



## **BÁO CÁO**

**TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN KINH TẾ THƯƠNG MẠI KHU VỰC TAM GIÁC PHÁT TRIỂN CLV TRONG CƠ CHẾ HỢP TÁC HIỆN CÓ VÀ NHỮNG KHÓ KHĂN THÁCH THỨC CỦA DOANH NGHIỆP HOẠT ĐỘNG TẠI KHU VỰC NÀY**

**MÃ HOẠT ĐỘNG: ICB - 2**

**“Thúc đẩy hợp tác kinh tế Cam-pu-chia, Lào, My-an-ma, Việt Nam”**

**Bản chính thức**

**Hà Nội, (25/03/2016)**

*Thực hiện bởi: PGS.TS. Hoàng Thọ Xuân*

*Th.S Nguyễn Ngọc Lan*

Tài liệu này được chuẩn bị với sự hỗ trợ tài chính của Ủy ban châu Âu. Những quan điểm thể hiện trong báo cáo là của các tác giả và không phản ánh quan điểm chính thức của Ủy ban châu Âu hay Bộ Công Thương



## MỤC LỤC

MỞ ĐẦU .....	6
Phần I: Khái quát về khu vực Tam giác phát triển CLV .....	9
1. Giới thiệu tóm lược về khu vực Tam giác phát triển CLV .....	9
2. Tình hình kinh tế khu vực Tam giác phát triển.....	14
Phần II: Quan hệ thương mại giữa Việt Nam - Campuchia và Việt Nam - Lào .....	15
1. Quan hệ thương mại chung Việt Nam – Campuchia .....	15
2. Quan hệ thương mại Việt Nam – Lào .....	18
Phần III. Quan hệ đầu tư giữa Việt Nam - Campuchia và Việt Nam - Lào....	20
1. Tình hình đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào.....	20
2. Tình hình đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam tại Campuchia.....	22
3. Hoạt động của doanh nghiệp Việt Nam tại khu vực Tam giác phát triển ..	23
Phần IV: Tổng quan về cơ chế hợp tác hiện có và tác động đến quan hệ thương mại_ đầu tư giữa ba nước Việt Nam – Lào - Campuchia .....	25
1. Các Hiệp định/Thỏa thuận song phương đã ký kết giữa Việt Nam với Campuchia và giữa Việt Nam với Lào .....	25
<i>1.1. Hiệp định, thỏa thuận có chứa đựng nội dung liên quan đến tạo thuận lợi thương mại .....</i>	<i>25</i>
<i>1.2. Hiệp định, thỏa thuận có nội dung liên quan đến tạo thuận lợi giao thông đường bộ .....</i>	<i>29</i>
2. Hiệp định/Thỏa thuận đa phương đã ký kết giữa 3 nước Campuchia – Lào – Việt Nam .....	30
<i>2.1. Một số Hiệp định/Thỏa thuận đa phương nhằm tạo thuận lợi thương mại.....</i>	<i>30</i>
<i>2.2. Một số Hiệp định/Thỏa thuận đa phương nhằm tạo thuận lợi giao thông.....</i>	<i>33</i>
3. Đánh giá tác động của các Hiệp định/thỏa thuận đối với sự phát triển thương mại giữa các nước nói chung và khu vực Tam giác phát triển nói riêng.....	34
<i>3.1. Tác động đối với sự phát triển kinh tế .....</i>	<i>34</i>
<i>3.2. Tác động đối với sự phát triển lĩnh vực giao thông vận tải.....</i>	<i>37</i>

Phần V: Những khó khăn thách thức trong hoạt động đầu tư kinh doanh tại khu vực Tam giác phát triển.....	39
1. Khó khăn khách quan.....	39
1.1. <i>Khó khăn thách thức chung trong quá trình hội nhập quốc tế</i> .....	39
1.2. <i>Khó khăn thách thức chung trong hoạt động kinh doanh tại khu vực TGPT</i> .....	40
2 Khó khăn chủ quan.....	43
2.1. <i>Những điểm yếu, hạn chế trong hoạt động kinh doanh sản xuất tại 5 tỉnh Việt Nam trong khu vực TGPT</i> .....	43
2.2 <i>Khó khăn, hạn chế của doanh nghiệp đang đầu tư tại Campuchia..</i>	45
2.3 <i>Khó khăn, hạn chế của doanh nghiệp đang đầu tư tại Lào</i> .....	46
Phần VI: Khuyến nghị về chính sách, giải pháp chủ yếu .....	48
1. Xu hướng hợp tác phát triển của các nước CLV và khu vực Tam giác phát triển.....	48
1.1. <i>Tăng cường phát triển kinh tế, thương mại và đầu tư giữa các quốc gia CLV</i> .....	49
1.2. <i>Tăng cường hợp tác khu vực</i> .....	50
1.3. <i>Củng cố và nâng cao vai trò của các nước CLV trong khu vực và toàn cầu</i> .....	50
1.4. <i>Thu hẹp khoảng cách phát triển giữa các nước CLV và các quốc gia khác trong ASEAN</i> .....	51
1.5. <i>Một số chủ trương về hợp tác phát triển trong khu vực tam giác phát triển CLV</i> .....	54
2. Khuyến nghị chính sách và giải pháp .....	57
2.1. <i>Nhóm giải pháp về hoàn thiện hành lang pháp lý nói chung</i> .....	58
2.2. <i>Nhóm giải pháp về xây dựng cơ sở hạ tầng</i> .....	59
2.3. <i>Tăng cường xúc tiến thương mại và thông tin</i> .....	61
2.4. <i>Xây dựng cơ chế hợp tác dành riêng cho khu vực Tam giác phát triển CLV</i> .....	62
2.5. <i>Các giải pháp khác</i> .....	63
KẾT LUẬN .....	69
TÀI LIỆU THAM KHẢO .....	70



## MỞ ĐẦU

Tam giác phát triển (TGPT) được coi là khu vực có vị trí chiến lược đặc biệt quan trọng đối với cả ba nước CLV trên các khía cạnh cả về chính trị, kinh tế, xã hội và môi trường sinh thái. TGPT còn là một vùng cao nguyên rộng lớn, nhiều tiềm năng chưa được khai thác; là nơi đầu nguồn có nhiều con sông có vị trí chiến lược về an ninh quốc phòng và môi trường sinh thái. Do vậy, quan điểm phát triển tại khu vực TGPT là phát huy thế mạnh của mỗi bên để hợp tác phát triển, trong đó tập trung khai thác các tiềm năng, thế mạnh của phía Campuchia và Lào là đất đai, cơ hội tiếp cận thị trường nước thứ ba, khoáng sản, tiềm năng thủy điện và của Việt Nam là nguồn nhân lực, vốn đầu tư, công nghệ trong một số ngành và lĩnh vực như nông nghiệp, thủy điện, công nghiệp chế biến... Do đó, cần thiết lựa chọn các lĩnh vực và tạo cơ chế thuận lợi để hợp tác một cách thiết thực, hiệu quả, các bên cùng có lợi; thúc đẩy phát triển nhanh và bền vững, từng bước rút ngắn khoảng cách phát triển khu vực TGPT ba nước với các vùng của mỗi nước trên cơ sở khơi dậy và phát huy tối đa tiềm năng, thế mạnh, các nguồn nội lực của từng tỉnh, tăng cường mối liên kết kinh tế trong nội bộ vùng và ngoài vùng, giải quyết tốt các vấn đề xã hội, an ninh quốc phòng, bảo vệ môi trường sinh thái, đóng góp thiết thực vào việc tăng cường hợp tác giữa ba nước Campuchia-Lào-Việt Nam.

Với mong muốn đó, tại Hội nghị cấp cao khu vực Tam giác phát triển lần thứ 7 đã giao nhiệm vụ cho đầu mỗi quốc gia là Bộ Thương mại Cam-puchia, Bộ Công Thương Lào và Bộ Công Thương Việt Nam rà soát các văn bản, thỏa thuận quốc tế song phương và đa phương đã có giữa ba nước CLV và xây dựng một Hiệp định chung tạo thuận lợi thương mại cho khu vực này. Với mục đích tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại, tạo ra môi trường kinh doanh thân thiện và thuận lợi cho hoạt động thương mại, sự di chuyển của người và phương tiện trong khu vực, việc xây dựng một Hiệp định chung cho khu vực TGPT sẽ tạo ra cơ chế thuận lợi, ưu đãi cho hàng hóa và dịch vụ, xúc tiến việc tổ chức các hội chợ XTTM, đoàn giao thương, đoàn nghiên cứu và khảo sát thị trường. Thực hiện nhiệm vụ này, Bộ Công Thương Việt Nam đã phối hợp với Bộ đối tác của Lào và Campuchia tiến hành đàm phán xây dựng Hiệp định xúc tiến và tạo thuận lợi thương mại khu vực Tam giác phát triển CLV. Đến nay, Hiệp định đã đàm phán được 3 phiên và dự kiến phiên đàm phán thứ 4 sẽ được thực hiện trong đầu quý 2 năm 2016.

Để hỗ trợ quá trình đàm phán Hiệp định xúc tiến và tạo thuận lợi thương mại khu vực tam giác phát triển nói trên, việc thực hiện nghiên cứu và đưa ra

một báo cáo độc lập về *“Tình hình phát triển kinh tế, thương mại khu vực Tam giác phát triển CLV trong cơ chế hợp tác hiện có và những khó khăn thách thức của doanh nghiệp hoạt động tại khu vực này”* hết sức có ý nghĩa và cần thiết. Báo cáo này cũng có giá trị tài liệu tham khảo hữu ích cho quá trình thực thi khi Hiệp định hoàn thành.

Về đối tượng nghiên cứu, nội dung của báo cáo sẽ tập trung vào các hoạt động kinh tế thương mại, cơ chế chính sách tạo thuận lợi thương mại hiện hành tại khu vực TGPT. Từ đó, báo cáo sẽ đưa ra các đề xuất, kiến nghị giải pháp, khuyến nghị chính sách, là cơ sở tham khảo khi đàm phán Hiệp định xúc tiến và tạo thuận lợi thương mại khu vực TGPT, các khuyến nghị chủ yếu chủ yếu tập trung vào giải pháp, kiến nghị đối với Chính phủ, cơ quan chức năng về hoàn thiện hành lang pháp lý, phát triển cơ sở hạ tầng, xúc tiến thương mại và thông tin, đào tạo nguồn nhân lực... nhằm phát huy những tiềm năng hiện có của khu vực. Với mục đích đó, báo cáo không đưa ra nhiều các giải pháp đối với doanh nghiệp. Ngoài ra, khu vực TGPT là một bộ phận không thể tách rời của lãnh thổ 3 nước CLV, các hoạt động kinh tế thương mại tại khu vực CLV cần đặt trong bối cảnh quan hệ kinh tế thương mại giữa các quốc gia CLV, do đó, nội dung của báo cáo cũng sẽ đưa các thông tin về tình hình quan hệ thương mại, đầu tư giữa Việt Nam và Campuchia, Việt Nam và Lào để có cái nhìn tổng thể nhất. Trên cơ sở đó, nghiên cứu sẽ tập trung vào một số vấn đề như sau: (i) Các thông tin cơ bản về tình hình kinh tế thương mại của các nước CLV, của khu vực Tam giác phát triển CLV; (ii) Rà soát các văn bản, thỏa thuận quốc tế song phương và đa phương đã có giữa ba nước và các cơ hội và thách thức của các văn bản, thỏa thuận đó đối với các nước; (iii) Khó khăn và thách thức mà các doanh nghiệp gặp phải khi hoạt động kinh doanh tại khu vực Tam giác phát triển CLV.

Về phạm vi nghiên cứu: Về mặt thời gian và không gian, đề tài tập trung nghiên cứu số liệu và cơ sở dữ liệu trong khoảng thời gian 5 năm trở lại đây của các nước Việt Nam – Lào – Campuchia và khu vực TGPT giữa ba nước này. Tuy nhiên, do khu vực TGPT là khu vực khó khăn, hoạt động kinh tế, thương mại chưa phát triển, công tác thống kê số liệu còn nhiều hạn chế, chủ yếu dựa vào việc lấy thông tin từ các địa phương trong khu vực và tác giả tự tổng hợp nên số liệu có những hạn chế nhất định, một số thông tin chưa có số liệu cập nhật.

Các phương pháp nghiên cứu được áp dụng như sau:

- Phân tích, đánh giá dựa trên các số liệu thống kê của các cơ quan hữu quan Việt Nam như Tổng cục Hải quan, Bộ Kế hoạch và Đầu tư,...
- Phân tích đánh giá dựa trên các số liệu thống kê và dự báo của các tổ chức kinh tế quốc tế có uy tín như Ngân hàng Thế giới (WB), Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF), Ngân hàng phát triển Châu Á (ADB), Trung tâm thương mại quốc tế (ITC), [www.cia.gov](http://www.cia.gov)
- Kế thừa các nghiên cứu, đánh giá về quan hệ kinh tế, thương mại giữa Việt Nam với Lào, Campuchia ở trong và ngoài nước...
- Khảo sát trực tiếp một số địa phương của Lào, Campuchia có tiềm năng hợp tác thương mại với Việt Nam
- Phỏng vấn, lấy ý kiến các doanh nghiệp, hiệp hội, các bộ, ngành, các địa phương về các biện pháp phát huy những tiềm năng, tạo điều kiện cho việc phát triển quan hệ kinh tế, thương mại giữa Việt Nam với các nước còn lại trong khuôn khổ hợp tác CLV nói chung và khu vực TGPT nói riêng.
- Tổng hợp, so sánh, luận giải và rút ra kết luận trên cơ sở các nguồn thông tin trên.

Kết cấu của nghiên cứu gồm 6 phần:

- Phần I: Khái quát về khu vực Tam giác phát triển CLV
- Phần II: Quan hệ thương mại giữa Việt Nam - Campuchia và Việt Nam - Lào
- Phần III: Quan hệ đầu tư giữa Việt Nam - Campuchia và Việt Nam - Lào
- Phần IV: Tổng quan về cơ chế hợp tác hiện có và tác động đến quan hệ thương mại\_ đầu tư giữa ba nước Việt Nam – Lào - Campuchia
- Phần V: Những khó khăn thách thức trong hoạt động đầu tư kinh doanh tại khu vực Tam giác phát triển
- Phần VI: Khuyến nghị về chính sách, giải pháp chủ yếu



## **Phần I: Khái quát về khu vực Tam giác phát triển CLV**

### **1. Giới thiệu tóm lược về khu vực Tam giác phát triển CLV**

Tam giác Phát triển được thành lập theo sáng kiến của Thủ tướng Chính phủ Hoàng gia Campuchia Hun Sen đưa ra tại cuộc họp cấp cao ba Thủ tướng Campuchia - Lào - Việt Nam lần thứ nhất tại Viêng Chăn (1999).

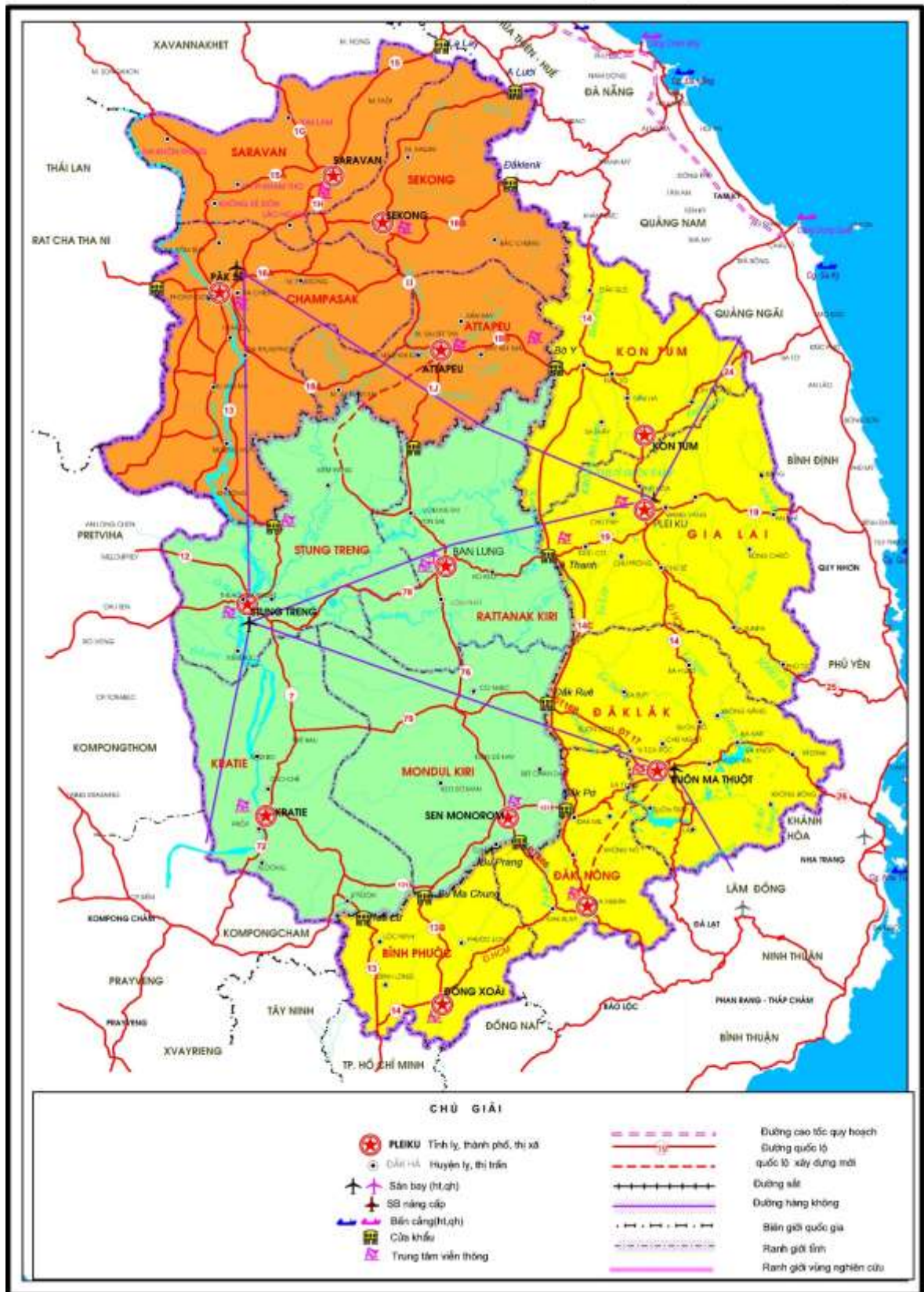
Tam giác phát triển (TGPT) khu vực biên giới ba nước Việt Nam, Lào và Campuchia, có tổng diện tích tự nhiên là 144.341 km<sup>2</sup>, tổng dân số năm 2008 khoảng 6,5 triệu dân (mật độ dân số 45 người/km<sup>2</sup>), chiếm 19,3% về diện tích tự nhiên và 6,1% về dân số so với cả ba nước, trong đó:

- Vùng các tỉnh thuộc Tây Nguyên của Việt Nam bao gồm Kon Tum, Gia Lai, Đắk Lắk, Đắk Nông và Bình Phước với diện tích tự nhiên 51.520 km<sup>2</sup>, dân số năm 2011 là 4.663 nghìn người, mật độ dân số 90 người/km<sup>2</sup>.

- Vùng các tỉnh Đông bắc của Campuchia bao gồm tỉnh Mondulkiri, tỉnh Ratanakiri, tỉnh Stung Treng và tỉnh Kratié với diện tích tự nhiên khoảng 48.743 km<sup>2</sup>. Dân số năm 2008 là 684 nghìn người, mật độ dân số 14 người/km<sup>2</sup>.

- Vùng các tỉnh Nam Lào bao gồm tỉnh Attapu, tỉnh Salavan, tỉnh Sekong và Champasak với diện tích tự nhiên khoảng 44.091 km<sup>2</sup>, dân số năm 2008 là 1.198 nghìn người, mật độ dân số gần 27 người/km<sup>2</sup>.

## TAM GIÁC PHÁT TRIỂN CAM PU CHIA - LÀO - VIỆT NAM (HÀNH CHÍNH)



Nguồn: <http://clv-development.org>

Mục tiêu phát triển và hợp tác của Tam giác phát triển khu vực biên giới ba nước Campuchia - Lào - Việt Nam được đặt ra như sau:

- Phối hợp các kế hoạch xây dựng kết cấu hạ tầng (KCHT) của cả ba nước nhằm hỗ trợ các nhu cầu của những hoạt động kinh tế then chốt trong Tam giác phát triển như phát triển nông nghiệp và công nghiệp chế biến, điện, du lịch và thương mại.

- Khai thác tiềm năng về nông, lâm nghiệp, du lịch để phục vụ sự tăng trưởng của toàn bộ Tam giác phát triển ngay từ đầu.

- Tạo dựng nguồn nhân lực ở các ngành kinh tế có nhiều tiềm năng nhất trong Tam giác phát triển, như nông nghiệp, dịch vụ du lịch và các ngành hỗ trợ có liên quan và nghề tiểu thủ công.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho dòng lưu chuyển qua biên giới của hàng hoá, con người và vốn đầu tư trong phạm vi Tam giác phát triển thông qua sự phối kết hợp chặt chẽ giữa thủ tục hải quan và nhập cảnh, bãi bỏ những trở ngại đối với sự đi lại của người dân như yêu cầu về visa, và đảm bảo việc áp dụng một cách nhất quán các văn bản pháp luật và các quy chế về thương mại.

Xét về cơ sở hình thành, dưới giác độ lợi ích kinh tế, một Tam giác phát triển sẽ tạo ra tăng trưởng kinh tế thông qua việc tăng hiệu suất sử dụng các tiềm năng kinh tế sẵn có lên mức cao nhất tại khu vực phát triển mục tiêu. Động lực phía sau việc tạo ra các Tam giác phát triển chính là nhận thức về lợi ích thu được từ sự hợp tác tiểu vùng sẽ lớn hơn so với lợi ích có thể thu được từ những hoạt động độc lập. Tam giác phát triển cho phép các quốc gia khắc phục hạn chế về lao động, công nghệ, tài nguyên, đất đai và cơ sở hạ tầng thông qua việc tiếp cận dễ dàng hơn với các yếu tố đầu vào này trong phạm vi tiểu vùng. Ngoài lợi ích mang lại cho mỗi quốc gia, Tam giác phát triển còn thúc đẩy mối quan hệ hợp tác kinh tế khu vực. Trong trường hợp sự hội nhập rộng rãi là khó có thể đạt được, những quan hệ mang tính song phương hay tiểu vùng có thể là những bước tiến đầu tiên để mở rộng quan hệ hợp tác giữa các quốc gia. Các Tam giác phát triển có xu hướng được hình thành giữa các vùng tiếp giáp quốc gia, và trong nhiều trường hợp đó là các vùng lãnh thổ kém phát triển nhất.

Dưới giác độ lợi ích chính trị, tam giác phát triển cũng có ý nghĩa trong việc củng cố hoà bình và an ninh trong khu vực. Để đưa Tam giác phát triển vào thực tế hoạt động, sự hợp tác này không chỉ dừng lại ở tầm quốc gia, mà còn phát triển theo chiều sâu thành các mối quan hệ chính thức của chính quyền địa phương. Bằng cách tạo ra sự liên kết, phụ thuộc lẫn nhau của các nền kinh tế địa phương, mà vũ lực sẽ là giải pháp ít có thể được lựa chọn nhất trong giải quyết tranh chấp do những tác động nó gây ra có thể phá vỡ các hoạt động kinh tế. Tam giác phát triển cũng giúp gìn giữ an ninh trong nội bộ các quốc gia nhờ

lợi ích kinh tế mà nó mang lại. Ở phần lớn các quốc gia, vùng biên giới chủ yếu là khu vực sinh sống của các dân tộc ít người. Lợi ích kinh tế thu được từ việc mở rộng thương mại qua biên giới và đầu tư sẽ giúp phát triển vùng biên, nơi khó có được sự tập trung chú ý của các chiến lược phát triển quốc gia và các nhà đầu tư nước ngoài. Cải thiện mức sống người dân và đem lại thu nhập cao hơn cho họ sẽ giải quyết được phần lớn tranh chấp bắt nguồn từ kinh tế.

Dưới giác độ lợi ích xã hội, cơ sở hình thành Tam giác phát triển dưới giác độ luận chứng xã hội có mối quan hệ chặt chẽ với cơ sở hình thành dưới giác độ kinh tế và chính trị. Phát triển giao lưu kinh tế nhờ các hoạt động thương mại qua biên giới sẽ làm tăng thêm sự hiểu biết lẫn nhau về văn hoá, từ đó cải thiện an ninh biên giới. Cũng như luận chứng kinh tế, luận chứng xã hội chỉ ra rằng mức sống và chất lượng cuộc sống của người dân sinh sống trong khu vực Tam giác phát triển sẽ được nâng lên. Có thể nói rằng, phát triển kinh tế sẽ mang lại các lợi ích khác kèm theo như giáo dục tốt hơn, y tế được cải thiện và củng cố hơn nữa an toàn xã hội. Tam giác phát triển đảm bảo việc nâng cao đời sống người dân địa phương, đặc biệt là phụ nữ và trẻ em trong khu vực, thúc đẩy hợp tác ngăn chặn tội phạm xuyên quốc gia như buôn người qua biên giới, buôn bán thuốc phiện.

Những lĩnh vực hoạt động chính đối với Tam giác phát triển bao gồm:

*Xúc tiến đầu tư:* Tìm cách thu hút đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài vào Tam giác phát triển thông qua việc marketing về: những điều kiện tài nguyên bổ sung trong vùng, dòng lưu chuyển của các yếu tố sản xuất qua biên giới và khả năng thành lập các khu kinh tế đặc biệt được hưởng nhiều chính sách ưu đãi, khuyến khích. Những hoạt động có thể làm vì một Tam giác phát triển gồm: thiết lập các thị trường vùng biên, phối hợp các chiến lược marketing; nâng cao năng lực thể chế cho các tổ chức đầu tư địa phương; các biện pháp hợp tác liên cơ quan ở cấp Trung ương và Địa phương.

*Tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại:* xem xét các phương pháp tiếp cận để nâng cao hiệu quả và hiệu lực của các thủ tục thương mại, các loại giấy tờ và trao đổi dữ liệu trong phạm vi Tam giác phát triển. Những hoạt động có thể làm gồm: làm cho các thủ tục hải quan - kiểm tra và các yêu cầu về giấy tờ được hài hoà, phát triển một hệ thống phân loại hàng hoá nhất quán; những hệ thống thông tin có liên quan đến thương mại; cùng nhau tiến hành các hoạt động xúc tiến thương mại; đẩy nhanh thực hiện AFTA; thiết lập các tiêu chuẩn chất lượng xuất khẩu đối với nông sản.

*Hợp tác với doanh nghiệp:* Đưa cơ chế hợp tác vào các ngành kinh doanh trong Tam giác phát triển nhằm hỗ trợ các hoạt động khác và tạo ra một động lực bền vững cho hoạt động kinh tế. Những hoạt động có thể tiến hành gồm: tạo ra một Diễn đàn kinh doanh ở Tam giác phát triển, tổ chức các phiên họp

có liên kết với nhau, đặc biệt trong ngành du lịch và nông nghiệp, và trao đổi thông tin về công việc làm ăn tại địa phương.

*Quy hoạch công nghiệp:* Phối hợp quy hoạch công nghiệp giữa các thành viên trên cơ sở những bổ sung vào nguồn lực tiềm tàng. Xúc tiến kế hoạch Hợp tác Công nghiệp ASEAN (AICO) trong các công ty ở Tam giác phát triển để tận dụng lợi thế của các ưu đãi thuế quan và phi thuế quan. Điều này sẽ khuyến khích sản xuất xuyên quốc gia.

*Phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ:* Đóng góp nguồn lực và kinh nghiệm cho các chương trình SME đặc biệt trong Tam giác phát triển. Những chương trình này có thể bao gồm những khoản tài trợ trọn gói đặc biệt cho SME trong vùng, cùng nhau đào tạo, cùng nhau thực hiện các nỗ lực marketing, kết nối với những địa điểm xuất khẩu được lựa chọn và các hãng nước ngoài cần các nhà cung ứng (tức là hoạt động môi giới).

*Phát triển nguồn nhân lực:* Bám vào các chương trình phát triển nguồn nhân lực xuyên biên giới dành cho nông dân, người lao động và các doanh nhân.

*Phát triển nông thôn:* Nghiên cứu các hình thái phát triển nông thôn theo hướng hội nhập. Do Tam giác phát triển hầu hết là nông thôn, thiếu kết cấu hạ tầng cơ bản như điện, nước, mạng lưới giao thông, hệ thống vệ sinh, giáo dục và y tế, cần áp dụng những bài học được rút ra từ chương trình hợp tác GMS của ADB, tiến hành các chiến lược phối hợp và sự trợ giúp đa phương cho phát triển nông thôn, tạo điều kiện cho các hoạt động kinh tế.

Quan điểm phát triển và quan điểm hợp tác tại khu vực Tam giác phát triển như sau:

- Tranh thủ tối đa những mặt tích cực của chính sách kinh tế đối ngoại không khí hoà bình, hữu nghị, bình đẳng, tôn trọng lẫn nhau và 3 bên đều có lợi. Tích cực khai thác triệt để, có hiệu quả những tiềm năng thế mạnh của Tam giác phát triển. Đẩy nhanh quá trình hợp tác và giao lưu kinh tế. Xây dựng chiến lược hợp tác kinh tế lâu dài và ổn định. Đảm bảo đồng bộ, ăn khớp giữa kế hoạch của từng nước với kế hoạch phát triển trong Tam giác phát triển và với sự phát triển của các vùng liên quan.

- Phát huy ưu thế đầu mối cửa ngõ ra biển của Việt Nam tạo ra sức hấp dẫn, lôi cuốn giao lưu kinh tế, thúc đẩy hợp tác, liên kết kinh tế đẩy mạnh hợp tác phát triển để hỗ trợ lẫn nhau cùng lợi thế bổ sung và phối hợp để có sự phát triển tốt hơn cho khu vực và đảm bảo cho cả khu vực có được sự an ninh và phát triển. Tích cực thúc đẩy hợp tác, liên kết kinh tế giữa các tỉnh của Việt Nam với các tỉnh của Campuchia và Lào theo các chương trình phát triển cây công nghiệp, khai thác chế biến lâm sản và một số chương trình khác. Có chính sách phù hợp với đặc thù mỗi tỉnh của mỗi nước Campuchia, Lào, Việt Nam.

- Khơi dậy và phát huy tối đa tiềm năng, thế mạnh, các nguồn nội lực của từng tỉnh trong khu vực vào phát triển nền kinh tế sản xuất hàng hoá. Phát

huy và sử dụng có hiệu quả (trước mắt và lâu dài) mọi tiềm năng và nguồn nhân lực vào mục tiêu tăng trưởng kinh tế với tốc độ nhanh, bền vững. Cân bằng lợi ích đầu tư trong Vùng, nước nào bỏ ra nhiều thì thu lợi nhiều.

- Tăng cường mối liên kết kinh tế trong nội bộ vùng, thông qua các chương trình hợp tác phát triển giữa các tỉnh trong vùng và cùng hợp tác mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại, thực hiện nhất quán, lâu dài chính sách thu hút nguồn lực từ bên ngoài. Đồng thời làm cho các địa phương trong Tam giác phát triển khu vực biên giới ba nước gắn bó chặt chẽ với xung quanh trong quá trình phát triển của mỗi nước nhằm chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng nâng cao hiệu quả trên từng ngành, từng tỉnh của khu vực. Đảm bảo môi trường, điều kiện sống của nhân dân trong Vùng trong tương lai.

- Chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng nâng cao hiệu quả trên từng ngành, từng tỉnh của Tam giác phát triển. Phát triển chọn lọc và đồng bộ hệ thống cơ sở hạ tầng. Coi trọng phát triển vững chắc nông, lâm, ngư nghiệp và nông thôn; cơ bản hình thành "vành đai kinh tế xã hội" dọc tuyến biên giới. Hình thành các "khu kinh tế cửa khẩu".

- Hợp tác phát triển giữa các địa phương trong khu vực được coi là biện pháp quan trọng hàng đầu để phát triển tốt Tam giác phát triển khu vực biên giới ba nước có tính tới thu hút sự tham gia của nước thứ ba.

- Phát triển kinh tế xã hội phải coi trọng bảo vệ môi trường sinh thái, đặc biệt là vùng sinh thái đầu nguồn.

- Tăng cường thực hiện các hiệp định hợp tác kinh tế hiện có

- Tạo ra khuôn khổ pháp lý và các chính sách hợp lý về thỏa thuận hàng hóa quá cảnh trong khu vực Tam giác phát triển; đơn giản hóa, lược bớt và trung hòa các thủ tục hải quan-thương mại; và thủ tục đầu tư cho khu vực Tam giác phát triển.

Bên cạnh các Hội nghị cấp cao, các nước CLV đã thành lập các ủy ban điều phối mỗi nước và Ủy ban điều phối (UBĐP) chung của 3 nước được tổ chức định kỳ hàng năm. Tuy nhiên, so với quy hoạch đã được Thủ tướng Chính phủ ba nước thông qua tại các cuộc họp UBĐP, những kết quả đạt được còn khá khiêm tốn, chưa tạo được bước đột phá để thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của các địa phương thuộc TGPT và rút ngắn khoảng cách phát triển so với mức bình quân chung của mỗi nước. Một trong những nguyên nhân chính là do các cơ chế, chính sách ưu đãi tuy đã được đề xuất và xây dựng nhưng chưa thực sự bám sát với nhu cầu thực tiễn về trao đổi thương mại tại các tỉnh thuộc TGPT. Cho đến nay, CLV đã tổ chức 9 Hội nghị cấp cao và 10 Hội nghị Ủy ban điều phối.

## **2. Tình hình kinh tế khu vực Tam giác phát triển**

Theo báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, trong giai đoạn 2011-2013,

bốn tỉnh của Campuchia đạt tốc độ tăng trưởng bình quân trên 10%/năm; các tỉnh của Lào tăng trưởng bình quân khoảng 14%/năm; các tỉnh của Việt Nam đạt trên 9%/năm<sup>1</sup>. Tính chung cả khu vực TGPT ba nước, tốc độ tăng trưởng GDP trung bình giai đoạn 2011-2013 đạt khoảng 10%/năm.

Cơ cấu kinh tế khu vực TGPT có sự chuyển dịch theo hướng tích cực, giảm tỷ trọng khu vực nông lâm thủy sản (NLTS), tăng dần tỷ trọng công nghiệp - xây dựng và dịch vụ. Năm 2011 khu vực NLTS chiếm 49,8% GDP, công nghiệp - xây dựng chiếm 22,3%, dịch vụ 27,9%. Đến năm 2013 tỷ trọng các ngành NLTS trong cơ cấu kinh tế giảm xuống còn khoảng 41,8%, công nghiệp - xây dựng tăng lên 25,3% và dịch vụ đạt 32,9%.

Do điểm xuất phát thấp và quy mô kinh tế còn nhỏ so với mặt bằng chung của mỗi nước, nên GDP/người năm 2013 khu vực TGPT đạt 1.340 USD, bằng 76,6% so với mức bình quân chung của ba nước. Trong đó, bốn tỉnh của Campuchia đạt 750 USD bằng 72% so với bình quân cả nước; bốn tỉnh của Lào đạt 1.380 USD bằng 92% so với bình quân cả nước và 5 tỉnh của Việt Nam đạt 1.415 USD, bằng 74,5% so với bình quân cả nước (Nguồn: Báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư).

## **Phần II: Quan hệ thương mại giữa Việt Nam - Campuchia và Việt Nam - Lào**

### **1. Quan hệ thương mại chung Việt Nam – Campuchia**

Campuchia là thị trường rất gần với Việt Nam, có 9 tỉnh biên giới chung, 9 cửa khẩu quốc tế, 9 cửa khẩu quốc gia, 30 cửa khẩu phụ và nhiều đường mòn, có địa hình tương đối bằng phẳng, hệ thống kênh rạch đi lại thuận lợi ở cả hai bên, khoảng cách từ TP. Hồ Chí Minh đến Phnôm Pênh chỉ có 230 km. Như vậy, hai nước có nhiều điều kiện thuận lợi đẩy mạnh hợp tác trên nhiều lĩnh vực.

Theo thống kê của Tổng cục Hải Quan Việt Nam, kim ngạch thương mại giữa Việt Nam và Campuchia liên tục tăng trưởng trong những năm gần đây. Việt Nam hiện là đối tác thương mại lớn thứ 3 của Campuchia trong số hơn 140 quốc gia và vùng lãnh thổ có quan hệ thương mại với nước này. Campuchia là một trong số các thị trường tại Châu Á mà Việt Nam xuất siêu.

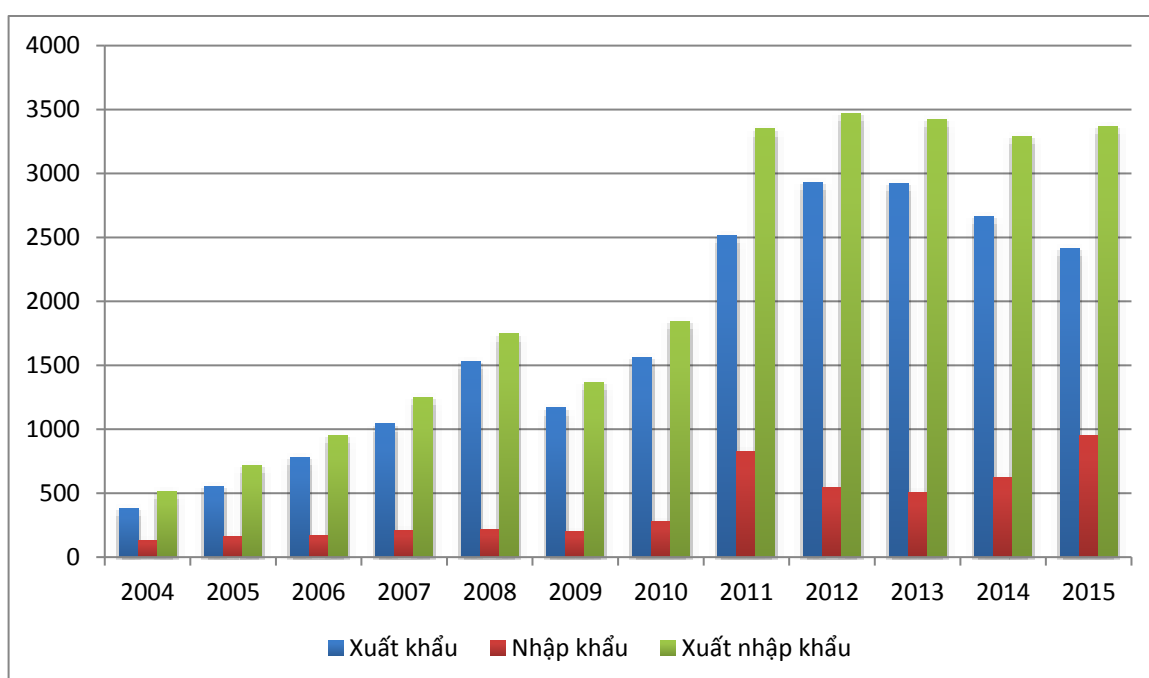
Năm 2015, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước đạt gần 3,4 tỷ USD. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Campuchia đạt hơn

---

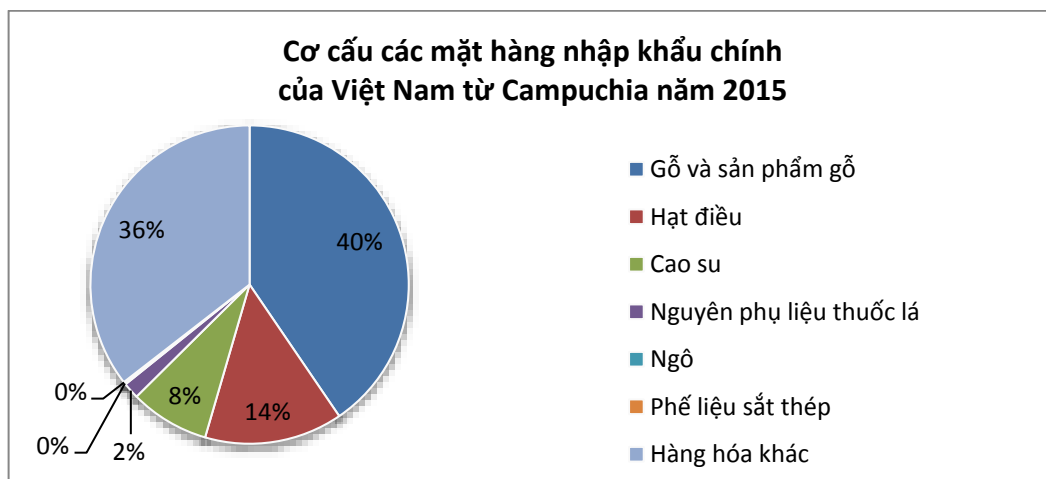
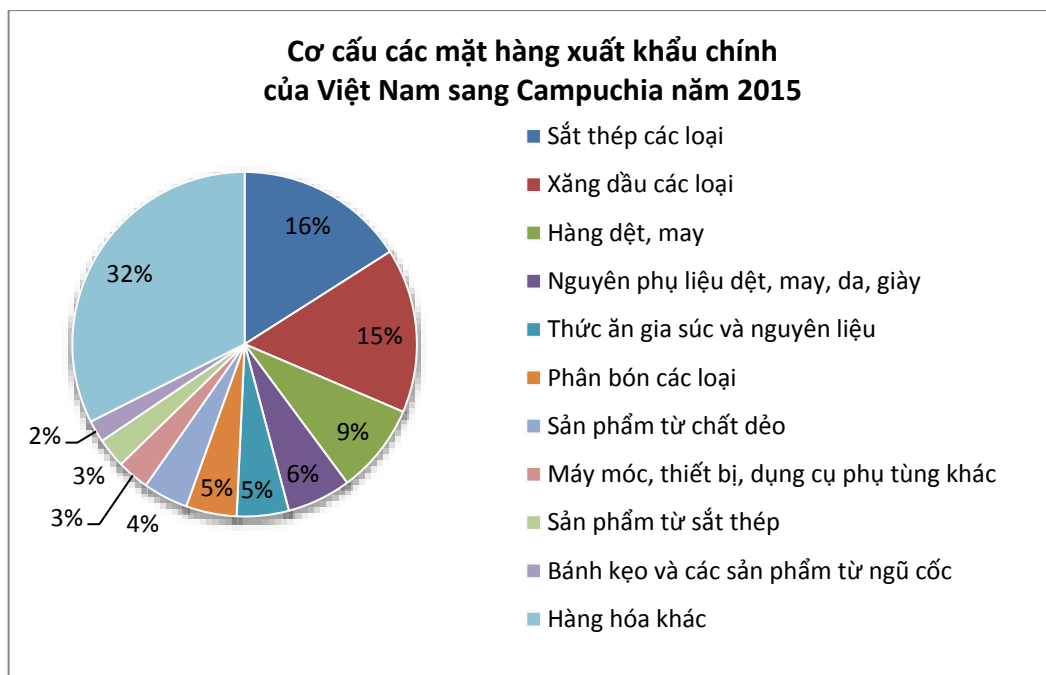
<sup>1</sup> Đã trừ phần tính trùng giữa các tỉnh



2,4 tỷ USD, giảm 9,4%; kim ngạch nhập khẩu từ Campuchia đạt gần 1 tỷ USD, tăng 52,6% so với năm 2014. Tính chung giai đoạn 2011-2015, thương mại song phương Việt Nam – Campuchia có tốc độ tăng trưởng trung bình vào khoảng 18,5%, trong đó, xuất khẩu tăng trung bình 15,5%/năm, nhập khẩu tăng trung bình 32,7%/năm. Trong thời gian gần đây, quan hệ thương mại song phương gặp nhiều khó khăn, kim ngạch thương mại tăng trưởng ở mức thấp, đòi hỏi những giải pháp tháo gỡ từ cả hai phía Việt Nam và Campuchia. Tuy nhiên, hai nước phấn đấu đạt kim ngạch xuất nhập khẩu hai chiều khoảng 5 tỷ USD vào năm 2015 và đạt 6,5 tỷ USD năm 2020.







### ***Cơ cấu mặt hàng xuất nhập khẩu***

- Các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Campuchia chủ yếu bao gồm xăng dầu, sắt thép, phân bón, hàng dệt may, sản phẩm từ chất dẻo, máy móc thiết bị phụ tùng. Trong đó, các mặt hàng xuất khẩu chiếm kim ngạch lớn chủ yếu là xăng dầu và sắt thép.

Năm 2015, xuất khẩu chính ngạch của Việt Nam sang Campuchia giảm sút, nguyên nhân là do kim ngạch một số mặt hàng có kim ngạch lớn, đặc biệt là xăng dầu và sắt thép giảm mặc dù tăng về lượng xuất khẩu. Cụ thể: Sắt thép các loại (đạt 386 triệu USD, giảm 18,6%, chiếm tỷ trọng 16%) và xăng dầu các loại (đạt 373 triệu USD, giảm 21,6%, chiếm tỷ trọng 15,4%).

- Các mặt hàng chính mà Việt Nam nhập khẩu từ Campuchia bao gồm cao su, hạt điều, gỗ, ngô... Ngoài ra, Việt Nam còn nhập khẩu từ Campuchia nguyên phụ liệu thuốc lá và phế liệu sắt thép. Những mặt hàng này chủ yếu là nguyên liệu sản xuất chế biến.

Năm 2015, tiếp tục đà tăng trưởng nhập khẩu, kim ngạch nhập khẩu các mặt hàng từ Campuchia tăng mạnh (52,6%) chủ yếu do một số mặt hàng tăng trưởng tốt như: Gỗ và sản phẩm gỗ (tăng 52,5%) và hạt điều (tăng 151,8%) và cao su (tăng 9,4%).

## **2. Quan hệ thương mại Việt Nam – Lào**

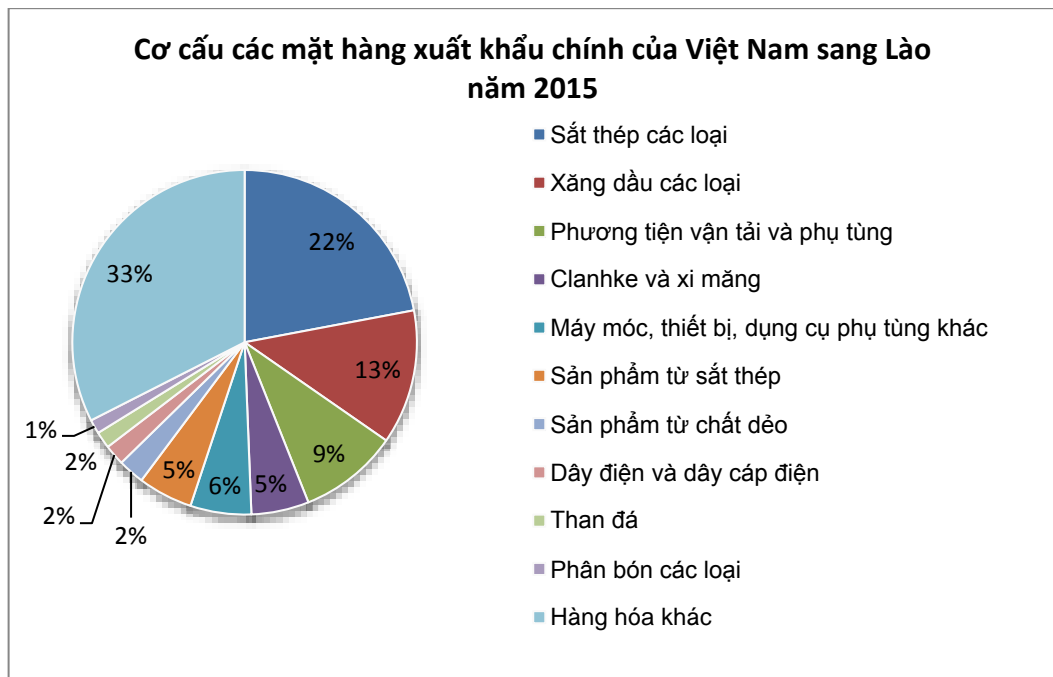
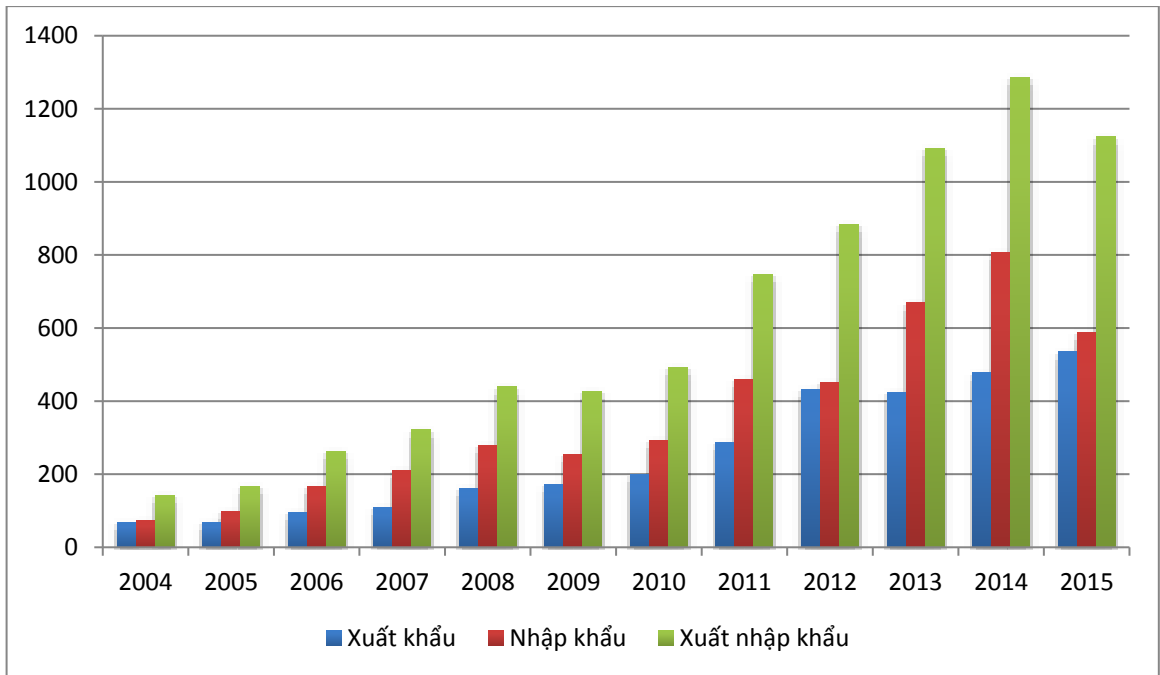
Lào cũng là thị trường láng giềng với Việt Nam, có đường biên giới chung dài 2067 km với 10 tỉnh của Việt Nam, 10 cửa khẩu chính, 16 cửa khẩu phụ, 9 khu kinh tế cửa khẩu và nhiều đường mòn, lối mở khác.

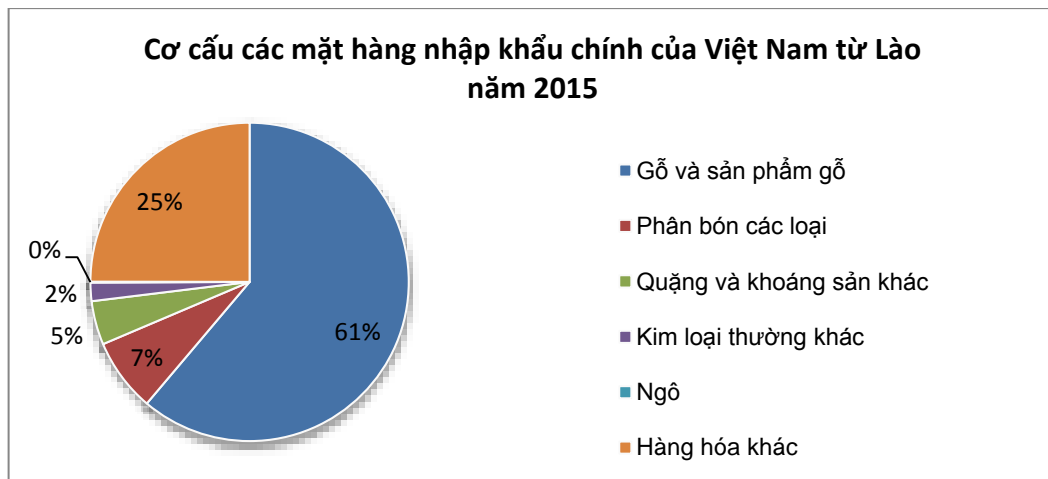
Trong năm 2015, kim ngạch thương mại Việt Nam – Lào đạt 1,12 tỷ USD tăng 10,2% so với năm 2014. Trong đó, xuất khẩu của Việt Nam sang Lào đạt 534 triệu USD tăng 10,2% so với năm 2014 và nhập khẩu của Việt Nam từ Lào năm 2014 đạt 589 triệu USD, giảm 26,6% so với năm 2014.

