và tinh quặng kẽm	3,53
4	Quặng sắt chưa tôi và tinh quặng sắt	3,07
5	Hạt điều bóc vỏ	1,18
6	Sợi đàn hồi	1,05
7	Quặng đồng và tinh quặng đồng	0,76
8	Nước dầu cọ	0,69
9	Sắn lát khô	0,66
10	Hợp kim kẽm	0,59
11	Gỗ phi cây lá nhọn	0,34
12	Keo thực vật	0,32
13	Quặng chì và tinh quặng chì	0,29
14	Mực đông lạnh, khô	0,22
15	Quả khô (Vải khô, long nhãn)	0,22

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc.

Bảng 2: *Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam
sang tỉnh Vân Nam năm 2004*

STT	Mặt hàng	Trị giá (Triệu USD)
1	Các loại quặng sắt thô hoặc tinh	13,870
2	Các sản phẩm cao su chưa lưu hoá	12,420
3	Các loại quặng crôm thô hoặc tinh (Cr)	4,370
4	Các loại quặng kẽm thô hoặc tinh (Zn)	3,450
5	Gạo tẻ đã xay xát	2,740

6	Cao su thiên nhiên phân loại kỹ thuật (TSNR)	2,710
7	Các loại quặng đồng thô hoặc tinh (Cu)	1,870
8	Dầu cọ dạng lỏng	0,940
9	Các loại quặng chì thô hoặc tinh (Pb)	0,600
10	Găng tay chế tạo từ cao su đã lưu hoá	0,600
11	Sắn lát khô	0,430
12	Hợp kim kẽm chưa luyện	0,300
13	Hạt điều bóc vỏ	0,290
14	Đá vôn đã và chưa xẻ thành tấm	0,028
15	Quặng mangan thô hoặc tinh (Mg)	0,023

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc.

Bảng 3: Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ tỉnh Vân Nam năm 2003

STT	Mặt hàng	Trị giá (Triệu USD)
1	Phân đạm	23,67
2	Lá thuốc lá sấy	11,53
3	Thóc giống các loại	9,07
4	Thép bán thành phẩm	5,96
5	Máy nâng kiểu đứng	5,60
6	Than cốc các loại	7,75
7	Phi hợp kim thiếc	4,84
8	Phốt pho vàng và trắng	4,73
9	Phốt phát natri	4,71
10	Phi hợp kim kẽm	4,65
11	Natri Sunfuric	4,07
12	Phốt phát canxi	4,04
13	Amoni nitrát	2,70
14	Quả tươi (Cam, quýt,...)	2,36
16	Thép cuộn dạng cây	1,95

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc.

Bảng 4: Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ tỉnh Vân Nam năm 2004

STT	Mặt hàng	Trị giá (Triệu USD)
1	Than cốc các loại	12,840
2	Phi hợp kim Altimol chưa luyện cán	10,920
3	Lá thuốc lá các loại (đã tước cọng, chưa tước cọng)	7,320
4	Các loại thóc giống	4,410
5	Thạch cao sống; thạch cao dạng cứng	1,870
6	Khoai tây tươi hoặc đông lạnh, trừ các loại giống	1,590
7	Quả tươi (Cam, quýt,...)	1,540
8	Sulfuric acid ammonium ($H_2SO_4NH_4$)	0,790
9	Cà phê chưa ngâm tẩm và rang xay	0,071
10	Ca ₂ So ₄	0,053
11	Natri sulfuric	0,047
12	Canxi đã qua xử lý acid sulfuric	0,045
13	Rau đông lạnh	0,044
14	Phân Urê	0,036

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc.

Phụ lục 2

CÁC MẶT HÀNG XUẤT NHẬP KHẨU CHỦ YẾU GIỮA VIỆT NAM VỚI TỈNH QUẢNG TÂY THỜI KỲ 2002 - 2004

Bảng 1: Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang tỉnh Quảng Tây năm 2002

STT	Tên hàng	Trị giá (Triệu USD)
1	Quả tươi, khô (nhãn, vải, thanh long, xoài, long nhãn, chôm chôm)	21,14
2	Lạc nhân	1,84
3	Quạt thông gió bằng nhựa	1,30
7	Tẩy bút chì	1,04
4	Quặng ô xít kẽm	0,97
5	Thùng tuốt lúa các loại	0,49
6	Tinh quặng	0,45
7	Quặng sắt	0,41
8	Dầu dừa thô	0,33
9	Bánh đậu xanh	0,33
10	Dầu gội đầu các loại	0,30
11	Phế liệu tơ tằm	0,28

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc.

Bảng 2: Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang tỉnh Quảng Tây năm 2003

STT	Tên hàng	Trị giá (Triệu USD)
1	Tỏi củ khô	4,02
2	Quả tươi (Vải, thanh long, xoài, chôm chôm)	2,65
3	Nhân hạt điều đã qua chế biến	1,62
4	Tẩy bút chì E-50-9 mới 100%	0,97
5	Quặng kẽm	0,45
6	Quặng sắt	0,38
7	Tinh quặng sunfua	0,24
8	Thùng tuốt lúa	0,21

9	Kén chui không thích hợp để ươm tơ	0,13
10	Mỹ phẩm các loại, nước hoa, dầu gội	0,13
11	Phế liệu tơ tằm	0,12

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc.

Bảng 3: Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang tỉnh Quảng Tây năm 2004

STT	Tên hàng	Trị giá (triệu USD)
1	Quặng Mangan (Mn > 40%)	36,00
2	Quả tươi (Nhãn, thanh long)	7,87
3	Quạt thông gió đường kính cánh 12 inch	3,54
4	Đĩa DVD đã có nội dung	3,15
5	Tinh quặng sunfua chì PbS: 45% Min	3,06
6	Tỏi củ khô	2,73
7	Quặng cromite	4,36
8	Phụ tùng xe máy các loại	0,15
9	Đồ chơi trẻ em các loại	0,13
10	Hành củ khô	0,10
11	Quặng kẽm ô xít	0,09

Nguồn: Số liệu thống kê của Hải quan Trung Quốc.

Bảng 4: Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ tỉnh Quảng Tây năm 2002

STT	Tên hàng	Trị giá (triệu USD)
1	Nguyên liệu thuốc bắc	3,73
2	Lê quả tươi	2,66
3	Bộ số xe hai bánh gắn máy các loại	2,50
4	Chồi giống dưa cyen các loại	2,14
5	Đầu máy xe lửa diezel	1,79
6	Bản in kẽm các lớp	1,60
7	Lạc nhân	1,39
8	Máy khoan các loại	137
9	Hóa chất	1,35

10	Máy móc thiết bị đồng bộ sản xuất đĩa compact	1,34
11	Nam châm vĩnh cửu các loại	1,30
12	Máy lu các loại	1,25
13	Giống sắn 891	1,20
14	Bình chữa cháy các loại	1,16
15	Máy tạo vân giấy, các loại máy tạo thuộc ngành giấy	0,97

Nguồn: Thống kê Sở TMDL tỉnh Lạng Sơn; Ngân hàng Dữ liệu Quảng Tây - Lạng Sơn

Bảng 5: *Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ tỉnh Quảng Tây năm 2003*

STT	Tên hàng	Tri giá (triệu USD)
1	Thức ăn nuôi cá	8,01
2	Phân urê	7,52
3	Tỏi củ khô	6,75
4	Gạch các loại	6,24
5	Quả tươi (Táo, lê)	9,66
6	Nguyên liệu thuốc bắc các loại	3,34
7	Hành củ khô	2,91
8	Thép các loại	2,49
9	Máy khoan các loại	2,32
10	Thuốc trừ sâu	2,01
11	Bản kẽm in phủ sáng	1,81
12	Nam châm các loại	1,66
13	Bộ linh kiện lắp ráp máy bơm nước	1,65
14	Máy móc thiết bị sản xuất đĩa compact	1,45
15	Máy khoan các loại	1,44

Nguồn: Thống kê của Sở TMDL tỉnh Lạng Sơn; Ngân hàng Dữ liệu Quảng Tây - Lạng Sơn.

Bảng 6: Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ tỉnh Quảng Tây năm 2004

STT	Tên hàng	Tri giá (triệu USD)
1	Gạch chịu lửa	256,47
2	Chôi giống dưa cyen	151,53
3	Đầu răng dùng cho lưỡi cưa xẻ đá	117,09
4	Lưỡi cắt gạch, đá, bê tông	130,87
5	Bộ chế hòa khí xe gắn máy	27,85
6	Lọ thủy tinh	19,90
7	Lê quả tươi	2,73
8	Đồ chơi trẻ em các loại	2,11
9	Hóa chất công nghiệp	2,02
10	Nam châm các loại	1,75
11	Bộ linh kiện máy bơm nước	1,41
12	Nắp chụp công tơ điện bằng thủy tinh	1,39
13	Đường ray xe lửa	1,27
14	Máy móc thiết bị sản xuất đĩa compact	1,09
15	Máy khoan các loại	1,02

Nguồn: Thống kê của Sở TMDL tỉnh Lạng Sơn; Ngân hàng Dữ liệu Quảng Tây - Lạng Sơn.

Phụ lục 3

Chương trình thu hoạch sớm sẽ được thực hiện không muộn hơn ngày 1/1/2004 như sau:

(1) Trung Quốc và ASEAN-6:

Nhóm mặt hàng	Không muộn hơn ngày 1/1/2004	Không muộn hơn ngày 1/1/2005	Không muộn hơn ngày 1/1/2006
1	10%	5%	0%
2	5%	0%	0%
3	0%	0%	0%

(2) Các nước thành viên ASEAN mới:

Nhóm mặt hàng 1

Nước	Không muộn hơn ngày 1/1/2004	Không muộn hơn ngày 1/1/2005	Không muộn hơn ngày 1/1/2006	Không muộn hơn ngày 1/1/2007	Không muộn hơn ngày 1/1/2008	Không muộn hơn ngày 1/1/2009	Không muộn hơn ngày 1/1/2010
Việt Nam	20%	15%	10%	5%	0%	0%	0%
Lào và Mianma	-	-	20%	14%	8%	0%	0%
Cam-pu-chia	-	-	20%	15%	10%	5%	0%

Nhóm mặt hàng 2

Nước	Không muộn hơn ngày 1/1/2004	Không muộn hơn ngày 1/1/2005	Không muộn hơn ngày 1/1/2006	Không muộn hơn ngày 1/1/2007	Không muộn hơn ngày 1/1/2008	Không muộn hơn ngày 1/1/2009	Không muộn hơn ngày 1/1/2010
Việt Nam	10%	10%	5%	5%	0%	0%	0%
Lào và Mianma	-	-	10%	10%	5%	0%	0%
Cam-pu-chia	-	-	10%	10%	5%	5%	0%

Nhóm mặt hàng 3

Nước	Không muộn hơn ngày 1/1/2004	Không muộn hơn ngày 1/1/2005	Không muộn hơn ngày 1/1/2006	Không muộn hơn ngày 1/1/2007	Không muộn hơn ngày 1/1/2008	Không muộn hơn ngày 1/1/2009	Không muộn hơn ngày 1/1/2010
Việt Nam	5%	5%	0-5%	0-5%	0%	0%	0%
Lào và Mianma	-	-	5%	5%	0-5%	0%	0%
Cam-pu-chia	-	-	5%	5%	0-5%	0-5%	0%

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phát triển thương mại trên Hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng, Sách của Nhà xuất bản Thống kê, Chủ biên: TS. Nguyễn Văn Lịch, Hà Nội - 2005.
2. Nghiên cứu phát triển thương mại khu vực Hành lang kinh tế Hải Phòng - Lào Cai - Côn Minh trong bối cảnh hình thành khu vực mậu dịch tự do ASEAN - Trung Quốc, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ, Bộ Thương mại, Mã số 2003-78-021, Chủ nhiệm: TS. Nguyễn Văn Lịch.
3. Tác động của việc thành lập khu vực thương mại tự do ASEAN - Trung Quốc đối với kinh tế-thương mại Việt Nam, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ, Bộ Thương mại, Hà Nội 2003 - 2004.
4. Đẩy mạnh hợp tác các chương trình đa biên phát triển lưu vực Sông Mê Kông, Đề tài cấp vụ của Bộ Ngoại giao, Vụ Kinh tế Tổng hợp, tháng 3/2002.
5. Hiệp định mua bán hàng hoá ở vùng biên giới giữa Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Chính phủ nước cộng hòa Nhân dân Trung Hoa.
6. Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 252/2003/QĐ-TTG ngày 24 tháng 11 năm 2003 về quản lý buôn bán hàng hoá qua biên giới với các nước có chung biên giới.
7. Thông tư liên tịch Bộ Thương mại - Bộ Tài chính - Bộ Giao thông Vận tải - Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn - Bộ Y tế - Bộ Thủy sản- Ngân hàng Nhà nước Việt Nam số 05/2004/TTLT-BTM-BTC-BGTVT-BNN&PTNT-BYT-BTS-NHNN ngày 17 tháng 8 năm 2004 hướng dẫn thực hiện quyết định số 252/2003/QĐ-TTG ngày 24 tháng 11 năm 2003 của Thủ tướng Chính phủ về quản lý buôn bán hàng hoá qua biên giới với các nước có chung biên giới.
8. Tuyên bố chung Việt Nam - Trung Quốc, ngày 4 tháng 12 năm 2001.
9. Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện giữa Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á - Nước cộng hòa nhân dân Trung Hoa, ngày 4 tháng 11 năm 2002.
10. Nghị định của Chính phủ số 99/2004/NĐ-CP ngày 25 tháng 02 năm 2004 về việc ban hành danh mục hàng hoá và thuế suất thuế nhập khẩu của Việt Nam cho các năm 2004 - 2008 để thực hiện Chương trình thu hoạch sớm của Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Trung Quốc.
11. Biểu thuế quan theo Chương trình thu hoạch sớm của Hiệp định khung về Hợp tác kinh tế toàn diện giữa ASEAN và Trung Quốc.

