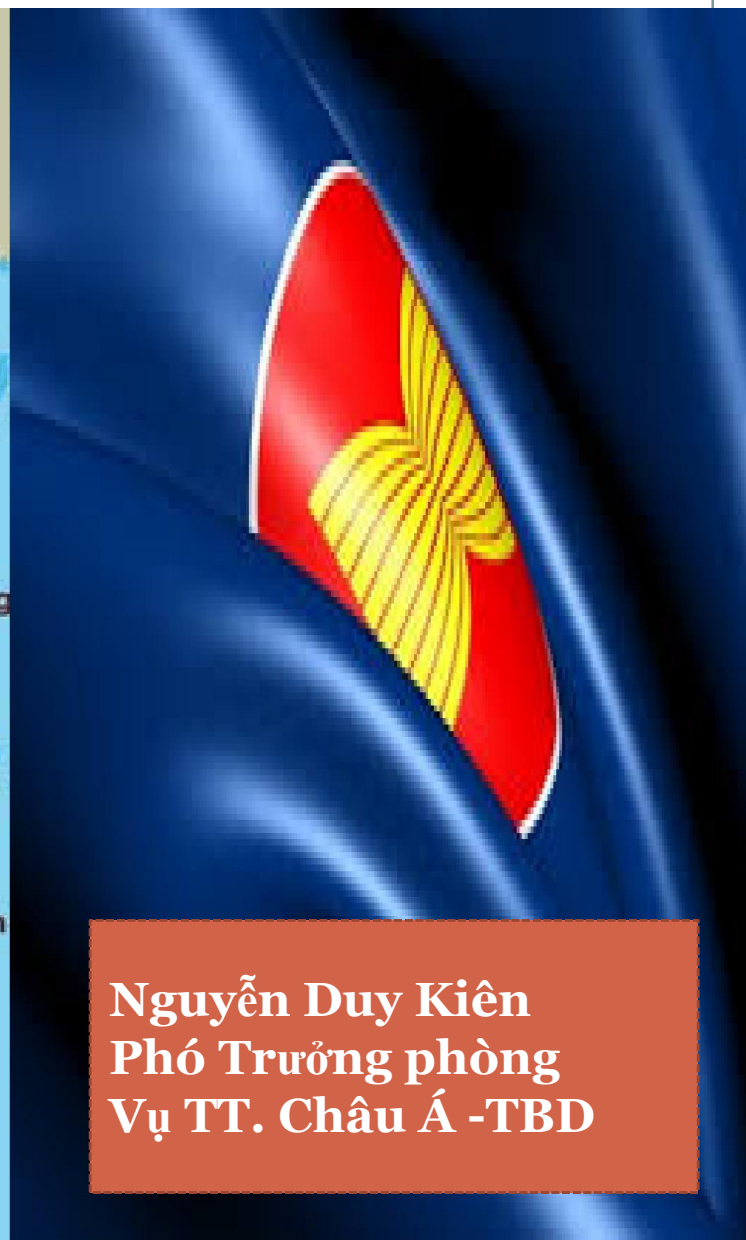


TIỀM NĂNG CÁC NƯỚC CLM



Nguyễn Duy Kiên
Phó Trưởng phòng
Vụ TT. Châu Á -TBD

Các Nội dung chính



- **Tiềm năng và liên kết với các nước CLM**
- **Tiềm năng thị trường Lào, Campuchia**
- **Tiềm năng thị trường Myanmar**

I. Tiềm năng và liên kết với các nước CLM



- Liên kết theo khu vực
 - ASEAN
 - Hợp tác GMS
 - Hợp tác CLMV
 - Hợp tác CLV
 - Hợp tác ACMECS

Hành lang kinh tế Đông Tây và Phía Nam



Đặc điểm khu vực CLM



- **Đặc điểm chung:**
 - Thuận lợi trong vận chuyển (Hành lang kinh tế đông tây-EWEC và Phía Nam-SEC);
 - Nhóm nước phát triển chậm hơn trong khu vực;
 - Có nhiều chương trình hợp tác trong khuôn khổ hợp tác tiểu vùng CLV, CLMV, GMS;

Đặc điểm khu vực CLM



- **Cơ hội:**

- Lợi ích từ các chương trình hợp tác khu vực như: khai thác cơ sở hạ tầng; thu hút vốn đầu tư; thuận lợi trong lưu thông hàng hóa (cơ chế 1 cửa 1 điểm dừng);
- Hàng Việt Nam có lợi thế tại các thị trường này: về giá cả, chất lượng.
- Lợi thế khi đầu tư vào các lĩnh vực bất động sản, phân phối, tài chính, sản xuất chế biến...