Theo mục tiêu được Lãnh đạo cấp cao 2 nước đề ra, kim ngạch thương mại hai chiều năm 2015 và 2020 phấn đấu đạt con số 2 và 5 tỷ USD. Tuy nhiên, kim ngạch thương mại giữa hai nước năm 2015 đã không đạt được mục tiêu đề ra.

Các mặt hàng xuất khẩu chính gồm sắt thép các loại; xăng dầu các loại; phương tiện vận tải và phụ tùng; clinke và xi măng; máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng; sản phẩm từ sắt thép; sản phẩm từ chất dẻo.

Mặt hàng nhập khẩu chính từ Lào vẫn là gỗ và sản phẩm từ gỗ; phân bón các loại; quặng, khoáng sản và kim loại khác.





Về hoạt động xúc tiến Thương mại, hàng năm trong khuôn khổ chương trình xúc tiến thương mại quốc gia, Bộ Công Thương phối hợp với Bộ Công Thương Lào tổ chức hội chợ hàng Việt Nam tại Lào. Thực hiện chương trình xúc tiến thương mại quốc gia năm 2015, Bộ Công Thương Việt Nam phối hợp với Bộ Công Thương Lào đã tổ chức đã tổ chức Hội chợ Việt – Lào 2015 (VIETLAOEXPO 2015) từ ngày 02 đến ngày 06 tháng 7 năm 2015 tại Trung tâm Hội nghị và Triển lãm quốc tế Lào (Lao-Itecc) với quy mô 250 gian hàng. Ngành hàng trưng bày gồm: nông lâm thủy sản và thực phẩm chế biến, may mặc- thời trang, điện - điện tử và điện gia dụng; máy móc và thiết bị công nghiệp-xây dựng và vật liệu xây dựng; đồ gỗ và thủ công mỹ nghệ, hàng tiêu dùng; dược phẩm và thiết bị y tế; quảng bá, giới thiệu về đầu tư, du lịch và dịch vụ thương mại...

### **Phần III. Quan hệ đầu tư giữa Việt Nam - Campuchia và Việt Nam - Lào**

#### **1. Tình hình đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam tại Lào**

Lào đứng thứ nhất trong tổng số 60 quốc gia và vùng lãnh thổ có hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam và Việt Nam hiện đứng thứ 3 trong tổng số 52 quốc gia và vùng lãnh thổ có hoạt động đầu tư trực tiếp tại Lào với nhiều dự án hoạt động kinh doanh hiệu quả, đóng góp nhiều mặt cho kinh tế - xã hội của nước sở tại. Các dự án đầu tư của Việt Nam không chỉ góp phần tạo nền tảng, cơ sở cho việc thành lập các ngành công nghiệp mới của Lào như: khai thác và chế biến cao su; sản xuất đường, phân vi sinh, thủy điện; khai thác và chế biến khoáng sản...mà còn tạo việc làm cho hàng vạn lao động địa phương, tăng nguồn thu cho ngân sách nhà nước Lào. Các dự án trong lĩnh vực công nghiệp chiếm gần 40% tổng vốn đăng ký. Một số dự án có quy mô lớn phải kể đến như dự án muối mỏ của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam, với tổng vốn đăng ký 450 triệu USD; dự án mỏ đồng tại tỉnh Sê Kông của Tập đoàn Hoàng

Anh Gia Lai với tổng vốn đăng ký 100 triệu USD; dự án mỏ vàng tại Viên Chăn của Công ty Nam Hoàn vốn đăng ký 10 triệu USD....

Một số dự án đầu tư quy mô lớn của các doanh nghiệp Việt Nam tại Lào đã đi vào hoạt động như dự án 10.000 ha cao su của Công ty cao su Đăk Lăk, dự án 10.000 ha cao su của Công ty cổ phần Hoàng Anh Gia Lai; dự án trồng cao su của Công ty cổ phần cao su Dầu Tiếng tại tỉnh Chămpasắc; dự án trồng cao su của Công ty hữu nghị Lào- Việt tại tỉnh Sêkông... Cùng với các dự án cao su, các doanh nghiệp Việt Nam còn có các lĩnh vực đầu tư khác như: 15 dự án thuộc lĩnh vực năng lượng với tổng công suất 3.357 MW đã được hai bên ký biên bản ghi nhớ; 55 dự án trong lĩnh vực khoáng sản đầu tư tại Lào, trong đó giai đoạn tìm kiếm có 27 dự án, giai đoạn thăm dò 19 dự án, nghiên cứu khả thi có 2 dự án và đang ở giai đoạn khai thác có 7 dự án; và nhiều dự án các trên lĩnh vực nông, lâm nghiệp khác...

Các doanh nghiệp Việt Nam cũng tích cực tham gia các hoạt động an sinh xã hội tại nước sở tại thông qua tài trợ hàng chục triệu USD xây dựng trường học, bệnh xá, đường giao thông, nhà tái định cư cho người dân các vùng dự án... Các doanh nghiệp Việt Nam cũng chia sẻ những khó khăn cần sự hỗ trợ của Chính phủ hai nước Việt-Lào liên quan đến ưu đãi khi đầu tư các dự án ở vùng sâu, vùng xa đặc biệt khó khăn, chẳng hạn như về trình độ lao động ở địa phương còn hạn chế, giá thành cao su biến động, qua đó đề nghị Chính phủ cần có cơ chế ưu đãi cho các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài, đồng thời thúc đẩy triển khai dự án tuyến đường cao tốc Viêng-chăn – Vinh - Hà Nội, nhân rộng mô hình cải cách hành chính ở cửa khẩu Lao Bảo, xử lý nghiêm các nhà đầu tư chạy dự án để bán lại.v.v.

Ngoài ra, đầu tư của Việt Nam tại Lào còn thể hiện ở các dự án phát triển cơ sở hạ tầng khác như xây dựng các tuyến đường giao thông, góp phần gia tăng trao đổi thương mại hai chiều Việt – Lào.

Mức độ thâm nhập thị trường và gắn kết sản xuất giữa các doanh nghiệp Việt Nam và Lào cũng được nâng lên. Hợp tác công nghiệp được kỳ vọng tạo động lực cho quan hệ thương mại – đầu tư Việt Nam và Lào đạt những mục tiêu mà lãnh đạo cấp cao hai nước hướng tới. Đặc biệt là những dự án năng lượng lớn của doanh nghiệp Việt Nam đầu tư tại Lào làm gia tăng nhập khẩu máy móc, thiết bị từ Việt Nam, tạo hiệu ứng mạnh mẽ cho hợp tác trên các lĩnh vực khác. Nhiều dự án của Việt Nam tại Lào đi vào hoạt động đã đóng góp tích cực vào sự phát triển và bảo đảm an sinh- xã hội của Lào, được phía Lào ghi nhận và đánh giá cao. Các dự án đầu tư hiện tại của Việt Nam tạo nền tảng, tiền

đề cho việc hình thành các ngành công nghiệp trong tương lai của Lào như khai thác và chế biến cao su; sản xuất đường, phân vi sinh, thủy điện; khai thác và chế biến khoáng sản...

Theo thông tin từ ĐSQ Việt Nam tại Lào, hiện có trên 700 doanh nghiệp Việt Nam đang đầu tư, kinh doanh ở cả ba miền Bắc, Trung và Nam Lào, tập trung vào một số lĩnh vực chính như khai thác mỏ và thủy điện; trồng cây công nghiệp và chăn nuôi; dịch vụ tài chính - ngân hàng - bảo hiểm; dịch vụ nhà hàng, khách sạn; bệnh viện; sản xuất, kinh doanh vật liệu xây dựng; dịch vụ viễn thông; kinh doanh xăng dầu và xây dựng,...

## **2. Tình hình đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam tại Campuchia**

Từ năm 2009 đến nay, Việt Nam có 171 dự án đầu tư trực tiếp tại Campuchia với tổng vốn đăng ký hơn 3,2 tỷ USD (vốn thực hiện khoảng 960 triệu USD), trong đó hơn một phần tư số dự án nằm trong Khu vực tam giác phát triển thuộc Campuchia có trị giá gần 2,2 tỷ USD). Việt Nam hiện là nước đứng vị trí thứ 5 (sau Trung Quốc, Hàn Quốc, EU và Malaysia) trong hơn 50 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Campuchia.

Tính đến thời điểm hiện tại, có 128 dự án đầu tư của các DN Việt Nam tại Campuchia còn hiệu lực, với tổng vốn đăng ký đạt 3,068 tỷ USD. Điển hình là những dự án từ các đơn vị có vốn đầu tư lớn như Tập đoàn Cao su Việt Nam; Công ty Cao su Dầu Tiếng, Bình Phước; Tổng Công ty Hàng không Vietnam Airlines; Công ty Viễn thông Viettel; Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN); Tổng Công ty Lương thực Vinafood 2; Ngân hàng Sacombank; Ngân hàng Đầu tư Phát triển Việt Nam (BIDV). Các dự án này tập trung vào các lĩnh vực nông lâm nghiệp, chiếm 50,58% tổng vốn đăng ký; năng lượng chiếm 27,05% tổng vốn đăng ký; tài chính - ngân hàng - bảo hiểm chiếm 8,7% tổng vốn đăng ký; viễn thông chiếm 5,1% tổng vốn đăng ký và các dự án còn lại nằm trong các lĩnh vực công nghiệp chế biến chế tạo, vận tải kho bãi, thương mại xuất nhập khẩu, y tế, xây dựng, ... chiếm khoảng 2% tổng số vốn đăng ký...

Về cơ cấu chi tiết, các dự án đầu tư của Việt Nam sang Campuchia tập trung nhiều nhất trong lĩnh vực nông lâm nghiệp (chiếm 51,1% tổng vốn FDI đăng ký, và 57% tổng vốn FDI thực hiện); thứ hai là lĩnh vực năng lượng (chiếm 26,7% tổng vốn FDI đăng ký, và 2,1% tổng vốn FDI thực hiện); thứ ba là lĩnh vực tài chính - ngân hàng - bảo hiểm (chiếm 8,8% tổng vốn FDI đăng ký, và 22,5% tổng vốn FDI thực hiện); thứ tư là lĩnh vực viễn thông (chiếm 5% tổng vốn FDI đăng ký, và 4,8% tổng vốn FDI thực hiện). Các dự án còn lại nằm trong các lĩnh vực công nghiệp chế biến chế tạo, vận tải kho bãi, thương mại

xuất nhập khẩu, y tế, xây dựng, du lịch - khách sạn, bất động sản và các dịch vụ khác.

Việt Nam tiếp tục nằm trong top 5 quốc gia đầu tư lớn nhất vào Campuchia, năm 2015 ước đạt từ 4 - 4,2 tỷ USD (giải ngân đạt khoảng 2,8 tỷ USD), đến năm 2020 dự kiến đạt 6 tỷ USD.

Các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào Campuchia đã giúp nước này không chỉ phát triển kinh tế mà còn là nhà đầu tư có trách nhiệm, tích cực tham gia công tác an sinh xã hội, đào tạo nguồn nhân lực, cải thiện đời sống người dân địa phương, được phía Campuchia đánh giá cao. Campuchia thu hút DN Việt Nam bởi hai nước có chung đường biên giới dài 1.137km với 10 cửa khẩu quốc tế, 12 cửa khẩu chính, 25 cửa khẩu phụ, 9 khu kinh tế cửa khẩu, tạo cơ hội thuận lợi cho việc trao đổi hàng hóa giữa hai nước. Ngoài ra, môi trường đầu tư tại Campuchia còn hấp dẫn nhà đầu tư bởi chính sách miễn thuế lợi tức từ 6-9 năm đầu tiên, sau đó thuế lợi tức là 20%/ năm. Các nhà đầu tư tại Campuchia cũng được miễn thuế nhập khẩu hoàn toàn, được tự do chuyển lợi nhuận về nước....

Chính phủ Hoàng gia Campuchia đã và đang có kế hoạch khuyến khích đầu tư vào các lĩnh vực nông nghiệp, hạ tầng, bất động sản, ngân hàng, viễn thông. Trong đó, lĩnh vực nông nghiệp chủ yếu là trồng lúa, xay xát và chế biến nông sản.

Đối với Doanh nghiệp Việt Nam, có một số lĩnh vực đầu tư dễ đem lại thành công tại thị trường Campuchia, bao gồm: thương mại và dịch vụ phân phối; sản xuất, chế biến nông sản; tài chính - ngân hàng - bảo hiểm; du lịch, dịch vụ lưu trú nhà ở; vận tải kho bãi; viễn thông.

### **3. Hoạt động của doanh nghiệp Việt Nam tại khu vực Tam giác phát triển**

Tam giác phát triển được coi là khu vực có vị trí chiến lược đặc biệt quan trọng đối với cả ba nước trên các phương diện cả về chính trị, kinh tế, xã hội và môi trường sinh thái. TGPT còn là một vùng cao nguyên rộng lớn, nhiều tiềm năng chưa được khai thác; là nơi đầu nguồn có nhiều con sông có vị trí chiến lược về an ninh quốc phòng và môi trường sinh thái. Do vậy, Quan điểm phát triển tại khu vực TGPT là phát huy thế mạnh của mỗi bên để làm cơ sở cho hợp tác phát triển, trong đó tập trung khai thác các tiềm năng, thế mạnh của phía Campuchia và Lào là đất đai, cơ hội tiếp cận thị trường nước thứ ba, khoáng sản, tiềm năng thủy điện và của Việt Nam là nguồn nhân lực, nguồn vốn đầu tư, công nghệ trong một số ngành và lĩnh vực như nông nghiệp, thủy điện, công nghiệp chế biến... Lựa chọn các lĩnh vực để hợp tác một cách thiết

thực, hiệu quả, các bên cùng có lợi; thúc đẩy phát triển nhanh và bền vững, từng bước rút ngắn khoảng cách phát triển khu vực TGPT ba nước với các vùng của mỗi nước trên cơ sở khơi dậy và phát huy tối đa tiềm năng, thế mạnh, các nguồn nội lực của từng tỉnh, tăng cường mối liên kết kinh tế trong và ngoài khu vực, giải quyết tốt các vấn đề xã hội, an ninh quốc phòng, bảo vệ môi trường sinh thái, đóng góp thiết thực vào việc tăng cường hợp tác phát triển giữa ba nước Campuchia-Lào-Việt Nam.

Tại khu vực Tam giác phát triển, về phía Việt Nam, giá trị sản xuất công nghiệp tiếp tục duy trì tốc độ phát triển, sản lượng của nhiều sản phẩm công nghiệp chủ yếu đã tăng trưởng khá. Giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu và chủng loại hàng hóa qua các cửa khẩu thuộc các tỉnh biên giới ngày càng được nâng cao về quy mô và kèm theo đó là số lượt người, phương tiện qua lại cũng không ngừng tăng lên:

Hàng hóa nhập khẩu của các tỉnh Việt Nam trong khu vực TGPT chủ yếu là gỗ tròn, gỗ xẻ, gỗ đẽo các loại,...; hàng hóa xuất khẩu chủ yếu phân bón, giống cà phê, cây công nghiệp... Các mặt hàng xuất nhập khẩu chiếm tỷ trọng lớn vẫn là: cao su, gỗ, thiết bị máy móc và hàng tiêu dùng thiết yếu.

Hoạt động xuất nhập khẩu qua các cửa khẩu trên địa bàn các tỉnh thuộc TGPT được đẩy mạnh qua các năm. Các quy định và thủ tục về thương mại biên giới cũng đang được từng bước đơn giản hóa. Sản phẩm trọng yếu xuất phát từ lợi thế của khu vực TGPT là nông sản, cây công nghiệp, gỗ và sản phẩm từ gỗ, vật liệu xây dựng, phân bón,... Mặc dù đã được hưởng các chính sách ưu đãi của khu vực, nhưng do cơ sở hạ tầng thương mại còn nghèo nàn, hàng nông sản hầu như không có cơ sở chế biến nên sản phẩm xuất khẩu chủ yếu là hàng thô do các thương nhân thu mua tận nơi sản xuất.

Doanh nghiệp tại 5 tỉnh Việt Nam trong khu vực TGPT chủ yếu là doanh nghiệp siêu nhỏ, số lượng các doanh nghiệp trên địa bàn vẫn còn ít và gia tăng chậm. Hiện nay, ở 5 tỉnh có 16.135 doanh nghiệp đang hoạt động, trong đó nhiều nhất ở Đắk Lắk với 5.421 doanh nghiệp và ít nhất ở Kon Tum với 1.811 doanh nghiệp (tính đến cuối năm 2014).

Các doanh nghiệp chủ yếu mới tập trung ở khâu sơ chế và gia công là chính, chưa có những doanh nghiệp chế biến đến sản phẩm cuối cùng có giá trị gia tăng cao. Hầu hết các doanh nghiệp còn yếu về nguồn lực, hoạt động thiếu bài bản, chưa có chiến lược sản xuất kinh doanh dài hạn và thị trường tiêu thụ ổn định.

Doanh nghiệp Việt Nam tại đây có quy mô nhỏ và rất nhỏ. Ví dụ, bình



quân vốn đăng ký của các doanh nghiệp ở Đăk Lăk chỉ đạt 3,9 tỷ đồng (khoảng 180 ngàn USD); đa số là dạng thành viên gia đình cùng góp vốn, tự tổ chức lao động và quản lý nên nguồn lực tài chính yếu, khả năng quản trị doanh nghiệp kém, nhu cầu lao động không nhiều, quan hệ tín dụng với các ngân hàng chưa phát triển.

Hiện tại, nhiều doanh nghiệp, trong đó có doanh nghiệp Việt Nam đã nhận biết được tiềm năng của các tỉnh trong khu vực và từng bước hướng đầu tư kinh doanh vào khu vực này. Cơ quan quản lý các cấp của Việt Nam và Lào, Campuchia cũng tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động đầu tư đem lại lợi ích cho các bên thông qua các ưu đãi về thuế quan xuất nhập khẩu, về vấn đề thuê đất, thuê nhân công. Tuy nhiên, vẫn có những chính sách, quy định còn gây khó khăn cho doanh nghiệp như quy định về xe vận chuyển hàng hóa, tuyến đường đi, về quy định về vay vốn...

Hoạt động xúc tiến thương mại tại khu vực TGPT chưa nhiều và chưa thật hiệu quả. Nguyên nhân là do trình độ phát triển còn ở mức thấp, các sản phẩm của khu vực chưa đa dạng và quy mô kinh tế chưa đủ lớn, sự quan tâm của các doanh nghiệp chưa cao, chủ yếu mới chỉ tập trung vào một số lĩnh vực; dân cư thưa thớt, nhu cầu tiêu dùng thấp, tính chất tự cung tự cấp còn khá phổ biến. Tuy nhiên, đã có các hội chợ ở quy mô nhỏ, Sở thương mại các tỉnh cũng đã chủ động tổ chức, kêu gọi doanh nghiệp tham gia hội chợ, tìm kiếm cơ hội đầu tư giữa các bên.

#### **Phần IV: Tổng quan về cơ chế hợp tác hiện có và tác động đến quan hệ thương mại\_ đầu tư giữa ba nước Việt Nam – Lào - Campuchia**

##### **1. Các Hiệp định/Thỏa thuận song phương đã ký kết giữa Việt Nam với Campuchia và giữa Việt Nam với Lào**

###### *1.1. Hiệp định, thỏa thuận có chứa đựng nội dung liên quan đến tạo thuận lợi thương mại*

###### *a. Hiệp định Thương mại giữa Chính phủ Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam với Chính phủ Hoàng gia Campuchia*

Trước khi nhắc đến Hiệp định trên, chúng ta cần nhắc đến sự ra đời của Hiệp định về Hợp tác Kinh tế - Thương mại giữa Chính phủ nước CHXNCN Việt Nam và Chính phủ Hoàng gia Campuchia, ký kết vào tháng 3 năm 1994. Hiệp định nhằm khuyến khích và thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại giữa hai nước trên cơ sở bình đẳng và cùng có lợi, có tính đến thông lệ quốc tế, đồng thời khẳng định sẽ dành cho nhau những điều kiện thuận lợi trong phạm vi pháp

luật và quy định hiện hành của mỗi nước trong lĩnh vực kinh tế thương mại. Tuy chỉ có 6 Điều nhưng Hiệp định đã là đánh dấu nỗ lực của Chính phủ hai nước, khẳng định quyết tâm sẽ tạo điều kiện thuận lợi về thương mại, kinh tế giữa hai quốc gia. Điều này góp phần tạo nền tảng cho mối quan hệ thương mại giữa hai nước.

Tiếp nối thành công đó, Hiệp định Thương mại giữa Chính phủ Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam với Chính phủ Hoàng gia Campuchia được ký kết vào ngày 24 tháng 3 năm 1998 và có ý nghĩa quan trọng trong việc tạo ra bước khởi đầu và là bước ngoặt trong việc phát triển quan hệ thương mại giữa hai nước và đẩy mạnh mối quan hệ hữu nghị giữa chính phủ và nhân dân hai nước trên nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi. Hiệp định gồm có 11 Điều, được ký kết bởi đại diện Chính phủ hai nước là ông Trương Đình Tuyển và ông Cham Pradish.

Liên quan đến nội dung tạo thuận lợi thương mại, Chính phủ hai nước đã khẳng định sẽ tạo điều kiện và nỗ lực hợp tác để phát triển và tăng cường mối quan hệ thương mại giữa hai nước và điều này đã được khẳng định cụ thể ngay tại Điều 1 của Hiệp định.

Bên cạnh đó, Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Campuchia cũng cho phép xuất khẩu của nước mình sang nước bên kia và tạo điều kiện thuận lợi cho việc nhập khẩu những mặt hàng có thể nhập của nước bên kia và nếu áp dụng quy chế cấp giấy phép xuất nhập khẩu thì sẽ tạo điều kiện thuận lợi trong việc cấp giấy phép xuất nhập khẩu theo đúng luật pháp, các quy định hiện hành của mỗi nước và thông lệ quốc tế (Điều 2) và cam kết dành cho nhau quy chế tối huệ quốc về thuế quan, các chi phí và thủ tục hải quan liên quan đến việc xuất khẩu và nhập khẩu hàng hoá từ nước này sang nước kia (Điều 3). Ngoài ra, Điều 8 trong Hiệp định cũng khẳng định quyết tâm của hai Chính phủ trong việc tạo điều kiện và miễn trừ thuế cho một số loại hàng hóa có xuất xứ từ nước bên kia và ngược lại.

Như vậy, đây thực sự là một bước tiến đáng kể trong mối quan hệ thương mại giữa hai nước, góp phần mở ra những tiến triển đầy hi vọng trong việc tạo thuận lợi thương mại Việt Nam – Campuchia trong tương lai.

*b. Bản thỏa thuận về việc thúc đẩy Thương mại song phương giữa Chính phủ CHXHCN Việt Nam và Chính phủ Hoàng gia Campuchia*

Bản thỏa thuận giữa hai Chính phủ được ký kết vào tháng 12 năm 2013 giữa Bộ Công Thương Việt Nam và Bộ Thương mại Campuchia.

Bản Thỏa thuận nhằm thúc đẩy hơn nữa quan hệ thương mại giữa hai nước, đặc biệt thương mại hàng hóa nông sản, thủy sản và sản phẩm công nghiệp với mục tiêu cải thiện đời sống của người dân và đóng góp vào sự phát triển kinh tế bền vững của mỗi nước. Tuy nhiên, về phạm vi và mức độ điều chỉnh, có thể thấy, Bản thỏa thuận này bao quát hơn và có nhiều nội dung liên quan đến việc tạo thuận lợi thương mại, kinh tế giữa hai quốc gia, đặc biệt tập trung vào vấn đề ưu đãi thuế quan khi nhập khẩu đối với một số mặt hàng có xuất xứ từ hai quốc gia với nước còn lại. Theo đó, Bản thỏa thuận đã lập Danh mục các mặt hàng được hưởng thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt là 0% (nêu cụ thể tại Điều 2) và thống kê chi tiết tại 02 Phụ Lục trong Bản Thỏa thuận. Bản Thỏa thuận cũng nêu rõ một số mặt hàng được hưởng ưu đãi thuế 0% như gạo, thuốc lá... và danh mục các cặp cửa khẩu được phép thông quan các mặt hàng được hưởng ưu đãi (Phụ Lục 03).

Đặc biệt hơn, để tạo thuận lợi cho hàng hóa được hưởng ưu đãi thuế quan theo Bản thỏa thuận này, Bộ Công Thương nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Bộ Thương mại Vương Quốc Campuchia đã thống nhất và sẽ áp dụng những quy định phù hợp trong Chương 3 (Quy tắc xuất xứ) của Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN (ATIGA) và các phụ lục liên quan. (Khoản 4, Điều 9), đồng thời Chính phủ hai nước cũng thống nhất dùng các loại Giấy chứng nhận xuất xứ và sử dụng một số công nghệ điện tử (thư điện tử) hoặc qua một số cơ quan đại diện như Thương vụ, Đại sứ quán... để thúc đẩy nhanh chóng quá trình trao đổi, xác nhận chứng từ nhằm tạo thuận lợi cho quá trình nhập khẩu.

Điều này góp phần quan trọng trong việc tháo gỡ khó khăn cho một số mặt hàng xuất khẩu của hai nước, đồng thời tạo điều kiện cho quá trình nhập khẩu, giảm bớt thủ tục không cần thiết, từ đó sẽ tạo ra những thuận lợi cho việc giao thương, buôn bán giữa hai quốc gia.