12. Thỏa thuận hợp tác kiểm tra, kiểm dịch và giám sát vệ sinh sản phẩm thực phẩm thủy sản xuất nhập khẩu giữa Bộ Thủy sản nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Tổng cục giám sát Chất lượng, kiểm nghiệm và kiểm dịch nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa, ngày 7/10/2004.
13. Nghị định thư về yêu cầu kiểm dịch thực vật đối với việc xuất khẩu gạo từ Việt Nam sang Trung Quốc giữa Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Tổng cục giám sát chất lượng, kiểm nghiệm và kiểm dịch quốc gia nước cộng hòa nhân dân Trung Hoa.
14. Chính sách kinh tế với khu vực mậu biên của Trung Quốc.
15. Quan hệ thương mại Việt Nam - Trung Quốc hiện tại và triển vọng, Báo cáo của Bộ thương mại ngày 30/1/2003.
16. Một số vấn đề về hợp tác Tiểu vùng Mê Công, Báo cáo của Vụ Tổng hợp Kinh tế, Bộ Ngoại giao, tháng 2 năm 2004.
17. Định hướng và các giải pháp phát triển xuất khẩu hàng hoá sang Trung Quốc thời kỳ 2005 - 2010, Báo cáo của Vụ Châu Á - Thái Bình Dương, Bộ Thương mại, ngày 18/3/2005.
18. Quan hệ thương mại Việt Nam - Quảng Tây thực trạng, triển vọng và giải pháp phát triển, TS. Nguyễn Văn Lịch, Viện trưởng Viện Nghiên cứu Thương mại.
19. Phát huy vai trò cầu nối Việt Nam - Quảng Tây để thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Trung Quốc và ASEAN, TS. Nguyễn Văn Lịch, Viện trưởng Viện Nghiên cứu Thương mại.
20. Các bài tham luận tại Hội nghị trao đổi về Hợp tác kinh tế Hà Nội, Lào Cai, Hải Phòng, Quảng Ninh - Nước CHXHCN Việt Nam với Vân Nam - Nước CHND Trung Hoa, ngày 3/9/2004.
21. Các bài tham luận tại Hội thảo khoa học “Quan hệ Việt Nam - Trung Quốc: Nhìn lại 10 năm và triển vọng tổ chức tại Lạng Sơn ngày 2 và 3 - 11/2001.
22. Các bài tham luận tại Hội thảo “Phát huy ưu thế cửa khẩu Việt - Trung, thúc đẩy sự hợp tác Trung Quốc - ASEAN” tổ chức tại Bằng Tường ngày 26 - 27/9/2004.
23. Các bài tham luận tại Diễn đàn “Kinh tế và Đầu tư” Hội chợ biên giới Trung - Việt (Hà Khẩu) ngày 28/11/2004.
24. Các bài liên quan tới chủ đề nghiên cứu trên Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc các số trong năm 2002 - 2005.

25. Các bài liên quan tới chủ đề nghiên cứu trên Tạp chí Thương mại các số trong năm 2003 - 2005.
26. Các bài liên quan tới chủ đề nghiên cứu trên Tạp chí Ngoại thương các số trong năm 2003 - 2005.
27. Các bài liên quan tới chủ đề nghiên cứu trên Tạp chí Cộng Sản các số trong năm 2003 - 2005.
28. Các bài liên quan tới chủ đề nghiên cứu trên Tạp chí Nghiên cứu Đông Nam Á các số trong năm 2003 - 2005.
29. Các bài liên quan tới chủ đề nghiên cứu trên Thời báo Kinh tế Việt Nam các số năm 2004 - 2005.
30. Các bài liên quan tới chủ đề nghiên cứu trên Báo Đầu tư các số năm 2004 - 2005.
31. Các bài liên quan tới chủ đề nghiên cứu trên Báo Thương mại các số năm 2004 - 2005.
32. Báo cáo quan hệ kinh tế thương mại tháng 7/2005, Bộ Thương mại.
33. Báo cáo tổng kết công tác biên mậu 7 tỉnh biên giới phía Bắc với Trung Quốc thời gian từ 1991 đến nay (Tài liệu phục vụ Hội nghị biên mậu Lạng Sơn 30/9/2005).
34. Báo cáo sơ kết công tác của Ban chỉ đạo hoạt động buôn bán hàng hoá qua biên giới, Bộ Thương mại, tháng 8/2005.
35. Trung Quốc với việc tham gia hợp tác Tiểu vùng Mê Kông Mở rộng, TS. Đỗ Tiến Sâm, Tạp chí Nghiên cứu Trung Quốc số 5(63) 2005.

BỘ THƯƠNG MẠI
VIỆN NGHIÊN CỨU THƯƠNG MẠI

Đề tài khoa học cấp Bộ
Mã số: 2004-78-022

CÁC GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY PHÁT TRIỂN
QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH
VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY (TRUNG QUỐC)

(Báo cáo tóm tắt)

Hà nội, tháng 12 – 2005

LỜI NÓI ĐẦU

Việt Nam và Trung Quốc là hai nước láng giềng gần gũi, có quan hệ hữu nghị truyền thống và hợp tác lâu đời. Cả hai quốc gia đều có sự quan tâm đặc biệt tăng cường hợp tác kinh tế - thương mại đáp ứng lợi ích của nhân dân hai nước. Quan hệ thương mại giữa hai nước nói chung, giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng đã có sự phát triển đáng kể trong những năm qua. Tuy nhiên, quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh dù đã có sự phát triển tới mức nào cũng cần phải được nghiên cứu để thích ứng với bối cảnh mới (toàn cầu hóa, khu vực hóa diễn ra sôi động, Việt Nam đang trong tiến trình gia nhập WTO, hai nước cùng tham gia vào ACFTA và GMS) và những thay đổi nhanh chóng trong quan hệ kinh tế - thương mại giữa hai nước.

Vân Nam và Quảng Tây là hai tỉnh duy nhất của Trung Quốc tiếp giáp với Việt Nam. Hai tỉnh có diện tích là 630.000 km² và dân số là 93,13 triệu người. Đây là hai tỉnh biên giới và miền núi của nước bạn, có nhiều tiềm năng phát triển quan hệ hợp tác thương mại với Việt Nam. Giữa Việt Nam với hai tỉnh có nhiều nét tương đồng về văn hoá, có điều kiện bổ sung cho nhau về kinh tế, có hệ thống giao thông thuận lợi, “núi liền núi, sông liền sông”, gồm cả đường bộ, đường sắt, đường thủy, đường biển và đường hàng không. Chính vì vậy, có thể nói rằng đây là thị trường đầy tiềm năng của Việt Nam, là cửa ngõ để hàng hoá nước ta thâm nhập sâu hơn vào thị trường rộng lớn của Trung Quốc.

Việt Nam có thể và cần phải khai thác có hiệu quả lợi thế so sánh của mình để phát triển mạnh quan hệ hợp tác thương mại với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây - một bộ phận quan trọng của quan hệ kinh tế - thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc. Hai tỉnh của Trung Quốc có nhu cầu lớn nhập khẩu hàng thuỷ sản, nông sản nhiệt đới, sản phẩm cây công nghiệp (mủ cao su), khoáng sản và nhiều nguồn nguyên liệu khác cho công nghiệp, đó là những hàng hoá Việt Nam có nhiều lợi thế. Đặc biệt tỉnh Vân Nam có nhu cầu thường xuyên vận chuyển một khối lượng lớn hàng quá cảnh qua cảng biển Việt Nam để đi quốc tế.

Hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây lại có thể mạnh phát triển công nghiệp thuỷ điện, công nghiệp khai thác quặng và chế tạo gang thép, công nghiệp hoá chất, tiểu thủ công nghiệp, v.v... . Sản phẩm của các ngành này là những mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Trung Quốc. Ngoài ra, thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại với hai tỉnh, chúng ta có thể phát triển thương mại với miền Tây và Tây Nam của Trung Quốc - một thị trường rộng lớn và đầy tiềm năng cho hàng xuất khẩu của Việt Nam. Miền Tây Trung Quốc phần lớn là khu vực miền núi, biên giới, là

vùng kinh tế có trình độ phát triển tương đối thấp tạo ra cơ hội lớn cho chúng ta mở rộng thị trường xuất khẩu. Bên cạnh đó, thông qua phát triển quan hệ hợp tác thương mại với hai tỉnh, Việt Nam có thể đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá sang các tỉnh và thành phố khác nằm sâu trong nội địa của Trung Quốc, đồng thời nhập khẩu được các mặt hàng thiết yếu cho nền kinh tế từ các khu vực phát triển của quốc gia này. Mặc dù, Trung Quốc không phải là thị trường mới của Việt Nam, nhưng một số tỉnh miền núi của Trung Quốc chưa được ta chú trọng phát triển đầy đủ quan hệ thương mại chính ngạch như Vân Nam, Quảng Tây và một số tỉnh khác thuộc miền Tây và Tây Nam Trung Quốc.

Cùng với việc phát triển thương mại hàng hoá, Việt Nam cần đẩy mạnh phát triển thương mại dịch vụ và hợp tác đầu tư với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, miền Tây và Trung Quốc nói chung. Tài nguyên du lịch của Việt Nam và của hai tỉnh nước bạn cũng rất phong phú và đa dạng, thêm vào đó nước ta được coi là cửa ngõ để Trung Quốc vào ASEAN và ASEAN vào Trung Quốc. Những yếu tố này tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại dịch vụ giữa hai bên phát triển mạnh, vững chắc. Hai bên có tiềm năng và thế mạnh phát triển các ngành công nghiệp khác nhau, nên rất thuận lợi trong hợp tác đầu tư.

Thương mại hàng hóa giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây những năm qua đã có sự tăng trưởng đáng ghi nhận về kim ngạch. Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá hai chiều tăng liên tục trong thời kỳ 1996 - 2004 (bình quân hàng năm là 28,01%, theo số liệu thống kê của hải quan Trung Quốc). Tuy nhiên, kim ngạch trao đổi thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh chỉ chiếm 17,89% trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt - Trung¹ (còn theo số liệu thống kê của hải quan Việt Nam là 23,70% trong thời kỳ 2001 - 2004). Kết quả đó còn khiêm tốn và chưa tương xứng với vị trí địa lý, tiềm năng và thế mạnh của hai tỉnh trong quan hệ hợp tác thương mại với Việt Nam. Thương mại dịch vụ và hợp tác đầu tư tuy phát triển chậm hơn so với thương mại hàng hoá, nhưng hiện đang được hai bên quan tâm và tích cực thúc đẩy.

Toàn cầu hóa và khu vực hóa đang diễn ra sôi động trên thế giới. Để bắt kịp trào lưu toàn cầu hóa, Trung Quốc đã gia nhập WTO (2001) và Việt Nam đang trong tiến trình gia nhập. Còn đối với trào lưu khu vực hóa, hai nước cùng tham gia vào APEC, ASEM và gần đây là GMS và ACFTA. Ở trong nước, chúng ta đang đẩy mạnh công cuộc đổi mới, thực hiện CNH, HĐH đất nước và chiến lược phát triển kinh tế các tỉnh miền núi phía Bắc; Trong khi đó, Trung Quốc đang tiến hành mạnh mẽ công cuộc cải cách và mở cửa, triển khai chiến lược khai phát miền Tây

¹ Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan Việt Nam.

đất nước (trong đó có Vân Nam và Quảng Tây). Bối cảnh nêu trên đã tạo điều kiện thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

Trao đổi thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh phần lớn được thực hiện dưới hình thức biên mậu. Hiện tại, Trung Quốc đã là thành viên WTO, Việt Nam đang đàm phán để có thể sớm gia nhập WTO, điều đó đòi hỏi cần có một sự nghiên cứu trước, sao cho quan hệ thương mại giữa những nước thành viên đầy đủ sẽ đáp ứng được việc thực hiện các cam kết theo quy định của WTO. Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây là bộ phận thành phần của quan hệ thương mại hai nước Việt - Trung. Do đó, thời gian tới trao đổi thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh phải chuyển mạnh sang buôn bán chính ngạch.

Xuất phát từ những lý do nêu trên, việc thực hiện đề tài “Các giải pháp thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc)” là hết sức cần thiết và cấp bách.

Mục tiêu nghiên cứu của đề tài:

- Làm rõ vai trò của phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đối với phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam.
- Đánh giá thực trạng quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc).
- Đề xuất quan điểm, dự báo và một số giải pháp nhằm thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc).

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài:

- Đối tượng nghiên cứu: Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc).
- Phạm vi nghiên cứu:
 - + Về nội dung: Tập trung chủ yếu vào nghiên cứu thương mại hàng hoá; còn thương mại dịch vụ và đầu tư chưa phát triển, do vậy có nghiên cứu nhưng không đi sâu.
 - + Về thời gian: Đánh giá từ năm 1996 đến nay và dự báo đến năm 2010.
 - + Về không gian: Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc).

Nội dung nghiên cứu của đề tài:

Ngoài phần mở đầu, kết luận, phụ lục và danh mục tài liệu tham khảo, dự kiến đề tài chia làm 3 chương:

Chương I: Vị trí, vai trò của phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc) trong phát triển kinh tế-xã hội

Chương II: Thực trạng quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc)

Chương III: Giải pháp thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc)

Phương pháp nghiên cứu của đề tài:

- Khảo sát thực tế trong nước (7 tỉnh tiếp giáp với Trung Quốc: Quảng Ninh, Lạng Sơn, Cao Bằng, Hà Giang, Lào Cai, Lai Châu và Điện Biên) và một số địa điểm cần thiết thuộc hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Nam Ninh, Côn Minh, v.v...).

