

# **LUẬN VĂN:**

**Một số chính sách và giải pháp chủ yếu  
nhằm đẩy mạnh hoạt động xuất nhập  
khẩu của Việt Nam và Trung Quốc**



## Lời nói đầu

Việt Nam và Trung Quốc là hai nước láng giềng “núi liền núi sông liền sông”. Quan hệ ngoại giao, kinh tế, văn hoá, thương mại giữa hai nước đã hình thành từ lâu, như một tất yếu khách quan. Đối với nhân dân hai nước, quan hệ láng giềng, quan hệ giao lưu văn hoá và thương mại đã trở thành truyền thống bền vững.

Trung Quốc hiện đang dần dần khẳng định một vai trò quan trọng trong đời sống thế giới, không chỉ với tư cách là một quốc gia có số dân chiếm tới 1/5 dân số thế giới mà chính ở vị trí mà họ đã tạo dựng được trong mọi mặt quan hệ quốc tế, từ chính trị cho tới kinh tế. Hơn nữa, Trung Quốc lại là một quốc gia gần kề của Việt Nam có nhiều điểm tương đồng về văn hoá, lối sống, cũng như về thị hiếu tiêu dùng. Do vậy, việc củng cố và thúc đẩy quan hệ thương mại với Trung Quốc là một tất yếu khách quan, góp phần vào sự thành công của sự nghiệp cách mạng của mỗi nước. Song quan hệ Việt - Trung tuy có những lúc thăng trầm, nhưng nhìn về tổng thể mối quan hệ này ngày càng được củng cố theo hướng đa dạng và phong phú hơn, sâu sắc hơn, toàn diện hơn và hiệu quả ngày càng cao hơn, đáp ứng lợi ích thiết thực của nhân dân hai nước, đóng góp tích cực vào hoà bình, ổn định, hợp tác và phát triển ở khu vực Châu á - Thái Bình Dương và trên thế giới.

Xuất phát từ vấn đề thực tiễn này, việc nghiên cứu để xây dựng một hệ thống chính sách, giải pháp đồng bộ làm cơ sở cho chiến lược thương mại Việt Trung là việc cần sớm đặt ra để quan hệ thương mại giữa hai nước nói chung và hoạt động xuất nhập khẩu nói riêng có điều kiện phát triển lành mạnh. Đây cũng là lý do mà em chọn đề tài: ***“Một số chính sách và giải pháp chủ yếu nhằm đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam và Trung Quốc”*** làm luận văn tốt nghiệp.

Phương pháp nghiên cứu mà em sử dụng trong quá trình xây dựng bài viết là: kết hợp những kiến thức đã tích lũy trong quá trình học tập tại trường với những quan sát đã thu thập trong thực tế, kết hợp tổng hợp sách báo với việc đi sâu phân tích tình hình thực tế nhằm tạo ra một hướng đi hợp lý và thống nhất để giải quyết vấn đề đặt ra trong đề tài

này. Nội dung của đề tài này kết cấu bao gồm phần mở đầu, phần kết luận và ba chương như sau:

**Chương I: Tổng quan về vấn đề xuất nhập khẩu của Việt Nam và Trung Quốc.**

**Chương II: Thực trạng về xuất nhập khẩu của Việt Nam và Trung Quốc.**

**Chương III: giải pháp chủ yếu nhằm đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Trung Quốc.**

Do vốn kiến thức có hạn, thời gian nghiên cứu hạn chế và đây là vấn đề hết sức lớn đòi hỏi phải có sự tham gia tìm hiểu nghiên cứu của nhiều người, nhiều ngành với nhiều thời gian hơn. Do vậy, bài viết của em cũng không tránh khỏi những thiếu sót, mong được sự chỉ dẫn và góp ý của thầy cô cùng bạn đọc để bài viết của em hoàn thiện hơn.

Em xin trân trọng cảm ơn!

## CHƯƠNG I

### Tổng quan về vấn đề xuất nhập khẩu của Việt Nam và Trung Quốc

#### i. Lý luận về thương mại quốc tế

##### **1. Khái niệm về thương mại quốc tế**

Thương mại quốc tế là quá trình phân phối và lưu thông hàng hoá, dịch vụ giữa các nước với nhau thông qua quan hệ hàng hoá tiền tệ. Quan hệ tiền tệ dưới hình thức buôn bán nhằm thoả mãn các nhu cầu của khách hàng, của người tiêu dùng. Sự trao đổi đó là một hình thức của mối quan hệ xã hội phản ánh sự phụ thuộc lẫn nhau về kinh tế giữa những người sản xuất hàng hoá riêng biệt của từng quốc gia.

Tiền đề xuất hiện sự trao đổi là phân công lao động xã hội. Với tiến bộ khoa học kỹ thuật, phạm vi chuyên môn hoá ngày càng tăng, số sản phẩm dịch vụ để thoả mãn nhu cầu con người ngày một dồi dào sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các quốc gia ngày càng tăng.

##### **2. nguồn gốc và vai trò của thương mại quốc tế**

Thương mại quốc tế có từ xa xưa, có từ khi có sự phân công lao động và chuyên môn hoá quốc tế. Trước hết, thương mại xuất hiện từ sự đa dạng và điều kiện tự nhiên của sản xuất giữa các nước, nên chuyên môn hoá sản xuất một mặt hàng có lợi thế và nhập khẩu các mặt hàng khác từ nước ngoài mà sản xuất trong nước kém lợi thế thì chắc chắn sẽ đem lại lợi nhuận lớn hơn.

Sự khác nhau về điều kiện sản xuất ít nhất cũng giải thích được sự hình thành thương mại quốc tế giữa các nước trong kinh doanh các mặt hàng như dầu lửa, lương thực, dịch vụ du lịch. Song, phần lớn số lượng thương mại thuộc các mặt hàng không xuất phát từ điều kiện tự nhiên vốn có của sản xuất. Mỹ sản xuất được ô tô tại sao lại nhập ô tô từ nhật bản. làm sao nước ta với xuất phát điểm thấp và chi phí sản xuất hầu như lớn hơn tất cả các mặt hàng của các cường quốc kinh tế lại có thể vẫn duy trì

thương mại với các nước đó. Lý thuyết về thương mại quốc tế của các nhà kinh tế học sẽ giải quyết vấn đề này.

Thương mại quốc tế là cầu nối trung gian giữa sản xuất và tiêu dùng giữa nước ta với nước ngoài và ngược lại. Chính vì vậy mà nó có một vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế quốc dân của mỗi nước:

- Thương mại quốc tế tác động vào sản xuất, thúc đẩy sản xuất và tiêu dùng phát triển theo hướng chuyên dịch cơ cấu sản xuất và tiêu dùng theo hướng phân công lao động và chuyên môn hoá quốc tế.

- Thương mại quốc tế có tính chất sống còn vì một lý do cơ bản là mở rộng khả năng sản xuất và tiêu dùng của một nước hay nói cách khác là nó làm thay đổi phương thức sản xuất và phương thức tiêu dùng. Thương mại quốc tế cho phép một nước tiêu dùng tất cả các mặt hàng với số lượng nhiều hơn mức có thể tiêu dùng với ranh giới của khả năng sản xuất trong nước khi thực hiện chế độ tự cung, tự cấp, không buôn bán.

- Thương mại quốc tế còn làm cho thu nhập gdp tăng lên, cải thiện đời sống của nhân dân.

- Thương mại quốc tế giúp cho các nước thoả mãn nhu cầu về văn hoá, nâng cao trình độ văn hoá, quan hệ với nhiều nước trên thế giới, nâng cao uy tín trên thị trường quốc tế.

- Thương mại quốc tế phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, chuyển sang nước công nghiệp, sản xuất bằng máy là chính.

### **3. Lý thuyết về thương mại quốc tế**

#### ***a. quan điểm của trường phái trọng thương về thương mại quốc tế:***

Quan điểm này ra đời vào thế kỷ 15. Các học giả ngoại thương lập luận rằng ngoại thương là nguồn gốc giàu có của một quốc gia. đối với một quốc gia, xuất khẩu là rất có lợi vì nó kích thích sản xuất trong nước, đồng thời dẫn đến dòng kim loại quý đổ vào bổ sung cho kho của cải của quốc gia đó. Ngược lại nhập khẩu là gánh nặng cho quốc gia vì làm giảm nhu cầu đối với hàng sản xuất trong nước, hơn nữa dẫn tới sự thất

thoát của cải của quốc gia do phải dùng vàng bạc chi trả cho nước ngoài. Như vậy, sức mạnh và sự giàu có của một quốc gia sẽ tăng thêm nếu quốc gia đó xuất khẩu nhiều hơn nhập khẩu. Về mặt chính sách, các học giả trọng thương kiến nghị nhà nước phải thi hành chính sách bảo hộ mậu dịch, theo đuổi chủ nghĩa dân tộc về kinh tế. Cụ thể là nhà nước phải hạn chế tối đa nhập khẩu, đồng thời khuyến khích sản xuất và xuất khẩu thông qua các công cụ chính sách thương mại như thuế quan, trợ cấp.

### ***b. Thương mại quốc tế dựa trên lợi thế tuyệt đối của adam smith***

Theo lý thuyết này: ‘các nước tham gia vào hoạt động thương mại quốc tế sẽ thu được lợi ích khi họ chuyên môn hoá vào sản xuất và xuất khẩu những hàng hoá có chi phí thấp hơn có nghĩa là có chi phí tuyệt đối so với việc sản xuất ở quốc gia khác và nhập khẩu hàng hoá có tình trạng ngược lại’.

#### **các giả thiết của mô hình:**

đề đơn giản hoá phân tích, mô hình thương mại được xây dựng với những giả thiết sau đây:

- ✓ thế giới chỉ bao gồm hai quốc gia (Việt Nam và nhật bản) và hai mặt hàng (thép và vải).
- ✓ Chi phí vận chuyển bằng 0.
- ✓ Lao động là yếu tố sản xuất duy nhất và được di chuyển tự do giữa các ngành sản xuất trong nước, nhưng không di chuyển được giữa các quốc gia.
- ✓ Thương mại là hoàn toàn tự do.

để sản xuất mỗi đơn vị thép và vải, số lượng lao động cần tới ở mỗi nước được cho trong bảng 1.1 dưới đây:

	Nhật Bản	Việt Nam
Thép	2	6

Vải	5	3
-----	---	---

**Bảng 1.1. mô hình đơn giản về lợi thế tuyệt đối**

**lợi ích từ chuyên môn hoá sản xuất và trao đổi:**

Khi chưa có thương mại, thế giới bao gồm hai thị trường biệt lập với hai mức giá tương quan khác nhau. Mỗi nước đều sản xuất cả hai mặt hàng để tiêu dùng. Có thể dễ dàng nhận thấy rằng nhật bản là nước có hiệu quả cao hơn (có lợi thế tuyệt đối) trong sản xuất thép vì để làm ra một đơn vị thép nước này chỉ cần 2 lao động, trong khi Việt Nam phải cần tới 6 lao động. ngược lại Việt Nam có lợi thế tuyệt đối về sản xuất vải vì để sản xuất 1 đơn vị vải Việt Nam chỉ cần 3 lao động, trong khi nhật bản phải cần tới 5 lao động. Khi đó nhật bản sẽ tập trung toàn bộ số lao động của mình để sản xuất thép, còn Việt Nam khi thực hiện chuyên môn hoá sản xuất vải. hai nước thực hiện trao đổi với nhau.

động cơ thương mại của hai nước chủ yếu là ở chỗ hai nước đều mong muốn tiêu dùng được nhiều hàng hoá hơn với mức giá thấp nhất. Do giá vải ở nhật bản cao hơn giá vải ở Việt Nam - tính theo chi phí lao động - nên nhật bản sẽ có lợi khi mua vải từ Việt Nam thay vì tự sản xuất trong nước. Tương tự giá thép ở Việt Nam cao hơn ở nhật bản cho nên Việt Nam sẽ mua thép từ nước này thay vì tự sản xuất trong nước. Thương mại có thể làm tăng sản xuất và tiêu dùng của toàn thế giới do mỗi nước thực hiện chuyên môn hoá sản xuất mặt hàng mà mình có lợi thế tuyệt đối.

Thực vậy, giả sử nhật bản và Việt Nam mỗi nước có 120 đơn vị lao động, số lao động đó được chia đều cho hai ngành sản xuất thép và vải. Trong trường hợp tự cấp, tự túc, nhật bản sản xuất và tiêu dùng 30 đơn vị thép và 12 đơn vị vải; còn Việt Nam 10 thép và 20 vải. Sản lượng của toàn thế giới khi đó bao gồm 40 thép và 32 vải. Khi lượng lao động được phân bố lại trong mỗi nước, cụ thể là tất cả 120 lao động ở nhật bản tập trung vào ngành thép và 120 lao động ở Việt Nam vào ngành sản xuất vải thì sản lượng của toàn thế giới sẽ là 60 thép và 40 vải.

Rõ ràng là nhờ chuyên môn hoá và trao đổi, sản lượng của toàn thế giới tăng lên không chỉ đủ đáp ứng nhu cầu tiêu dùng mỗi nước như trong trường hợp tự cấp, tự túc mà còn dôi ra một lượng nhất định. Vì vậy, mỗi nước có thể tăng lượng tiêu dùng cả hai mặt hàng và do đó trở lên sung túc hơn.

### ***c. Lý thuyết lợi thế tương đối của ricardo:***

phát biểu quy luật về lợi thế tương đối của ricardo: ‘ *Các nước không có lợi thế song song về bất kỳ hàng hoá nào vẫn có thể tham gia vào thương mại quốc tế và thu được lợi ích khi các nước này chuyên môn hoá sản xuất và xuất khẩu những mặt hàng mà việc sản xuất nó là ít bất lợi nhất hoặc có lợi thế tương đối - biểu hiện dưới hình thức chi phí so sánh thấp nhất - và nhập khẩu hàng hoá có tình trạng ngược lại*’.

Lợi thế tuyệt đối được xây dựng trên cơ sở khác biệt về số lượng lao động thực tế được sử dụng ở quốc gia khác nhau thì lợi thế so sánh lại xuất phát từ hiệu quả sản xuất tương đối. Trong mô hình tuyệt đối ở trên, thép được sản xuất rẻ hơn ở nhật bản so với ở Việt Nam do sử dụng một lượng lao động ít hơn. ngược lại, vải được sản xuất ở Việt Nam rẻ hơn ở nhật bản tính theo số lượng lao động được sử dụng. Tuy nhiên, nếu một nước, chẳng hạn ở nhật bản, có hiệu quả hơn trong việc sản xuất cả hai mặt hàng, thì theo quan điểm lợi thế tuyệt đối cả hai mặt hàng đều được sản xuất ở nước này. thế nhưng đây không phải là giải pháp dài hạn bởi lẽ nhật bản không hề mong muốn nhập khẩu bất kỳ mặt hàng nào từ Việt Nam. ở đây, điểm quan trọng không phải là hiệu quả tuyệt đối mà là hiệu quả tương đối trong sản xuất vải và thép. nhật bản có lợi thế trong sản xuất cả hai mặt hàng, nhưng chỉ có lợi thế so sánh đối với mặt hàng có mức lợi thế cao hơn; ngược lại, Việt Nam bất lợi trong sản xuất cả hai mặt hàng nhưng vẫn có lợi thế so sánh đối với mặt hàng có mức bất lợi nhỏ hơn.

Mô hình giản đơn của ricardo về lợi thế so sánh

### **Các giả thiết về mô hình:**

- ✓ Thế giới chỉ có 2 quốc gia và chỉ có 2 hàng hoá được sản xuất.
- ✓ Thương mại là hoàn toàn tự do



✓ Lao động là nguồn lực sản xuất duy nhất trong cả 2 quốc gia và chỉ được di chuyển trong phạm vi quốc gia.

✓ Công nghệ sản xuất là cố định và không có chi phí vận tải.

Quay trở lại mô hình thương mại ở phần trước.

Tuy nhiên, lượng lao động cần thiết để sản xuất một đơn vị thép và vải có khác như bảng dưới đây:

	nhật bản	Việt Nam
Thép	2	12
Vải	5	6

**Bảng 1.2. mô hình giản đơn về lợi thế so sánh**

Các số liệu cho thấy nhật bản cần ít số lượng lao động hơn so với Việt Nam để sản xuất ra cả 2 mặt hàng. Thế nhưng điều này sẽ không cản trở thương mại có lợi giữa 2 nước. Tuy nhật bản có lợi thế tuyệt đối về cả 2 mặt hàng, thế nhưng do mức lợi thế về sản xuất thép lớn hơn mức lợi thế về sản xuất vải được thể hiện qua bất đẳng thức  $2/12$  nhỏ hơn  $5/6$  cho nên nước này có lợi thế so sánh về mặt hàng thép. Ngược lại, Việt Nam bất lợi tuyệt đối về cả 2 mặt hàng, nhưng do mức bất lợi về sản xuất vải nhỏ hơn mức bất lợi về sản xuất thép nên Việt Nam có lợi thế so sánh về vải ( $6/5$  nhỏ hơn  $12/2$ ).

Lợi thế so sánh của mỗi nước còn có thể được xác định thông qua so sánh các giá tương quan của thép và vải. Giá tương quan giữa hai mặt hàng là giá của một mặt hàng tính bằng số lượng mặt hàng kia. Trong mô hình ricardo giá cả tương quan được tính thông qua yếu tố trung gian là chi phí lao động. Trên cơ sở các số liệu trong bảng 1.2 có thể tính được các mức giá tương quan của thép và vải như trong bảng 1.3 giá tương quan của thép ở nhật bản và Việt Nam tương ứng là  $1 \text{ thép} = 0,4 \text{ vải}$  và  $1 \text{ thép} = 2 \text{ vải}$ , còn giá vải tương ứng là

$1 \text{ vải} = 2,5 \text{ thép}$  và  $1 \text{ vải} = 0,5 \text{ thép}$ . Chính sự khác biệt giữa mức giá tương quan là cơ sở để xác định lợi thế so sánh của từng nước.

	Nhật Bản	Việt Nam
Thép (1 đơn vị)	0,4v	2v
Vải (1 đơn vị)	2,5t	0,5t

***Bảng 1.3 giá cả tương quan và lợi thế so sánh***

Như đã chỉ ra ở trên, xét theo giác độ tuyệt đối thì nhật bản có hiệu quả hơn Việt Nam trong sản xuất cả 2 mặt hàng, nhưng nước này chỉ có lợi thế so sánh về thép. điều này có thể thấy được qua việc so sánh tương quan của thép ở nhật bản so với ở Việt Nam, cụ thể hơn là thép ở nhật bản rẻ hơn so với Việt Nam. Tương tự, vải ở Việt Nam rẻ hơn so với nhật bản nên Việt Nam có lợi thế so sánh về mặt hàng vải. nếu mỗi nước thực hiện chuyên môn hoá hoàn toàn trong việc sản xuất mặt hàng mà mình có lợi thế so sánh và sau đó trao đổi với nhau thì cả hai đều trở nên sung túc hơn.

Thực vậy, nếu Nhật Bản chuyển 5 đơn vị lao động từ ngành vải sang sản xuất thép thì sẽ có 2,5 đơn vị thép được làm ra và khi bán 2,5 đơn vị thép đó sang Việt Nam với mức giá quốc tế là  $1 \text{ thép} = 1 \text{ vải}$  thì Nhật Bản sẽ thu về 2,5 đơn vị vải, nhiều hơn 1,5 đơn vị vải so với trường hợp tự cung tự cấp. Tương tự, nếu Việt Nam dùng 12 đơn vị lao động để sản xuất 2 đơn vị vải - thay vì sản xuất 1 đơn vị thép - bán sang Nhật Bản đổi lấy 2 đơn vị thép thì Việt Nam sẽ lợi 1 đơn vị thép.

#### ***d. Lý thuyết heckscher - ohlin***

- khái niệm hàm lượng các yếu tố và mức độ dồi dào của các yếu tố:

lý thuyết heckscher - ohlin được xây dựng trên hai khái niệm cơ bản là hàm lượng hay độ sử dụng (các yếu tố và mức độ dồi dào của các yếu tố). Một mặt hàng được coi là sử dụng nhiều ( một cách tương đối ) lao động nếu tỷ lệ giữa lượng lao động và yếu tố khác như vốn, đất đai sử dụng để sản xuất ra một đơn vị mặt hàng đó lớn hơn tỷ lệ tương ứng các yếu tố đó để sản xuất ra một đơn vị mặt hàng thứ hai. Tương tự, nếu tỷ lệ giữa vốn và các yếu tố khác là lớn hơn thì mặt hàng được coi là có hàm lượng vốn cao. Chẳng hạn, mặt hàng x được coi là có hàm lượng lao động cao nếu:

$l_x/k_x$  lớn hơn  $l_y/k_y$  (trong đó  $l_x$  và  $l_y$  là lượng lao động cần thiết để sản xuất ra một đơn vị  $x$  và  $y$ , còn  $k_x$  và  $k_y$  lượng vốn cần thiết để sản xuất ra một đơn vị  $x$  và  $y$ , một cách tương ứng).

Lưu ý rằng, định nghĩa về hàm lượng vốn (hay hàm lượng lao động) không căn cứ vào tỷ lệ giữa vốn (hay lao động) mà được phát biểu dựa trên tương quan giữa lượng vốn và lượng lao động cần thiết để sản xuất một đơn vị sản lượng.

Một quốc gia được coi là dồi dào tương đối về lao động (hay vốn) nếu tỷ lệ giữa lượng lao động (hay lượng vốn) và các yếu tố sản xuất khác của quốc gia đó lớn hơn tỷ lệ tương ứng của các quốc gia khác. Cũng tương tự như trường hợp hàm lượng các yếu tố, mức độ dồi dào của một yếu tố sản xuất của một quốc gia được đo không phải bằng số lượng tuyệt đối này bằng tương quan giữa số lượng yếu tố đó với các yếu tố sản xuất của quốc gia.

- định lý heckscher - ohlin:

xuất phát từ các khái niệm cơ bản trên thì nội dung của định lý heckscher - ohlin có thể được tóm tắt như sau: ‘ *một quốc gia sẽ xuất khẩu những mặt hàng mà việc sản xuất đòi hỏi sử dụng nhiều một cách tương đối yếu tố sản xuất dồi dào của quốc gia*’.

Lý thuyết heckscher - ohlin được xây dựng dựa trên một loạt các giả thiết đơn giản sau đây:

- ✓ Thế giới bao gồm 2 quốc gia, 2 yếu tố sản xuất là lao động và vốn, 2 mặt hàng.
- ✓ Công nghệ sản xuất là giống nhau giữa 2 quốc gia.
- ✓ Sản xuất mỗi mặt hàng có hiệu suất không đổi theo quy mô, còn mỗi yếu tố sản xuất thì có năng suất cận biên giảm dần.
- ✓ Hàng hoá khác nhau về hàm lượng các yếu tố sản xuất và không có sự hoán đổi hàm lượng các yếu tố sản xuất tại bất kỳ mức giá cả yếu tố tương qua nào.
- ✓ Cạnh tranh hoàn hảo tồn tại trên thị trường hàng hoá lẫn thị trường yếu tố sản xuất.

✓ Chuyên môn hoá là không hoàn toàn.

✓ Các yếu tố sản xuất có thể di chuyển tự do trong mỗi quốc gia nhưng không thể di chuyển giữa các quốc gia.

✓ Sở thích là giống nhau giữa 2 quốc gia.

✓ Thương mại là tự do, chi phí vận chuyển bằng 0.

Dựa trên lý thuyết heckscher - ohlin thì có thể hình dung rằng những nước giàu tài nguyên thiên nhiên sẽ là những nước xuất khẩu chúng trên thị trường thế giới. Chẳng hạn, arập xêút xuất khẩu dầu lửa, zambia xuất khẩu đồng, jamaica xuất khẩu quặng bô xít v.v. những nước có nguồn nhân công lớn và tương đối rẻ thì sẽ tập trung vào sản xuất và xuất khẩu những mặt hàng chế biến sử dụng nhiều lao động.

## **ii. Công cụ quản lý hoạt động xuất nhập khẩu giữa các quốc gia.**

### **1. Thuế**

Thuế quan là khoản thuế đánh vào hàng hoá và dịch vụ khi có sự dịch chuyển vượt qua biên giới quốc gia. Thuế quan có thể được áp dụng đối với cả xuất khẩu lẫn nhập khẩu. Thuế quan nhập khẩu là thuế đánh vào các hàng hoá nhập khẩu, còn thuế xuất khẩu đánh vào các mặt hàng xuất khẩu.

Tuy nhiên trên thế giới thuế quan chủ yếu được áp dụng đối với nhập khẩu cho nên người ta thường dùng luôn thật nhữ thuế quan để chỉ thuế quan nhập khẩu. Thuế quan có thể được tính theo giá trị hoặc số lượng hàng hoá nhập khẩu. Từ đó mà phân biệt thuế tính theo giá trị và thuế tính theo số lượng. Chẳng hạn, nếu mức thuế nhập khẩu được tính bằng 50% giá một chai whisky thì đó là thuế tính theo cách cứ nhập khẩu mỗi thùng dầu thô thì phải trả 3 usd thì đó là thuế tính theo số lượng. đối với một số lượng nhỏ hàng hoá buôn bán trên thế giới người ta áp dụng thuế quan kép bằng cách kết hợp 2 cách tính thuế nói trên.

Mỗi loại thuế đều có những ưu điểm và nhược điểm nhất định. Chẳng hạn, thuế tính theo số lượng có ưu điểm là dễ thu, nhưng mức độ bảo hộ do việc đánh thuế lại bị xói mòn trong trường hợp lạm phát gia tăng. Ngoài ra cách tính thuế này tỏ ra thiên vị

đối với những hàng hoá nhập khẩu đắt tiền. Bởi vì khi chuyển mức thuế này thành mức thuế tính theo giá trị tương đương thì các mặt hàng đắt tiền sẽ chịu mức thuế thấp hơn so với mức áp dụng với các sản phẩm cùng loại nhưng rẻ tiền hơn. thuế tính theo giá trị có ưu điểm là luôn duy trì được mức bảo hộ được đối với sản xuất trong nước, bất chấp lạm phát biến đổi như thế nào. tuy nhiên, việc tính toán đúng giá trị của hàng hoá nhập khẩu để từ đó xác định đúng mức thuế không phải là công việc đơn giản. chẳng hạn người ta phải làm rõ những gì được đưa vào giá trị hàng hóa như chi phí vận chuyển, chi phí sản xuất, bảo hiểm. Việc lựa chọn loại thuế nào phụ thuộc vào tính chất của sản phẩm. Ví dụ, thuế tính theo số lượng thường được áp dụng đối với các sản phẩm tương đối thuần nhất về chất lượng như các loại nông sản.

Thuế quan là công cụ chính sách của chính phủ và được sử dụng bởi nhiều lý do cơ bản nhất là bảo vệ sản xuất trong nước khỏi sự cạnh tranh từ bên ngoài; kích thích sản xuất trong nước và thay thế hàng hoá nước ngoài bằng hàng hoá nội địa; trả đũa các biện pháp hạn chế thương mại do các quốc gia khác tiến hành. Thông thường thì thuế quan nhập khẩu là nguồn thu nhập quan trọng của chính phủ và ở nhiều nước nguồn thu do chiếm một tỷ lệ trọng rất lớn trong ngân sách quốc gia.

## **2.Hạn ngạch**

Hạn ngạch là quy định của nhà nước hạn chế nhập khẩu hoặc xuất khẩu số lượng hoặc giá trị một mặt hàng nào đó hoặc một thị trường nào đó, trong một thời gian nhất định thường là 1 năm.

đối với hàng hoá có hạn ngạch và có giấy phép của bộ thương mại:

- thương nhân có đủ điều kiện theo quy định tại khoản 1, điều 9, nghị định số 57/1998/nđ-cp chỉ được nhận uỷ thác xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá có hạn ngạch và hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu có giấy phép của bộ thương mại trong phạm vi số lượng hoặc trị giá ghi tại văn bản phân bổ hạn ngạch của cơ quan có thẩm quyền hoặc giấy phép của bộ thương mại.

Hạn ngạch nhập khẩu là một hình thức hạn chế số lượng và thuộc hệ thống giấy phép không tự động. Khi hạn ngạch nhập khẩu được quy định cho một số sản phẩm đặc

biệt nào đó thì nhà nước đưa ra một định ngạch (tổng hạn ngạch) nhập khẩu mặt hàng đó trong một khoảng thời gian nhất định không kể nguồn gốc hàng hoá đó từ đâu đến.

