ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH TÂY NINH

SỞ KHOA HỌC CÔNG NGHỆ

**Dự thảo**

**CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI**

**TỈNH TÂY NINH,**

**GIAI ĐOẠN 2015-2020 VÀ TẦM NHÌN ĐẾN 2030**

**\*\*\*\*\***

CƠ QUAN CHỦ TRÌ: VP.UBND TỈNH TÂY NINH

CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI: TS. LÊ CAO THANH

ĐỒNG CHỦ NHIỆM: THS PHẠM TRUNG CHÁNH

**Tây Ninh, tháng 4 năm 2015**

**DANH SÁCH CÁC THÀNH VIÊN THAM GIA NGHIÊN CỨU**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Ths. Nguyễn Văn Hội | * Trường ĐH. Tài chính - Marketing |
| 1. Ths. Nguyễn Minh Trâm | * Trường ĐH. Tài chính - Marketing |
| 1. Ths. Nguyễn Thanh Lâm | * Trường ĐH. Tài chính - Marketing |
| 1. Ths. Phạm Thị Trâm Anh | * Trường ĐH. Tài chính - Marketing |
| 1. Ths. Huỳnh Nhựt Nghĩa | * Trường ĐH. Tài chính - Marketing |
| 1. Ths. Nguyễn Phi Hoàng | * Trường ĐH. Tài chính - Marketing |
| 1. Ths. Phạm Thị Ngọc Mai | * Trường ĐH. Tài chính - Marketing |
| 1. Ths. Trương Thị Thúy Vân | * Trường ĐH. Tài chính - Marketing |
| 1. Ths. Trần Việt Khoa | * Công ty Licogi 16 |

DANH SÁCH CÁC ĐƠN VỊ PHỐI HỢP NGHIÊN CỨU

1. Phòng Kinh tế - Hạ tầng huyện Bến Cầu
2. Phòng Kinh tế - Hạ tầng huyện Châu Thành
3. Phòng Kinh tế - Hạ tầng huyện Trảng Bàng
4. Phòng Kinh tế - Hạ tầng huyện Tân Biên
5. Phòng Kinh tế - Hạ tầng huyện Tân Châu

**LỜI CẢM ƠN**

Để hoàn thành công trình này, Ban nghiên cứu xin trân trọng ghi nhận sự nhiệt tình và giúp đỡ của các Quí cơ quan, đơn vị:

1. Sở KHCN, Sở Công Thương, Sở Nông nghiệp – PTNT, Sở KHĐT tỉnh Tây Ninh đã nhiệt tình cung cấp cho Ban Nghiên cứu nhiều thông tin, dữ liệu cập nhật và những ý kiến quí báu
2. UBND, Phòng Kinh tế Hạ Tầng, Phòng Thống kê các huyện Trảng Bàng, Châu Thành, Bến Cầu, Tân Biên, Tân Châu đã tận tình cung cấp thông tin kinh tế - xã hội của huyện và giúp chúng tôi trong quá trình điều tra, khảo sát 20 xã biên giới; đặc biệt là đã hoàn thành giúp các chuyên đề nghiên cứu sâu về thương mại biên giới của huyện.
3. UBND 20 xã biên giới của tỉnh Tây Ninh đã nhiệt tình giúp chúng tôi trong công tác khảo sát KTMB trên địa bàn,
4. Ban Quản lý Khu Kinh tế Cửa khẩu Mộc Bài, Ban Quản lý Khu Kinh tế Cửa khẩu Xa Mát đã nhiệt tình cung cấp thông tin về thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh

Ban chủ nhiệm đề tài xin chân thành cảm ơn các Quí cơ quan, đơn vị.

Chúng tôi xin đặc biệt cảm ơn UBND Tây Ninh Tây Ninh đã tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất cho Ban Chủ nhiệm đề tài hoàn thành nhiệm vụ nghiên cứu của minh.

*Tây Ninh tháng 4 năm 2015*

*Ban chủ nhiệm đề tài*

**DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT**

|  |  |
| --- | --- |
| AEC | Hiệp định về Cộng đồng Kinh tế ASEAN |
| ASEAN | Association of Southeast Asian Nations (Hiệp hội Quốc gia Đông Nam Á) |
| CNTT | Công nghệ thông tin |
| CN-XD | Công nghiệp – xây dựng |
| CSHT | Cơ sở hạ tầng |
| DN | Doanh nghiệp |
| EFE | External Factor Evaluation Matrix (Ma trận đánh giá các yếu tố bên ngoài) |
| FDI | Foreign direct investment (đầu tư trực tiếp từ nước ngoài) |
| GTSX | Giá trị sản xuất |
| HĐH | Hiện đại hóa |
| IFE | Internal Factor Evaluation Matrix (Ma trận đánh giá các yếu tố bên trong) |
| KCN | Khu công nghiệp |
| KHCN | Khoa học công nghệ |
| KTCK | Kinh tế cửa khẩu |
| MTTQ | Mặt trận tổ quốc |
| QL | Quốc lộ |
| SP | Sản phẩm |
| SX | Sản xuất |
| TP.HCM | Thành phố Hồ Chí Minh |
| TMBG | Thương mại biên giới |
| TPP | Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement ( Hiệp định đối tác chiến lược kinh tế xuyên Thái Bình dương) |
| TTCN | Tiểu thủ công nghiệp |
| UBND | ủy ban nhân dân |
| VH | Văn hóa |
| VLXD | Vật liệu xây dựng |
| VN | Việt Nam |
| XH | Xã hội |
| XNK | Xuất nhập khẩu |

**Chương 1**

**TỔNG QUAN VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU**

**I. TÍNH CẤP THIẾT CỦA NGHIÊN CỨU**

1. Tây Ninh có tiềm năng lớn để phát triển thương mại biên giới

Tây Ninh là một Tỉnh biên giới, có vị trí thuận lợi để phát triển thương mại biên giới. Phía Tây và phía Bắc của tỉnh giáp với ba tỉnh của Campuchia (Svayrieng, Prayveng và Kampongcham). Hệ thống đường xuyên Á đi qua tỉnh dài 28 km, nối liền giữa thành phố Hồ Chí Minh và Phnompenh, đi qua Khu Công nghiệp Trảng Bàng và Khu Kinh tế cửa khẩu Mộc Bài, Con đường xuyên Á này được ví như *“con đường tơ lụa của ASEAN“.*. Ngoài ra, trên địa bàn tỉnh có Quốc lộ 22B chạy từ Gò Dầu qua cửa khẩu quốc tế Xa Mát sang Kampongcham, Kampongthom, Siemreap, trong đó phần đi qua địa bàn Tây Ninh dài 70 km.

Hệ thống cửa khẩu của Tây Ninh rất phong phú và đa dạng, đây là tiền đề cho việc giao lưu, buôn bán với Campuchia và các nước trong khu vực. Hiện tại, tỉnh Tây Ninh có hai cửa khẩu quốc tế là Mộc Bài và Xa Mát, cùng với đó là bốn cửa khẩu chính là Chàng Riệc, Phước Tân, Kà Tum và Tống Lê Chân, trong bốn cửa khẩu chính này thì ba cửa khẩu là Chàng Riệc, Phước Tân và Kà Tum đã thông quan hàng hóa của Việt Nam và Campuchia xuất, nhập khẩu qua biên giới, tuy nhiên chưa được làm thủ tục xuất, nhập cảnh người và phương tiện do chưa có quyết định chính thức của Chính phủ. Còn lại, cửa khẩu Tống Lê Chân chỉ tổ chức hoạt động mua bán trao đổi hàng hóa của cư dân biên giới.