- Thu thập và xử lý tài liệu, số liệu về thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ và đầu tư giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc).

- Phân tích, so sánh, tổng hợp.

- Phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử.

- Tổ chức hội thảo khoa học.

- Lấy ý kiến chuyên gia.

Chương I

VỊ TRÍ, VAI TRÒ CỦA PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY (TRUNG QUỐC) TRONG PHÁT TRIỂN KINH TẾ-XÃ HỘI

I. ĐẶC ĐIỂM CỦA THỊ TRƯỜNG VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY TRONG QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT - TRUNG

1. Thị trường Vân Nam trong quan hệ thương mại Việt - Trung

Vân Nam là tỉnh nằm ở phía Tây Nam Trung Quốc, phía Nam giáp Lào và Việt Nam. Đường biên giới chung với Việt Nam dài 653 km (tiếp giáp 4 tỉnh: Hà Giang, Lào Cai, Lai Châu và Điện Biên). Diện tích Vân Nam là 394.000 km², đứng thứ tám về diện tích trong các tỉnh của Trung Quốc. Dân số 44 triệu người, ngoài dân tộc Hán, Vân Nam có 46 dân tộc thiểu số chiếm 33% dân số toàn tỉnh. GDP của tỉnh Vân Nam năm 2004 đạt 246 tỷ NDT (29,93 tỷ USD)².

Thị trường Vân Nam với 44 triệu người tiêu dùng, liền kề với Việt Nam, không khó tính, thị hiếu tiêu dùng gần gũi, nhu cầu mua sắm đang tăng nhanh. Người tiêu dùng Vân Nam rất thích một số hàng hoá của Việt Nam như: nông sản, thủy sản, giày dép, hoa quả tươi và khô, v.v... . Các mặt hàng nông sản của Việt Nam được người tiêu dùng trên thị trường này ưa chuộng phải kể tới gạo, đặc biệt là gạo thơm, cà phê, hạt điều, hạt tiêu, sắn lát khô, v.v... . Hoa quả Việt Nam có mặt tại Vân Nam gồm: dưa tươi, các sản phẩm của cây dưa, thanh long nhãn, chôm chôm, măng cụt, sầu riêng, xoài và dưa hấu.

Hàng năm, thị trường Vân Nam tiêu thụ một khối lượng hàng hoá đáng kể của Việt Nam. Tuy nhiên, khối lượng này chưa phải là nhiều khi so sánh với khối lượng hàng hoá hàng năm mà thị trường này đóng vai trò trung chuyển vào các tỉnh nội địa của Trung Quốc. Qua Vân Nam, hàng Việt Nam có thể thâm nhập vào các tỉnh miền Tây và Tây Nam Trung Quốc, có thể vào sâu hơn nữa trong nội địa của Trung Quốc. Như vậy, vừa là thị trường tiêu thụ trực tiếp vừa là thị trường trung chuyển, Vân Nam đóng một vai trò quan trọng trong quan hệ thương mại Việt - Trung.

2. Thị trường Quảng Tây trong quan hệ thương mại Việt - Trung

Quảng Tây là khu tự trị nằm ở phía Nam Trung Quốc, phía tây giáp Vân Nam, có đường biên giới chung với Việt Nam dài 700 km và chung Vịnh Bắc Bộ. Quảng Tây có 8 huyện thị tiếp giáp với 17 huyện thuộc 3 tỉnh Quảng Ninh, Lạng

² 1 USD = 8,22 NDT, tỷ giá trong Niên giám Thống kê năm 2005 của Trung Quốc.

Sơn và Cao Bằng của Việt Nam. Diện tích 236.000 km², trong đó 70,8% là đồi núi. Dân số 47,13 triệu người, nhiều dân tộc cùng chung sống. Quảng Tây là tỉnh duy nhất của miền Tây Nam tiếp giáp với biển, các tỉnh khác toàn là miền núi. Quảng Tây có đường bờ biển dài 1595 km, có ba cảng nước sâu rất gần với Việt Nam là Phòng Thành, Khâm Châu và Bắc Hải. Quảng Tây có 35 khu kinh tế mở cấp Nhà nước và cấp khu.

Thị trường Quảng Tây với 47,13 triệu người tiêu dùng, liền kề với Việt Nam, không khó tính, thị hiếu tiêu dùng tương đối gần gũi, nhu cầu mua sắm đang tăng nhanh. Người tiêu dùng Quảng Tây rất thích một số hàng hoá của Việt Nam như: nông sản, thủy sản, đồ gỗ, hàng công nghiệp nhẹ, v.v... . Các mặt hàng nông sản của Việt Nam được ưa chuộng trên thị trường này phải kể tới chè, cà phê, hồ tiêu, hạt điều, gạo, sản lát khô, v.v... . Hoa quả tươi khô nhập khẩu từ Việt Nam gồm: dưa hấu, vải thiều, xoài, chôm chôm, thanh long, v.v... .

Xuất khẩu sang Quảng Tây, hàng Việt Nam không chỉ xâm nhập trực tiếp vào thị trường này, mà còn có thể thâm nhập sang thị trường các tỉnh khác thuộc miền Tây Trung Quốc và vào các tỉnh nằm sâu trong nội địa. Đồng thời, cũng qua Quảng Tây, chúng ta không chỉ nhập khẩu được những mặt hàng ưu thế của tỉnh mà còn có thể nhập khẩu được các mặt hàng là thế mạnh của những tỉnh khác ở Trung Quốc để đáp ứng nhu cầu sản xuất và đời sống. Thực tế thời gian qua, khối lượng hàng hoá mà Việt Nam xuất khẩu sang các tỉnh và nhập khẩu từ các tỉnh khác qua đường Quảng Tây lớn gấp nhiều lần so với xuất nhập khẩu trực tiếp với tỉnh này. Như vậy, Quảng Tây đóng vai trò lớn hơn ở vị trí là thị trường trung chuyển so với vị trí là thị trường cung cấp và tiêu thụ trực tiếp hàng Việt Nam trong quan hệ thương mại Việt - Trung.

II. CÁC ĐIỀU KIỆN, CƠ SỞ THÚC ĐẨY QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Các điều kiện và cơ sở khách quan thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây

- Việt Nam có vị trí địa lý quan trọng ở Đông Nam Á, nằm trên con đường chiến lược từ Đông sang Tây, từ Bắc xuống Nam, nằm ở điểm trung gian nối Trung Quốc với ASEAN trên các tuyến đường xuyên Á, hành lang Đông - Tây, cũng như trong khuôn khổ GMS. Miền Tây Trung Quốc (Vân Nam) qua Việt Nam để đến một số nước ASEAN gần hơn nhiều so với đi trong nội địa của Trung Quốc Đây thực sự là thế mạnh của Việt Nam trong quan hệ hợp tác kinh tế - thương mại với Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, với Trung Quốc nói chung.

- ASEAN và Trung Quốc đang thực hiện EHP để tiến tới hình thành ACFTA đối với thương mại hàng hoá vào năm 2010. Khi ACFTA được hình thành, Vân Nam - Quảng Tây không những là cầu nối giữa hai miền Đông - Tây của Trung Quốc, mà còn cùng với Việt Nam trở thành cầu nối hai miền Bắc - Nam trong hợp tác thương mại giữa Trung Quốc và ASEAN. Như vậy, tiến trình thực hiện EHP và xây dựng ACFTA là động lực thúc đẩy quan hệ hợp tác thương mại giữa các thành viên ASEAN với Trung Quốc nói chung; giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây Trung Quốc nói riêng.

2. Các điều kiện và cơ sở khác thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây

- Việt Nam hiện đang thực hiện sự nghiệp CNH, HĐH đất nước, nên có nhu cầu nhập khẩu máy móc thiết bị, nguyên nhiên vật liệu phục vụ cho phát triển các ngành công nghiệp. Hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây là thị trường gần, đáp ứng được phần nào nhu cầu nhập khẩu của Việt Nam. Các dây chuyền máy móc thiết bị hiện đại, Việt Nam chủ yếu nhập khẩu ở các nước phát triển. Tuy nhiên, hai tỉnh có thể cung cấp máy cơ khí nông nghiệp, than cốc, điện, kim loại màu, hóa chất công nghiệp, v.v... - những hàng hóa Việt Nam có nhu cầu lớn, mà sản xuất trong nước chưa đáp ứng được.

- Chính sách phát triển các vùng núi phía Bắc là một trong những chủ trương lớn của Chính phủ Việt Nam trong thời kỳ 2001 - 2010. Vùng núi phía Bắc nước ta đóng vai trò hết sức quan trọng trong quan hệ thương mại với Trung Quốc - một thị trường rộng lớn đầy tiềm năng và có kim ngạch trao đổi thương mại với Việt Nam ngày càng tăng. Đây cũng chính là cửa ngõ trên bộ thông thương với Trung Quốc. Hợp tác kinh tế giữa vùng núi phía Bắc với hai tỉnh Vân Nam, Quảng Tây nói riêng, Trung Quốc nói chung đã có lịch sử lâu đời và hiện nay được Chính phủ Việt Nam xác định là một trong những hướng chủ yếu để thúc đẩy phát triển kinh tế khu vực này và tạo điều kiện để thâm nhập sâu hơn vào thị trường Trung Quốc.

III. LỢI ÍCH VIỆT NAM CÓ ĐƯỢC TỪ PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Củng cố và mở rộng thị trường

Hiện chúng ta đang thực hiện chiến lược công nghiệp hóa, hiện đại hóa hướng về xuất khẩu, thị trường xuất khẩu đóng vai trò cực kỳ quan trọng đối với việc tăng trưởng và phát triển nền kinh tế. Vân Nam và Quảng Tây tuy chỉ là hai tỉnh của Trung Quốc, nhưng diện tích và dân số tương đối lớn. Hai tỉnh này có nhiều điểm tương đồng về kinh tế và xã hội đối với Việt Nam. Nhiều mặt hàng xuất khẩu của ta rất được ưa chuộng trên thị trường này, như hàng nông sản, thủy sản và một số

mặt hàng tiểu thủ công nghiệp, v.v... . Tăng cường trao đổi thương mại với tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, chúng ta có thể củng cố và mở rộng thị trường xuất khẩu.

2. Thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực

Phát triển quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây chẳng những góp phần đẩy mạnh quan hệ hợp tác giữa hai nước, mà còn thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực. Tăng cường trao đổi thương mại, hợp tác đầu tư và du lịch giữa hai bên không chỉ là trao đổi thương mại, hợp tác đầu tư và du lịch giữa doanh nghiệp của Việt Nam với doanh nghiệp của hai tỉnh hay của Trung Quốc mà gồm cả doanh nghiệp nước ngoài có mặt ở Việt Nam và hai tỉnh này. Hơn nữa, thương mại giữa hai bên góp phần đáng kể vào việc hình thành ACFTA.

3. Phát triển kinh tế - xã hội

Trong bối cảnh ACFTA đang dần được hiện thực hóa; hai hành lang và một vành đai kinh tế được thúc đẩy xây dựng; Hợp tác GMS ngày càng sâu rộng thì các cửa khẩu Việt - Trung không chỉ là cửa ngõ kinh tế của hai nước mà đã trở thành cửa ngõ phát triển quan hệ kinh tế cho cả khu vực. Trong tình hình đó, quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây càng chứng tỏ vai trò quan trọng của mình đối với đời sống nhân dân vùng biên và trong công cuộc phát triển kinh tế - xã hội của cả hai nước.

Phát triển quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây góp phần đáng kể trong tăng trưởng kinh tế của các tỉnh và thành phố của cả Việt Nam và Trung Quốc, phát triển các ngành có thế mạnh, tạo công ăn việc làm, tăng thu nhập và cải thiện đời sống của nhân dân. Trao đổi hàng hoá giữa hai bên không chỉ thúc đẩy kinh tế của các tỉnh biên giới phát triển, mà còn góp phần phát triển kinh tế-xã hội của các tỉnh nằm sâu trong nội địa.

IV. NHỮNG THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN ĐẶT RA ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Những thuận lợi trong phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây

Trong việc phát triển quan hệ thương mại với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, chúng ta có một số thuận lợi sau:

- Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đã và đang được sự quan tâm của Lãnh đạo cấp cao Đảng và Chính phủ hai nước.

Chính phủ Việt Nam và Trung Quốc đang thúc đẩy và tạo điều kiện thuận lợi để tiến hành xây dựng “hai hành lang và một vành đai kinh tế” - động lực cho phát triển thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh.

- Việt Nam có tiềm năng và thế mạnh phát triển các mặt hàng nông thủy sản xuất khẩu, mà hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, miền Tây Trung Quốc nói chung lại là thị trường tiềm năng cho xuất khẩu nhóm hàng này. Bên cạnh đó, chúng ta cũng có tiềm năng để phát triển du lịch với các loại hình đa dạng. Nhiều danh lam thắng cảnh đẹp của nước ta đã được quốc tế công nhận và thu hút một lượng lớn du khách Trung Quốc.