Khi hạn ngạch quy định cho cả mặt hàng và thị trường có nghĩa là hàng hoá đó chỉ được nhập khẩu từ thị trường đã xác định với số lượng và thời hạn nhất định.

Mục tiêu của việc áp dụng biện pháp quản lý nhập khẩu bằng hạn ngạch của nhà nước nhằm bảo hộ sản xuất trong nước, sử dụng có hiệu quả ngoại tệ, bảo đảm cam kết của chính phủ ta với chính phủ nước ngoài.

Như vậy, về mặt bảo hộ sản xuất hạn ngạch nhập khẩu tương đối giống với thuế nhập khẩu. Giá nội địa đối với người tiêu dùng cũng tăng lên và chính giá cao này cho phép các nhà sản xuất nội địa có thể sản xuất ra một sản lượng cao hơn so với trong điều kiện thương mại tự do. Hạn ngạch cũng dẫn tới sự lãng phí của xã hội với những lý do đúng như đối với thuế nhập khẩu.

Đối với chính phủ và các doanh nghiệp trong nước, việc cấp hạn ngạch nhập khẩu có lợi là xác định được khối lượng nhập khẩu biết trước. Với thuế quan, lượng hàng nhập khẩu phụ thuộc vào mức độ linh hoạt của cung cầu, thường không xác định trước được.

### **3. quản lý ngoại tệ**

**hàng nhập khẩu:** đối với hàng hóa thiếu ngoại tệ như nước ta, áp dụng biện pháp kiểm soát ngoại tệ bằng cách điều tiết nhập khẩu một số loại sản phẩm thông qua việc phân phối ngoại tệ. Người nhập khẩu có thể ký hợp đồng mua hàng ở nước ngoài, nhưng phải xin quyền được sử dụng ngoại tệ để thanh toán cho khách hàng theo quy chế quản lý ngoại tệ của nước mình.

Khi xuất khẩu hàng hoá đi nước ngoài, người xuất khẩu cần tìm hiểu kỹ chế độ quản lý ngoại tệ của nước nhập khẩu để sau đó không gặp khó khăn trong việc thanh toán hàng xuất khẩu của mình.

Trên cơ sở quản lý hạn ngạch ngoại tệ, các nước còn sử dụng chế độ nhiều tỷ giá và tỷ giá linh hoạt để điều tiết hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá, phát triển sản xuất và tiêu dùng trong nước, tăng cường xuất khẩu và tăng thu ngoại tệ.

Hàng xuất khẩu: đa số các nước đang phát triển đều theo quy định cho các nhà xuất khẩu phải chuyển khoản ngoại tệ thu được vào ngân hàng thương mại được phép kinh doanh ngoại tệ. Nhưng cũng có nhiều nước cho phép dùng số ngoại tệ thu được do xuất khẩu để nhập khẩu hàng hoá cần thiết.

Người xuất khẩu phải biết chắc là người mua có quyền thanh toán hàng hoá bằng ngoại tệ mà ngân hàng quản lý cho phép đối với hàng xuất khẩu của mình. Thông thường, các ngân hàng công bố các loại ngoại tệ có thể nhận khi xuất khẩu, đó thường là các ngoại tệ tự do chuyển đổi.

Một biện pháp quan trọng nữa là nhà nước cấm gửi loại ngoại tệ thu được do xuất khẩu vào các ngân hàng ở nước ngoài. Nếu người đó mở tài khoản ở nước ngoài thì lô hàng đó chưa được thanh toán và người xuất khẩu vi phạm chế độ quản lý ngoại tệ của nhà nước.

#### **4. Tín dụng, trợ cấp**

##### *a. nhà nước đảm bảo tín dụng cho xuất khẩu.*

để chiếm lĩnh thị trường nước ngoài, nhiều doanh nghiệp thực hiện việc bán chịu và trả chậm, hoặc dưới hình thức tín dụng hàng hoá với lãi suất ưu đãi đối với người mua hàng nước ngoài. Việc bán hàng như vậy thường có rủi ro - do nguyên nhân kinh tế hoặc chính trị - dẫn đến mất vốn. Trong trường hợp đó để khuyến khích các doanh nghiệp mạnh dạn xuất khẩu hàng thì quỹ bảo hiểm nhà nước đứng ra bảo hiểm, đền bù nếu bị mất vốn.

Nhà nước đứng ra đảm bảo tín dụng xuất khẩu, ngoài việc thúc đẩy xuất khẩu còn nâng được giá bán hàng vì giá bán chịu bao gồm cả giá bán trả tiền ngay và phí tổn bảo đảm lợi tức. đây là một hình thức khá phổ biến trong chính sách ngoại thương của nhiều nước để mở rộng xuất khẩu, chiếm lĩnh thị trường.

##### *b. Nhà nước thực hiện cấp tín dụng xuất khẩu*

- nhà nước trả tiếp cho nước ngoài vay tiền với lãi suất ưu đãi để nước vay sử dụng số tiền đó mua hàng của nước cho vay. Nguồn vốn cho vay thường kèm theo các điều kiện kinh tế và chính trị có lợi cho nước cho vay.

Hình thức này có tác dụng:

- ✓ Giúp cho các doanh nghiệp đẩy mạnh được xuất khẩu vì có sẵn thị trường.
- ✓ Các nước cho vay thường là những nước có tiềm lực kinh tế. Hình thức nhà nước cấp tín dụng cho nước ngoài trên khía cạnh nào đó giúp các nước này giải quyết tình trạng dư thừa hàng hoá ở trong nước.

- nhà nước cấp tín dụng cho doanh nghiệp xuất khẩu trong nước bằng các hình thức sau đây:

sản xuất và thực hiện hợp đồng phải mất một lượng vốn lớn. Người xuất khẩu cần có một số vốn trước và sau khi giao hàng để thực hiện một hợp đồng xuất khẩu. Nhiều khi người xuất khẩu cũng cần có thêm vốn để kéo dài khoản tín dụng ngắn hạn mà họ dành cho người mua nước ngoài. đặc biệt, khi bán hàng theo phương thức bán chịu tiền hàng xuất khẩu thì việc cấp tín dụng xuất khẩu trước khi giao hàng hết sức quan trọng. Có hai loại tín dụng sau

- ✓ tín dụng trước khi giao hàng.
- ✓ tín dụng xuất khẩu sau khi giao hàng.

Trợ cấp xuất khẩu là những ưu đãi tài chính mà nhà nước dành cho người xuất khẩu khi họ bán hàng hoá ra thị trường nước ngoài. Mục đích của trợ cấp xuất khẩu là giúp nhà sản xuất tăng thu nhập, nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng hoá xuất khẩu và do đó đẩy mạnh được hàng hoá xuất khẩu. Có hai loại trợ cấp xuất khẩu

- ✓ trợ cấp trực tiếp như áp dụng thuế suất ưu đãi đối với hàng hoá xuất khẩu, miễn hoặc giảm thuế đối với các nhà xuất khẩu để sản xuất hàng xuất khẩu, cho các nhà xuất khẩu được hưởng các giá ưu đãi đầu vào của quá trình sản xuất hàng xuất khẩu như điện, nước, vận tải, thông tin liên lạc, trợ giá xuất khẩu.



✓ Trợ cấp gián tiếp như dùng ngân sách nhà nước để giới thiệu, triển lãm, quảng cáo tạo điều kiện thuận lợi cho giao dịch xuất khẩu hoặc nhà nước giúp đỡ kỹ thuật và đào tạo các chuyên gia.

### **III. Hệ thống chính sách xuất nhập khẩu của Việt Nam và Trung Quốc**

#### **1. Các chính sách xuất nhập khẩu của Việt Nam và Trung Quốc tác động tới hoạt động thương mại giữa hai nước**

##### ***1.1 Các chính sách của Việt Nam về xuất nhập khẩu sang Trung Quốc***

Hoạt động xuất nhập khẩu thuộc về kinh tế đối ngoại, Nghị quyết Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ IX của Đảng nhấn mạnh, cần phải mở rộng quan hệ đối ngoại và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực theo tinh thần phát huy tối đa nội lực. đồng thời tranh thủ nguồn lực bên ngoài để phát triển nhanh và bền vững, nâng cao hiệu quả hợp tác quốc tế, bảo đảm độc lập tự chủ và định hướng XHCN, bảo vệ lợi ích dân tộc, an ninh quốc gia, giữ gìn bản sắc văn hoá dân tộc, bảo vệ môi trường... Coi trọng và phát triển quan hệ hữu nghị hợp tác với các nước ASEAN. Kết hợp phát triển kinh tế - xã hội với tăng cường quốc phòng - an ninh.

Điều quan trọng là cần có sự nghiên cứu, biết rõ chính sách thương mại của phía đối tác. Về phía Việt Nam, chính sách nhất quán của ta là luôn coi trọng quan hệ hợp tác toàn diện với Trung Quốc giữ vững và thúc đẩy đà phát triển tích cực hiện nay của quan hệ hai quốc gia, thực hiện thoả thuận cấp cao hai nước, thành những nội dung hợp tác cụ thể, tăng cường sự tin cậy lẫn nhau, hợp tác và hữu nghị trong thế kỷ 21.

Một số văn bản của Việt Nam về vấn đề xuất nhập khẩu sang Trung Quốc

- Thông tư số 15/2000/ TT - BTM hướng dẫn việc kinh doanh xuất khẩu than sang Trung Quốc theo đường tiểu ngạch.

- Chỉ thị số 19/2000/ CT - TTg về tăng cường kiểm tra kiểm soát, chống buôn lậu thương mại tại các cửa khẩu.

- Thông tư 59/ 2001/ TT - BTC hướng dẫn thi hành chính sách tổ chức áp dụng cho các cửa khẩu biên giới.

- Quyết định số 53/2001/QĐ - TTg ngày 19/04/2001 của Thủ tướng chính phủ về chính sách đối với khu vực kinh tế cửa khẩu.

- Quyết định số 185/2001/QĐ - TTg của Thủ tướng chính phủ về việc cho phép cửa khẩu Chi Ma, Lạng Sơn được áp dụng chính sách khu kinh tế cửa khẩu biên giới.

- Quyết định số 186/2001/QĐ - TTg của Thủ tướng chính phủ về phát triển kinh tế xã hội ở 6 tỉnh đặc biệt khó khăn miền núi phía Bắc thời kỳ 2001 - 2005.

- Quyết định số 187/2001/QĐ - TTg về việc cho phép cửa khẩu Tây Trang và cửa khẩu Ma Lù Thàng tỉnh Lai Châu được áp dụng chính sách cửa khẩu biên giới.

- Quyết định số 188/2001/QĐ - TTg về việc cho phép cửa khẩu Loóng Sập và cửa khẩu Chiềng Khương tỉnh Lạng Sơn được áp dụng chính sách cửa khẩu biên giới.

- Nghị định số 102 /2001 NĐ - CP quy định chi tiết về kiểm tra sau thông quan đối với hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu.

Về chính sách mặt hàng xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc, Việt Nam chú trọng khai thác các mặt hàng có lợi thế sản xuất tại địa phương các tỉnh biên giới. đồng thời hai nước có sự phối hợp chặt chẽ và tạo điều kiện cho các địa phương khác trong cả nước cùng tham gia hoạt động xuất khẩu những mặt hàng mà mình có ưu thế, đáp ứng được yêu cầu của thị trường, tiếp tục lãnh đạo quan hệ thị trường, chống hoạt động thương mại bất hợp pháp, duy trì và mở rộng giao lưu kinh tế góp phần đẩy mạnh xuất khẩu. Dung lượng thị trường của các tỉnh Trung Quốc tiếp giáp với nước ta cũng tương đối lớn, tranh thủ mọi cơ hội để thâm nhập sâu hơn, vững chắc hơn vào khu vực thị trường này.

Hợp tác và cạnh tranh là hai mặt trong quan hệ kinh tế thương mại bình thường giữa các quốc gia. Sự cạnh tranh xuất khẩu những hàng hoá của ta có cơ cấu tương đồng với cơ cấu hàng xuất khẩu của Trung Quốc sẽ ngày càng mang tính quyết liệt hơn. Điều bất lợi ở đây còn là do quy mô kinh tế của Việt Nam nhỏ hơn và sự thâm nhập thị trường quốc tế cũng còn chậm hơn so với Trung Quốc. Chính vì thế mà chính sách của Việt Nam là bằng mọi cách nâng cao tỷ lệ hàng xuất khẩu đã qua chế biến để đạt tới giá trị gia tăng cao hơn, hiệu quả hơn. Hiện nay hàng Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc

có nhiều thuận lợi, vì tháng 1/2002 Trung Quốc dành cho Việt Nam một số ưu đãi về thuế. Theo đó, mức thuế suất bình quân của ngành hàng Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc sẽ được giảm 27% so với mức thuế suất của năm 2001. Thuế suất của các mặt hàng như gạo giảm từ 114% xuống 71%, hạt điều từ 27% xuống 20%, vải từ 40% xuống 36%. Chính phủ Việt Nam đã ban hành những văn bản nhằm tạo hành lang pháp lý và hệ thống chính sách cho hoạt động thương mại với Trung Quốc như Quy chế tạm thời về “Tổ chức và quản lý cho biên giới Việt - Trung”, cho phép các tỉnh có chung biên giới với Trung Quốc được thực hiện một số chính sách ưu đãi tới khu kinh tế cửa khẩu, xoá bỏ thuế xuất nhập khẩu tiểu ngạch.

## ***1.2 Các chính sách của Trung Quốc về xuất nhập khẩu sang Việt Nam***

+ *Chính sách của Trung Quốc đối với Việt Nam sau bình thường hoá quan hệ thể hiện ở những nội dung sau:*

a. Việt Nam luôn chiếm vị trí quan trọng trong chiến lược của Trung Quốc ở Đông Nam á vì những nội dung sau:

Việt Nam về mặt địa lý là cửa ngõ án ngữ đường phát triển xuống phía Nam. Về mặt lịch sử là nước có quan hệ gắn kết gần gũi với Trung Quốc từ lâu đời.

- Về mặt dân cư tới trước 1978 có tới 1 triệu Hoa kiều sinh sống và hiện vẫn đóng góp vị trí quan trọng về kinh tế đối với trung tâm kinh tế số 1 là TP. Hồ Chí Minh.

- Về mặt văn hoá Việt Nam là nước nằm trong khối văn hoá Trung Quốc (khối đồng văn).

- Về mặt kinh tế Việt Nam là nước tiếp nhận viện trợ rất lớn của Trung Quốc hiện vẫn còn rất nhiều công trình trang thiết bị cần phụ tùng, máy móc, thiết bị của Trung Quốc để thay thế, nâng cấp. Về cơ chế kinh tế đang đổi mới, có chủ trương cởi mở trong quan hệ kinh tế.

- Về mặt thị trường: sản xuất hàng tiêu dùng của Việt Nam còn kém phát triển lại vốn có thói quen sử dụng hàng Trung Quốc trong suốt thời kỳ 1950 - 1978, là mảnh đất thuận lợi để hàng Trung Quốc thâm nhập.

- Về chính trị: Việt Nam là thành viên ASEAN có thời kỳ dài là đồng chí thân thiết của Trung Quốc, quan hệ giữa hai Đảng cầm quyền ngày càng phục hồi gắn bó.

- Mục tiêu nhất quán của Trung Quốc là gắn quan hệ với Việt Nam trong việc phục vụ những yêu cầu chiến lược của Trung Quốc ở trong nước, Đông Nam á và trên thế giới:

b. Trên cơ sở nghiên cứu các ưu thế trong quan hệ với Việt Nam, Trung Quốc đánh giá hiện họ hội đủ các yếu tố “thiên thời, địa lợi, nhân hoà” trong hoạt động xuất nhập khẩu:

+ Quan hệ lâu đời với Việt Nam hiện được bình thường hoá đã khôi phục nhanh chóng một thị trường truyền thống quan trọng của Trung Quốc. Khu vực biên giới vốn có quan hệ thân thích, biên mậu có giá thành hạ là một thế mạnh tuyệt đối để xâm nhập với hiệu quả cao, chiếm lĩnh thị trường Việt Nam. Khu vực biên giới có thể phát huy vai trò trung chuyển cho các tỉnh nội địa.

+ Kết cấu sản xuất và mậu dịch có tính bổ sung cho nhau. Trình độ sản xuất, công nghệ của Việt Nam thấp hơn Trung Quốc nên dễ tiếp nhận hàng hoá sản xuất từ Trung Quốc. Đồng thời Việt Nam có nguồn nguyên liệu phong phú có thể bổ sung cho nhu cầu các khu công nghiệp của họ.

c. Trên cơ sở các phân tích trên, Trung Quốc đã xây dựng một chính sách tổng thể trong quan hệ với Việt Nam gồm mấy hướng chính:

- Trung Quốc không muốn một Việt Nam mạnh, có vị trí vững vàng ảnh hưởng đến vai trò của họ ở ASEAN nhưng cũng không muốn Việt Nam yếu đe dọa sự mất ổn định ở phần phía Nam của họ. Do vậy luôn chủ trương một chính sách hai mặt. Ở đây không bàn đến các hành động chính trị, chỉ xem xét khía cạnh kinh tế. Về mặt này Trung Quốc chủ trương sử dụng thị trường Việt Nam để “bổ sung” cho Tây Nam song cũng dùng chính sách “kìm hãm” với các nội dung sau:

+ Tổ chức hoạt động đầu tư thông qua người Hoa ở các nước thứ ba nhằm chiếm lĩnh các ngành kinh doanh có lợi thế như dệt, da, may, khách sạn...

+ Thường chủ trương chính sách ngược với Việt Nam, khi ta bỏ giấy phép chuyển về xuất nhập khẩu thì họ tập trung đầu mối, dùng hạn ngạch, giấy phép đối với mặt hàng trước đó không cần hạn ngạch, khi phía Việt Nam tập trung hàng xuất khẩu (ví dụ cao su tại Móng Cái, Lạng Sơn năm 1996) thì họ hạn chế đầu mối gây ứ đọng để kìm giá....

+ Triệt để lợi dụng hình thức “biên mậu”. Dành ưu tiên cho Quảng Đông, Quảng Tây, Vân Nam trực tiếp quan hệ với Việt Nam. Cho thành phố Nam Ninh, Côn Minh hưởng chính sách ưu đãi như các thành phố mở cửa ven biển, các thị trấn Hà Khẩu, Bằng Tường, Đông Hưng hưởng chính sách mở cửa, đẩy nhanh tốc độ xây dựng các thành phố và thị trấn giáp biên giới với Việt Nam và các cảng biển Quảng Tây.

+ *Một số văn bản chủ yếu của các cấp phía Trung Quốc*

Sự hình thành hệ thống chính sách của Trung quốc theo các chuyên gia về khoa học quản lý Nhà nước có đại diện trái ngược với Việt Nam. Phía Việt Nam theo qui trình “từ dưới lên”, Trung Quốc theo qui trình “từ trên xuống”.

Ví dụ tư tưởng cải cách do Đặng Tiểu Bình khởi xướng, dần triển khai từ Nghị quyết đại hội Đảng Cộng Sản Trung Quốc XIII (1978) thực hiện vĩ mô rồi chi tiết hoá dần trong từng lĩnh vực. Phía Việt Nam chính sách luôn bắt nguồn trước hết từ phát hiện của dư luận, các ngành chức năng nghiên cứu đề xuất giải pháp rồi chính phủ hoạch định chính sách.

Từ đặc điểm trên hệ thống chính sách nói chung của Trung Quốc phản ánh chi tiết chủ yếu trong hệ thống văn bản pháp qui của các ngành và địa phương. Văn bản Nhà nước Trung ương đưa ra các khung pháp lý chung nhất.

- Luật tạm thời về quản lý buôn bán biên giới tiểu ngạch “qui định pháp nhân buôn bán tiểu ngạch và tự chủ kinh doanh của họ”.

- Luật về tự trị dân tộc khu vực khẳng định quyền tự chủ trong buôn bán của tất cả các tỉnh, khu tự trị biên giới.

- Luật hải quan Trung Quốc: Trong Hiệp định tạm thời cũng như hiệp định thương mại Việt Trung đều qui định các hình thức mậu dịch phải tuân thủ pháp luật về xuất nhập khẩu của mỗi nước.

Các văn bản sau này của Trung Quốc nhằm điều chỉnh hoạt động xuất nhập khẩu cũng luôn lấy Luật Hải quan làm văn bản gốc. Do vậy cần thiết phải xem xét luật này khi nghiên cứu hệ thống văn bản điều chỉnh chính sách của Trung Quốc.

Trên cơ sở các văn bản này, các công ty địa phương được phép tự chủ nhiều hơn trong các hoạt động kinh tế xuất phát từ nhu cầu và điều kiện phát triển của địa phương. Được trao quyền tự chủ đàm phán về khối lượng buôn bán, kiểm soát đơn hàng xuất nhập khẩu và hưởng chế độ ưu đãi, các công ty buôn bán được Nhà nước cho phép đã đẩy nhanh hoạt động buôn bán. Những hạn chế về chủng loại và khối lượng buôn bán cũng được nới lỏng. Cùng với chủ trương mở cửa toàn phương vị của các tỉnh biên giới chính sách giao quyền tự chủ rộng rãi đã khiến các hoạt động xuất nhập khẩu trao đổi hàng hoá, chuyển giao công nghệ, xuất khẩu dịch vụ và lao động phát triển nhanh chóng. Nhất là từ 1982 khi Bắc Kinh chính thức tuyên bố về 5 nguyên tắc trong phát triển quan hệ chính trị, kinh tế và văn hoá với các nước: tôn trọng chủ quyền và toàn vẹn lãnh thổ của nhau, không xâm phạm lẫn nhau, không can thiệp vào công việc nội bộ của nước khác, bình đẳng, cùng có lợi và cùng tồn tại hoà bình.

### ***1.3 Hệ thống chính sách xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Trung Quốc***

Việt Nam và Trung Quốc đã ký hiệp định thành lập Ủy ban hợp tác Kinh tế - Thương mại và nhiều hiệp định khác, tạo cơ sở pháp lý thúc đẩy quan hệ Kinh tế - Thương mại hai nước phát triển theo phương thức chú trọng và mở rộng xuất nhập khẩu chính ngạch phù hợp với luật pháp và thông lệ quốc tế. Đồng thời với buôn bán chính ngạch, cần phải quan tâm đúng mức đến buôn bán tiểu ngạch, tạo điều kiện cho sự mua bán, trao đổi qua lại của dân cư vùng biên giới đi vào nền nếp ổn định, đáp ứng nhu cầu của đời sống, phù hợp với tập quán và truyền thống đã hình thành trong lịch sử.

*Hệ thống điều ước quốc tế Trung Việt sau bình thường hoá liên quan đến hoạt động thương mại giữa hai nước*

Từ tháng 11/1991 đến cuối 1995 trong tiến độ bình thường hoá quan hệ được cả hai bên cùng quan tâm thúc đẩy, Trung Quốc và Việt Nam đã ký được khoảng 30 hiệp định kinh tế quan trọng.

- Hiệp định tạm thời giải quyết công việc vùng biên giới (Bắc Kinh tháng 11 năm 1991).

- Hiệp định mậu dịch giữa hai nước (Bắc kinh tháng 11 năm 1991).

- Hiệp định hợp tác kinh tế Việt - Trung (Hà Nội tháng 2/1992).

- Bốn hiệp định về vận chuyển hàng không dân dụng, hàng hải, đường sắt, hợp tác bưu điện và khôi phục quan hệ viễn thông (3/1992).

- Bốn hiệp định về miễn thị thực xuất nhập cảnh, khuyến khích và bảo đảm đầu tư, hợp tác KHKT, văn hoá (Hà Nội 12/1992).

- Hiệp định về thanh toán và hợp tác ngân hàng (5/1993)

- Hiệp định về hàng hoá quá cảnh (4/1994)

- Ba hiệp định về thành lập Uỷ ban hợp tác kinh tế, thương mại Việt Nam - Trung quốc, và bảo đảm chất lượng hàng hoá xuất nhập khẩu và công nhận lẫn nhau, về vận tải đường bộ (Hà Nội 11/1994).

- Hiệp định tránh đánh thuế 2 lần (1995)

Ngoài ra còn một số văn bản hợp tác kinh tế giao lưu, mậu dịch ... song phương cấp Bộ, ngành và tỉnh thành phố hai nước.

*Các văn bản khác:*

-Quyết định của Hội đồng Bộ trưởng số 115-HĐBT ngày 9-4-1992 về thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu tiểu ngạch biên giới.

-Nghị định 57/1998/NĐ-CP của chính phủ về hoạt động xuất nhập khẩu, gia công và đại lý mua bán hàng hoá với nước ngoài và thông tư số 18/1998/TT-BTM.

-Nghị định 20/1998/NĐ-CP về chính sách thương mại cho miền núi, dân tộc.

-Luật thuế xuất nhập khẩu.

-Quy chế tạm thời về tổ chức quản lý chợ biên giới Việt - Trung (ban hành kèm QĐ 0774/1998/QĐ-BTM).

-Quy chế kinh doanh theo phương thức tạm nhập tái xuất (ban hành kèm theo QĐ 1311/1998/QĐ-BTM ).

-Quyết định 143/1998/QĐ-TTg quy định áp dụng thuế xuất nhập khẩu chính ngạch cho các hoạt động xuất nhập khẩu tiểu ngạch.

## **2. Các nhân tố ảnh hưởng đến xuất nhập khẩu của hai nước**

Qui mô thực tế và triển vọng phát triển thị trường Trung Quốc trong giai đoạn từ nay đến năm 2010 vừa mang lại cơ hội vừa tạo nên những thách thức mới đối với Việt Nam. Chính sách mở cửa Trung Quốc đang chuyển mạnh từ mở cửa hạn chế về phạm vi và lĩnh vực chuyển sang mở cửa toàn diện, từ mở cửa thí điểm chuyển sang định khung pháp lý đang có tác động tích cực đến quan hệ thương mại giữa Trung Quốc với các nước láng giềng trong đó có Việt Nam.

Trung Quốc đã trở thành thành viên chính thức của Tổ chức thương mại thế giới (WTO), trong khi Việt Nam chưa phải là thành viên của WTO, điều đó có thể sẽ làm giảm hiệu quả mậu dịch của Việt Nam với Trung Quốc và ảnh hưởng gián tiếp đến hoạt động xuất nhập khẩu trực tiếp giữa hai nước.

Việc hình thành khu vực mậu dịch tự do ASEAN cũng như những tiến bộ đạt được về quan hệ hợp tác đa phương trong Diễn đàn hợp tác phát triển khu vực Châu á - Thái Bình Dương (APEC) sẽ có tác động tích cực đến sự phát triển thương mại Việt Nam - Trung Quốc nói chung và tại các vùng cửa khẩu biên giới phía Bắc nói riêng.



Những thành tựu về phát triển kinh tế và thị trường nước ta trong những năm đổi mới, cùng với lợi thế của Việt Nam so với Trung Quốc về sản xuất một số sản phẩm nhiệt đới, là cơ sở thuận lợi để tiếp tục phát triển quan hệ thương mại hai nước.

Việc thực thi các chính sách thương mại của Việt Nam để tham gia tích cực vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và tự do hoá thương mại ở phạm vi khu vực và toàn cầu sẽ có tác động trực tiếp đến sự phát triển thương mại giữa hai nước.

### **3. Sự cần thiết phải đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam với Trung Quốc**

Việt Nam - Trung Quốc đều là nước xã hội chủ nghĩa, đều kiên trì sự lãnh đạo của Đảng Cộng sản, đều đang thực hiện chính sách cải cách, mở cửa và đều đang xây dựng chủ nghĩa xã hội phù hợp tình hình mỗi nước. Những điểm chung quan trọng này tạo cơ sở chính trị vững chắc bảo đảm quan hệ hai nước phát triển lành mạnh trong tương lai. Về mặt kinh tế, hai nước là những nước đang phát triển, có tốc độ phát triển kinh tế tương đối nhanh. Đồng thời, mỗi nước đều có những ưu thế riêng về mặt kinh tế có thể bổ sung lẫn nhau. Điều này chứng tỏ, hai nước có đầy đủ khả năng và tiềm lực to lớn để phát triển quan hệ hợp tác kinh tế thương mại. Có câu "Thiên thời, địa lợi, nhân hòa", Trung Quốc và Việt Nam đã có đầy đủ ba điều kiện này để xây dựng chủ chương chính sách nhằm phát triển quan hệ hợp tác cùng có lợi. Chính vì vậy mà Việt Nam và Trung Quốc cần phải đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu.