Ngoài ra, Tây Ninh còn có 10 cặp cửa khẩu phụ gồm Vạc Sa, Cây Gõ, Tân Phú, Vàm Trảng Trâu, Tà Nông, Long Phước, Long Thuận, Phước Chỉ, Cây Me và Tân Nam. Những cặp cửa khẩu phụ này đã được chính quyền hai địa phương cấp tỉnh giáp biên thỏa thuận ký kết, giải quyết cho việc mua bán, trao đổi hàng hóa của cư dân biên giới, trong đó, cửa khảu phụ Vạc Sa đã có hoạt động xuất, nhập khẩu từ tháng 8/2008. Tỉnh Tây Ninh cũng đang thỏa thuận tỉnh Svayrieng và Kampongcham về việc mở ba cặp cửa khẩu phụ và 11 đường mòn, lối mở.

Tây Ninh cũng được được chính phủ cho phép thực hiện các hoạt động xuất, nhập khẩu và mua bán, trao đổi hàng hóa của cư dân biên giới qua các cửa khẩu. Công tác phân giới cắm mốc trên biên giới cơ bản hoàn thành cũng tạo thuận lợi cho phát triển kinh tế thương mại biên giới, đặc biệt là việc triển khai các dự án khu kinh tế cửa khẩu, khu dân cư, khu chợ biên giới, chợ cửa khẩu, đường giao thông…

Để các doanh nghiệp và cư dân biên giới 2 bên qua lại mua bán dễ dàng, tỉnh Tây Ninh đã có nhiều cơ chế chính sách mới như đầu tư làm đường giao thông ra các cặp cửa khẩu, phát triển chợ biên giới, miễn thuế nhập khẩu cho cư dân biên giới nếu giá trị hàng hóa không quá 2 triệu đồng/ngày, mở thêm nhiều cặp cửa khẩu, đường mòn, lối mở.

Để khai thác thế mạnh thương mại biên giới, những năm qua tỉnh Tây Ninh rất chú trọng đầu tư xây dựng hệ thống chợ vùng biên. Hiện trên địa bàn tỉnh có 25 chợ của 17 xã biên giới, trong đó có 16 chợ biên giới, còn lại là chợ cửa khẩu, chợ trong khu kinh tế cửa khẩu và chợ liên xã Khu Thương mại- công nghiệp Mộc Bài Kinh (nằm trong Khu Kinh tế cửa khẩu Mộc bài) đang thu hút rất nhiều doanh nghiệp đến đầu tư, hiện trong Khu Thương mại- công nghiệp Mộc Bài có 53 doanh nghiệp đang hoạt động, có tám siêu thị và hai trung tâm thương mại. Tỉnh đã nâng cấp các cửa khẩu phụ lên cửa khẩu chính, lập khu cách ly, kiểm dịch, lò giết mổ động vật nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp và cư dân biên giới xuất, nhập khẩu trâu bò, hàng nông sản và các loại hàng hóa khác, thúc đẩy mối quan hệ thương mại, tạo việc làm và tăng thu nhập, cải thiện đời sống cho cư dân khu vực biên giới.

Với những thuận lợi và nhiều nỗ lực, hoạt động trao đổi, thương mại biên giới của Tây Ninh thời gian qua đã đạt nhiều thành tựu. Trong hai năm 2009 và 2010, lượng khách đến Mộc Bài tham quan, mua sắm đạt tới trên 5 triệu lượt người. Doanh thu tại Khu Thương mại- công nghiệp Mộc Bài đạt trên 2900 tỷ đồng. Sáu tháng đầu năm 2011 đã có trên 822 nghìn lượt khách đến tham quan, mua sắm, doanh thu đạt trên 750 tỷ đồng, trong đó doanh số mua bán của cư dân Campuchia chiếm 40%. Khu Kinh tế cửa khẩu Xa Mát hiện cũng đang có 14 dự án đầu tư trong nước được cấp phép với tổng số vốn đăng ký khoảng trên 250 triệu USD.

Trong hai năm 2009 và 2010, tổng kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu qua các cửa khẩu biên giới đạt trên 1,8 tỷ USD, tăng bình quân trên 40%/năm, Trong 8 tháng đầu năm 2011, kim ngạch xuất nhập khẩu khu vực biên giới giữa các doanh nghiệp và cư dân biên giới với Campuchia qua cửa khẩu đạt gần 700 triệu USD, trong đó các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu gần 300 triệu USD hàng hóa.

Hiện nay, các doanh nghiệp, hộ sản xuất kinh doanh và cư dân tỉnh Tây Ninh đã và đang tăng cường đầu tư tại Campuchia, chủ yếu là sản xuất nông sản. Tỉnh có ba doanh nghiệp và 16 hộ đầu tư sản xuất trên diện tích 800 ha tại Campuchia (chủ yếu trồng sắn, mía). Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là hàng Việt Nam sản xuất như hàng bách hóa tổng hợp, hàng da dụng (giầy da, va ly, túi xách), sản phẩm nhựa, quần áo, vỏ ruột xe, giường gỗ, nến...

Cư dân biên giới Campuchia cũng thường xuyên qua Tây Ninh mua các loại hàng thiết yếu (như hàng may mặc, đồ gia dụng, hoa quả, thực phẩm, vật liệu xây dựng v.v…) và bán các loại nông sản (như sắn, hạt điều, đậu, lúa gạo, gia súc,…)..

Có thể khẳng định, từ năm 2009 đến nay, hoạt động thương mại biên giới của tỉnh Tây Ninh đã đạt được những kết quả đáng khích lệ, góp phần vào sự phát triển kinh tế chung của tỉnh, cho thấy chủ trương đúng đắn của Đảng và Nhà nước đối với việc khuyến khích phát triển kinh tế thương mại biên giới.

***2. Những vấn cần tháo gỡ để phát triển thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh***

Qua nghiên cứu tình hình phát triển kinh tế của các huyện biên giới tỉnh Tây Ninh cho thấy, bên cạnh những thành tựu đạt được là tương đối lớn và cơ bản, các huyện vẫn còn những hạn chế, trong đó đáng kể nhất là:

* + - * Cơ sở hạ tầng chưa đáng ứng yêu cầu phát triển kinh tê xã hội, đặc biệt là vấn đề giao thông, điện, chợ đầu mối. Hệ thống kết cấu hạ tầng thương mại lạc hậu, không đồng bộ, thiếu qui hoạch nên chắp vá, manh mún. Mạng lưới chợ phân bố chưa đều, nhiều chợ mới chỉ xây dựng tạm, không đủ không gian buôn bán và tập kết hàng hoá. Thiếu các chợ đầu mối, các trung tâm bán buôn nông sản, nguyên liệu và hàng công nghiệp. Hệ thống chợ ở khu vực miền núi, vùng sâu, vùng xa còn kém phát triển. Hệ thống trung tâm thương mại, mới manh nha hình thành.
      * Họat động thương mại biên giới còn yếu, phổ biến là buôn bán nhỏ. Việc quản lý giao thương còn nhiều bất cập. Các dịch vụ bổ trợ như môi giới, tư vấn, sơ chế, đóng gói, xếp dỡ và vận chuyển,… chưa phát triển.
      * Nền tảng kinh tế cho thương mại biên giới còn hạn chế: NN chưa phát huy hết tiềm năng, CN nhỏ lẻ, manh mún, du lịch thụ động, chưa khai thác thế mạnh của tuyến du lịch VN-Campuchia –Lào – Thailand.
      * Các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư tại Campuchia đang gặp khó khăn về thủ tục đưa sản phẩm về nước
      * Chính phủ Campuchia đang có những chính sách tạm ngưng cho doanh nghiệp nước ngoài sở hữu đất đai

Riêng về phát triển thương mại biên giới, mặc dù những năm qua tỉnh đã có nhiều nỗ lực, xong kết quả đạt được chưa nhiều. Việc phát triển thương mại biên giới ở Tây Ninh đang đối diện nhiều vấn đề nan giải, đặc biệt là các vấn đề sau:

* + - * Tây Ninh chưa đánh giá một cách căn cơ, có cơ sở khoa học và thực tiễn về các thế mạnh, tiềm năng và thách thức trong phát triển thương mại biên giới của tỉnh. Vấn đề này đã được nhiều cơ quan nghiên cứu và cá nhân đề cập ở nhiều góc độ khác nhau, nhưng nhìn chung chưa có câu trả lời đầy đủ và có sức thuyết phục.
      * Tây Ninh đã xác định được chiến lược phát triển kinh tế-xã hội của tỉnh và các huyện, nhưng việc xác định chiến lược phát triển thương mại biên giới phù hợp với điều kiện của tỉnh đang là một vấn đề còn bỏ ngỏ.
      * Tây Ninh đã xây dựng qui hoạch phát triển kinh tế - xã hội, nhưng chưa có các chương trình, các kịch bản phát triển cho thương mại biên giới *(một thực thể kinh tế xã hội được hình thành trên cơ sở các xã biên giới)*. Với một tầm nhìn rộng hơn trong xu thế hội nhập kinh tế thế giới, Tây Ninh cũng chưa có các giải pháp tốt hợp tác với Campuchia để cùng xây dựng vùng biên giới chung an ninh và phồn thịnh.

***Tóm lại***, với một loạt những vấn đề lớn trên đây, việc nghiên cứu giải pháp chiến lược phát triển thương mại biên giới của Tây Ninh là một bài toán cần sớm có lời giải căn cơ. Việc triển khai đề tài: ***“Chiến lược phát triển thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh giai đoạn 2013- 2020”***  chính là việc đáp ứng yêu cầu cấp thiết hiện nay ở tỉnh Tây Ninh.

**II. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU CỦA ĐỀ TÀI**

**1. Mục tiêu tổng quát:**

Đánh giá tiềm năng, thế mạnh trong phát triển thương mại biên giới của Tây Ninh, từ đó đề xuất các chiến lược phát triển thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh, đến 2020 và tầm nhìn đến 2030.

**2. Mục tiêu cụ thể:**

1. Đánh giá tình hình phát triển thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh
2. Đánh giá tình tiềm năng thế mạnh, cơ hội, nguy cơ trong phát triển thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh,
3. Xây dựng chiến lược phát triển thương mại biên giới Tây Ninh đến năm 2020 và tầm nhìn 2030.

**III. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU**

1. **Cách tiếp cận**

Thương mại biên giới (TMBG) của Tỉnh Tây Ninh là một bộ phận không thể tách rời tổng thể kinh tế - xã hội của tỉnh. Do đó cách tiếp cận hệ thống là cần thiết khi nghiên cứu đề tài này. Theo cách tiếp cận hệ thống, các chiến lược phát triển TMBG của Tỉnh phải được nghiên cứu trong chuỗi vấn đề, từ các yếu tố tác động - đến hoạch định chiến lược - tổ chức triển khai chiến lược. Tất cả các yếu tố nội hàm và ngoại diên của TMBG đều được nghiên cứu. Cũng theo quan điểm hệ thống, các xã biên giới Tây Ninh không thể tách rời không gian kinh tế xã hội chung của các huyện biên giới và rộng hơn là của tỉnh và cả nước. Do vậy, địa bàn nghiên cứu sẽ được mở rộng tùy mức độ của các vấn đề cần nghiên cứu. Trong một tầm nhìn hội nhập, khu vực TMBG của Tây Ninh sẽ phối hợp với khu vực kinh tế biên giới của Campuchia để tạo thành khu vực kinh tế biên giới chung Việt Nam – Campuchia. Trong khu vực TMBG, có các hoạt động kinh tế - xã hội rất đa dạng, theo định hướng chủ động hội nhập và phát triển bền vững khu vực biên giới, gắn kết và tương hỗ nhau để cùng phát triển. Các xã biên giới được gắn kết trong những chương trình phát triển kinh tế, hỗ trợ và bổ sung cho nhau, qua đó sẽ hình thành một thể thống nhất để tạo thành Vùng TMBG của tỉnh Tây Ninh. Trong tương lai, vùng TMBG này sẽ được mở rộng ra theo không gian địa lý, nhưng tính chỉnh thể, tính thống nhất vẫn không thay đổi mà ngày càng được tăng cường.

Phát triển TMBG là một vấn đề phức tạp, liên quan đến nhiều ngành, nhiều lĩnh vực. Do đó cách tiếp cận cần thiết là nghiên cứu liên ngành. Theo cách tiếp cận này, ban nghiên cứu đã qui tụ một đội ngũ có chuyên môn có liên quan, gồm các chuyên gia kinh tế (nông nghiệp, công nghiệp, nhân lực, thương mại, du lịch), các nhà quản trị doanh nghiệp, các chuyên gia lập chính sách và qui hoạch, các chuyên gia về kinh doanh cao su trên địa bàn tỉnh Tây Ninh.

Thực tế chỉ ra rằng, không ai hiểu tình hình TMBG Tây Ninh hơn cư dân và lãnh đạo các địa phương vùng biên giới của Tỉnh. Do đó, việc mời lãnh đạo và cư dân địa phương cùng tham gia nghiên cứu là điều kiện tốt để kết quả nghiên cứu đáp ứng được mong mỏi của cộng đồng địa phương. Chính vì vậy, nguyên tắc *“nghiên cứu tham dự”* cũng được đặc biệt coi trọng. Theo cách tiếp cận này, ban nghiên cứu đã huy động sự tham gia của Sở Công Thương Tây Ninh, UBND các huyện biên giới, lãnh đạo và nhân dân các xã biên giới, các doanh nghiệp hoạt động thương mại biên giới ở Tây Ninh.

**2. Qui trình nghiên cứu**

Việc nghiên cứu điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ trong phát triển TMBG của Tây Ninh được thực hiện trên nền tảng *Lý Thuyết Hoạch Định Chiến Lược*. Theo lý thuyết này, cần phải đánh giá tác động của môi trường đến vùng biên giới và phân tích nội lực của các huyện biên giới. Để làm được điều đó, phương pháp chuyên gia được sử dụng để xây dựng bảng khảo sát và thu thập dữ liệu cho việc tính toán các tham số để xây dựng ma trận SWOT. Qui trình đó được thể hiện qua khung phân tích như sau:

Vấn đề nghiên cứu:

Xây dựng chiến lược phát triển thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh

Mục tiêu nghiên cứu:

Xác định điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ

và đề xuất chiến lược phát triển TMBG Tây Ninh

Nghiên cứu lý thuyết quản trị chiến lược

Ý kiến chuyên gia

Khảo sát ý kiến chuyên gia về điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ

trong phát triển TMBG tỉnh Tây Ninh

Xây dựng ma trận SWOT và đề xuất chiến lược TMBG tỉnh Tây Ninh

Xây dựng thang đo điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ

trong phát triển TMBG tỉnh Tây Ninh

***Sơ đồ 1.1 : qui trình nghiên cứu***

**3. Phương pháp nghiên cứu**

Để thực hiện mục tiêu nghiên cứu của đề tài, công cụ hoạch định chiến lược của Fred David đã được sử dụng. Theo phương pháp này, cần phân tích các yếu tố môi trường bên ngoài ảnh hưởng đến TMBG của Tây Ninh (thông qua ma trận các yếu tố bên ngoài EFE), phải đánh giá nguồn lực phát triển TMBG Tây Ninh (thông qua ma trận các yếu tố bên trong IFE), trên cơ sở đó thiết lập ma trận SWOT để đề xuất chiến lược.

Để thực hiện các công việc trên, phương pháp nghiên cứu định tính sẽ được kết hợp với phương pháp nghiên cứu định lượng.