2. Những khó khăn trong phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây

Bên cạnh những thuận lợi nêu trên, việc phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây gặp một số khó khăn sau:

- Địa hình phức tạp và giao thông khó khăn đã hạn chế sự phát triển của thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Phía Vân Nam và Quảng Tây, giao thông thuận tiện, đường cao tốc tới tận các cửa khẩu quốc tế. Trong khi đó, chúng ta chưa có đường cao tốc, địa hình hiểm trở, đường nhỏ, chất lượng kém và rất khó đi (đặc biệt tuyến Lào Cai). Như vậy, địa hình và giao thông của ta không thuận lợi đã làm cho hoạt động trao đổi hàng hoá và dịch vụ với hai tỉnh gặp rất nhiều khó khăn. Đường đi gập ghềnh, thời gian vận chuyển dài, cước phí cao dẫn tới hiệu quả thương mại thấp.

- Do điều kiện địa lý vùng biên giữa hai nước có nhiều đường nhỏ, tuyến đường giáp giới giữa hai nước dài, nên hiện tượng buôn lậu và buôn bán hàng giả, hàng chất lượng thấp, tiền giả, gian lận thương mại diễn ra phổ biến và khá gay gắt trên toàn tuyến biên giới. Điều này gây ảnh hưởng trực tiếp đến việc làm lành mạnh hóa quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây, gây khó khăn cho hoạt động xuất khẩu chính ngạch của Việt Nam sang thị trường này.

Chương II

THỰC TRẠNG QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY (TRUNG QUỐC)

I. CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI CỦA HAI BÊN ĐIỀU CHỈNH QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Chính sách thương mại của Việt Nam

Chính sách thương mại của Việt Nam đối với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc) cũng giống như chính sách thương mại của ta đối với Trung Quốc. Chính sách thương mại của Việt Nam đối với Trung Quốc là chính sách thương mại của nước ta áp dụng chung cho tất cả các quốc gia trên thế giới. Trung Quốc là nước láng giềng, nên chính sách thương mại của Việt Nam đối với quốc gia này gồm hai bộ phận: chính sách ngoại thương và chính sách biên mậu. Việt Nam không có chính sách biên mậu riêng đối với hoạt động buôn bán qua biên giới với Trung Quốc, mà áp dụng chính sách biên mậu chung đối với các quốc gia có chung đường biên giới.

Chính sách ngoại thương của Việt Nam đối với các quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới được quy định trong Luật Thương Mại về hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, gia công và đại lý mua bán hàng hoá với nước ngoài; Nghị định số 57/1998/NĐ-CP ngày 31 tháng 7 năm 1998 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật Thương Mại; Nghị định số 44/2001/NĐ-CP ngày 02 tháng 8 năm 2001 của chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 57/1998/NĐ-CP và Quyết định số 46/2001/QĐ-TTg ngày 4 tháng 4 năm 2001 của Thủ tướng Chính phủ về quản lý xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá thời kỳ 2001 - 2005.

Chính sách biên mậu của Việt Nam được cụ thể hóa trong Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 252/2003/QĐ-TTG ngày 24 tháng 11 năm 2003 về quản lý buôn bán hàng hoá qua biên giới với các nước có chung đường biên giới và Thông tư liên tịch hướng dẫn thực hiện Quyết định số 252/QĐ-TTG. Hoạt động buôn bán hàng hoá qua biên giới quy định tại quyết định này gồm: (1) Hoạt động mua bán, trao đổi hàng hoá của cư dân biên giới; (2) Buôn bán tại chợ biên giới, chợ cửa khẩu và chợ trong khu kinh tế cửa khẩu; (3) Hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá qua biên giới theo các phương thức không theo thông lệ buôn bán quốc tế đã được thỏa thuận trong hiệp định thương mại song phương giữa Việt Nam và Trung Quốc.

2. Chính sách thương mại của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây

Chính sách thương mại của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đối với Việt Nam gồm 2 bộ phận: (1) Chính sách thương mại của Trung Quốc đối với Việt Nam (Tỉnh Vân Nam, Quảng Tây chỉ là một địa phận hành chính của Trung Quốc, nên phải tuân thủ chính sách thương mại của Chính phủ Trung Ương đối với quốc gia khác); (2) Chính sách thương mại riêng của hai tỉnh đối với Việt Nam.

Quan hệ Việt - Trung được bình thường hóa kể từ tháng 11/1991. Để phát triển thương mại với Việt Nam, đồng thời tăng nhanh tốc độ phát triển kinh tế của khu vực phía Tây và Tây Nam nhằm thực hiện Chiến lược mở cửa toàn diện của Trung Quốc, Chính phủ Trung Quốc ngoài việc áp dụng chính sách ngoại thương chung như đối với các quốc gia và khu vực khác trên thế giới, còn áp dụng chính sách ưu đãi biên mậu. Chính sách ưu đãi biên mậu của Chính phủ Trung Quốc dành cho hoạt động mậu dịch biên giới giữa Việt Nam và Trung Quốc:

- Đối với hàng hoá nhu yếu phẩm hàng ngày nhập khẩu từ Việt Nam dưới hình thức trao đổi của cư dân biên giới được miễn các khoản thuế nhập khẩu và thuế giá trị gia tăng (VAT) nếu giá trị hàng hoá không quá 1000 NDT/người/ngày. Nếu lớn hơn hạn mức này, giá trị vượt quá sẽ phải chịu thuế với mức thuế suất theo quy định. Mức hạn định này sau đó đã được điều chỉnh lên đến 3000 NDT giai đoạn 1996 - 2001.

- Từ tháng 8/2001 đến nay, Trung Quốc đã thực hiện miễn thuế nhập khẩu đối với những lô hàng có giá trị dưới 3.000 NDT do một người mang vác qua cửa khẩu đối với hàng thủy sản tươi sống hoặc muối sổi và lương thực thực phẩm nhập khẩu theo đường tiểu ngạch. Những hàng hoá không nằm trong phạm vi nêu trên phải được khai báo hải quan và làm thủ tục nhập khẩu chính ngạch.

Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, Việt Nam vấp phải một số khó khăn sau:

- Năm 2003, Trung Quốc đã thành lập Tổng cục Kiểm nghiệm và Kiểm dịch với chức năng kiểm nghiệm, kiểm dịch, giám định hàng hoá thay thế Bộ Thương mại, Bộ Nông nghiệp và Bộ Khoa học trước kia. Theo đó, các doanh nghiệp nhập khẩu hoa quả tươi phải tới Bắc Kinh xin giấy phép cho từng chuyến hàng với hạn mức là 500 tấn/1 giấy phép, hết hạn ngạch lại đề nghị cấp bổ sung nên gây lãng phí thời gian của các nhà nhập khẩu và ách tắc trong hoạt động xuất khẩu hoa quả tươi của Việt Nam. Tình trạng trên kéo dài cho tới cuối năm 2005, chính phủ Trung Quốc đã cho phép Cục Kiểm nghiệm Kiểm dịch Huyện cấp. Từ thời điểm này, các doanh nghiệp địa phương khi nhập khẩu hoa quả tươi không phải vất vả tới Bắc Kinh như trước nữa.

- Công hàm số 888 ngày 30/12/2002 của Tổng cục Kiểm nghiệm Kiểm dịch và Giám sát Chất lượng Quốc gia nước CHND Trung Hoa gửi cho phía Việt Nam để thông báo việc Trung Quốc có quy định đối với vấn đề kiểm nghiệm kiểm dịch hàng thủy sản nhập khẩu từ Việt Nam và thực hiện giấy chứng nhận kiểm nghiệm kiểm dịch hàng thủy sản nhập khẩu đối với hàng thủy sản Việt Nam kể từ ngày 30/6/2003.

- Từ ngày 1/1/2004, Trung Quốc bỏ ưu đãi biên mậu (giảm 50% thuế nhập khẩu và thuế VAT) đối với tỉnh Quảng Tây, chỉ còn tỉnh Vân Nam được hưởng ưu đãi biên mậu (giảm 50% thuế VAT) đối với nông sản nhập khẩu từ Việt Nam (vẫn được duy trì ở cửa khẩu Lào Cai - Hà Khẩu). Do đó, điều kiện cạnh tranh của các sản phẩm nông sản Việt Nam với các sản phẩm cùng loại của Thái Lan, Malaysia, v.v... tại thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, Trung Quốc nói chung sẽ gay gắt hơn.

- Trung Quốc tăng cường kiểm tra kiểm soát về chất lượng, quy cách phẩm chất hàng hoá, nhất là không mở rộng ưu đãi về thuế quan như các năm trước đây.

- Trung Quốc đã áp dụng một loạt các biện pháp để quản lý chất lượng hoa quả nhập khẩu theo quy định của WTO như: quy định về nhãn mác, bao bì, vệ sinh an toàn thực phẩm, giám định hàng hoá xuất nhập khẩu. Hàng hoa quả xuất khẩu của Việt Nam sang Vân Nam và Quảng Tây phải tuân thủ các quy định này nên đã gặp nhiều khó khăn vì các doanh nghiệp của ta chưa thích ứng ngay được các quy định mới của Trung Quốc.

- Hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc hiện không được nợ giấy chứng nhận xuất xứ mẫu E (C/O Form E) như trước mà phải đi kèm ngay theo bộ chứng từ xuất hàng. Điều đó cũng gây nhiều khó khăn cho các thương nhân trong việc xuất khẩu hàng hoá sang Vân Nam và Quảng Tây.

Vân Nam và Quảng Tây tuân thủ Chính sách thương mại của Trung Quốc đối với Việt Nam. Riêng Chính sách biên mậu, hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây tuân thủ tuyệt đối chính sách biên mậu của Chính phủ Trung Quốc đối với Việt Nam và quán triệt cơ chế điều hành biên mậu thống nhất từ trung ương đến địa phương. Tuy nhiên, để đảm bảo nguyên liệu đầu vào cho các ngành sản xuất, Quảng Tây thực hiện Chính sách “Ưu đãi biên mậu nửa vời”.

Hiện tại, tỉnh Vân Nam được Chính phủ Trung Quốc cho hưởng ưu đãi biên mậu, nên Vân Nam nhập khẩu được nguyên liệu (khoáng sản, cao su, v.v...) từ Việt Nam đảm bảo đầu vào cho các ngành sản xuất. Do được hoàn thuế 50% VAT nên hút được nhiều

nguyên liệu đầu vào đảm bảo cho phát triển sản xuất. Trong khi đó, Quảng Tây không còn được hưởng ưu đãi biên mậu như trước nữa (không được hoàn thuế VAT), nên hàng nguyên liệu xuất khẩu của Việt Nam bị hút hết sang các cửa khẩu của tỉnh Vân Nam. Để đảm bảo nguyên liệu đầu vào cho các ngành sản xuất, chính quyền Quảng Tây đã áp dụng chính sách “Ưu đãi biên mậu nửa vời” trong hoạt động buôn bán qua biên giới đối với Việt Nam.

II. QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VÀ TỈNH VÂN NAM

1. Thương mại hàng hoá

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Vân Nam tăng liên tục trong thời kỳ 1996 - 2004. Mức tăng trưởng bình quân hàng năm là 37,13%. Xuất khẩu tăng 36,50%/năm và nhập khẩu tăng 37,31%/năm. Tuy nhiên, tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt - Trung là 5,27%. Việt Nam đã nhập siêu trong suốt thời kỳ này. Trị giá nhập siêu là 647,07 triệu USD, chiếm 44,28% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Vân Nam. Kể từ năm 2003 đến nay Việt Nam đã trở thành đối tác thương mại quan trọng thứ ba của Vân Nam trong số 112 quốc gia và vùng lãnh thổ có quan hệ thương mại với tỉnh này.

Việt Nam xuất khẩu chủ yếu sang Vân Nam quặng các loại (crôm, kẽm, sắt, đồng, chì, Mg), cao su và sản phẩm cao su, dầu cọ, giấy đóng gói, gỗ, hạt điều, gạo, sắn khô, thủy hải sản, quả nhiệt đới v.v..., một số hàng tiêu dùng như bột giặt, giày dép, đồ nhựa, mỹ phẩm, hàng thủ công mỹ nghệ, v.v... . Trong đó, các mặt hàng khoáng sản và cao su nguyên liệu thường chiếm trên 60%. Việt Nam nhập khẩu từ Vân Nam chủ yếu là than cốc/than mỡ cho sản xuất thép, hóa chất, nhôm thỏi, sắt, thép, máy nâng kiểu đứng, thuốc lá sấy và lá thuốc chưa tước cọng, phân đạm, quả tươi, thóc giống, v.v... .

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). Tuy nhiên trong thời gian qua đã có khá nhiều doanh nghiệp ở phía Nam nước ta chủ động tìm hiểu và tìm kiếm thị trường tại Vân Nam, tăng cường hợp tác với các doanh nghiệp ở Vân Nam. Bên cạnh đó 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 thủy hải sản ở khu vực phía Nam Việt Nam tìm hiểu để tiến hành nhập khẩu mặt hàng này. Trong năm tới, do nhiều yếu tố khách quan và chủ quan rất có thể nhu cầu đối với thủy sản từ Việt Nam của tỉnh Vân Nam sẽ tăng mạnh.

2. Thương mại dịch vụ

Gắn liền với hoạt động trao đổi hàng hoá giữa Việt Nam và Vân Nam là hoạt động thương mại dịch vụ. Thương mại hàng hoá phát triển khá nhanh trong thời gian vừa qua, nhưng thương mại dịch vụ lại phát triển tương đối chậm, chưa tương xứng với vai trò hỗ trợ cho hoạt động trao đổi hàng hoá. Có thể trong thời gian tới, thương mại dịch vụ sẽ có tốc độ tăng trưởng cao vì kể từ 7/2004 việc xây dựng Hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh đã được triển khai. Thương mại dịch vụ giữa Việt Nam và Vân Nam chủ yếu gồm các loại: dịch vụ vận tải, kho ngoại quan, cảng biển, du lịch và dịch vụ ngân hàng.