Việc hai nước Trung Quốc và Việt Nam phát triển sâu hơn quan hệ hợp tác trên các lĩnh vực, đặc biệt là lĩnh vực kinh tế thương mại là hoàn toàn phù hợp lợi ích và nguyện vọng của nhân dân hai nước, đồng thời cũng có lợi cho sự phát triển và phồn vinh trong khu vực. Do vậy, cả Việt Nam và Trung Quốc cần vận dụng tốt tính nguyên tắc và tính linh hoạt, giải quyết thoả đáng quyền lợi của cả hai bên một cách có lý có tình thì tin chắc rằng trong tương lai quan hệ hợp tác kinh tế thương mại Việt - Trung sẽ phát triển mạnh hơn nữa.

Hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai nước còn tạo thêm việc làm cho hàng triệu lao động và hàng chục vạn lao động ở các doanh nghiệp địa phương và trung ương, góp phần làm giảm tỉ lệ hộ đói nghèo, nâng cao đời sống nhân dân, góp phần ổn định xã hội.

Không những thế hoạt động này còn tác động trực tiếp làm tăng đáng kể nguồn thu ngân sách hàng năm của chính phủ, tạo điều kiện tăng chi cho đầu tư cơ sở hạ tầng của mỗi nước. Đồng thời tạo các điều kiện thuận lợi về thị trường để phát triển nội lực, thúc đẩy chuyển đổi cơ cấu các địa phương theo hướng phát triển các ngành dịch vụ. Kích thích các ngành sản xuất phát triển theo định hướng của thị trường.

Quá trình phát triển quan hệ thương mại giữa hai quốc gia còn góp phần rút ra được nhiều kinh nghiệm bổ ích, thiết thực cho việc nghiên cứu, hoạch định chiến lược, chính sách phát triển kinh tế xã hội và quản lý vĩ mô của mỗi nước, góp phần phát triển giao lưu kinh tế với bên ngoài, cải thiện tình hữu nghị giữa hai nước ngày một tốt đẹp hơn. Từ đó đã góp phần ổn định môi trường khu vực, tạo ra môi trường phát triển đôi bên cùng có lợi.

## **Chương II**

### **Thực trạng về xuất nhập khẩu của**

#### **Việt Nam và Trung Quốc**

### **I. Tổng quan về phát triển kinh tế thương mại khu vực biên giới Việt Nam - Trung Quốc:**

#### **1. Phát triển quan hệ kinh tế thương mại tại khu vực biên giới Việt - Trung là một tất yếu khách quan:**

Biên giới phía Bắc nước ta là phần biên giới chung trên bộ giữa nước Cộng Hoà XHCN Việt Nam và nước CHND Trung Hoa, trải dài từ Đông sang Tây 1.643 Km, qua 6 tỉnh: Quảng Ninh, Lạng Sơn, Cao Bằng, Hà Giang, Lào Cai và Lai Châu. Riêng tỉnh Lai Châu còn có một phần biên giới chung với nước CHDCND Lào; tỉnh Quảng Ninh có một phần biên giới đất liền với Trung Quốc, một phần là hải đảo. Diện tích tự nhiên của 6 tỉnh biên giới phía Bắc nước ta là 53.755 Km<sup>2</sup>, chiếm 55,2% diện tích các tỉnh miền núi và Trung du Bắc bộ, bằng 16,32% diện tích cả nước. Diện tích đất tự nhiên tính bình quân đầu người đạt 13.204 m<sup>2</sup>, cao hơn 3 lần so với mức bình quân cả nước, đứng thứ hai trong 7 vùng kinh tế cả nước, chỉ sau khu vực Tây Nguyên, với diện tích bình quân trên 18.000 m<sup>2</sup>/người.

Phát triển kinh tế thương mại tại khu vực biên giới là tư tưởng chỉ đạo quan trọng cần được quán triệt trong hoạch định chính sách thương mại nói chung và tại các vùng cửa khẩu nói riêng. Tuy nhiên, ngoài việc tuân thủ chính sách chung về xuất nhập khẩu của cả nước, còn phải đặc biệt chú ý tới đặc thù của khu vực, tới bảo đảm sản xuất trong nước và đẩy mạnh giao lưu hàng hoá qua biên giới góp phần tăng trưởng kinh tế.

Giao lưu kinh tế - thương mại giữa hai nước Việt Nam - Trung Quốc chủ yếu được thực hiện thông qua các cửa khẩu trên biên giới chung. Hệ thống các cửa khẩu quốc tế, quốc gia và cửa khẩu địa phương có tác động không nhỏ đến phát triển kinh tế - xã hội của các tỉnh biên giới, có vai trò quyết định tới quy hoạch phát triển thương mại các vùng cửa khẩu biên giới phía Bắc nước ta.

Phát triển kinh tế cửa khẩu, mở rộng giao lưu kinh tế với Trung Quốc góp phần đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế. Một mặt tạo ra một số chuyển biến về đời sống xã hội, giảm bớt tỷ lệ đói nghèo, tăng tỷ lệ hộ trung bình và hộ giàu có, nhất là khu vực thị xã, thị trấn, cửa khẩu, thu nhập bình quân đầu người hàng năm đều tăng, tạo điều kiện giải quyết việc làm cho người lao động, nâng cao dân trí, cơ sở hạ tầng được đầu tư nâng cấp, nhất là khu vực cửa khẩu đời sống văn hoá tinh thần được cải thiện. Do vậy, bộ mặt nhiều vùng nông thôn được đổi mới. Chính vì vậy hoạt động mậu dịch Việt Trung từ đòi hỏi tất yếu của việc trao đổi sản vật trên cơ sở gần gũi về địa lý, văn hoá, tập quán dân tộc đã dần trở thành một hình thức quan hệ kinh tế được củng cố và phát triển bề dày lịch sử đã hơn 1000 năm, do vậy cách ứng xử phù hợp với hiện tượng tất yếu này không phải là ngăn chặn, hạn chế mà có chính sách điều chỉnh phù hợp với lợi ích quốc gia.

Nhờ việc phát triển kinh tế cửa khẩu tại biên giới giúp cho Việt Nam có thể triệt để khai thác thị trường rộng lớn của Trung Quốc để đẩy mạnh xuất nhập khẩu, nhất là hàng hoá tiêu dùng của Việt Nam phù hợp với thị hiếu của người dân nước bạn.

Quan hệ lâu đời với Việt Nam hiện được bình thường hoá đã khôi phục nhanh chóng một thị trường truyền thống quan trọng của Trung Quốc. Khu vực biên giới vốn có quan hệ thân thích, biên mậu có giá thành hạ là một thế mạnh tuyệt đối để xâm nhập với hiệu quả cao, chiếm lĩnh thị trường. Khu vực biên giới có thể phát huy vai trò trung chuyển cho các tỉnh nội địa.

Hơn nữa, kết cấu sản xuất và mậu dịch có tính bổ sung cho nhau. Trình độ sản xuất, công nghệ của Việt Nam thấp hơn Quảng Tây, Vân Nam nên dễ tiếp nhận hàng công nghiệp khu vực này. Đồng thời Việt Nam có nguồn nguyên liệu phong phú có thể bổ sung cho nhu cầu các khu công nghiệp Tây Nam và Hoa Nam Trung Quốc.

Thông qua hoạt động thương mại tại các cửa khẩu để tăng kim ngạch xuất khẩu của các địa phương và cả nước, góp phần chuyển dịch cơ cấu sản xuất, thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội vùng cửa khẩu và các tỉnh biên giới. Tuy nhiên, cần đảm bảo hoạt động thương mại tiến hành nhanh chóng, thuận tiện, đồng thời phải quản lý chặt chẽ để

đảm bảo sự lành mạnh trong giao lưu hàng hoá, ngăn chặn có hiệu quả việc buôn lậu và gian lận thương mại qua biên giới.

Đẩy mạnh giao lưu biên giới là chủ trương lớn đã đem lại những cải thiện đáng kể trong đời sống kinh tế - xã hội ở các khu vực biên giới trên bộ. Vì thế chính phủ hai nước luôn khuyến khích và thúc đẩy buôn bán, hợp tác kinh tế khu vực biên giới nhằm mục đích giảm bớt sự chênh lệch phát triển giữa các vùng biên cương kinh tế khó khăn với các vùng khác của đất nước đã đạt trình độ phát triển cao hơn. Việc chú trọng phát triển buôn bán biên mậu với các nước láng giềng là giải pháp tốt tạo nên sự đổi mới đáng kể diện mạo các thành phố, thị trấn, khu mậu dịch biên giới của Việt Nam cũng như Trung Quốc.

## **2. Định hướng cơ bản quan hệ thương mại giữa Việt Nam - Trung Quốc:**

Cùng với việc Hiệp định biên giới Việt - Trung được ký kết, quan hệ giữa hai nước có nhiều cải thiện, điều đó tạo điều kiện thuận lợi hơn tiếp tục giải quyết những tồn tại về biên giới, thúc đẩy phát triển các quan hệ tốt đẹp giữa hai nước. Chính sách mà hai nước cùng thoả thuận tháng 12/1999: "Láng giềng hữu nghị, hợp tác toàn diện, ổn định lâu dài, hướng tới tương lai" có ý nghĩa quan trọng tạo lập môi trường ổn định, vững chắc quan hệ biên giới giữa Việt Nam và Trung Quốc để các tỉnh biên giới thực hiện thành công kế hoạch cũng như quy hoạch phát triển kinh tế - thương mại theo dự tính của mình.

Quan điểm phát triển thương mại tại các vùng cửa khẩu biên giới phía Bắc là sự vận dụng, sáng tạo quan điểm đường lối phát triển kinh tế đối ngoại, quốc phòng và an ninh của Đảng ta vào điều kiện cụ thể của các tỉnh biên giới. Mở rộng quan hệ kinh tế thương mại với Trung Quốc, trong đó chú trọng đến hoạt động xuất nhập khẩu và buôn bán tại các khu vực cửa khẩu, trên cơ sở đảm bảo toàn vẹn lãnh thổ, an ninh biên giới và đôi bên cùng có lợi.

Phát triển thương mại tại các khu vực cửa khẩu phải coi xuất khẩu là nhiệm vụ trọng tâm, nhập khẩu là nhiệm vụ cần thiết. Do vậy định hướng trong thời gian tới là phải khai thác lợi thế các cửa khẩu để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá - dịch vụ của Việt

Nam sang thị trường Trung Quốc, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho việc buôn bán biên mậu giữa hai nước. Giác ngộ cư dân các vùng, các dân tộc về nghĩa vụ bảo vệ kinh tế và an ninh quốc phòng. Thực hiện đầy đủ chế độ tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các doanh nghiệp đi đôi với sự tăng cường quản lý của Nhà nước.

Chủ trương chiến lược đối với hoạt động xuất nhập khẩu không phải chỉ khai thác nguồn hàng tại các tỉnh biên giới mà điều quan trọng là phải khai thác nguồn hàng trong cả nước để tăng kim ngạch xuất nhập khẩu.

- Đối với hàng Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc cần tăng cường xuất khẩu các mặt hàng đã qua chế biến với chất lượng ngày càng cao, giảm nhanh việc xuất khẩu hàng hoá nguyên liệu.

- Đối với hàng nhập khẩu từ Trung Quốc cần phải tính toán lợi thế so sánh toàn diện về mặt hàng, cự ly, giá cả... vừa chú ý khai thác thế mạnh của thị trường gần, vừa đảm bảo toàn diện trong hoạt động xuất nhập khẩu.

Tuy nhiên, về phía Trung Quốc: Một mặt Trung Quốc bình thường hoá với Việt Nam nhằm phục vụ yêu cầu lớn là góp phần tạo môi trường xung quanh ổn định để tập trung cho phát triển kinh tế, phục vụ cho yêu cầu mở cửa ven biên giới. Phát triển quan hệ kinh tế mậu dịch với các nước láng giềng cũng là hỗ trợ cho chiến lược xây dựng vùng kinh tế Tây Nam - Hoa Nam của Trung Quốc. Từ quan điểm này sau khi bình thường hoá với Việt Nam năm 1991 (đánh dấu bằng cuộc đi thăm chính thức Trung Quốc của tổng bí thư Đỗ Mười và Thủ tướng Chính Phủ Võ Văn Kiệt ngày 5/11/1991), Trung Quốc quan hệ với Việt Nam trên cơ sở láng giềng, 5 nguyên tắc chung sống hoà bình, cạnh tranh với các nước khác trên thị trường Việt Nam, xác định trở lại vị trí vai trò ở Đông Dương và Đông Nam á.

Trung Quốc thực hiện chính sách “biên giới mềm” trong quan hệ kinh tế (hàng hoá Trung Quốc tới đâu là biên giới Trung Quốc mở rộng tới đó) kết hợp với lôi kéo dân cư biên giới để lấn chiếm lãnh thổ, ngấm du nhập văn hoá Trung Quốc thông qua việc phổ biến các loại đồ chơi, văn hoá phẩm... Tổ chức hoạt động đầu tư thông qua người Hoa

ở các nước thứ ba nhằm chiếm lĩnh các ngành kinh doanh có lợi thế như dệt, da, may, khách sạn...

Trung Quốc lợi dụng biên giới và vùng ven trên bộ, trên biển để bán những mặt hàng tồn kho và kém phẩm chất bạc giả, ma túy...qua con đường biên mậu hoặc kích thích buôn lậu vào Việt Nam, đồng thời thu hút nguyên liệu, khoáng sản, lương thực, thực phẩm. Do đó, toàn bộ hoạt động thương mại khu vực biên giới cần phải được chỉ đạo, điều hành rất chặt chẽ, kịp thời, có phương sách đối ứng ngay với các quyết định điều tiết của phía Việt Nam.

### **3. Tiến trình mở cửa biên giới:**

Qua các triều đại Trung Quốc đã tạo ra được một hệ thống buôn bán biên giới đa mục tiêu ngay trên đất Việt Nam. Đó là hệ thống các đô thị đủ cỡ mà cư dân hầu hết là thương nhân người Hoa, nắm giữ hoạt động của các chợ buôn bán cũng như hoạt động phân phối. Đó là các đô thị Móng Cái (Hải Ninh), Đồng Đăng (Lạng Sơn), Lào Cai, Phó Bảng (Đồng Văn - Hà Giang) mà cho tới nay vẫn là các khu vực cửa khẩu giao thương xung yếu trên dải biên giới Việt Trung.

Từ chỗ trao đổi tự nhiên trên cơ sở các sản vật sẵn có, buôn bán biên giới Việt Trung trải qua các thời đại đã trở thành hoạt động ngoại thương ở nhiều qui mô, tầng nấc, từ trao đổi địa phương đến qui mô quốc gia, bên cạnh hình thức trao đổi hàng hoá thông thường của cư dân biên giới.

Từ sau chiến dịch biên giới năm 1950, Trung Quốc trở thành hậu phương của chính phủ kháng chiến Việt Nam dân chủ cộng hoà, nguồn cung cấp hậu cần và cửa ngõ để Việt Nam vươn tới khối xã hội chủ nghĩa, biên giới Việt - Trung trở thành một khu vực thông thương tối quan trọng. Tuy nhiên khu vực này vẫn hoạt động trong môi trường pháp lý chặt chẽ được Chính phủ Việt Nam dân chủ cộng hoà, trên cơ sở các thoả thuận với Trung Quốc (\*) ban hành bằng các văn bản sau đây:

- Điều lệ tạm thời của Phủ Thủ tướng ban hành (PTT) số 165/TTg về quản lý xuất nhập khẩu ở biên giới Việt - Hoa (1 -5-1952)

- Điều lệ tạm thời PTT số 167/TTg về hàng xuất nhập khẩu và thu thuế xuất nhập khẩu ở biên giới Việt - Hoa (1-5-1952).

- Điều lệ tạm thời PTT số 168/TTg về tổ chức bộ máy quản lý xuất nhập khẩu ở biên giới Việt - Hoa (1-5-1952).

- Thông tư PTT số 238/TTg ban hành bản biện pháp quản lý về sự trao đổi buôn bán nhỏ trong khu vực biên giới Việt - Hoa (27 -1-1953).

- Điều lệ PTT số 391/TTg về quản lý mậu dịch tiểu ngạch biên giới Việt Hoa (16-10-1953).

- Điều lệ PTT số 391/TTg về quản lý mậu dịch tiểu ngạch nhân dân trong khu vực biên giới Việt Trung (10 -9-1954).

Sau năm 1954, hai nước ký kết hai văn bản quan trọng bổ sung thêm khung pháp lý cho việc buôn bán biên giới, đó là:

- Nghị định thư buôn bán tiểu ngạch biên giới Việt -Trung (1955)

- Nghị định thư trao đổi hàng hoá biên giới Việt - Trung (1957).

Trong các văn bản này đã qui định một số vấn đề như hai bên sẽ xây dựng trên khu vực biên giới, 26 cặp điểm giao dịch đối ứng (trên bộ 19 điểm). Quy định việc buôn bán trực tiếp giữa các công ty buôn bán quốc doanh địa phương nhằm bổ sung thể mạnh cũng như thiếu hụt hàng hoá cho nhau, tổ chức các cuộc hiệp thương hàng năm giữa đại biểu buôn bán hai bên nhằm kiểm điểm thực hiện việc buôn bán theo nghị định và ký kết các hợp đồng trao đổi hàng hoá.

Trên tinh thần các nghị định thư này phía Việt Nam và tỉnh Quảng Đông cùng khu tự trị dân tộc Choang (Quảng Tây) đã ký kết văn bản "Biện pháp quản lý buôn bán tiểu ngạch biên giới Việt - Trung" (1955) qui định việc buôn bán tiểu ngạch biên giới chỉ được tiến hành trong phạm vi hệ thống chợ biên giới thoả thuận mở với mức độ giao thương nhất định.

---

\* Tại "Bị vong lục mậu dịch" được thông qua tháng 4/1952



Môi trường pháp lý đồng bộ đã khiến cho hoạt động mậu dịch biên giới phát triển lành mạnh đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế và củng cố quan hệ đồng chí chi viện đánh Mỹ. Từ năm 1956 đến 1969 buôn bán hàng năm giữa Việt Nam và Quảng Tây ở mức 3,42 triệu Nhân dân tệ mỗi năm, mặt khác hệ thống tiếp nhận hàng hoá, trang thiết bị viện trợ cũng hoạt động hiệu quả và nghiêm túc, nề nếp theo qui định quản lý biên giới.

Thời kỳ 1965 -1975 hoạt động ngoại thương trên nguyên tắc độc quyền Nhà nước đã tạo ra hệ thống cơ quan quản lý xuất nhập khẩu ở khu vực với 4 thành phần:

- Thương nghiệp, quản lý mậu dịch xuất nhập khẩu.
- Ngân hàng, quản lý việc chuyển đổi, thanh toán ngoại hối.
- Hải quan, quản lý thuế xuất nhập khẩu và giám quản hàng hoá xuất nhập khẩu.
- Lực lượng biên phòng, quản lý xuất nhập cảnh.

Thời kỳ này do cách mạng văn hoá làm kinh tế Trung Quốc suy sụp, đời sống cư dân khu vực biên giới phía Trung Quốc sa sút nghiêm trọng nên hoạt động trao đổi tiểu ngạch rất hạn chế, cư dân Trung Quốc sang phía Việt Nam để làm thuê lấy lương thực là chủ yếu.

Sự gián đoạn quan hệ 10 năm từ 1979 cùng với sự thay đổi tính chất tự nhiên của quan hệ kinh tế, mậu dịch biên giới Việt Trung thời kỳ 1965 - 1975 tập trung cho chiến tranh đã khiến cho môi trường pháp lý được thiết lập đồng bộ trong những năm từ 1950 -1965 không được tiếp tục duy trì. Mặt khác, sự phát triển một bước do mở cửa sớm 10 năm so Việt Nam (1978 so 1988) đã khiến cho việc quản lý hoạt động mậu dịch biên giới Việt Trung sau bình thường hoá quan hệ bị động, lúng túng trong một thời kỳ dài.

Buôn bán biên giới với Việt Nam cuối cùng cũng nối lại và phát triển nhanh chóng sau Hiệp định tạm thời về giải quyết công việc biên giới và Hiệp định thương mại song phương 1991. Tới năm 1993 Việt Nam đã trở thành bạn hàng lớn thứ hai của Quảng Tây với 360 USD kim ngạch, chỉ sau Hồng Kông (760 triệu USD).

Từ năm 1991 đến nay, hai nước đã ký kết khoảng 30 Hiệp định về kinh tế - thương mại hoặc có liên quan đến kinh tế - thương mại. Năm 1991 hai nước đã ký Hiệp định thương mại và Hiệp định tạm thời về giải quyết công việc trên vùng biên giới Việt - Trung, thoả thuận mở các cặp cửa khẩu biên giới trên bộ. Tháng 12/1999 hai nước ký kết "Hiệp định biên giới trên đất liền giữa nước CHXHCN Việt Nam và nước CHND Trung Hoa" và "Hiệp định phân vùng lãnh hải, vùng đặc quyền kinh tế và thềm lục địa trong Vịnh Bắc Bộ".

Việt Nam đã có hệ thống chính sách quản lý mật dịch biên giới từ rất sớm và khá đồng bộ do vậy bảo đảm quản lý chặt chẽ các hoạt động trên biên giới đồng thời tạo môi trường phát triển giao thương thuận lợi. Như vậy vấn đề đối với mật dịch biên giới không phải là vấn đề quá mới đối với quản lý Nhà nước của chúng ta. Trở ngại trong quản lý hiện nay chính là thiếu sự đánh giá đúng mức và quan tâm cần thiết, từ đó thiếu hệ thống chính sách đồng bộ, thiếu bộ máy quản lý để xử lý các phát sinh kịp thời.

Hệ thống cửa khẩu trên tuyến biên giới Việt Nam - Trung quốc

I. Cửa khẩu quốc tế :

- |                                      |                             |
|--------------------------------------|-----------------------------|
| - Móng Cái (Quảng Ninh)              | - Đông Hưng (Quảng Tây)     |
| - Hữu Nghị (Lạng Sơn, đường bộ)      | - Hữu Nghị Quan (Quảng Tây) |
| - Đồng Đăng (Lạng Sơn, đường sắt)    | - Bằng Tường (Quảng Tây)    |
| - Lào Cai (Lào Cai, đường sắt và bộ) | - Hà Khẩu (Vân Nam)         |

II. Cửa khẩu quốc gia :

- |                                     |                         |
|-------------------------------------|-------------------------|
| - Tà Lùng (Cao Bằng)                | - Thủy Khẩu (Quảng Tây) |
| - Thanh Thủy (Hà Giang)             | - Thiên Bảo (Vân Nam)   |
| - Ma Lu Thàng (Ba Nậm Cúm-Lai Châu) | - Kim Thủy Hà (Vân Nam) |

III. Cửa khẩu địa phương :

- |                        |                          |
|------------------------|--------------------------|
| - Hoàn Mô (Quảng Ninh) | - Đông Trung (Quảng Tây) |
|------------------------|--------------------------|

- Chi Ma (Lạng sơn)
- Bình Nghi (Lạng sơn)
- Hạ Lang (Cao Bằng)
- Lý Vạn (Cao Bằng)
- Pò Peo (Cao Bằng)
- Trà Lĩnh (Cao Bằng)
- Sóc Giang (Cao Bằng)
- Săm Pun (Hà Giang)
- Phó Bảng (Hà Giang)
- Xín Mần (Hà Giang)
- Mường Khương (Lào Cai)
- U Ma Tù Khoàng (Lai Châu)
- A Pa Chải (Lai Châu)
- ái Diễm (Quảng Tây)
- Bình Nhi (Quảng Tây)
- Khoa Giáp (Quảng Tây)
- Thạc Long (Quảng Tây)
- Nhạc Vu (Quảng Tây)
- Long Bang (Quảng Tây)
- Bình Mãng (Vân Nam)
- Điền Bông (Vân Nam)
- Đổng Cán (Vân Nam)
- Đô Long (Vân Nam)
- Kiều Đầu (Vân Nam)
- Bình Hà (Vân Nam)
- Long Phú (Vân Nam)

#### **4. Thuận lợi và thách thức của việc mở cửa biên giới:**

##### ***a. Lợi thế của việc mở cửa ven biên giới:***

- Điều kiện mở cửa: ưu thế địa lý gần gũi cộng truyền thống lịch sử buôn bán biên giới, đường vận chuyên, giao lưu truyền thống, quan hệ dân cư thân thiết, gắn kết họ hàng dân tộc tôn giáo.

- Điều kiện thị trường: thị trường ven biên giới không mang tính cạnh tranh gay gắt như vùng ven biển mà là một thị trường mở cửa tiềm năng rất lớn có thể khai thác, nhu cầu hàng công nghiệp Trung Quốc đã có tính truyền thống đối với các nước láng giềng xung quanh. Về cơ cấu ngành nghề, sản phẩm, nguyên liệu, nhu cầu thị trường đều mang tính chất trao đổi và có thể bổ sung cho nhau.

Mặt khác, các cửa khẩu biên giới còn thể hiện vai trò trung tâm giao dịch thương mại của các tỉnh biên giới phía Bắc với các hoạt động xuất nhập khẩu, quá cảnh, chuyển tải hàng hoá, thanh toán quốc tế, thông tin thương mại, tư vấn, đầu tư; làm cầu nối giao lưu thương mại và đầu tư quốc tế giữa các địa phương trong cả nước với vùng Tây Nam Trung Quốc và qua đó với các khu vực khác.

### ***b. Các cách thức của việc mở cửa biên giới***

- Vùng ven biên không có các ưu thế về kỹ thuật kinh tế, hạ tầng kỹ thuật, khả năng giao lưu với phương Tây, do vậy không có khả năng thu hút vốn và kỹ thuật, công nghệ. Do vậy hình thức buôn bán biên giới chỉ có thể theo hình thức hàng đổi hàng là chủ yếu chứ không phải tìm kiếm ngoại tệ mạnh.

- Về thị trường: mặc dù tiềm năng thị trường vùng biên giới với các nước láng giềng xung quanh còn lớn chưa khai thác hết nhưng tính cạnh tranh yếu làm mất đi động lực phát triển các ngành kỹ thuật cao.

- Chức năng mở cửa vùng ven biên giới chủ yếu chỉ là bổ sung lẫn cho nhau trên cơ sở khả năng sản xuất, thế mạnh của các nước láng giềng chứ không phải như vùng ven biển là nơi có chức năng nhập vào (thu hút tới 70% vốn và 90% đầu tư trực tiếp của nước ngoài vào Trung Quốc) và tiếp nhận di chuyển ngành nghề. Do vậy hạn chế khả năng công nghiệp hoá và hiện đại hoá.

Từ những điều kiện thuận lợi và không thuận lợi như đã phân tích ở trên Trung Quốc đã quyết định tăng cường mở cửa ven biên giới nhằm đẩy mạnh hợp tác kinh tế xuyên quốc gia, khai thác thị trường tiêu thụ hàng hoá Trung Quốc, thu hút nguyên vật liệu, lương thực thực phẩm thiết yếu cho các vùng xa xôi và phát triển kinh tế các khu vực nghèo ven biên giới. Tư tưởng chỉ đạo cho mở cửa khu vực ven biên giới là các tỉnh, khu tự trị hợp tác kinh tế với các nước láng giềng theo nhiều hướng, nhiều hình thức và nhiều con đường tuỳ theo điều kiện cụ thể của từng tỉnh, khu tự trị.

## **Ii.Thực trạng về quan hệ xuất khẩu nhập khẩu giữa Việt Nam - Trung Quốc**

## **1. Khái quát về quan hệ buôn bán Việt Nam - Trung Quốc**

Năm 938, Việt Nam trở thành một quốc gia độc lập ở Đông Nam Á, kể từ đó đến nay, Việt Nam đã có mối quan hệ buôn bán qua biên giới với nhiều nước láng giềng, trong đó có Trung Quốc. Tiếp theo các triều đại phong kiến Việt Nam: Lý, Trần, Lê, Nguyễn đã tiếp tục quan hệ buôn bán qua biên giới với các triều đại phong kiến Trung Quốc: Tống, Nguyên, Minh, Thanh. Lúc bấy giờ, buôn bán qua biên giới Việt - Trung chỉ là sự thông thường nhằm bổ sung cho nhau, với hai hình thức chủ yếu là cống nạp và dân gian.

Bước vào thời kỳ cận đại, Việt Nam trở thành thuộc địa, Trung Quốc trở thành nửa thuộc địa của tư bản phương Tây, hai nước Việt Nam và Trung Quốc đã ký “ Điều ước Việt Nam (năm 1885)” và “ Chương trình hợp tác biên giới (năm 1896)”, trong đó, quy định 25 điểm đồn trú tuần tra dọc biên giới chung giữa hai nước cũng chính là điểm họp chợ chung cho cư dân hai bờ biên giới.