*c. Hiệp định Thương mại giữa Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam và Chính phủ nước CHDCND Lào*

Hiệp định Thương mại giữa Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Lào được ký kết vào tháng 3 năm 2015, tại Viêng Chăn. Hiệp định gồm 6 Chương và 16 Điều, quy định nhiều lĩnh vực và vấn đề khác nhau, trong đó có 04 Chương có liên quan đến việc tạo thuận lợi, ưu đãi thương mại. Mục tiêu của Hiệp định đã được nêu cụ thể tại Điều 1: Hiệp định thương mại này giúp tăng cường, củng cố hơn nữa quan hệ hữu nghị đặc biệt và hợp tác toàn diện Việt Nam – Lào,

thúc đẩy tiếp cận thị trường cho hàng hóa, dịch vụ và tạo sự kết nối phát triển ổn định, bền vững và lâu dài giữa hai nước.

Hiệp định cũng góp phần tạo hành lang pháp lý cho quan hệ thương mại hai nước tạo thuận lợi tối đa trong việc xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa và cung ứng dịch vụ giữa hai bên và là Hiệp định khung đặt ra định hướng cho các hoạt động thương mại, dịch vụ có liên quan cũng như cam kết dành cho nhau những ưu đãi đặc biệt về thương mại hàng hóa và dịch vụ.

Về mặt nội dung, đáng chú ý, Hiệp định đã phân thành 04 mảng nội dung lớn, tương ứng với 04 Chương quan trọng nhất của Hiệp định.

Cụ thể, Chương II “Tiếp cận Thị trường” với 02 điều gồm những nội dung (Điều 3) về xóa bỏ thuế quan trong thương mại hàng hóa, quy định không áp dụng thuế quan không phù hợp với WTO, dành cho nhau những quy chế đối xử quốc gia, không ban hành hoặc duy trì bất kỳ hình thức trợ cấp xuất khẩu nào trừ khi phù hợp với các nghĩa vụ WTO. Đồng thời hai nước sẽ dần hoặc loại bỏ các biện pháp hạn chế hiện có đối với các dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ của Bên ký kết kia phù hợp với các nhu cầu tài chính và thương mại của mình và có thể, thông qua tham vấn, thúc đẩy tự do hóa thương mại dịch vụ giữa các Bên (Điều 4 về Thương mại dịch vụ).

Chương III “Tạo thuận lợi hóa Thương mại”, hai bên đảm bảo rằng thủ tục hải quan có thể dự báo được, ổn định, minh bạch và tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại thông qua việc đẩy nhanh quá trình thông quan hàng hóa xuất nhập khẩu của mỗi nước, định kỳ rà soát để tiếp tục đơn giản hóa các thủ tục hải quan nhằm thúc đẩy thương mại song phương, đồng thời nhất trí tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong thủ tục hải quan và kiểm tra sau thông quan và phối hợp trong việc thu thập số liệu thống kê hải quan.

Đặc biệt, hai nước đã thống nhất thực hiện mô hình “một cửa, một lần dừng” cho thông quan hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu tại cặp cửa khẩu Lao Bảo – Đen Sa Vắn và xem xét nhân rộng mô hình tại tất cả các cặp cửa khẩu quốc tế có đủ điều kiện trong thời gian sớm nhất. Về thanh toán và chuyển khoản, hai nước có thể dùng đồng nội tệ hoặc ngoại tệ tự do chuyển đổi và cam kết sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng thương mại của Việt Nam và Lào ở hai nước hoạt động nhằm hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động kinh doanh của cộng đồng doanh nghiệp hai nước.

Chương IV “Thương mại biên giới”, hai nước cũng sẽ thảo luận, thống nhất và ký một Hiệp định trong năm 2015 để tạo ra các điều kiện thuận lợi nhất cho thương mại biên giới và trao đổi hàng hoá trong khu vực biên giới. Ưu đãi

thuế nhập khẩu cho đường và các mặt hàng khác phía Lào yêu cầu sẽ được xem xét, thể hiện trong Hiệp định Thương mại biên giới.

Chương V “Xúc tiến thương mại”, hai nước sẽ tăng cường hợp tác trong việc tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại như các hội chợ, triển lãm, hội thảo, kết nối kinh doanh và trao đổi kinh nghiệm xúc tiến thương mại, đồng thời sẽ thường xuyên trao đổi thông tin kinh tế và thương mại, tham vấn lẫn nhau về các biện pháp và chính sách để thúc đẩy thương mại phù hợp với pháp luật, lợi ích chung của cả hai nước và các quy định pháp lý quốc tế và sẽ ứng dụng thương mại điện tử.

## *1.2. Hiệp định, thỏa thuận có nội dung liên quan đến tạo thuận lợi giao thông đường bộ*

*a. Thỏa thuận giữa Chính phủ CHXHCN Việt Nam và Chính phủ CHDCND Lào về tạo điều kiện thuận lợi cho người, phương tiện hàng hóa qua lại biên giới nhằm đẩy mạnh hơn nữa việc khuyến khích phát triển hợp tác đầu tư, thương mại giữa hai nước*

Thỏa thuận được ký kết vào năm 2007 nhằm mục đích điều chỉnh bổ sung “Thỏa thuận Viêng-chăn năm 2002” đã ký ngày 13 tháng 8 năm 2002 với những nội dung cụ thể phù hợp với tình hình thực tế và tiếp tục tạo điều kiện thuận lợi cho người, phương tiện, hàng hóa qua lại biên giới nhằm đẩy mạnh hơn nữa việc khuyến khích phát triển đầu tư, thương mại giữa hai nước.

Thỏa thuận đã có nhiều nội dung nhằm tạo điều kiện và giảm bớt thủ tục cho người qua lại và cư trú của hai nước, đặc biệt về nhập cảnh, cho các doanh nghiệp và miễn thị thực cho các công dân và tạo điều kiện cho việc qua lại, vận chuyển qua biên giới.

Thỏa thuận cũng nêu một số nội dung nhằm tạo điều kiện cho các phương tiện cơ giới, vật tư, thiết bị qua lại giữa hai nước trong việc lưu thông, vận hành tại nước còn lại như được tạm nhập tái xuất vào mỗi nước trong thời hạn 30 ngày và được phép gia hạn một lần với thời hạn không quá 10 ngày; được phép chở hàng hai chiều mà không cần xin phép tại địa phương nơi tái xuất, hoặc cho phép các phương tiện cơ giới đưa vào phục vụ việc triển khai, thực hiện các chương trình, dự án đầu tư và hợp tác giữa hai nước của các doanh nghiệp hai bên được phép qua các cặp cửa khẩu. (Nội dung số 2. Quy chế quản lý phương tiện cơ giới, vật tư, thiết bị qua lại giữa hai nước).

Thỏa thuận cũng dành một số ưu đãi nhất định về thuế phí, và lệ phí cũng như tạo điều kiện trong việc kiểm tra, kiểm soát cũng như có các cơ chế, chính sách khuyến khích thương mại, đầu tư giữa hai nước.

*b. Hiệp định Thương mại biên giới giữa Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam và Chính phủ nước CHDCND Lào*

Hiệp định được ký kết vào tháng 6/2015 tại Việt Nam nhằm phát triển thương mại biên giới để tăng cường quan hệ song phương giữa hai nước và nâng cao đời sống của người dân sinh sống trong vùng biên giới của hai nước. Hiệp định có tất cả 23 Điều, trong đó đáng chú ý có nhiều điều khoản liên quan đến việc tạo thuận lợi trong việc lưu thông hàng hóa, ưu đãi trong vận chuyển và giao thông.

Chính phủ hai nước nhất trí xây dựng và phát triển các cửa khẩu biên giới Việt - Lào trở thành những cửa ngõ và cầu nối trung chuyển hàng hóa giữa các nước trong khu vực và thế giới; phục vụ thuận lợi hóa thương mại trong khu vực, đồng thời khẳng định Cửa khẩu quốc tế được mở cho hoạt động xuất, nhập qua biên giới của hàng hóa, phương tiện của công dân Việt Nam, công dân Lào và công dân tất cả các nước khác.

Đáng chú ý, Hiệp định cũng dành nhiều ưu đãi cho quá trình vận chuyển hàng hóa, khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho thương nhân biên giới và cư dân biên giới của hai nước được hoạt động thương mại thông qua một số chính sách ưu đãi.

Chính phủ hai nước cũng cam kết tăng cường và tạo điều kiện thuận lợi cho phương tiện vận tải xuất nhập cảnh qua các cửa khẩu biên giới phù hợp với quy định của pháp luật mỗi nước và các điều ước quốc tế song phương và đa phương mà hai nước là thành viên (các Điều 11, 12, 13), khẳng định Hàng hóa sản xuất tại các tỉnh biên giới của Lào bởi nhà đầu tư Việt Nam khi nhập khẩu về Việt Nam không phải xin bất kỳ loại giấy phép nào, được miễn kiểm dịch y tế, động vật, thực vật, thủy sản, kiểm tra chất lượng và kiểm soát nhằm hỗ trợ thương mại biên giới và thuận lợi hóa thương mại tại cửa khẩu (Điều 16).

## **2. Hiệp định/Thỏa thuận đa phương đã ký kết giữa 3 nước Campuchia – Lào – Việt Nam**

### *2.1. Một số Hiệp định/Thỏa thuận đa phương nhằm tạo thuận lợi thương mại*

#### *a. Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN ATIGA*

ATIGA là hiệp định toàn diện đầu tiên của ASEAN điều chỉnh toàn bộ thương mại hàng hóa trong nội khối và được xây dựng trên cơ sở tổng hợp các cam kết đã được thống nhất trong CEPT/AFTA cùng các hiệp định, nghị định thư có liên quan. Nguyên tắc xây dựng cam kết trong ATIGA là các nước ASEAN phải dành cho nhau mức ưu đãi tương đương hoặc thuận lợi hơn mức ưu đãi dành cho các nước đối tác trong các Thỏa thuận thương mại tự do (FTA) mà ASEAN là một bên của thỏa thuận. ASEAN đã thống nhất:

ASEAN 6 (gồm Brunei, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore và Thái Lan) đã cơ bản hoàn thành việc xóa bỏ thuế nhập khẩu vào năm 2010. Các nước CLMV (Cam-pu-chia, Lào, My-an-ma, Việt Nam) xóa bỏ khoảng 90% số dòng thuế vào 2015 và 97% vào 2018. Ngoài ra, một số mặt hàng nông nghiệp nhạy cảm như đường thô, đường trắng, gạo, thịt gà, thịt lợn và phụ phẩm, thịt đóng hộp, trứng, một số mặt hàng hoa quả... được phép duy trì mức thuế suất 5% sau giai đoạn 2018.

Để thực hiện cam kết của Việt Nam trong Hiệp định ATIGA, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư 165/2014/TT-BTC ngày 14/11/2014 của Bộ trưởng Bộ Tài chính ban hành Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt để thực hiện Hiệp định Thương mại ATIGA giai đoạn 2015-2018, có hiệu lực thi hành từ ngày 1/1/2015, thay thế Thông tư 161/2011/TT-BTC ngày 17/11/2011 của Bộ trưởng Bộ Tài chính

Thực hiện cam kết ATIGA, Việt Nam đã cắt giảm 6.897 dòng thuế (chiếm 72% tổng Biểu thuế xuất nhập khẩu) xuống thuế suất 0% tính đến thời điểm 2014.

Từ ngày 1/1/2015, đã có thêm 1.706 dòng thuế được cắt giảm xuống thuế suất 0%. Số còn lại gồm 669 dòng thuế (chiếm 7% Biểu thuế), chủ yếu là những mặt hàng nhạy cảm trong thương mại giữa Việt Nam và ASEAN, sẽ xuống 0% vào năm 2018, tập trung vào các nhóm hàng như ô tô, xe máy, phụ tùng linh kiện ô tô xe máy, dầu thực vật, hoa quả nhiệt đới, đồ điện dân dụng như tủ lạnh, máy điều hòa, sữa và các sản phẩm sữa...

Diện mặt hàng không phải xóa bỏ thuế nhập khẩu (duy trì thuế suất MFN) gồm Thuốc lá điếu, lá thuốc lá, các mặt hàng an ninh quốc phòng như thuốc nổ, súng đạn, pháo hoa, rác thải y tế, lốp cũ...

Như vậy, nhìn chung với việc đưa 1.706 số dòng thuế cắt giảm xuống 0% vào 2015 sẽ tác động đến việc gia tăng kim ngạch nhập khẩu và xu hướng dịch chuyển nhập khẩu tăng từ các nước ASEAN so với các đối tác khác, trong khi kim ngạch xuất khẩu không có nhiều cơ hội gia tăng đột biến dưới tác động

của tự do hóa thuế quan do các nước ASEAN 6 đã cắt giảm hoàn toàn thuế quan dành cho Việt Nam xuống 0% từ năm 2010.

b. *Bản ghi nhớ giữa Chính phủ Hoàng gia Campuchia, Chính phủ nước Cộng hoà Dân chủ Nhân dân Lào và Chính phủ nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam về việc xây dựng chính sách ưu đãi đặc biệt cho Khu vực Tam giác phát triển Campuchia – Lào – Việt Nam*

Bên cạnh Hiệp định ASEAN ATIGA, ba nước Campuchia, Lào và Việt Nam cũng đã tham gia ký kết Bản ghi nhớ về việc xây dựng chính sách ưu đãi đặc biệt cho khu vực tam giác phát triển CLV. Bản Ghi nhớ được ký kết vào tháng 11 năm 2008. Tuy nhiên, đến năm 2010, các nước thành viên đã thống nhất điều chỉnh một số nội dung, điều khoản để Bản Ghi nhớ được toàn diện hơn.

Mục đích của Bản Ghi nhớ nhằm xây dựng chính sách mới, tạo môi trường thuận lợi cho đầu tư, kinh doanh, thương mại, mạng lưới giao thông, du lịch và giao lưu văn hóa giữa các tỉnh trong khu vực Tam giác phát triển phù hợp với các hiệp định song phương, ba bên, hiệp định khu vực và các hiệp định quốc tế hiện có nhằm phục vụ lợi ích của nhân dân ba nước.

Bản Ghi nhớ gồm tất cả 18 Điều, trong đó nội dung chính hướng đến việc thuận lợi cho việc thực hiện các dự án/ hoạt động đầu tư trong Khu vực Tam giác phát triển.

Điều 4 “Vận chuyển phương tiện vận tải, vật tư, máy móc, thiết bị tạm nhập-tái xuất và tạm xuất – tái nhập qua biên giới” đã thể hiện cam kết của cả ba nước trong việc tạo thuận lợi cho giao thông, vận tải để phục vụ cho các hoạt động thương mại tại biên giới, đồng thời nhất trí nâng cấp các cửa khẩu thành giữa Việt Nam – Lào và Việt Nam – Campuchia thành các cửa khẩu quốc tế và khu vực.

Ngoài ra Bản Ghi nhớ cũng có nhiều điều khoản liên quan đến việc tạo thuận lợi thương mại và giao thông. Điều 5 “Trao đổi hàng hoá qua biên giới” các bên đã thống nhất miễn thuế xuất- nhập khẩu và các loại thuế khác không vượt quá 400 USD/người/ngày để nhập khẩu vào Việt Nam, 50 USD đối với Lào và Campuchia nhằm khuyến khích thương mại biên giới và tạo thuận lợi cho nhân dân trong khu vực trao đổi kinh tế. Điều 6 “Quá cảnh hàng hoá” cũng có các nội dung hướng đến việc tạo thuận lợi cho quá cảnh hàng hóa trong khu vực Tam giác phát triển.



Các bên cũng thống nhất xây dựng danh mục hàng hoá chung được hưởng giảm thuế quan đặc biệt tại Điều 7 “Thuế xuất nhập khẩu và chính sách thuế” hay mức thuế 80USD/năm dành cho người lao động tại ba nước (Điều 8 sửa đổi năm 2010) cũng như đưa ra những khuyến khích ưu đãi cho khu vực tư nhân và việc sử dụng đồng nội tệ trong Cơ chế thanh toán nêu tại Điều 9 sửa đổi năm 2010.

Campuchia, Lào và Việt Nam cũng nhất trí hài hoà giờ làm việc của các cơ quan có thẩm quyền tại các cửa khẩu trong Khu vực Tam giác phát triển có vai trò quan trọng nhằm tạo thuận lợi cho hàng hoá và người dân qua lại biên giới đồng thời tăng cường thực hiện các thỏa thuận song phương, khu vực và các Bản ghi nhớ hiện hành, trong đó có Hiệp định vận chuyển qua biên giới II (IICBTA) và Hiệp định vận chuyển qua biên giới và các Phục lục, Nghị định thư thuộc Chương trình hợp tác tiểu vùng Mêkông mở rộng (Điều 10: “Kiểm tra kiểm soát cửa khẩu”).

Bên cạnh đó, các nước cũng đưa ra các chính sách ưu đãi, tạo thuận lợi cho đầu tư thông qua thiết lập “Dịch vụ một cửa” (Điều 11) nhằm tạo thuận lợi cho các dự án đầu tư và thương mại trong khu vực Tam giác phát triển. Mỗi nước xây dựng khung pháp lý đơn giản hóa cấp phép đầu tư và giấy phép kinh doanh, cấp thị thực, giấy phép tạm trú, giấy phép lao động và các loại giấy phép khác. Ngoài ra, các bên cũng thống nhất hợp tác phát triển du lịch (Điều 12) và viễn thông, năng lượng và cơ sở hạ tầng giao thông (Điều 13).

Có thể nói, sự ra đời của Bản Ghi nhớ này đã góp phần quan trọng trong việc tăng cường hợp tác giữa Campuchia, Lào và Việt Nam, đặc biệt trong việc áp dụng cơ chế chính sách ưu đãi đặc biệt cho Khu vực Tam giác phát triển nhằm thúc đẩy thương mại, đầu tư, du lịch, hợp tác văn hoá- xã hội, phát triển cơ sở hạ tầng trong Khu vực Tam giác phát triển của Campuchia – Lào - Việt Nam. Bản Ghi nhớ cũng có ý nghĩa tích cực đẩy nhanh xóa đói giảm nghèo của nhân dân Khu vực Tam giác phát triển.

## *2.2. Một số Hiệp định/Thỏa thuận đa phương nhằm tạo thuận lợi giao thông*

### *a. Hiệp định tạo thuận lợi vận chuyển người và hàng hóa qua lại biên giới giữa các nước Tiểu vùng Mê kông mở rộng (CBTA)*

Hiệp định tạo thuận lợi vận chuyển người và hàng hóa qua lại biên giới giữa các nước Tiểu vùng Mê kông mở rộng (gọi tắt là Hiệp định GMS – CBTA) được Cộng hòa dân chủ Nhân dân Lào, Vương quốc Thái Lan và Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ký ngày 26/11/1999 tại Viêng chăn – Lào và đến ngày 30/4/2004 đã có đầy đủ 6 nước Tiểu vùng tham gia.

Mục đích và mục tiêu của Hiệp định đã được quy định rõ tại Điều 1 của Hiệp định là tạo thuận lợi cho vận tải hàng hóa và người qua lại biên giới giữa các quốc gia thành viên; đơn giản hóa và hài hòa luật pháp, quy định, thủ tục và các yêu cầu liên quan tới vận tải hàng hóa và người qua lại biên giới; và thúc đẩy vận tải đa phương thức.

Tuy nhiên, một số Phụ lục và Nghị định thư của Hiệp định vẫn chưa được phê chuẩn nên các Bên tham gia ký kết cho rằng cần phải tiến hành một số các biện pháp tạm thời cho phép thực hiện sớm Hiệp định cho đến khi các Phụ lục và Nghị định thư được phê chuẩn để tạo thuận lợi thực sự đúng như mục tiêu ban đầu của Hiệp định.

*b. Bản Ghi nhớ giữa Chính phủ các nước Vương quốc Campuchia, Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào và Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam về vận tải đường bộ*

Bản Ghi nhớ đưa ra nhiều quy định liên quan đến quản lý và theo dõi vận tải đường bộ giữa ba nước. Tuy nhiên, có nhiều quy định với nội dung nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động vận tải người và hàng hóa bằng đường bộ qua lại biên giới giữa các nước Campuchia, Lào và Việt Nam.

Một số nội dung đáng chú ý như mỗi chuyến đi, phương tiện được phép ở lại lãnh thổ của một Bên ký kết không quá 30 (ba mươi) ngày kể từ ngày nhập cảnh, hoặc cho phép Giấy phép vận tải qua biên giới Campuchia - Lào - Việt Nam cấp cho xe thương mại có giá trị 01 (một) năm được đi lại nhiều lần.

### **3. Đánh giá tác động của các Hiệp định/thỏa thuận đối với sự phát triển thương mại giữa các nước nói chung và khu vực Tam giác phát triển nói riêng**

Việt Nam, cũng như Lào và Campuchia đều đã và đang tham gia tích cực vào nền kinh tế quốc tế đang diễn ra ngày càng mạnh mẽ. Việc ký kết các Hiệp định, Thỏa thuận thương mại song phương với Lào và với Campuchia hay đã phương giữa 3 quốc gia đang trở thành một xu thế tất yếu. Việc ký kết thành công các Hiệp định sẽ mở ra nhiều cơ hội và mang lại nhiều kết quả tích cực cho các quốc gia, trong đó có Việt Nam.

#### *3.1. Tác động đối với sự phát triển kinh tế*

##### *a. Thúc đẩy tăng trưởng kinh tế đất nước*

Tác động đầu tiên và dễ thấy nhất là việc tham gia và ký kết các thỏa thuận thương mại tự do song phương và đa phương với Lào và Campuchia nói

riêng và với các quốc gia khác nói chung đã góp phần to lớn thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế của Việt Nam cũng như của Lào và Campuchia. Và kết quả khả quan nhất là việc ký kết các Hiệp định, thỏa thuận này đã giúp ba nước Campuchia, Lào, Việt Nam từ những nước kém phát triển trong khu vực đã dần dần thoát khỏi khủng hoảng kinh tế - xã hội và ra khỏi danh sách các nước kém phát triển sau 30 năm đổi mới.

Tăng trưởng GDP bình quân của Việt Nam trong năm 2007 đạt 8,46% (là mức cao nhất trong vòng 11 năm trước đó). Do ảnh hưởng từ những biến động của nền kinh tế thế giới, tăng trưởng GDP trong giai đoạn 2011 - 2014 giảm xuống còn 5,6%. Tuy nhiên đây vẫn là một kết quả hết sức khả quan của việc tham gia các Hiệp định thương mại tự do đối với các nước đang phát triển như Campuchia, Lào và Việt Nam.

Việc tham gia các Hiệp định thương mại tự do cũng góp phần thúc đẩy hoạt động xuất, nhập khẩu. Từ năm 1986 đến nay, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam tăng đều qua các năm. So với năm 1986 (kim ngạch xuất khẩu đạt 789,1 triệu USD) thì kim ngạch xuất khẩu năm 2014 tăng gấp khoảng 190 lần (150,2 tỷ USD). Từ chỗ thường xuyên nhập siêu, Việt Nam đã chuyển sang cân bằng xuất, nhập khẩu, thậm chí là có xuất siêu. Năm 2012, Việt Nam đã xuất siêu 287 triệu USD, năm 2013 xuất siêu 9 triệu USD và năm 2014 xuất siêu trên 2 tỷ USD. Hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam đã có mặt trên thị trường 240 quốc gia và vùng lãnh thổ, hầu hết các châu lục. Nước ta có vị thế ngày càng lớn trong xuất khẩu hàng hóa toàn cầu và được xếp vào nhóm 30 nền kinh tế xuất khẩu hàng hóa hàng đầu thế giới.

#### *b. Thúc đẩy mạnh mẽ quan hệ thương mại*

Xét trên phương diện thương mại, việc ký kết các thỏa thuận, hiệp định, bản ghi nhớ song phương hay đa phương đã giúp Việt Nam, cũng như Lào hay Campuchia tăng trưởng thương mại với các nước còn lại một cách mạnh mẽ.

Kim ngạch xuất khẩu từ Việt Nam sang Lào tính đến hết tháng 9 năm 2015 đạt 452 triệu USD, tăng 28% so với cùng kỳ năm trước, trong khi đó xuất khẩu của Lào sang Việt Nam đạt 466 triệu. Một số mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Lào như sắt thép các loại, phương tiện vận tải và phụ tùng đều có sự tăng trưởng tốt.

Đối với Campuchia, trong 9 tháng đầu năm 2015, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này đạt 1,85 tỷ USD, còn Campuchia xuất khẩu sang Việt Nam đạt 698 triệu, tăng 40% so với cùng kỳ năm trước. Một số mặt

hàng Việt Nam xuất khẩu sang Campuchia có kim ngạch lớn như mặt hàng sắt thép, xăng dầu, dệt may, thức ăn gia súc và nguyên liệu.

Các hiệp định thương mại tự do cũng đã tạo ra môi trường phát triển thương mại bình đẳng giữa ba nước trong thương mại. Việt Nam, Lào và Campuchia đều đã dành cho nhau nhiều ưu đãi như ưu đãi về thuế suất nhập khẩu, các ưu đãi về thủ tục nhập khẩu, về các khâu kiểm tra, giám sát tại các cửa khẩu, cắt giảm các hàng rào thuế quan... Đồng thời các hiệp định cũng tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho các hoạt động giao thông cho các doanh nghiệp trong việc vận chuyển hàng hóa, giảm bớt chi phí kho bãi và thời gian chuyển hàng. Đây là một môi trường phát triển công bằng, không có sự thiên vị hay phân biệt đối xử đối với hàng hóa của các quốc gia còn lại trong ba nước, và cũng là một yếu tố cần thiết trong việc củng cố và tiếp tục thúc đẩy tạo thuận lợi thương mại, giao thông trong tương lai.

Bên cạnh đó, thông qua việc ký kết, các nước không chỉ đã thành công trong việc mở rộng thị trường và quan hệ hợp tác phát triển mà các hiệp định, thỏa thuận thương mại còn giúp ba nước Campuchia, Lào, Việt Nam gắn kết nhau, thành một khối kinh tế vững chắc trong ASEAN, từ đó dần dần hình thành nên một trung tâm kinh tế thương mại năng động và đặc sắc của cả khu vực Đông Nam Á nói riêng và Châu Á nói chung. Đồng thời với những thành tích đã đạt được, các nước CLV cũng đang dần dần khẳng định vị thế của mình trên trường quốc tế, điều đó tạo thêm cơ hội cho các nước này tham gia sâu rộng vào các tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế khác, với quy mô lớn hơn và ngày càng có tiếng nói quan trọng với ý thức trách nhiệm cao trong khu vực, từ đó có tác động ngược lại đến nền kinh tế của chính mỗi nước, mang đến nhiều đối tác mới, cơ hội mới về đầu tư, mở rộng thị trường.