Đặc điểm khu vực CLM



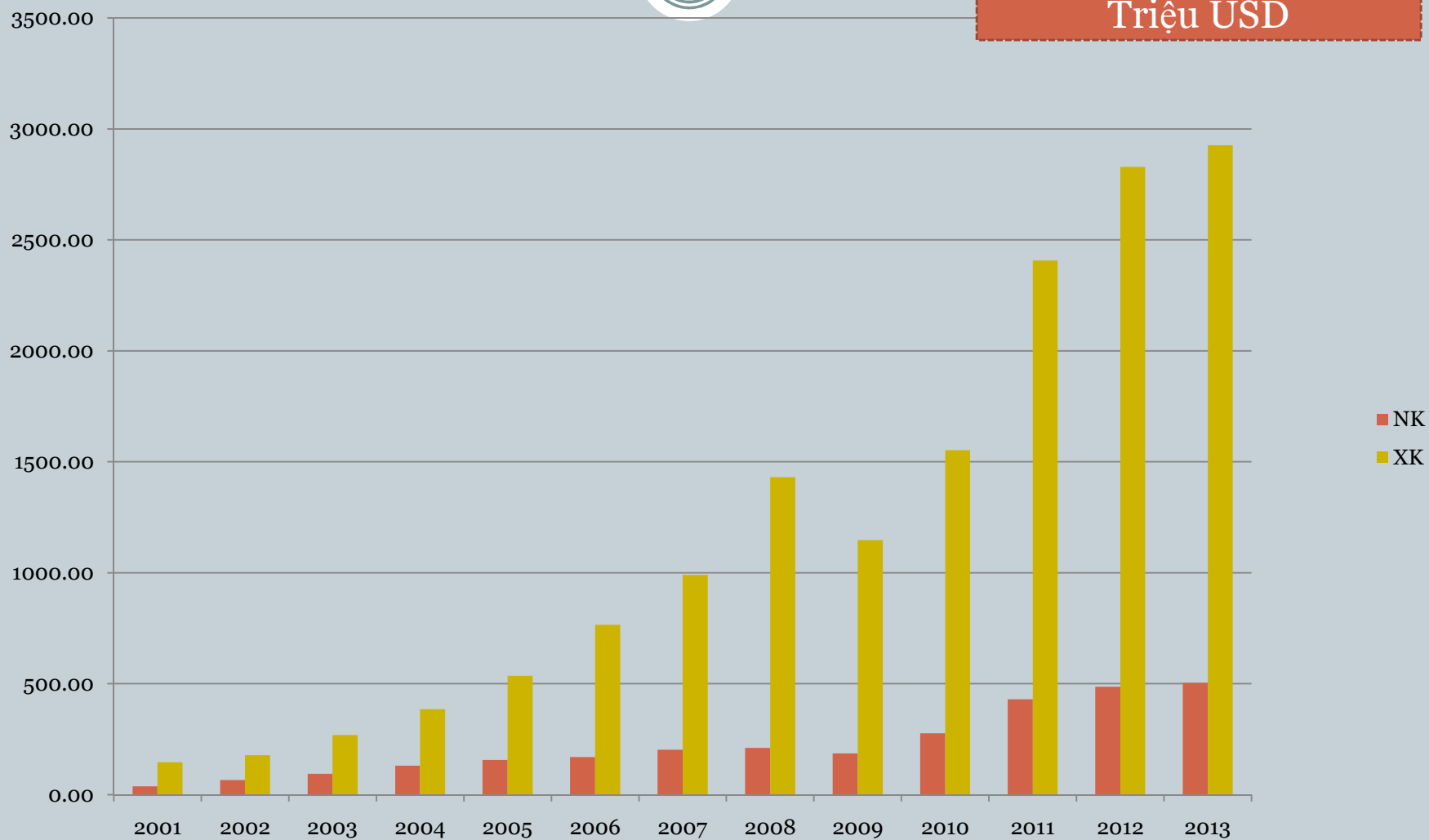
- **Thách thức:**
 - Cơ chế, chính sách quản lý của các nước này còn nhiều bất cập
 - Việc thanh toán còn chưa thuận lợi đặc biệt tại thị trường Myanmar
 - Các doanh nghiệp tại các nước này còn chưa chuyên nghiệp trong giao kết hợp đồng

II. Tiềm năng thị trường Campuchia



- Kim ngạch(2013): 3,4 tỷ \$. XK 2,93 tỷ \$(3,4%) NK 504 triệu \$ (3,6%).
- Mặt hàng: XK (xăng dầu, sắt thép, phân bón, hàng dệt may...); NK (cao su, hạt điều, gỗ, ngô, nguyên liệu thuốc lá)
- Hợp tác song phương: Hiệp định Quá cảnh/Hiệp định Mua bán trao đổi hàng hóa, dịch vụ qua biên giới/ Hiệp định Thương mại/Bản thỏa thuận thúc đẩy thương mại song phương/ Chợ biên giới/ Đầu tư
- Khó khăn: cạnh tranh hàng hóa từ Trung Quốc/Thái Lan