Phương pháp nghiên cứu định tính được sử dụng là phương pháp chuyên gia sẽ được sử dụng. Phương pháp chuyên gia cho phép xác định các yếu tố cần quan tâm phân tích khi nghiên cứu môi trường và nguồn lực phát triển TMBG của Tây Ninh. Phương pháp này được triển khai trên cơ sở tổ chức các cuộc tiếp xúc, các cuộc hội thảo, các buổi thảo luận với các chuyên gia.

Phương pháp nghiên cứu định lượng được sử dụng để lượng hóa mức độ ảnh hưởng của các yếu tố môi trường đối với TMBG của Tây Ninh, lượng hóa các yếu tố năng lực phát triển TMBG của Tây Ninh. Trên cơ sở dữ liệu khảo sát, Phương pháp thống kê được sử dụng cung cấp các giá trị định lượng, đặc biệt là để tính các tham số trong các ma trận hoạch định chiến lược.

**4. Phương pháp thu thập và xử lý dữ liệu**

***4.1. Phương pháp thu thập dữ liệu***

Những dữ liệu thứ cấp được thu thập bằng sưu tầm sách, báo, tạp chí, niêm giám thống kê của Việt Nam và Tây Ninh. Ngoài ra, một kênh thu thập khác là mạng internet với các trang thông tin của chính phủ, của Tây Ninh và các trang thông tin quốc tế. Để có đủ dữ liệu phân tích, các dữ liệu sơ cấp về ảnh hưởng của các yếu tố môi trường đến TMBG của Tây Ninh và nguồn lực của tỉnh cũng được thu thập trên cơ sở khảo sát bằng bảng câu hỏi đói với cán bộ sở ban ngành, doanh nghiệp và cư daanh tỉnh Tây Ninh.

*4.1.1. Thiết kế khảo sát thu thập dữ liệu*

Để khảo sát môi trường phát triển TMBG của Tỉnh Tây Ninh, 2 bộ chỉ tiêu đo lường đã được xây dựng là:

1. Bộ chỉ tiêu đo lường mức độ quan trọng của các yếu tố môi trường bên ngoài trong việc phát triển TMBG ở các tỉnh của Việt Nam
2. Bộ chỉ tiêu đo lường nội lực của Tây Ninh trong phát triển TMBG

Cách thức xây dựng các bộ chỉ tiêu đo lường theo qui trình sau:

Lý thuyết hoạch định chiến lược

Đề xuất các thang đo

Khảo sát ý kiến chuyên gia

Các thang đo

***Sơ đồ 1.2: qui trình xây dựng các bộ chỉ tiêu đo lường TMBG***

Căn cứ lý thuyết hoạch định chiến lược, sau khi tham khảo ý kiến chuyên gia (thuộc Sở Công Thương Tây Ninh, Phòng Kinh tế - Hạ tầng các huyện biên giới, các nhà khoa học), bộ chỉ tiêu đo lường chính thức được hoàn chỉnh, gồm 13 yếu tố như sau:

1. Chính phủ VN quan tâm phát triển TMBG
2. Sự phát triển của ngân hàng và các hình thức thanh toán quốc tế
3. Sự phát triển công nghệ thông tin và viễn thông
4. Nhu cầu của Campuchia về dịch vụ, thương mại tăng nhanh
5. Kinh tế Việt Nam đang phục hồi và phát triển, hướng đến xuất khẩu
6. Kinh tế Campuchia có nhiều tiềm năng và đang phát triển
7. Cộng đồng kinh tế ASEAN sẽ được khởi động cuối năm 2015
8. Quan hệ kinh tế đối ngoại Việt Nam - Campuchia hàm chứa rủi ro
9. An ninh trật tự trên biên giới Campuchia còn phức tạp
10. Cơ sở hạ tầng giao thông VN – Campuchia chưa đồng bộ
11. Các chính sách thương mại của Việt Nam và Campuchia chưa đồng
12. Kinh tế dọc biên giới Campuchia kém phát triển
13. Trình độ dân trí của cư dân đường biên thấp

Trên cơ sở lý thuyết hoạch định chiến lược, Nhóm Nghiên cứu xây dựng một bộ chỉ tiêu năng lực tổng hợp của tỉnh Tây Ninh trong phát triển TMBG. Sau khi tham khảo ý kiến chuyên gia, bộ chỉ tiêu được hoàn thiện gồm 13 chỉ tiêu sau:

1. Vị trí địa kinh tế của các Huyện biên giới của tỉnh Tây Ninh
2. Hệ thống giao thông kết nối với các trung tâm kinh tế và phát triển trong tương lai
3. Quyết tâm của chính quyền phát triển thương mại biên giới
4. Tiềm năng phát triển công nghiệp để giao thương kinh tế với Campuchia
5. Sự phát triển của các khu kinh tế cửa khẩu
6. Sự phát triển của hệ thống cửa khẩu phát biên giới Campuchia
7. Qui mô hoạt động thương mại biên giới của tỉnh Tây ninh
8. CSHT thương mại biên giới
9. Năng lực các DN thương mại biên giới trong Tỉnh
10. Công tác quản lý thương mại biên giới
11. Sản phẩm giao thương biên giới
12. Chuỗi cung ứng hàng hóa thương mại biên giới
13. Tâm lý và năng lực kinh doanh của cư dân biên giới trong kinh doanh

Trên cơ sở các bộ chỉ tiêu đo lường, các bảng phỏng vấn đã được thiết lập gồm:

1. Bảng câu hỏi phỏng vấn chuyên gia về mức độ quan trọng của các yếu tố môi trường bên ngoài đối với phát triển TMBG tỉnh Tây Ninh
2. Bảng câu hỏi phỏng vấn chuyên gia về mức độ phản ứng của tỉnh Tây Ninh trước sự tác động của môi trường bên ngoài trong quá trình phát triển TMBG
3. Bảng câu hỏi phỏng vấn chuyên gia về mức độ quan trọng của các yếu tố nguồn lực của tỉnh Tây Ninh trong phát triển TMBG
4. Bảng câu hỏi phỏng vấn chuyên gia về tiềm năng phát triển TMBG của Tây Ninh
5. Bảng câu hỏi phỏng vấn chuyên gia về năng lực quản lý TMBG của chính quyền các cấp tỉnh Tây Ninh
6. Bảng câu hỏi phỏng vấn chuyên gia về năng lực của các DN tỉnh Tây Ninh tham gia hoạt động TMBG
7. Bảng câu hỏi phỏng vấn chuyên gia về năng lực của cư dân Tây Ninh tham gia hoạt động TMBG

*4.1.2. Triển khai khảo sát*

Mỗi nội dung khảo sát có các đối tượng phỏng vấn riêng và số lượng mẫu khảo sát khác nhau. Việc xác định các yếu tố này được tổng hợp trong bảng dưới đây.