Năm 1945, sau khi kết thúc đại chiến thế giới lần thứ II, nước Việt Nam dân chủ cộng hoà (nay là CHXHCN Việt Nam) ra đời ngày 02/09/1945. Nước cộng hoà nhân dân Trung Hoa được thành lập ngày 01/10/1949 và chỉ mấy tháng sau đó ngày 18/01/1950 hai nước Việt Nam và Trung Quốc đã thiết lập quan hệ ngoại giao. Tính đến tháng giêng năm 2000 là vừa tròn 50 năm. Kể từ đó, mở ra một thời kỳ mới trong quan hệ hai nước về nhiều mặt, tạo điều kiện cho sự phát triển mạnh mẽ quan hệ kinh tế buôn bán giữa hai nước.

Trong khoảng thời gian từ những năm 50 đến những năm 70, trên tinh thần “vừa là đồng chí, vừa là anh em”. Hai nước đã ký kết các bản “Nghị định thư buôn bán tiểu ngạch biên giới Việt - Trung” năm 1950 và “Nghị định thư trao đổi hàng hoá biên giới Việt - Trung” năm 1957 đã xây dựng 26 điểm giao dịch (19 điểm trên bộ và 7 điểm trên biển) trên biên giới chung của hai nước. Tuy nhiên, từ năm 1966 đến năm 1976 Trung Quốc tiến hành cuộc cách mạng văn hoá, hầu như đóng cửa hoàn toàn với thế giới bên ngoài nên đã ảnh hưởng tới buôn bán qua biên giới giữa Trung Quốc với các nước láng giềng, trong đó có Việt Nam.

Cuối năm 1978, Trung Quốc đưa ra quốc sách cải cách mở cửa, nhưng trong 10 năm đầu mở cửa (1978 - 1988) chỉ chú trọng mở cửa khu vực biên giới. Mặt khác, từ năm 1979 đến hết thập kỷ 80, quan hệ hai nước Việt Nam và Trung Quốc bước vào thời kỳ không bình thường, biên giới chung giữa hai nước là chiến trường thay cho thị trường. Những sự kiện này đã tác động mạnh mẽ đến quan hệ thương mại Việt - Trung, dẫn đến thời kỳ gián đoạn buôn bán qua biên giới hai nước.

Bước sang thập kỷ 90, trên thế giới đã kết thúc thời kỳ chiến tranh lạnh, ở Châu Âu và các nước xã hội chủ nghĩa lần lượt tan rã, đã ảnh hưởng không nhỏ đến các nước xã hội chủ nghĩa ở Châu Á, như Trung Quốc, Việt Nam. ở Trung Quốc sau sự kiện Thiên An Môn ngày 4/6/1989, các nước tư bản phương Tây thi hành chính sách hạn chế, bao vây đối với Trung Quốc. Đứng trước tình hình biến động trên thế giới và trong nước, Trung Quốc đã điều chỉnh chính sách mở cửa đối ngoại để bắt đầu quan hệ buôn bán thân thiện với các nước láng giềng.

ở Việt Nam, từ năm 1986 (Đại hội VI) đã đề ra chính sách đổi mới và mở cửa “muốn làm bạn với tất cả”. điều này đã tạo điều kiện cải thiện cho việc cải thiện mối quan hệ với tất cả các nước, trong đó có các nước láng giềng bao gồm cả Trung Quốc.

Xuất phát từ sự mong muốn cải thiện mối quan hệ của các nhà lãnh đạo và nhân dân hai nước Việt Nam và Trung Quốc, tháng 11/1991 các nhà lãnh đạo cấp cao của hai nước đã nhất trí: “ Khép lại quá khứ, mở ra giai đoạn mới”. Cũng chính trong giai đoạn này, có rất nhiều Hiệp định quan trọng được ký kết nhằm thúc đẩy quan hệ hợp tác song phương. Các Hiệp định về thương mại giữa hai nước Việt Nam - Trung Quốc hỗ trợ hoạt động xuất nhập khẩu bao gồm: “ Hiệp định mậu dịch Việt Nam - Trung Quốc” giữa các nhà lãnh đạo hai nước trong chuyến viếng thăm chính thức của Tổng Bí thư Đảng Cộng sản Trung Quốc và Thủ tướng Võ Văn Kiệt tháng 11/1991 đã chính thức tái thiết lập quan hệ giữa hai nước Việt Nam và Trung Quốc. Sau đó vào tháng 2/1992 Phó Thủ tướng kiêm Bộ trưởng Ngoại giao Trung Quốc Tiền Kỳ Tham thăm chính thức Việt Nam, hai bên ký kết thêm “ Hiệp định hợp tác kinh tế Việt Nam - Trung Quốc” tại Hà Nội. Vì thế, từ những năm 90 đến nay hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai nước ngày càng phát triển mạnh mẽ cả về bề rộng lẫn bề sâu.

## **2. Kim ngạch xuất nhập khẩu và hoạt động buôn bán giữa Việt Nam và Trung Quốc:**

Sau khi quan hệ giữa hai nước Việt Nam và Trung Quốc được bình thường, nhiều hiệp định đã được ký kết như Hiệp định Thương mại (1991) và Hiệp định hợp tác kinh tế - kỹ thuật (12/ 1992) và để tăng cường hơn nữa về hợp tác thương mại giữa hai nước. Tháng 4/1994, Việt Nam và Trung Quốc ký Hiệp định về việc thành lập Ủy ban hợp tác kinh tế thương mại và một số hiệp định khác tạo cơ sở pháp lý để thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại hai nước phát triển, và đạt được một số kết quả chủ yếu như sau:

- Mức tăng trưởng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước không ngừng tăng nhanh, cơ cấu hàng xuất nhập khẩu ngày càng phù hợp với tiềm năng của hai nước.

- Tỷ trọng kim ngạch ngoại thương "chính ngạch" tăng nhanh, dần chiếm ưu thế trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của hai nước.

- Tuy nhiên với giá trị thương mại chỉ chiếm 7% tổng kim ngạch ngoại thương của Việt Nam và 0,4 % tổng kim ngạch ngoại thương của Trung Quốc (theo tác giả Lâm Trọng Hàn “ Một số đánh giá về hợp tác kinh tế thương mại Việt - Trung”, tham luận tại Hội thảo quan hệ Kinh tế - Thương mại Việt - Trung lần thứ hai, Hà Nội, 18 - 20/1/1999) nên chưa tương xứng với tiềm năng và chưa ngang tầm với quan hệ chính trị tốt đẹp giữa hai nước. Là hai nước láng giềng có truyền thống trao đổi buôn bán từ lâu đời nhưng Việt Nam mới chỉ là nước xuất khẩu thứ 29 trong tổng số hơn 220 nước xuất khẩu vào Trung Quốc còn Trung Quốc chỉ là nước xuất khẩu lớn khoảng thứ 6 vào Việt Nam.

- Nhìn chung, vấn đề xuất khẩu giữa Việt Nam và Trung Quốc tăng mạnh trong 10 năm qua. Hoạt động ngoại thương giữa hai nước được thực hiện thông qua nhiều phương thức khác nhau như buôn bán chính ngạch, buôn bán tiểu ngạch, tạm nhập tái xuất, trong đó buôn bán chính ngạch và tiểu ngạch là hai phương thức chính.

**+về xuất nhập khẩu**

**chính ngạch:**

trao đổi thương mại chính ngạch giữa Việt Nam và Trung Quốc từ khi chính thức thiết lập quan hệ vào năm 1991 đến nay nhìn chung là tăng. Ngày nay, có nhiều doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp Nhà

nước tham gia vào trao đổi buôn bán thương mại qua lại giữa hai nước. Các chủ thể tham gia buôn bán chính ngạch với Trung Quốc chủ yếu là các doanh nghiệp của Nhà nước ở các tỉnh biên giới có liên doanh với các tổng công ty nằm sâu trong nội địa. Các hình thức buôn bán chính ngạch rất đa dạng theo các phương thức buôn bán quốc tế như hợp đồng mua bán, gia công, tạm nhập tái xuất, chuyển khẩu là hình thức đang có xu hướng phát triển. Việc áp dụng các hình thức giao dịch quốc tế trong quan hệ thương mại Việt - Trung cũng là yếu tố làm giảm rủi ro cho các doanh nghiệp Việt Nam. Hoạt động buôn bán chính ngạch có những kết quả rất đáng ghi nhận nhưng vẫn xuất hiện một số hiện tượng như tranh mua, tranh bán giữa các doanh nghiệp Việt Nam với nhau gây nên những tác động tiêu cực với hoạt động thương mại.

Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Trung Quốc được thể hiện qua bảng số liệu dưới đây:

**Kim ngạch xnk hàng hoá Việt Nam - Trung Quốc**  
**thời kỳ 1991 -2001 (Đơn vị: Triệu USD)**

<b>Năm</b>	<b>Tổng kim ngạch</b>	<b>Việt Nam xuất</b>	<b>Việt Nam nhập</b>
1991	377	193	184
1992	1274	956	318
1993	2213	1358	855
1994	4399	2957	1442
1995	6916	3619	3297
1996	6692	3402	329
1997	8785	4711	4074
1998	9894	4789	5105
1999	15423	8589	6834
2000	2957	1534	1423
2001	3037	1410	1627



### ***Nguồn: Hải quan Việt Nam (Trung tâm tin học và thống kê)***

trong những năm đầu của thập kỷ 90, kim ngạch giữa hai nước phát triển mạnh và tuy có chậm lại trong các năm sau nhưng nhìn chung tất cả các năm đều tăng, đáp ứng được nhu cầu của hai bên về những mặt hàng tiêu dùng và nguyên vật liệu, máy móc dùng cho sản xuất. Theo số liệu thống kê cho thấy, năm 1991 Việt Nam mới xuất khẩu sang Trung Quốc 19,3 triệu USD, đến năm 1995 đạt 691,6 triệu USD năm 2000 đạt 1.534,0 triệu USD và đến năm 2001 đã lên tới con số khoảng 1.627 triệu USD. Năm 1998, mặc dù có cuộc khủng hoảng tài chính Châu á, tuy không trực tiếp gây ra những thiệt hại lớn về tài chính, kinh tế đối với Việt Nam song đã ảnh hưởng tới quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các nước, nhất là các nước Châu á, nhưng quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc vẫn tăng, từ 878,5 triệu USD năm 1997 lên 989,4 triệu năm 1998.

Theo ông Đào Ngọc Vinh - Vụ Phó Vụ Châu á - Thái Bình Dương, trong năm 2002 này, kim ngạch buôn bán hai chiều giữa Việt Nam - Trung Quốc có thể đạt khoảng 3,5 tỷ USD. Chính phủ hai nước quyết tâm đưa kim ngạch buôn bán hai chiều lên 5 tỷ USD vào năm 2005, bằng gần một phần sáu tổng sản phẩm trong nước (GDP) của Việt Nam hiện nay nhưng thực tế thị trường cho thấy có thể đạt con số này vào năm 2003.

#### **+ Về xuất nhập khẩu tiểu ngạch:**

Xuất nhập khẩu tiểu ngạch là hoạt động buôn bán qua biên giới để thu lợi nhuận của những người buôn bán là cư dân khu vực biên giới. Buôn bán qua biên giới là hình thức buôn bán sôi động và có nhịp độ tăng nhanh, là một bộ phận đáng kể trong tổng kim ngạch giữa Việt Nam và Trung Quốc. Trong 10 năm qua, ở những năm đầu tỷ lệ dao động giữa buôn bán chính ngạch và buôn bán tiểu ngạch thường là ở mức từ 50% - 60%. Vào thời gian này, không chỉ chiếm tỷ trọng lớn, xuất nhập khẩu tiểu ngạch còn góp phần đáp ứng trao đổi của dân cư hai nước, cải thiện, nâng cao đời sống nhân dân khu vực biên giới. Điều này cũng góp phần đáng kể vào việc ổn định và duy trì mối quan hệ hữu nghị giữa hai bên.

Buôn bán qua biên giới cũng diễn ra dưới nhiều hình thức như ký kết hợp đồng giữa các doanh nghiệp, đổi hàng trực tiếp giữa các doanh nghiệp và cư dân, buôn bán

trung gian... và thu hút nhiều đối tượng tham gia, từ các Công ty Nhà nước, Công ty cổ phần đến các Công ty tư nhân, cư dân vùng biên giới và cư dân ở các tỉnh khác. Việc thanh toán trong buôn bán biên mậu chủ yếu là bằng tiền mặt và bằng đồng Nhân dân tệ, nên rất nhiều doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn hoặc bị lừa đảo mất hàng và mất tiền với số lượng lớn. Lực lượng tham gia buôn bán qua biên giới không chỉ có dân cư hai bờ biên giới mà còn có cả lực lượng tư nhân và tập thể, cộng thêm doanh nghiệp Nhà nước ở các tỉnh (khu tự trị) ở hai bên biên giới, các tỉnh, thành phố nằm sâu trong nội địa của mỗi nước. Hàng hoá trao đổi qua biên giới Việt - Trung không chỉ có hàng hoá của hai nước mà còn có hàng hoá của nước thứ ba, ví dụ như: hàng Nhật Bản, Thái Lan, hay khu vực Hồng Kông, Đài Loan.

Đối với các tỉnh biên giới phía Bắc, trong 10 năm qua, tiếp tục thực hiện chính sách mở cửa và đổi mới của Đảng và Nhà nước và đặc biệt từ khi Chính phủ cho phép thực hiện các chính sách ưu đãi phát triển các khu kinh tế cửa khẩu, các tỉnh đã nhanh chóng tiếp cận và triển khai thực hiện, thành lập Ban chỉ đạo và giao nhiệm vụ cụ thể cho từng cấp, từng ngành có liên quan để tổ chức thực hiện đồng bộ các chính sách ưu đãi về đầu tư, các chính sách về tài chính, các chính sách về xuất nhập khẩu và lập các dự án đầu tư cơ sở hạ tầng trong khu kinh tế cửa khẩu để mở rộng các hoạt động kinh doanh thương mại, xuất nhập khẩu, tạm nhập tái xuất, tạm xuất tái nhập, kho ngoại quan, chợ cửa khẩu, cửa hàng kinh doanh hàng miễn thuế, cửa hàng giới thiệu sản phẩm, các dịch vụ vận chuyển hàng hoá, kho tàng bảo quản, khách sạn, nhà hàng, khu vui chơi giải trí, bưu chính viễn thông, ngân hàng, bảo hiểm... nên đã thu hút hơn 500 doanh nghiệp trong cả nước thường xuyên tham gia buôn bán, đầu tư vào khu vực kinh tế cửa khẩu, thu hút hàng nghìn hộ thương nhân Trung Quốc thuê quầy hàng bán hàng tại chợ cửa khẩu Móng Cái, Tân Thanh làm cho các hoạt động thương mại, dịch vụ và xuất nhập khẩu phát triển mạnh. Chỉ vài năm sau khi thực hiện chính sách mở cửa, tình hình kinh tế, xã hội, văn hoá của các tỉnh vùng biên, đặc biệt là các đô thị đã thay đổi hẳn. Đời sống dân cư đô thị được cải thiện, tỷ lệ người nghèo tăng lên nhanh chóng. Theo tài liệu điều tra thực địa, chỉ tính riêng tỉnh Lạng Sơn đến năm 1995 toàn tỉnh đã có trên 100 hộ gia đình có tiền tỷ, nhiều hộ có tới vài chục tỷ, có khoảng 150 hộ có từ 1 đến 3 ô tô riêng. Phần lớn các hộ này tập trung

ở Thị xã Lạng Sơn và Thị trấn Đồng Đăng và nhờ vào hoạt động buôn bán qua biên giới, liên doanh liên kết với các doanh nghiệp nước ngoài (chủ yếu là các doanh nghiệp người Trung Quốc).

Theo số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan Việt Nam, từ năm 1991 đến năm 1996, tổng kim ngạch buôn bán giữa Việt Nam và Trung Quốc qua các cửa khẩu trên biên giới Việt - Trung theo thứ tự tính nhiều nhất đến ít nhất: (Lạng Sơn: 1,063 tỷ USD; Quảng Ninh: 365,73 triệu USD; Lào Cai: 129,08 triệu USD; Cao Bằng: 23,84 triệu USD; Hà Giang: 11,86 triệu USD; Lai Châu: 3,25 triệu USD). Trong những năm cuối của thập niên 90, trong tổng số 120 bạn hàng của Quảng Tây thì Việt Nam luôn luôn đứng vị trí thứ 2 (theo tác giả Nguyễn Trọng Liên: hoạt động mậu dịch biên giới Việt Nam - Trung Quốc - tạp chí Thương mại, số 8 - 1998). Trong mức buôn bán qua biên giới giữa Quảng Tây Trung Quốc với Việt Nam thì Quảng Tây chiếm 80% mức buôn bán qua biên giới của Trung Quốc. Trao đổi hàng hoá qua biên giới đường bộ với Trung Quốc chiếm vị trí hết sức quan trọng trong quan hệ thương mại giữa các tỉnh biên giới phía Bắc và các tỉnh Quảng Tây- Vân Nam Trung Quốc.

- Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu 5 năm 1996- 2000 của 6 tỉnh biên giới phía Bắc đạt 3.594 triệu USD, trong đó: xuất khẩu đạt 2.121,2 triệu USD; nhập khẩu đạt 1.472,8 triệu USD.

- Xuất nhập khẩu tiểu ngạch 6 tỉnh cũng có vị trí quan trọng trong 10 năm qua thực hiện được: 1.690,6 triệu USD chiếm 35- 38% trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu xuất nhập khẩu.

Tóm lại, dù cho buôn bán qua biên giới hai nước còn nhiều khó khăn trở ngại nhưng những điều kiện thuận lợi là cơ bản, với sự cố gắng của hai bên, tin rằng trong thế kỷ mới này - thế kỷ Châu á - Thái Bình Dương, tiềm năng buôn bán qua biên giới Việt - Trung còn phát triển mạnh hơn nữa.

### **3.Cơ cấu mặt hàng và thị trường:**

*Cơ cấu mặt hàng cụ thể như sau:*

+ Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc bao gồm bốn nhóm mặt hàng phổ biến sau:

**Nhóm 1**: Nguyên nhiên liệu, gồm than đá, dầu thô, quặng sắt, cromit, dược liệu, các loại tinh dầu, cao su thiên nhiên.

**Nhóm 2**: Lương thực, nông sản, gạo, sắt lát, các loại gỗ, hoa quả nhiệt đới, dưa quả, chuối, xoài...

**Nhóm 3**: Thủy hải sản: Thủy hải sản tươi sống và đông lạnh, động vật nuôi: rắn, baba, rùa...

**Nhóm 4**: Hàng tiêu dùng, đồ gỗ gia dụng, giày dép, xà phòng....

+ Về nhập khẩu từ Trung Quốc chủ yếu gồm 5 nhóm hàng:

**Nhóm 1**: Máy móc, thiết bị toàn bộ: dây chuyền sản xuất đường, xi măng lò đứng..

**Nhóm 2**: Máy móc cơ khí, phương tiện vận tải, máy móc thiết bị y tế, máy móc dụng cụ chính xác, máy móc thiết bị ngành dệt, máy móc nông nghiệp.

**Nhóm 3**: nguyên nhiên liệu : xi măng, sắt thép, kính xây dựng các loại, vật liệu xây dựng, hoá chất, phẩm nhuộm, thuốc trừ sâu, phân bón...

**Nhóm 4**: lương thực, thực phẩm, hoa quả, giống cây trồng.

**Nhóm 5**: hàng tiêu dùng, may mặc, đồ chơi, dược liệu, đồ điện tử ...

Khảo sát 214 mặt hàng nhập khẩu từ Trung Quốc cho thấy các mặt hàng chủ yếu có trị giá 1,5-2 triệu USD và tỷ trọng 2-12% tổng kim ngạch, bao gồm: bột mỳ, thuốc bảo vệ thực vật, máy, thiết bị, phương tiện vận tải, sản phẩm hoá chất, xi măng đen và clinke, các loại gạch lát, máy nông nghiệp và phụ tùng, sợi tổng hợp, kính xây dựng, thiết bị thực phẩm, vải và phụ liệu ngành may, dụng cụ y tế và dụng cụ gia đình.

Trong năm 2001 cơ cấu mặt hàng xuất nhập khẩu của Việt Nam với Trung Quốc được thể hiện qua bảng sau đây:

**Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc năm 2001**

STT	Tên hàng	Tên ĐVT	Lượng	Trị giá(USD)
1	Cà phê	Tấn	6.628	2.806.057
2	Cao su	Tấn	96.159	67.218.570
3	Chè	Tấn	500	837.626
4	Dầu ăn	Tấn	20.502	6.839.877
5	Dầu thô	Tấn	3.060.515	598.437.443
6	Dây điện và dây cáp điện	USD		129.843
7	Đồ chơi trẻ em	USD		37.014
8	Đường tinh	Tấn	84.200	28.828.904
9	Gạo	Tấn	2.240	572.931
10	Giày dép các loại	USD		5.466.799
11	Hải sản	USD		249.813.277
12	Hàng dệt may	USD		16.255840
13	Rau quả	USD		246.881.348
14	Thủ công mỹ nghệ	USD		3.481.228
15	Hạt điều	Tấn	9.550	38.647.383
16	Hạt tiêu	Tấn	5.159	8.540.563
17	Lạc nhân	Tấn	500	518.676
18	Máy tính và linh kiện	USD		7.834.789

19	Sản phẩm gỗ	USD		98.725.177
20	Sản phẩm nhựa	USD		7.349.783
21	Than đá	Tấn	1.029.093	18.694.956
22	Thiếc	Tấn	460	2.391.736
23	Xe đạp và phụ tùng xe đạp	USD		78.135
24	Tổng			1.410.387.961

*Nguồn: Cục Thống kê Hải quan - CNTT - 2001*

**Việt Nam nhập khẩu từ Trung Quốc năm 2001**

STT	Tên hàng	Tên ĐVT	Lượng	Trị giá(USD)
1	Chất dẻo nguyên liệu	Tấn	6.625	5.047.225
2	Linh kiện điện tử và vi tính	USD		21.960.579
3	Máy móc thiết bị phụ tùng	USD		249.362.428
4	NPL Dệt may da	USD		74.122.246
5	Ô tô nguyên chiếc các loại	Chiếc	337	429.767.997
6	Phân bón các loại	Tấn	437.433	82.316.329
7	Sắt thép các loại	Tấn	276.076	94.742.288
8	Tân dược	USD		5.588.857
9	Xăng dầu các loại	Tấn	1.034.914	231.660.566
10	Xe máy dạng CKD	Bộ	1.955.134	433.227.256
11	Tổng			1.627.795.771

*Nguồn: Cục Thống kê Hải quan - CNTT - 2001*

Cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu là sản phẩm nông nghiệp và nguyên nhiên liệu. Do đó những sản phẩm của Việt Nam đáp ứng được nhu cầu của nền kinh tế và đời sống nhân dân Trung Quốc, đặc biệt là tỉnh có chung đường biên giới với Việt Nam. Hiện nay, cùng với Singapore, Indonexia, Malaisia, Việt Nam là một bạn hàng chủ yếu của tỉnh Hải Nam (Trung Quốc). Trong hơn 20 năm qua, sự phát triển kinh tế của tỉnh Vân Nam (Trung Quốc) chủ yếu dựa vào hợp tác kinh tế với Thái Lan, Việt Nam, Lào, Myanmar. Tổng giá trị biên mậu của hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây chiếm hơn 50% tổng giá trị biên mậu của cả Trung Quốc, trong đó có một phần không nhỏ của biên mậu Việt - Trung. So với Việt Nam, Trung Quốc có trình độ phát triển cao hơn nên những máy móc nhỏ của Trung Quốc phù hợp với điều kiện Việt Nam: phát triển kinh tế dựa trên cơ sở nền sản xuất nhỏ. Cơ cấu hàng hoá Việt Nam - Trung Quốc cũng tương tự như cơ cấu đại bộ phận các nước ASEAN khác (trừ Singapore), sản phẩm chủ yếu trong xuất khẩu của các nước ASEAN sang Trung Quốc là: gạo, cao su thiên nhiên, đồng, nhôm, dầu thực vật.. Trong một tương lai, một số nước Đông Nam á trở thành các nước xuất khẩu dầu thô sang Trung Quốc và khu vực Đông Nam á trở thành một trong những thị trường tiềm năng cung cấp nguyên liệu cho thị trường Trung Quốc.

Trong thời kỳ 1998 - 2001, các sản phẩm cây công nghiệp như cà phê, cao su, hạt điều vẫn chiếm tỷ trọng đáng kể trong kim ngạch xuất khẩu. Bên cạnh đó một số hàng như dệt may, hải sản cũng bắt đầu xâm nhập vào thị trường Trung Quốc, đặc biệt là hải sản có mức tăng nhanh: năm 1998 đạt khoảng 51,5 triệu USD, năm 1999 đạt 51,7 USD, đến năm 2000 tăng lên con số 223 triệu USD và năm 2001 là 249,813 triệu USD (theo số liệu Hải quan Việt Nam - Trung tâm tin học và thống kê). Nhưng ngược lại, một số mặt hàng lại giảm như than đá năm 1997 là 19,1 triệu USD, năm 1998 giảm xuống còn 5,2 triệu USD, 1999 thì còn 3,6 triệu USD và đến năm 2000, 2001 hồi phục lên tới con số tương ứng là 7,9 triệu USD và hơn 18 triệu USD. Hạt điều giảm qua các năm 1998 (58,6 triệu USD), 1999 (54,5 triệu USD), 2000 (53,5 triệu USD), 2001(38,6 triệu USD). Còn về nhập khẩu từ Trung Quốc thì đáng kể nhất là tốc độ tăng trong kim ngạch nhập khẩu xe máy IKD có mức tăng nhanh nhất, từ 125.000 USD năm 1998 lên tới 6,2 triệu

USD năm 1999 (theo tác giả Trần Việt Dung “quan hệ thương mại Việt - Trung” - Tạp chí Kinh tế Châu á - Thái Bình Dương số 2(31)/2001).

Một thực trạng đáng lưu tâm là hàng nhập chủ yếu là hàng chế biến với trình độ công nghệ và chất lượng trung bình hoặc thấp, thậm chí có nhiều hàng là sản phẩm thứ cấp do công nghiệp địa phương sản xuất. Với tình trạng như vậy song hàng Trung Quốc đã xâm nhập dễ dàng cả vào những trung tâm sản xuất hàng tiêu dùng của Việt Nam như Thành phố Hồ Chí Minh. Chúng loại hàng hoá của Trung Quốc phong phú sát thị hiếu. Hàng liên doanh trong nước tung ra loại gì Trung Quốc có ngay hàng loại đó (vì chính những nhãn hàng hoá ăn khách ở khu vực Châu á đã vào Trung Quốc trước đó tới 10 năm). ngoài ra còn phổ biến hàng nhái phương Tây: ví dụ kính Raybank Mỹ giá 800.000 VNĐ hàng Trung Quốc nhái chỉ có 100.000 - 120.000 VNĐ, bút Pilot 40.000 - 50.000 VNĐ (hàng của Mỹ thấp nhất 50 USD) ngoài ra còn điện thoại di động, đầu video. Mặt khác, giá hàng hóa rẻ, thu hút người tiêu dùng có mức thu nhập thấp và trung bình là yếu tố cạnh tranh nguy hiểm nhất với hàng công nghiệp trong nước: máy vắt sủ Trung Quốc chỉ 700.000 VNĐ trong khi hàng Việt Nam thấp nhất 1.000.000 VNĐ, pin tiểu Trung Quốc một lô giá 4.000 VNĐ so với pin Việt Nam giá 5.000-6.000 VNĐ. Tuy nhiên, nguyên nhân ngoài buôn lậu trốn thuế, song một vấn đề không kém phần quan trọng là các doanh nghiệp Việt Nam còn thiếu năng động và chậm đổi mới công nghệ dẫn tới hàng nội cùng loại kém phong phú về chủng loại.