Quan hệ thương mại Việt Nam - Campuchia

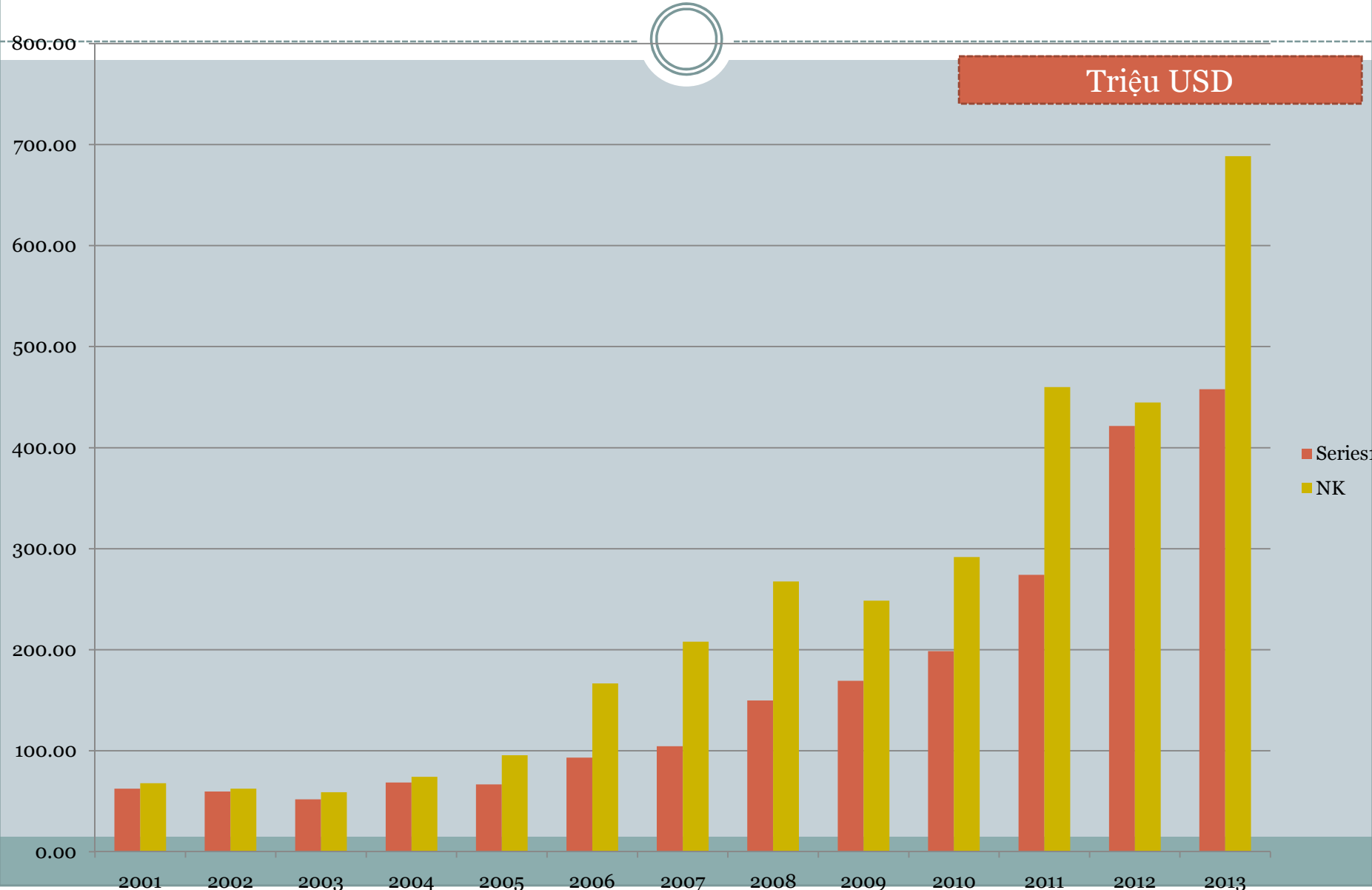


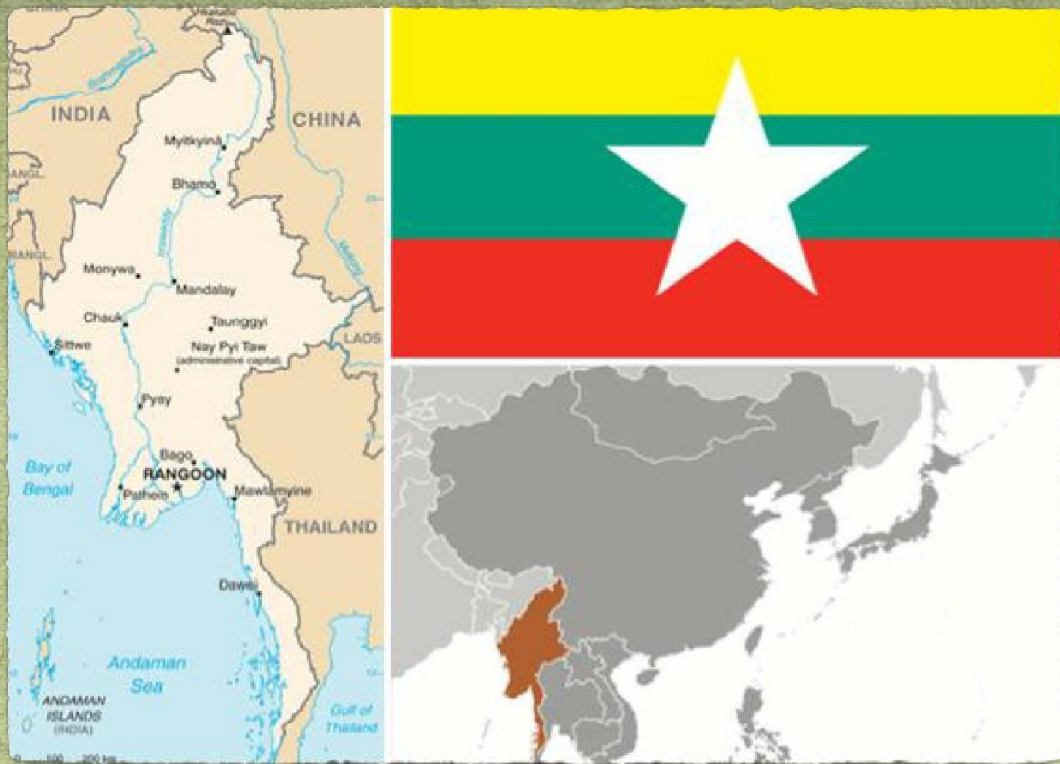
II. Tiềm năng thị trường Lào



- Kim ngạch(2013): 1,15 tỷ \$. XK 458 triệu \$ (8,7%) NK 668 triệu \$ (50%).
- Mặt hàng: XK (xăng dầu, sắt thép, phân bón, phương tiện vận tải...); NK (gỗ, quặng, khoáng sản, ngô...)
- Hợp tác song phương: Bản thỏa thuận ưu đãi thuế suất thuế nhập khẩu Việt Nam – Lào/Hiệp định thương mại/Chợ biên giới/ Đầu tư