### *c. Thu hút và mở rộng cơ hội đầu tư*

Xét về phương diện đầu tư, các hiệp định, thỏa thuận này đã thực sự góp phần mở rộng thị trường, thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào các nước. Việt Nam là một ví dụ rất rõ nét.

Thực hiện chính sách mở cửa nền kinh tế, vốn đầu tư nước ngoài (FDI) vào Việt Nam liên tục phát triển cả về tổng vốn, cả về số dự án, cả về quy mô vốn/ dự án... Giai đoạn 1991 - 1997 đã diễn ra làn sóng FDI vào Việt Nam lần thứ nhất với 2.230 dự án và vốn đăng ký là 16,244 tỷ USD. Việc thực hiện các cam kết hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt là cam kết gia nhập WTO đã giúp hoàn thiện và làm minh bạch hệ thống pháp luật, nâng cao sức hấp dẫn của Việt Nam đối với nhà đầu tư nước ngoài. Vốn FDI trong năm 2007 đã có mức tăng

trường 75,3% và năm 2008 là 42,6%. Trong năm 2014 tổng vốn đầu tư FDI vào Việt Nam đã đạt 20,23 tỷ USD. Khu vực doanh nghiệp FDI đã giải quyết việc làm cho khoảng hơn 2 triệu lao động trực tiếp, và hàng chục triệu lao động gián tiếp, chiếm hơn 60% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước, góp phần tăng vốn đầu tư phát triển xã hội, tăng kim ngạch xuất khẩu, phát triển kết cấu hạ tầng kinh tế-xã hội và giải quyết các vấn đề xã hội.

Trong thời gian qua, Chính phủ Việt Nam đã đưa ra những chính sách cởi mở, củng cố xây dựng cơ sở hạ tầng, tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp ba nước cũng như bên ngoài đầu tư, hợp tác thương mại vào các tỉnh của Việt Nam nằm trong khu vực “Tam giác phát triển”. Chính phủ Việt Nam đã có những biện pháp khuyến khích các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào các địa phương của Lào và Campuchia trong khu vực “Tam giác phát triển”, với mục tiêu phát huy và sử dụng có hiệu quả mọi tiềm năng và nguồn lực của khu vực, đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng của vùng, góp phần tăng cường mối quan hệ láng giềng hữu nghị truyền thống.

Lào và Campuchia cũng là hai điểm đến hàng đầu của các doanh nghiệp Việt Nam, với số vốn đầu tư vào hai thị trường này chiếm tới 35,5% tổng vốn đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam. Tại Lào, tính đến hết tháng 6/2015, Việt Nam là nhà đầu tư nước ngoài lớn thứ 3 của Lào với 259 dự án với tổng vốn đầu tư là 3,9 tỷ USD. Lào cũng là thị trường đầu tư ra nước ngoài lớn nhất của Việt Nam trong 6 tháng đầu năm nay. Đối với Campuchia, trong năm 2014, Việt Nam cũng có 23 dự án đầu tư vào trường Campuchia với 23 dự án (chiếm 21% tổng số dự án). Các dự án quy mô lớn tập trung trong các lĩnh vực viễn thông, nông - lâm nghiệp tập trung tại Lào, Campuchia.

### *3.2. Tác động đối với sự phát triển lĩnh vực giao thông vận tải*

Trong lĩnh vực giao thông, những hiệp định song phương và đa phương đã có giữa các nước thuộc Tam giác phát triển đã góp phần thúc đẩy sự phát triển của lĩnh vực này, đồng thời tạo ra nhiều cơ hội và ưu đãi cho việc tạo thuận lợi giao thông.

#### *a. Tối đa hóa lợi ích của các tuyến đường giao thông*

Trong số đó, nổi bật nhất là Hiệp định CBTA. Hiệp định này đã xây dựng nền tảng cơ sở hạ tầng của các hành lang kinh tế GMS được tăng cường với cây cầu Mekong quốc tế thứ tư giữa Hoayxay, Lào và Chiang Khong, Thái Lan đã hoàn thành, đây là cây cầu kết nối cuối cùng còn thiếu trong hành lang kinh tế Bắc-Nam (NSEC) được khánh thành vào tháng 12 năm ngoái.

Đối với hành lang kinh tế Bắc-Nam, tuyến đường cao tốc dài 240km Nội Bài-Lào Cai của Việt Nam, một trong những dự án hạ tầng lớn nhất trong khu vực GMS đã được khánh thành vào tháng 9 năm nay. Đối với hành lang kinh tế Đông Tây, chạy từ thành phố Đà Nẵng qua Tây Nam Lào đến Thái Lan, hiệp định cho phép áp dụng cơ chế kiểm tra nhanh tại cửa khẩu đối với các xe chở hàng, theo đó các xe không phải bốc dỡ hàng xuống để kiểm tra khi quá cảnh. Cơ chế này giúp giảm đáng kể thời gian cũng như chi phí vận chuyển.

Các nước GMS, trong đó có Lào, Campuchia, Việt Nam đã ký Biên bản ghi nhớ về việc thành lập Hiệp hội đường sắt GMS (GMRA) và ADB tiếp tục cung cấp dự án hỗ trợ kỹ thuật cho hoạt động của Hiệp hội. Đây là bước tiến tích cực trong quá trình đưa đường sắt trở thành phương thức vận tải hiệu quả và sạch nhất.

Như vậy có thể thấy, tác động của các hiệp định song phương và đa phương đã không ngừng tối đa hóa lợi ích về kinh tế xã hội của các tuyến đường thông qua việc tạo thuận lợi cho vận tải xuyên biên giới, thực hiện Hiệp định tạo thuận lợi cho vận chuyển người và hàng hóa qua biên giới (CBTA). Những thành công này đã góp phần làm giảm thời gian đi lại giữa các địa phương và các nước nằm dọc EWEC, làm cho thương mại giữa các nước tăng lên và có tác động lan tỏa đến hợp tác kinh tế của GMS, ASEAN và qui mô rộng lớn hơn.

#### *b. Sự thành công của mô hình “Một cửa một điểm dừng”*

Sự thành công của mô hình “Một cửa một điểm dừng” giữa Việt Nam và Lào là một tác động rất rõ ràng và là một trong những thành tựu quan trọng của hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Lào.

Trong quá trình thực hiện, Hải quan cửa khẩu Lao Bảo và Hải quan cửa khẩu Dansavanh đã phối hợp, hỗ trợ chặt chẽ để hoàn thành tốt nhiệm vụ. Hai bên đã tuân thủ duy trì chế độ giao ban định kỳ hàng tháng, kịp thời thông báo cho nhau tình hình, những quy định pháp luật mới của mỗi bên, thống nhất giải quyết hoặc kiến nghị lên cấp trên giải quyết những vướng mắc phát sinh vượt thẩm quyền.

Cục Hải quan 2 tỉnh Quảng Trị và Savanakhet đã có sự hợp tác chặt chẽ, cùng đề xuất, kiến nghị lên cấp có thẩm quyền các giải pháp về đầu tư trang thiết bị, nâng cấp cơ sở hạ tầng, tích cực triển khai cải cách thủ tục hành chính tại cửa khẩu.

Đến nay, mô hình kiểm tra “một cửa, một điểm dừng” đã mang lại những thành công nhất định trong công tác kiểm tra, 70 giám sát hàng hóa xuất nhập

khẩu mậu dịch. Thời gian thông quan hàng hóa đối với những lô hàng kiểm tra chung nhanh chóng hơn, tạo thuận lợi cho việc vận chuyển người và hàng hóa qua biên giới giữa hai nước; đặc biệt, đã tạo lòng tin và sự ủng hộ trong cộng đồng doanh nghiệp. Đây chính là điểm nhấn quan trọng góp phần trong công tác cải cách thủ tục hành chính tại cặp Cửa khẩu Lao Bảo và Cửa khẩu Densavanh.

Bên cạnh đó, theo số liệu thống kê của Ban quản lý Khu kinh tế - thương mại Lao Bảo vào năm 2010, hàng hoá, khách du lịch thông qua cặp cửa khẩu Lao Bảo - Densavanh đạt gần 630 nghìn lượt khách/ngày, với tốc độ tăng bình quân là 37% hàng năm. Ngoài ra, với việc có nhiều tuyến đường mới được xây dựng, các tỉnh thành và dân cư dọc theo các tuyến đường này cũng có cơ hội phát triển, tạo ra nhiều việc làm cho người dân bản địa.

### *c. Một số khó khăn*

Hiện nay, mặc dù các nước thuộc khu vực Tam giác phát triển đang chú trọng vào cơ sở hạ tầng nhưng sự tồn tại của những tuyến đường kém chất lượng, xuống cấp cũng như cơ sở vật chất, hạ tầng chưa đáp ứng được nhu cầu sử dụng.

Tính kết nối giữa các hành lang giao thông giữa ba nước đang là một vấn đề thách thức, chi phí thương mại qua biên giới vẫn còn cao, một số quy trình thủ tục vẫn còn rườm rà, các dịch vụ hậu cần, logistics còn thiếu chuyên nghiệp.

Việc quy hoạch, xây dựng cơ sở hạ tầng vẫn còn chưa đồng bộ và chưa thực sự gắn kết với quá trình phát triển kinh tế gây lãng phí, bỏ lỡ cơ hội phát triển, gây ra một số khó khăn đối với các hoạt động giao dịch thương mại giữa các nước.

## **Phần V: Những khó khăn thách thức trong hoạt động đầu tư kinh doanh tại khu vực Tam giác phát triển**

### **1. Khó khăn khách quan**

#### *1.1. Khó khăn thách thức chung trong quá trình hội nhập quốc tế*

Hội nhập quốc tế với việc thực hiện các hiệp định thương mại tự do tạo ra những cơ hội mới, thời cơ mới cho doanh nghiệp phát triển. Cụ thể đó là, mở rộng thị trường, thúc đẩy quan hệ kinh tế - thương mại, mở ra các khu vực mậu dịch tự do rộng lớn, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế; huy động và thu hút các nguồn vốn đầu tư; góp phần hoàn thiện thể chế, cải thiện tích cực môi trường kinh doanh; nâng cao chất lượng nguồn nhân lực... Tuy vậy, những cam kết

của các Hiệp định thương mại tự do đã và sẽ ký kết, cũng như những bất cập nội tại thời gian qua, đang đặt ra trước mắt cũng như trong dài hạn không ít khó khăn, thách thức, đó là:

*Thứ nhất*, chưa chú trọng đúng mức đến việc chủ động nâng cao năng lực cạnh tranh, chất lượng tăng trưởng, đặc biệt là sức cạnh tranh của doanh nghiệp và sản phẩm, dù đã được cải thiện nhưng còn yếu so với nhiều nước, chưa xây dựng được nhiều thương hiệu mạnh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

*Thứ hai*, còn phụ thuộc trong sản xuất kinh doanh vào các nguồn nguyên phụ liệu, máy móc thiết bị, công nghệ, tài chính và đầu tư của các nền kinh tế lớn trong khu vực.

*Thứ ba*, khi thực hiện các cam kết về cắt giảm mạnh thuế nhập khẩu, mở cửa các lĩnh vực dịch vụ như ngân hàng, bảo hiểm, viễn thông, vận tải, logistics... sẽ làm mất “sân chơi” cho nhiều doanh nghiệp, nhất là những doanh nghiệp nhỏ có năng lực cạnh tranh yếu.

*Thứ tư*, nền kinh tế hội nhập làm tăng sự phụ thuộc vào thị trường bên ngoài, các nước đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa vào thị trường nội địa, việc bảo hộ sản xuất trong nước sẽ khó khăn.

*Thứ năm*, năng suất lao động nhiều doanh nghiệp còn thấp so với khu vực, khoa học công nghệ, đặc biệt là hàm lượng tri thức, các yếu tố năng suất tổng hợp đóng góp vào quy mô tăng trưởng chưa nhiều, mà chủ yếu vẫn dựa vào các yếu tố vốn, giá nhân công lao động rẻ...

*Thứ sáu*, trình độ khoa học công nghệ và khả năng ứng dụng khoa học công nghệ của nhiều doanh nghiệp còn hạn chế kể cả khả năng nhận thức và thực thi luật pháp, cơ chế chính sách cũng chưa bảo đảm.

*Thứ bảy*, trình độ chuyên môn, kỹ năng nghề nghiệp của đội ngũ lao động kỹ thuật trong các doanh nghiệp chưa đáp ứng được yêu cầu.

*Thứ tám*, năng lực quản trị, nhất là quản trị doanh nghiệp còn yếu; khả năng nắm bắt, xử lý thông tin, dự báo thị trường hạn chế, chưa chủ động hội nhập quốc tế.

## *1.2. Khó khăn thách thức chung trong hoạt động kinh doanh tại khu vực TGPT*

Về cơ bản, kinh tế khu vực TGPT đã có bước tăng trưởng cao so với dự kiến, một số địa phương có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao hơn bình quân cả nước trong thời gian vừa qua. Hệ thống cơ sở hạ tầng bước đầu được hình thành



và phát triển, nhất là hạ tầng giao thông, hạ tầng năng lượng. Hợp tác đầu tư, thương mại được đẩy mạnh. Một số dự án đầu tư lớn đã và đang được triển khai trong các lĩnh vực thủy điện, hợp tác tìm kiếm, khai thác và chế biến khoáng sản. Nhiều thỏa thuận đã được ký kết, như các thỏa thuận song phương giữa Campuchia và Lào, Campuchia và Việt Nam về di chuyển người và phương tiện qua biên giới đã và đang góp phần vào sự phát triển kinh tế xã hội của khu vực.

Các quốc gia CLV có vị trí địa lý thuận lợi đối với thương mại và đầu tư. Ngoài ra, các nước CLV còn có nhiều điểm tương đồng về lịch sử, văn hoá, trình độ phát triển kinh tế với nguồn nhân lực trẻ và dồi dào, tài nguyên thiên nhiên phong phú. Quan hệ kinh tế và thương mại giữa các nước CLV có sự tăng trưởng đáng kể trong những năm gần đây, tuy nhiên đến nay, hợp tác giữa các nước CLV trên lĩnh vực kinh tế\_ thương mại còn chưa tương xứng với những tiềm năng do những hạn chế sau:

#### **a. Chất lượng tăng trưởng kinh tế\_ thương mại thấp**

- Phát triển kinh tế trong khu vực TGPT CLV trong thời gian qua chủ yếu đi theo bề rộng mà chưa đi vào chiều sâu do phụ thuộc chủ yếu vào các yếu tố về vốn, thâm dụng về tài nguyên, trong khi hàm lượng khoa học kỹ thuật trong sản phẩm còn thấp, cơ cấu kinh tế có chuyển đổi nhưng còn chậm, giá trị nông, lâm, thủy sản vẫn chiếm tỷ lệ lớn trong cơ cấu tổng giá trị gia tăng; chưa khai thác được các loại cây trồng, vật nuôi có giá trị kinh tế cao, độc đáo và đặc sắc của khu vực; hiệu quả sử dụng vốn đầu tư thấp, chậm được cải thiện.

- Cơ chế hợp tác thương mại và đầu tư trong khu vực vẫn còn nhiều bất cập. Các chính sách thuế, thủ tục đầu tư chưa nhất quán và tương thích, xuất nhập cảnh còn phức tạp, cơ sở hạ tầng chưa được cải thiện...gây ảnh hưởng không thuận đến các dự án đầu tư và hoạt động thương mại.

- Sự phát triển hệ thống chợ biên giới và các hoạt động thương mại biên giới trong khu vực TGPT chưa được khai thác một cách hiệu quả cũng là nguyên nhân làm hạn chế sự phát triển hoạt động kinh tế\_ thương mại giữa các quốc gia CLV. Do điều kiện địa lý và kinh tế - xã hội của các tỉnh biên giới, hệ thống chợ trên tuyến biên giới với giữa các quốc gia CLV phát triển chưa đồng đều, quy mô còn nhỏ, cơ sở vật chất còn hạn chế do thiếu ngân sách và khả năng huy động vốn từ các doanh nghiệp gây nhiều trở ngại, phương thức trao đổi chủ yếu vẫn mang tính truyền thống với những sản phẩm của cư dân biên giới sản xuất ra; thiếu hợp tác quy hoạch chung về mạng lưới chợ biên giới, chưa hấp dẫn và thu hút đông đảo thương nhân của các nước CLV tham gia.

Quy trình “một cửa- một điểm dừng” ở mỗi quốc gia được đặt ra nhưng chưa thực sự đi vào hoạt động.

- Do xuất phát điểm thấp, quy mô kinh tế nhỏ bé nên trao đổi thương mại giữa các tỉnh thuộc khu vực này vẫn chưa phát triển. Chỉ có một số doanh nghiệp tư nhân đảm nhận dịch vụ cung cấp nhu yếu phẩm và hàng tiêu dùng cho dân cư các tỉnh thuộc khu vực này.

- Chính sách thương mại biên giới của các nước có chung biên giới thường xuyên thay đổi nên hoạt động xuất nhập khẩu, trao đổi hàng hóa qua biên giới không chủ động được, có lúc bị gián đoạn. Thực tế cho thấy việc tái xuất hàng hóa chủ yếu diễn ra tại các cửa khẩu phụ, lối mở, điểm thông quan hàng hóa bị tồn đọng hàng hóa, gây thiệt hại cho các doanh nghiệp;

### **b. Chất lượng nguồn nhân lực thấp**

Sự yếu và thiếu về nguồn nhân lực trong việc thi hành các cơ chế chính sách ưu đãi khiến hiệu quả của việc áp dụng này khiêm tốn so với yêu cầu và kỳ vọng phát triển kinh tế xã hội Khu vực TGPT. Việc thực hiện Quy hoạch tổng thể chủ yếu được tiến hành thông qua các thỏa thuận hợp tác song phương cấp chính phủ và giữa các địa phương có chung đường biên giới, với ngân sách và nguồn lực hạn chế, thiếu sự tham gia chung của cả ba quốc gia. Hiệu quả hoạt động của các UBĐP và các Tiểu ban chưa được như mong muốn.

### **c. Cơ sở hạ tầng nghèo nàn lạc hậu**

- Cơ sở hạ tầng thiếu thốn, khó khăn trong việc thu hút vốn đầu tư sản xuất và thiếu hụt nguồn nhân công có tay nghề cao, một số địa phương mật độ dân số quá nhỏ. Cơ sở hạ tầng yếu kém và nguồn nhân lực thiếu luôn là vấn đề nan giải đối với các quốc gia CLV và đặt ra một thách thức lớn đối với doanh nghiệp Việt Nam đang hoạt động kinh doanh tại khu vực này.

- Tại các cửa khẩu, lối mở, cơ sở hạ tầng còn hạn chế và hạ tầng kỹ thuật thương mại, thiếu hệ thống kho, bãi và các trang thiết bị bốc dỡ hàng hóa, hệ thống giao thông còn hạn chế, một số tuyến đường đang trong quá trình cải tạo nâng cấp, đi lại khó khăn, việc vận chuyển hàng hóa chủ yếu bằng đường bộ, chi phí cao nên chưa thu hút được hoạt động xuất nhập khẩu thương mại biên giới;

- Trú trọng lại hạ tầng:

+ Hạ tầng giao thông

+ Hạ tầng thương mại;

#### **d. Một số khó khăn chung khác**

- Sự cạnh tranh nội tại giữa các nước TGPT với cả khu vực ASEAN, giữa các tỉnh thuộc TGPT với các địa phương khác của 3 nước do sự hội nhập kinh tế sâu rộng của ba nước vào nền kinh tế khu vực và thế giới khiến nguy cơ tụt hậu của Khu vực TGPT ngày càng cao nếu không có sự đầu tư thỏa đáng, áp dụng cơ chế, chính sách đặc biệt cho khu vực TGPT;

- Nhiều doanh nghiệp đã nhận biết được tiềm năng của các tỉnh trong khu vực TGPT và đầu tư kinh doanh tại khu vực này. Cơ quan quản lý của Việt Nam và Lào, Campuchia cũng tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động đầu tư đem lại lợi ích cho các bên thông qua các ưu đãi về thuế quan xuất nhập khẩu, về vấn đề thuê đất, thuê nhân công. Tuy nhiên, vẫn có những chính sách, quy định còn gây khó khăn cho doanh nghiệp như quy định về xe vận chuyển hàng hóa, về tuyến đường đi, về quy định vay vốn. Các thách thức về buôn lậu, di cư trái phép, dịch bệnh, hủy hoại rừng và ô nhiễm môi trường cũng ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động của các doanh nghiệp tại đây.

- Tiềm lực về vốn, công nghệ của các doanh nghiệp chưa phải là mạnh, năng lực quản lý còn hạn chế. Sự liên kết, tương trợ giữa các nhà đầu tư nói chung còn yếu, thậm chí còn có hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh giữa các nhà đầu tư.

- Công tác quản lý còn nhiều bất cập. Việc quản lý điều hành hoạt động thương mại biên giới mang tính đặc thù nhưng chủ yếu vẫn thực hiện theo cơ chế chính sách chung về nhập khẩu theo thông lệ quốc tế nên chưa phát huy hết tiềm năng, lợi thế của các tỉnh biên giới. Trong khi đó, các văn bản pháp luật về hoạt động thương mại biên giới nhiều nhưng chưa bao quát, còn chồng chéo, không rõ ràng, gây khó khăn cho công tác quản lý của các cơ quan quản lý nhà nước cũng như hoạt động thương mại của doanh nghiệp.

## **2 Khó khăn chủ quan**

### *2.1. Những điểm yếu, hạn chế trong hoạt động kinh doanh sản xuất tại 5 tỉnh Việt Nam trong khu vực TGPT*

Tuy đã đạt được nhiều tiến bộ trong phát triển kinh tế - xã hội và xóa đói, giảm nghèo, song do xuất phát điểm thấp nên 5 tỉnh Việt Nam trong khu vực TGPT còn có nhiều điểm yếu, hạn chế và thách thức để có thể phát huy được những tiềm năng và thế mạnh nhằm phát triển nhanh và thu hẹp dần khoảng cách phát triển với các vùng miền khác trên cả nước. Các doanh nghiệp muốn đầu tư tại đây sẽ phải đối mặt với những điểm yếu và hạn chế chủ yếu là:

***a. Khả năng tiếp cận tới các thị trường chính trong và ngoài khu vực TGPT CLV vẫn còn hạn chế***

Mặc dù có nguồn hàng xuất khẩu phong phú nhưng việc xuất khẩu hàng hóa của các tỉnh trong khu vực TGPT rất khó khăn, chất lượng sản phẩm của các loại cây công nghiệp ở đây còn thấp. Công nghiệp chế biến của các sản phẩm như mía đường và cao su còn lạc hậu, trong khi các loại cây công nghiệp chủ lực khác như cà phê, hồ tiêu được xuất ra bên ngoài chủ yếu dưới dạng nguyên liệu thô. Việc nâng cao năng suất, chất lượng và giá trị gia tăng cho các sản phẩm nông sản thông qua chế biến chưa được thực hiện nhiều vì chưa có sự liên kết tốt với thị trường trong và ngoài nước nên khó đạt được khả năng cạnh tranh nhất định về khối lượng, chất lượng và giá cả sản phẩm.

Ngoài ra do mạng lưới giao thông chưa được cải thiện, chi phí thu mua và phân phối còn cao đã làm hạn chế việc tham gia của các nhà đầu tư.

***b. Năng lực của các doanh nghiệp nhìn chung còn yếu***

Doanh nghiệp hoạt động tại đây nhìn chung vẫn còn nhỏ lẻ. Doanh nghiệp chế biến nông sản có thể mạnh phát triển nhưng chưa tạo được thương hiệu sản phẩm. Những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực tiêu dùng có quy mô nhỏ bé do mật độ dân số thưa. Năng lực chuyên môn, ngoại ngữ của đội ngũ doanh nhân còn yếu cũng là một yếu tố làm hạn chế mức độ phát triển.

***c. Các quy định và thủ tục quản lý thương mại và đầu tư qua biên giới vẫn còn phức tạp và rườm rà***

Hợp tác thương mại với các đối tác nước ngoài và thu hút đầu tư còn nhiều bất cập. Các chính sách thuế, thủ tục đầu tư chưa được nhất quán, xuất nhập cảnh còn phức tạp ...v.v đã ảnh hưởng đến các dự án đầu tư và hoạt động thương mại tại 5 tỉnh Việt Nam trong khu vực TGPT.

Cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho quản lý thương mại và đầu tư qua biên giới còn yếu kém, chưa đầy đủ và đồng bộ bao gồm văn phòng làm việc cho đến trang thiết bị thông quan, kiểm soát xuất nhập cảnh, kiểm dịch, kho tàng, bến bãi, giao nhận, vận tải, tập kết bảo quản hàng hóa cũng như điện nước, vệ sinh môi trường..vv...

Các dịch vụ thương mại qua biên giới tại các cửa khẩu như bao bì, đóng gói, dịch vụ lao động, bốc dỡ hàng hóa, chuyển tiền, thanh toán... chưa có hoặc chưa đáp ứng được yêu cầu.

***d. Thiếu vốn đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng du lịch và dịch vụ như khách sạn, nhà hàng, các cơ sở vui chơi, giải trí***

Tuy có nhiều tiềm năng để phát triển ngành du lịch đa dạng, phong phú nhưng nhìn chung hoạt động du lịch chưa phát triển, khách du lịch là người nước ngoài lại càng khiêm tốn. Nguyên nhân là do cơ sở dịch vụ du lịch như khách sạn, nhà hàng chưa đáp ứng được cả về số lượng và chất lượng.

Phần lớn các điểm du lịch của 5 tỉnh trong khu vực TGPT nằm cách xa đô thị, xa các vùng kinh tế phát triển nên cơ sở hạ tầng chưa được xây dựng đồng bộ vì vậy rất khó khăn trong thu hút đầu tư vào du lịch ở các nơi này và làm cho vấn đề đa dạng hóa sản phẩm du lịch bị hạn chế.

