

Quan hệ thương mại Việt Nam - Lào từ năm 1990 đến nay : Luận văn ThS. Kinh tế: 60 31 07/ Trần Thị Hà Hòa ; Nghd. : PGS.TS. Nguyễn Xuân Thiên

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong xu thế toàn cầu hóa, việc liên kết giữa các quốc gia, khu vực trở nên cần thiết và có tính tất yếu. Các nền kinh tế ngày một gắn bó, tùy thuộc lẫn nhau, tạo động lực cho tăng trưởng kinh tế, các thể chế đa phương và song phương có vai trò ngày càng tăng cùng với sự phát triển của ý thức độc lập dân tộc tự chủ, tự cường của các dân tộc. Trong bối cảnh đó, hòa bình ổn định và hợp tác để cùng nhau phát triển đã và đang trở thành yêu cầu bức xúc đối với các dân tộc và quốc gia trên thế giới. Các nước giành ưu tiên cho phát triển kinh tế cần có môi trường hòa bình ổn định và thực hiện chính sách mở cửa.

Thương mại quốc tế là lĩnh vực kinh tế quan trọng, đóng góp to lớn cho sự tăng trưởng kinh tế quốc dân. Sự ảnh hưởng của lĩnh vực này ngày càng được lan rộng và có chiều sâu đối với các nền kinh tế nói chung và Việt Nam nói riêng, đặc biệt là khi Việt Nam trở thành một thành viên của tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Việt Nam có nhiều cơ hội phát triển song cũng phải đối mặt với nhiều thách thức và sức ép cạnh tranh gay gắt của thị trường, với các đối thủ mạnh hơn gấp bội trong một môi trường quốc tế nhiều biến động, khó dự đoán và có độ rủi ro cao. Chính vì vậy, hiện nay nhiều doanh nghiệp Việt Nam nhận định, đã đến lúc Việt Nam cần chủ động liên kết hợp tác với các nước, mà trước hết là nước láng giềng thân cận như đất nước Lào.

□*Việt* □ *Lào hai nước anh em*□ là suy nghĩ vốn đã ăn sâu vào trong tâm trí của từng người dân mỗi nước, với sự hiểu biết và cảm thông lẫn nhau, từng đồng cam cộng khổ trong hai cuộc kháng chiến trường kỳ chống Pháp và chống Mỹ. Việt Nam và Lào có nhiều thuận lợi trong thời đại mới cùng nhau chung sức phát triển kinh tế đất nước, từng bước cộng tác phát triển kinh tế nói chung, đặc biệt là phát triển quan hệ thương

mại của hai nước nói riêng. Trong thời điểm hiện nay xây dựng và củng cố quan hệ thương mại tốt là bước đệm giúp cả hai đất nước có cơ hội cải thiện nền kinh tế tăng trưởng vững bền, củng cố nền độc lập dân tộc, nhờ đó nâng cao được vị trí trên trường quốc tế.

Thực tế cho thấy mối quan hệ hợp tác toàn diện Việt Nam và Lào đã được Chủ tịch Hồ Chí Minh, Chủ tịch Cay — Xôn Phôm Vi Hăn cùng các thế hệ lãnh đạo và nhân dân hai nước dày công gây dựng, vun đắp, trải qua thử thách của thời gian, không ngừng phát triển cả chiều rộng lẫn chiều sâu. Tiềm năng hợp tác giữa hai nước còn lớn, sự hợp tác đang trên đà phát triển nhưng kết quả đạt được chưa nhiều và chưa thực sự tương xứng với tiềm năng cũng như mong đợi của Chính phủ và nhân dân hai nước. Với nhận thức như trên và mong muốn có được đóng góp nhỏ đẩy nhanh quá trình phát triển thương mại của hai nước, tôi mạnh dạn chọn đề tài **“Quan hệ thương mại Việt Nam □ Lào từ năm 1990 đến nay”** làm đề tài luận văn tốt nghiệp.

2. Tình hình nghiên cứu

Thiết lập quan hệ chính trị — ngoại giao, kinh tế — thương mại với Lào là việc làm mà Đảng và nhà nước ta đã chú ý và quan tâm từ rất lâu. Song lượng tài liệu nghiên cứu cho đến thời điểm hiện nay mới chỉ có rất ít liên quan đến vấn đề quan hệ kinh tế và thương mại giữa Việt Nam và Lào. Chính vì vậy, với mong muốn góp một phần sức lực để đẩy nhanh quan hệ đặc biệt giữa hai nước trong thời gian tới. Tôi mạnh dạn chọn đề tài **“Quan hệ thương mại Việt Nam □ Lào từ năm 1990 đến nay”** làm đề tài luận văn của mình.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của luận văn

3.1 Mục đích nghiên cứu

- Đưa ra nhận định và nêu lên thuận lợi, khó khăn của Việt Nam khi tham gia quan hệ thương mại với Lào, chỉ ra những cơ hội, thách thức của Việt Nam khi phát triển quan hệ thương mại với Lào, đồng thời đánh giá hiệu quả quan hệ thương mại Việt Nam — Lào trong suốt quá trình hợp tác

- Kiến nghị các giải pháp nhằm củng cố, thúc đẩy và nâng cao quan hệ hợp tác thương mại Việt Nam — Lào trong bối cảnh mới

3.2 Nhiệm vụ nghiên cứu

- Làm rõ cơ sở lý luận và thực tiễn của quan thương mại Việt Nam — Lào
- Phân tích thực trạng quan hệ thương mại Việt Nam — Lào

- Đánh giá những thành tựu và hạn chế của quan hệ thương mại Việt Nam — Lào từ năm 1990 đến nay.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1 Đối tượng nghiên cứu của luận văn: Quan hệ thương mại hàng hóa Việt Nam — Lào.

4.2 Phạm vi nghiên cứu

- *Phạm vi không gian:* Hoạt động thương mại hàng hóa của Việt Nam và Lào đứng trên góc nhìn từ phía Việt Nam trong quan hệ với Lào.

- *Phạm vi thời gian:* Từ năm 1990 đến nay

5 Phương pháp nghiên cứu:

– Trước hết luận văn sử dụng phương pháp duy vật biện chứng để phân tích sự hình thành và phát triển các hoạt động thương mại quốc tế. Bên cạnh đó, phương pháp phân tích, tổng hợp, diễn giải, quy nạp, so sánh, thống kê cũng được sử dụng để phân tích làm rõ, chứng minh cho những nhận định của tác giả.

6 Những đóng góp mới của luận văn

– Hệ thống hóa một số vấn đề lý luận về phát triển thương mại giữa Việt Nam và Lào trong xu hướng khu vực hóa và toàn cầu hóa.

– Đánh giá thực trạng phát triển quan hệ thương mại giữa hai nước Việt Nam và Lào, làm rõ những hạn chế, chỉ ra các nguyên nhân.

– Đưa ra các gợi ý giải pháp chủ yếu để cải thiện và nâng cao hoạt động thương mại giữa Việt Nam và Lào.

7 Kết cấu, nội dung của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và phụ lục, nội dung của luận văn được kết cấu thành ba chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận và thực tiễn phát triển QHTM Việt Nam □ Lào

Chương 2: Thực trạng QHTM Việt Nam Lào từ năm 1990 đến nay

Chương 3: Giải pháp phát triển QHTM Việt Nam □ Lào

Chương 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN CỦA QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM-LÀO

1.1 Cơ sở lý luận của quan hệ thương mại Việt Nam - Lào

1.1.1 Những vấn đề cơ bản của thương mại quốc tế

1.1.1.1 Khái niệm và xu hướng của thương mại quốc tế

– Khái niệm thương mại quốc tế

Theo Các Mác “Thương mại quốc tế là sự mở rộng hoạt động thương mại ra khỏi phạm vi một nước. Đó là lĩnh vực trao đổi hàng hóa trên thị trường thế giới. Thông qua hoạt động thương mại quốc tế, các nước buôn bán những hàng hóa và dịch vụ để thu lợi nhuận”.