- Khó khăn: cạnh tranh hàng hóa từ Trung Quốc/Thái Lan

Quan hệ thương mại Việt Nam - Lào





Thị trường Myanmar

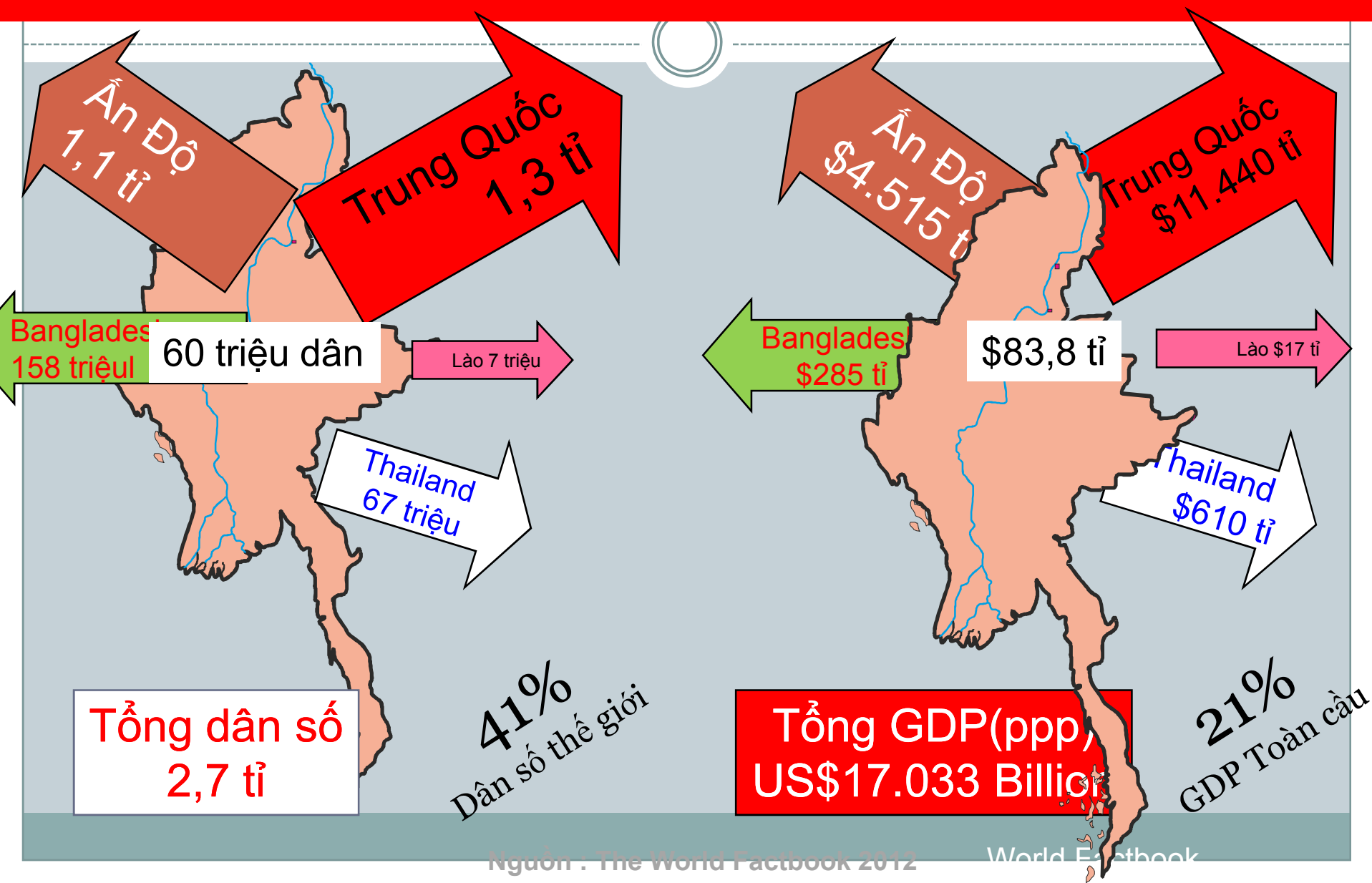
Cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam

Giới thiệu chung



- Diện tích: 676.578 km²
- Giáp Trung Quốc, Lào, Thái Lan, Ấn Độ, Băng-la-đét
- Thủ đô: Nay Pyi Taw
- TP lớn: Yangon, Mandalay
- Dân số: 60 triệu người (2012)
- GDP bình quân: 1.400 \$ (2012)
- Đơn vị tiền tệ: kyat
1 USD = 970 kyat (T9/2013)
- Cơ cấu kinh tế: NN 38,2%, CN 18,2%, DV 43,6%