## *2.2 Khó khăn, hạn chế của doanh nghiệp đang đầu tư tại Campuchia*

Mặc dù thị trường Campuchia đang được các doanh nghiệp Việt Nam đánh giá là một trong những thị trường trọng điểm trong thời gian tới tuy nhiên cho đến nay quan hệ thương mại Việt Nam với Campuchia vẫn chưa tương xứng với tiềm năng. Môi trường thương mại đầu tư giữa hai nước vẫn còn nhiều vấn đề cần quan tâm giải quyết như:

- Hành lang pháp lý về buôn bán qua biên giới của Campuchia đang hoàn thiện, hiệu quả pháp lý chưa cao cũng là trở ngại cho các nhà đầu tư và doanh nhân khi đầu tư xâm nhập thị trường này. Hiện tại, các doanh nghiệp Việt Nam trực tiếp phân phối hàng hóa tại Campuchia còn mang tính chất nhỏ lẻ, chưa hình thành được mạng lưới phân phối lớn, những doanh nghiệp này chủ yếu là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong khi đó, các doanh nghiệp Thái Lan đã liên kết, xây dựng hệ thống phân phối tại thị trường này rất tốt và là đối thủ nặng ký trong thời gian tới đây. Rõ ràng là năng lực cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam tại thị trường này còn thấp so với hàng hóa của các nước trong khu vực.

- Môi trường chính trị Campuchia bất ổn, chính sách hay thay đổi, không minh bạch, tiềm ẩn nhiều rủi ro, thủ tục hành chính rườm rà... khiến các doanh nghiệp Việt Nam không yên tâm khi đầu tư, kinh doanh tại đây. Môi trường đầu tư tại Campuchia tiềm ẩn nhiều rủi ro về mặt pháp lý, việc giải tòa, bàn giao đất tại Campuchia chậm, phức tạp làm ảnh hưởng đến tiến độ của các dự án.

- Thủ tục tạm nhập tái xuất, nhập khẩu miễn thuế máy móc thiết bị vật tư cho các dự án đầu tư tại Campuchia rất khó khăn, còn nhiều phiền hà, chi phí tốn kém, mất nhiều thời gian, làm chậm tiến độ triển khai các dự án. Thực tế hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam phải đóng thuế 2 lần khi vận chuyển thiết bị vật tư sang đầu tư và sử dụng tại các dự án ở Campuchia.

- Trong hoạt động vận tải giữa Việt Nam và Campuchia, đối tượng được

cấp phép liên vận quá ít, chưa đáp ứng yêu cầu cho hàng hóa vận chuyển qua biên giới. Campuchia giới hạn số lượng phương tiện được cấp phép xe liên vận, quy định số ngày phương tiện được lưu hành trong lãnh thổ Campuchia không rõ ràng.

- Việc nghiên cứu khả thi của một số doanh nghiệp Việt Nam trước khi quyết định đầu tư còn chưa đủ mức cần thiết. Một số nhà đầu tư chưa nắm vững luật pháp, chính sách của Campuchia.

- Một số khó khăn khác như: Thời hạn cấp thị thực cho hộ chiếu phổ thông còn quá ngắn, việc cấp giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa của Campuchia còn mất nhiều thời gian vì các tỉnh chưa được ủy quyền. Các ưu đãi đặc thù về ngoại hối, tín dụng cho hoạt động kinh doanh để khuyến khích giao lưu hàng hóa giữa các tỉnh của 3 nước chưa có. Việc xin giấy phép đầu tư qua các tỉnh Campuchia cũng còn mất nhiều thời gian.

### *2.3 Khó khăn, hạn chế của doanh nghiệp đang đầu tư tại Lào*

#### *a. Cơ chế chính sách*

Mặc dù đã có nhiều các nghị định, thông tư hướng dẫn đầu tư trực tiếp ra nước ngoài như nó được ban hành từ năm 1999 mà vẫn chưa có sự thay đổi. Tình hình thực tiễn đã có nhiều thay đổi, đòi hỏi cần phải có sự thay đổi trong các nghị định nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình đầu tư ra nước ngoài. Tiếp theo, về phía Việt Nam và Lào hệ thống pháp luật, cơ chế chính sách còn thiếu đồng bộ, tính ổn định không cao, ý thức chấp hành pháp luật không nghiêm. Luật pháp còn đang trong giai đoạn hoàn thiện, sửa đổi do vậy còn chứa nhiều khe hở và sai sót gây khó khăn cho các nhà đầu tư trong quá trình thực hiện hoạt động đầu tư. Ngoài ra, hệ thống thuế, các thủ tục hành chính còn nhiều phiền hà nhất là về đất đai, xây dựng, xuất nhập khẩu.... Mặt khác, tình trạng quan liêu, tiêu cực trong quá trình thực hiện các thủ tục đầu tư kể cả từ hai phía Việt Nam và Lào cũng làm giảm sức hấp dẫn đối với các nhà đầu tư, gây thất thoát vốn, làm giảm hiệu quả hoạt động của các dự án

#### *b. Sức ép cạnh tranh từ các nước trong khu vực và quá trình hội nhập*

hưởng thông qua các hoạt động về kinh tế. Trong đó có thể kể đến 2 quốc gia là Trung Quốc và Thái Lan, hoạt động của các doanh nghiệp hai nước này khá mạnh và hiệu quả trong khi sức cạnh tranh của sản phẩm các dự án đầu tư sản xuất tại Lào của doanh nghiệp Việt Nam còn yếu, cho nên ở nhiều vùng trên đất nước Lào, hầu như không có dự án nào của Việt Nam được triển khai.

Cụ thể có thể nêu lên các ý định của Trung Quốc và Thái Lan khi đầu tư sang Lào như sau:- Trung Quốc: thực hiện chiến lược tạo ảnh hưởng ngày càng sâu với Lào, từng bước làm giảm ảnh hưởng của Việt Nam cũng như Thái Lan với Lào thông qua thâm nhập kinh tế ở hầu hết các tỉnh Bắc Lào và đang vươn tới Trung Lào, Nam Lào. Trung Quốc sẽ tranh thủ đầu tư đặt chân lâu dài trên các vùng lãnh thổ Lào thông qua các thoả thuận thuê đất từ 20 – 30 năm, đặc biệt chú ý khai thác triệt để tài nguyên thiên nhiên, khoáng sản, thủy điện và các lợi thế của sông Mê Kông. Trung Quốc đã từng bước trở thành nhà đầu tư lớn tại Trung Quốc. Do chiến lược này mà Trung Quốc có rất nhiều ưu đãi cho các doanh nghiệp đầu tư sang Lào.- Thái Lan: ưu thế về địa lý, ngôn ngữ, tập quán tiêu dung khá gần gũi với Lào đang tạo mọi điều kiện để thu hút Lào trở thành một thị trường chịu sự ảnh hưởng của đồng Bạt Thái. Thái Lan đang thực hiện chính sách trong tạo điều kiện thông thoáng trong vận tải, quá cảnh tự do, khuyến khích hàng hoá của Lào qua Thái đến nước thứ 3 và giảm cước phí vận tải hàng hoá cho Lào. Đồng thời quốc gia này cũng khuyến khích, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư tư nhân Thái Lan đầu tư hợp tác lập trang trại sản xuất 8 mặt hàng nông sản xuất khẩu sang Thái nhằm cải thiện thâm hụt trong cán cân mua bán của Lào và Thái. Trong điều kiện này rõ ràng sức cạnh tranh của sản phẩm của các dự án của Việt Nam tại Lào sẽ rất khó khăn và quyết liệt. Đặc biệt trong điều kiện hội nhập, khi mà nhiều quốc gia khác cũng sẽ nhắm nhe tận dụng những lợi thế cạnh tranh của Lào để đầu tư, nếu Việt Nam không có những chính sách khuyến khích nghiệp khó long mà tồn tại để hoạt động hiệu quả.

- Hiện nay tình trạng giá cao su trên thế giới giảm mạnh, ảnh hưởng nặng nề đối với không ít doanh nghiệp Việt Nam đang đầu tư phát triển cây cao su ở Lào.

- Trong quan hệ thương mại đầu tư Việt Nam – Lào, những tiềm năng cho phát triển thương mại biên giới, giao lưu hợp tác kinh tế giữa các địa phương biên giới hai nước khu vực rộng lớn gồm 10 tỉnh của Việt Nam và 10 tỉnh của Lào, là khu vực có nhiều nguồn lực kinh tế giúp tạo đột phá cho hợp tác kinh tế Việt Nam – Lào, chưa được đẩy mạnh khai thác hợp lý. Bên cạnh những dự án đầu tư của Việt Nam tại Lào được triển khai tốt, cũng còn một số dự án triển khai không hiệu quả hay các dự án đã khởi công nhưng không triển khai xây dựng tại các địa phương của Lào; một số nhà đầu tư chưa thực hiện đầy đủ chế độ báo cáo thường xuyên hay chậm nộp tiền thuế và chậm thực hiện cam kết về chính sách an sinh xã hội với phía Lào.

## **Phần VI: Khuyến nghị về chính sách, giải pháp chủ yếu**

### **1. Xu hướng hợp tác phát triển của các nước CLV và khu vực Tam giác phát triển**

Có thể nói, trong bối cảnh hiện nay, việc phát triển các ngành công nghiệp sản xuất khác phục vụ cho hoạt động thương mại được coi là ưu tiên hàng đầu của các nước Campuchia, Lào, và Việt Nam. Còn bị xếp vào các quốc gia kém phát triển trong khối ASEAN nói riêng và trên toàn thế giới nói chung, các quốc gia này còn càng phải nỗ lực nhiều hơn nữa trong việc phát triển kinh tế của quốc gia mình.

Trong bối cảnh Cộng đồng Kinh tế ASEAN là một trong ba trụ cột chính đã được hình thành, các nước CLV có xu hướng khai thác hơn nữa tiềm năng của nước mình, bắt kịp cùng các nước trong khối ASEAN. Việc hình thành Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) sẽ mở ra rất nhiều cơ hội đối với doanh nghiệp từng nước như thuế suất giảm, thị trường mở rộng, cầu tăng, cơ hội hợp tác với các nước phát triển. Tuy nhiên, việc tham gia vào một sân chơi rộng và đầy tiềm năng như thế cũng sẽ gây ra nhiều trở ngại khó khăn khi mà doanh nghiệp từng nước sẽ phải cạnh tranh với doanh nghiệp của toàn khu vực. Việc phát triển năng lực thương mại từng nước sẽ đóng vai trò chủ chốt trong việc chuẩn bị cho các doanh nghiệp khi bước vào một sân chơi mới.

Bên cạnh việc tự vận động phát triển, các quốc gia CLV còn có xu hướng liên kết chặt chẽ hơn nữa, không chỉ trong các diễn đàn song phương mà cả trên các diễn đàn đa phương và quốc tế. Không chỉ trong khuôn khổ hợp tác CLV, các nước Campuchia, Lào, Myanmar và Việt Nam còn có mối quan hệ chặt chẽ với nhau trên nhiều lĩnh vực thương mại, nông nghiệp, công nghiệp, giáo dục, đầu tư, môi trường,... thông qua các diễn đàn khu vực như Tiểu vùng Mê Công mở rộng (GMS), ACMECS, Mê Công - Nhật Bản, Mê Công – Hàn Quốc, Mê Công – Sông Hằng, CLMV, .v.v. Việc hợp tác ngày càng sâu và rộng của bốn quốc gia được coi là nhờ bé này nhằm tăng cường hơn nữa mối quan hệ đoàn kết trong khối khi mà các quốc gia này không chỉ có lợi ích lẫn nhau về thương mại mà còn cả chính trị và văn hóa. Việc dành cho nhau các ưu đãi đặc biệt trong cả song phương và đa phương càng củng cố thêm mối quan hệ hữu nghị này.

Việc mở rộng phạm vi hợp tác cũng được coi là xu hướng chủ đạo gần đây trong khối CLV. Nếu như trong giai đoạn 2011-2014, việc hợp tác của các CLV mới chỉ được giới hạn trong các phạm vi các tỉnh trong khu vực Tam giác



phát triển CLV thì tới năm 2015, lãnh đạo cấp cao 3 nước đã mong muốn đẩy mạnh hợp tác, tăng cường kết nối 3 nền kinh tế.

Với các xu hướng hợp tác ngày càng chặt chẽ sâu và rộng nêu trên, cơ chế hợp tác CLV ngày càng phát huy được hiệu quả trong việc hỗ trợ phát triển tiềm năng kinh tế từng nước nói riêng và trong toàn khối CLV nói chung. Các xu hướng hợp tác phát triển của các nước CLV có thể được cụ thể hóa như sau:

### *1.1. Tăng cường phát triển kinh tế, thương mại và đầu tư giữa các quốc gia CLV*

Do các quốc gia nằm trong khuôn khổ hợp tác CLV trong đó bao gồm cả Việt Nam đều là những quốc gia còn nghèo, nằm trong nhóm những quốc gia chậm phát triển của khu vực. Mục tiêu lớn nhất và quan trọng nhất của cơ chế hợp tác này là nhằm tạo điều kiện thuận lợi để các quốc gia trong nhóm CLV tăng cường phát triển thương mại, đầu tư từng bước tiếp cận với nền kinh tế phát triển hơn của các nước trong khối ASEAN

- *Thúc đẩy phát triển thương mại:* Các nước CLV có vị trí địa lý thuận lợi đối với thương mại và đầu tư vì đây là khu vực nối liền Thái Bình Dương và Ấn Độ Dương, giao điểm của các nền kinh tế năng động như Trung Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ, Hàn Quốc và ASEAN-6. Ngoài ra, các nước CLV có nhiều điểm tương đồng về lịch sử, văn hoá, trình độ phát triển kinh tế với nguồn nhân công trẻ, dồi dào, tài nguyên thiên nhiên phong phú. Đó là những điều kiện thuận lợi cho việc phát triển kinh tế thương mại giữa các nước trong nhóm CLV.

Nhằm tăng cường quan hệ, kinh tế - thương mại giữa các quốc gia CLV, các quốc gia trong nhóm cần tạo điều kiện cho trao đổi thương mại, đặc biệt là thương mại biên giới, mặt khác tạo thuận lợi hóa cho các thủ tục hải quan, ngân hàng viễn thông thúc đẩy các hoạt động xúc tiến thương mại như hội chợ, tổ chức các đoàn giao thương giữa các quốc gia CLV

- *Thúc đẩy đầu tư:* Quan hệ đầu tư giữa các nước CLV có tiềm năng lớn chưa khai thác hết, các nước CLV cần đẩy mạnh phối hợp chính sách trong việc thu hút đầu tư ngoại khối nhằm tránh tình trạng cạnh tranh ưu đãi đầu tư, gây ảnh hưởng đến môi trường đầu tư từng nước nói riêng và cả khối nói chung.

Tăng cường đầu tư trong các nước CLV sẽ tạo điều kiện phát triển kinh tế, thúc đẩy sự đi lên của các ngành sản xuất thế mạnh của từng quốc gia trong nhóm bao gồm các ngành sản xuất nông nghiệp, chế biến cây công nghiệp, khai khoáng, thủy điện, phát triển hạ tầng và dịch vụ.

Bên cạnh đó, Hội nghị khuyến khích đầu tư vào các khu kinh tế đặc biệt (SEZ), khu chế xuất (EPZ) dọc theo khu vực biên giới giữa các nước CLV thông qua việc dành những ưu đãi thích hợp cho các nhà đầu tư CLV như các cơ sở hạ tầng cần thiết, thủ tục hành chính hiệu quả.

Ngoài hợp tác cấp chính phủ, các quốc gia CLV cũng cần đẩy mạnh hợp tác đầu tư ở khu vực tư nhân hoặc các tổ chức phi chính phủ như việc thành lập các hiệp hội đầu tư giữa các nước CLV. Bên cạnh đó, xúc tiến đầu tư thông qua việc tổ chức các hội nghị đầu tư cũng sẽ thu hút các doanh nghiệp trong các nước CLV đầu tư lẫn nhau và thu hút các nhà đầu tư ngoại.

Tuy nhiên hợp tác CLV trên lĩnh vực kinh tế vẫn chưa tương xứng với những tiềm năng do bất cập về cơ sở hạ tầng, khó khăn trong việc thu hút vốn đầu tư sản xuất và thiếu hụt nguồn nhân công có tay nghề cao.

### *1.2. Tăng cường hợp tác khu vực*

- Cơ chế hợp tác CLV không chỉ giúp các quốc gia trong nhóm bắt kịp xu hướng phát triển của các quốc gia khác trong ASEAN mà còn góp phần vào tiến trình phát triển chung của ASEAN và khu vực.

- Cơ chế hợp tác này sẽ tạo thuận lợi cho các nước trong nhóm CLV thắt chặt quan hệ hợp tác truyền thống giữa các nước trong nhóm với các nước ASEAN khác. Mặt khác, cơ chế hợp tác CLV là bước đầu tiên trong quá trình hợp tác toàn diện và cũng là bước đầu tiên, bước tập duyệt trong lộ trình hội nhập với khu vực và thế giới.

- Hợp tác CLV một mặt phát huy lợi thế, tiềm năng hợp tác sẵn có của các nước CLV, mặt khác là kênh kêu gọi hỗ trợ của các nước ASEAN khác và các đối tác phát triển

- Đồng thời, cơ chế hợp tác này cũng góp phần ổn định kinh tế trong khu vực, duy trì tốc độ tăng trưởng hợp lý, bền vững, đẩy mạnh xuất khẩu kiềm chế nhập siêu cùng với đảm bảo an sinh xã hội, tăng cường hợp tác và hội nhập kinh tế quốc tế một cách chủ động, hiệu quả, nâng cao vị thế trên trường quốc tế của mỗi nước. Đồng thời giữ vững ổn định chính trị, đảm bảo quốc phòng, an ninh và trật tự an toàn xã hội tạo điều kiện phát triển hoạt động thương mại theo hướng ngày càng lành mạnh hoá.

### *1.3. Củng cố và nâng cao vai trò của các nước CLV trong khu vực và toàn cầu*

Chính phủ các quốc gia Campuchia, Lào, và Việt Nam (CLV) đang cùng tham gia một số các hoạt động nghiên cứu định hướng chính sách và các chương

trình xây dựng năng lực nhằm giúp các nước này thu hẹp khoảng cách phát triển của mình với các thành viên ASEAN khác.

Trong giai đoạn thí điểm, các dự án CLV tập trung vào chủ đề của sản xuất nông nghiệp và quản lý tài nguyên thiên nhiên. Ngành nông nghiệp đóng một vai trò quan trọng trong mỗi quốc gia CLV và trong thập kỷ qua ngành nông nghiệp các quốc gia CLV đã đạt được những cải thiện đáng kể trong việc nâng cao sản xuất thực phẩm và cây trồng. Tuy nhiên, lĩnh vực này phải đối mặt với nhiều thách thức, bao gồm cả các tác động bất lợi của biến đổi khí hậu, đất đai và suy thoái đất, các sự kiện thời tiết khắc nghiệt, nạn phá rừng và mất đa dạng sinh học và nguồn nước suy giảm. Để đối mặt với những thách thức này, các quốc gia CLV phải tiếp tục nỗ lực để đảm bảo an ninh lương thực trong nước, đánh giá khả năng chuyển đổi từ sản xuất giá trị thấp cho các sản phẩm có giá trị cao, giảm sự phụ thuộc hàng hóa và khuyến khích sự phát triển của một nền kinh tế xanh thân thiện với môi trường đồng thời thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng.

Phát triển các chuỗi cung ứng hiệu quả là một thành phần quan trọng tạo điều kiện cho các cơ hội thương mại và mở rộng sản xuất nông nghiệp trong các quốc gia CLV. Các quốc gia CLV đã xây dựng các dự án đào tạo phát triển các ngành công nghiệp hạt giống, chương trình này sẽ sử dụng các bài giảng của các chuyên gia quốc tế, các nghiên cứu trường hợp, và làm việc theo nhóm nhỏ để khám phá vai trò của chuỗi cung ứng trong việc nâng cao năng suất nông nghiệp, xem xét các quan điểm quốc gia về quản lý chuỗi cung ứng thực tế câu hỏi và thách thức liên quan, học hỏi kinh nghiệm quốc tế về quản lý chuỗi cung ứng nông nghiệp và phát triển một loạt các vấn đề chính sách quan trọng và câu hỏi nghiên cứu để giúp hướng dẫn các hoạt động của dự án trong tương lai.

#### *1.4. Thu hẹp khoảng cách phát triển giữa các nước CLV và các quốc gia khác trong ASEAN*

Những năm gần đây, hợp tác kinh tế của ASEAN đã mang lại nhiều kết quả đáng khích lệ, các quốc gia ASEAN đều đạt mức tăng trưởng kinh tế cao so với các khu vực khác trên thế giới với mức độ tăng hàng năm từ 5% đến 10%. Những thành tựu đáng khích lệ đã đạt được, ASEAN đang từng bước hoàn thành mục tiêu thiết lập Cộng đồng Kinh tế ASEAN vào năm 2015, hướng tới một khu vực năng động bậc nhất trên thế giới.

Mặc dù mô hình hợp tác kinh tế nội khối ASEAN đã mang lại nhiều thành tựu to lớn; tuy nhiên, những thành tựu này chưa thực sự tạo ra bước phát triển

đột biến trong trình độ phát triển kinh tế. Điều đó thể hiện ở việc ASEAN vẫn chứa đựng những bất ổn mà một trong số đó là thực trạng về mức chênh lệch phát triển giữa các vùng miền, nhất là giữa nhóm nước phát triển hơn, gồm Brunei, Indonesia, Malaysia, Singapore, Philippines và Thái Lan (ASEAN-6) và nhóm các nước gia nhập sau của ASEAN, gồm Campuchia, Lào, Myanmar và Việt Nam (CLV) ở một số mặt như: Thu nhập bình quân đầu người; Năng lực cạnh tranh và cơ cấu kinh tế; Tỷ trọng kim ngạch xuất nhập khẩu; Chỉ số tự do hóa nền kinh tế; Chỉ số phát triển nguồn nhân lực (HDI); Mức giàu nghèo; Kết cấu hạ tầng giao thông vận tải và năng lượng; Thể chế.

Rõ ràng, những chênh lệch về kinh tế - xã hội, sự khác nhau về năng lực tổ chức giữa các nhóm nước ASEAN đã kìm hãm tiến độ liên kết và hội nhập khu vực. Chênh lệch khoảng cách phát triển cũng là nguyên nhân gây ra sự bất bình đẳng, hạn chế về cơ hội để thu nhận lợi ích từ hội nhập một cách hiệu quả. Và những chênh lệch này cũng làm cho ASEAN khó khăn hơn trong các nỗ lực tập thể cũng như hạn chế tính khả thi của các chính sách chung.

Về lâu dài, sự khác biệt về thu nhập, trình độ phát triển cũng ảnh hưởng tới những ưu tiên chính sách của mỗi thành viên, tập trung ở những khía cạnh thu nhập bình quân đầu người (GDP), quy mô thị trường và cấu trúc các ngành kinh tế trong các nước ASEAN.

Các nước CLV cần có một hướng đi hợp lý, rõ ràng và tích cực nhằm thu hẹp khoảng cách phát triển của nhóm nước CLV với các nước ASEAN khác. Cụ thể một mặt các nước CLV phải chú trọng đúng mức tới trình tự mở cửa thương mại, tự do hóa tài chính trong và ngoài nước, trên cơ sở kết hợp có hiệu quả các cải cách cơ cấu và sử dụng một cách hợp lý các chính sách kinh tế vĩ mô; đảm bảo hội nhập kinh tế gắn liền với tăng trưởng kinh tế và giảm đói nghèo; đảm bảo khu vực kinh tế tư nhân phát triển, khuyến khích các ngành sử dụng nhiều lao động và thực hiện các chương trình giảm nghèo có hiệu quả, có gắn kết với các chính sách kinh tế vĩ mô và quy hoạch phát triển vùng miền. Mặt khác, các nước CLV cần phải phối hợp chính sách với nhau, tìm kiếm quan điểm chung nhằm tăng sức mạnh đàm phán trên các diễn đàn quốc tế và khu vực để phục vụ lợi ích chung của cả nhóm.

Với nhận thức rằng thu hẹp khoảng cách phát triển vừa là yêu cầu cấp bách, vừa là mục tiêu lâu dài, phục vụ cho sự phát triển đồng đều, năng động và bền vững của khu vực, ASEAN đã thật sự bắt tay vào tiến hành các chương trình hợp tác nhằm thu hẹp khoảng cách phát triển. Điều này được thực hiện trên cả cấp độ quốc gia và khu vực.

Ở cấp độ khu vực ASEAN, các quốc gia đã đề ra những chương trình cụ thể nhằm thu hẹp khoảng cách phát triển giữa các nước thành viên. Trong đó, tiêu biểu nhất là Sáng kiến về hội nhập ASEAN (IAI) và các Chương trình hợp tác tiểu vùng như:

- Tại Hội nghị cấp cao ASEAN lần thứ 6 tại Hà Nội năm 1998, thu hẹp khoảng cách phát triển trong ASEAN đã được đề cập như một nội dung ưu tiên. Tại Hội nghị Bộ trưởng Ngoại giao ASEAN lần thứ 34 (Hà Nội, 2001), ASEAN đã thông qua Tuyên bố Hà Nội về Thu hẹp khoảng cách phát triển, đề ra các phương hướng cụ thể để triển khai Sáng kiến về Hội nhập ASEAN (IAI), IAI tập trung hỗ trợ các nước CLV trên hai lĩnh vực chính là thúc đẩy việc triển khai các chương trình, dự án tiểu vùng và khuyến khích các nước đối tác của ASEAN tham gia, tài trợ cho các dự án về đầu tư, thương mại. Sau khi hoàn thành giai đoạn 1 (2002 – 2008), các chương trình dự án IAI đã bắt đầu chuyển sang giai đoạn 2 (2009 – 2015). Đây cũng là giai đoạn ASEAN tập trung mọi nguồn lực cho việc hình thành cộng đồng kinh tế ASEAN vào năm 2015 nên hơn bao giờ hết các nước CLV cần phải tiếp tục tranh thủ tối đa các hoạt động hỗ trợ kỹ thuật để qua đó giúp ASEAN đạt được mục tiêu tổng thể kể cả bao gồm mục tiêu thu hẹp khoảng cách phát triển của nhóm nước CLV trong ASEAN.