Trong bối cảnh kinh tế quốc tế hiện đại, thương mại quốc tế được hiểu là hoạt động trao đổi hàng hóa, dịch vụ giữa các đối tác có quốc tịch khác nhau, ranh giới địa lý không còn là tiêu chí duy nhất để xác định hoạt động thương mại quốc tế như trước đây. Với sự ra đời của WTO, từ 1/1/1995, khái niệm thương mại quốc tế đã được sử dụng rộng rãi, quan hệ thương mại quốc tế là toàn bộ các hoạt động trao đổi, hợp tác giữa các quốc gia, giữa các khối trong lĩnh vực thương mại dựa trên các hiệp định thương mại, các cam kết, thỏa thuận song phương và đa phương. Nội dung chính trong thương mại quốc tế bao gồm thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, thương mại liên quan đến đầu tư và quyền sở hữu trí tuệ. Phát triển thương mại quốc tế chính là mở rộng và tăng cường các hoạt động trong thương mại quốc tế.

- Xu hướng của thương mại quốc tế

Thương mại quốc tế ngày càng có nhiều biến đổi và hình thành những xu hướng mới. Tốc độ tăng trưởng của thương mại quốc tế “vô hình” nhanh hơn tốc độ tăng trưởng thương mại “hữu hình”. Cơ cấu hàng hóa cũng có nhiều thay đổi, tăng nhanh về tỷ trọng công nghiệp, dịch vụ. Thương mại quốc tế ngày càng thiên về công nghiệp dịch vụ với hàm lượng công nghệ và chất xám cao. Hình thức cạnh tranh ngày càng đa dạng, phong phú, các hình thức bảo hộ thương mại ngày càng tinh vi hơn.

1.1.1.2 Các học thuyết về thương mại quốc tế làm cơ sở phát triển quan hệ thương mại giữa hai nước

Lý thuyết giải thích cơ sở và vai trò của thương mại quốc tế được khái quát từ lý thuyết của trường phái trọng thương, với đại diện là Thomas Mun. Ông cho rằng tiền tệ là tiêu chuẩn cơ bản của của cải quốc gia, hàng hóa chỉ là phương tiện để tăng tiền tệ thông qua hoạt động ngoại thương và đặc biệt là vai trò bảo hộ của nhà nước trong hoạt động ngoại thương. Đến thuyết lợi thế tuyệt đối, với đại diện là Adam Smith, cho rằng nguồn gốc của thương mại quốc tế bắt nguồn từ phân công lao động, điều kiện tự nhiên khác nhau ở mỗi quốc gia sẽ quyết định quốc gia đó chuyên môn hóa sản xuất những mặt hàng mà mình có lợi thế, và như vậy sẽ quyết định cơ cấu của mậu dịch quốc tế.

Ông ủng hộ tự do kinh doanh. Thuyết lợi thế so sánh, đại diện là David Ricardo, đã chứng minh rằng bất kỳ quốc gia nào cũng có lợi khi tham gia vào thương mại quốc tế, vì khi đó, thông qua chuyên môn hóa một quốc gia sẽ tập trung vào sản xuất và xuất khẩu những hàng hóa mà việc sản xuất ra chúng ở trong nước là ít bất lợi nhất, và nhập khẩu hàng hóa mà việc sản xuất ra chúng ở trong nước là bất lợi nhất. Lý thuyết của trường phái Tân cổ điển mà tiêu biểu là định lý Heckcher — O.Blin đã tiếp tục hoàn chỉnh lý thuyết lợi thế so sánh, cùng với việc xem xét tới chi phí cơ hội, cũng như quy luật tỷ lệ cân đối các yếu tố sản xuất, để làm rõ hơn cơ sở của thương mại quốc tế. Ý tưởng chung nhất của các học thuyết kinh tế này là chứng minh sự khác biệt về nguồn lực giữa các quốc gia chính là nguồn gốc của thương mại quốc tế. Lý thuyết thương mại dựa trên hiệu suất tăng dần theo quy mô, lý thuyết về khoảng cách công nghệ và lý thuyết về vòng đời sản phẩm là những lý thuyết hiện đại giải thích cơ sở của thương mại quốc tế. Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế, mức độ tùy thuộc lẫn nhau của các nền kinh tế ngày càng gia tăng. Quan hệ kinh tế và quan hệ thương mại quốc tế song phương và đa phương còn xuất hiện và phát triển do vị thế địa — chính trị, địa — kinh tế, địa — chiến lược của quốc gia trong khu vực và trên thế giới trong từng thời kỳ lịch sử.

1.1.2 Vai trò của quan hệ thương mại quốc tế đối với sự phát triển kinh tế của các quốc gia

Thương mại quốc tế được coi là động lực của tăng trưởng, là chìa khóa mở ra con đường đi tới giàu có và thịnh vượng của mỗi quốc gia. Phát triển quan hệ thương mại quốc tế sẽ góp phần: Làm tăng quy mô nền kinh tế, tạo điều kiện mở rộng và nâng cao hiệu quả sản xuất, tăng nguồn thu ngoại tệ, tạo thêm công ăn việc làm và tăng thu nhập cho người dân, làm tăng độ thỏa mãn của con người. Thúc đẩy và mở rộng quan hệ ngoại giao, quan hệ kinh tế đối ngoại khác, làm cho hoạt động kinh tế của từng nước gắn với phân công lao động quốc tế. Góp phần củng cố an ninh quốc phòng, tăng cường vai trò và vị thế của mỗi quốc gia trên trường quốc tế, là cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng trên phạm vi toàn thế giới.

Thương mại quốc tế đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế quốc dân. Tuy nhiên, đối với nền kinh tế có quy mô nhỏ và chưa phát triển, sẽ có những hạn chế và khó khăn khi tham gia vào thương mại và cạnh tranh quốc tế, nhưng chỉ những hàng hóa được đem trao đổi thì mới được chuyên môn hóa về sản xuất và có giá cả cạnh

tranh, góp phần tăng giá mua nguyên liệu trong nước và giảm giá cả các yếu tố sản xuất khan hiếm. Đây là lợi thế của quốc gia đang phát triển đi sau.

1.2 Cơ sở thực tiễn của quan hệ thương mại Việt Nam - Lào

1.2.1 Liên kết kinh tế khu vực là một xu hướng tất yếu của quá trình phát triển

Quá trình quốc tế hóa tiếp tục diễn ra với quy mô ngày càng lớn, tốc độ ngày càng cao trong tất cả các lĩnh vực của đời sống kinh tế thế giới: trong sản xuất, thương mại, đầu tư tài chính, các hoạt động dịch vụ thậm chí cả lĩnh vực giáo dục đào tạo, văn hóa, lối sống □. Thông qua các hoạt động này, các nước trên thế giới xích lại gần nhau hơn, gắn bó với nhau nhiều hơn. Chính điều này đã làm cho nền kinh tế thế giới trở thành một chỉnh thể không thể tách rời và tùy thuộc lẫn nhau. Sự biến động xảy ra ở bất cứ một nước nào đó sẽ tất yếu dẫn tới sự tác động đến các quốc gia khác trên thế giới.

Bên cạnh xu hướng quốc tế hóa diễn ra trên phạm vi toàn cầu thì xu hướng này còn diễn ra trong phạm vi các khu vực □. Hình thức liên kết kinh tế khu vực tạo điều kiện cho các nước tham gia giảm dần khoảng cách chênh lệch và lựa chọn cho mình một khuôn khổ thích hợp để phát triển.

Việt Nam và Lào cũng không nằm ngoài xu hướng liên kết hóa này. Ngoài việc tích cực tham gia vào các tổ chức quốc tế thì hiện nay cả hai nước đang cùng các nước láng giềng khác như Thái Lan, Trung Quốc, Campuchia □. cũng đang tích cực hợp tác liên kết xây dựng các tam giác, tứ giác kinh tế. Đáng chú ý là sự liên kết hợp tác của 6 nước (Trung Quốc, Việt Nam, Campuchia, Thái Lan, Lào, Myanmar) trong việc xây dựng Hành lang kinh tế Đông Tây đã cho thấy liên kết kinh tế khu vực thực sự trở thành xu hướng tất yếu của quá trình phát triển.

1.2.2 Vai trò của quan hệ thương mại Việt Nam với Lào đối với sự phát triển kinh tế xã hội Việt Nam

1.2.2.1 Ý nghĩa của vị trí thị trường tiếp nối - Vị trí địa- kinh tế của Lào trong phát triển kinh tế.