Vị trí chiến lược của Myanmar



Tiến trình cải cách dân chủ

15



CHÍNH SÁCH ĐỔI MỚI CỦA MYANMAR

Cải cách thể chế

- *Thi hành các biện pháp cải cách dân chủ, hòa giải dân tộc*
- *Cải tổ Nội các*

Cải cách kinh tế

- Hoàn thiện khung pháp lý (Luật ĐTNN, Luật XNK...)
- Giảm dần vai trò của nhà nước trong một số ngành kinh tế như viễn thông, điện lực, năng lượng...
- Hoàn thành dự thảo Lộ trình mở cửa ngành ngân hàng Myanmar.
- Mở cửa thị trường bảo hiểm.
- Nói lỏng yêu cầu về giấy phép đối với hoạt động xuất nhập khẩu.

Các nỗ lực cải cách trên được cộng đồng quốc tế ủng hộ mạnh mẽ thông qua hàng loạt các lệnh cấm vận được dỡ bỏ hay nói lỏng, Mỹ và các nước phương Tây thiết lập lại quan hệ ngoại giao, tổ chức tài chính quốc tế và các nước liên tiếp công bố các khoản viện trợ, vay ưu đãi... cho Myanmar

CHÍNH SÁCH THƯƠNG MẠI

- Doanh nghiệp tư nhân được quyền kinh doanh xuất nhập khẩu
- Giấy phép xuất, nhập khẩu theo chuyên
- Thời hạn của giấy phép nhập khẩu
- Một số mặt hàng nhập khẩu không phải xin giấy phép (phân bón, thuốc trừ sâu, ..)

(Luật xuất nhập khẩu 2012)

CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ

- 100% vốn nước ngoài trong một số ngành
- Chuyển lợi nhuận về nước
- Thời hạn thuê đất 50 năm (gia hạn 70 năm)
- Miễn thuế 5 năm từ khi bắt đầu hoạt động
- Tự thỏa thuận tỉ lệ góp vốn trong liên doanh
- Luật đảm bảo không quốc hữu hóa tài sản nhà đầu tư nước ngoài

(Luật Đầu tư nước ngoài 2012)

CƠ HỘI, THÁCH THỨC PHÁT TRIỂN KT MYANMAR

ĐIỂM MẠNH

1. Cam kết cải cách mạnh mẽ
2. Dân số trẻ, lực lượng lao động giá rẻ, có khả năng thu hút đầu tư nước ngoài
3. Nguồn cung dồi dào các nguồn lực tự nhiên: đất, nước, gas, khoáng sản...
4. Các nguồn lực nông nghiệp chưa được khai thác
5. Khả năng phát triển du lịch

SWOT

CƠ HỘI

1. Vị trí chiến lược
2. Tiềm năng phát triển năng lượng tái tạo
3. Tiềm năng đầu tư vào nhiều lĩnh vực hàng tiêu dùng, xuất khẩu...