Về dịch vụ vận tải: 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. Năm 2004 tổng khối lượng hàng hoá qua cửa khẩu Quốc tế Lào Cai là 1,37 triệu tấn. Tuyến đường sắt Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng đã được Vân Nam sử dụng để vận chuyển hàng quá cảnh của tỉnh qua cảng Hải Phòng. Khối lượng hàng quá cảnh của Vân Nam qua cảng Hải Phòng tăng lên hàng năm: năm 2001 là 70.000 tấn, năm 2004 là 185.000 tấn. Nhu cầu vận chuyển hàng quá cảnh của Vân Nam qua cảng Hải Phòng Việt Nam tới các nước ASEAN là rất lớn, nhưng năng lực vận chuyển của đoạn đường sắt Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng còn hạn chế.

Về du lịch: Chính quyền Vân Nam đã triển khai thực hiện kế hoạch phát triển hệ thống giao thông qua chương trình hiện đại hóa đường sắt nối Vân Nam với Việt Nam, qua Lào Cai tới Thái Lan. Do đó, tạo thuận lợi cho hợp tác du lịch giữa Việt Nam và Vân Nam ngày càng phát triển. Những năm gần đây, Vân Nam là một trong những địa chỉ du lịch đang thu hút được sự quan tâm của du khách Việt Nam. Năm 2004, 34.000 lượt khách Việt Nam đã tới Vân Nam và qua Vân Nam để đến các tỉnh và thành phố khác ở Trung Quốc. Cũng trong năm này, Việt Nam đã đón 197.000 lượt du khách Vân Nam và du khách Trung Quốc tới Việt Nam qua đường Vân Nam.

3. Hợp tác đầu tư

Tính đến 31/12/2004, Việt Nam đã đầu tư vào Vân Nam 3 dự án với tổng số vốn đầu tư là 830.000 USD. Đó là các dự án của Công ty trách nhiệm hữu hạn giải trí Việt Hoa, vốn đầu tư là 240.000 USD; Công ty du lịch hữu hạn Hoa Đô, vốn đầu tư 390.000 USD; Công ty Hoá học hữu hạn Lâm Đạt Ngọc Kê Giang, vốn đầu tư đạt 200.000 USD.

Cũng tính đến 31/12/2004, các nhà đầu tư Vân Nam đã đầu tư 59 dự án tại Việt Nam, với tổng vốn đăng ký là 103 triệu USD, vốn thực hiện đạt 40 triệu USD. Vốn đầu tư của Vân Nam vào Việt Nam chưa lớn, các dự án có quy mô nhỏ (quy mô vốn đầu tư trung bình là 1,75 triệu USD/dự án). Đa phần các dự án có máy móc và thiết bị không hiện đại, khả năng tài chính và trình độ công nghệ hạn chế. Hạng mục có vốn đầu tư lớn nhất đang được thực hiện là dự án của Công ty hữu hạn thương mại Thao Chúng Vân Nam với tổng số vốn đăng ký là 11 triệu USD. Hiện tại có tất cả 15 doanh nghiệp của Vân Nam đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, trong đó có 1 doanh nghiệp đã rút vốn đầu tư và 1 doanh nghiệp khác đã ngừng kinh doanh.

Dù vậy, hiện nay dự án của các nhà đầu tư Vân Nam tại Việt Nam không nhiều và vốn đầu tư nhỏ, điều này có liên quan mật thiết đến quy mô phát triển thương mại giữa Việt Nam và Vân Nam còn chưa lớn. Các nhà đầu tư của Vân Nam vẫn chưa nắm rõ về môi trường đầu tư tại Việt Nam, do vậy, ngoài các doanh nghiệp chuyên làm về mậu dịch biên giới, thì vẫn chưa có các doanh nghiệp lớn, có thực lực của Vân Nam sang đầu tư và khai thác thị trường Việt Nam. Hiện tại mối quan hệ hợp tác giữa các doanh nghiệp hai bên chủ yếu vẫn là hợp tác ở lĩnh vực thương mại. Trong thời gian tới, sự phát triển mạnh mẽ của thương mại hai bên chắc chắn sẽ thúc đẩy hoạt động đầu tư một cách hiệu quả hơn.

III. QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VÀ TỈNH QUẢNG TÂY

1. Thương mại hàng hoá

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt Nam - Quảng Tây không ngừng tăng lên trong thời kỳ 1996 - 2004. Mức tăng trưởng bình quân hàng năm là 24,47%. Xuất khẩu tăng 31,83%/năm và nhập khẩu tăng 21,14%/năm. Tuy nhiên, tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt - Trung chỉ chiếm 12,46%. Việt Nam đã nhập siêu trong suốt thời kỳ này. Trị giá nhập siêu là 936,96 triệu USD, chiếm 30,04% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Quảng Tây.

Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Quảng Tây phải kể đến nông, lâm, thủy sản, khoáng sản, một số mặt hàng công nghiệp tiêu dùng, dầu dừa, cao su, hoa quả tươi, hàng tiểu thủ công nghiệp tiêu dùng, gỗ và sản phẩm gỗ. Trong khi đó, các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam từ Quảng Tây lại là sản phẩm cơ điện, thiết bị vận tải, hóa chất công nghiệp, hàng dệt, thành phẩm công nghiệp, chế phẩm kim loại rẻ tiền, hoa quả các loại. Trong năm 2004, kim ngạch nhập khẩu các mặt hàng chủ yếu từ Quảng Tây chiếm trên 62,7% tổng

kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ thị trường này, riêng sản phẩm cơ điện chiếm hơn 26,8%.

Trong khối lượng hàng hoá nhập khẩu của Việt Nam từ Quảng Tây, tỷ lệ nguồn hàng ngoài tỉnh chiếm 65-70% thời kỳ 1996 - 2004. Chỉ tính riêng 3 năm 2002 - 2004, mức mậu dịch sản phẩm nguồn hàng ngoài tỉnh mà Việt Nam nhập khẩu từ Quảng Tây đã tăng 3,1 lần, trong đó có nhiều sản phẩm được nhập khẩu từ các tỉnh nằm sâu trong nội địa Trung Quốc.

2. Thương mại dịch vụ

Gắn liền với hoạt động trao đổi hàng hoá giữa Việt Nam và Quảng Tây là hoạt động thương mại dịch vụ. Thương mại hàng hoá phát triển nhanh trong thời gian qua, nhưng thương mại dịch vụ lại phát triển chậm, chưa tương xứng với vai trò hỗ trợ cho hoạt động trao đổi hàng hoá. Thương mại dịch vụ giữa Việt Nam và Quảng Tây chủ yếu gồm: dịch vụ vận tải, du lịch và dịch vụ ngân hàng.

Dịch vụ vận tải: Đường cao tốc Nam Ninh - Bằng Tường và Nam Ninh - Đông Hưng về cơ bản hoàn thành. Trong khi đó, các tuyến đường bộ chính tới cửa khẩu quốc tế và từ cửa khẩu tới các cảng biển của phía Việt Nam chưa phải là đường cao tốc, tuy đã có những đoạn được nâng cấp và cải tạo, nhưng nhìn chung giao thông vẫn chưa thuận lợi. Hiện chính phủ, các bộ ngành Trung ương và các địa phương đang quan tâm và tìm cách tháo gỡ khó khăn để đáp ứng nhu cầu phát triển của thương mại hàng hoá. Khối lượng hàng hoá vận chuyển đường bộ ngày càng tăng. Năm 2004, hàng hoá vận chuyển đường bộ là 576.000 tấn, tăng 17% so với năm 2003. Phần lớn hàng xuất khẩu của Quảng Tây sang Lào và Campuchia đều được vận chuyển bằng đường bộ qua Việt Nam. Như vậy, hàng năm một khối lượng hàng đáng kể của Quảng Tây được vận chuyển quá cảnh qua Việt Nam. Năm 2004, hàng quá cảnh của Quảng Tây qua Việt Nam là 121.000 tấn.

Dịch vụ du lịch: Hợp tác du lịch giữa Việt Nam và Quảng Tây ngày càng phát triển. Du khách Quảng Tây và du khách Trung Quốc qua con đường Quảng Tây sang Việt Nam năm 2004 là 379.000 lượt người, tăng 56% so với năm 2003. Những năm gần đây, du khách Trung Quốc vào Việt Nam tăng nhanh, theo đường bộ chủ yếu qua cửa khẩu Quảng Tây. Năm 2004, 112.000 lượt khách Việt Nam sang thăm Quảng Tây và các tỉnh thành phố khác ở Trung Quốc qua con đường Quảng Tây, tăng 78% so với năm trước và đứng thứ hai trong số lượng khách quốc tế đến Quảng Tây. Như vậy, du lịch Việt Nam cũng như Quảng Tây đang có sức hút đối với khách du lịch hai bên.

Dịch vụ ngân hàng: Thanh toán qua ngân hàng đã được hai bên chú trọng. Ngày 1/12/2004, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) chi nhánh Quảng Ninh và Ngân hàng Trung Quốc (BOC) chi nhánh khu tự trị Quảng Tây đã ký kết thỏa thuận về thanh toán mậu biên giữa hai Ngân hàng trên cơ sở triển khai “Thỏa thuận thanh toán và hợp tác giữa Ngân hàng Nhân dân Trung hoa và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Theo thỏa thuận, Vietcombank mở tài khoản bằng đồng NDT tại BOC và ngược lại BOC sẽ mở tài khoản bằng VNĐ tại Vietcombank để phục vụ việc thanh toán biên mậu cho khách hàng của hai bên.

3. Hợp tác đầu tư

Các doanh nghiệp Việt Nam sang Quảng Tây đầu tư 18 dự án, với số vốn thực tế là 15,48 triệu USD tính đến 31/12/2004. Các nhà đầu tư Việt Nam có vốn lớn phải kể đến Công ty TNHH May mặc Ngũ Bình, Công ty TNHH Xe máy Tân Minh Tinh, v.v... . Lĩnh vực đầu tư chủ yếu của Việt Nam vào Quảng Tây là sản xuất hàng may mặc, hóa mỹ phẩm, đồ gỗ, v.v... .

Việt Nam với môi trường kinh doanh và môi trường đầu tư ngày càng thông thoáng hơn đang thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư quốc tế, đặc biệt là các nhà đầu tư Trung Quốc (trong đó có các nhà đầu tư Quảng Tây). Bởi vậy, đầu tư và hợp tác kinh tế kỹ thuật giữa Việt Nam và Quảng Tây có những bước tiến khả quan. Tính đến 31/12/2004, Quảng Tây đã đầu tư vào Việt Nam 78 dự án, với số vốn đăng ký 141 triệu USD. Vốn đầu tư trực tiếp của Quảng Tây vào Việt Nam chưa lớn, các dự án đầu tư có quy mô nhỏ (quy mô vốn đầu tư trung bình của một dự án là 1,81 triệu USD). Điều này phù hợp với khả năng tài chính cũng như kinh nghiệm và chủ trương đầu tư ra nước ngoài của các nhà đầu tư Quảng Tây.

Phần lớn các dự án đầu tư của Quảng Tây vào Việt Nam có đặc điểm sau: máy móc và thiết bị ở tầm trung; khả năng tài chính, trình độ công nghệ, kinh nghiệm quản lý, v.v... còn nhiều hạn chế; sản phẩm chủ yếu được tiêu thụ ở thị trường Việt Nam, chưa xuất khẩu được. Các dự án đầu tư tập trung chủ yếu ở Quảng Ninh, Bình Thuận, thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội và Lạng Sơn.

Các dự án đầu tư của Quảng Tây đã đi vào hoạt động như Trung tâm Thương mại Trung Quốc ở Móng Cái, nhà máy chế biến đường ở Tuyên Quang; nhà máy đóng tàu và các dự án cải tạo, xây dựng kỹ thuật; các dự án gia công cao su, nhà máy giấy và nhà máy đồ hộp, v.v... .

Tính đến 31/12/2004, Các doanh nghiệp Quảng Tây sang Việt Nam nhận thầu công trình và hợp tác lao vụ với tổng trị giá hợp đồng lên tới 220 triệu USD, chiếm 15,6% công trình nhận thầu tại Việt Nam của Trung Quốc. Các công trình nhận

thầu với quy mô lớn, gồm công trình MD2 vận tải và chống lũ sông Mê Kông do Công ty Cầu đường Quảng Tây làm chủ thầu, công trình nhà máy đường ở các tỉnh Thanh Hóa, Bình Thuận, Tuyên Quang và Đồng Nai.

IV. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Những thành tựu đạt được

Quy mô thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây không ngừng mở rộng. Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá hai chiều tăng liên tục trong thời kỳ 1996 - 2004. Mức tăng trưởng bình quân hàng năm là 28,01%. Xuất khẩu tăng 36,86%/năm và nhập khẩu tăng 26,09%/năm. Các mặt hàng xuất nhập khẩu ngày càng đa dạng và phong phú. Việt Nam đã xuất khẩu những mặt hàng có lợi thế so sánh sang thị trường này (nông, thủy sản). Trong cơ cấu hàng xuất khẩu, nguyên liệu thô có xu hướng giảm.