Lào là nước nằm sâu trong lục địa của bán đảo Đông Dương. Lào có một vị trí khá đặc biệt, tiếp giáp với 5 nước láng giềng. Ở khu vực Đông Nam Á, Lào là nước có tới 4 khu vực tam giác kinh tế giao nhau. Trong điều kiện mở cửa, thông thương kinh tế. Lào trở thành một thị trường trung chuyển hàng hóa dịch vụ quan trọng đối với tất cả các nước láng giềng. Vị trí của Lào có ý nghĩa quan trọng trên cả hai bình diện địa

lý tự nhiên và địa lý kinh tế. Việt Nam quan hệ với Lào ngoài lợi ích to lớn trong công tác an ninh — chính trị còn có nhiều lợi ích trong phát triển kinh tế — thương mại.

1.2.2.2 Lợi ích của Việt Nam trong quan hệ thương mại với Lào

Duy trì và phát triển quan hệ với Lào nói chung và quan hệ thương mại với Lào nói riêng không chỉ có ý nghĩa đặc biệt về mặt chính trị đối với Việt Nam, mà còn có vai trò quan trọng đặc biệt trong việc phát triển kinh tế đất nước. Lợi ích mà Việt Nam đạt được trong mối quan hệ này là: củng cố và mở rộng thị trường, phát triển kinh tế - xã hội, rút ngắn thời gian tiến hành công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Quan hệ với Lào giúp Việt Nam củng cố và mở rộng thị trường, từ thị trường Lào chúng ta có cơ hội mở rộng và phát triển thị trường sang phía Đông Bắc Thái Lan, sang thị trường Trung Quốc rộng lớn. Ngoài việc củng cố và mở rộng thị trường, chúng ta còn có điều kiện phát triển kinh tế — xã hội. Thông qua phát triển quan hệ thương mại với Lào, Việt Nam có điều kiện phát triển nông nghiệp, nông thôn, phát triển các ngành công nghiệp, phát triển du lịch, tăng trưởng kinh tế và xóa đói giảm nghèo tại các tỉnh vùng biên, có điều kiện cải thiện, nâng cấp và thay đổi bộ mặt kinh tế hành lang phía giáp Lào, tạo điều kiện rút ngắn quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

1.2.3 Những thuận lợi và khó khăn trong phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Lào

1.2.3.1 Những thuận lợi:

Trong quan hệ thương mại với Lào, Việt Nam có một số thuận lợi như sau: Quan hệ chính trị xã hội và ngoại giao đặc biệt son sắc trong thời đại trước, thời đại này đã chuyển sang hợp tác song phương tốt đẹp, cùng có xuất phát điểm tương đồng tạo điều kiện cho hai bên hợp tác song phương được bền chặt, tránh thua thiệt trong giao thương với những nước lớn mạnh gấp nhiều lần mình. Thêm nữa, hệ thống giao thông đường bộ đang được cải thiện và nâng cấp nhiều, có thêm nhiều các Hiệp định và Thỏa Thuận tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển giao thương hàng hóa. Cả hai quốc gia đang duy trì được mức tăng trưởng kinh tế cao, tạo điều kiện để có bước tiến đột phá trong tăng trưởng kinh tế — thương mại.

1.2.3.2 Những khó khăn:

Bên cạnh những thuận lợi nêu trên, phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Lào còn gặp một số khó khăn chủ yếu như sau: khó khăn chủ yếu nhất đó

chính là điều kiện kết cấu hạ tầng phục vụ phát triển, thị trường còn trong tình trạng rất lạc hậu, chấp vá rất khó phát triển trong những năm tới, thị trường dọc tuyến biên giới sơ khai, tập quán và thói quen trao đổi hiện vật còn phổ biến, nguồn nhân lực tại chỗ phục vụ cho phát triển thương mại yếu kém, cộng thêm sức ép cạnh tranh từ các nước láng giềng, đặc biệt là từ Thái Lan và Trung Quốc.

Những khó khăn nói trên đòi hỏi phải có những chính sách hỗ trợ thích hợp của Chính Phủ hai nước và những nỗ lực của các tỉnh, địa phương dọc tuyến biên giới trong việc thực hiện các mục tiêu đặt ra cho sự phát triển mậu dịch giữa hai nước.

Chương 2

THỰC TRẠNG QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT NAM - LÀO TỪ NĂM 1990 ĐẾN NAY

2.1 Cơ sở pháp lý và chính sách thương mại của Việt Nam đối với Lào

2.1.1 Nội dung cơ bản của các Hiệp định và Thỏa Thuận hợp tác đã ký giữa hai bên Việt Nam và Lào từ năm 1990 đến nay .

Tính từ năm 1990 đến tháng 9/2009 hai nước đã ký khoảng 50 văn bản. Các Hiệp định và Thỏa thuận được ký kết đã mở ra một thời kỳ trao đổi và hợp tác mới giữa Việt Nam và Lào trên mọi lĩnh vực. Riêng trong lĩnh vực trao đổi, hợp tác thương mại giữa hai bên thì Hiệp định thương mại giữa Chính phủ cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Chính phủ cộng hòa dân chủ nhân dân Lào ký ngày 9/3/1998, Thỏa thuận Cửa Lò, Quy chế chợ biên giới Việt Lào có ý nghĩa quan trọng quyết định hiệu quả quan hệ thương mại giữa hai nước.

2.1.2 Chính sách thương mại của Việt Nam đối với Lào

Chính sách thương mại của Việt Nam đối với Lào là chính sách thương mại của nước ta áp dụng chung cho tất cả các quốc gia trên thế giới. Lào là nước láng giềng, nên chính sách của Việt Nam đối với quốc gia này gồm hai bộ phận chính. 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 Lào 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 các 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 hóa với nước ngoài, Nghị định số 57/1998/NĐ-CP ngày 31/07/1998 của Chính Phủ quy định chi tiết thi hành Luật Thương Mại — Nghị định số 44/2001/NĐ-CP ngày 02/08/2001 của chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của nghị định 57/1998/NĐ-CP, Quyết định số 46/2001/QĐ-TTg ngày 4/4/2001 của Thủ Tướng Chính Phủ về quản lý xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2001 -2005, Quyết định số 323/2004/QĐ-TTg ngày 7/12/2005 của Thủ Tướng Chính Phủ về việc gia hạn thời hạn hiệu lực của Quyết Định số 46/2001/QĐ-TTg về quản lý xuất nhập khẩu thời kỳ 2001-2005 đến hết ngày 30/4/2006 và Nghị Định số 12/2006/NĐ-CP ngày 23/1/1996 quy định chi tiết thi hành Luật Thương Mại về hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế và các hoạt động đại lý mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài. Thông tư số 04/2006/TT-BTC hướng dẫn một số nội dung quy định tại Nghị Định số 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật Thương Mại về hoạt động mua bán quốc tế về các hoạt động đại lý, mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài.

Trong Luật Thương Mại nêu các danh mục hàng hóa cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu ban hành kèm theo Nghị Định số 12/2006/NĐ-CP

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 24/11/2003 về quản lý buôn bán hàng hóa 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 hóa qua biên giới quy định tại Quyết Định này gồm:

-  Hoạt động mua bán, trao đổi hàng hóa của cư dân biên giới
-  Buôn bán tại chợ biên giới, chợ cửa khẩu và chợ trong khu kinh tế cửa khẩu

Hoạt động xuất nhập khẩu 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 Lào có quy định về hàng hóa, chất lượng hàng hóa buôn bán qua biên giới, vấn đề kiểm dịch y tế biên giới□ . Trong Thỏa Thuận Viêng Chăn 8/2002 quy định rõ về hình thức thanh toán, hai bên khuyến khích các doanh nghiệp hai nước sử dụng đồng Việt Nam (VND) và Kíp Lào (LAK) trong quan hệ buôn bán, khuyến khích thanh toán qua ngân hàng□ Về chính sách thuế quan, hàng hóa buôn bán

qua biên giới phải nộp thuế và các lệ phí theo quy định của pháp luật Việt Nam và được hưởng các ưu đãi về thuế theo thỏa thuận song phương, các khu kinh tế cửa khẩu cũng có những ưu đãi về thuế quan riêng biệt tùy theo đặc trưng của từng khu.