***Bảng 1.1: Triển khai phỏng vấn chuyên gia***

|  |  |
| --- | --- |
| Nội dung phỏng vấn | Đối tượng phỏng vấn |
| Khảo sát về mức độ quan trọng của các yếu tố môi trường bên ngoài đối với phát triển TMBG tỉnh Tây Ninh | * cán bộ sở, ban, ngành của tỉnh, * cán bộ 5 huyện biên giới, * cán bộ 20 xã biên giới * doanh nhân Tây Ninh |
| Khảo sát về mức độ phản ứng của Tỉnh Tây Ninh trước sự tác động của các yếu tố môi trường bên ngoài đến phát triển TMBG | * cán bộ sở, ban, ngành của tỉnh, * cán bộ 5 huyện biên giới, * cán bộ 20 xã biên giới * doanh nhân Tây Ninh |
| Khảo sát về mức độ quan trọng của các yếu tố nguồn lực của tỉnh Tây Ninh trong phát triển TMBG | * cán bộ sở, ban, ngành của tỉnh, * cán bộ 5 huyện biên giới, * cán bộ 20 xã biên giới * doanh nhân Tây Ninh |
| Khảo sát về tiềm năng phát triển TMBG của Tây Ninh | * cán bộ sở, ban, ngành của tỉnh, * cán bộ 5 huyện biên giới, * cán bộ 20 xã biên giới |
| Khảo sát về năng lực quản lý TMBG của chính quyền các cấp tỉnh Tây Ninh | * cán bộ sở, ban, ngành của tỉnh, * cán bộ 5 huyện biên giới, * cán bộ 20 xã biên giới * doanh nhân Tây Ninh |
| Khảo sát về năng lực của các DN tỉnh Tây Ninh tham gia hoạt động TMBG | * cán bộ sở, ban, ngành của tỉnh, * cán bộ 5 huyện biên giới, * doanh nhân Tây Ninh |
| Khảo sát về năng lực của cộng đồng cư dân Tây Ninh tham gia hoạt động TMBG | * cán bộ 20 xã biên giới * các hộ sản xuất kinh doanh hàng hóa giao thương mậu biên |
| *Tổng cộng* | |

***4.2. Phương pháp xử lý kết quả khảo sát***

*4.2.1. Xử lý kết quả khảo sát các yếu tố môi trường của TMBG tỉnh Tây Ninh*

*4.2.1.1. Xử lý kết quả khảo sát mức độ quan trọng của các yếu tố môi trường*

Qui trình xử lý kết quả khảo sát như sau:

1

2

3

4

5

Nhập liệu trên phần mềm SPSS

Kiểm định thang đo

Loại các biến quan sát không phù hợp

Dữ liệu khảo sát mức độ quan trọng của các yếu tố môi trường bên ngoài

Tính các chỉ số trung bình thể hiện mức độ quan trọng của từng yếu tố

6

Chọn 10-20 yếu tố môi trường quan trọng nhất (để đưa vào ma trận EFE)

7

Tính trọng số cho 10-20 yếu tố được chọn (để đưa vào ma trận EFE)

***Sơ đồ 1.3. Qui trình xử lý kết quả khảo sát môi trường***

Kiểm định thang đo: Từ dữ liệu thu thập được, bằng việc sử dụng Test Alpha’Cronbach, để loại bỏ một số biến quan sát không phù hợp sẽ bị loại bỏ (trường hợp hệ số Corrected Item- Total Correlation ≤ 0.3, hoặc hệ số Alpha if item deleted ≥ hệ số Alpha’Cronbach).

*4.2.1.2. Qui trình xử lý kết quả khảo sát sự phản ứng của Tây Ninh trước yếu tố môi trường*

Nhập liệu trên phần mềm SPSS

Loại biến theo kết quả kiểm định thang đo

Dữ liệu về mức độ phản ứng của các định chế liên quan đến KTMB

Tính các chỉ số TB thể hiện mức độ phản ứng của Tây Ninh trước môi trường

***Sơ đồ 1.4. Qui trình xử lý kết quả khảo sát phản ứng của Tây Ninh trước môi trường***

***4.2.2. Xử lý kết quả khảo sát các yếu tố nguồn lực phát triển TMBG của Tây Ninh***

*4.2.2.1. Xử lý kết quả khảo sát tầm quan trọng của các yếu tố nguồn lực phát triển TMBG*

1

2

3

4

5

Nhập liệu trên phần mềm SPSS

Kiểm định thang đo

Loại các biến quan sát không phù hợp

Dữ liệu khảo sát mức độ quan trọng của các yếu tố nguồn lực

Tính các chỉ số TB thể hiện mức độ quan trọng của từng yếu tố nguồn lực

6

Chọn 10-20 yếu tố nguôn lực quan trọng nhất (để đưa vào ma trận IFE)

7

Tính trọng số cho 10-20 yếu tố được chọn (để đưa vào ma trận IFE)

***Sơ đồ 1.5. Qui trình xử lý kết quả khảo sát tầm quan trọng của các yếu tố nguồn lực***

*4.2.2.2. Xử lý kết quả khảo sát năng lực của Tây Ninh trong phát triển TMBG*

Nhập liệu trên phần mềm SPSS

Loại biến theo kết quả kiểm định thang đo

1. Dữ liệu về tiềm năng phát triển TMBG của tỉnh Tây Ninh
2. Dữ liệu về năng lực quản lý TMBG của các cấp chính quyền
3. Dữ liệu về năng lực của các DN hoạt động trong lĩnh vực TMBG
4. Dữ liệu về năng lực hoạt động TMBG của cư dân biên giới Tây Ninh

Tính các chỉ số TB thể hiện năng lực của tỉnh trong phát triển TMBG

***Sơ đồ 1.6. Qui trình xử lý kết quả khảo sát năng lực phát triển TMBG của Tây Ninh***

***Tóm tắt chương 1:***

*Phát triển TMBG là xu thế lớn trên thế giới. Ở châu Á, TMBG phát triển mạnh mẽ tại Trung Quốc, Ấn độ. Các nước khác như Lào, Campuchia, Việt Nam cũng đang đặc biệt quan tâm vấn đề này.*

*TMBG đang được Chính phủ Việt Nam đặc biệt quan tâm và đã có qui hoạch tổng thể. TMBG có vai trò lớn đối với phát triển kinh tế tỉnh Tây Ninh, tuy nhiên tỉnh vẫn chưa có một chiến lược rõ nét phát triển TMBG.*

*Nghiên cứu này có mục tiêu là đánh giá tiềm năng thế mạnh vùng TMBG từ đó đề xuất các giải pháp chiến lược và các chính sách cụ thể trong phát triển TMBG tỉnh Tây Ninh. Cách tiếp cận của nhóm nghiên cứu là cách tiếp cận hệ thống và nghiên cứu liên ngành.*

*Việc nghiên cứu điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ trong phát triển TMBG của Tây Ninh được thực hiện trên nền tảng lý thuyết hoạch định chiến lược. Theo phương pháp này, cần phân tích các yếu tố bên ngoài, đánh giá tình hình TMBG Tây Ninh, thiết lập ma trận SWOT để đề xuất chiến lược. Để xây dựng hệ thống ma trận này, phương pháp nghiên cứu định tính được sử dụng kết hợp với phương pháp nghiên cứu định lượng.*

*Nguồn dữ liệu được thu thập bằng sưu tầm sách, báo, tạp chí, niêm giám thống kê và mạng internet và khảo sát bằng bảng câu hỏi. Dữ liệu khảo sát được xử lý bằng phương pháp thống kê, trên phần mềm SPSS.*

**Chương 2**

**KINH NGHIỆM PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI**

1. **CÁC THUẬT NGỮ LIÊN QUAN ĐẾN PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI**

**1. Lợi thế tuyệt đối trong thương mại quốc tế**

Theo Adam Smith, thương mại sẽ mang lại lợi ích cho các bên nhờ phân công chuyên môn hóa. Cơ sở của thương mại quốc tế là lợi thế tuyệt đối của các nước, tức là khả năng sản xuất sản phẩm nào đó với chi phí thấp hơn các nước khác.

Lợi thế tuyệt đối thường dựa trên cơ sở lợi thế tự nhiên và sự nỗ lực của mỗi quốc gia. Lợi thế tự nhiên có thể bắt nguồn từ điều kiện khí hậu, đất đai, sự đa dạng sinh học,.... Ðiều kiện tự nhiên có thể đóng vai trò quyết định trong việc sản xuất nông sản và khai khoáng. Lợi thế do nỗ lực có đc nhờ kỹ thuật và sự lành nghề.