Thương mại dịch vụ giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đã và đang được hai bên quan tâm, tìm cách tháo gỡ. Du lịch là loại hình dịch vụ phát triển nhất giữa hai bên, tiếp đến là dịch vụ vận tải hàng hoá và hành khách, dịch vụ đào tạo, dịch vụ ngân hàng. Việc miễn visa cho du khách Trung Quốc vào Việt Nam được áp dụng từ ngày 12/9/2004 đã tạo thuận lợi cho khách du lịch Vân Nam và Quảng Tây tới Việt Nam. Dịch vụ thanh toán biên mậu qua ngân hàng bước đầu được triển khai. Ngân hàng Nhân dân Trung Hoa và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã ký kết Hiệp định về thanh toán và hợp tác vào năm 1993, đến năm 2001 đã được sửa đổi. Hiện nay, Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam và Ngân hàng Công thương Trung Quốc đã có thỏa thuận về thanh toán biên mậu, quy định các doanh nghiệp của nước bên kia được mở tài khoản ở Ngân hàng nước bên này để thanh toán. Ngân hàng đã cho phép doanh nghiệp mở L/C bằng đồng bản tệ.

Tính đến 31/12/2004, Việt Nam đã đầu tư vào hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây 21 dự án, với tổng số vốn đầu tư là 15,31 triệu USD. Các dự án đầu tư của Việt Nam chủ yếu tập trung vào lĩnh vực sản xuất giày dép, chế biến thủy sản, sản xuất hóa mỹ phẩm. Trong khi đó, đầu tư của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây vào Việt Nam 137 dự án, với tổng số vốn đăng ký là 244 triệu USD. Đầu tư của hai tỉnh chủ yếu theo hình thức liên doanh và 100% vốn nước ngoài. Các dự án đầu tư của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây phần lớn tập trung tại các trung tâm kinh tế lớn, nơi có cơ sở hạ tầng tốt ở phía Bắc Việt Nam như Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh. Ba dự án có vốn lớn đầu tư vào xây dựng cơ sở hạ tầng, sản xuất ô tô, khai thác và chế biến quặng.

2. Những tồn tại, hạn chế và nguyên nhân

2.1. Tồn tại và hạn chế

Trong những năm vừa qua, quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây tuy phát triển nhanh, nhưng vẫn chưa tương xứng với tiềm năng và lợi thế của hai bên, vẫn còn một số tồn tại và hạn chế sau:

- Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây tăng nhanh trong thời kỳ 1996 - 2004, nhưng tỷ trọng trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá Việt - Trung còn thấp, mới chỉ chiếm 17,89% (số liệu thống kê của hải quan Việt Nam là 16,58% thời kỳ 2001 - 2004). Việt Nam đã nhập siêu trong suốt thời kỳ này. Trị giá nhập siêu là 1584,03 triệu USD, chiếm 34,58% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với hai tỉnh.

- Cơ cấu hàng hoá xuất nhập khẩu giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây còn yếu kém và thiếu tính bền vững. Điều này thể hiện ở chỗ: (1) Không có các mặt hàng xuất khẩu chủ lực và các mặt hàng nhập khẩu chủ lực trong một thời kỳ, cho dù thời kỳ đó chỉ là 2 hoặc 3 năm. Đây chính là nét đặc thù của thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh (chủ yếu là buôn bán tiểu ngạch); (2) Hàng hóa trao đổi chủ yếu là nguyên liệu thô, hàng sơ chế, hàng công nghiệp nhẹ, sản phẩm của ngành khai khoáng và luyện kim, máy móc cơ khí (những loại máy móc không chứa đựng hàm lượng kỹ thuật cao), không có máy móc và các dây chuyền thiết bị hiện đại. Việt Nam chủ yếu xuất khẩu khoáng sản, hàng nông sản, thủy sản và công nghiệp nhẹ. Tuy có phát huy ở mức nhất định tiềm năng của nước ta trong việc đẩy mạnh xuất khẩu một số hàng nông, lâm, thủy sản nguyên liệu thô trong giai đoạn hiện nay, nhưng về cơ bản Việt Nam vẫn là thị trường cung cấp nguyên liệu và tiêu thụ hàng chế biến sử dụng nhiều lao động cho Vân Nam và Quảng Tây.

- Thương mại dịch vụ tuy có phát triển hơn trước, nhưng vẫn ở giai đoạn phát triển ban đầu. Dịch vụ vận tải chưa đáp ứng được nhu cầu vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu giữa hai bên và nhu cầu vận chuyển hàng quá cảnh của phía bạn qua cảng Hải Phòng và Quảng Ninh. Dịch vụ ngân hàng còn hạn chế, đến nay thanh toán qua ngân hàng mới chỉ chiếm khoảng 30% khối lượng hàng hoá trao đổi giữa hai bên. Dịch vụ tài chính, bảo hiểm và viễn thông chưa được chú trọng phát triển. Nhìn chung, thương mại dịch vụ phát triển chậm, chưa tương xứng với vai trò hỗ trợ cho thương mại hàng hoá.

- Hợp tác đầu tư giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây còn cách xa so với tiềm năng kinh tế của cả hai bên. Đầu tư của Việt Nam vào hai tỉnh rất hạn chế cả về vốn và số dự án. Đầu tư của Vân Nam và Quảng Tây vào Việt Nam nhiều hơn, nhưng không tập trung mà mang tính dàn trải. Nhìn chung, vốn

đầu tư của các dự án không lớn và có quy mô nhỏ (quy mô vốn đầu tư trung bình 1,78 triệu USD/dự án). Phần lớn các dự án có máy móc, thiết bị công nghệ thấp, khả năng tài chính, trình độ công nghệ, kinh nghiệm quản lý, thị trường tiêu thụ, v.v... còn nhiều hạn chế, sản phẩm chủ yếu để tiêu thụ tại thị trường Việt Nam mà chưa có kế hoạch sản xuất để xuất khẩu. Hơn nữa, việc xuất khẩu cũng khó có khả năng thực hiện vì sản phẩm của các công ty lớn thuộc Trung ương hoặc tỉnh, thành phố của Trung Quốc có chất lượng cao hơn, giá bán thấp hơn đang cạnh tranh trên thị trường thế giới., nhưng đầu tư không tập trung mang tính chất dàn trải (nhiều dự án, quy mô dự án nhỏ), năng lực tài chính và trình độ công nghệ hạn chế. Do đó, hoạt động đầu tư chưa đóng được vai trò hỗ trợ cho phát triển thương mại giữa hai bên.

2.2. Nguyên nhân dẫn tới những tồn tại và hạn chế

- Hành lang pháp lý giữa Việt Nam và Trung Quốc vẫn chưa được hoàn thiện. Năm 2004, chính phủ hai nước đã ký hai thỏa thuận về kiểm dịch thủy sản và gạo. Tuy nhiên, phạm vi sản phẩm được hưởng điều kiện đảm bảo về mặt pháp lý trong xuất khẩu tại hai thỏa thuận này còn rất hẹp, chỉ giới hạn ở hai mặt hàng gạo và thủy sản. Hơn nữa, hai bên mới chỉ dừng ở việc ký các thỏa thuận, chứ không phải là một Hiệp định toàn diện về kiểm dịch động, thực vật. Điều này khiến cho không chỉ rau quả mà nhiều nhóm hàng khác đang vấp phải các rào cản kỹ thuật khi xuất khẩu vào thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, thị trường Trung Quốc nói chung. Như vậy, chưa ký được Hiệp định chung về kiểm dịch đối với động vật và thực vật, cũng đồng nghĩa với việc chưa tạo được hành lang pháp lý cho nhóm hàng này của Việt Nam vào thị trường Trung Quốc. Đó đó, chúng chỉ vệ sinh chưa được hai bên công nhận.

- Công tác quản lý điều hành xuất nhập khẩu nhìn chung cởi mở và thông thoáng hơn trước, nhưng lại thiếu tính linh hoạt và có đối sách thích hợp, kịp thời với những diễn biến của thị trường. Sự phối hợp giữa các lực lượng chức năng tại khu vực cửa khẩu chưa tốt. Các thủ tục hành chính về xuất nhập khẩu, xuất nhập cảnh, kiểm dịch hàng hoá tuy đã được cải tiến song vẫn còn phiền hà, chậm trễ ở một số khâu. Một số loại phí qua cửa khẩu chưa thống nhất giữa hai bên. Quan hệ thanh toán tại các khu kinh tế cửa khẩu diễn ra một cách tự phát, nằm ngoài sự kiểm soát của các ngân hàng thương mại gây nhiều rủi ro cho các doanh nghiệp. Chênh lệch giờ quy định đóng cửa của hai bên làm cho doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn (do lệch múi giờ).

- Trở thành thành viên WTO, Trung Quốc đã tiến hành sửa đổi, bổ sung và ban hành nhiều chính sách và cơ chế quản lý xuất nhập khẩu mới cho phù hợp với quy định

của tổ chức này. Trung Quốc điều chỉnh chính sách thương mại, đặc biệt giảm mạnh ưu đãi biên mậu, thắt chặt hơn các quy định về chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm đối với hàng nông sản thực phẩm nhập khẩu từ Việt Nam. Các rào cản phi quan thuế được áp dụng ở cửa khẩu biên giới nhiều hơn, chặt chẽ hơn. Chẳng hạn như, mặt hàng rau hoa quả không phải là mặt hàng phía Trung Quốc quản lý bằng hạn ngạch, số lượng nhập vào Trung Quốc không hạn chế nhưng các thương nhân Trung Quốc có quyền xuất nhập khẩu phải xin giấy phép kiểm nghiệm hàng hoá. Mỗi một lần, Cục Kiểm nghiệm hàng hoá xuất nhập khẩu Trung Quốc chỉ cấp cho số lượng 500 tấn/giấy phép, khi nhập khẩu hết số lượng đó phải xin giấy phép khác cũng với số lượng như vậy, nếu nhập khẩu không hết trong thời hạn quy định sẽ bị phạt. Từ năm 2001 trở về trước, việc này Chính phủ Trung ương ủy quyền cho Chính quyền Quảng Tây cấp, do đó việc xin giấy phép không khó khăn. Từ đầu năm 2003 đến nay, việc xin giấy phép trên phải về Bắc Kinh, do đó đã làm chậm tiến độ buôn bán biên giới. Việc điều chỉnh chính sách của Trung Quốc gây cản trở đối với xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, thị trường Trung Quốc nói chung.

- Chính sách ưu đãi phát triển vùng của Trung Quốc đã có sự thay đổi kể từ năm 2002: ưu tiên phát triển kinh tế, cơ sở hạ tầng vùng miền Tây (có Vân Nam) thay cho các tỉnh phía Nam (có Quảng Tây) với các cơ chế về hạn ngạch, ưu đãi về thuế nhập khẩu, nới lỏng các quy định về thủ tục và kiểm tra, v.v... để tạo điều kiện cho các tỉnh miền Tây Trung Quốc phát triển, đồng thời hình thành các rào cản kỹ thuật hạn chế nhập khẩu nông sản, rau quả của Việt Nam xuất khẩu sang Quảng Tây. Sau khi ký Hiệp định hợp tác toàn diện ASEAN - Trung Quốc và thực hiện Chương trình thu hoạch sớm về miễn giảm thuế đối với hàng nông sản chưa qua chế biến, Trung Quốc đã áp dụng chặt chẽ các quy định về chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm, nhãn mác, xuất xứ hàng hoá, v.v... nhằm đưa việc nhập khẩu hàng nông sản, rau quả của Quảng Tây từ Việt Nam theo đúng các tiêu chuẩn, quy định của WTO và Hiệp định Thương mại ASEAN - Trung Quốc.

Chương III

GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY (TRUNG QUỐC)

I. BỐI CẢNH MỚI CỦA SỰ PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Việt Nam và Trung Quốc cùng tham gia vào ACFTA, thực hiện EHP

Tham gia vào ACFTA và thực hiện EHP mang lại lợi ích cho cả Việt Nam và Trung Quốc, vì phải loại bỏ hầu hết các hàng rào thuế quan, phi quan thuế đối với thương mại hàng hoá và tiến tới tự do hóa thương mại trong các ngành dịch vụ, đồng thời mở cửa cho hoạt động đầu tư xuyên quốc gia. Việc xóa bỏ hàng rào thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc sẽ làm giảm các chi phí trong thương mại giữa hai nước, nhờ đó thúc đẩy phát triển thương mại song phương nói chung, thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng.

2. Việt Nam đang trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, Trung Quốc là thành viên của tổ chức này

Trung Quốc trở thành thành viên của WTO tạo ra nhiều cơ hội, đồng thời cũng mang lại không ít thách thức đối với Việt Nam. Trung Quốc sửa đổi hệ thống luật pháp, chính sách kinh tế và thương mại phù hợp với yêu cầu của luật chơi chung trong WTO, đã bước đầu điều chỉnh chính sách buôn bán biên mậu. Chính phủ Trung Quốc ban hành quyết định ngừng thực hiện chính sách ưu đãi đối với 20 mặt hàng, gồm quặng đồng, chì, kẽm, bột giấy, mực in và một số loại hóa chất nhập vào Trung Quốc; và việc tăng cường kiểm dịch động thực vật, thủy sản của Việt Nam xuất sang thị trường Trung Quốc. Chính sách này đã và đang ảnh hưởng tới xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường Trung Quốc nói chung, thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng.

3. Trung Quốc thực hiện Chiến lược khai phát miền Tây

Thực hiện Chiến lược khai phát miền Tây, Chính phủ Trung Quốc dành ưu đãi về thuế và áp dụng chính sách phát triển kinh tế khu vực này. Chiến lược khai phát miền Tây cũng hết sức coi trọng tuyến huyết mạch của vùng này qua cửa khẩu Lào Cai và cảng Hải Phòng. Đây là cửa ngõ gần nhất để miền Tây Trung Quốc mở rộng trao đổi thương mại với khu vực và các nước khác.