Ngoài những quy định theo pháp luật Việt Nam và theo thỏa thuận song phương giữa hai bên Lào và Việt Nam. Các doanh nghiệp kinh doanh với Lào cần phải lưu ý đến những quy định riêng có đối với hàng nhập khẩu vào Lào. Các lưu ý phải kể đến là: Quy định về chứng từ xuất nhập khẩu, quy định về các mặt hàng cấm nhập khẩu, quy định về nhập khẩu ô tô, quy định về tạm nhập □ cũng cần phải lưu ý đến chính sách thuế và thuế suất. Ngoài ra cũng cần quan tâm đến quy định về bao gói nhãn mác, quy định về kiểm dịch động thực vật, quy định về tiêu chuẩn đối với hàng hóa dịch vụ □

Cả phía Việt Nam và Lào đều đã xây dựng những quy định cụ thể cho hoạt động buôn bán của hai bên. Trong quan hệ, cả hai nước đã có những nỗ lực nhất định nhằm tăng cường các hoạt động thương mại giữa hai bên. Các nỗ lực thực sự được thể hiện thông qua các văn bản khuyến khích tăng cường hoạt động thương mại giữa hai bên, các quyết định cắt giảm thuế quan mà hai bên thống nhất giành cho nhau trong suốt quá trình hợp tác.

2.2 Thực trạng quan hệ thương mại hàng hóa Việt Nam - Lào từ năm 1990 đến nay

2.2.1 Giá trị và tốc độ tăng trưởng thương mại hàng hóa của hai nước

Bước sang thập kỷ 90, hai nhà nước Việt Nam và Lào đã có nhiều nỗ lực hơn trong việc khuyến khích, tạo điều kiện cho quan hệ thương mại hai nước phát triển. Buôn bán hàng hóa được thực hiện dựa trên các nguyên tắc của Hiệp định và Thỏa Thuận đã chấm dứt tình trạng trao đổi hàng hóa thông qua Nghị định thư và tạo ra bước ngoặt mới trong quan hệ thương mại giữa hai nước. Tuy vậy, kim ngạch hai nước ở giai đoạn này vẫn có sự tăng trưởng không ổn định. Trong năm đầu của thập kỷ 90, kim ngạch thương mại hai chiều đạt mức trung bình là 63,42 triệu USD. Nhưng sang đến năm năm cuối kim ngạch thương mại giữa hai nước đạt mức trung bình 184 triệu USD, tăng gấp 3 lần so với giai đoạn trước.

Bảng 2.1: Thống kê kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa giữa Việt Nam và Lào giai đoạn 1991-2000

Năm	Việt Nam xuất = Lào nhập	Việt Nam nhập = Lào xuất	Tổng kim ngạch hai chiều (Triệu USD)
Năm 1991	36,7	8,3	45

Năm 1992	61,4	11,6	73
Năm 1993	42	14,3	56,3
Năm 1994	18,4	19,8	38,2
Năm 1995	20,6	84	104,6
Năm 1996	24,9	68,1	93
Năm 1997	30,4	52,7	83,1
Năm 1998	73,4	131,4	204,8
Năm 1999	165,3	197,4	362,7
Năm 2000	70,7	105,7	176,4
Tổng	543,8	693,3	1.237,1

Nguồn: Tổng cục thống kê - <http://www.gso.gov.vn>

Bước sang những năm đầu của thế kỷ 21, quan hệ thương mại Việt Nam và Lào ngày càng đi vào thực chất. Trao đổi thương mại giữa hai nước thời kỳ 2001-2005 tuy có giảm so với thời kỳ trước. Nguyên nhân là do ở thời kỳ này cơ chế hàng đổi hàng không còn nữa, chủ yếu hai bên thực hiện những hợp đồng tồn lại của năm 1999. Thêm vào đó, Lào lại đóng cửa rừng để bảo vệ môi trường trong khi gỗ chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu hàng nhập khẩu từ Lào. Các mặt hàng linh kiện xe máy dạng CKD và IKD cũng bị hạn chế đến mức tối đa do phía Việt Nam thực hiện bảo hộ xe máy trong nước và tăng tỷ lệ nội địa hóa trong xe máy lên đến 40%. Chính vì vậy, ở giai đoạn này, tổng kim ngạch hai chiều giảm một nửa so với thời gian trước, đạt trung bình 137,9 triệu USD.

Sau thời gian này, hai bên đã cùng nhau rà soát lại những mặt hàng là thế mạnh của mỗi bên và tìm biện pháp dành cho nhau những ưu đãi. Năm 2005, ủy ban liên chính phủ đã xem xét giảm thuế xuất nhập cho hàng hóa có xuất xứ từ hai nước. Sau thỏa thuận của Bộ Công Thương hai nước, tháng 7 năm 2005 danh mục hàng hóa được giảm thuế từ 50% đến 0% đã được thông qua. Việc giảm chi phí dịch vụ lao động, cấp thẻ theo thời hạn hợp đồng và thời gian cư trú của người lao động Việt Nam tại Lào đã và đang tạo điều kiện thuận lợi thúc đẩy đầu tư, thương mại giữa hai nước. Nhờ những hoạt động khuyến khích tích cực đó. Tổng kim ngạch thương mại giữa hai nước tăng nhanh chóng. Năm 2007 đạt 321 triệu USD tăng 23% so với năm 2006, năm 2008 đạt 422,9 triệu USD tăng 32%. Năm 2009, mặc dù suy giảm kinh tế toàn cầu nhưng thương mại hàng hóa song phương giữa Việt Nam và Lào vẫn đạt 417,8 triệu USD. Trong quý I năm 2010 là 96 triệu tăng 16,8% so với cùng kỳ năm trước. Tại hội nghị quản lý chợ biên giới và thương mại biên giới Việt Nam - Lào lần thứ 6 diễn ra cuối năm 2008, Bộ Công Thương hai nước đã có những thỏa thuận quan trọng cho giai đoạn 2010 -2020. Phấn đấu kim ngạch xuất nhập khẩu hai chiều đến

cuối năm 2010 đạt khoảng 850-900 triệu USD. Trong đó hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Lào đạt 350 triệu USD, đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 34%/năm cho cả giai đoạn 2008 -2010. Kim ngạch hai chiều có cơ hội tăng cao do khả năng tăng trưởng từ việc xuất khẩu thiết bị toàn bộ và máy móc, thiết bị cho các công trình thầu xây dựng, các dự án đầu tư của Việt Nam tại Lào. Đến năm 2015, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước dự kiến sẽ đạt trên 2 tỷ USD. Trong đó, xuất khẩu của Lào sang Việt Nam là 1.340 triệu USD, đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 14,6%/ năm cho cả giai đoạn 2011 -2015. Hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Lào là 1080 triệu USD, đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 21,5 triệu USD năm cho cả giai đoạn 2011 -2015 và năm 2020 đạt 4 tỷ USD (Bước phát triển mới trong hợp tác Việt - Lào - Quốc tế, website: <http://www.irv.moi.gov.vn>)

Bảng 2.2: *Thống kê kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu giữa Việt Nam và Lào giai đoạn 2001 -2009*

Năm	Việt Nam xuất = Lào nhập	Việt Nam nhập = Lào xuất	Tổng kim ngạch hai chiều(triệu USD)
Năm 2001	64,3	68	132
Năm 2002	64,7	62,6	127,3
Năm 2003	51,8	60,7	112,5
Năm 2004	68,4	74,3	142,7
Năm 2005	69,2	97,5	166,7
Năm 2006	94,9	166,6	261,6
Năm 2007	109,7	211,3	321
Năm 2008	149,8	273,1	422,9
Năm 2009	150,2	267,6	417,8
Tổng	823	1.281,7	2.104,5

Nguồn: Tổng cục hải quan Việt Nam

Trên đây là những tìm hiểu về thực trạng quan hệ thương mại song phương giữa Việt Nam và Lào thống kê qua con đường chính ngạch. Buôn bán giữa Việt Nam và Lào ngoài con đường buôn bán chính ngạch còn tính đến con đường buôn bán tiểu ngạch. Tuy vậy, việc thống kê theo hình thức buôn bán tiểu ngạch rất khó khăn, hầu như không thực hiện chính xác được. Chính vì vậy, trong luận văn này tác giả đánh giá quan hệ thương mại song phương giữa Lào và Việt Nam thông qua các số liệu thống kê được cung cấp theo con đường xuất nhập khẩu chính ngạch.