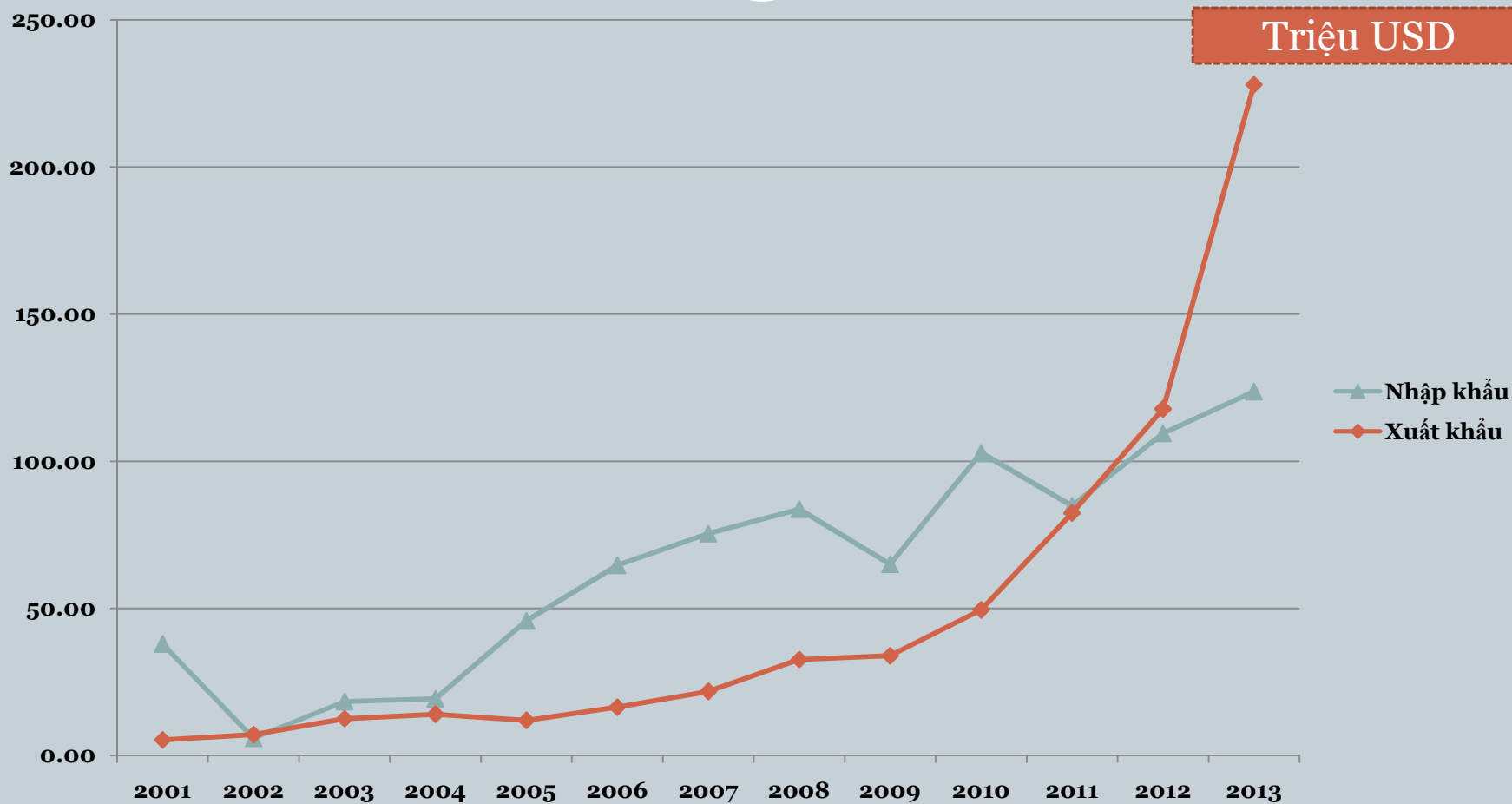
ĐIỂM YẾU

1. Khả năng quản lý kinh tế vĩ mô yếu, thiếu kinh nghiệm về cơ chế kinh tế thị trường
2. Hạn chế trong huy động nguồn lực tài chính
3. Ngành tài chính ngân hàng kém phát triển.
4. Cơ sở hạ tầng yếu kém, đặc biệt là giao thông, điện, thông tin liên lạc.
5. Giáo dục đào tạo và chăm sóc sức khỏe kém phát triển.
6. Hạn chế trong việc đa dạng hóa kinh tế