4. Triển khai Chương trình hợp tác tiểu vùng Mê Kông mở rộng (GMS)

Chương trình hợp tác Tiểu vùng Mê Kông mở rộng (Greater Mekong Subregion - GMS) được hình thành năm 1992 theo sáng kiến của Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB). Tiểu vùng Mê Kông mở rộng bao gồm 6 nước thuộc lưu vực sông Mê Kông: Campuchia, Lào, Mianma, Thái Lan, Việt Nam và tỉnh Vân Nam (Trung Quốc), với diện tích 2,3 triệu km² và dân số khoảng 260 triệu người, GDP toàn vùng vào khoảng 260 tỷ USD (số liệu năm 2003). GMS đang được triển khai hợp tác ở 8 lĩnh vực (trong đó có thương mại, đầu tư và du lịch), điều này góp phần thúc đẩy quan hệ hợp tác thương mại giữa các quốc gia thành viên nói chung, giữa Việt Nam và Trung Quốc nói riêng, mà cụ thể là giữa Việt Nam và tỉnh Vân Nam.

II. QUAN ĐIỂM PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Phát triển thương mại hai bên phù hợp với chiến lược phát triển thương mại tổng thể giữa hai nước

Đẩy mạnh quan hệ thương mại giữa hai bên phát triển: tích cực thúc đẩy thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ và hợp tác đầu tư giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây phát triển cả về quy mô và kim ngạch, đặc biệt chú trọng phát triển thương mại dịch vụ (dịch vụ vận tải quá cảnh cho Vân Nam và các tỉnh miền Tây).

2. Phát triển thương mại hai bên trên cơ sở khai thác lợi thế và những ưu đãi trong hợp tác

Việt Nam cần đẩy mạnh xuất khẩu những mặt hàng mà ta đang có tiềm năng như cao su, thủy sản, rau quả, đồ gỗ, giày dép, hạt điều và than đá sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây. Đây cũng là những mặt hàng mà ta có lợi thế so sánh và đang được hưởng ưu đãi từ EHP (thuế nhập khẩu vào Trung Quốc đối với hàng nông thủy sản từ Chương 1-8 trong biểu thuế là 0-5%, 2006 là 0%). Chúng ta cần thị trường cho hàng xuất khẩu, mà Vân Nam và Quảng Tây lại là một thị trường gần, không quá hẹp và tương đối dễ tính. Mục đích chính của Việt Nam trong phát triển quan hệ thương mại với hai tỉnh này không phải là tìm thị trường nhập khẩu, mà tìm đầu ra cho hàng xuất khẩu.

3. Phát triển thương mại hai bên nhằm phát triển kinh tế-xã hội vùng núi phía Bắc, giảm bớt khoảng cách phát triển với các khu vực khác

Phát triển thương mại gắn với khai thác lợi thế của các tỉnh miền núi phía Bắc: tăng cường xuất khẩu các mặt hàng là thế mạnh của các tỉnh mà thị trường bạn có

nhu cầu nhập khẩu và nhập khẩu nguyên vật liệu, máy nông nghiệp phục vụ cho sản xuất.

Xây dựng các khu kinh tế cửa khẩu để thu hút các doanh nghiệp trong và ngoài nước tới đầu tư, kinh doanh. Hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp này sẽ góp phần phát triển kinh tế, tạo thêm công ăn việc làm, cải thiện đời sống cho người dân địa phương.

4. Phát triển thương mại hai bên theo hướng tiếp tục hoạt động buôn bán qua biên giới và đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu chính ngạch

Đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu chính ngạch sẽ giảm bất lợi và thiệt hại cho doanh nghiệp, đồng thời tăng hiệu quả của hoạt động xuất khẩu hàng hoá sang hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Xuất khẩu chính ngạch sẽ bảo đảm được lợi ích cho doanh nghiệp nước ta, hơn nữa doanh nghiệp còn được hưởng ưu đãi về thuế từ việc thực hiện EHP. Tăng cường xuất nhập khẩu chính ngạch, quy mô thương mại giữa hai bên sẽ được mở rộng nhanh chóng. Kiên quyết chuyển sang phương thức chính ngạch những mặt hàng kim ngạch lớn và cần thâm nhập ổn định, bền vững thị trường hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây như thủy sản, hàng công nghiệp nhẹ, v.v... .

5. Phát triển thương mại hai bên góp phần hội nhập sâu và khẩn trương hơn vào nền kinh tế thế giới

Phát triển quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây trên cơ sở phát huy ưu thế về vị trí địa lý góp phần hội nhập nhanh hơn vào nền kinh tế thế giới. Việt Nam và hai tỉnh nằm ở trung tâm của ACFTA, giữ vai trò và trị giá là cầu nối giữa Trung Quốc và ASEAN. Nếu phát huy được thế mạnh nêu trên, thì quan hệ thương mại giữa hai bên sẽ thúc đẩy quan hệ hợp tác thương mại giữa ASEAN và Trung Quốc nói riêng, giữa ASEAN và Trung Quốc với thế giới nói chung khi ACFTA được hình thành.

III. DỰ BÁO QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY ĐẾN NĂM 2010

1. Thương mại hàng hoá

Từ năm 2006, cơ hội sẽ mở ra rất nhiều cho các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây khi hầu hết các mặt hàng sẽ được giảm thuế xuống 0% (do thực hiện EHP). Việc vận chuyển hàng hóa, nhất là vận chuyển lên các tỉnh miền Tây và Tây Nam Trung Quốc thuận tiện hơn nhờ hai tuyến đường cao tốc Lạng Sơn - Bằng Tường - Nam Ninh và Lào Cai - Côn Minh cơ bản

đã hoàn thành. Vấn đề còn lại là sự chuẩn bị của Việt Nam, từ phía các doanh nghiệp là cách thức bán hàng, xây dựng hệ thống phân phối, phát triển chế biến, nâng cao chất lượng; từ phía các cơ quan quản lý phải nhanh chóng thống nhất hành lang pháp lý để giải tỏa các rào cản kỹ thuật cho hàng hoá Việt Nam. Nếu chuẩn bị tốt, triển vọng hàng Việt Nam có thể cạnh tranh được với đối thủ Thái Lan trên thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, thị trường miền Tây, Tây Nam và Trung Quốc nói chung.

Mặc dù có thuận lợi đáng kể, nhưng chúng ta cũng sẽ gặp không ít khó khăn trong xuất khẩu hàng hoá sang Vân Nam và Quảng Tây. Tuy nhiên, với sự nỗ lực của Chính phủ, các cơ quan chức năng và doanh nghiệp hai bên, thương mại hàng hoá giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây sẽ có các bước phát triển mới trong những năm tới, đặc biệt là khi hình thành ACFTA. Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá giai đoạn 2004 - 2010 có thể tăng 6,78%/năm, đạt 1775,79 triệu USD vào năm 2010.

2. Thương mại dịch vụ

Từ 10/2003 các nước ASEAN-6 và Trung Quốc đã bắt đầu thực hiện giảm thuế nhập khẩu hàng nông thủy sản để thực hiện EHP và chuẩn bị cho việc hình thành ACFTA vào năm 2010. Do đó, trao đổi hàng hoá giữa ASEAN và Trung Quốc sẽ tăng rất nhanh và hàng quá cảnh qua Việt Nam cũng sẽ tăng nhanh. Vì vậy, có thể dự báo thương mại dịch vụ giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đến năm 2010:

- Thương mại dịch vụ sẽ phát triển nhanh, có tốc độ tăng trưởng cao và ổn định. Trong nhóm dịch vụ thương mại, dịch vụ vận tải, kho ngoại quan và cảng biển sẽ phát triển rất nhanh. Dự báo, nhu cầu vận tải của Trung Quốc qua tuyến đường sắt Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng đến năm 2010 từ 8-10 triệu tấn/năm. Tỉnh Vân Nam xây dựng đường cao tốc và nâng cấp đường sắt đoạn Côn Minh- Hà Khẩu (khoảng cách giữa hai thanh ray lên 1,4 m) để phục vụ cho việc vận chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu của tỉnh và các tỉnh miền Tây quá cảnh qua cảng Hải Phòng của Việt Nam. Hàng quá cảnh của tỉnh Vân Nam qua cảng Hải Phòng có thể sẽ lên tới 2-3 triệu tấn vào năm 2010, doanh thu dịch vụ vận tải, kho vận đạt khoảng 100 - 110 triệu USD/năm. Mặt khác, khi Hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh được xây dựng xong, hàng quá cảnh của các nước khác trong ASEAN và các địa phương khác của Trung Quốc cũng sẽ được vận chuyển qua tuyến hành lang này.

- Triển vọng về hợp tác du lịch cũng rất khả quan. Hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây đều có tiềm năng và lợi thế phát triển hợp tác du lịch với Việt Nam. Hai bên sẽ hợp tác mở các tuyến du lịch giữa Trung Quốc với Việt Nam, giữa Trung Quốc với các nước ASEAN thông qua Việt Nam. Dự báo khách du lịch đến Việt Nam từ hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, Trung Quốc nói chung sẽ lên đến trên 1 triệu lượt người vào năm 2010. Khách du lịch Việt Nam tới hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây vào năm 2010 có thể lên tới trên 250.000 người.

3. Hợp tác đầu tư

Việc hình thành ACFTA sẽ tạo môi trường thuận lợi cho các nước ASEAN và Trung Quốc thu hút đầu tư nước ngoài và đầu tư lẫn nhau. Việt Nam và hai tỉnh Vân Nam, Quảng Tây đều có nguyện vọng là thực hiện nhiệm vụ CNH, HĐH, nhanh chóng thoát khỏi tình trạng kém phát triển, có nhu cầu về đầu tư rất lớn đối với công nghiệp và các ngành khác. Những lĩnh vực mà hai bên có khả năng thu hút đầu tư là: (1) Xây dựng hệ thống giao thông theo hai trục Hành lang kinh tế Côn Minh - Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh và Hành lang kinh tế Nam Ninh - Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh; (2) Xây dựng các khu công nghiệp; (3) Xây dựng các khu kinh tế cửa khẩu; (4) Nâng cấp và mở rộng cảng biển; v.v... .

IV. NHỮNG GIẢI PHÁP CHỦ YẾU THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI HAI TỈNH VÂN NAM VÀ QUẢNG TÂY

1. Giải pháp về phía Nhà nước:

1.1. Tạo hành lang pháp lý cho hoạt động xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây

- Chú trọng công tác đàm phán, ký kết các hiệp định và thỏa thuận ở các cấp, các ngành, nhằm tạo hành lang pháp lý ổn định, thông thoáng để xây dựng cơ chế chính sách, tạo điều kiện cho quan hệ kinh tế thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây phát triển ổn định, lâu dài.

- Đề nghị phía Trung Quốc đàm phán để thống nhất Hiệp định chung về kiểm dịch đối với cả động vật và thực vật vì nếu để riêng rẽ sẽ có thể trở thành rào cản đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, thị trường Trung Quốc nói chung.

- Việt Nam cần có chính sách biên mậu áp dụng đối với từng loại cửa khẩu để có chính sách thích ứng linh hoạt đối với những thay đổi trong chính sách của

Trung Quốc và của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây; cơ chế biên mậu cần mềm dẻo linh hoạt và mở cửa để hợp tác và phát triển; có bộ phận chuyên trách chỉ đạo về quản lý biên mậu đối với các địa phương có chung biên giới với Trung Quốc; tăng cường thiết lập môi trường thông thoáng như: mở thêm các điểm chợ biên giới, đơn giản hóa các thủ tục để thu hút các thành phần kinh tế trong cả nước tham gia trao đổi hàng hoá và dịch vụ.

1.2. Đẩy mạnh hợp tác đầu tư gắn với thương mại

Để thúc đẩy phát triển thương mại hàng hoá và dịch vụ giữa Việt Nam với Vân Nam và Quảng Tây, hai bên cần phải đẩy mạnh hợp tác đầu tư và kỹ thuật gắn với thương mại, coi đây là điều kiện tiên quyết để phát triển quan hệ hợp tác thương mại lâu dài và hiệu quả. Nhà nước Việt Nam cần khuyến khích các doanh nghiệp sang Vân Nam và Quảng Tây đầu tư gắn với thương mại, như đầu tư xây dựng các nhà máy chế biến hàng nông, thủy sản nhằm đưa nông sản, thủy sản thực phẩm của Việt Nam đến tận thị trường tiêu thụ (thành lập xí nghiệp 100% vốn hoặc liên doanh với bạn), xây dựng các nhà máy sản xuất giày dép, đồ gỗ, hóa mỹ phẩm, v.v... .

1.3. Phát triển kết cấu hạ tầng thương mại gắn với tiến trình hợp tác “hai hành lang và một vành đai kinh tế”

Hợp tác “hai hành lang và một vành đai kinh tế” được xác định là động lực của sự phát triển quan hệ hợp tác kinh tế thương mại giữa hai nước Việt Nam và Trung Quốc. Đây là quy hoạch chung của hai nước trong hợp tác kinh tế trung và dài hạn. Thời gian qua, sự lạc hậu của hạ tầng thương mại (hệ thống giao thông; cửa khẩu; kho ngoại quan; cảng biển; bãi chứa hàng và bãi đỗ xe tại các cửa khẩu, v.v...) đã hạn chế sự phát triển thương mại giữa hai bên. Chính vì vậy, một trong những giải pháp lớn để thúc đẩy quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng, giữa Việt Nam với Trung Quốc nói chung là cần tập trung xây dựng và phát triển kết cấu hạ tầng thương mại gắn với tiến trình hợp tác “hai hành lang và một vành đai kinh tế”.