Một vấn đề cũng cần lưu ý là hàng qua đường tiểu ngạch chủ yếu là hàng công nghiệp tiêu dùng như xe đạp và phụ tùng, đồ điện, điện tử, quần áo may sẵn, vải, đồ chơi, văn phòng phẩm, hoa quả, thực phẩm ... Do có giá thành thấp lại được hưởng các chính sách ưu đãi xuất khẩu của phía Trung Quốc nên các loại hàng này đã có sức cạnh tranh rất mạnh trên thị trường Việt Nam, gây ra nhiều tác động đến hàng sản xuất trong nước, kể cả khi có những chính sách bảo hộ. Một ví dụ mặt hàng phích Trung Quốc hiện cộng cả vận chuyển và dán tem tại khu vực biên giới chủ hàng Trung Quốc sẵn sàng chấp nhận chỉ 20.000 VNĐ/chiếc do vậy phích nước Rạng Đông vốn là mặt hàng tiêu dùng uy tín trên thị trường nội địa tới 12/6/1999 tồn kho tới 715.000 bằng sản lượng cả năm 1992 (theo VTV1 ngày 19/6/1999). Tương tự mặt hàng đường ăn vào thời điểm tháng 5/1999 có giá bán ra tại



thị xã Cao Bằng thấp hơn cả giá xuất xưởng của nhà máy đường Phục Hòa do không quản lý được luồng đường Trung Quốc nhập vào. Hàng tiểu ngạch cũng là những loại hàng chủ yếu nằm trong luồng hàng nhập lậu và trốn lậu thuế do khối lượng phân tán, phương thức đa dạng, khó quản lý.

Nói chung các mặt hàng mà phía Trung Quốc xuất sang Việt Nam trong những năm qua theo cả tiểu ngạch và chính ngạch rất phong phú và đa dạng, có đến trên 200 nhóm và mặt hàng cụ thể, gấp đôi số mặt hàng mà Việt Nam xuất sang Trung Quốc. Mấy năm gần đây các ngành sản xuất của Trung Quốc khá phát triển, nhiều ngành nghề bị trùng lấp, các sản phẩm lỗi thời và chất lượng kém khó tiêu thụ, có đến 90% chủng loại hàng hoá tiêu dùng của Trung Quốc cung lớn hơn cầu ở trong nước cũng phải bán phá giá để thu hồi vốn. Việt Nam vẫn như một “chỗ trống” tiếp nhận hàng hoá rẻ của Trung Quốc đổ vào. Mặc dù có những ảnh hưởng tiêu cực như đã nêu trên, sức ép của hàng tiêu dùng Trung Quốc cũng có ảnh hưởng tích cực đến việc đổi mới công nghệ, đầu tư phát triển của một số ngành sản xuất Việt Nam. Một số ngành đã buộc phải vươn lên để tồn tại như dệt may, da giày, xe đạp, bóng đèn phích nước, bánh kẹo, bột giặt.

Khi thương nhân Việt Nam ký hợp đồng bán hàng, do Trung Quốc đã điều tra được tình hình bên Việt Nam, nên họ chủ động áp giá mua tại biên giới vừa tính đủ chi phí cho Việt Nam có thể đưa hàng được tới đó, nếu có làm khéo thì có lãi chút ít. Họ biết tính toán khi nào thì nâng giá lên kéo hàng ra biên giới, khi nào hạ giá xuống hoặc tạm dừng không mua, ép phía Việt Nam phải bán. Mấy năm qua, các mặt hàng dao su, dầu dừa, song mây, vv.. tồn đọng ở biên giới có lúc hàng ngàn tấn với thời gian dài gây thiệt hại nghiêm trọng cho Việt Nam. Hàng hóa được mang sang giao ở Trung Quốc. Để mua hàng, Trung Quốc thường đặt trước cho các chủ hàng Việt Nam một số tiền gọi là “tiền đặt cọc” để làm căn cứ thực hiện hợp đồng. Khi hàng đưa sang bên kia biên giới giao đủ số lượng theo hợp đồng, họ sẽ thanh toán đầy đủ bằng tiền Nhân dân tệ hoặc quy đổi thành hàng đối tác Việt Nam cần mua của họ. Thế nhưng khi hàng đã sang, họ thường tìm cách chê hàng của ta đủ thứ, nào là không đúng mẫu mã, thời gian giao hàng chậm (có khi chỉ vài chục phút), không đủ số lượng vv..mà trong điều kiện sản xuất của Việt Nam hiện nay, những người buôn bán theo kiểu “hàng chợ” làm sao nghiêm chỉnh được, thế là dồn các thương nhân Việt Nam

vào thế bị động, cuối cùng phải bán theo giá “hữu nghị” của họ. Có một số trường hợp Việt Nam bị lừa chiếm đoạt hàng, không thanh toán tiền. Những trường hợp này xảy ra khi hai bên đã chốt lọt vài “phi vụ” để ta tin tưởng vào họ, thế rồi “phi vụ” cuối cùng họ lấy số lượng lớn, hẹn thời gian ngắn sẽ thanh toán, nhưng rồi mất hút. Khi thương nhân Việt Nam sang Trung Quốc kiện, phía Trung Quốc nói rằng ta quan hệ với tư thương và không đủ căn cứ pháp lý để truy tìm thủ phạm.

Sau khi bình thường hoá quan hệ giữa hai nước, hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc chủ yếu là nông sản và một vài loại khoáng sản như quặng crôm, dầu thô. Trung Quốc nhập khẩu các loại nguyên liệu thô của Việt Nam phục vụ cho các ngành sản xuất, chế biến trong nước, sử dụng được giá lao động rẻ, tạo được nhiều công ăn, việc làm cho người lao động và sản xuất thành phẩm xuất khẩu với hiệu quả kinh tế cao. Cho đến nay, cơ cấu hàng Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc đã có những biến chuyển bước đầu, tỷ lệ hàng nguyên liệu đã qua chế biến và hàng công nghiệp tiêu dùng đã tăng lên. Một số mặt hàng như cao su, dầu thô, hải sản, hàng rau quả, hạt điều, may mặc, giày dép, than đá vẫn chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng xuất khẩu của cả nước. Trung Quốc là khách hàng số một về cao-su với khoảng 40% lượng xuất khẩu, đứng thứ hai về mua than đá Việt Nam và là nhà tiêu thụ thủy sản thứ tư, sau Nhật Bản, Hồng Kông, Mỹ. Chừng một triệu tấn dầu thô, 19% kim ngạch xuất khẩu rau quả, 100.000 tấn dầu ăn, cùng hạt điều, bột giặt, giày dép nhãn mác Việt Nam, hằng năm đều có mặt trên thị trường này. Còn hàng Trung Quốc sang Việt Nam là sắt thép, nông nghiệp cơ khí, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng y tế, ngành dệt, phương tiện vận tải, xăng dầu, phân bón, dược liệu, dược phẩm, hóa chất, thuốc bảo vệ thực vật, hàng tiêu dùng công nghệ. Nói chung, cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam có giá trị thấp và thường bị tác động của giá thị trường thế giới theo xu hướng giảm, trong khi đó, hàng nhập khẩu của Việt Nam từ Trung Quốc lại thường là những mặt hàng có giá trị cao hơn trên thương trường quốc tế. Từ cơ cấu hàng hoá xuất nhập khẩu nêu trên có thể thấy rõ hoạt động ngoại thương đã khai thác một cách tương đối thế mạnh của hai bên. Cơ cấu hàng hoá xuất nhập khẩu như vậy có tác dụng bổ sung cho nhu cầu tiêu dùng của nhân dân hai nước và cũng phù hợp với đặc thù về trình độ kinh tế của hai nước trong 10 năm qua.

Về thị trường: Thị trường Trung Quốc có nhiều tiềm năng lớn cho các loại hàng hoá của Việt Nam. 31 tỉnh thành của Trung Quốc như là 31 quốc gia, nếu chúng ta chỉ khai thác thị trường của một tỉnh thôi cũng đã rất lớn rồi. Như Quảng Đông có GDP khoảng 120 tỷ USD, Triết Giang mỗi năm xuất sang Việt Nam khoảng 500 triệu USD trong khi Việt Nam mới xuất được hơn 150 triệu USD, các tỉnh phía Tây như Vân Nam, Tứ Xuyên, Quý Châu... đều rất cần hàng hoá như của Việt Nam. Vấn đề chính là đừng có nhảy vào những lĩnh vực mà họ có thể mạnh. Có ba mặt hàng mà Trung Quốc xuất khẩu nhiều nhất thế giới là may mặc, giày dép và đồ chơi. Hiện nay mặt hàng điện tử cũng đang được Trung Quốc gia tăng xuất khẩu. Còn những mặt hàng khác như hương liệu, xà phòng, cao su nguyên liệu... của Việt Nam đều được tiêu thụ mạnh ở Trung Quốc, đặc biệt là hàng thuỷ sản. Trong các tỉnh lân cận với Việt Nam thì Hải Nam, Quảng Đông là hai tỉnh phát triển nhất. Thị trường hai tỉnh này hấp dẫn nhưng đòi hỏi cao về chất lượng, mẫu mã... Còn hai tỉnh Quảng Tây và Vân Nam kinh tế kém phát triển hơn nhưng lại là cửa ngõ vào khu vực miền Tây Trung Quốc và có nhu cầu khá lớn về thương mại. Chính vì vậy chúng ta cần tập trung khai thác ngay lợi thế này. Để khai thác được, trước hết, các doanh nghiệp cần chủ động khảo sát thị trường kỹ lưỡng. Chi phí đi lại không quá cao như việc mở các thị trường khác. Mới đây sứ quán Việt Nam cũng đã làm một chuyến khảo sát thị trường khu vực này. Thực tế cho thấy thị trường rất hấp dẫn và chúng ta cần phải lập ngay các trung tâm thông tin và xúc tiến thương mại ở khu vực các tỉnh miền Tây Trung Quốc. Nhưng cũng có một thực tế khác mà doanh nghiệp lâu nay rất lo ngại trong làm ăn với thị trường Trung Quốc, đó là gian lận thương mại, buôn lậu, phá giá... Chính vì vậy mà các doanh nghiệp Việt Nam cần hết sức thận trọng khi buôn bán với Trung Quốc.

Nói tóm lại, quan hệ mậu dịch Việt - Trung có ba điểm đáng chú ý. Trước tiên, đây là "chợ cái" đã gần lại lớn, có thể tiêu thụ nhiều hàng hóa. Hai là, do có đường biển kế tiếp là đường bộ, đường sắt nối với miền nam Trung Quốc cho nên các dịch vụ chuyển khẩu, tạm nhập, tái xuất từ nước ngoài vào Trung Quốc được mở ra. Ba là, với sáu tỉnh giáp biên trên bộ với nhiều cửa khẩu và chợ đường biên rất thuận tiện buôn bán tiểu ngạch và hình thành các khu kinh tế cửa khẩu. Để tăng cường thương mại Việt -

Trung, về mặt xuất khẩu Việt Nam nên xem trọng khía cạnh hợp tác, nhằm vào những mặt hàng ta có lợi thế so sánh. Với những mặt hàng đã xuất khẩu số lớn, phải có chiến lược phát triển ổn định. Hoàn thiện tuyến giao nhận, kho, vận ngoại thương vận trù cao để tăng cường hiệu quả xuất dầu thô, bán than. Thiết lập cầu hàng không chuyên chở thủy sản tươi sống thẳng từ TP Hồ Chí Minh sang Trung Quốc để tăng nhanh xuất khẩu mặt hàng này. Hợp doanh sản xuất, gia công hàng hóa vừa có thể thay thế hàng nhập khẩu cho mỗi nước và vừa xuất khẩu sang nước thứ ba.

### **Iii. Đánh giá thực trạng xuất nhập khẩu của Việt Nam và Trung Quốc trong những năm qua:**

#### **1. đánh giá thực trạng xuất nhập khẩu**

Hiệp định thương mại Việt - Trung được ký kết năm 1991 đã thúc đẩy buôn bán hai chiều ngày càng tăng và trao đổi hàng hoá, buôn bán ở khu dân cư biên giới phát triển nhanh chóng. Một điều rõ ràng là Việt Nam và Trung Quốc đều là những nước đang phát triển về kinh tế, cơ cấu hàng hoá xuất khẩu chủ yếu là hàng gia công, sản phẩm sơ chế, tỷ lệ khoa học kỹ thuật trong mỗi giá trị sản phẩm thấp, dựa vào giá cả sức lao động rẻ, do đó không thể không dẫn đến hiện tượng cạnh tranh với nhau. Đây là một điều bình thường trong quan hệ kinh tế quốc tế. Sự cạnh tranh này không gây cản trở đối với sự phát triển của thương mại Việt - Trung. Tốc độ tăng trưởng thương mại giữa hai nước tuy có tăng chậm nhưng nhìn chung tốc độ tăng trưởng bình quân vẫn cao hơn tốc độ tăng trưởng bình quân về ngoại thương của cả hai nước trong cùng thời gian.

#### ***1.1 Việc thanh toán trong buôn bán biên mậu giữa hai nước được tiến hành linh hoạt, có thể bằng bản tệ hoặc bằng hình thức hàng đổi hàng.***

Phương thức buôn bán giữa hai nước chủ yếu là bằng tiền mặt, trả trực tiếp bằng đồng Nhân dân tệ (ít khi bằng đồng Việt Nam). Trong buôn bán với Việt Nam, Trung Quốc muốn áp đặt việc thanh toán bằng đồng Nhân dân tệ coi đồng tiền này như đồng tiền chính thức. Ngân hàng Nhà nước và các Ngân hàng thương mại của Việt Nam không thực hiện việc đổi tiền này. Tháng 4/1992 Ngân hàng hai bên đã có văn bản thoả

thuận khôi phục lại quan hệ và ngày 26/5/1993 Hiệp định về thanh toán trong buôn bán xuất nhập khẩu giữa hai nước được ký kết.

Từ khi buôn bán giữa hai nước được khai thông đến nay đặc biệt là từ khi buôn bán biên giới được khai thông vào năm 1989, việc thanh toán xuất nhập khẩu đã chuyển biến, từ chỗ hoàn toàn tự phát theo phương thức “hàng đổi hàng”, buôn bán trao tay theo kiểu “tiền trao cháo múc”, nay đã tiến tới ký hợp đồng thanh toán qua ngân hàng. Ngày 26/3/1993, Ngân hàng Trung ương hai nước đã ký Hiệp định hợp tác và thanh toán, theo đó mọi khoản thanh toán phải thông qua ngân hàng thương mại giữa hai nước theo thông lệ quốc tế bằng ngoại tệ tự do chuyển đổi. Nhưng trên thực tế, lượng thanh toán qua ngân hàng còn rất nhỏ, chỉ chiếm đầy 5% tổng kim ngạch trao đổi hàng hoá. Các bàn thu đổi ngoại tệ mở ra theo tinh thần của Hiệp định hoạt động rất yếu. Hoạt động của ngân hàng còn yếu kém, nhất là ở biên giới: ngân hàng chưa làm được chức năng kiểm soát và kinh doanh ngoại tệ. Thị trường chợ đen buôn bán công khai ở các cửa khẩu từ nhiều năm trước, nay vẫn còn tồn tại với hàng trăm tư thương, là mảnh đất màu mỡ cho các hiện tượng lừa đảo, chiếm dụng vốn, lưu hành tiền giả ở các tỉnh biên giới diễn ra thường xuyên. Ví dụ, hồi tháng 7/1999, Hải quan Lạng Sơn đã bắt được vụ mang 47 triệu đồng tiền Việt Nam giả. Hơn nữa, hiện tượng mua bán trực tiếp, không thông qua ngân hàng đã đưa đến một số hệ quả không tốt: tạo điều kiện cho buôn lậu phát triển, các doanh nghiệp lớn không muốn tham gia thương mại vì sợ uy tín bị ảnh hưởng, ngược lại ngân hàng cũng không muốn tài trợ cho hoạt động thương mại của các doanh nghiệp vì độ tin cậy không cao. Tất cả những điều đó ảnh hưởng không tốt tới quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc.

Trong khi đó, việc thanh toán trong thương mại chính ngạch phải tuân theo những quy định có tính pháp quy của từng nước. Chính vì lý do đó mà cho dù năm 1993 Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc đã ký Hiệp định thanh toán và hợp tác, trong đó quy định rõ những hình thức thanh toán phục vụ cho xuất nhập khẩu giữa hai nước nhưng giá trị hàng hoá được thanh toán qua ngân hàng còn nhỏ so với tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của hai nước.

***1.2. Cơ chế chính sách quản lý hoạt động thương mại xuất nhập khẩu chủ yếu là cơ chế hiện hành nên chưa có sức hấp dẫn, lôi cuốn các doanh nghiệp cả trong và ngoài nước.***

Thủ tục Hải quan, xuất nhập khẩu còn nhiều vướng mắc chưa thông thoáng, gây nhiều khó khăn cho hoạt động thương mại xuất nhập khẩu đặc biệt là đối với khu vực kinh tế cửa khẩu. Phương thức buôn bán giữa hai nước chưa linh hoạt, chưa thích ứng với điều kiện của hai nước. Các chính sách quản lý xuất nhập khẩu của hai nước chưa phản ánh và tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp hai nước tăng cường buôn bán. Tình trạng quản lý các mặt hàng buôn bán qua biên giới Việt - Trung chưa thật chặt chẽ, chưa đi vào quy trình, quy phạm, hiện tượng đưa hàng lậu qua biên giới còn phổ biến, mức hàng trốn, lậu thuế qua biên giới rất lớn, ngang bằng hoặc có lúc cao hơn cả mức buôn bán qua biên giới mà hải quan thống kê được. Điều này đã gây thất thu thuế cho cả hai bên.

Một thực trạng đáng quan tâm là hoạt động thương mại chủ yếu vẫn là tự phát, có tính thời vụ, chạy theo lợi nhuận kinh doanh đơn thuần. Đối tượng tham gia kinh doanh lộn xộn, mặt hàng manh mún, phụ thuộc nhiều vào thị trường Trung Quốc nên luôn ở thế bất lợi, chưa đảm bảo an toàn cho kinh doanh, hiệu quả thấp. Còn một thực tế khác là, việc buôn bán giữa hai nước Việt - Trung được nối lại và diễn ra khi cả hai nước đều chuyển sang cơ chế thị trường. Đã theo cơ chế thị trường thì tính chất cạnh tranh để thu lợi nhuận tối đa là điều tất yếu. Thương trường chắc chắn là chiến trường. Đã thế cả hai nước cũng chỉ ở thời kỳ đầu của cơ chế thị trường do vậy sự cạnh tranh đôi khi còn thiếu lành mạnh, các thương nhân vì đều vì lợi nhuận mà sẵn sàng có các hành vi “chột giật”, không nghĩ đến làm ăn lâu dài.

***1.3. Nạn buôn lậu là một vấn đề nhức nhối nhất trong mậu dịch Việt - Trung không ngừng gia tăng trong 10 năm qua và với Việt Nam trở thành quốc nạn.***

Nạn buôn lậu xuất hiện từ khi việc tái tạo giao lưu còn chưa chính thức, ban đầu chỉ diễn ra tại khu vực biên giới, sau đó đã lan tràn khắp đất nước từ Bắc chí Nam. Mặc dù đã cố gắng thực hiện chỉ thị số 853/1997/CT- TTg về chống buôn lậu và gian lận

thương mại, nhưng hoạt động buôn lậu và gian lận thương mại vẫn diễn ra với nhiều thủ đoạn tinh vi, phức tạp hơn. Gian lận thương mại, chạy theo lợi ích cá nhân, cục bộ đã khiến cho nhiều doanh nghiệp Việt Nam tìm cách xuất khẩu (qua biên giới) những mặt hàng bị cấm, những mặt hàng quý hiếm gây xáo trộn thị trường, mất lòng tin, ảnh hưởng đến uy tín và lợi ích quốc gia. Hiện tượng trốn thuế diễn ra khá phổ biến trong xuất nhập khẩu tiêu ngạch, dẫn đến thất thu cho Nhà nước mỗi năm hàng trăm tỷ đồng (thông qua các thủ đoạn như nhập nhiều khai ít, nhập những hàng có thuế cao như xe đạp 75%, phụ tùng xe máy khai thành những loại hàng có mức thuế thấp như đồ chơi trẻ em 10%, vật liệu xây dựng 18%vv..). Các văn bản pháp luật điều chỉnh chưa thực sự giải quyết được vấn đề này và vấn đề quản lý còn gặp nhiều khó khăn, tiêu cực.

Số lượng các vụ buôn lậu, gian lận thương mại, vận chuyển lâm sản trái phép, vận chuyển tiền Việt Nam giả vào nội địa không giảm và vẫn diễn biến phức tạp. Hành vi buôn lậu ngày càng tinh vi, đa dạng trên khắp các loại đường chính, đường mòn, đường rừng, đường biển, bất kể ngày đêm và bằng mọi phương thức. Lực lượng buôn lậu không chỉ là tư nhân mà còn có cả nhân viên công vụ, một số đơn vị làm công tác ở cửa khẩu trực tiếp hoặc đồng lõa với bọn buôn lậu. Hành vi buôn lậu ngày càng trắng trợn, tinh vi. Ví dụ để đối phó với việc dán tem xe đạp nhập khẩu, chúng tháo rời ra rồi chuyển về Việt Nam. Đường dây buôn lậu hoạt động rất mạnh và có hiệu quả. Một điều tra của *Tờ Thời báo kinh tế Việt Nam* số ra ngày 21/08/1999 cho hay “có thể mua sỉ hàng vận áo sơ mi Trung Quốc, hàng vận quần Jean thun, hàng vận quần Kaki Trung Quốc, giao hàng ngay sau một ngày. còn việc làm thế nào để đưa vải vóc, quần áo lậu từ Quảng Châu qua Lạng Sơn, vào thành phố Hồ Chí Minh thì chỉ cần ký hợp đồng mua bán hợp pháp của một công ty ở biên giới, thế là có đủ giấy tờ. Nếu có lực lượng kiểm soát bất ngờ thì chỉ cần lấy ít tiền ra “làm luật” là hàng có thể đi lại”. Hàng nhập lậu với giá bèo, chỉ bằng 1/3 giá sản xuất trong nước, khiến hàng trong nước mất hẳn sức cạnh tranh. Nguy cơ đó không chỉ diễn ra với ngành vải vóc, may mặc mà còn diễn ra cả với nhiều ngành khác. Chính vì vậy, nhiều ngành sản xuất Việt Nam, qua vật lộn trên thị trường đã đủ sức cạnh tranh với hàng nhập khẩu và đóng thuế đầy đủ, song vẫn có nguy cơ bóp nghẹt do hàng lậu tràn vào một cách ào ạt. Theo số liệu của Cục quản lý thị

trường Bộ Thương mại thì tổng giá trị hàng hóa nhập lậu trong các năm 1995, 1996 mỗi năm chiếm tới 16% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của hai nước, nhưng số vụ phát hiện chỉ chiếm 2% -3% giá trị hàng nhập lậu. Do vậy, chống buôn lậu là một công việc cấp bách và cần phải tập trung.

***1.4. so sánh xuất khẩu của Việt Nam với Trung Quốc thì hoạt động xuất khẩu của Việt Nam kém hiệu quả hơn bởi vì Việt Nam chủ yếu xuất khẩu nguyên liệu thô, còn Trung Quốc nhập nguyên liệu thô sau đó chế biến xuất khẩu sang Việt Nam mặt hàng công nghiệp có giá trị cụ thể là:***

- Hàng nguyên liệu nhập khẩu cho xây dựng chủ yếu là xi măng, sắt thép, kính xây dựng, thuốc trừ sâu, nhưng mặt hàng đó Việt Nam cũng đang tồn kho.

- Nhóm hàng lương thực thực phẩm rất phong phú, các loại bột, hoa quả, dầu thực vật đang tràn vào Việt Nam theo con đường tiểu ngạch khó ai kiểm soát được chất lượng.

- Các doanh nghiệp Việt Nam chưa có một chiến lược cụ thể theo mặt hàng, theo thị trường sang Trung Quốc. Một số mặt hàng độc chiếm thị trường Trung Quốc nay đang phải cạnh tranh với một số đối thủ đáng gờm mới xuất hiện như hạt điều Ấn Độ. Lượng hàng hoá của Việt Nam xuất khẩu sang Trung Quốc còn nhỏ bé, thậm chí có mặt hàng cung không đủ cầu.

Trước tình hình đó, các nhà hoạch định chính sách đã tìm cách hạn chế những mặt hàng nhập khẩu không có lợi cho Việt Nam như chất lượng thấp, gây khó khăn cho công nghiệp trong nước, hạn chế buôn bán tiểu ngạch, chuyển sang buôn bán tiểu ngạch thông qua các Hiệp định thương mại và đưa ra các biện pháp chống buôn lậu và gian lận thương mại.

Trung Quốc chuyển đổi sang cơ chế thị trường trước Việt Nam 10 năm, là nước lớn, đông dân, có tiềm lực kinh tế mạnh và có kinh nghiệm tiến hành các hoạt động ngoại thương với nhiều nước khác trên thế giới. Nhiều mặt hàng xuất khẩu của Trung Quốc có năng lực cạnh tranh mạnh do có ưu thế về chất lượng và chủng loại, có giá thành thấp hơn giá thành của Việt Nam vì các doanh nghiệp Trung Quốc có đủ lực và có



chính sách công nghệ tích cực. Mặt khác, chính phủ Trung Quốc có nhiều chính sách mạnh mẽ để đẩy mạnh hoạt động ngoại thương, đặc biệt là những chính sách phù hợp với thực tế của từng nước đối tác. Ví dụ, đối với Việt Nam, Trung Quốc có chính sách đặc biệt khuyến khích các hoạt động xuất nhập khẩu tiểu ngạch qua biên giới (như chính sách “tiểu ngạch hoá”, “phi thương mại hoá”, giảm 50% thuế đối với hàng nhập khẩu, chính sách thoái thuế đối với hàng xuất khẩu vv..)

Đứng trước tình hình mở cửa thông thương sôi động và phát triển nhanh chóng, Việt Nam chưa chủ động đề ra các chính sách, biện pháp đẩy mạnh sản xuất hàng hoá trong nước, quản lý và khai thác tài nguyên lợi thế của ta sao cho có hiệu quả, để các thành phần kinh tế trong nước khai thác bừa bãi, tràn lan, cạnh tranh nhau đem bán sang Trung Quốc kể cả những loại Nhà nước cấm như thú quý hiếm và kim loại màu. Mặt khác thiếu chính sách và biện pháp quản lý hữu hiệu ngăn chặn hàng Trung Quốc tràn vào cạnh tranh lấn át hàng Việt Nam. Công tác quản lý của Nhà nước còn nhiều bất cập với tình hình phát triển mậu dịch ở biên giới. Thiếu sự chỉ đạo đồng bộ phối hợp hoạt động giữa các ngành, địa phương, các tổ chức kinh tế và thành phần kinh tế một cách chặt chẽ dưới sự quản lý thống nhất của Chính phủ.

***1.5. Việt Nam chưa quan tâm nhiều vào đầu tư kết cấu hạ tầng biên giới một cách tương xứng, đáp ứng tình hình quản lý biên giới và giao lưu hàng hoá một cách hiệu quả và bình đẳng với Trung Quốc.***

Trung Quốc là một nước lớn, có tiềm lực mạnh, đã có kinh nghiệm buôn bán với nhiều đối tác khác trên thế giới, chi viện tích cực cho hai tỉnh có biên giới chung với Việt Nam và có quan hệ buôn bán nhiều với Việt Nam là Vân Nam và Quảng Tây, do đó cơ sở hạ tầng, điều kiện vật chất của các cửa khẩu Trung Quốc khang trang đàng hoàng hơn hẳn Việt Nam. Điều đó giải thích tại sao các thương nhân Việt Nam cứ phải sang Trung Quốc giao nhận hàng. Ngoài ra, Việt Nam không có bến bãi kho tàng đủ chất lượng nên còn bị mất khoản thu lệ phí đi về và giao gửi hàng. Trước các hiện tượng “vênh” nhau về nhiều mặt dẫn đến tình trạng bên Việt Nam bị thua thiệt nhiều, có thể thấy rằng, trong nền kinh tế thị trường những điều đó là khó tránh khỏi. Các đối tác Việt

Nam cần có chính sách, biện pháp để đối ứng, giảm tối đa mức thua thiệt do cạnh tranh mang lại.

Tuy nhiên cũng cần khẳng định rằng, trong thời gian vừa qua việc thực thi những chính sách thương mại đã làm cho hoạt động thương mại Việt - Trung đã có nhiều bước tiến vượt bậc như kim ngạch ngoại thương không ngừng tăng, lực lượng tham gia buôn bán cũng không ngừng được mở rộng, cơ cấu hàng hoá có bước chuyển biến tích cực nhưng bên cạnh thành tựu đó cũng có không ít khó khăn cần khắc phục trong thời gian tới.