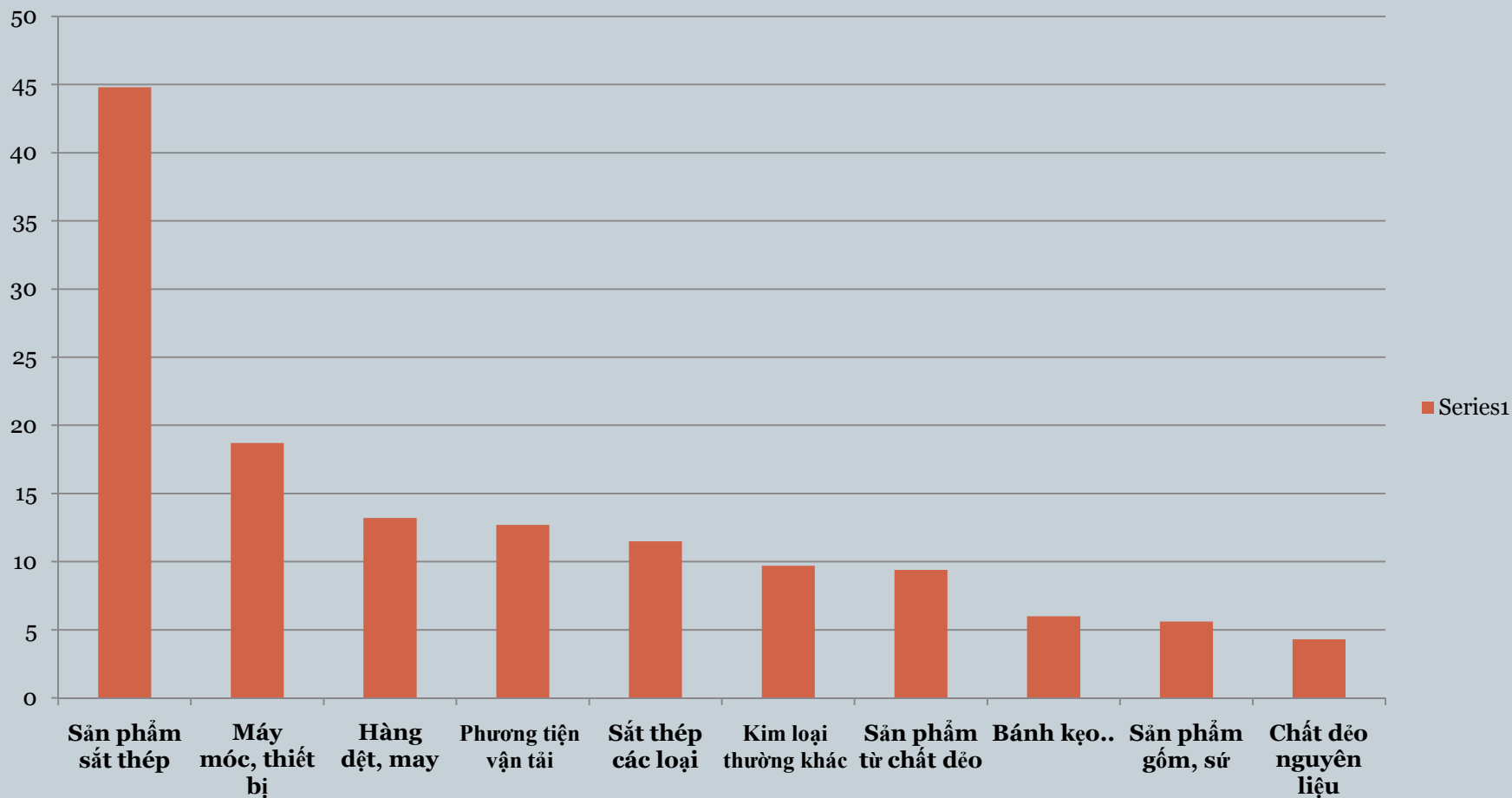
RỦI RO

1. Rủi ro tiến trình cải cách kinh tế và tự do hóa nền kinh tế bị ngưng trệ
2. Rủi ro biến đổi khí hậu
3. Rủi ro ô nhiễm môi trường do các hoạt động kinh tế
4. Căng thẳng do xung đột nội bộ

Quan hệ thương mại song phương



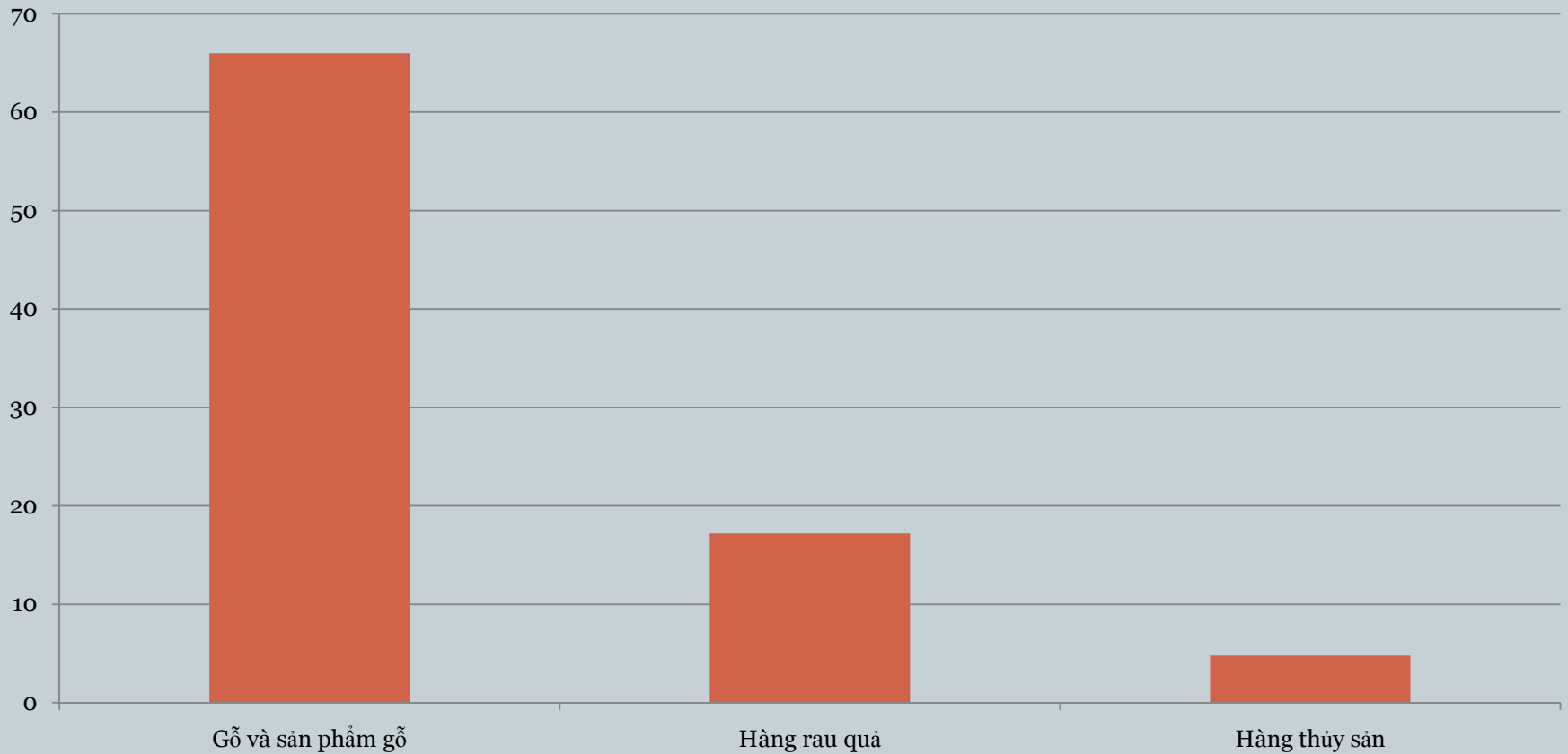
Một số mặt hàng xuất khẩu chính sang Myanmar năm 2013



Một số mặt hàng nhập khẩu chính từ Myanmar năm 2013



Triệu USD



Hợp tác đầu tư



- Khai thác và chế biến đá hoa trắng
- Nhà máy thuốc tân dược
- Nhà máy sữa
- Trung tâm thương mại
- Thăm dò và khai thác dầu khí
- Nhà máy chế biến nông sản