- Các đối tác của ASEAN như Nhật Bản, Trung Quốc, EU, Mỹ cũng tích cực hỗ trợ các dự án IAI. Đến nay, đã có hơn 200 dự án đang được thực hiện, trong đó có 165 dự án có vốn tài trợ. Các dự án đã đem lại kết quả cụ thể, tập trung vào các lĩnh vực phát triển hạ tầng cơ sở và hệ thống giao thông vận tải, phát triển cơ sở hội nhập kinh tế, phát triển công nghệ thông tin và viễn thông, phát triển nguồn nhân lực, giúp các nước này xóa đói, giảm nghèo, góp phần cải thiện môi trường và thúc đẩy du lịch nội khối.

Những kết quả tích cực trong việc trao đổi thương mại và tăng cường đầu tư giữa các nước CLV sẽ tạo điều kiện thu hẹp khoảng cách về trình độ phát triển cũng như tạo mặt bằng phát triển chung đồng đều cho toàn ASEAN, từng bước hiện thực hóa mong muốn xây dựng cộng đồng ASEAN vào năm 2015.

Trong hành trình xây dựng một cộng đồng ASEAN vào năm 2015, các quốc gia thành viên bao gồm cả các thành viên mới, không chỉ cùng phát triển, mà cần phát triển đồng đều với nhau trên hành trình đó. Do vậy, thu hẹp khoảng cách phát triển luôn cần được sự quan tâm đặc biệt trong quá trình hội nhập của ASEAN.

Để thu hẹp khoảng cách phát triển, Bộ trưởng các quốc gia Campuchia, Lào, Myanmar và Việt Nam đã đề ra các biện pháp và các quốc gia trong nhóm cần nhanh chóng triển khai như: tăng cường hợp tác CLV trong việc xây dựng và thực hiện các dự án thuộc khuôn khổ Kế hoạch Công tác IAI (Khung Chiến lược về Sáng kiến liên kết ASEAN) lần thứ 2; hợp tác chặt chẽ trong việc xây dựng các dự án ưu tiên theo trong các khuôn khổ hợp tác tiểu vùng; tăng cường hợp tác với các tổ chức khu vực, quốc tế và các nước đối thoại, tiến hành các nghiên cứu và đánh giá để tìm ra các thách thức và tiềm năng chung cũng như các biện pháp thúc đẩy thương mại và đầu tư giữa các nước CLV; tăng cường hơn nữa hợp tác trong đàm phán Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) và các đàm phán khác vì lợi ích chung của mỗi nước cũng như cả khối CLV; tiếp tục nghiên cứu đề xuất thành lập Quỹ Phát triển CLV nhằm thu hút các nguồn hỗ trợ từ bên ngoài góp phần thu hẹp khoảng cách phát triển.

Nhằm giải quyết vấn đề trên, tầm quan trọng của chia sẻ thông tin, tăng cường thảo luận và phối hợp chặt chẽ hơn được nhấn mạnh hơn bao giờ hết. Do đó, Việt Nam khuyến khích việc chia sẻ thông tin, thảo luận giữa CLV về đề xuất của từng nước.

### *1.5. Một số chủ trương về hợp tác phát triển trong khu vực tam giác phát triển CLV*

Trong ba năm vừa qua, ba nước Campuchia, Lào, Việt Nam đã gặp nhiều cơ hội cũng như thách thức đối với phát triển khu vực TGPT, nhất là trong bối cảnh tình hình khu vực và quốc tế đang trải qua những biến động sâu sắc và phức tạp. Với nguồn hỗ trợ tài chính còn hạn hẹp từ các đối tác phát triển, ba nước cần tận dụng tối đa cơ hội và nguồn lực để đối phó hiệu quả với những thách thức. Nhằm bảo đảm việc thực hiện Quy hoạch được triển khai đúng hướng và đạt mục tiêu đề ra, cần quan tâm đến các nhóm giải pháp sau đây:

- *Về kinh tế:* Duy trì tỷ lệ tăng trưởng GDP bình quân ở mức 9-10%/năm và GDP bình quân đầu người đạt 1.500 - 1.600 USD vào năm 2015.

- *Về thương mại, du lịch, dịch vụ:* Chú trọng đầu tư hạ tầng thương mại (khu kinh tế, chợ biên giới, chợ cửa khẩu), tăng cường đầu tư từ ngân sách nhà nước để mua sắm trang thiết bị, xây dựng khu làm việc liên hợp, bãi kiểm tra, kiểm soát hoạt động xuất nhập khẩu và xuất nhập cảnh qua biên giới. Nâng cấp các cặp cửa khẩu khi có đủ điều kiện. Thường xuyên tổ chức các hoạt động xúc tiến như hội chợ thương mại, du lịch trong khu vực TGPT. Xem xét việc cấp visa có hiệu lực chung cho ba nước CLV đối với khách du lịch vào mỗi nước được nói chuyển để khuyến khích phát triển du lịch. Đẩy mạnh đầu tư xây dựng

kênh phân phối hàng hóa tại khu vực biên giới và các tỉnh lân cận, đặc biệt là việc xây dựng chợ biên giới. Thành lập các văn phòng chung giữa các bên với chức năng chuyên trách về thương mại tại các khu vực biên giới quan trọng để cung cấp thông tin và tạo thuận lợi cho hoạt động thương mại ba nước. Thành lập một ngân hàng liên doanh/các chi nhánh ngân hàng tại khu vực biên giới để tạo thuận lợi cho việc thanh toán và giao dịch thương mại biên giới. Phối hợp giữa các Tham tán thương mại và Bộ Thương mại của ba nước, tổ chức các đơn vị có chức năng hỗ trợ kinh doanh, kết nối doanh nghiệp giữa ba nước để thúc đẩy thương mại, đầu tư, dịch vụ và du lịch trong khu vực TGPT.

- *Về huy động nguồn lực:* Đẩy mạnh việc khai thác, đa dạng hóa các nguồn vốn đầu tư như ngân sách Nhà nước của ba Chính phủ, hỗ trợ phát triển chính thức (ODA), vốn vay ưu đãi hoặc viện trợ của các tổ chức quốc tế, đầu tư từ khu vực tư nhân thông qua các hình thức PPP, BOT, BOO... để triển khai các dự án hạ tầng chủ yếu. Quan tâm nhiều hơn nữa trong việc bố trí kinh phí từ các Chính phủ và đối tác phát triển để đầu tư hạ tầng kinh tế - xã hội tại khu vực biên giới, nhất là hạ tầng thương mại, cửa khẩu và giao thông khu vực biên giới (trụ sở, cầu, cảng cạn và các công trình phục vụ logistics). Hoàn thiện cơ chế, chính sách ưu đãi, lựa chọn các đối tác phát triển phù hợp (Nhật, Hàn Quốc, ADB,...), cơ chế hoạt động của các dự án vì khu vực này là khu vực có ý nghĩa địa chiến lược quan trọng về an ninh, chính trị, quốc phòng của ba nước.

Tiếp tục triển khai Diễn đàn Đối tác phát triển cho khu vực TGPT CLV (như đã làm tại Việt Nam) tại Campuchia và Lào nhằm xây dựng danh mục dự án chung của ba nước tại khu vực Tam giác phát triển; đồng thời, tổ chức kêu gọi đầu tư cho một số dự án trọng điểm, tính đến khả năng tổ chức Diễn đàn định kỳ bên lề Hội nghị cấp cao CLV. Tiếp tục vận động sự hỗ trợ quốc tế, nhất là từ ADB, Nhật Bản, Hàn Quốc...

- *Về nâng cao chất lượng nguồn nhân lực:* Hàng năm, thông qua Hiệp định song phương ký kết giữa Việt Nam với Campuchia và Lào, Chính phủ Việt Nam sẽ dành một số chỉ tiêu đào tạo học sinh, cán bộ theo hình thức dài hạn, ngắn hạn cho các tỉnh thuộc khu vực TGPT của Campuchia và Lào. Có chính sách riêng nhằm nâng cao chất lượng lao động có kỹ năng và nguồn nhân lực nói chung tại các tỉnh trong khu vực TGPT, đặc biệt là tại các tỉnh của Campuchia và Lào. Tổ chức các chuyến giao lưu, trao đổi, học tập của sinh viên, cán bộ trung ương và địa phương trong khu vực TGPT CLV ít nhất hai lần mỗi năm. Chú trọng và tăng cường hơn nữa trong hợp tác giáo dục đào tạo nhằm phát triển bền vững kinh tế - xã hội khu vực Tam giác phát triển.

- *Về cơ chế, chính sách:* Sửa đổi các quy chế/hiệp định hiện có giữa các nước để đáp ứng kịp thời yêu cầu phát triển thương mại song phương, đầu tư và doanh nghiệp. Xây dựng Hiệp định giữa ba nước để ban hành các chính sách, thủ tục mang tính thuận lợi hơn và hài hòa quy chế/quy định giữa các bên để thực hiện hiệu quả Quy hoạch. Đơn giản hóa và công khai các thủ tục hành chính, trước mắt là thủ tục đầu tư và các thủ tục xuất nhập cảnh về người và hàng hóa của các cặp cửa khẩu, thực hiện kết nối thông tin và thực hiện thông quan “một cửa, một điểm dừng” giữa hai bên. Đơn giản hóa thủ tục cấp phép liên vận cho các phương tiện hoạt động thương mại, tăng thời gian nhập cảnh tại Campuchia, tăng thêm hạn ngạch cho các phương tiện vận tải để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mở rộng thị trường, kinh doanh thương mại, xuất nhập khẩu qua cửa khẩu. Quan tâm hơn nữa đến việc bảo đảm thực hiện tốt các chính sách xã hội cho đồng bào vùng sâu, vùng xa và tuyến biên giới khu vực TGPT; nhất là chính sách về sức khỏe, y tế, giáo dục, xóa mù chữ, xóa đói giảm nghèo và bảo vệ môi trường.

- *Về hỗ trợ đầu tư:* Tích cực hỗ trợ cho các dự án của các doanh nghiệp đầu tư vào khu vực TGPT. Hỗ trợ các doanh nghiệp của mỗi nước tại khu vực TGPT tìm hiểu hệ thống chính sách và pháp luật của ba nước trong khu vực để tạo điều kiện thu hút các doanh nghiệp vào đầu tư. Tổ chức các cuộc họp cấp tiểu ban ít nhất hai lần một năm để giải quyết kịp thời các vấn đề và nhà đầu tư, doanh nghiệp và dân cư trong khu vực TGPT. Thành lập các đơn vị đầu mối ở cấp tỉnh và cấp trung ương để doanh nghiệp, nhà đầu tư và nhân dân có thể liên hệ trong trường hợp cần hỗ trợ và thông tin. Tăng cường công tác trao đổi thông tin về các chính sách thu hút đầu tư của các bên.

- *Về hợp tác giữa các tỉnh biên giới:* Cần đẩy mạnh hơn việc hợp tác giữa các tỉnh biên giới thông qua các hoạt động giao lưu thanh niên, xây dựng các phong trào chung góp phần xây dựng kinh tế - xã hội trong khu vực, thông qua đó tham gia vào việc gìn giữ, bảo vệ an ninh trật tự trong khu vực; tăng cường giáo dục nhân dân chấp hành tốt quy chế biên giới, tạo điều kiện thuận lợi cho nhân dân sinh sống ở khu vực biên giới qua lại thăm thân, làm ăn buôn bán...; cải tiến thủ tục kiểm tra, kiểm soát biên giới theo hướng thông thoáng để góp phần thúc đẩy các hoạt động kinh tế, thương mại đầu tư và du lịch tại khu vực biên giới trong đó có khu vực TGPT.

- Đẩy mạnh công tác phân giới cắm mốc, sớm giải quyết các đoạn biên giới còn tồn đọng tại biên giới Việt Nam - Campuchia và công tác tăng dày cột mốc biên giới Việt Nam - Lào nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc đi lại và triển khai các dự án ở khu vực TGPT CLV. Tiếp tục nỗ lực trong các hoạt động



hợp tác để giải quyết vấn đề và tránh nguy cơ do bom mìn và vật liệu nổ sót lại sau chiến tranh.

## **2. Khuyến nghị chính sách và giải pháp**

Trong bối cảnh mối quan hệ láng giềng hữu nghị truyền thống, hợp tác giúp đỡ lẫn nhau trên mọi lĩnh vực giữa ba nước Việt Nam, Lào và Cam-pu-chia; hợp tác giữa Việt Nam-Lào, Việt Nam-Cam-pu-chia trên các lĩnh vực thương mại, đầu tư, văn hóa, giáo dục đào tạo, y tế... ngày càng được đẩy mạnh, quan hệ thương mại song phương giữa Việt Nam với Lào và Cam-pu-chia liên tục tăng trưởng theo cả bề rộng và chiều sâu, được ủng hộ mạnh mẽ bởi việc hình thành cộng đồng kinh tế ASEAN vào năm 2015 với hầu hết các dòng thuế được cắt giảm về 0%, quan hệ thương mại đầu tư khu vực Tam giác phát triển ngày càng được quan tâm và dành ưu tiên.

Tam giác phát triển là khu vực có vị trí chiến lược đối với cả ba nước Việt Nam, Lào, Campuchia về chính trị, kinh tế, xã hội và môi trường sinh thái. Với các nội dung hợp tác của Tam giác phát triển CLV bao gồm 9 lĩnh vực: nông nghiệp, thương mại, đầu tư, giao thông vận tải, viễn thông, năng lượng, du lịch, phát triển nguồn nhân lực và môi trường, so với quy hoạch đã được Thủ tướng Chính phủ ba nước thông qua tại các cuộc họp Ủy ban Điều phối, những kết quả đạt được còn khá khiêm tốn, chưa tạo được bước đột phá để thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của các địa phương thuộc khu vực tam giác phát triển và rút ngắn khoảng cách phát triển so với mức bình quân chung của mỗi nước. Vì vậy, khu vực này trong thời gian qua luôn nhận được sự quan tâm đặc biệt của Lãnh đạo cấp cao các nước.

Từ những phân tích ở trên, cần thiết phải hình thành cho khu vực này cơ chế hợp tác chặt chẽ hơn nữa, tạo thuận lợi hơn nữa cho thương mại đầu tư, để tận dụng được những lợi thế sẵn có của khu vực này thông qua việc: (i) Tạo hành lang pháp lý thúc đẩy hơn nữa trao đổi thương mại giữa các tỉnh của ba nước trong khu vực Tam giác phát triển CLV, đảm bảo hàng hóa lưu thông thông suốt, ổn định thị trường và giá cả; (ii) Xây dựng môi trường phát triển thống nhất, phát huy tiềm năng và thế mạnh của từng địa phương hướng tới phát triển kinh tế-xã hội của Khu vực tam giác phát triển CLV; (iii) Tăng cường mối quan hệ toàn diện của Việt Nam với Cam-pu-chia, Lào đồng thời tăng cường sự hiện diện và ảnh hưởng của ta tại hai nước nói trên.

Một số khuyến nghị chính sách được đưa ra như sau:

## 2.1. Nhóm giải pháp về hoàn thiện hành lang pháp lý nói chung

- Hoàn thiện cơ chế chính sách phù hợp với đặc thù của khu vực CLV nhằm đảm bảo phát triển ổn định, bền vững. Trong những năm qua, nhiều vấn đề về cơ chế, chính sách đã được thống nhất cao, song khi thực hiện vẫn gặp nhiều khó khăn do thiếu thông tin, do cách hiểu khác nhau giữa các bên, giữa cơ quan thi hành và người áp dụng... Để thực hiện mục tiêu phát triển nhanh, ổn định và bền vững, bên cạnh những thỏa thuận song phương cần bổ sung thêm và cụ thể hóa bằng những văn bản hướng dẫn những thỏa thuận của khuôn khổ CLV với mức độ ưu tiên cao hơn.

- Đơn giản hóa các thủ tục hải quan nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho du khách qua lại tại các cửa khẩu, khai thác tiềm năng du lịch của các tỉnh biên giới các nước; khuyến khích hợp tác các dịch vụ tạo thuận lợi hóa thương mại như logistic, ngân hàng, viễn thông. Trước mắt, trên cơ sở rà soát những cơ chế, chính sách hiện hành đang được áp dụng, kiến nghị Chính phủ các nước giải quyết sớm những vấn đề tồn đọng, tạo điều kiện phát huy tiềm năng của khu vực:

+ Thủ tục qua lại, cư trú: Trên cơ sở Hiệp định miễn thị thực cho công dân mang hộ chiếu phổ thông, các bên song phương có thể xem xét kéo dài thời hạn thị thực, đồng thời xem xét áp dụng như mô hình hợp tác giữa Việt Nam – Lào trong việc cấp giấy phép lao động và giấy phép tạm trú phù hợp với thời hạn của hợp đồng lao động (nhưng không quá 03 năm)

+ Phương tiện, thiết bị, vật tư qua lại: Đối với vật tư thiết bị (trừ phương tiện vận tải), xem xét áp dụng như cơ chế hiện đang áp dụng với Lào tại thỏa thuận Hà Nội 2007. Đối với phương tiện vận tải, trước mắt quy định cho các phương tiện dưới hình thức thiết bị thực hiện Hợp đồng đầu tư sản xuất vào mỗi nước theo nguyên tắc “Phương tiện được tạm nhập tái xuất vào mỗi nước trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng được tạm nhập tại cửa khẩu này và tái xuất tại cửa khẩu khác, được phép chở hàng hai chiều.

- Sửa đổi bổ sung và hoàn thiện các Hiệp định song phương cho phù hợp với tình hình mới, tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh song phương và khu vực, là Hiệp định, Bản thỏa thuận giúp điều chỉnh quan hệ thương mại, hàng hóa giữa hai nước, thuận lợi cho quan hệ thương mại song phương nói chung và khu vực nói riêng.

- Phát huy đầy đủ tác dụng của việc hợp tác giữa các bộ, ngành hữu quan hai nước, xây dựng cơ chế hợp tác có hiệu quả. Đặc biệt, nâng cao hơn nữa tính hiệu quả của các Ủy ban hỗn hợp Việt Nam - Campuchia, Ủy ban Liên

Chính phủ Việt Nam – Lào, trong đó thành lập nhóm công tác thương mại do cơ quan chủ quản ngành thương mại mỗi nước chủ trì do đây là những cơ chế hữu hiệu trong việc cập nhật và giải quyết những vướng mắc của doanh nghiệp các nước.

- Chính sách thuế: Ngoài việc áp dụng việc giảm thuế quan theo lộ trình của Hiệp định ATIGA, theo các thỏa thuận ưu đãi thuế quan đã có giữa Việt Nam và Lào, Việt Nam và Campuchia, có thể xem xét tới hình thức ưu đãi dành riêng cho khu vực CLV trên cơ sở mở rộng các thỏa thuận ưu đãi thuế quan đã có hoặc xem xét các mặt hàng là ưu thế và tiềm năng của khu vực. Đối với các cơ sở sản xuất, kinh doanh của Việt Nam có hàng hóa xuất khẩu sang Lào, Campuchia, nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ và được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam hoặc Ngân hàng Nhà nước chi nhánh các tỉnh, thành phố trên địa bàn nơi cơ sở sản xuất kinh doanh đặt trụ sở cho phép thu tiền bán hàng hóa, dịch vụ bằng ngoại tệ tự do chuyển đổi tiền mặt, được áp dụng thuế suất thuế giá trị gia tăng 0%, khấu trừ, hoàn thuế giá trị gia tăng đầu vào và được xét hoàn lại thuế nhập khẩu.

- Kiểm tra, kiểm soát: Thực hiện giờ làm việc tại các Trạm cửa khẩu biên giới thống nhất giữa các nước, kể cả ngày nghỉ lễ và cuối tuần, đồng thời mở rộng đối với trường hợp khẩn cấp, giải quyết bất cứ giờ nào; thúc đẩy việc kiểm tra một lần với cửa khẩu khu vực biên giới Việt Nam – Lào, Việt Nam – Campuchia.

- Chính sách đầu tư, thương mại: Để tạo thuận lợi cho các hoạt động đầu tư và kinh doanh thương mại, Chính phủ các nước cần đảm bảo thường xuyên cập nhật và có những hướng dẫn cụ thể đối với các chính sách mới ban hành. Thực hiện cấp phép đầu tư đồng thời với việc cấp phép kinh doanh để dự án có thể hoạt động sớm nhất và cho phép các sản phẩm

## *2.2. Nhóm giải pháp về xây dựng cơ sở hạ tầng*

### ***a. Chú trọng phát triển hạ tầng giao thông và hạ tầng cơ sở hạ tầng thương mại***

- Phát triển giao thông và kinh tế dọc các Hành lang phía Nam và Hành lang kinh tế Đông Tây nối liền các nước trong Tiểu vùng Mê Công và mở rộng ra các tuyến đường liên quan. Sự phát triển của Hành lang phía Nam và Hành lang kinh tế Đông Tây cũng như các tuyến đường liên quan trong tiểu vùng Mê Công sẽ có tác dụng thúc đẩy hoạt động thương mại của Việt Nam với Lào, Campuchia phát triển.

- Đầu tư xây dựng các tuyến đường ra cửa khẩu, tạo điều kiện thuận lợi cho việc vận chuyển hàng hóa, và hành khách giữa Việt Nam và Lào và Campuchia do cùng chung đường biên giới.

- Xem xét đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng thương mại, bao gồm hệ thống kho hàng, bãi công-ten-nơ, bãi kiểm hóa và giao nhận hàng, hệ thống trung tâm thương mại, hệ thống chợ tại các khu vực cửa khẩu và biên giới. Quá trình đầu tư cần đảm bảo tôn trọng chủ quyền lãnh thổ, tuân thủ các Hiệp định đã ký kết giữa các bên và các điều ước quốc tế; đồng thời căn cứ vào vai trò, vị trí và đặc điểm của từng cửa khẩu cụ thể, quy mô và xu hướng phát triển thương mại tại mỗi cửa khẩu để quyết định nội dung và quy mô đầu tư cho thích hợp, đảm bảo hiệu quả. Ngoài ra, cần đảm bảo mức độ tương đồng giữa hai bên cửa khẩu, cần có sự bàn bạc cụ thể giữa hai bên khi triển khai các hoạt động nhằm tạo ra sự hợp tác nguồn lực giữa hai bên; đảm bảo việc dễ dàng kiểm tra, kiểm soát các hoạt động thương mại, bảo vệ được môi trường, trật tự an ninh biên giới, phòng chống được buôn lậu, gian lận thương mại và các tệ nạn xã hội; đảm bảo khả năng mở rộng và phát triển bền vững trong tương lai.

- Chính phủ các nước quan tâm củng cố và phát triển hệ thống chợ biên giới theo quy hoạch Chợ biên giới đã được phê duyệt, thúc đẩy và tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động buôn bán trao đổi qua biên giới giữa các nước. Hiện tại, giữa Việt Nam và Lào, Việt Nam và Campuchia đã có Quy hoạch phát triển mạng lưới chợ biên giới đến năm 2020, có thể xem xét đầu tư phát triển từng bước theo quy hoạch này, tạo thành khu vực CLV là khu vực của hợp tác phát triển thương mại truyền thống, thúc đẩy sự thịnh vượng chung cho khu vực CLV, thu hẹp khoảng cách với các nước ASEAN còn lại.

- Hoàn thiện các dịch vụ hỗ trợ thương mại điện tử tại các cửa khẩu biên giới nhằm thúc đẩy mạnh mẽ và hiệu quả việc giao lưu, trao đổi hàng hóa, người và phương tiện qua lại theo lộ trình và điều kiện cho phép: Thủ tục xuất nhập cảnh điện tử, kê khai hải quan, thuế quan điện tử, cấp phép điện tử.

- Tận dụng nguồn vốn hỗ trợ của các tổ chức phát triển quốc tế để đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động thương mại giữa Việt Nam với Lào và Campuchia.

### ***b. Huy động sự tham gia tích cực của khu vực tư nhân vào đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng***

- Huy động sự tham gia tích cực của hệ thống doanh nghiệp từng nước vào xây dựng cơ sở hạ tầng, tiếp tục phối hợp chặt chẽ giữa nhà nước và doanh nghiệp trong quá trình thực hiện, theo hướng:

+ Nhà nước tạo ra môi trường đầu tư thuận lợi, chính sách phù hợp cho sự phát triển: Chính phủ mỗi nước xác định chính sách khuyến khích, tạo môi trường thuận lợi cho đầu tư phát triển

+ Đóng góp của doanh nghiệp là tạo động lực cho sự phát triển, khi Nhà nước đã tạo ra một môi trường kinh doanh tích cực, sự thành công của khu vực sẽ xoay quanh kết quả hoạt động của doanh nghiệp.

- Thực tế tiềm năng của khu vực CLV là rất lớn và đang được khơi dậy với các dự án đầu tư có quy mô lớn trong các lĩnh vực khác nhau. Với tiềm năng to lớn chưa được khai thác, Lào, Campuchia đang thu hút các nhà đầu tư Việt Nam khai thác tiềm năng đất đai vào phát triển hợp tác kinh tế trong khu vực theo cơ chế vốn, cơ sở kỹ thuật và thị trường sẵn có của Việt Nam với lao động và tiềm năng đất đai của Lào, Campuchia, Việt Nam sẽ sẵn sàng bao tiêu sản phẩm để chế biến.

### *2.3. Tăng cường xúc tiến thương mại và thông tin*

- Thúc đẩy các hoạt động xúc tiến thương mại thông qua việc tổ chức các hội chợ và các đoàn giao thương giữa các nước CLV. Các nước tiếp tục ủng hộ đề xuất tổ chức Hội chợ thương mại các nước CLV hàng năm luân phiên tại các nước. Thực tế hoạt động này tới nay vẫn chưa thực sự được triển khai, vì nhiều nguyên nhân, trong đó có việc các doanh nghiệp chưa thực sự hiểu về tiềm năng của khu vực CLV theo kênh đa phương, họ thường chỉ quan tâm vào một thị trường cụ thể, do vậy có xu hướng thích tham gia vào các hội chợ xúc tiến thương mại giữa hai nước cụ thể. Do đó, có thể xem xét tổ chức Hội chợ CLV như là một phần trong các hoạt động hội chợ thường niên giữa các nước – là các Hội chợ uy tín, thu hút được sự quan tâm của rất nhiều các thành phần doanh nghiệp.