## **2. Đánh giá tác động của hệ thống chính sách tới hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai nước:**

Đường lối đổi mới và chính sách mở cửa đúng đắn, sáng tạo của Đảng và nhân dân ta trong hội nhập khu vực và quốc tế nói chung, trong quan hệ giữa Việt Nam và Trung Quốc nói riêng đã tạo ra cơ sở cho những chủ trương, chính sách và giải pháp thúc đẩy, khôi phục bình thường hóa quan hệ phù hợp quy luật khách quan và lợi ích phát triển của cả 2 nước. Hệ thống chính sách và giải pháp này được thể hiện qua một loạt văn bản pháp qui về quản lý biên giới, quản lý hoạt động xuất nhập khẩu trao đổi hàng hoá, thuế quan, các chương trình phát triển kinh tế - xã hội liên quan.

### **2.1. Về chủ trương chính sách**

Thời gian qua hệ thống chính sách này đã được sự đồng tình ủng hộ, thống nhất giữa các ban ngành trung ương và địa phương. Do vậy đã tạo ra những tác động tích cực tới phát triển quan hệ thương mại Việt Trung. Hệ thống chính sách đã khai thông được một thị trường truyền thống có tiềm năng khai thác to lớn, có nhu cầu hàng nhập khẩu phù hợp với điều kiện, khả năng khai thác, sản xuất của ta. Do đó đã khai thác được nguồn hàng nông, lâm, hải sản, khoáng sản tiềm ẩn, tạo điều kiện nhập khẩu thiết bị vật tư phục vụ sản xuất và hàng tiêu dùng đa dạng phù hợp nhu cầu và sức mua của nhân dân. Trên cơ sở đó kích thích đổi mới công nghệ, phát triển sản xuất các sản phẩm chất lượng bảo đảm hơn, cải tiến mẫu mã, hạ giá thành, nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa nội địa.

Mặc dù những năm gần đây Việt Nam đã ban hành nhiều chính sách trên các lĩnh vực giao lưu kinh tế, song thiếu kịp thời, chưa đồng bộ; nhiều điểm chưa phù hợp, khi phát hiện bất hợp lý lại chậm bổ sung sửa đổi. Chính sách xuất nhập cảnh, xuất nhập khẩu (quy định về tiểu ngạch, chính ngạch, chính sách mặt hàng, thuế suất...) trước đây có nhiều điểm không phù hợp, nay tuy đã có sửa đổi nhưng chưa đồng bộ, có những điểm còn cứng nhắc, thủ tục còn phiền hà. Chính sách tài chính về nguồn thu và sử dụng nguồn thu chưa có tác dụng thực sự khuyến khích nuôi dưỡng nguồn thu. Sự quan tâm đầu tư và chính sách đãi ngộ đối với các lực lượng hoạt động trên biên giới chưa tương xứng với nhiệm vụ được giao.

Do chưa nhận thức được đầy đủ về vai trò, vị trí của việc giao lưu kinh tế hợp tác với các nước láng giềng nên Việt Nam chưa xác lập được một chiến lược tổng thể, rõ ràng, cho việc phát triển giao lưu kinh tế - xã hội. Do đó chưa xác định được chương trình đầu tư, xây dựng mô hình tổ chức quản lý thống nhất, xuyên suốt, chưa xây dựng được sách lược để ứng xử chủ động. Mặt khác, chúng ta cũng chưa hiểu đầy đủ, chưa thấy hết vai trò tác động và sự phức tạp của thị trường nước bạn nhất là thị trường Trung Quốc cũng như những mặt trái của cơ chế thị trường nên thường bị động đối phó tình hình.

Hơn nữa, Việt Nam chưa đầu tư thích đáng để xây dựng cơ sở vật chất - kỹ thuật, chưa tạo được cho địa phương có đủ lực, điều kiện để cạnh tranh với đối tác trên thị trường. Việc ban hành các chính sách để thu hút đầu tư từ các nguồn trong và ngoài nước còn chậm.

## ***2.2. Về hệ thống văn bản quản lý Nhà nước***

- Hệ thống văn bản pháp luật, chính sách cơ chế quản lý xuất nhập khẩu của ta còn thiếu đồng bộ, nhiều điểm chưa hợp lý thiếu rõ ràng và còn có những sơ hở, luôn thay đổi nhưng chậm được sửa đổi, bổ sung, ổn định. Điều này đã gây khó khăn cho việc thực hiện và tạo kẽ hở cho doanh nghiệp và phần tử xấu lợi dụng làm ăn phi pháp, buôn lậu trốn thuế, gây rối trật tự trị an khu vực biên giới, đồng thời cũng bộc lộ mặt yếu kém của ta để đối tác lợi dụng gây sức ép, gây khó khăn, làm thiệt hại không nhỏ trong hoạt

động xuất nhập khẩu của ta. Những hạn chế, yếu kém trên đã dẫn đến tình trạng nhiều doanh nghiệp được nợ thuế xuất nhập khẩu để chiếm dụng vốn Nhà nước để kiếm lời riêng, cùng một mặt hàng xuất nhập khẩu có thể vận dụng biểu thuế này (mậu dịch) hay biểu thuế khác (tiểu ngạch biên giới), thuế suất này hay thuế suất kia để gian lận thuế, vừa gây thất thu cho ngân sách Nhà nước, vừa tạo ra bất bình đẳng giữa các doanh nghiệp, vừa gây khó khăn cho cơ quan thuế, vừa làm phiền toái cho người dân. việc nhiều doanh nghiệp Việt Nam bị đối tác ép cấp, ép giá, lừa đảo ... không chỉ thiệt hại cho doanh nghiệp, mà còn làm thất thoát tiền của Nhà nước và nhân dân.

### ***2.3. Công tác tổ chức, quản lý điều hành***

Sự chỉ đạo, điều hành, quản lý xuất nhập khẩu đang còn những chông chéo, mạnh ai nấy làm, thiếu sự phối hợp chặt chẽ, thiếu một cơ quan chỉ đạo, chỉ huy tập trung, thống nhất, cùng với tư tưởng cục bộ địa phương đơn vị, bệnh quan liêu và sự thoái hóa, biến chất của một số công chức Nhà nước ở cơ quan quản lý xuất nhập khẩu bị móc nối, mua chuộc, vô hiệu hóa ... làm cho vai trò quản lý Nhà nước bị hạn chế, kém hiệu lực, hiệu quả.

- Đối với khu vực biên giới, hiện nay, việc phân cấp quản lý, giải quyết các công việc trên biên giới Trung ương và địa phương, giữa các ngành thiếu rõ ràng. Có tình trạng nhiều cơ quan tham gia quản lý nhưng hiệu lực, hiệu quả thấp, không có cơ quan chỉ đạo, điều hành chung. Công tác quản lý trật tự, an ninh, người qua lại và hàng hoá xuất nhập khẩu thiếu sự phối hợp chặt chẽ giữa tuyến trước và tuyến sau, nên chưa ngăn chặn được tình trạng qua lại, kinh doanh trái phép tràn lan. Chức năng thanh toán và kiểm tra, kiểm soát về tiền tệ chưa được thực hiện tốt.

### ***2.4. Công tác kiểm tra, kiểm soát, chống buôn lậu, chống tham nhũng và các tệ nạn xã hội khác trên biên giới***

Tuy có cố gắng, nhất là trong hai năm gần đây nhưng chưa có biện pháp tích cực nên hiệu quả còn thấp. Công tác tuyên truyền giáo dục chưa có bề sâu, việc xử lý vi phạm chưa kiên quyết, chưa bảo đảm công bằng...

Đội ngũ cán bộ, nhân viên làm công tác quản lý trên các khu vực cửa khẩu chưa được bồi dưỡng thường xuyên về đạo đức, chính trị và chuyên môn nghiệp vụ, thiếu kinh

nghiệm trong quản lý, thiếu hiểu biết về thị trường, đối tác...trang bị kỹ thuật, phương tiện làm việc cơ bản vẫn nghèo nàn, lạc hậu làm cho hiệu quả công tác chưa cao.

### ***2.5 Việc phối hợp giữa trung ương và địa phương***

Các cấp, các ngành từ trung ương đến các địa phương có cửa khẩu đã tiến hành nghiên cứu, tổng kết, rút kinh nghiệm, nhưng chưa kịp thời, toàn diện do vậy chưa đề ra được những giải pháp tháo gỡ kịp thời. Có địa phương còn chưa nhìn nhận thoả đáng quan hệ giữa lợi ích địa phương với trung ương và với các địa phương khác. Về phía Nhà nước, chưa ban hành được các chính sách vĩ mô đồng bộ, chưa có các biện pháp chỉ đạo điều hành quản lý để giải quyết, xử lý kịp thời các vướng mắc của các ngành và địa phương kiến nghị lên.

### ***2.6. Một số bài học kinh nghiệm rút ra từ việc đánh giá tác động chính sách tới hoạt động thương mại***

Cần nắm bắt kịp thời, nhạy bén thời cơ, xu thế thời đại, những nhu cầu khách quan từ bên ngoài và đòi hỏi nội tại để có chủ trương mở cửa kịp thời, phù hợp với điều kiện và tình hình cụ thể. Giao lưu và hợp tác kinh tế qua biên giới phải được coi là một bộ phận quan trọng, không thể tách rời của chính sách đối ngoại của Đảng và Nhà nước ta.

Phát triển giao lưu kinh tế thương mại là vấn đề phức tạp và nhạy cảm, gắn bó chặt chẽ nhiều mối quan hệ giữa đôi bên, vì vậy phải có hệ thống các chính sách đồng bộ, phù hợp và ứng xử linh hoạt; đồng thời có tổ chức chặt chẽ, quản lý, chỉ đạo điều hành thống nhất, xuyên suốt từ trên xuống dưới; giải quyết đúng đắn mối quan hệ lợi ích giữa địa phương với lợi ích quốc gia, dân tộc.

Phải có đội ngũ cán bộ với phẩm chất tốt, tinh thông nghiệp vụ, linh hoạt trong xử lý công việc, có kinh nghiệm trong hoạt động kinh tế đối ngoại. Tại các cửa khẩu, cần được đầu tư trang bị thoả đáng cơ sở vật chất - kỹ thuật để phục vụ công tác có hiệu quả.

Để mở rộng và phát triển giao lưu kinh tế với các nước láng giềng và với Trung Quốc nói riêng cần xây dựng tuyến biên giới thành vành đai vững mạnh về kinh tế, chính trị - xã hội và an ninh quốc phòng, trên cơ sở khai thác những tiềm năng tại chỗ

đồng thời phát huy thế mạnh của các địa phương trong cả nước, tạo thế và lực, đủ sức cạnh tranh trong giao lưu kinh tế với bên ngoài.

Việt Nam cần học hỏi chính sách cải cách kinh tế của Trung Quốc phù hợp với tình hình thực tế của Việt Nam. Từ năm 1978 đến 1998, sau 20 năm cải cách, nền kinh tế của Trung Quốc đã có một bước tiến rất dài với mức GDP tăng 20 lần. Thành quả này có được là nhờ Chính phủ Trung Quốc đã có những chính sách phù hợp. Từ một đất nước cái gì cũng thiếu đến nay kinh tế Trung Quốc đang ở mức cung lớn hơn cầu, xuất khẩu khắp thế giới với số lượng lớn... Hiện nay, Trung Quốc đang bước vào thời kỳ mới, nhất là sau khi gia nhập WTO. Họ xác định rõ không thể dựa trên những cải cách chính sách như cũ nữa mà phải chuyển sang cải cách cơ cấu. Biểu hiện rõ nhất là họ quyết định cải cách mạnh mẽ hệ thống doanh nghiệp Nhà nước theo hướng giảm tối đa số lượng và tăng chất lượng. Họ cho rằng quốc doanh là chủ đạo nhưng không nhất thiết tỷ trọng phải lớn. Những xí nghiệp nào làm ăn không hiệu quả, không có khả năng phát triển hơn được thì giải thể, chứ không để sống lay lắt. Họ cũng có nhiều chính sách hợp lý đối với công nhân như tái đào tạo, giúp tạo công ăn việc làm mới, chế độ chính sách. Theo đó, đời sống nhân dân theo đó đã được cải thiện rõ rệt. Nhân dân Việt Nam coi đó là thắng lợi của các nước đi theo chủ nghĩa xã hội, thắng lợi của phong trào công nhân quốc tế. Sự thành công của Trung Quốc chứng tỏ đường lối chính trị, kinh tế xây dựng chủ nghĩa xã hội mang màu sắc Trung Quốc phù hợp với điều kiện cụ thể của đất nước Trung Quốc, phù hợp với xu thế thời đại, phát huy được sức mạnh nội lực. Đặc biệt Trung Quốc thực hiện chính sách các thành phần kinh tế cùng phát triển, các địa phương cùng phát triển, lấy nơi thuận lợi làm bàn đạp, do đó đã thu hút được nhiều đầu tư từ nước ngoài vào. Rõ ràng những bài học thiết thực cho công cuộc đổi mới của ta có thể được rút ra từ kinh nghiệm của Trung Quốc.

## CHƯƠNG III

### giải pháp chủ yếu nhằm

### đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu của

### Việt Nam và Trung Quốc

#### **I. Chủ trương của hai nước trong việc phát triển kinh tế thương mại:**

Để có những chủ trương, biện pháp thực hiện tốt việc giao lưu kinh tế trong giai đoạn tới, về nhận thức cả Việt Nam và Trung Quốc phải thống nhất một số điểm sau: Hai bên cần xác định Việt Nam và Trung Quốc là hai thị trường trọng điểm. Trong đó Trung Quốc là một thị trường láng giềng rộng lớn, có nhiều tiềm năng lớn về hàng hoá, kỹ thuật, có khả năng hỗ trợ cho việc xây dựng cơ sở hạ tầng, giao thông vận tải, năng lượng, nông nghiệp của Việt Nam. Ngược lại, Việt Nam là một thị trường giàu nguồn nguyên, nhiên vật liệu có thể cung cấp cho các ngành công nghiệp Trung Quốc, đồng thời Việt Nam cũng là thị trường cửa ngõ để Trung Quốc tăng cường buôn bán với các thị trường các nước Đông Nam á. Do vậy việc đẩy mạnh quan hệ thương mại và hợp tác giữa các nước không có ý nghĩa to lớn về mặt kinh tế thương mại, mà còn tạo ra môi trường quốc tế ổn định cần thiết để Việt Nam và Trung Quốc thực hiện đường lối mở cửa xây dựng và phát triển kinh tế.

Hiện nay thế giới đang trong xu thế "hoà bình, ổn định, hợp tác và phát triển". Tuỳ theo điều kiện cụ thể của mình, các nước láng giềng cũng đang từng bước tham gia vào quá trình "toàn cầu hoá, khu vực hoá và tự do hoá mậu dịch". Điều đó thể hiện rõ ở đường lối kinh tế đối ngoại của từng nước: một mặt tăng nhanh quá trình tham gia vào các tổ chức quốc tế, mặt khác tăng cường "liên kết, hợp tác kinh tế trong khu vực". Trước tình hình đó xu thế "liên kết kinh tế tiểu khu vực" trong khuôn khổ hợp tác vùng sông Mê Công cũng sẽ tiến triển. Việc Việt Nam và các nước láng giềng (đặc biệt là Trung Quốc) đang tích cực tham gia vào các tổ chức này sẽ là những nhân tố quan trọng của ổn định khu vực, mở ra triển vọng mới về sự hợp tác và phát triển giữa các nước láng giềng trong quan hệ giao lưu kinh tế với Việt Nam. Bên cạnh hợp tác song phương, hai bên còn có thể đẩy mạnh quan hệ thương mại qua kênh đa phương, thông qua quan hệ kinh tế thương mại ASEAN - Trung Quốc, Tổ chức hợp tác kinh tế - Châu á Thái

Bình Dương (APEC), và trong tương lai khi Việt Nam cũng là thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO).

Tuy nhiên, quá trình liên kết và hợp tác kinh tế trong những năm tới vẫn mang màu sắc đa cực: vừa đẩy mạnh hợp tác liên kết, vừa cạnh tranh quyết liệt và đi vào chiều sâu. Vì vậy, Việt Nam cần chủ động khai thác những mặt tích cực đã hoà nhập, nhưng cũng cần có chiến lược phù hợp để đủ sức phát triển và cạnh tranh trên thị trường rộng lớn hơn.

Với những xu thế và đặc điểm chung trên đây và do đặc thù của khu vực; giao lưu kinh tế giữa Việt Nam với các nước láng giềng như Trung Quốc sẽ có những thuận lợi, khó khăn riêng: Việt Nam và các nước láng giềng là những bạn hàng truyền thống lâu đời, là những thị trường lớn liền kề nhau, có hệ thống cửa khẩu, chợ biên giới và các tuyến đường giao thông nối với nhau qua cửa khẩu khá thuận tiện. Điều kiện và chủ trương phát triển kinh tế của Việt Nam và các nước khá tương đồng, có thể hợp tác bổ sung lẫn nhau thuận lợi, song trong sự tương đồng này, Việt Nam có những ưu thế địa lý nổi trội có nhiều cảng biển phía Đông và cửa khẩu trên bộ phía Tây nối các nước với biển Đông; là nơi có nhiều khoáng sản, sản phẩm nông - lâm - ngư nghiệp, là thị trường rộng lớn gần 80 triệu dân có sức hấp dẫn không chỉ với khu vực mà cả quốc tế... Những thuận lợi và ưu thế cơ bản trên sẽ điều kiện, thời cơ quan trọng để Việt Nam phát huy thế mạnh của mình trong giao lưu và hợp tác kinh tế. Nhưng thực tế, ta đang phải đứng trước những khó khăn, thách thức rất lớn: tuyến biên giới trên bộ của Việt Nam khá dài, địa hình hiểm trở phức tạp. Đặc biệt, trình độ nền kinh tế hàng hoá của ta so với Trung Quốc còn thấp, chất lượng sản phẩm hàng hoá thiếu sức cạnh tranh. Sự cạnh tranh quyết liệt của cơ chế thị trường đang đặt ta trước những thử thách gay go, quyết liệt. Do đó, đẩy mạnh hợp tác và giao lưu kinh tế với các nước láng giềng sẽ góp phần quan trọng để ta có thể phát huy thế mạnh, vượt qua thử thách và có bước đi vững chắc vào khu vực và thế giới.

Chính vì vậy mà chủ trương của hai nước trong giai đoạn tới cần phải tranh thủ tối đa những mặt tích cực của chính sách kinh tế đối ngoại, sự thiện chí trong bầu không khí hoà bình, hữu nghị. Mỗi bên tích cực khai thác triệt để, có hiệu quả những tiềm



năng, thế mạnh của mình để đẩy nhanh quá trình hợp tác và giao lưu kinh tế thương mại giữa hai nước.

Việt Nam - Trung Quốc cần xây dựng chiến lược giao lưu và hợp tác kinh tế lâu dài và ổn định, tích cực có biện pháp mở rộng thị trường buôn bán, trao đổi hàng hoá sâu vào nội địa, đẩy mạnh hợp tác du lịch và vận tải hàng hoá, hành khách quá cảnh, củng cố, phát triển cơ sở hạ tầng, mạng lưới y tế, giáo dục ở xã, bản. Mặt khác, hai bên thiết lập trật tự, thực hiện một cách có hiệu quả cuộc đấu tranh chống các tệ nạn xã hội, nhất là buôn lậu, giữ vững an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội, bảo đảm ổn định để cùng phát triển.

## **ii. Dự báo phát triển quan hệ xuất nhập khẩu giữa hai nước**

### **1. Dự báo về xu hướng phát triển xuất, nhập khẩu của Việt Nam:**

*Một là*, hoạt động xuất nhập khẩu tiếp tục phát triển cả về qui mô và các phương thức kinh doanh trên cơ sở mở rộng quan hệ kinh tế và thương mại với Trung Quốc.

*Hai là*, xu hướng trong xuất khẩu: tỷ trọng xuất khẩu qua hệ thống cửa khẩu vẫn ở mức cao trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Trong xuất khẩu biên giới, tỷ trọng xuất khẩu các sản phẩm sản xuất từ các địa phương trong cả nước sẽ tăng nhanh hơn các sản phẩm do các tỉnh này sản xuất ra; xuất khẩu các sản phẩm nguyên liệu và lương thực, thực phẩm vẫn chiếm ưu thế hơn so với các sản phẩm công nghiệp tiêu dùng.

*Ba là*, xu hướng trong nhập khẩu: tổng giá trị nhập khẩu vẫn cao hơn và tăng nhanh hơn so với giá trị xuất khẩu. Nhập khẩu thiết bị máy móc có công nghệ tiên tiến, hiện đại.

### **2. Dự báo xuất - nhập khẩu của Việt Nam với Trung Quốc**

Dự báo trong giai đoạn 2001 - 2005, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Trung quốc sẽ đạt nhịp độ tăng bình quân 15 - 17%/năm và trong giai đoạn 2006 - 2010 là 13 - 14%/ năm. Dự báo kim ngạch buôn bán hai chiều của Việt Nam và Trung Quốc khoảng 5 tỷ USD vào năm 2005. Trong khi đó, kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Trung quốc sẽ đạt nhịp độ tăng bình quân cao hơn từ 18 - 20%/ năm và giai đoạn tiếp sau đó 2006 - 2010 có thể giảm còn 13%/ năm.

### **3. Dự báo xuất nhập khẩu của Việt Nam với Trung Quốc qua các tỉnh biên giới phía Bắc.**

Dự báo kim ngạch xuất khẩu của các tỉnh biên giới phía Bắc trong giai đoạn 2000 - 2005 vẫn chủ yếu dựa vào các loại quặng nguyên khai, than đá và một số nông sản như chè, gạo, quế, tinh dầu... giai đoạn sau năm 2006 - 2010, tổng kim ngạch xuất khẩu sẽ được bổ sung bằng các loại mặt hàng xuất khẩu khác như một số sản phẩm luyện kim, các loại nông sản mới qui hoạch như hoa hồi, cà phê và một số sản phẩm khác. Trong các tỉnh này thì dự báo Lạng Sơn chiếm tỷ trọng áp đảo trong xuất khẩu, tiếp đến là Quảng Ninh.

Dự báo kim ngạch nhập khẩu của các tỉnh biên giới phía Bắc trong giai đoạn từ nay đến năm 2005 và 2010 sẽ tăng mạnh ở nhóm hàng thiết bị máy móc, tiếp đến là nhóm hàng nguyên, vật liệu và cuối cùng là nhóm hàng tiêu dùng nhưng vẫn chiếm tỷ trọng khá cao trong cơ cấu kim ngạch nhập khẩu của các tỉnh này trong giai đoạn dự báo. Tỷ lệ kim ngạch nhập khẩu theo các tỉnh cũng tương tự như xuất khẩu.

### **II/ giải pháp chủ yếu nhằm đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai nước Việt Nam và Trung Quốc**

#### **1. Giải pháp vĩ mô của Nhà nước:**

***1.1 Về mặt vĩ mô, trước hết Việt Nam cần tiếp tục củng cố và tăng cường mối quan hệ toàn diện Việt Nam - Trung Quốc và đẩy mạnh mối quan hệ thương mại qua kênh đa phương.***

Đứng trên góc độ toàn nền kinh tế, chúng ta phải vận dụng triệt để phương châm: Hợp tác để phân chia thị trường, hợp tác để giảm thiểu sức ép cạnh tranh. Quan hệ Việt - Trung ngày càng mở rộng, thiết thực hiệu quả trên cơ sở 16 chữ “ láng giềng - hữu nghị - hợp tác toàn diện - ổn định lâu dài - hướng tới tương lai”. Trong thời gian tới muốn thúc đẩy quan hệ kinh tế thương mại song phương lên một bước phát triển mới, vai trò chính phủ của hai nước là hết sức quan trọng. Hai chính phủ cần phải có sự thảo luận để đi đến thống nhất một danh mục hàng hoá trao đổi, góp phần định hướng cho doanh nghiệp hai bên đàm phán và ký kết hợp đồng ngoại thương.

để thúc đẩy mối quan hệ qua kênh đa phương, Việt Nam và Trung Quốc sẽ từng bước gia nhập vào các tổ chức thương mại của thế giới. Điều này thể hiện thông qua Tổ chức hợp tác kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC), hiệp hội các nước sông Mê Kông, quan hệ kinh tế thương mại ASEAN - Trung Quốc, và trong tương lai không xa khi cả Việt Nam và Trung Quốc đều là thành viên của Tổ chức thương mại Thế giới (WTO). Do vậy, Việt Nam cần phải tích cực chuẩn bị đầy đủ điều kiện để sớm gia nhập WTO. Sự phát triển theo hướng toàn cầu hoá kinh tế và tự do hoá đầu tư thương mại đã khiến cho việc bảo hộ mậu dịch trở nên lỗi thời. Việc duy trì chế độ bảo hộ đối với nền kinh tế - thương mại trong nước cũng như địa phương sẽ dẫn đến sự khép kín và lạc hậu, cần phải nhanh chóng từ bỏ. Chỉ có thực hiện chính sách bảo hộ linh hoạt, phát huy những lợi thế so sánh, dũng cảm tham gia cạnh tranh trên thị trường quốc tế mới có thể chuyển từ thế bị động sang thế chủ động, giành được vị trí có lợi trên thị trường quốc tế. Việc gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đòi hỏi Việt Nam phải chấp nhận theo xu thế của thời đại và tự do hoá thương mại, tiếp tục đẩy mạnh công cuộc đổi mới, mở cửa nền kinh tế. Vì hệ thống pháp luật của Việt Nam về cơ bản còn nhiều khác biệt với các chuẩn mực quốc tế nên khi hội nhập đòi hỏi phải điều chỉnh và sửa đổi rất nhiều các văn bản pháp luật hiện hành để cho các chính sách và quy chế của ta phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Các nguyên tắc cơ bản như không phân biệt đối xử, các quy định về thuế, các biện pháp phi thuế, tính công khai rõ ràng của pháp luật phải được tôn trọng và thực hiện đầy đủ trên mọi lĩnh vực một cách đồng bộ và nhất quán trên phạm vi toàn lãnh thổ.

### ***1.2 Để có thể thực hiện hiệu quả các hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai nước, Việt Nam cần phải có sự quản lý Nhà nước về thương mại và xúc tiến thương mại.***

Hoạt động thương mại nhằm tới mục tiêu là hiệu quả thông qua chỉ tiêu lợi nhuận. Muốn có lợi nhuận thì hàng hoá phải có sức cạnh tranh. Cạnh tranh trước hết về chất lượng, chi phí sản xuất và biểu hiện cuối cùng là giá cả hàng hoá. Tự trung lại, đó là cốt lõi của xúc tiến thương mại. Quản lý Nhà nước có vai trò hết sức quan trọng đối với sự phát triển thương mại. Đường lối của Đảng ta nêu rõ : Xây dựng nền kinh tế thị trường, có sự quản lý của Nhà nước, theo định hướng XHCN. Đó chính là “thị trường

định hướng XHCN”. Trong khuôn khổ nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, vận động theo cơ chế thị trường, ích lợi của các thành phần kinh tế không giống nhau. Lợi ích là động lực thúc đẩy sự phát triển đối với mọi lĩnh vực hoạt động, trong đó có thương mại. Quản lý Nhà nước về thương mại là cách thức bảo đảm đạt tới sự hài hoà các lợi ích, giải quyết những mâu thuẫn mang tính chất nội bộ trong hoạt động thương mại. Nhà nước thực hiện quản lý xã hội cũng như quản lý từng lĩnh vực cụ thể phải bằng pháp luật. Pháp luật được hiểu một cách thông dụng là hệ thống các Luật và Văn bản pháp quy phải mang tính chất đồng bộ, hoàn chỉnh, có chất lượng, thể hiện được lợi ích và nguyện vọng của nhân dân nói chung. Mỗi tổ chức và cá nhân đều phải tôn trọng và có trách nhiệm nghiêm chỉnh chấp hành pháp luật. Nhà nước từng bước rà soát, bổ sung và hoàn chỉnh các chính sách, cơ chế và những biện pháp về quản lý hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai nước cho phù hợp với tình hình và nhiệm vụ trong thời kì mới. Những gì không còn tác dụng, cần kiên quyết loại bỏ và kịp thời bổ sung những chính sách, cơ chế mới thúc đẩy sự phát triển bền vững của hoạt động xuất nhập khẩu Việt - Trung.