[**2. Lợi thế so sánh trong thương mại quốc tế**](http://vi.wikipedia.org/wiki/Th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i_qu%E1%BB%91c_t%E1%BA%BF#M.C3.B4_h.C3.ACnh_Ricardo)

Theo Ricardo, thương mại quốc tế được thực hiện dựa trên “*lợi thế so sánh*”. Lợi ích trong thương mại quốc tế có được do thông qua buôn bán các nước sẽ bổ sung cho nhau về hàng hóa sản phẩm. Mỗi nước khi chuyên môn hoá vào một số loại hàng thì nước đó có thể sản xuất ở quy mô lớn hơn và do đó có hiệu quả hơn là tự sản xuất mọi thứ. Mỗi nước đều có lợi thế so sánh trong sản xuất một mặt hàng nào đó (và kém lợi thế so sánh trong mặt hàng khác). *Một quốc gia, một địa phương có lợi thế so sánh khi quốc gia đó có khả năng sản xuất một hàng hoá với mức chi phí cơ hội thấp hơn so với các quốc gia khác.*

**3. Lợi thế cạnh tranh quốc gia trong thương mại quốc tế**

Theo M. Porter, nhu cầu thị trường sẽ quyết định các doanh nghiệp sản xuất cái gì và sản xuất như thế nào. Những doanh nghiệp đáp ứng được nhu cầu thị trường sẽ có lợi thế rất lớn trong cạnh tranh. Những yếu tố bên trong các doanh nghiệp của một quốc gia cũng góp phần tạo lợi thế cạnh tranh cho nền kinh tế nước này. Bên cạnh đó, những quốc gia có đội ngũ doanh nhân giỏi cũng sẽ nâng cao được vị thế kinh tế của mình.

**4. Các rào cản của ngoại thương**

Hiện nay, các nước đang sử dụng rất nhiều công cụ làm rào cản hoạt động ngoại thương, nhưng tựu trung lại có hai nhóm công cụ chính là: hàng rào thuế quan và hàng rào phi thuế quan. [Hàng rào thuế quan](http://vi.wikipedia.org/wiki/Th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i_qu%E1%BB%91c_t%E1%BA%BF#H.C3.A0ng_r.C3.A0o_Thu.E1.BA.BF_quan) là một loại thuế đánh vào hàng mậu dịch khi hàng hóa đi qua khu vực hải quan của một nước. Hiện nay, khi hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng thì các quốc gia càng tìm cách giảm dần và tiến tới xóa bỏ hàng rào thuế quan.

[Hàng rào phi thuế quan](http://vi.wikipedia.org/wiki/Th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i_qu%E1%BB%91c_t%E1%BA%BF#H.C3.A0ng_r.C3.A0o_phi_thu.E1.BA.BF_quan) là những biện pháp cản trở thương mại mà không dựa trên cơ sở pháp lí, cơ sở khoa học hoặc nguyên tắc bình đẳng. Nó có thể tồn tại dưới cách hình thức hạn ngạch nhập khẩu, hạn chế xuất khẩu tự nguyện (VER), biện pháp mở rộng nhập khẩu tự nguyện, bán phá giá, hàng rào kỹ thuật

**5. Khu vực biên giới**

Nghị định số 140/2004/NĐ-CP ngày 25/6/2004 của Chính phủ qui định, khu vực biên giới bao gồm các xã biên giới. Theo Nghị định trên, khu vực biên giới tỉnh Tây ninh gồm 20 xã biên giới trên địa bàn các huyện Trảng Bàng, Bến Cầu, Châu Thành, Tân Biên, Tân Châu. Trong giai đọan đầu, không gian địa lý trung tâm của TMBG tỉnh Tây ninh chính là địa bàn 20 xã biên giới hiện nay. Tuy nhiên, ở giai đọan phát triển cao hơn, TMBG sẽ phát triển rộng về không gian địa lý sang các địa bàn khác, thậm chí là tòan bộ địa bàn 3 huyện.

**6. Thương mại biên giới**

Thương mại biên giới là tổng thể các họat động thương mại qua biên giới bao gồm hoạt động buôn bán mậu biên và mua bán phi mậu dịch.

***Buôn bán mậu*** *b****iên*** là hoạt động trao đổi thương mại qua biên giới của hai quốc gia lân cận, phải khai báo thủ tục hải quan, làm thủ tục xuất nhập khẩu, nộp thuế.

***Mua bán phi mậu dịch (còn gọi là thương mại tiểu ngạch, hoặc thương mại phi mạu dịch)*** là hình thức mua bán của cư dân sống hai bên biên giới có thể qua lại giữa hai đường biên để mua bán, trao đổi hàng hóa mà không cần phải đăng ký kinh doanh với hải quan hay với chính quyền của hai nước. Để làm được hoạt động này thì chính phủ hai nước phải có những thỏa thuận để tạo điều kiện cho người dân sống ở biên giới trao đổi hàng hóa với nhau. Theo quy định hiện hành, thương mại phi mậu dịch qua biên giới của Việt Nam hiện nay chỉ được tính cho lượng hàng hóa có giá trị không quá 2 triệu đồng/người/ngày và chỉ áp dụng cho cư dân sống ở hai biên giới.

**7. Khu kinh tế cửa khẩu**

Cho đến nay, khái niệm khu kinh tế cửa khẩu (KTCK) vẫn chưa có sự thống nhất trên thế giới. Tùy điều kiện hình thành và phát triển, mỗi nước có quan niệm khác nhau về KTCK. Theo qui định của Chính phủ Việt Nam, *khu KTCK là một không gian kinh tế xác định, gắn với cửa khẩu có dân cư sinh sống và được áp dụng những cơ chế, chính sách phát triển đặc thù, phù hợp với đặc điểm từng địa phương sở tại nhằm mang lại hiệu quả kinh tế - xã hội cao nhất dựa trên việc quy hoạch, khai thác, sử dụng, phát triển bền vững các nguồn lực, do Chính phủ hoặc Thủ tướng Chính phủ quyết định thành lập.*

Trên thế giới có một số mô hình khu KTCK như sau:

* *Mô hình đường thẳng*

Mô hình đường thẳng được hình thành dựa trên cơ sở các tuyến giao thông đường bộ hoặc đường sông, kèm theo đó là phát triển các khu công nghiệp, đô thị, cảng biển, kho quan ngoại,… ở mỗi bên, với một cự li hợp lí. Mô hình này thường hình thành và phát triển dựa trên các tuyến đường mòn biên giới, với các chợ phiên hay với phạm vi không gian hẹp. Nó có ưu điểm là giảm sự tập trung cao tại biên giới, phát huy thế mạnh mạng lưới giao thông để vận hành hàng hóa xuất nhập khẩu. Đây là cơ sở để phát triển thành các mô hình khác. Mô hình này có thể thấy ở hầu hết các cửa khẩu ở Việt Nam.

* *Mô hình quạt giao nhau ở cán*

Là mô hình dựa trên cơ sở hai bên đã có hàng loạt các đô thị, các khu công nghiệp, các vùng sản xuất nông nghiệp, hệ thống các kho quan ngoại, chợ,… gần với đường biên. Mọi giao lưu hàng hóa được vận chuyển theo đường giao thông gần nhất. Kết quả là mô hình có tính tập trung cao về thương mại. Khu thương mại tự do Lao Bảo là một ví dụ điển hình cho mô hình này.

* *Mô hình quạt giao nhau ở rìa cánh*

Ngược với mô hình trên, mô hình quạt giao nhau ở rìa cánh được hình thành trên cơ sở tập trung cao độ các phân khu chức năng (đô thị, công nghiệp, thương mại, dịch vụ,…), mức độ tập trung hàng hóa cao ở nhiều cặp chợ biên giới gần nhau, địa hình phân bố thuận lợi, điều kiện thương mại cơ bản hoàn thiện, đông dân cư sinh sống và sản xuất,… Mô hình này xuất hiện nhiều ở các nước phát triển, với kim ngạch trao đổi thương mại song phương chiếm từ 20 đến 40% tổng thu nhập quốc nội.