- Tổ chức đoàn doanh nghiệp Việt Nam khảo sát thực tế thị trường Lào, Campuchia và đón tiếp các đoàn doanh nghiệp các nước vào thị trường Việt Nam khảo sát tìm kiếm cơ hội kinh doanh, trên cơ sở đó để các doanh nghiệp tiến hành ký kết các hợp đồng xuất nhập khẩu và thực hiện các hoạt động thương mại khác; tiếp tục phát huy và thực hiện các hội chợ thường niên tại các nước (Hội chợ thương mại Việt Lào, Hội chợ OPOP tại Campuchia).

- Tổ chức hướng dẫn doanh nghiệp tham gia các hội chợ triển lãm, giới thiệu, quảng cáo hàng hóa, tìm kiếm bạn hàng và thị trường tiêu thụ tại Lào, Campuchia duy trì các hội chợ thường niên của Việt Nam tại các thị trường này. Đối với Lào và Campuchia, do đặc thù có các tỉnh biên giới, việc các tỉnh

liên kết, phối hợp tổ chức các hội chợ biên giới giúp các doanh nghiệp hai nước tận dụng được các tiềm năng của mỗi bên để hợp tác phát triển.

- Cập nhật và phổ biến thông tin về từng thị trường, về các quy định, cơ chế, chính sách của từng nước rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng để các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận.

- Thành lập các trung tâm thương mại, giới thiệu sản phẩm của Việt Nam tại các nước cũng như các nước tại Việt Nam, thông qua đó để quảng bá sản phẩm và tìm kiếm kênh thâm nhập vào các thị trường trong khu vực CLMV.

#### *2.4. Xây dựng cơ chế hợp tác dành riêng cho khu vực Tam giác phát triển CLV*

Từ những khuyến nghị ở trên, có thể xem xét xây dựng một cơ chế hợp tác riêng cho khu vực Tam giác phát triển như việc xem xét đàm phán Hiệp định chung của khu vực này.

Hiện nay, Việt Nam, Cam-pu-chia và Lào đã tham gia vào một số Hiệp định song phương và đa phương nhằm tạo thuận lợi cho thương mại giữa các Bên, tuy nhiên chưa có một văn bản chính thức thể hiện sự thống nhất của ba nước trong xúc tiến và tạo thuận lợi thương mại cho riêng Khu vực CLV-DTA, khu vực khó khăn nhưng có vị trí địa kinh tế, địa chính trị của cả ba nước. Việc xem xét một Hiệp định chung cho khu vực Tam giác phát triển như một cơ chế hợp tác dành riêng cho khu vực này để thúc đẩy sự phát triển kinh tế xã hội của khu vực, đặc biệt là tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư kinh doanh tại khu vực này.

Nội dung Hiệp định sẽ hướng tới sự đồng thuận trong xây dựng các chính sách ưu đãi, thông thoáng hơn những gì hiện có, tập trung vào kết nối khu vực, kết nối về giao thông, kinh tế, du lịch, con người... nhằm tạo môi trường kinh doanh, thương mại thuận lợi, tăng cường kết nối giữa các địa phương trong Khu vực Tam giác phát triển. Cam kết của ba nước trong Hiệp định cần đảm bảo các nguyên tắc cơ bản như sau:

- Dựa trên tinh thần đoàn kết, quan hệ hữu nghị truyền thống, hợp tác toàn diện giữa các Bên;

- Bình đẳng, các Bên cùng có lợi, góp phần phát triển kinh tế, hiện thực hóa mong muốn mà Lãnh đạo cấp cao ba nước đã đề ra;

- Phạm vi, mức độ và lộ trình cam kết phải cơ bản dựa trên nền tảng các cam kết đã có với các đối tác khác của Việt Nam, phù hợp với trình độ phát triển của Việt Nam và tương quan hợp tác cụ thể với Cam-pu-chia, Lào;

- Có thể không đàm phán nội dung về thuế vì hiện nay giữa ba nước đều thực hiện lộ trình cắt giảm thuế quan sâu, rộng theo Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN (ATIGA). Hơn nữa, giữa Việt Nam với Lào cũng đã có Hiệp định thương mại Việt Nam – Lào (*trong đó có cam kết ưu đãi thuế suất thuế nhập khẩu cao hơn so với cam kết của hai nước trong ATIGA*); giữa Việt Nam với Cam-pu-chia có Bản thỏa thuận thúc đẩy thương mại song phương Việt Nam – Cam-pu-chia (*trong đó hai nước dành ưu đãi thuế suất thuế nhập khẩu đối với một số mặt hàng cao hơn cam kết của hai nước trong ATIGA*).

- Chủ động đàm phán, phù hợp với điều kiện cụ thể của mỗi bên nhằm bảo đảm lợi ích của các doanh nghiệp tham gia các hoạt động thương mại, đầu tư tại khu vực nào.

Nội dung cụ thể của Hiệp định có thể hướng vào việc xây dựng hoạt động xúc tiến thương mại thường niên cho khu vực, các hoạt động tạo thuận lợi thương mại như về cơ chế, chính sách, thanh toán, thủ tục qua lại biên giới đối với người và hàng hóa, các hoạt động tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư tại khu vực, thu hút khu vực tư nhân đầu tư và hoạt động tại đây...

## 2.5. Các giải pháp khác

### **a. Cải thiện chất lượng nguồn nhân lực**

Con người luôn là yếu tố hàng đầu của sự phát triển kinh tế bền vững của từng quốc gia. Muốn nâng cao năng suất lao động, tăng trưởng và phát triển kinh tế mà chỉ có các phương tiện công nghệ thì chưa đủ, mà còn cần phát triển một cách tương xứng năng lực của con người sử dụng những phương tiện đó. Để có nguồn nhân lực phù hợp với yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa, tăng trưởng và phát triển kinh tế phải coi việc đầu tư cho giáo dục, đào tạo là một trong những hướng chính của đầu tư phát triển. Việc đào tạo ra một cơ cấu nhân lực đồng bộ bao gồm các lĩnh vực có ý nghĩa rất quan trọng. Do đó, để cải thiện chất lượng nguồn nhân lực, các nước CLV cần tập trung vào một số việc như sau:

- Tiếp tục thực hiện hợp tác giáo dục, đào tạo trên nhiều kênh, mà trước mắt cần nâng cao hơn nữa hiệu quả của các chương trình học bổng CLV do Việt Nam tài trợ cho các nước còn lại.

- Bên cạnh việc tài trợ các chương trình học bổng bằng ngân sách nhà nước, cần thu hút sự đầu tư của các tổ chức hợp tác phát triển, kêu gọi các doanh nghiệp quan tâm tới khu vực CLV mở các chương trình đào tạo nghề để phục vụ cho các dự án đầu tư tại khu vực này.

- Các quốc gia CLV cần tiếp tục tăng cường hợp tác phát triển nguồn nhân lực bằng các biện pháp phối hợp xây dựng các dự án, xây dựng khuôn khổ hợp tác để thu hút hỗ trợ của các đối tác thứ ba và khuyến khích các nhà đầu tư tổ chức các chương trình đào tạo nghề phù hợp với ngành nghề sản xuất, kinh doanh của mình.

### ***b. Tăng cường hiệu quả sản xuất và chuỗi cung ứng nông nghiệp ở các nước CLV***

Để phát huy tiềm năng về xuất khẩu nông sản của các nước CLV, bên cạnh việc tăng cường năng suất nông nghiệp, cần thiết phải phát triển và cải thiện môi trường, phát triển mạng lưới an sinh xã hội nhằm nâng cao năng suất lao động và chất lượng quản lý trong nông nghiệp, đồng thời cải thiện cơ chế tài chính cho các doanh nghiệp nông nghiệp, nâng cao khả năng cạnh tranh... Sản xuất nông nghiệp nói chung của khu vực CLV gặp nhiều khó khăn do việc tiêu thụ và xuất khẩu không ổn định, giá nông sản bấp bênh. Cấu trúc sản xuất nông nghiệp bộc lộ nhiều hạn chế, sản xuất nông nghiệp theo hộ gia đình, thiếu liên kết hợp tác với doanh nghiệp trong chuỗi sản xuất và tiêu thụ sản phẩm làm kém hiệu quả, gây bất lợi cho người nông dân. Do đó, cần phải điều phối chuỗi cung ứng một cách hài hòa với mục đích nâng cao sản xuất nông nghiệp, cải thiện phúc lợi cho người nông dân.

- Thứ nhất, nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên đất và nước trong nông nghiệp, có như vậy mới đạt hiệu quả sản xuất và tăng giá trị chuỗi cung ứng trong nông nghiệp. Mặt khác, việc liên kết vùng là yếu tố cũng rất quan trọng cần phải tính đến.

- Thứ hai, đối với mặt hàng gạo, Chính phủ các nước xem xét việc phê duyệt quy hoạch thương nhân xuất khẩu gạo theo hướng ưu tiên cho các doanh nghiệp có vùng nguyên liệu hoặc hợp tác, đặt hàng, liên kết với người sản xuất lúa được làm đầu mối xuất khẩu gạo; hạn chế thấp nhất các doanh nghiệp chỉ kinh doanh thương mại tham gia xuất khẩu gạo; đồng thời có lộ trình phù hợp để thực hiện chủ trương doanh nghiệp đầu mối xuất khẩu gạo phải có vùng nguyên liệu hoặc hợp tác, liên kết, đặt hàng với hộ nông dân trồng lúa.

- Thứ ba, khuyến khích liên kết trong nông nghiệp: Ban hành chính sách khuyến khích phát triển liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng mẫu lớn, chú trọng phát triển các mô hình sản xuất liên kết hợp tác quy mô lớn, theo chuỗi giá trị với lộ trình phù hợp.

- Thứ tư, Chính phủ các nước xem xét hình thành mô hình liên kết các nước xuất khẩu các mặt hàng nông sản có thế mạnh, ví dụ như mặt hàng gạo, có thể



mở rộng mô hình này ra các nước trong khu vực ASEAN để tận dụng sự hỗ trợ về thông tin, chia sẻ, kinh nghiệm, thậm chí có sự liên kết về giá khi xuất khẩu nông sản ra bên ngoài.

***c. Tăng cường sự chủ động của các doanh nghiệp và Hiệp hội trong hợp tác phát triển thương mại khu vực Tam giác phát triển***

Để tận dụng được những tiềm năng của bản thân mỗi nước CLV và những tiềm năng của khu vực Tam giác phát triển CLV, những nỗ lực từ phía Chính phủ và cơ quan quản lý nhà nước sẽ là không đủ nếu thiếu sự chủ động của các doanh nghiệp và Hiệp hội ngành hàng. Các hoạt động hợp tác thương mại hàng hóa của Việt Nam với Lào, Campuchia có phát triển được hay không phụ thuộc nhiều vào các doanh nghiệp và Hiệp hội – những người thực thi các hoạt động này. Các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cần chủ động nâng cao năng lực kinh doanh cho phù hợp với điều kiện và môi trường kinh doanh.

(i) Xây dựng chiến lược kinh doanh

Để duy trì và phát triển bền vững hoạt động kinh doanh của mình, các doanh nghiệp cần phải hoạch định một chiến lược kinh doanh dài hạn, có thể là đến 2020. Những căn cứ để các doanh nghiệp hoạch định chiến lược kinh doanh cho sát thực tế và cụ thể gồm:

- Chiến lược xuất nhập khẩu của Việt Nam đến năm 2020
- Nghị định 12/2006/NĐ-CP về 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 hàng hóa quốc tế và các hoạt động đại lý mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài;
- Các phân tích về môi trường kinh doanh quốc tế;
- Thực tiễn thị trường Lào, Campuchia, Myanmar và Việt Nam và những đánh giá nhận định của các chuyên gia;
- Tình hình cạnh tranh và đặc điểm của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, các Hiệp định thương mại tự do ASEAN – Trung Quốc, ASEAN – Úc, NiuDiLan... cũng là những nhân tố cực kỳ quan trọng mà các doanh nghiệp cần tính tới khi lập chiến lược sản xuất kinh doanh của mình.

Khi hoạch định chiến lược, các doanh nghiệp cần xác định rõ mục tiêu chiến lược dài hạn và mục tiêu cụ thể cho từng năm. Đây là một vấn đề rất quan trọng của hoạch định chiến lược, vì đây là cái đích mà các biện pháp chiến lược

cần đạt tới, tránh trường hợp đưa ra mục tiêu chung chung không rõ ràng, khó xác định việc hoạch định chiến lược sẽ không đạt được hiệu quả. Sau khi xác định được mục tiêu chiến lược, doanh nghiệp cần phải xác định rõ các nội dung chiến lược, các biện pháp chiến lược cần thực hiện và việc tổ chức thực hiện các chiến lược theo từng năm đến năm 2020 sao cho có kết quả nhất.

Trong quá trình thực hiện chiến lược, doanh nghiệp phải thường xuyên kiểm tra, đánh giá chiến lược để điều chỉnh chiến lược cho phù hợp với tình hình mới, đặc biệt là việc kiểm tra đánh giá chiến lược để điều chỉnh chiến lược cho phù hợp với tình hình mới, đặc biệt là việc kiểm tra đánh giá chiến lược theo từng năm của doanh nghiệp.

(ii) Tăng cường hoạt động nghiên cứu thị trường và xúc tiến thương mại

- Tăng cường hoạt động khảo sát thị trường: Để trực tiếp khảo sát thị trường Lào, Myanmar, Campuchia, doanh nghiệp có thể tự thành lập đoàn khảo sát thị trường để tiến hành khảo sát hoặc tham gia các đoàn khảo sát thị trường do các cơ quan quản lý nhà nước, các tỉnh thành, các tổ chức hỗ trợ phát triển thương mại, các tổ chức xúc tiến thương mại tổ chức.

+ Thành lập đoàn khảo sát, các doanh nghiệp có thể chủ động trong việc thực hiện các khảo sát thị trường chuyên biệt theo đúng mục đích yêu cầu chiến lược của doanh nghiệp mình, nhưng thường tổ chức tiến hành phức tạp hơn, đòi hỏi nghiệp vụ cao hơn và cũng tốn kém chi phí hơn.

+ Du tiến hành theo hình thức nào thì doanh nghiệp cũng phải lập một kế hoạch khảo sát cụ thể từ việc lựa chọn đoàn khảo sát đến việc xác định thời điểm, địa điểm khảo sát, mục đích, yêu cầu cần đạt được, biện pháp và cách thức tổ chức...Sau mỗi lần tổ chức đều phải đánh giá rút kinh nghiệm cho các lần sau.

+ Khảo sát thị trường nước ngoài là một vấn đề khó khăn và phức tạp đối với doanh nghiệp. Trước mắt, tùy vào quy mô của doanh nghiệp mà lựa chọn hình thức, quy mô đoàn khảo sát, thời gian và quy mô thị trường khảo sát cho phù hợp với doanh nghiệp, từ đó, làm cơ sở tăng dần quy mô cho những lần khảo sát tiếp theo.

- Tăng cường hệ thống thông tin thị trường: Hiện nay các doanh nghiệp Việt Nam kinh doanh xuất nhập khẩu với Lào, Campuchia, Myanmar đều thiếu thông tin và chưa có phương pháp và chiến lược để thu thập và xử lý các thông tin về thị trường. Nhu cầu về thông tin của doanh nghiệp bao gồm:

+ Các thông tin về thị trường thế giới và khu vực nói chung.

+ Các thông tin về thị trường Lào, Campuchia như các thông tin về luật pháp, về phát triển kinh tế, về chính sách xuất nhập khẩu về hàng hóa, giá cả, hệ thống thanh toán, hệ thống cơ sở hạ tầng, các thông tin về doanh nghiệp Lào, Campuchia.

+ Các thông tin về thị trường Việt Nam

Các kênh thông tin mà doanh nghiệp có thể thu thập ngoài các nghiên cứu khảo sát thị trường, qua báo chí, các phương tiện thông tin đại chúng, các hội chợ triển lãm, các cuộc hội thảo, các văn phòng đại diện của các doanh nghiệp ở nước ngoài, các tổ chức xúc tiến thương mại... Các thông tin phải được cập nhật thường xuyên, đầy đủ, chính xác và kịp thời để khắc phục cho hoạt động kinh doanh của mình.

- Tham gia các hội chợ triển lãm trong và ngoài nước: Tham gia hội chợ triển lãm nhằm mục đích giới thiệu, quảng cáo hàng hóa và ký kết các hợp đồng mua bán và tìm kiếm các thông tin về thị trường. Các doanh nghiệp có thể tham gia các hội chợ triển lãm tổ chức tại từng nước. Hình thức xúc tiến thương mại này phù hợp với tất cả các loại hình doanh nghiệp: doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, thậm chí là hợp tác xã và các hộ cá thể với các quy mô khác nhau.

- Tham gia các cuộc hội thảo chuyên đề có liên quan đến hoạt động thương mại với thị trường Lào, Campuchia: Đây cũng là một hoạt động xúc tiến thương mại có hiệu quả và phù hợp với điều kiện thực tế của doanh nghiệp. Thông qua hội thảo các doanh nghiệp sẽ hiểu biết hơn về thị trường, về kinh nghiệm phát triển và mở rộng thị trường về phương thức kinh doanh... Đây là diễn đàn các doanh nghiệp trao đổi, học tập và bổ sung những kiến thức và kinh nghiệm để phát triển các hoạt động kinh doanh của mình.

- Thực hiện chiến lược các chiến lược quảng cáo trên thị trường Lào, Campuchia: Hình thức này phù hợp với các doanh nghiệp sản xuất có những mặt hàng truyền thống xuất khẩu sang thị trường Lào, Campuchia. Thực hiện quá trình quảng cáo sẽ tạo uy tín cho doanh nghiệp và nhãn hiệu tại các thị trường này. Điều này có tác dụng to lớn và lâu dài trong sự phát triển hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp.

Các doanh nghiệp cần nhận thức rõ ràng và đầy đủ về tâm lý của người tiêu dùng Lào, Campuchia để có chiến lược quảng cáo phù hợp, thiết lập quan hệ gắn bó và duy trì niềm tin của người tiêu dùng đối với các sản phẩm hàng hóa và dịch vụ.

- Mở chi nhánh, văn phòng đại diện ở Lào, Campuchia hoặc tại các cửa khẩu biên giới: Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam chưa mở được văn phòng đại diện hoặc chi nhánh tại các nước hoặc các cửa khẩu biên giới. Điều này làm hạn chế quá trình thu thập thông tin giao dịch và hoạt động xúc tiến thương mại của doanh nghiệp. Trong những năm tới, các doanh nghiệp có doanh số xuất nhập khẩu lớn và thường xuyên nên mở chi nhánh và văn phòng đại diện tại các cửa khẩu biên giới hoặc tại các trung tâm thương mại lớn ở Lào, Campuchia, sau đó tăng dần quy mô và lan dần sang các trung tâm thương mại khác.

- Mạnh dạn thiết lập hiện diện thương mại tại Lào, Campuchia: Các doanh nghiệp nên cân nhắc, trước mắt nên lựa chọn các trung tâm thương mại lớn của Lào và Campuchia, mà tại đó hàng Việt Nam có chỗ đứng trên thị trường để thiết lập mạng lưới phân phối, tiêu thụ sản phẩm, từ đó củng cố vị thế, từng bước mở rộng quy mô và phạm vi, vươn ra các địa bàn khác.

(iii) Đổi mới mặt hàng, nâng cao chất lượng và hạ giá thành sản phẩm xuất khẩu

Để có chỗ đứng trên thị trường các nước, hàng hóa Việt Nam phải cạnh tranh gay gắt với hàng hóa của các nước khác trong khu vực và trên thế giới, đặc biệt là hàng hóa của Thái Lan và Trung Quốc vốn có những lợi thế lớn về giá cả, chất lượng và từ lâu đã chiếm lĩnh thị trường.

(iv) Tạo mối quan hệ mua bán tin cậy với các đối tác trong và ngoài nước

Nếu các doanh nghiệp tạo được hệ thống mua bán tin cậy với các đối tác trong và ngoài nước, sẽ tạo được một kênh mua bán tin cậy thông suốt, hoạt động mua bán sẽ nhanh chóng, chi phí thấp, tạo được uy tín, mở rộng được hoạt động kinh doanh.

(v) Hoàn thiện hệ thống tổ chức, quản lý doanh nghiệp cho phù hợp với điều kiện kinh doanh mới

- Nâng cao năng lực kinh doanh và quản lý cho các cán bộ nhân viên trong doanh nghiệp. Các cán bộ nhân viên trong doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân phải thường xuyên được nâng cao nhận thức và trình độ chuyên môn nghiệp vụ như các kiến thức về nghiệp vụ kinh doanh quốc tế, các kiến thức về ma-kết-tinh...

- Hoàn thiện cơ cấu tổ chức bộ máy cho tinh gọn, có tính linh hoạt cao, đảm nhiệm được các hoạt động kinh doanh quốc tế trong những điều kiện kinh doanh có hiệu quả.

## KẾT LUẬN

Khu vực Tam giác phát triển CLV là khu vực có vị trí chiến lược đối với cả ba nước về chính trị, kinh tế, xã hội và môi trường sinh thái, tuy nhiên, tình hình kinh tế còn hạn chế, trao đổi thương mại giữa các tỉnh thuộc khu vực này vẫn chưa phát triển, đặc biệt, các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh đầu tư nói chung và các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư kinh doanh tại phía Lào và Campuchia nói riêng vẫn gặp những khó khăn nhất định. Chính vì vậy, tạo ra cơ chế ưu đãi và tạo thuận lợi cho hoạt động của thương mại đầu tư của các tỉnh khu vực Tam giác phát triển, góp phần thúc đẩy hơn nữa trao đổi thương mại giữa các tỉnh của ba nước trong khu vực Tam giác phát triển CLV là hết sức cần thiết.

Việc tạo cơ chế tạo thuận lợi thương mại cho khu vực TGPT có thể tập trung vào một số điểm sau:

- Các chính sách ưu đãi, các hoạt động nhằm khuyến khích tổ chức các chương trình xúc tiến thương mại trong khu vực Tam giác phát triển CLV.

- Tạo thuận lợi cho thương mại tập trung vào các lĩnh vực thủ tục xuất nhập khẩu, cắt giảm thuế quan, thủ tục hải quan, thương mại biên giới, vận chuyển hàng hóa, thanh toán và thực hiện thủ tục hành chính.

- Đưa ra cơ chế hợp tác giữa các Bên cả về kinh tế và kỹ thuật thông qua các thỏa thuận song phương và đa phương để xúc tiến và duy trì các hoạt động đầu tư và kinh doanh, hoặc các hợp tác về phát triển nguồn nhân lực, khoa học, kỹ thuật...

- Tạo dựng môi trường phát triển thống nhất, phát huy tiềm năng và thế mạnh của từng địa phương hướng tới phát triển kinh tế-xã hội của Khu vực tam giác phát triển CLV.

Do đó, có thể xem xét xây dựng và đàm phán 01 Hiệp định chung giữa ba nước dành riêng cho khu vực TGPT gồm 13 tỉnh của 3 nước Campuchia, Lào, Việt Nam, góp phần thúc đẩy giao lưu, trao đổi thương mại tạo điều kiện phát triển kinh tế-xã hội trong khu vực Tam giác phát triển CLV và tăng cường mối quan hệ đặc biệt về nhiều lĩnh vực giữa Việt Nam với Lào và Campuchia.

Tóm lại, để có thể phát huy hơn nữa tiềm năng của khu vực Tam giác phát triển, giúp thu hẹp khoảng cách phát triển với các khu vực khác của 3 nước Campuchia, Lào và Việt Nam, việc xem xét một cơ chế đặc biệt dành riêng cho khu vực này là yếu tố có thể tính đến.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phạm Đức Thành – Trương Duy Hoà (2002), Kinh tế các nước Đông Nam Á thực trạng và triển vọng, Nhà xuất bản khoa học xã hội, Hà Nội.
2. Trần Văn Thọ (2005), Cộng đồng kinh tế Đông Á nhìn từ các nước đi sau.
3. Bộ Công Thương, đề tài “Chiến lược phát triển quan hệ kinh tế, thương mại với Lào và Campuchia giai đoạn 2008 -2015”
4. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, đề tài “Giải pháp thúc đẩy việc thực hiện quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội khu vực Tam giác phát triển Campuchia – Lào – Việt Nam trong thời gian tới”, 2013
5. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Báo cáo các kỳ Hội nghị cấp cao CLV
6. Bộ Công Thương, Vụ Thị trường Châu Á-Thái Bình Dương, Báo cáo tình hình hợp tác Thương mại Công nghiệp giữa Việt Nam với các nước Campuchia, Lào
7. Một số tư liệu về kinh tế, thương mại các quốc gia trong khu vực.
8. Một số tư liệu về kinh tế, thương mại các địa phương thuộc khu vực Tam giác phát triển phía Việt Nam
9. Hiệp hội Phát triển Mekong, An Introduction to the Fisheries of Lao PDR by Mekong Development Series No 6 (Giới thiệu về ngành thủy sản của Lào);
10. Tài liệu phục vụ Hội thảo Hiệu quả Năng lượng EAS lần thứ 2, The potential of Renewable Energy in Cambodia (for 2<sup>nd</sup> EAS Energy Efficiency Conference) (Tiềm năng Năng lượng tái tạo của Campuchia);
11. Viện Năng lượng Tái tạo Lào, Renewable Energy Development Strategy in Lao PDR (Chiến lược Phát triển Năng lượng tái tạo tại Lào);
12. Diễn đàn Kinh tế thế giới WEF, Global Competitiveness Report 2012 (Báo cáo Cạnh tranh toàn cầu 2012);
13. Viện nghiên cứu Daiwa, Báo cáo của Viện nghiên cứu Daiwa năm 2013;
14. Ngân hàng thế giới, Báo cáo phát triển Việt Nam 2012;
15. <http://www.cambodia.gov.kh/unisql1/egov/english/country.overview.html>
16. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

17. <http://www.indexmundi.com/factbook/countries>
18. <http://customs.gov.vn/DocLib/Forms/AllItems.aspx?RootFolder=%2FDocLib%2FCac%20Bieu%20Thong%20Ke%2FNam2013>
19. <http://baodientu.chinhphu.vn/>
20. <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>