Một số thuận lợi và khó khăn đối với các doanh nghiệp Việt Nam

	Việt Nam	Trung Quốc	Thái Lan	Singapore
Quan hệ chính trị	Quan hệ chính trị tốt	Hàng năm viện trợ 2-3 tỷ USD cho Myanmar	Trong lịch sử có tranh chấp lãnh thổ	
Vị trí địa lý	Vận tải đường biển xa	Giáp biên giới	Giáp biên giới, đường biển TL-MM = 1/5 VN-MM	Tuyến đường biển thuận lợi, đường biển SG-MM = 1/2 VN-MM
Thanh toán	BIDV cung cấp dịch vụ thanh toán XK	Không có chi nhánh NH nhưng thanh toán biên mậu linh hoạt	Không có chi nhánh NH nhưng thanh toán biên mậu linh hoạt	1 số NH Singapore là NH thanh toán cho các DN Myanmar (UOB, HSBC,...)

Một số thuận lợi và khó khăn đối với các doanh nghiệp Việt Nam (tiếp)

	Việt Nam	Trung Quốc	Thái Lan	Singapore
Hàng hóa	Giá cả phải chăng, chất lượng tương đối cao	Giá cả rất rẻ, mẫu mã phong phú, bao bì đẹp nhưng chất lượng thấp (hàng biên mậu)	Giá cả rất rẻ, mẫu mã phong phú, bao bì đẹp nhưng chất lượng thấp (hàng biên mậu)	Chi phí sản xuất kinh doanh cao nên giá cả hàng hóa thường cao hơn các nước khác.
Mạng lưới phân phối	Còn ít DN Việt Nam và Việt kiều SXKD tại Myanmar	Nhiều DN Trung Quốc và Hoa kiều SXKD tại Myanmar	Nhiều DN Thái Lan và Thái kiều SXKD tại Myanmar	Nhiều DN Singapore và người Singapore SXKD tại Myanmar

Cơ hội thương mại



- **Tiềm năng mở rộng thị trường còn lớn**
 - Năng lực SX hiện tại của Myanmar chỉ đáp ứng khoảng 10% nhu cầu trong nước
 - Thị phần của hàng nhập khẩu từ Việt Nam chỉ chiếm khoảng 1% dung lượng nhập khẩu của thị trường
- **Các sản phẩm có tiềm năng**
 - XK: Hàng tiêu dùng, dược phẩm, phân bón, thuốc trừ sâu, thuốc thú y, xi măng, vật liệu xây dựng, máy móc thiết bị, nông ngư cụ, tàu đánh cá, phụ tùng ô tô
 - NK: Nguyên liệu nông lâm sản
- **Các hoạt động xúc tiến thương mại**
 - Hội chợ hàng Việt Nam tại Yangon (tháng 10)
 - Các hoạt động giao thương

Cơ hội đầu tư



- Sản xuất hàng tiêu dùng
- Nông nghiệp: diện tích đất canh tác bỏ hoang nhiều (11 triệu ha chưa sử dụng)
- Lâm nghiệp: hợp tác trồng rừng
- Ngư nghiệp: Thềm lục địa rộng 120.000 km², trữ lượng đánh bắt cá 2,3 triệu tấn/năm (mới khai thác 700.000 tấn/năm)
- Sản xuất vật liệu xây dựng (thép, xi măng, gạch,...)
- Du lịch
- Viễn thông
- Tài chính, ngân hàng
- Bất động sản

Một số điểm cần lưu ý khi kinh doanh tại thị trường Myanmar



- Khung khổ pháp lý đang được xây dựng
 - Hiện tại vẫn áp dụng cơ chế quản lý hành chính tập trung, áp dụng giấy phép XNK theo chuyên
 - Đang xây dựng các văn bản pháp lý mới
- Là thị trường nhận được sự quan tâm của nhiều đối tác
- Khoảng cách thu nhập:
 - 10% dân số là người giàu (thu nhập trên 10.000\$/năm)
 - 20% dân số trung lưu (thu nhập 400 – 10.000\$/năm)
 - 70% dân số là người nghèo (thu nhập dưới 400\$/năm)

Tập quán kinh doanh



- Gặp gỡ nhau, trực tiếp trao đổi, tiếp xúc, bàn bạc thảo luận trước khi ký kết hợp đồng kinh tế;
- Thăm trụ sở nơi làm việc của nhau, thăm nhà máy sản xuất chế biến sản phẩm, xem xét quy trình công nghệ, đội ngũ công nhân; sau đó thì họ sẽ có đàm phán, thương thảo, quyết định ký kết hợp đồng kinh tế.
- Yêu cầu đối tác nhập khẩu có khoản tiền “đặt cọc” bằng tiền mặt khoảng 10% trong tổng số tiền của hợp đồng kinh tế.
- Thích được tặng quà (dù chỉ là quà nhỏ)

Một số địa chỉ liên hệ



- **Vụ Thị trường Châu Á – Thái Bình Dương, Bộ Công Thương**

54 Hai Bà Trưng, Hoàn Kiếm, Hà Nội

ĐT: (04) 2220 5423

Fax: (04) 2220 5518

Email: vcatbd@moit.gov.vn

- **Cục Xúc tiến thương mại, Bộ Công Thương**

20 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

ĐT: (04) 3934 7628

Fax: (04) 3934 8142

Email: promocen@vietrade.gov.vn



Xin cảm ơn!