### ***1.3 Tiếp đến, Nhà nước cần hoàn thiện công tác quản lý đối với mặt hàng xuất khẩu.***

Việt Nam phải chú trọng khai thác các mặt hàng có lợi thế, đồng thời có sự phối hợp chặt chẽ và tạo điều kiện cho các địa phương trong cả nước cùng tham gia hoạt động xuất nhập khẩu những mặt hàng mà mình có ưu thế, đáp ứng được yêu cầu của thị trường. Mặt khác, cần xây dựng chính sách mặt hàng xuất nhập khẩu có tính ổn định, lâu dài nhằm tạo ra được những sản phẩm có tầm chiến lược, có khối lượng, giá trị lớn, chất lượng cao... Trên cơ sở đó, xác định chính sách mặt hàng xuất nhập khẩu đối với từng tuyến phía Bắc, phía Tây và Tây nam; phù hợp với thị trường các nước láng giềng, đồng thời qua đó có thể vươn rộng ra nước thứ ba.

Hơn nữa, nhà nước có thể giảm các loại phí tổn hành chính (bãi bỏ hẳn các loại giấy phép, tính giảm chế độ kiểm tra về thuế) liên quan đến hoạt động sản xuất và xuất khẩu, hai là nhanh chóng xác lập cơ chế yểm trợ xuất khẩu (thu thập và phổ biến thông tin về thị trường, lập mạng lưới theo dõi và điều tra cung cầu tại những thị trường lớn..) và tổ chức lại các doanh nghiệp xuất khẩu để có khả năng khám phá và tiếp cận thị

trường và chịu đựng rủi ro cao. Nhà nước ta cần áp dụng biện pháp khuyến khích vật chất cụ thể nhằm thúc đẩy xuất khẩu các mặt hàng có hàm lượng chế biến cao, tăng cường xúc tiến các hoạt động thương mại, tích cực chuyển dịch cơ cấu sản xuất trên cơ sở lợi thế so sánh về điều kiện tự nhiên, về đội ngũ lao động dồi dào còn khá rẻ, có tay hoặc có khả năng tiếp thu nhanh.

#### ***1.4 Việt Nam cần thực hiện chiến lược hướng mạnh vào xuất khẩu.***

Một mặt khuyến khích các hình thức gia công, sản xuất hàng xuất khẩu nhất là ở địa bàn biên giới để giải quyết công ăn việc làm và tăng nhanh tốc độ phát triển kinh tế địa phương, đồng thời huy động sức mạnh các vùng, các khu kinh tế, tạo nhiều nguồn hàng phục vụ giao lưu kinh tế với các nước lân cận. Vì vậy, cần xây dựng thành chương trình sản xuất hàng xuất khẩu trên cơ sở khai thác tối đa nguồn lực địa phương và cả nước. Hơn nữa, cần chú trọng các biện pháp nắm bắt thông tin, tổ chức mở rộng thị trường xuất nhập khẩu theo hướng thâm nhập sâu vào thị trường Trung Quốc, tranh thủ xuất khẩu các mặt hàng mà các thị trường khác đòi hỏi cao về chất lượng.

Buôn bán với đối tác Trung Quốc, đồng thời lại phải khuyến khích các doanh nghiệp này thanh toán qua ngân hàng bằng chế độ ưu tiên, ưu đãi. Thực ra, Chính phủ cũng đã có những thông tư, nghị định ưu đãi đối với các doanh nghiệp Việt Nam khi thực hiện thanh toán qua ngân hàng nhưng trong khâu thực hiện các chính sách này vẫn phải một số tiêu cực. Việc quản lý ngoại hối lỏng lẻo để ngoại tệ, vàng bạc đá quý trôi nổi đã cung cấp phương tiện thanh toán cho hoạt động buôn lậu. Người buôn lậu hiếm khi thanh toán qua ngân hàng nên việc quản lý ngoại hối và việc kinh doanh ngoại tệ cần quản lý một cách chặt chẽ sẽ tạo cơ sở để ngăn chặn buôn lậu.

#### ***1.5. Chính phủ sớm cải thiện các điều kiện kinh tế, chính sách để thu hút nhiều hơn vốn đầu tư từ Trung Quốc.***

Phía Việt Nam cũng cần phải tạo môi trường đầu tư thông thoáng để thu hút vốn đầu tư của các nước tư bản có trình độ khoa học kỹ thuật cao nhằm nâng cao trình độ kỹ thuật và công nghệ của Việt Nam cho tương xứng với phía Trung Quốc. Làm được như vậy cũng đã phần nào giải quyết được vấn đề đặt ra đối với sự chênh lệch về cơ cấu

hàng hoá trao đổi giữa hai nước hiện nay. Điều đó cũng làm nâng cao hiệu quả ngoại thương Việt - Trung.

Để làm được điều này, chính phủ cần cải thiện các điều kiện về mặt cung cấp của nền kinh tế như lao động, cơ sở hạ tầng, mạnh dạn sửa đổi những chính sách hợp lý và kiên quyết đẩy mạnh cải cách hành chính nhằm tạo ra môi trường đầu tư hấp dẫn hơn để “đón tiếp” các nhà đầu tư nước ngoài, trong đó đáng chú ý là sẽ có nhiều nhà đầu tư Trung Quốc hoặc do không cạnh tranh được ở trong nước hoặc do chuyển đổi cơ cấu sẽ chuyển hướng đầu tư ra nước ngoài mà Việt Nam là một trong những điểm dừng chân của họ. Tuy nhiên ở Việt Nam còn thiếu hụt nghiêm trọng một tầng lớp lao động có kỹ năng cao gây trở ngại cho việc chuyển dịch cơ cấu đầu tư của họ. Chính vì vậy mà việc đào tạo cán bộ và các chuyên viên có trình độ cao là một vấn đề cần thiết để tạo môi trường thuận lợi cho việc thu hút các nhà đầu tư Trung Quốc vào Việt Nam.

### ***1.6. Hoàn thiện và đổi mới các chính sách của nhà nước.***

#### ***a. Chính sách xuất nhập khẩu:***

Quan hệ giao lưu kinh tế giữa Việt Nam và các nước láng giềng đặc biệt với Trung Quốc mỗi quan hệ truyền thống, nhưng mỗi nước có đặc điểm khác nhau; vì vậy ngoài chính sách chung phải có chính sách đặc thù. Với Trung Quốc là nước có tiềm lực về kinh tế khá mạnh nên ta cần nắm bắt thông tin kịp thời, nghiên cứu kỹ những chủ trương chính sách và ý đồ của họ để có đối sách thích hợp, giành thế chủ động. Phải gắn giao lưu kinh tế với phát triển kinh tế - xã hội của vùng và cả nước, với sự nghiệp CNH, HĐH, bảo đảm quốc phòng an ninh. Phát triển giao lưu kinh tế khu vực là vấn đề phức tạp và nhạy cảm, gắn bó chặt chẽ nhiều mối quan hệ giữa đôi bên nên Việt Nam phải không ngừng hoàn thiện và đổi mới chính sách để đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai nước, có hệ thống các chính sách đồng bộ, phù hợp và ứng xử linh hoạt; đồng thời có tổ chức chặt chẽ, quản lý, chỉ đạo điều hành thống nhất, xuyên suốt từ trên xuống dưới.

*Nhà nước khuyến khích các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế khai thác các tiềm năng của cả nước tham gia xuất khẩu.*

Nhà nước ưu tiên các sản phẩm qua chế biến, hàng nông - lâm - thủy sản, hàng tiêu dùng sản xuất trong nước, hàng thủ công mỹ nghệ... Cụ thể hơn, những mặt hàng lâu nay Việt Nam vẫn xuất sang Trung Quốc là gạo, cà phê, rau quả, gia vị, hạt điều chế biến, thủy hải sản, dầu thực vật, hàng may mặc sẵn, giày dép, hàng tiểu thủ công mỹ nghệ, chất tẩy rửa, dầu thô, cao su. Trừ những mặt hàng quan trọng liên quan đến những cân đối lớn của nền kinh tế như gạo, xăng dầu, sắt thép, xi măng, phân bón mở rộng việc cấp phép kinh doanh xuất nhập khẩu cho tất cả các doanh nghiệp theo tinh thần NĐ 57/1998/NĐ-CP. Cần thận trọng khi quyết định cấm xuất khẩu những mặt hàng tiêu dùng mà sản xuất trong nước chưa đáp ứng nhu cầu. Tăng cường sức sản xuất nội địa bằng các chính sách nhằm:

- + Nhanh chóng đổi mới công nghệ sản xuất, thiết bị, nâng cao sức cạnh tranh.
- + Khuyến khích đầu tư nước ngoài để tranh thủ công nghệ và kỹ năng điều hành tiên tiến, mở lối thâm nhập thị trường quốc tế và khu vực.
- + Điều chỉnh cơ cấu kinh tế gắn với phân công lao động quốc tế.
- + Bảo hộ hợp lý sản xuất nội địa thông qua các chính sách thuế quan, tài chính - tín dụng, chính sách thương mại tác động gián tiếp làm tăng thêm lợi thế khả năng cạnh tranh chứ không phải bao cấp về tài chính và không áp dụng đồng loạt cho tất cả hàng hoá sản xuất trong nước.

Vì cơ chế quản lý của Việt Nam trong giai đoạn hiện nay còn chông chéo, chưa nhất quán cho nên cần có những thông tư hướng dẫn cụ thể đối với các doanh nghiệp Việt Nam xuất nhập khẩu hàng hoá sang Trung Quốc hoặc đối với mặt hàng xuất nhập khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Trung Quốc. Chẳng hạn như: thông tư số 15/2000/TT - BTM ngày 10/08/2000 của Bộ Thương mại về hướng dẫn việc kinh doanh xuất khẩu than sang Trung Quốc theo đường tiêu ngạch; thông tư số 14/2001/TT - BTM ngày 02/05/2001 của Bộ Thương mại về hướng dẫn việc mua bán hàng hoá biên giới trên bộ giữa Việt Nam và Trung Quốc quy định rõ: chủ thể mua bán hàng hoá qua biên giới Việt - Trung, hàng hóa mua bán qua biên giới, chất lượng hàng hoá qua biên giới, cửa

khẩu xuất khẩu nhập khẩu hàng hoá, thanh toán hàng hoá mua bán qua biên giới, thủ tục hải quan và thuế xuất nhập khẩu hàng hoá.

*Về phương thức buôn bán:*

Để khai thác ưu thế về địa lý và tiềm năng của mình, ngoài phương thức buôn bán thông thường, Việt Nam cần tiếp tục đẩy mạnh sử dụng các hình thức trao đổi phong phú như hợp đồng hàng đổi hàng, chuyển khẩu, tạm nhập tái xuất, tạm xuất tái nhập, kinh doanh kho ngoại quan, hàng quá cảnh. Mặt khác, phát huy tối đa lợi thế của các khu vực kinh tế nhằm tăng nhanh kim ngạch xuất nhập khẩu, tạo công ăn việc làm, tăng thu ngân sách nhưng phải quản lý chặt chẽ theo qui định trong nước, phù hợp với thông lệ quốc tế. Sử dụng các hình thức trao đổi, buôn bán linh hoạt, có hiệu quả phù hợp với truyền thống, tập quán giữa hai nước.

*Với hàng hoá xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Trung Quốc trong thời gian tới phải được thay đổi theo hướng cân bằng hơn.*

Một mặt, cần tăng cường quản lý nhập khẩu hàng Trung Quốc nhập vào Việt Nam, nâng cao hiệu quả nhập khẩu hàng hoá. Mặt khác, cũng phải tăng cường xuất khẩu các mặt hàng có tiềm năng sang Trung Quốc và từng bước cải tiến cơ cấu hàng hoá của Việt Nam xuất sang Trung Quốc theo hướng nâng cao tỷ trọng hàng đã qua chế biến, nâng cao hiệu quả xuất khẩu. Có như vậy thì mới phần thực hiện những nhiệm vụ kinh tế xã hội thông qua lượng hàng hoá hoặc ngoại tệ thu được do buôn bán thương mại tạo ra. Nhưng cụ thể ở đây là phải nâng cao trình độ quản lý Nhà nước nói chung đối với hoạt động thương mại Việt - Trung để khắc phục tình trạng “vênh” nhau về chính sách quản lý giữa hai nước. Điều đó yêu cầu phía Việt Nam cần nỗ lực sớm để đưa ra một chính sách, chiến lược rõ ràng đối với việc quản lý Nhà nước về hoạt động ngoại thương Việt Nam và Trung Quốc.

Tuy nhiên, cũng phải tính đến yếu tố tác động khi Trung Quốc gia nhập WTO vào tháng 11/2001 vừa qua, điều này sẽ làm tăng sự cạnh tranh với hàng hoá Việt Nam. Điều đó dẫn đến làm thay đổi nhất định về cơ cấu, chủng loại, khối lượng và giá trị hàng hoá xuất nhập khẩu giữa hai nước trong tương lai không xa. Cũng cần nói thêm rằng,



một khi Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ đã được hai nước thông qua vào tháng 12/2001 vừa qua và cùng với đó, nếu việc đàm phán Việt Nam gia nhập WTO thành công trong một tương lai gần, đến lúc ấy quan hệ thương mại Việt - Trung chắc hẳn có nhiều thay đổi và chính sách thương mại tất yếu cũng sẽ được xem xét điều chỉnh bổ sung cho phù hợp với những điều kiện mới.

***b. Hoàn thiện các văn bản pháp luật về hải quan:***

Những năm qua thủ tục hải quan đã tạo ra không ít phiền hà cho hoạt động xuất nhập khẩu hợp pháp giữa Việt Nam và Trung Quốc vì hệ thống thủ tục cồng kềnh, cách tính thuế không thuận lợi, tổ chức làm việc thiếu khoa học và hệ thống trang thiết bị quá thiếu thốn. Thời gian gần đây, những cải cách về thủ tục hải quan đã được triển khai song không thu được hiệu quả như mong muốn. Nhà nước đang từng bước hoàn thiện các văn bản pháp luật về Hải quan, cải cách thủ tục Hải quan, kiện toàn bộ máy. Phải nói rằng, hoạt động xuất nhập khẩu nói chung và ở khu vực biên giới Việt Trung nói riêng khá đa dạng, phức tạp nên rất cần một môi trường pháp lý rõ ràng để phát triển thuận lợi, lành mạnh. Do vậy, phía Việt Nam cần có các chính sách liên quan đến hoạt động hải quan cần sớm xúc tiến bao gồm:

- Sớm ra đời Luật Hải quan và hệ thống văn bản pháp quy đồng bộ, chặt chẽ.
- Tổ chức rà soát toàn bộ hệ thống văn bản pháp luật Hải quan hiện hành, loại bỏ những văn bản không còn phù hợp tạo điều kiện đơn giản hóa hệ thống thủ tục Hải quan bảo đảm hiệu quả.
- Cải cách thủ tục hải quan theo hướng bảo đảm thuận lợi cao nhất cho hoạt động xuất nhập khẩu và hiệu quả kiểm soát hải quan.
- Đầu tư trang thiết bị hiện đại cho các tổ chức hải quan bằng nguồn thu từ thuế xuất nhập khẩu.
- Kiện toàn bộ máy, cán bộ hải quan, tiêu chuẩn hóa cán bộ, nhân viên.

- Nâng cấp hệ đào tạo của trường Cao đẳng hải quan để bảo đảm trình độ nghiệp vụ đáp ứng yêu cầu trình độ phát triển thương mại, và tương xứng với trình độ Hải quan Trung Quốc.

***c. Hoàn thiện chính sách quản lý vĩ mô khác:***

*Các chính sách thuế xuất nhập khẩu:*

+ Mở rộng các loại thuế đánh vào hàng nhập khẩu tạo cơ hội bình đẳng cho cạnh tranh giữa hàng sản xuất trong nước

+ Giảm mức thuế nhập khẩu cao và quá cao vào một số mặt hàng nhập khẩu tạo điều kiện thuận lợi giảm buôn lậu.

Để phát huy ưu thế nhằm thúc đẩy giao lưu kinh tế, quan hệ thương mại chính sách thuế còn có những vấn đề phải tiếp tục hoàn chỉnh: Đối với thuế xuất nhập khẩu cần nghiên cứu giảm dần thuế suất. Đối với xuất khẩu, cần khuyến khích các doanh nghiệp chủ động trong việc đa dạng hoá các mặt hàng xuất khẩu (trừ mặt hàng thuộc diện cấm) với mức thuế suất thấp hơn hiện nay, có loại bằng 0%. Nói chung chính sách thuế xuất nhập khẩu nên hướng tới mục tiêu tăng kim ngạch xuất khẩu, phục vụ đắc lực cho sản xuất và bảo vệ lợi ích người tiêu dùng.

*Thuế thu nhập doanh nghiệp:* Việc miễn giảm cần tập trung vào các đối tượng có doanh thu lớn từ hoạt động xuất khẩu. Tránh tình trạng doanh nghiệp thành lập ở các tỉnh biên giới, có doanh thu ở địa bàn khác nhưng vẫn được hưởng thuế suất ưu đãi và ngược lại.

*Chính sách tiền tệ - ngân hàng:* Đến nay, ngân hàng chưa thực hiện được chức năng thanh toán hầu hết các hoạt động giao lưu kinh tế với bên ngoài. Do vậy, ngân hàng phải phấn đấu để giữ được vai trò chủ đạo về thanh toán trên thị trường tiền tệ và giao lưu kinh tế mới đảm bảo phát triển quan hệ thương mại một cách lành mạnh, hạn chế buôn lậu. Các ngân hàng thương mại cần tiếp tục mở rộng quan hệ đại lý với các ngân hàng thương mại Trung Quốc, có kế hoạch phối hợp với các ngành để thiết lập quan hệ quản lý đồng bộ về hoạt động tiền tệ, tích cực phòng chống tiền giả đưa vào trong nước. Mặt khác, tổ chức sắp xếp lại các lực lượng kinh doanh ngoại hối thuộc các

thành phần kinh tế tại khu vực các cửa khẩu biên giới Việt Trung. Các hoạt động này phải thông qua việc cấm phép và chịu sự quản lý chặt chẽ của ngân hàng Nhà nước. Ngành Ngân hàng tích cực tìm các biện pháp đưa hầu hết các hoạt động xuất nhập khẩu (trừ trao đổi hàng hoá cư dân biên giới) qua thanh toán ngân hàng và tổ chức hệ thống đổi tiền thuận tiện, có chính sách quản lý tỷ giá linh hoạt, phù hợp với thị trường tiền tệ.

## **2. đối với các doanh nghiệp:**

### **2.1 Giải pháp về thị trường:**

Về mặt vi mô, các doanh nghiệp phải tăng cường nghiên cứu thị trường nắm vững các thông tin về hệ thống luật pháp và các đặc tính tiêu dùng của từng khu vực cụ thể. Trung Quốc là thị trường xuất khẩu đầy hứa hẹn với số dân trên một tỷ người, hiện nay các doanh nghiệp Việt Nam đã có và duy trì được những mối quan hệ nhất định với các bạn hàng Trung Quốc. Theo đánh giá của các nhà nghiên cứu thì việc tìm kiếm và mở rộng số lượng các bạn hàng Trung Quốc của các doanh nghiệp Việt Nam là chưa cao và chưa có hiệu quả. Sự phát triển của các doanh nghiệp cần trung thành với nguyên tắc dựa vào chất lượng để giành chiến thắng; thực hiện chiến lược quốc tế hoá sản xuất kinh doanh; dựa vào khoa học công nghệ tiên tiến nhằm không ngừng nâng cao khả năng cạnh tranh. Đồng thời, các doanh nghiệp có ý thức mạnh mẽ về nhãn hiệu sản phẩm; tạo hình tượng quốc tế; làm lành mạnh mạng lưới tiêu thụ; mở rộng thị trường quốc tế; làm tốt dịch vụ hậu mãi nhằm giành được sự tín nhiệm trên thị trường; bám sát chuyển biến của thế giới, nhanh nhạy nắm bắt cơ hội kinh doanh, có sự cân nhắc về tình thế; đầu tư mở rộng mạng lưới sản xuất và xuất khẩu ra nước ngoài. Bên cạnh đó, cần chuẩn bị cho mình một đội ngũ nhân lực có chuyên môn sâu về lĩnh vực xuất khẩu. Đội ngũ này sẽ giúp doanh nghiệp tăng cường khả năng tìm kiếm bạn hàng và tránh thua lỗ trong kí kết hợp đồng. Các doanh nghiệp Việt Nam cần phân tích đánh giá những thuận lợi, khó khăn trong tổ chức hoạt động thị trường khu vực, thực hiện các chính sách về thương mại của Đảng và Nhà nước đối với từng khu vực cụ thể. Đặc biệt, thường xuyên có sự đánh giá dung lượng thị trường về các loại hàng hoá, sức mua, thị hiếu và nhu cầu trong mỗi thời kỳ để có biện pháp thích hợp điều hành quan hệ cung cầu một cách có lợi nhất cho hoạt động thương mại.

Có một tư duy kinh tế rất phổ biến đó là cần sản xuất và bán những gì thị trường cần chứ không phải những gì mình có. Đối với các doanh nghiệp Việt Nam, nhất là doanh nghiệp Nhà nước hơn lúc nào hết là phải đối mặt trực tiếp với thị trường, sản xuất theo yêu cầu thị trường. Muốn vậy, các doanh nghiệp một mặt phải tích cực đổi mới công nghệ và quản lý, phấn đấu hạ giá thành, nâng cao sức cạnh tranh. Các doanh nghiệp Việt Nam phải hợp tác với bạn hàng Trung Quốc để học hỏi kinh nghiệm. Lúc đó, doanh nghiệp cần áp dụng công nghệ tiếp thị và quảng cáo mạnh hơn nữa cho những mặt hàng tuy mới nhưng hiện đang được khách hàng Trung Quốc ưa thích.

## ***2.2 Doanh nghiệp xây dựng kế hoạch và chiến lược xuất khẩu ngắn hạn, trung hạn và dài hạn cho từng mặt hàng và từng khu vực cụ thể của Trung Quốc:***

Các doanh nghiệp Việt Nam chuẩn bị để trong thời gian không xa, xuất khẩu sang Trung Quốc một số mặt hàng mới như các sản phẩm của công nghệ thông tin, công nghệ phần mềm, các dịch vụ tư vấn có hàm lượng trí tuệ cao. Do vậy, các doanh nghiệp phải có sự nghiên cứu đúng mức để có một chiến lược xuất khẩu hàng hoá phù hợp, tận dụng được những thế mạnh hiện có của doanh nghiệp, đồng thời khai thác thị trường mới, tránh sự cạnh tranh trực tiếp với hàng hoá cùng chủng loại, cùng thị trường với Trung Quốc mà phía bạn có ưu thế rõ rệt. Trong những năm qua, hàng Trung Quốc nhập khẩu vào Việt Nam gia tăng. Hàng Trung Quốc với giá rẻ, mẫu mã đẹp, hợp túi tiền và thị hiếu của đa số dân cư Việt Nam. Kinh nghiệm của Trung Quốc về việc xuất khẩu trong thời gian qua là không quá coi trọng thu lãi quá việc bán với giá cao mà lại coi trọng việc sản xuất, tiêu thụ được nhiều sản phẩm để tận dụng công suất thiết bị, lao động, vốn vay, kho tàng, chi phí quản lý để giảm chi phí khấu hao, tiền công, tiền lãi vay, chi phí quản lý, bảo quản trên một đơn vị sản phẩm, quay vòng vốn nhanh, khi cần có thể bán dưới giá chịu lỗ còn hơn là không thu hồi được vốn. Điều này cũng làm cho các ngành sản xuất của Việt Nam phải khốn đốn nhiều phen. Chính vì vậy mà các doanh nghiệp Việt Nam cần có đối sách hợp lý như:

- Nghiên cứu thị trường Trung Quốc, nắm rõ nhu cầu hàng hoá ở đó cần nhập khẩu từ phía Việt Nam, cả về mặt hàng, khối lượng, chất lượng và thị hiếu của mỗi thời kỳ.

- Tìm hiểu khả năng xuất khẩu hàng hoá của Trung Quốc sang Việt Nam trong mỗi thời kỳ để có sự chủ động trong hợp tác, tránh tình trạng bị gây sức ép đối với thị trường nước ta về một số hàng hoá nhất định, gây bão hoà thị trường và có thể tạo khó khăn hoặc gây hậu quả nhất định cho kinh tế nước ta.

- Nắm bắt chủ trương, chính sách của nước láng giềng về Ngoại thương nói chung và xuất nhập khẩu với Việt Nam nói riêng. Vấn đề này Trung Quốc khá linh hoạt, ta cần đi sâu tìm hiểu để có những giải pháp kịp thời tránh rủi ro, thua thiệt.

- Tăng cường quan hệ giao lưu kinh tế - thương mại hai bên, tổ chức thường kỳ các cuộc hội chợ - triển lãm hàng xuất nhập khẩu, giới thiệu cho bạn hàng những sản phẩm hàng hoá mới, độc đáo, quảng cáo bán hàng, qua đó kích thích tiêu thụ hàng tiêu dùng và ký kết các hợp đồng thương mại.

### ***2.3 Các doanh nghiệp sử dụng chuyên gia tư vấn Trung Quốc:***

Đây là cách mà nhiều quốc gia đã áp dụng thành công đặc biệt đối với các quốc gia đang phát triển. Vì nó giúp các doanh nghiệp đáp ứng được các yêu cầu về chất lượng và thị hiếu tiêu dùng của người dân Trung Quốc một cách tốt nhất. Với tình trạng của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay thì rất cần áp dụng biện pháp này. Các chuyên gia sẽ tư vấn về chất lượng sản phẩm và đưa ra giải pháp về mặt công nghệ để đạt được chất lượng theo yêu cầu đặt ra. Đặc biệt, khi ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu với những khách hàng Trung Quốc mà mình chưa có quan hệ làm ăn lâu dài (phải kiểm tra tư cách pháp nhân của doanh nghiệp, của người đại diện, kiểm tra kỹ từng điều khoản của hợp đồng..). Các doanh nghiệp Việt Nam thực hiện các chính sách xã hội của Đảng và Nhà nước là nhiệm vụ quan trọng được chủ yếu giao cho các doanh nghiệp Nhà nước thực hiện. Những doanh nghiệp này trong kinh doanh thương mại không những tính toán hiệu quả kinh tế, thu lợi nhuận mà còn phải tính toán hiệu quả xã hội, phi lợi nhuận.

### ***2.4 Tăng cường đầu tư vào công nghệ để nâng cao chất lượng sản phẩm, từng bước xâm nhập thị trường Trung Quốc:***

Hiện nay chất lượng sản phẩm là vấn đề đặt ra với các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam. Đầu tư vào công nghệ là một vấn đề chiến lược. Vấn đề đầu tư luôn là vấn đề lớn đối với các doanh nghiệp. Nếu không tăng đầu tư cho đổi mới công nghệ thì

doanh thu lại không tăng và dẫn đến vốn đầu tư cho công nghệ lại càng giảm, và cứ thế sẽ tạo nên một cái vòng luẩn quẩn. Chất lượng của sản phẩm như thế nào phụ thuộc rất nhiều vào chất lượng của nguyên liệu đầu vào. Do vậy, doanh nghiệp cần có chính sách đầu tư đủ mạnh, có tính đột phá để đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh của cán bộ, sử dụng nguồn lực một cách có hiệu quả và nâng cao chất lượng hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc.

### ***2.5 Nâng cao trình độ kinh tế ngoại thương của phía Việt Nam cho ngang bằng với phía Trung Quốc:***

Đội ngũ nhân viên trong các doanh nghiệp của Việt Nam cần được nâng cao cả về trình độ nghiệp vụ ngoại thương nói chung và trình độ nghiệp vụ hoạt động buôn bán qua biên giới với các đối tác Trung Quốc. Đồng thời cũng phải nâng cao trình độ ngoại ngữ của những người làm công tác ngoại thương để tránh tình trạng đọc hợp đồng bằng tiếng nước ngoài do bên đối tác soạn thảo mà không hiểu kỹ nội dung của hợp đồng. Bên cạnh đó, Việt Nam cũng phải có biện pháp khơi dậy lòng tự hào dân tộc, biết trân trọng những giá trị văn hoá tinh thần truyền thống của đất nước đối với mỗi cán bộ ngoại thương có như vậy thì mới mong khắc phục được những hiện tượng tiêu cực của cán bộ ngoại thương hiện nay đồng thời lại tạo ra được thiện cảm đối với đối tác Trung Quốc và được họ tôn trọng hơn, đối xử công bằng hơn trong hoạt động buôn bán giữa hai bên. Trong giai đoạn hiện nay, khi mặt hàng nhập khẩu chủ yếu từ Trung Quốc vẫn sẽ là hoá chất, thuốc trừ sâu, một số chủng loại phân bón, chất dẻo nguyên liệu, bông, sắt thép, máy móc, thiết bị và phụ tùng. đồng thời, tăng cường nhập khẩu những nguyên liệu cần cho sản xuất trong nước nhất là phục vụ cho phát triển sản xuất hàng xuất khẩu, công nghiệp chế biến. Hạn chế nhập hàng tiêu dùng chưa thiết yếu, hàng kém chất lượng hoặc loại hàng mà trong nước đã sản xuất được. Do vậy, các doanh nghiệp cần nhập khẩu các thiết bị đồng bộ, với kỹ thuật tiên tiến và công nghệ nguồn, không cho phép nhập khẩu các thiết bị lạc hậu nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm. Muốn vậy, các cán bộ, đội ngũ nhân viên trong các doanh nghiệp cần phải có một sự hiểu biết, chuyên môn nhất định trong các lĩnh vực cụ thể. Vì thế, vấn đề đào tạo cho cán bộ là hết sức quan trọng trong xu thế hiện nay.