Tóm lại, có thể thấy kim ngạch thương mại hai chiều của Việt Nam và Lào trong gần hai thập kỷ qua tuy có giai đoạn phát triển chưa ổn định nhưng đã từng bước tăng

lên. Mặc dù là một nước láng giềng kề cận nhưng hoạt động giao thương hàng hóa giữa Việt Nam và Lào vẫn chưa xứng tầm với tiềm năng của hai nước. Tổng kim ngạch hàng hóa xuất nhập khẩu với nước này trong nhiều năm qua chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam (chỉ khoảng 0,3%). Về phía Lào, theo số liệu thống kê của Tổ chức thương mại Thế Giới (WTO), trong năm 2009, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của nước này là 2.5 tỷ USD. Như vậy, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Lào với Việt Nam chiếm khoảng 16,7% tổng giá trị giao dịch ngoại thương hàng hóa của nước này.

Trong giao dịch thương mại với Lào, Việt Nam luôn nhập siêu với mức thâm hụt khá cao. Trong một vài năm gần đây, năm 2007 bằng 100% tổng giá trị xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Lào. Tuy nhiên, đến năm 2009, Việt Nam đã giảm nhập siêu từ Lào nhờ tăng cường xuất khẩu hàng hóa của các công ty Việt Nam sang thị trường này tăng 13%, trong khi đó nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Lào lại giảm -7,1%.

2.2.2 Cơ cấu thương mại trong quan hệ thương mại Việt Nam và Lào

Trước năm 1991, mặt hàng xuất khẩu của cả hai phía chỉ đóng khung trong khoảng từ 20 đến 30 mặt hàng do Chính phủ hai nước quy định. Trong đó, Lào chỉ xuất khẩu 6 hoặc 7 mặt hàng nông, lâm thổ sản. Nhưng từ năm 1991 đến nay, mặt hàng trao đổi đã được mở rộng khá phong phú, đa dạng. Hiện nay, trên thị trường Lào có khoảng 150 mặt hàng Việt Nam. Theo chính sách mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam, hàng hóa khuyến khích xuất khẩu sang thị trường Lào gồm hàng cơ khí, hàng thủ công mỹ nghệ, muối, sản phẩm chăn nuôi, hàng thủy sản, hàng nông sản, dược liệu, dược phẩm, sản phẩm cao su, hàng điện, điện tử gia dụng, hàng tiêu dùng các loại, hàng dệt may, tơ tằm, phân bón. Kim ngạch các mặt hàng xuất khẩu trong những năm qua không ổn định, giá trị xuất khẩu từng mặt hàng nhỏ. Những mặt hàng xuất khẩu khá cũng chỉ có kim ngạch từ vài trăm đến vài triệu USD /năm, cao nhất cũng chỉ giao động quanh con số 10 triệu USD.

Trên đây là các mặt hàng Việt Nam xuất khẩu sang Lào, về mặt hàng nhập khẩu của Việt Nam thời kỳ này có một vài nét nổi bật đáng chú ý:

Giai đoạn trước năm 2000, mặt hàng nhập khẩu chủ yếu là xe máy, gỗ, thạch cao, xe ô tô, quặng, điện, than đá, song mây, tre, sản phẩm thủ công mỹ nghệ. Xe máy là mặt hàng chiếm tỉ trọng cao nhất trong tổng kim ngạch, chiếm từ 51% trở

lên, trong đó cao nhất năm 1994 chiếm đến 97% tổng giá trị kim ngạch nhập khẩu vào Việt Nam

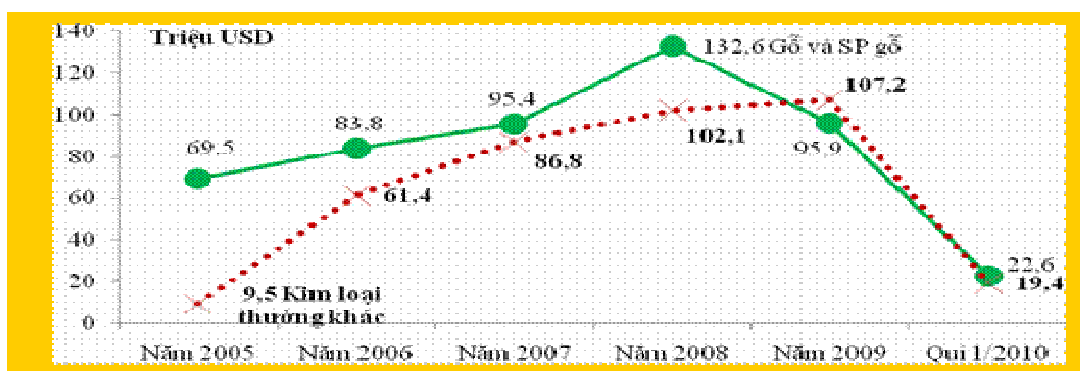
Bảng 2.3: Số lượng xe máy nhập khẩu qua các năm 1994-1998

Năm	Năm 1994	Năm 1995	Năm 1996	Năm 1997	Năm 1998
Số lượng (Chiếc)	76.386	37.000	43.000	25.400	97.400
Trị giá (USD)	116.217	56.200	42.700	31.700	120.400
Tỷ trọng (%)	97%	93%	61%	51%	83%

Nguồn: Tổng cục Hải Quan Việt Nam

Từ năm 2000 trở lại đây, gỗ, sản phẩm gỗ và kim loại thường là hai nhóm hàng chính các doanh nghiệp Việt Nam nhập khẩu từ Lào. Giá trị kim ngạch tăng liên tục trong giai đoạn 2005 -2009. Năm 2005 giá trị kim ngạch đạt 9,5 triệu USD, 2006: 61,4 triệu USD, năm 2007 đạt 86,801 triệu USD chiếm 27,8% tổng giá trị kim ngạch của năm 2007, năm 2008 đạt 102 triệu USD, năm 2009 đạt:107,2 triệu USD. Đến quý I/2010, kim ngạch kim loại thường đạt 19,4 triệu tăng 38% so với cùng kỳ năm 2009.

Biểu đồ 2.1: Kim ngạch nhập khẩu hai nhóm hàng chính từ Lào vào Việt Nam giai đoạn 2005 -2009 và quý I/2010.



Nguồn: Tổng cục Hải Quan Việt Nam

Ngoài hai mặt hàng chính là gỗ, các sản phẩm gỗ và kim loại thường khác thì Việt Nam cũng nhập khẩu một số sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Lào khác như: thạch cao tự nhiên, sa nhân, mây, tre, ô tô nguyên chiếc các loại, máy móc thiết bị phụ tùng, nguyên liệu thuốc lá, máy tính và linh kiện máy tính với giá trị kim ngạch trung bình hàng năm từ 100 nghìn USD đến vài triệu USD.

Nói tóm lại, về cơ cấu mặt hàng trao đổi giữa Việt Nam và Lào trong thời gian qua đa dạng và phong phú hơn thời gian trước. Tuy vậy, các mặt hàng Việt Nam xuất khẩu sang Lào so với xuất khẩu sang thị trường khác khá nghèo nàn về chủng loại. Mặt

khác, kim ngạch của mỗi mặt hàng không cao, chưa có mặt hàng nào có tính chất chủ lực, “đột phá”, có tính quyết định giá trị kim ngạch xuất khẩu hàng năm. Về cơ cấu mặt hàng nhập khẩu, nhìn chung Việt Nam nhập khẩu khá ổn định một số mặt hàng chủ lực của Lào. Kim ngạch nhập khẩu có điểm đáng mừng, năm sau tăng nhiều so với năm trước. Song trong cả giai đoạn dài Việt Nam cũng chỉ tập trung vào nhập khẩu hai mặt hàng mà Lào rất sẵn có là: gỗ, sản phẩm gỗ và kim loại thường các loại. Trong thời gian tới, để hai bên thực hiện thành công mục tiêu đưa kim ngạch thương mại song phương lên 1 tỷ vào năm 2010 thì việc mở rộng danh mục hàng hóa trao đổi đóng một vai trò vô cùng quan trọng, đồng thời phải cố gắng tăng cao kim ngạch của từng mặt hàng trao đổi.