1.4. Chú trọng công tác xúc tiến thương mại

Các cơ quan chức năng của Chính phủ (Bộ Thương mại, Cục xúc tiến thương mại, Viện nghiên cứu thương mại, v.v...) cần: (1) Tham mưu cho Chính phủ, Bộ Thương mại và Ủy ban nhân dân các tỉnh biên giới về cơ chế quản lý hoạt động buôn bán, đối sách cần áp dụng đối với Trung Quốc; (2) Cung cấp kịp thời cho doanh nghiệp thông tin về chính sách buôn bán qua biên giới và những thay đổi về chính sách, cơ chế

quản lý thương mại và thủ tục hải quan của Trung Quốc nói chung, hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây nói riêng; (3) Tổ chức cho các doanh nghiệp Việt Nam sang nghiên cứu thị trường, tham gia các Hội chợ Quốc tế lớn tổ chức tại Vân Nam, Quảng Tây và miền Tây, Tây Nam Trung Quốc; (4) Phối hợp với phía bạn tổ chức các cuộc hội thảo, hội chợ, triển lãm, hội chợ vùng biên, diễn đàn doanh nghiệp tại Hà Nội, Côn Minh, Nam Ninh, đặc biệt tại hai cửa khẩu Lào Cai - Hà Khẩu, Đồng Đăng - Bằng Tường để cho doanh nghiệp hai bên tham gia.

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

- Phối hợp chống buôn lậu giữa các ngành, Bộ thương mại là cơ quan chủ trì (chủ yếu là Cục Quản lý thị trường) làm đầu mối thực hiện các nội dung phối hợp gồm: Rà soát, soạn thảo các văn bản qui phạm pháp luật có liên quan đến công tác tổ chức, thực hiện đấu tranh chống buôn lậu và gian lận thương mại; phối hợp trong việc trao đổi thông tin nghiệp vụ; xử lý vi phạm; phối hợp trong công tác kiểm tra, kiểm soát thị trường; phối hợp để kiểm tra, giám sát và xử lý các vi phạm trong nội bộ các lực lượng chức năng chống buôn lậu; định kỳ hàng quý hoặc đột xuất Bộ Thương mại tổ chức họp các cơ quan phối hợp để cùng nhau kiểm điểm rút kinh nghiệm.

1.6. Các giải pháp khác

- Chính phủ cần hỗ trợ các tỉnh biên giới với Trung Quốc trong việc xây dựng các khu kinh tế cửa khẩu: (1) Tài trợ vốn từ nguồn ngân sách; (2) Có các chính sách khuyến khích phát triển các khu kinh tế cửa khẩu. Hầu như các khu kinh tế cửa khẩu trên tuyến biên giới với Trung Quốc đang thiếu kinh phí để xây dựng cơ sở hạ tầng, bị đình lại, nên rất cần sự hỗ trợ về vốn từ Chính phủ.

- Công tác quản lý điều hành xuất nhập khẩu cần phải linh hoạt và có đối sách thích hợp, kịp thời với những diễn biến của thị trường hai tỉnh và thị trường Trung Quốc, và những thay đổi chính sách của phía bạn. Đơn giản hóa các thủ tục xuất nhập khẩu, thủ tục hành chính tại cửa khẩu, thống nhất về thu lệ phí tại các cửa khẩu, tạo thuận lợi cho người và hàng hoá qua cửa khẩu công khai, minh bạch; tạo điều kiện thuận tiện cho xe vận tải hàng hoá, xe công vụ, xe doanh nghiệp qua lại một cách bình thường.

- Tiếp tục nghiên cứu và đàm phán với phía Trung Quốc thống nhất thực hiện kiểm tra hải quan một lần (1 điểm dừng 1 cửa) tại các cửa khẩu biên giới Việt - Trung. Rà soát và thống nhất lại mã HS đối với các mặt hàng xuất nhập khẩu để tránh tình trạng hàng xuất khẩu của Việt Nam bị gây khó dễ khi xuất khẩu do mã HS không thống nhất giữa hai bên. Có biện pháp để sớm chấm dứt việc chuyển tải

hàng hoá và triển khai thực hiện việc vận chuyển thẳng hàng hoá vào nội địa của nhau giữa tỉnh Lạng Sơn và tỉnh Quảng Tây.

2. Giải pháp về phía doanh nghiệp

2.1. Đẩy mạnh hoạt động buôn bán chính ngạch và chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh

Trong quan hệ thương mại với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây Trung Quốc, Việt Nam coi trọng cả xuất nhập khẩu chính ngạch và buôn bán biên giới. Xuất nhập khẩu chính ngạch có vai trò quyết định đối với sự tăng trưởng nhanh và ổn định của kim ngạch thương mại giữa hai bên. Hiện nay, Trung Quốc đang dần thay đổi chính sách thương mại, đặc biệt là chính sách biên mậu theo chiều hướng giảm dần và tiến tới xóa bỏ ưu đãi đối với hoạt động buôn bán biên mậu để phù hợp với các quy định của WTO. Chính vì vậy, đẩy mạnh xuất nhập khẩu chính ngạch với hai tỉnh là thực sự cần thiết. Ngay từ bây giờ, các doanh nghiệp Việt Nam nên thay đổi phương thức buôn bán, cần phải chuyển mạnh sang buôn bán chính ngạch và chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh.

2.2. Đa dạng hóa các phương thức hoạt động thương mại

Để đẩy mạnh hoạt động trao đổi thương mại với các doanh nghiệp Vân Nam và Quảng Tây, các doanh nghiệp Việt Nam không nên chỉ giới hạn ở hai phương thức hoạt động thương mại chính là xuất nhập khẩu chính ngạch và buôn bán tiểu ngạch, mà cần phải mở rộng và đa dạng hóa các phương thức thương mại: (1) Mở rộng và phát triển các hình thức xuất khẩu dịch vụ như du lịch, vận tải biển, dịch vụ giao nhận hàng quá cảnh và các loại hình dịch vụ khác; (2) Chuyển dần từ buôn bán thuần túy sang hợp tác liên doanh, sản xuất, lắp ráp, tiêu thụ hàng hoá tại thị trường hai bên và xuất khẩu sang các thị trường khác; (3) Phát triển mạnh hình thức hợp tác khai thác và chế biến quặng; v.v... .

2.3. Tạo ra cơ cấu hàng xuất khẩu phù hợp, nâng cao chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm

Muốn đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây, chúng ta cần phải tạo ra một cơ cấu hàng xuất khẩu phù hợp. “Phù hợp” ở đây có thể hiểu là hàng hoá phải đáp ứng nhu cầu thị hiếu của thị trường này, đạt tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP theo quy định của Trung Quốc.

2.4. Nâng cao sức cạnh tranh của hàng hoá, dịch vụ trong trao đổi giữa hai bên

Đầu tư đổi mới thiết bị công nghệ để nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm. Các doanh nghiệp phải không ngừng cải tiến và nâng cao chất lượng, VSATTP, đa dạng hóa sản phẩm theo nhu cầu tiêu dùng ngày càng cao của thị trường Vân Nam và Quảng Tây.

2.5. Xây dựng kênh phân phối cho hàng xuất khẩu

Để đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả xuất khẩu hàng hoá sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây, các doanh nghiệp cần phải xây dựng kênh phân phối cho hàng xuất khẩu. Đây chính là một trong những cách hữu hiệu nhất để đưa hàng hoá đến tận thị trường tiêu thụ, đến tận tay người tiêu dùng. Xây dựng kênh phân phối có thể thông qua việc lập văn phòng đại diện tại thị trường hai tỉnh để nghiên cứu tìm hiểu nhu cầu thị hiếu của khách hàng, đặc điểm và hệ thống pháp luật của thị trường, giới thiệu sản phẩm và tìm đối tác; hoặc lập hệ thống đại lý phân phối.

2.6. Đổi mới nhận thức và liên kết lại để tạo lợi thế cạnh tranh tổng lực

Các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Vân Nam và Quảng Tây cứ hoạt động đơn lẻ như hiện nay thì chỉ dừng ở thị trường biên giới, khó có thể tiến sâu vào thị trường nội địa, không những thế còn bị ép cấp, ép giá và xuất khẩu thu được hiệu quả thấp. Để khắc phục tình trạng này, các doanh nghiệp nước ta cần phải đổi mới nhận thức, liên kết, đồng tâm hiệp lực để tạo lợi thế cạnh tranh tổng lực trên thị trường hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Vân Nam và Quảng Tây là hai tỉnh của Trung Quốc có đường biên giới trên bộ chung với Việt Nam. Hai tỉnh không chỉ là cửa ngõ thương mại trên bộ giữa Việt Nam và Trung Quốc, mà còn là cửa ngõ thương mại giữa Trung Quốc và ASEAN. Hàng hóa trao đổi trên bộ giữa Việt Nam và Trung Quốc đều đi qua các cửa khẩu thuộc hai tỉnh này. Bởi vậy, Vân Nam và Quảng Tây đóng vai trò quan trọng trong quan hệ hợp tác kinh tế giữa Việt Nam và Trung Quốc.

Cùng với sự phát triển mạnh của quan hệ hợp tác kinh tế giữa hai nước, quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam với Vân Nam và Quảng Tây cũng phát triển nhanh và tương đối ổn định. Tuy nhiên, thương mại hai chiều vẫn chưa tương xứng với tiềm năng và lợi thế của hai bên do vẫn còn một số tồn tại và hạn chế. Để tăng cường hơn nữa quan hệ hợp tác thương mại song phương trong thời gian tới, chúng ta cần tìm ra các giải pháp nhằm phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Đây chính là lý do Ban chủ nhiệm thực hiện đề tài “Các giải pháp thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc).

Đề tài đã có những đóng góp nhất định vào việc cung cấp thông tin về tiềm năng và thế mạnh của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây trong phát triển quan hệ thương mại với Việt Nam; đánh giá thực trạng quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh này, chỉ ra những tồn tại và hạn chế; đề xuất một số giải pháp để các cơ quan quản lý, doanh nghiệp điều chỉnh hoạt động quản lý và kinh doanh sao cho mang lại hiệu quả kinh tế cao trong hợp tác thương mại với hai tỉnh này.

Trong bối cảnh Việt Nam và Trung Quốc đang thực hiện EHP, Trung Quốc điều chỉnh chính sách thương mại theo hướng giảm ưu đãi biên mậu và xiết chặt các quy định về tiêu chuẩn chất lượng và VSATTP đối với hàng nông thủy sản nhập khẩu từ Việt Nam, các doanh nghiệp nước ta gặp rất nhiều khó khăn trong xuất khẩu hàng hoá sang hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây. Do vậy, ngoài nỗ lực của doanh nghiệp, rất cần sự hỗ trợ của nhà nước để hoạt động xuất khẩu hàng hoá sang hai tỉnh tăng trưởng nhanh, ổn định và thu được hiệu quả kinh tế cao.

Dựa trên các kết quả nghiên cứu, chúng tôi xin có các kiến nghị sau:

- Đối với Nhà nước: (1) Tạo hành lang pháp lý cho hoạt động xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây; (2) Phát triển kết cấu hạ tầng thương mại gắn với tiến trình hợp tác “hai hành lang và một vành đai

kinh tế”; (3) Tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam sang đầu tư và mở văn phòng đại diện, phòng trưng bày và giới thiệu sản phẩm tại Vân Nam và Quảng Tây.

- Đối với Bộ Thương mại, BNN&PTNN và Bộ Thủy sản: (1) Đàm phán với phía Trung Quốc để thống nhất Hiệp định chung về kiểm dịch đối với động thực vật; (2) Chủ động theo dõi những thay đổi trong chính sách thương mại của Trung Quốc, đặc biệt đối với nhập khẩu hàng nông thủy sản từ Việt Nam để chuẩn bị cho những thay đổi và giúp cho doanh nghiệp thích ứng với những thay đổi này

- Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu và kinh doanh xuất nhập khẩu với thị trường hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây: (1) Chuyển nhanh sang hoạt động buôn bán chính ngạch những hàng hoá có nguồn cung lớn, ổn định và đạt tiêu chuẩn chất lượng, VSATTP; (2) Tạo ra cơ cấu hàng xuất khẩu phù hợp với hai tỉnh; (3) Nâng cao sức cạnh tranh cho hàng xuất khẩu.

Chúng tôi hy vọng rằng, các kết quả nghiên cứu của Đề tài phân nào giúp cho công tác hoạch định chính sách phát triển thị trường xuất khẩu, phát triển quan hệ thương mại của Việt Nam với hai tỉnh biên giới Trung Quốc. Do thời gian nghiên cứu hạn hẹp nên đề tài không thể tránh khỏi những hạn chế nhất định, Ban chủ nhiệm đề tài rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu của các nhà khoa học, các nhà quản lý và các doanh nghiệp để tiếp tục hoàn thiện đề tài.

Ban chủ nhiệm đề tài xin cảm ơn Lãnh đạo Viện Nghiên cứu Thương mại; Các vụ trực thuộc Bộ Thương mại: Vụ Kế hoạch và Đầu tư, Vụ Châu Á - Thái Bình Dương, Vụ Thương mại Miền núi và Mậu dịch Biên giới, Vụ Xuất nhập khẩu, Vụ Chính sách Thương mại Đa biên; Trung tâm Nghiên cứu Trung Quốc; Ban Kinh tế, Thương vụ Trung Quốc tại Việt Nam; Các cộng tác viên và đồng nghiệp đã nhiệt tình giúp đỡ chúng tôi hoàn thành báo cáo khoa học này.