*Tóm lại những giải pháp đã nêu ở trên đều đòi hỏi ở mỗi doanh nghiệp một sự nỗ lực trong dài hạn. Để thực hiện được những vấn đề này, các doanh nghiệp Việt Nam cần xem xét khả năng của mình kết hợp với xu hướng của thị trường để có những bước đi hợp lý phù hợp với lợi ích của doanh nghiệp. Chỉ có một chiến lược dài hạn mới giúp doanh nghiệp xác định rõ mục tiêu, biết được tiến độ đã đạt được và cần phải làm gì tiếp theo để đạt được hiệu quả cao trong hoạt động xuất nhập khẩu với đối tác Trung Quốc.*

### **3. Đối với các tỉnh biên giới Việt - Trung**

Khu kinh tế cửa khẩu là bộ phận hạt nhân của vành đai kinh tế xã hội do vậy chính sách phát triển khu kinh tế cửa khẩu cần được coi là trọng tâm quan trọng để đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai nước Việt Nam - Trung Quốc. Giao lưu kinh tế qua cửa khẩu biên giới trên bộ với các nước láng giềng cũng là nhu cầu bức xúc của nhiều quốc gia phát triển nền kinh tế thị trường. Mở cửa hội nhập quốc tế từ những hình thức đi từ thấp lên cao, từ giản đơn đến phức tạp: ban đầu chỉ là sự trao đổi hàng hoá vùng biên mang tính chất tự nhiên, sau đến là những hình thức hợp tác sản xuất kinh doanh, cao hơn là tiến tới thành lập các khu mậu dịch tự do biên giới, khu hợp tác kinh tế tiểu vùng.

#### ***3.1 Sớm hoàn thiện hệ thống chính sách thương mại cho khu vực biên giới Việt - Trung:***

Khu vực biên giới Việt Trung phía Việt Nam giống như phía Trung Quốc đều đứng trước thách thức của yêu cầu phát triển ổn định, giảm dần chênh lệch với các khu vực khác trong nước. Toàn bộ các huyện thị ở khu vực này đều nằm trong danh mục ưu đãi đầu tư ban hành kèm ND 29-CP ngày 12/05/95 của chính phủ qui định chi tiết thi hành Luật Khuyến khích đầu tư trong nước. Đây cũng là khu vực đối tượng thực hiện Nghị định 20/1998/NĐ-CP về khuyến khích phát triển thương mại miền núi. Quan hệ thương mại Việt - Trung chính là một lối ra cho kinh tế khu vực. Vì lý do đó càng sớm có một hệ thống chính sách thương mại đặc thù cho khu vực này, gắn phát triển quan hệ

thương mại Việt Trung với sự phát triển kinh tế - xã hội vùng như hai mặt hỗ trợ, tương tác cùng phát triển.

Việc phát triển quan hệ thương mại Việt Trung tạo điều kiện phát triển hạ tầng, thay đổi cơ cấu ngành nghề, tạo việc làm cho nhân dân trong vùng. Mặt khác sự phát triển của vùng phải xoay quanh việc tận dụng lợi thế của khu vực trong quan hệ thương mại Việt Trung. *Muốn vậy hệ thống chính sách thương mại cho khu vực này nên hoàn thiện theo các hướng sau đây:*

- Khuyến khích việc hình thành các vùng nguyên liệu phục vụ gia công xuất khẩu bằng chính sách trợ giá thu mua, trợ giá cung cấp vật tư nông nghiệp.

- Khuyến khích hình thành phát triển các ngành nghề dịch vụ trên cơ sở các quỹ đào tạo, hỗ trợ chuyển dịch cơ cấu lấy từ phần thu do hoạt động xuất nhập khẩu tại khu vực.

- Khuyến khích chuyển hướng sử dụng đất thích hợp bằng việc cung cấp hạ tầng kỹ thuật hình thành các khu vực phát triển thương mại biên giới.

- Trung ương nên qui định khung thuế trong thời gian tương đối dài, địa phương (hoặc tổ chức quản lý thương mại biên giới) được phân cấp quyết định thuế suất và giá tính thuế để bảo đảm linh hoạt kịp thời, đáp ứng những biến đổi trong yêu cầu điều tiết quan hệ thương mại khu vực biên giới.

Trong thực tế hiện trên biên giới có 6 tỉnh thì 4 tỉnh đã có quyết định thí điểm chính sách ưu đãi cho cửa khẩu, trong khi Trung Quốc có khả năng điều phối hàng hoá trên toàn tuyến rất linh hoạt. Nếu địa phương không được trao quyền tự chủ nhất định thì hoạt động thương mại khu vực biên giới không thể tiến hành thông suốt.

Cần sớm nghiên cứu để đưa ra Luật chống phá giá và thuế chống phá giá đánh vào hàng nhập khẩu nhằm bảo vệ tích cực hơn sản xuất trong nước. Đây là giải pháp cấp bách để có thể giải quyết triệt để hơn vấn đề bán phá giá mà Trung Quốc thường xuyên sử dụng trong buôn bán biên giới với Việt Nam. Hiện phía Việt Nam mới chỉ có biện pháp ngăn chặn duy nhất là sử dụng biểu giá tối thiểu tại cửa khẩu đối với các mặt hàng



nghe chờ bán phá giá. Giải pháp này sẽ là không hợp pháp khi tham gia vào các cam kết thuế quan khu vực trong đó qui định giá tính thuế chỉ căn cứ vào hợp đồng thương mại.

*Chính sách cửa khẩu:* chính sách ưu đãi áp dụng thí điểm tại các khu kinh tế cửa khẩu thể hiện ở các nội dung chủ yếu, bao gồm các chính sách ưu đãi về thuế, về tiền thuê đất, chính sách huy động vốn, chính sách đầu tư phát triển các lĩnh vực sản xuất - kinh doanh và xây dựng cơ sở hạ tầng; chính sách phát triển thương mại, chính sách xuất nhập khẩu du lịch, dịch vụ... So với các vùng kinh tế khác, các chính sách được áp dụng tại đây thông thoáng, ưu đãi hơn. Chính vì thế hơn 2 năm qua chính sách kinh tế cửa khẩu sớm đi vào cuộc sống, tác động tích cực tới sự phát triển của các khu vực cửa khẩu, tạo sự khởi sắc về kinh tế - xã hội cho vùng kinh tế cửa khẩu. Hoạt động giao lưu hàng hoá ngày càng sôi động, tạo ra nhiều việc làm, đời sống nhân dân vùng này được cải thiện, tăng thêm nguồn thu cho ngân sách, cơ sở hạ tầng được nâng cấp, mở rộng theo chiều hướng hiện đại, trật tự xã hội và an ninh biên giới được giữ vững.

Chính sách thương mại tiêu biểu được áp dụng thí điểm và nay đã trở thành áp dụng chính thức trong các khu kinh tế cửa khẩu là được phép ưu tiên phát triển một cách toàn diện các hình thức hoạt động trong lĩnh vực thương mại: xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập tái xuất, vận chuyển hàng quá cảnh, kho ngoại quan, cửa hàng miễn thuế, hội chợ triển lãm, cửa hàng giới thiệu sản phẩm, các cơ sở sản xuất, gia công hàng xuất khẩu, các chi nhánh đại diện các Công ty trong và ngoài nước, chợ cửa khẩu, đầu tư cơ sở hạ tầng, dịch vụ, du lịch. Đặc biệt là tại các khu kinh tế cửa khẩu được phép thành lập khu bảo thuế với điều kiện phải cách ly các khu chức năng khác trong khu vực kinh tế cửa khẩu. Khu bảo thuế được áp dụng cơ chế phi thuế quan như đối với kho ngoại quan.

Rõ ràng, trong quá trình thực hiện thí điểm, một số chính sách nói trên đã thể hiện tính đúng đắn, ưu việt trong việc khai thác lợi thế của khu vực cửa khẩu biên giới. Thành công trong việc áp dụng các chính sách cho khu vực kinh tế cửa khẩu tập trung ở 3 khía cạnh:

1. Phát huy tiềm năng tại chỗ
2. Tác động lan toả cho một số khu vực lân cận phát triển

3. Qua quá trình thực hiện đã cho thấy nhiều vấn đề cần được phát huy khắc phục để từ đó tiến tới hoàn chỉnh, hoàn thiện một số cơ chế chính sách cũng như việc thực thi chính sách cho một số khu vực khác.

Tuy nhiên, quá trình thí điểm này vẫn còn những vấn đề tồn tại cần phải tiếp tục nghiên cứu giải quyết, nhưng về cơ bản quá trình đó đã thu được những kết quả khả quan, làm cơ sở cho việc ra đời Quyết định của Thủ tướng Chính phủ về chính sách đối với khu kinh tế cửa khẩu biên giới, số 53/2001/QĐ-TTg ngày 19/4/2001.

Để phát huy được năng lực của khu vực kinh tế cửa khẩu cần nghiên cứu kỹ chính sách đối với cửa khẩu của các nước láng giềng để trên cơ sở đó, một mặt chúng ta có đối sách phù hợp, mặt khác trên cơ sở khả năng và tình hình của từng địa phương có cửa khẩu để xác định bước đi về đầu tư, mức độ ưu tiên và cơ chế chính sách cho phù hợp. Thực tế cho thấy, khu vực cửa khẩu chủ yếu là khu vực giao lưu kinh tế, là cửa ngõ thông thương giữa ta với thị trường nước láng giềng và thị trường thế giới, bên cạnh việc miễn thuế hoặc hoàn thuế (trường hợp tạm nhập tái xuất đã nộp thuế vào NSNN) đối với các hàng hoá tạm nhập tái xuất, hàng hoá quá cảnh, chuyển khẩu cần nghiên cứu để các hàng hoá thuộc diện này không phải làm các thủ tục xuất nhập khẩu mà chỉ kê khai tờ khai hải quan. Tất nhiên, muốn thực hiện chính sách đó, Nhà nước ta phải trao đổi với các nước láng giềng để đạt được sự thoả thuận, tức là họ phải đối xử với hàng hoá tạm nhập tái xuất, quá cảnh để nhập vào nước ta cũng như ta đối xử với hàng hoá tái nhập tái xuất, quá cảnh để nhập vào nước họ.

*Trong hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá ở vùng kinh tế cửa khẩu:* Bộ Thương mại nên thống nhất một đầu mối quản lý, nên sớm thành lập hiệp hội các nhà sản xuất các sản phẩm xuất khẩu để có biện pháp quản lý hàng xuất khẩu, tránh tình trạng ép cấp, ép giá, dẫn đến thua thiệt cho phía Việt Nam như đã xảy ra trong thời gian vừa qua.

Ngoài ra Nhà nước cần sớm tổng kết hoạt động của các khu kinh tế cửa khẩu. Các cơ chế chính sách để tiếp tục nghiên cứu đề ra một cơ chế chính sách toàn diện đối với khu kinh tế này, không nên cho phép thí điểm kéo dài sẽ dẫn đến sự phát triển không ổn định của tỉnh có cửa khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài vào khu vực này. đồng thời,

nhà nước sớm thống nhất lập qui hoạch, lựa chọn địa điểm, dự kiến trước số lượng các khu kinh tế cửa khẩu cần phát triển trong giai đoạn trước mắt và trong tương lai trên khu vực biên giới Việt Trung để có hướng đầu tư cụ thể thích đáng, khuyến khích khu kinh tế cửa khẩu phát triển, tác động tích cực lan toả đến các vùng khác trong nước.

Các chính sách tuy nhanh chóng tác động song việc phối hợp giữa các ngành trên địa bàn như thuế, hải quan, quản lý thị trường và các cấp chính quyền cần phải chặt chẽ hơn nữa để đảm bảo sự thống nhất, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh tế cửa khẩu. Chính phủ nên xem xét giao cho chủ tịch UBND các tỉnh có vùng kinh tế cửa khẩu thẩm quyền điều hành, giải quyết các phát sinh trên địa bàn. Đồng thời cần củng cố tổ chức bộ máy của hệ thống quản lý Nhà nước trên địa bàn của tỉnh có cửa khẩu, nhất là cấp huyện, nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của công tác quản lý đối với khu vực này.

### ***3.2 thứ hai, các tỉnh biên giới cần tiếp tục đẩy mạnh công tác quản lý thị trường, chống buôn lậu và gian lận thương mại:***

Chống buôn lậu luôn gắn với hoạt động thương mại biên giới như người đồng hành vì mọi quốc gia đều có chính sách thuế quan để bảo hộ mậu dịch song khu vực biên giới luôn có địa hình thức tạp cho phép buôn lậu. Thuế quan càng cao, buôn lậu và gian lận thương mại càng có cơ may thu lợi nhuận cao vì vậy hoạt động buôn lậu càng được kích thích gia tăng.

Buôn lậu là một thực tế lịch sử và tồn tại lâu đời. Buôn lậu nảy sinh là do trình độ phát triển và chi phí sản xuất ở các quốc gia khác nhau. Cung cầu mất cân đối và tính đa dạng về hàng hoá của dân cư, chính sách điều tiết của Chính phủ các nước trái với qui luật lưu thông hàng hoá. Do đó, việc chống buôn lậu phải coi là một trong những giải pháp hàng đầu, trong đó chống buôn lậu bằng sự quản lý trực tiếp của các tỉnh biên giới có vị trí quan trọng đặc biệt. Hiện trạng buôn lậu xảy ra đối với hầu hết các mặt hàng có thuế suất cao và hàng tiêu dùng cấm nhập khẩu với thuế suất 50%-120% (xe đạp, dầu video...). Nếu thuế nhập khẩu ở mức thấp thì hầu như không còn buôn lậu vì lãi suất của nó không lớn hơn buôn hợp pháp mà thu ngân sách sẽ cao hơn nhiều. Lực

lượng của địa phương chống buôn lậu tại chỗ là biện pháp hữu hiệu nhất vì cán bộ và đồng bào địa phương hiểu rõ hơn ai hết địa bàn mình cư trú và những thủ đoạn mà bọn buôn lậu sử dụng để hoạt động. Tất nhiên trong công việc khó khăn phức tạp này cần có sự hỗ trợ phối hợp hành động với các cơ quan hữu trách các ngành ở trung ương, trước hết là với Cục Quản lý thị trường của Bộ Thương mại. Kết quả của công việc chống buôn lậu qua biên giới sẽ có tác động tích cực đến quá trình thực hiện quy hoạch phát triển thương mại tại các vùng cửa khẩu biên giới phía Bắc nước ta. Bên cạnh đó các tỉnh biên giới cần phải được kiện toàn bộ máy quản lý thị trường:

- Tiêu chuẩn hóa cán bộ gắn với nghiêm trị tham nhũng
- Trang bị phương tiện kiểm tra kiểm soát
- Tăng cường đào tạo nghiệp vụ, chính trị
- Hoàn thiện hệ thống văn bản điều chỉnh hoạt động quản lý thị trường, chống gian lận thương mại.

### ***3.3 Hoàn thiện việc tổ chức hoạt động của các khu kinh tế cửa khẩu:***

Việc phát triển các khu kinh tế cửa khẩu không chỉ là nhiệm vụ của từng địa phương mà là nhiệm vụ của cả quốc gia, vì vậy đòi hỏi các ngành, các cấp cần có sự tập trung đầu tư, đề ra các biện pháp có hiệu quả thiết thực đối với sự phát triển khu vực này tùy theo từng lĩnh vực phù hợp với chức năng hoạt động của mỗi ngành. Khu kinh tế cửa khẩu trong những năm qua đã phát huy được các lợi thế khơi dậy mọi nguồn lực tại chỗ và đã khởi động cho các vùng lân cận phát triển mạnh về thương mại dịch vụ. Từ những kết quả này Nhà nước cần có những chính sách phù hợp, tiếp tục hoàn thiện để các khu kinh tế cửa khẩu này sớm chuyển hoá thành khu kinh tế hạt nhân quan trọng.

- + Đồng bộ hóa hệ thống chính sách ưu đãi
- + Sớm đổi mới mô hình hoạt động, đánh giá hiệu quả, phân tích đánh giá tổng hợp chính sách để điều chỉnh kịp thời.
- + Sớm ra Luật về đặc khu kinh tế để có cơ sở điều chỉnh hoạt động các khu kinh tế cửa khẩu rõ ràng chi tiết.

+ Hệ thống chính sách ưu đãi phải được hạn định trong một khoảng thời gian hợp lý, bảo đảm cân đối giữa quyền lợi quốc gia và quyền lợi địa phương. Hòa hòa giữa phát triển khu vực và lợi ích cộng đồng, tránh tư tưởng cục bộ cố hữu.

+ Coi trọng chính sách đào tạo cán bộ quản lý, chuyên môn đáp ứng trình độ yêu cầu ngày càng cao của các khu kinh tế cửa khẩu.

+ Sớm có một tổ chức của chính phủ quản lý điều hành hệ thống các khu kinh tế cửa khẩu, đồng thời xây dựng qui hoạch phát triển rõ ràng.

+ quản lý chặt chẽ là việc trao đổi hàng hoá giữa khu vực cửa khẩu với nội địa, đây là vấn đề phức tạp có liên quan đến việc chống buôn lậu và gian lận thương mại. Cần có biện pháp quản lý chặt chẽ, kiểm soát được việc trao đổi hàng hoá giữa khu vực cửa khẩu với nội địa thông qua các hàng rào kiểm soát chặt chẽ của các cơ quan có thẩm quyền và ý thức trách nhiệm cao của các công chức có nhiệm vụ kiểm soát. Vấn đề đặt ra là phải có cơ chế đầu tư (như đầu tư từ nguồn kinh phí thu được của hoạt động cửa khẩu) tạo ra các hàng rào ngăn cách để chống buôn lậu, đồng thời có chính sách cán bộ, tiền lương thoả đáng đối với công chức thực thi nhiệm vụ này. Chính sách đầu tư cho các cửa khẩu tuy đã được đặt ra song trên thực tế chưa đủ lực, các vấn đề về đất cho kinh doanh, giá đất, giá dịch vụ ở một số cửa khẩu còn kém sức cạnh tranh so với phía Trung Quốc. Thủ tục đầu tư rườm rà, phức tạp, cơ sở hạ tầng còn yếu kém. Trong khi đó, công tác chỉ đạo, phối hợp giữa trung ương và địa phương trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội khu vực cửa khẩu còn thiếu đồng bộ, chưa chặt chẽ, chưa tạo thuận lợi nhằm giúp các khu vực cửa khẩu của ta giành được lợi thế trong quan hệ kinh tế đối với nước láng giềng sản xuất kinh doanh ngày càng tăng, chưa tạo điều kiện thu hút mạnh mẽ vốn đầu tư nước ngoài vào kinh tế cửa khẩu. Việc triển khai thực hiện các quyết định của Thủ tướng Chính phủ mới tập trung vào các hoạt động nhập khẩu, dịch vụ ăn uống, các hoạt động phát triển sản xuất công nghiệp, du lịch, vui chơi giải trí, văn hoá, thể dục thể thao chưa được quan tâm đúng mức nên các khu vực cửa khẩu chưa thực sự trở thành một khu kinh tế thương mại và du lịch. Các địa phương có cửa khẩu chủ động trong việc đề xuất các đối sách thích hợp để lôi kéo các cơ sở kinh tế tham gia khai thác và sử dụng thị trường ngoài nước thông qua các cửa khẩu.

### ***3.4 Tiếp tục hoàn thiện hệ thống môi trường pháp lý cho phát triển quan hệ thương mại khu vực biên giới Việt Trung:***

+ Sớm ký kết hoàn thiện hệ thống điều ước quốc tế Trung Việt liên quan quan hệ thương mại Việt Trung: Hiệp ước phân định biên giới, Hiệp ước thương mại, hiệp ước về tương trợ tư pháp...

+ Sớm rà soát ban hành các văn bản pháp lý thay thế các qui định đã lỗi thời điều chỉnh hoạt động thương mại biên giới.

+ Sớm có các văn bản pháp qui liên quan đến Luật Thương mại, luật thuế, luật Hải quan, Hiệp định về mua bán hàng hoá biên giới.

### ***3.5 Huy động vốn và xây dựng cơ sở vật chất - kỹ thuật cho các khu vực cửa khẩu:***

Việc thực hiện quy hoạch phát triển thương mại dù là tại các vùng cửa khẩu biên giới phía Bắc hoặc ở bất kỳ địa phương nào, cũng đòi hỏi phải có cơ sở vật chất - kỹ thuật nhất định. Đây là một trong những giải pháp quan trọng đối với khu vực miền núi biên giới phía Bắc. Điều kiện tự nhiên khó khăn là một lẽ, nhưng việc đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng kỹ thuật và kết cấu hạ tầng xã hội từ trước đến nay cũng còn rất hạn chế. Do vậy, cơ sở vật chất kỹ thuật trên thực tế vẫn thiếu thốn và lạc hậu.

Các khu kinh tế cửa khẩu được vay vốn ưu đãi Nhà nước từ Quỹ hỗ trợ phát triển để phát triển cơ sở hạ tầng. Trường hợp nếu các công trình hạ tầng trên địa bàn khu kinh tế cửa khẩu đã được xây dựng đồng bộ và hoàn chỉnh thì số vốn được để lại có thể được sử dụng đầu tư hỗ trợ các công trình khác ngoài địa bàn nhưng có liên quan và trực tiếp phục vụ khu kinh tế cửa khẩu. Xây dựng cơ sở hạ tầng trước hết cần chú ý đến việc nâng cấp, bổ sung và hoàn chỉnh hệ thống nhà công vụ trên toàn tuyến biên giới đủ để phục vụ các hoạt động thương mại ngày càng tăng nhanh. Trang bị đủ những phương tiện, máy móc cần thiết về bưu chính viễn thông, về tin học, khắc phục tình trạng nhiều nơi vẫn làm thủ công, chậm trễ và thiếu chính xác về cập nhật thông tin, số liệu, phục vụ kịp thời cho quản lý điều hành. Trang bị các máy móc, phương tiện đẩy nhanh quy trình

kiểm tra, kiểm soát hành lý, hành khách xuất nhập cảnh, kiểm dịch động thực vật bảo vệ môi trường sinh thái, tránh cho đất nước không bị lây nhiễm dịch bệnh khó chữa.

Phát triển giao thông - vận tải phục vụ giao lưu kinh tế: Bảo đảm từ nay đến năm 2010 nâng cấp tất cả các đường quốc lộ ra biên giới. Trước mắt, ưu tiên cho các quốc lộ quan trọng nối từ các cửa khẩu lớn vào nội địa và thông ra biển, đường nối tới các khu du lịch. Khai thông tuyến vành đai biên giới quốc lộ 4 có điều kiện thì nâng cấp rải nhựa. Hệ thống đường xương cá, đường dân sinh dẫn tới các cửa khẩu, vùng sâu, vùng xa, các điểm dân cư tập trung, các trung tâm kinh tế, các cụm xã cũng cần được khẩn trương nâng cấp, xây dựng, khai thông. Có kế hoạch xây dựng đường dọc theo biên giới phục vụ công tác tuần tra. Đàm phán để tiến tới tổ chức liên vận quốc tế trên đường bộ, đường sắt không phải chuyển tải qua biên giới.

Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng xã hội phục vụ hoạt động thương mại đang có những yêu cầu bức xúc. Vấn đề này liên quan trước hết đến đào tạo nguồn nhân lực có đủ sức khỏe, kỹ năng và kiến thức thực thi nhiệm vụ phục vụ sản xuất, kinh doanh và quản lý. Trong điều kiện của các tỉnh vùng biên, đây là việc đầu tư có nhiều khó khăn, phải làm kiên trì, từng bước một vững chắc, bảo đảm tính kế tục lâu dài.

### ***3.6 phát triển hệ thống chợ biên giới:***

Hệ thống chợ biên giới là một trong những cơ sở vật chất quan trọng phục vụ trực tiếp giao lưu kinh tế với các nước láng giềng. Các tỉnh biên giới cần nhanh chóng qui hoạch mạng lưới chợ, có kế hoạch từng bước đầu tư xây dựng và tăng cường quản lý chợ theo những nguyên tắc qui định về biên giới giữa hai nước và qui chế quản lý chợ của nước ta.

Hệ thống chợ Việt - Trung hiện chủ yếu dựa trên cơ sở các điểm chợ truyền thống, Chưa có quy hoạch sắp xếp một cách có hệ thống và đầu tư thích đáng. Thậm chí một số chợ do đầu tư vội vã đã hoàn toàn không được mục đích đầu tư ban đầu như chợ trung tâm Lao Kai, Chợ cửa khẩu Tà Nùng. Việc thực hiện quy hoạch chợ biên giới cần có sự lồng ghép, phối hợp các chương trình phát triển kinh tế xã hội khu vực các xã biên giới để có được hiệu quả cao hơn.

## Lời Kết luận

Với vị trí và ảnh hưởng đặc biệt của mình, từ lâu Trung Quốc đã có một quan hệ kinh tế - xã hội chặt chẽ với Việt Nam. Trong thời gian tới cũng như trong tương lai, trước một thực tế về một vai trò chi phối đời sống chính trị kinh tế Châu á - Thái Bình Dương của Trung Quốc đang dần được khẳng định, trong chiến lược phát triển lâu dài của mình, Việt Nam không thể không chú trọng tới nhân tố Trung Quốc.

Nhìn lại chặng đường mười năm quan hệ thương mại Việt - Trung có thể thấy rằng: Cơ sở phát triển quan hệ này là tương đối vững chắc, trong đó có cả nhân tố chủ quan và nhân tố khách quan. Trong số các nhân tố chủ quan thì nhân tố ý chí chính trị của cả hai bên là nhân tố quan trọng nhất, có tính chất quyết định đối với việc phát triển quan hệ Việt Nam - Trung Quốc nói chung và hoạt động xuất nhập khẩu nói riêng. Vì thế, muốn tranh thủ được thời cơ, khai thác mặt tích cực, hạn chế mặt tiêu cực khi quan hệ buôn bán với Trung Quốc thì Việt Nam cần phải xây dựng được một hệ thống chính sách phù hợp với tình hình thực tế và khẩu hiệu của chúng ta là: **ổn định - hợp tác - phát triển**. Trong đó, **ổn định** bao gồm ổn định trong từng quốc gia và ổn định trong toàn khu vực làm tiền đề; **phát triển** là mục tiêu chung mà mỗi quốc gia và khu vực cùng hướng tới; còn **hợp tác** bao gồm hợp tác song phương và đa phương là phương thức và sự lựa chọn tốt nhất để thực hiện mục tiêu chung. Cuộc cạnh tranh này sẽ gay gắt, nhưng đó cũng chính là động lực đẩy nhanh quá trình hiện đại hoá, tiến kịp với trình độ công nghệ của thế giới.

Thực tế cuộc sống đang đòi hỏi không chậm trễ hơn nữa về sự hoàn thiện chính sách và cơ chế quản lý nói chung và đối với hoạt động xuất nhập khẩu nói riêng, có chính sách nhất quán cùng với một cơ chế điều hành thích hợp đối với thương mại vùng biên giới đang đòi hỏi các cơ quan hữu quan kịp thời đáp ứng.

Chúng ta hoàn toàn có thể tin tưởng rằng: dưới sự lãnh đạo của Đảng Cộng sản Việt Nam và Đảng Cộng sản Trung Quốc, với những thành tích đã đạt được và trong khuôn khổ quan hệ mới được xác lập, chúng ta có cơ sở để tin tưởng sâu sắc rằng mối quan hệ Việt - Trung sẽ mãi mãi xanh tươi và đời đời bền vững, góp phần vào thắng lợi



của công cuộc đổi mới ở Việt Nam và công cuộc cải cách mở cửa của Trung Quốc, đưa hai dân tộc Việt - Trung vững bước vào thế kỷ XXI - thế kỷ Châu á - Thái Bình Dương với tầm cao mới.