2.2.3 Các hình thức thương mại hàng hóa giữa hai nước

Trong thời gian tiến hành trao đổi buôn bán với nhau hai nước đã sử dụng khá đa dạng các hình thức buôn bán: Buôn bán chính ngạch, buôn bán tiểu ngạch, buôn bán dân gian, trao đổi hàng thông qua Nghị định thư. Tính từ năm 1991 đến nay, các hình thức được sử dụng rộng rãi là: Buôn bán chính ngạch, buôn bán tiểu ngạch, trao đổi hàng hóa qua biên giới giữa dân cư hai nước.

Hình thức trao đổi thương mại giữa hai nước Lào và Việt Nam cũng được phát triển và hoàn thiện theo thời gian. Hiện nay, nhà nước hai bên chấp nhận ba hình thức trao đổi, buôn bán: buôn bán chính ngạch, buôn bán tiểu ngạch, hình thức hàng hối hàng qua biên giới. Tuy chính thức công nhận các hình thức buôn bán như trên nhưng trên thực tế không kiểm soát nổi tình hình buôn lậu, kim ngạch buôn lậu giữa hai nước là khá lớn. Buôn lậu giữa các nước có chung đường biên như Việt Nam - Lào - Trung Quốc đang ngày càng trở thành một vấn nạn mà các bên đều phải nỗ lực kiểm soát.

2.3 Đánh giá chung thực trạng quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Lào từ năm 1990 đến nay

2.3.1 Những thành tựu đạt được

Qua phân tích thực trạng quan hệ thương mại hàng hóa giữa Lào và Việt Nam trong hơn hai thập kỷ qua. Có thể thấy, cả hai bên nói chung và Việt Nam nói riêng đã đạt được một số thành tựu như sau: Kim ngạch thương mại song phương tăng trưởng khá tốt, phạm vi trao đổi hàng hóa được mở rộng, cơ cấu mặt hàng trao đổi ngày càng

phong phú, hàng hóa của Việt nam hiện nay đã cải thiện được khá nhiều về tính cạnh tranh, tăng trưởng thương mại làm tăng ngân sách quốc gia cải thiện đáng kể đời sống của cư dân biên giới□

Đạt được những thành tựu về kinh tế - xã hội nói trên cũng cho thấy những kết quả tốt trong việc vận dụng đúng đắn chính sách của nhà nước. Nhờ có chính sách khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi kịp thời cho phát triển mậu dịch giữa hai nước đã đem lại những kết quả khả quan. Cụ thể, chính sách khuyến khích phương thức hàng đổi hàng và miễn giảm thuế song phương cho hàng hóa của mỗi nước đã khắc phục những khó khăn trong thanh toán cũng như tạo điều kiện thuận lợi cho hàng Việt Nam cạnh tranh với hàng hóa của Thái Lan và Trung Quốc trên thị trường Lào. Mặt khác, việc thực hiện các thỏa thuận hợp tác trong thanh toán, các hoạt động triển khai chính sách đối với khu kinh tế cửa khẩu cũng đóng góp phần không nhỏ vào sự thành công nói trên.

2.3.2 Những tồn tại trong quan hệ thương mại hai nước

Trong những năm qua, mặc dù đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ nhưng quan hệ thương mại song phương giữa Việt Nam - Lào vẫn còn nhiều khó khăn và hạn chế. Các hạn chế có thể kể ra là: Quy mô xuất khẩu còn ở mức quá nhỏ bé, tính cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam thấp, Việt Nam chưa phát huy được thế mạnh của Lào như một thị trường trung chuyển để mở rộng xuất khẩu sang các thị trường khác, các chính sách và thủ tục điều hành hoạt động thương mại giữa Việt Nam và Lào còn nhiều vướng mắc, hệ thống ngân hàng làm việc yếu kém, cơ sở hạ tầng phục vụ giao thương thương mại còn nghèo nàn, lạc hậu, nạn buôn lậu và gian lận thương mại ngày càng sôi động và nhức nhối trở thành một vấn nạn xã hội □

Trên đây là một số những hạn chế gây ảnh hưởng lớn đến kết quả của quan hệ thương mại giữa hai nước Việt Nam và Lào trong thời gian qua. Những hạn chế đều có nguyên nhân cội rễ của nó. Chính vì vậy, để thực hiện được các kế hoạch trong mục tiêu thương mại giữa hai nước trong tương lai, cần phải xác định chính xác những nguyên nhân cội rễ đó và khắc phục triệt để trong thời gian sớm nhất.

2.3.3 Các nguyên nhân dẫn đến những tồn tại trong quan hệ thương mại hai nước

Tất cả những hạn chế nêu trên đã làm giảm hiệu quả hợp tác thương mại của hai bên. Có thể thấy trong quan hệ thương mại Việt Nam với Lào, yếu tố làm ảnh hưởng

đến tốc độ, phạm vi và cơ cấu thương mại giữa hai nước. Dưới đây, luận văn xin đề cập đến một số nguyên nhân gây nên tình trạng trên: Địa hình đồi núi phức tạp dẫn đến chi phí vận chuyển cao, làm đội giá thành sản phẩm là nguyên nhân chính dẫn đến sản phẩm khó cạnh tranh, khâu thanh toán chưa thực hiện theo cơ chế thanh toán quốc tế, sức thanh toán của Lào quá yếu, môi trường pháp lý còn nhiều bất cập, thực hiện các thủ tục, chính sách còn chậm và chưa triệt để, công tác thông tin tư vấn cho các doanh nghiệp Việt Nam còn khá hạn chế, hoạt động thương mại chưa thực sự gắn kết với hoạt động đầu tư, Nạn buôn lậu và gian lận thương mại qua biên giới

Có thể thấy, quan hệ hợp tác kinh tế hiện nay đang là khâu yếu nhất, nhất là hợp tác trong lĩnh vực sản xuất còn ít. Hạn chế trong lĩnh vực thương mại còn nhiều, các nguyên nhân cũng đã được chỉ ra. Để quan hệ thương mại song phương giữa Lào và Việt Nam trong tương lai có bước phát triển tương xứng với kỳ vọng của chính phủ và nhân dân hai nước thì việc khắc phục những hạn chế và nguyên nhân trên ngày càng trở nên cần thiết và cấp bách.

Chương 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN QUAN HỆ THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VỚI LÀO

3.1. Quan điểm và định hướng của Việt Nam trong phát triển quan hệ thương mại với Lào.

3.1.1 Quan điểm phát triển

Trong sự nghiệp xây dựng và bảo vệ tổ quốc của Việt Nam và Lào, cả hai nước hiện đang đứng trước yêu cầu to lớn và cấp bách của tình hình mới vừa thuận lợi vừa ẩn chứa nhiều khó khăn thách thức. Trong bối cảnh đó, cả hai quốc gia không chỉ chú ý đến quan hệ hợp tác song phương mà cần đặt quan điểm hợp tác của mình phù hợp với quan điểm hợp tác chung của khu vực và thế giới. Trong quan hệ hợp tác hai nước, cả hai đều thống nhất quan điểm đặc biệt trong điều kiện ASEAN — AFTA, quan điểm phát triển kinh tế, thương mại trong hợp tác phát triển kinh tế ở các tam giác, tứ giác phát triển. Các quan điểm định hướng phát triển phù hợp với khuôn khổ WTO, ASEAN- AFTA, các tam giác, tứ giác kinh tế phát triển.

3.1.2 Định hướng phát triển

Trước nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng trong phát triển quan hệ chính trị, ngoại giao đặc biệt là quan hệ kinh tế, thương mại với các nước láng giềng. Nhà nước Việt Nam đã có những định hướng cụ thể trong việc phát triển thương mại với các nước có chung đường biên nói chung và Lào nói riêng.

Các định hướng phát triển của Việt Nam phù hợp với xu thế toàn cầu hóa và hội nhập khu vực, phù hợp với sự phát triển đa phương trong GMS, AFTA □đảm bảo phát huy thế mạnh toàn diện của hai nước□.chú trọng đến lợi thế của mỗi nước trong phát triển kinh tế — thương mại. Đặc biệt chú trọng phát triển các ngành hàng xuất khẩu mũi nhọn □phù hợp với điều kiện của mỗi quốc gia.