* *Mô hình lan tỏa*

Mô hình này được xây dựng trên cơ sở tập quán sinh hoạt của dân cư, thích hợp với các cặp chợ, thị trấn ven đường biên giới. Ưu thế của mô hình này chính là tận dụng được các điều kiện tự nhiên, hạ tầng cơ sở kĩ thuật sẵn có và thường có sự hợp tác giữa các bên cùng xây dựng chung khu KTCK và cùng nhau quản lí để tạo nên sức mạnh tổng hợp trên diện rộng.

* *Mô hình thể chế*

Vì các khu KTCK có vị trí đặc biệt và nhạy cảm nên các nước thường cho phép thí điểm một số cơ chế chính sách nhằm thúc đẩy phát triển kinh tế - văn hóa - xã hội toàn diện. Mỗi bên biên giới không chỉ chịu tác động của chính sách của nước mình, địa phương mình, mà còn chịu tác động của chính sách kinh tế biên mậu mà nước bạn áp dụng. Kết quả là hình thành nên sự giao thoa về cơ chế chính sách giữa Trung ương và địa phương, giữa chính sách trong nước và chính sách của nước láng giềng.

* *Mô hình chiến lược phát triển các khu KTCK biên giới từ đối ứng sang đối trọng*

Một trong những nét đặc thù của KTCK là tính đối ứng, hay nói một cách khác hơn là sự phản hồi từ một phía bằng chính sách đối ứng. Chính sách này thường bị hạn chế bởi tính thụ đông trong hoạt động kinh tế cửa khẩu, nhất là khi chính sách đối ứng bộc lộ nhiều hạn chế. Xu hướng phát triển tất yếu của các khu KTCK chuyển từ động thái bị động sang chủ động, tương ứng với xu thế phát triển khách quan từ đối ứng sang đối trọng như sơ đồ dưới đây.

***Hình 2.1. Cán cân hai bên cửa khẩu A – A’***

Xu thế trên có thể tóm tắt qua mô hình quá độ đối ứng sang đối trọng với quy mô, khối lượng hàng hóa, vốn, … phạm vi ảnh hưởng ngày càng lớn cả về hai phía, với giả thiết do sức mạnh kinh tế và chính sách quốc gia A thông thoáng hơn quốc gia A’, lúc đó lợi thế nghiêng về A.

Đặc trưng của giai đoạn này là chính sách đối ứng. Theo thời gian, A’ mạnh dần lên, tác động ngược lại A. Tuy mức độ, phạm vi ảnh hưởng của A’ hạn chế hơn, nhưng khoảng cách chênh lệch đã rút ngắn lại. Qua trình đó diễn ra cho đến khi phạm vi lan tỏa các dòng vật chất, năng lượng, thông tin, vốn, nhân lực,…giữa hai cửa khẩu đạt đến một trạng thái cân bằng tương đối và tạo ra một vùng trao đổi ổn định (thị trường) có lợi cho cả hai bên.

Kinh nghiệm nhiều nước cho thấy, mối quan hệ giữa các khu KTCK với nền kinh tế một nước thường là thế tam giác cân bằng, với các tuyến lực tạo nên các trục, các cực phát triển. Việt Nam cũng đang dần hình thành các thế đứng như vậy ở các khu vực biên giới.

Động thái từ đối ứng (bị động) sang đối trọng (chủ động) là xu thế chung trong tiến trình hình thành và phát triển KTCK thời hội nhập. Khi mà các nước đang tiến dần đến những giai đoạn hội nhập sâu hơn, động thái kinh tế của khu vực tùy thuộc vào chính sách phát triển linh hoạt của bản thân mỗi nước, trong đó có chính sách quản lí vùng cửa khẩu theo xu thế đối ứng sang đối trọng.

1. **KINH NGHIỆM PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI**

**1. Kinh nghiệm phát triển TMBG của Trung quốc**

***1.1. Quy định chặt chẽ về tiêu chuẩn được hưởng ưu đãi trong hoạt động TMBG***

Trung Quốc quy định chặt chẽ, chỉ các doanh nghiệp của các tỉnh biên giới được cấp có thẩm quyền phê duyệt, mới được quyền kinh doanh mậu biên và được hưởng ưu đãi đặc biệt về thuế XNK, về cơ chế tài chính, về quản lý của chính quyền địa phương. Năm 2008, Trung Quốc nâng định mức miễn thuế nhập khẩu đối với trao đổi hàng hóa của cư dân biên giới tại chợ biên giới lên 8.000 NDT/người/ngày. Trung quốc áp dụng chính sách giảm 50% thuế pháp định đối với thuế thu nhập khẩu qua phương thức mậu biên.

Với mỗi nước, Trung Quốc đều có chính sách riêng để quy định các doanh nghiệp được quyền kinh doanh mậu biên. Đối với khu vực biên giới với VN (tỉnh Vân Nam và Khu tự trị dân tộc Choang, Quảng Tây), những doanh nghiệp được quyền kinhdoanh mậu biên, gồm:

* Thứ nhất, các doanh nghiệp có quyền XNK thì có thể trực tiếp kinh doanh mậu biên.
* Thứ hai, các doanh nghiệp có quyền kinh doanh ủy thác XNK biên giới phải được sự phê chuẩn của cơ quan chủ quản cho phép mới được quyền kinh doanh XNK và phải trả một khoản phí đại lý nhất định.
* Thứ ba, các doanh nghiệp không có quyền kinh doanh XNKphải ký hợp đồng đại lý mậu biên ủy thác cho 2 loại doanh nghiệp trên và phải trả một khoản phí đại lý nhất định.

***1.2. Phân cấp mạnh mẽ cho các địa phương về quản lý TMBG***

Trước hết, Trung quốc phân cấp việc thu thuế cho các dpng biên giới. Thu thuế là đòn bẩy điều tiết mậu biên, là công cụ chủ yếu thực hiện chính sách mậu biên của Trung Quốc. Ngoài thu thuế XNK, Trung Quốc còn thu nhiều loại thuế khác.Căn cứ vào các chính sách ưu tiên mà TP. Nam Ninh, Côn Minh, thị xã Bằng Tường, Đông Hưng, huyện Hà Khẩu (tỉnh Vân Nam) và Khu tự trị dân tộc Choang (Quảng Tây) được phân cấp quản lý thu thuế mậu biên. Toàn bộ số tiền thu được để lại cho địa phương đầu tư hạ tầng cơ sở. Trung Quốc giao quyền cho chính quyền địa phương tự định ra các mức thuế suất phải thu, theo nguyên tắc: Mức thuế mặt hàng cùng chủng loại cấp tỉnh quy định phải thấp hơn mức thuế của Trung ương; mức thuế cấp huyện, thị quy định phải thấp hơn mức thuế của cấp tỉnh và chỉ được thu ở các cửa khẩu địa phương, còn các cửa khẩu quốc tế do Hải quan thu và nộp về ngân sách trung ương.

Trung Quốc cho phép các địa phương biên giới được quyền phê chuẩn các dự án hợp tác, gia công mậu biên trong phạm vi địa giới hành chính của mình. Đối với các dự án thương mại, cấp huyện được phép phê duyệt các mức đầu tư tương đương 2 triệu USD. Với các dự án ngoại thương, hai năm đầu được miễn thuế, từ năm thứ 3 được giảm 50%. Đối với doanh nghiệp được phép hoạt động mậu biên Trung-Việt, chỉ nộp thuế nhập khẩu bằng 50% thuế nhập khẩu thông thường và 50% thuế VAT ở khâu hải quan. Chính sách đó tạo ra mức chênh lệch khá cao so với mức thuế nhập khẩu trung bình của Trung Quốc là 12% và VAT là 17%.