Trong chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa với Lào. Nhà nước ta đặc biệt chú ý đến định hướng các mặt hàng xuất khẩu như: Mỳ ăn liền, sản phẩm nhựa, tân dược và thiết bị y tế, chất tẩy rửa và mỹ phẩm, sản phẩm gốm sứ, hàng may mặc, giày dép các loại, hàng điện tử gia dụng, máy tính và linh kiện, dây điện và dây cáp điện, sắt thép, vật liệu xây dựng, hóa chất các loại, phân bón, sản phẩm cao su, máy canh tác nông nghiệp, máy chế biến nông sản...

Trên đây là một số các mặt hàng của Việt Nam định hướng cho đầu tư để tăng khả năng về khối lượng và chất lượng các sản phẩm xuất khẩu sang thị trường Lào. Ngoài các sản phẩm trên cũng cần phải lưu ý thêm đến các sản phẩm là các máy móc, thiết bị, phân bón, giống cây trồng phục vụ cho các dự án đầu tư của Việt Nam tại Lào và các mặt hàng trao đổi biên mậu.

3.2. Triển vọng phát triển quan hệ thương mại Việt Nam □ Lào

Tính theo dân số 6,4 triệu người, Lào là một thị trường nhỏ. Nhưng nhìn về vị trí địa lý ở trung tâm bán đảo Đông Dương, trên trục đường xuyên Á, là cầu nối giữa Việt Nam và các nước trong khu vực với vùng Đông Bắc Thái Lan, về khả năng đáp ứng tiêu dùng của sản xuất trong nước và thu hút vốn đầu tư nước ngoài còn rất hạn chế, thì Lào là một thị trường trung chuyển hàng hóa tiềm năng, có nhiều triển vọng hấp dẫn và phù hợp với khả năng của các doanh nghiệp Việt Nam. Trong nhiều năm trở lại đây, Việt Nam luôn nằm trong ba nhà đầu tư lớn nhất tại Lào, đã mở ra một triển vọng lớn để tăng cường quan hệ thương mại trong tương lai, khi mà cả Việt Nam

và Lào đều chú trọng kết hợp giữa tăng liên kết đầu tư gắn với thương mại của hai quốc gia. Mặt khác, hàng loạt các dự án về cải tạo và nâng cấp các tuyến đường thông thương, nhiều dự án cơ sở hạ tầng được xây dựng là điểm thuận lợi để hai nước tăng cường hoạt động thương mại và đầu tư trong tương lai.

Triển vọng hợp tác thương mại giữa Việt Nam và Lào trong tương lai càng được tăng cường khi cả hai nước cùng nỗ lực phát huy lợi thế so sánh của mỗi bên. Hàng hóa của Lào và Việt Nam có tính chất bổ sung cho nhau. Vì vậy, các hàng hóa này thực sự tạo được sức hút đối với mỗi bên. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Lào là hàng may mặc, gỗ, sản phẩm gỗ, thủy điện, cà phê, một số hàng chế tạo và nhập khẩu hàng tiêu dùng, vật liệu xây dựng, thiết bị điện, nguyên liệu cho sản xuất hàng dệt may và lắp ráp xe máy.

Quan hệ hợp tác Việt Nam - Lào có tính chất tương hỗ, mở ra triển vọng hợp tác vững bền cho cả hai nước.

3.3. Các giải pháp phát triển quan hệ thương mại Việt Nam - Lào đến năm 2020

3.3.1 Giải pháp về phía nhà nước

3.3.1.1 Tạo hành lang pháp lý thông thoáng cho hoạt động xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Lào.

Cần đơn giản hóa hơn nữa các chính sách quản lý hàng hóa xuất nhập khẩu, hài hòa thủ tục hải quan theo chuẩn mực và thông lệ quốc tế. Cải tiến hơn nữa các quy trình quản lý hàng hóa tạm nhập tái xuất, thống nhất các quy định về phương tiện vận tải và các thủ tục liên quan đối với hàng tạm nhập tái xuất. Nhanh chóng thực hiện các thỏa thuận mới, các cam kết về ưu tiên thủ tục vận chuyển, đơn giản hơn nữa các khâu kiểm tra, kiểm soát □. Đối với khu vực cửa khẩu cần có chính sách khuyến khích đầu tư hợp lý.

3.3.1.2 Tăng cường sự phối hợp chặt chẽ và thống nhất giữa các cơ quan quản lý trực tiếp và liên ngành.

Đảm bảo xử lý những thủ tục nhanh gọn, chính xác, thuận lợi các các đối tượng tham gia về mặt thời gian, giúp tiết kiệm tiền bạc và công sức của cả hai bên.

3.3.1.3 Xây dựng hệ thống chính sách thuế quan, tài chính, tín dụng năng động, tăng cường cải cách hệ thống thanh toán nhanh gọn, chính xác phục vụ cho hoạt động thương mại.

Sớm công bố danh mục hàng hóa xuất nhập khẩu được miễn giảm thuế giữa hai nước, đơn giản thủ tục hoàn thuế, lưu ý đến mức đánh thuế vào hàng xuất khẩu tiểu ngạch, hỗ trợ tín dụng thương mại, tín dụng kho bãi, giảm mức lệ phí, thuế kho bãi tại các cửa khẩu, chính sách ưu đãi cho vay vốn đối với các doanh nghiệp kinh doanh. Đẩy nhanh cải cách hệ thống thanh toán, đối với hệ thống thanh toán cần triển khai thực hiện quan lý tiền của các nước có chung đường biên giới, mở rộng việc trao đổi giữa đồng Kíp Lào và đồng tiền Việt Nam, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thanh toán các hợp đồng xuất nhập khẩu. Thường xuyên có những đề nghị về phía Lào trong trao đổi và thông báo thay đổi chính sách của phía Lào. Thỏa thuận những điều kiện buôn bán tương đương giữa Lào và Việt Nam và Lào với các nước láng giềng xung quanh.

3.3.1.4 Đa dạng hóa mẫu dịch biên giới, phát triển hệ thống biên giới và quản lý hoạt động buôn bán qua đường biên giới.

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

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

Kết hợp đồng bộ giữa chống buôn lậu bằng biện pháp kinh tế thông qua việc nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hóa trong nước với việc hoàn thiện hệ thống thuế và thủ tục hải quan, khắc phục những bất hợp lý trong chính sách thuế và các khe hở trong chính sách đang tạo điều kiện cho buôn lậu phát triển, tăng cường công tác phối hợp giữa các ngành chức năng và bảo vệ pháp lý đối với những người thi hành công vụ, phối hợp với hình thức xử lý theo pháp luật với tuyên truyền, giáo dục, động

viên đối với dân cư các tỉnh biên giới, bồi dưỡng ý thức về trách nhiệm công dân và kiến thức pháp luật cho người dân.

3.3.1.6 Đẩy mạnh hợp tác đầu tư gắn với thương mại

Lợi thế của các doanh nghiệp Việt Nam khi kinh doanh trên thị trường Lào là năm 2008, 2009 Việt Nam liên tiếp trở thành nhà đầu tư lớn nhất vào Lào, với nhiều dự án trọng điểm. Đẩy mạnh hợp tác thương mại gắn với đầu tư, mở ra cơ hội cho hàng hóa Việt Nam được cung cấp thẳng cho các dự án của Việt Nam tại Lào, tạo điều kiện to lớn giúp kim ngạch thương mại song phương Việt Nam tăng trưởng nhanh.

3.3.1.7 Tăng cường hợp tác về xây dựng cửa khẩu và các tuyến đường thông thương.

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

3.3.1.8 Chú trọng công tác xúc tiến thương mại

Bộ Công Thương hai nước cần phối hợp với nhau trong việc hoạch định định hướng nhu cầu đối với hàng hóa xuất nhập khẩu, cần thông báo kịp thời cho nhau những thay đổi trong chính sách.

Cần tích cực tổ chức chuyển công tác khảo sát thị trường Lào, thường xuyên tổ chức và tham gia các hội chợ quốc tế.

Nhà nước Việt Nam nên thành lập trung tâm thông tin thương mại biên giới.

3.3.2 Giải pháp về phía doanh nghiệp

3.3.2.1 Đa dạng hóa các mặt hàng kinh doanh và có định hướng rõ ràng về mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Lào

Trên cơ sở xây dựng chiến lược mặt hàng xuất khẩu lâu dài và ổn định, phát huy thế mạnh về địa lý để phát triển, đầu tư và liên doanh với các doanh nghiệp Lào xây dựng các

mặt hàng nông sản xuất khẩu sang Lào và lâm sản nhập khẩu từ Lào, nâng cao giá trị gia tăng của mặt hàng và qua đó nâng cao hiệu quả của hoạt động xuất nhập khẩu, mở rộng phạm vi thị trường xuất khẩu sang đến vùng Đông Bắc Thái Lan.

3.3.2.2 Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp

Cần tìm hiểu rõ thị trường Lào, vạch ra những thuận lợi và khó khăn cũng như những triển vọng và thách thức khi tiếp cận thị trường. Để các doanh nghiệp có yên tâm hoạt động lâu dài, chính phủ Việt Nam nên có sự hỗ trợ cho các doanh nghiệp về mặt vật lực như hỗ trợ một phần cước phí vận chuyển □ Các doanh nghiệp Việt Nam cũng cần chủ động phân tích thị trường Lào. Hiện nay sức mua của thị trường Lào thấp lại phân tán nên khi tiến hành kinh doanh các doanh nghiệp cần phải lựa chọn địa bàn và mặt hàng kinh doanh thích hợp để không dài trải. Thêm nữa, hiện tại hệ thống giao thông đường bộ vẫn còn hết sức nghèo nàn, lạc hậu □ việc vận chuyển trở thành một thách thức đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Chính vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam không nên đầu tư kinh doanh với số vốn lớn mà nên hình thành các cơ sở sản xuất ở nhiều địa phương, với lượng cung ứng vừa đủ cho nhu cầu từng khu vực dân cư. Các doanh nghiệp cũng cần lưu ý sử dụng các phương thức mua bán và thanh toán linh hoạt.

3.3.2.3 Xây dựng và mở rộng đa dạng các loại hình phân phối hàng hóa

Đối với các doanh nghiệp lớn của Việt Nam nên xây dựng các siêu thị và hệ thống bán lẻ đảm bảo cung cấp hàng Việt Nam đến tận tay người tiêu dùng Lào. Nên tận dụng lợi thế từ những người Việt sinh sống tại Lào để thành lập các đại lý và cửa hàng bán lẻ.

Ngoài các biện pháp được nêu như trên, nhà nước và các doanh nghiệp Việt Nam cũng cần phải có chương trình đầu tư hợp lý từ đào tạo cán bộ quản lý giỏi, các chuyên gia kỹ thuật đến công nhân kỹ thuật có tay nghề phục vụ cho quá trình sản xuất các sản phẩm trong nước và quản lý doanh nghiệp đáp ứng đòi hỏi hội nhập và giao thương quốc tế

KẾT LUẬN

Thương mại quốc tế đóng góp một phần quan trọng vào sự tăng trưởng và phát triển của mỗi quốc gia, nó quyết định đến “độ mở” của một quốc gia trong xu hướng toàn cầu hóa và liên kết khu vực hóa đang trở thành xu hướng tất yếu. Hoạt động thương mại quốc tế tác động ngày càng sâu rộng, toàn diện đến tất cả các lĩnh vực của đời sống kinh tế — xã hội.

Các lý thuyết thương mại quốc tế đã chỉ ra rằng các quốc gia đều có lợi khi tham gia vào hoạt động thương mại quốc tế. Mức độ tham gia càng sâu càng giúp các nước có điều kiện hình thành khuôn khổ có khả năng chống trở lại với những biến động khó lường của kinh tế khu vực và thế giới.

Trong bối cảnh mới, Lào và Việt Nam ngày càng có nhận thức rõ nét, đầy đủ hơn về hợp tác, liên kết với nhau. Việt Nam và Lào từ lâu đã có mối quan hệ sông liên sông, núi liền núi, quan hệ anh em đặc biệt. Hiện nay, trong thời đại mới, mối quan hệ khăng khít về mặt chính trị, ngoại giao, an ninh đất nước càng được củng cố hơn khi cả hai nước cùng quyết tâm hợp tác với nhau trên mặt trận tăng trưởng và phát triển kinh tế thương mại song phương giữa hai nước.

Nhìn chung, mối quan tâm hợp tác về kinh tế thương mại giữa hai quốc gia chỉ thực sự được quan tâm chú ý đến trong khoảng hai thập kỷ gần đây. Tuy nhiên, sự quan tâm và kết quả đạt được vẫn chưa được ngang tầm với mong đợi và hy vọng của chính phủ, nhân dân hai nước.

Kim ngạch song phương giữa Lào và Việt Nam trong thời gian qua tuy có năm tăng trưởng lên xuống không ổn định, nhưng xét đến tổng giá trị của cả thời kỳ thì thời kỳ thì thời kỳ sau vẫn cao hơn thời kỳ trước. Và trong bối cảnh mới thì mối quan hệ thương mại song phương giữa Lào và Việt Nam có nhiều triển vọng đạt được mục tiêu thương mại mà hai nước đã đề ra là năm 2010 đạt được 1 tỷ USD, năm 2015 đạt 2 tỷ USD và năm 2020 đạt 4 tỷ USD.

Quan hệ thương mại song phương giữa hai nước Việt Nam và Lào trong thời gian qua đã có vai trò to lớn đối với sự phát triển của hai nước nói chung và Việt Nam nói riêng. Giá trị thương mại đạt được đã có vai trò to lớn trong việc mở rộng và củng cố thị trường, phát triển kinh tế — xã hội, tăng kim ngân sách quốc gia, đặc biệt có

đóng góp rất nhiều trong công việc đổi mới bộ mặt kinh tế của dân cư vùng biên giới giáp Lào.

Bên cạnh những thành tựu đạt được mà cả Việt Nam và Lào cùng ghi nhận thì hai bên cũng nhận thấy trong quan hệ thương mại song phương vẫn còn nhiều hạn chế, tồn tại nhiều nguyên nhân làm cản trở sự tăng trưởng, phát triển quan hệ thương mại của hai nước.

Mặc dù tổng kim ngạch dần tăng cao trong các thời kỳ nhưng so sánh với các nước trong cùng khu vực ASEAN. Năm 2009, trong 200 thị trường Việt Nam có quan hệ xuất nhập khẩu thì về xuất khẩu Lào đứng thứ 34, về nhập khẩu Lào đứng thứ 29. Trong khối ASEAN thì xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Lào chỉ chiếm 2% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang tất cả các nước thành viên và nhập khẩu chỉ chiếm 1,8% giá trị nhập khẩu hàng hóa từ tất cả các nước ASEAN vào Việt Nam, đã cho thấy quy mô thương mại còn quá nhỏ bé, số lượng các mặt hàng xuất nhập khẩu còn nghèo nàn, chưa có mặt hàng mũi nhọn đẩy mạnh kim ngạch của hai nước, phạm vi thị trường trao đổi còn hẹp, mới chỉ chủ yếu là khu vực biên giới chưa xâm nhập sâu được vào nội địa của hai nước.

Mặt khác, tính cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam vẫn còn thấp. Việt Nam chưa phát huy thế mạnh của Lào như một thị trường trung chuyển để mở rộng xuất khẩu sang các thị trường khác. Các chính sách và thủ tục điều hành hoạt động thương mại giữa Việt Nam và Lào còn nhiều vướng mắc, hệ thống ngân hàng hoạt động yếu kém, cơ sở hạ tầng thương mại nghèo nàn, lạc hậu làm hạn chế lớn đến kết quả thương mại song phương giữa hai bên.

Ngoài việc nêu những hạn chế như trên, luận văn còn chỉ ra được các nguyên nhân có tính cốt lõi gây nên những hạn chế này. Đồng thời luận văn cũng đã nêu những giải pháp khắc phục và giải quyết các tồn tại nêu trên.

Với những giải pháp đồng bộ về phía nhà nước và doanh nghiệp đã đề cập ở trong nội dung của luận văn, chắc chắn quan hệ thương mại Việt Nam — Lào ngày càng được mở rộng và phát triển tương xứng với tiềm năng và lợi thế của hai nước.