***1.3. Quản lý chặt đối với hàng hóa xuất - nhập khẩu***

Trung Quốc chia hàng hóa XNK mậu biên ra làm 3 loại: *Một là,* các mặt hàng liên quan đến quốc kế dân sinh, như tài nguyên và một số hàng hóa XNK đặc thù (than đá, lương thực, dầu thô). *Hai là,* các mặt hàng có dung lượng thị trường hạn chế, có lượng cung ứng hạn chế và cạnh tranh quyết liệt, giá cả tương đối thấp. *Ba là,* các mặt hàng được XNK trong hoạt động thương mại quốc tế nhưng không thuộc các loại trên (hàng máy móc, điện khí, công cụ, may mặc, điện gia dụng).

Một số doanh nghiệpthương mại địa phương biên giới nếu kinh doanh các mặt hàng kể trên, phải đến cơ quan quản lý hành chính liên quan xin giấy chứng nhận XNK hàng hóa mậu biên. Cơ quan hành chính cấp huyện/thị sẽ cấp giấy phép XNK mậu biên cho các doanh nghiệp trên địa bàn của mình. Nội dung chủ yếu của giấy phép XNK mậu biên bao gồm: tên hàng, quy cách, nước, số lượng, đơn vị, số kiện, đơn giá, phương thức vận chuyển, phương thức mậu dịch, phương thức thanh toán.

Trung Quốc còn cho phép doanh nghiệp thanh toán bằng đồng NDT qua biên giới được hưởng chính sách miễn giảm thuế đối với hàng hóa xuất khẩu. Đặc biệt, từ tháng 9/2003, Trung Quốc cho phép buôn bán khu vực biên giới sử dụng tiền mặt, ngoại hối và đồng tiền của nước láng giềng để thanh toán. Trung quốc khuyến khích các ngân hàng thương mại khu vực biên giới thanh toán tiền hàng cá nhân, niêm yết tỷ giá quy đổi đồng NDT sang đồng tiền của nước láng giềng, thành lập điểm thu đổi ngoại tệ, triển khai nghiệp vụ đổi tiền NDT sang đồng tiền của nước láng giềng.

Trung Quốc rất coi trọng công tác kiểm nghiệm, kiểm dịch hàng hóa. Căn cứ vào quy định của Luật Kiểm nghiệm hàng hóa quốc tế để thực hiện biện pháp kiểm nghiệm mang tính cưỡng chế theo các hạng mục kiểm nghiệm hàng hóa XNK. Thực hiện theo Luật Kiểm nghiệm vệ sinh, Luật Kiểm dịch động, thực vật XNK, phòng trừ bệnh truyền nhiễm động, thực vật, bệnh ký sinh trùng đối với động vật XNK và các sản phẩm kinh doanh mậu biên khác. Trung Quốc cho phép cơ quan kiểm nghiệm, kiểm dịch giảm một nửa phí dịch vụ đối với hàng nông sản xuất khẩu, giảm 30% phí kiểm dịch đối với sản phẩm dệt may, miễn phí xử lý kiểm dịch quặng nguyên liệu nhập cảnh.

***1.4. Đầu tư đón đầu***

Trung Quốc đã đầu tư một hệ thống cửa khẩu hoàn chỉnh, đồng bộ theo mô hình một tổ hợp công trình bao gồm hệ thống kho ngoại quan, kho lạnh, các công trình dịch vụ phụ trợ phục vụ cửa khẩu…Việc đầu tư đó đáp ứng được nhu cầu hàng hoá ngày càng tăng và các doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp chủ động trong việc xuất nhập khẩu hàng hoá sang các nước bằng con đường mậu biên.

Trước kia, khi biên giới phía Việt Nam chưa được quan tâm đầu tư CSHT thì phía Trung Quốc đã có trung tâm thương mại sầm uất,đường sá được phát triển mạnh mẽ, kèm theo là cửa hàng, kho bãi buôn bán nhộn nhịp để thu hút khách hàng Việt Nam. Khi phía cửa khẩu của Việt Nam được đầu tư xây dựng sầm uất hơn trước, thì ở bên kia biên giới, các con đường cao tốc từ sâu trong nội địa Trung Quốc nối tới các cửa khẩu giáp biên với Việt Nam được nâng cấp hiện đại hơn nhiều. Chính sách đầu tư đón đầu giúp Trung quốc chủ động phát triển TMBG và thu được nguồn lợi nhiều hơn các nước láng giềng.

***1.5. Phát triển TMBG được xem như chiến lược thu hút ngoại lực của Trung quốc***

Quốc Vụ viện Trung Quốc đã phê duyệt “Chương trình xúc tiến phát triển kinh tế - thương mại tại vùng biên giới”. Năm 2008, Chính phủ Trung Quốc đã ban hành thông tư số 90/2008 về việc tăng cường chính sách hỗ trợ, thúc đẩy phát triển kinh tế - thương mại tại vùng biên giới, trong đó bao gồm các giải pháp ưu đãi về tài chính, thuế quan và đầu tư.

Chính phủ Trung Quốc hiện áp dụng giải pháp phát triển mậu biên từ ngân sách bằng cái gọi là  “Chi chuyển vốn chuyên ngành” (ngân sách dành riêng cho phát triển kinh tế - thương mại tại vùng biên giới), đồng thời tăng mức vốn hỗ trợ theo từng năm và biện pháp này dùng để hỗ trợ sự phát triển mậu biên và nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh mậu biên. Chính sách đó đã giúp thu hút đầu tư từ các vùng khác của Trung quốc cũng như từ nước ngoài vào phát triển TMBG.

***1.6. Chính sách ưu đãi TMBG***

Đối với cư dân biên giới, phía Trung Quốc miễn thuế nhập khẩu đối với trao đổi hàng hóa là 8.000 nhân dân tệ/người/ngày (tương đương 20 triệu đồng hoặc 1.200 đô la Mỹ).

Trung Quốc ưu tiên doanh nghiệp hoạt động mậu biên được hoàn thuế nếu mua bán với doanh nhân các nước mà thanh toán bằng nhân dân tệ. Trung quốc cũng bỏ các loại phí cho doanh nghiệp kinh doanh mậu biên.

 Bên cạnh đó, các địa phương biên giới thường xuyên tổ chức các hội chợ và tạo điều kiện cho hàng hoá và doanh nghiệp của các nước Tại các chợ, Trung Quốccho doanh nghiệp nước ngoài được miễn tất cả các loại thuế, lệ phí cho hàng hoá bán tại hội chợ.

### 

### 2. Kinh nghiệm phát triển thương mại biên giới của Ấn Độ

Ấn Độ là một trong những nước có nền thương mại khá phát triển. Những thành công về chính sách thương mại biên giới của Ấn Độ được thể hiện ở những điểm sau:

* Chính sách thương mại đã được tự do hóa.
* Chính sách ngoại thương (FTP) rất linh hoạt, được công bố năm năm một lần và được bổ sung định kỳ bằng các thông tư căn cứ tình hình cụ thể trong và ngoài nước.
* Công tác thủ tục hải quan thuận lợi cho phát triển thương mại. Hệ thống khai báo hải quan điện tử thực hiện nhanh chóng và hệ thống quản lý rủi ro được thực hiện để soi các lô hàng có mức độ rủi ro cao và trung bình.
* Thuế suất của Ấn Độ được công bố trong Kế hoạch ngân sách hàng năm. Nhưng thuế suất có thể được thay đổi, điều chỉnh trong năm. Tuy nhiên, ngoài thuế suất cơ bản, người nhập khẩu được yêu cầu thanh toán thuế phụ thu (thuế bù trừ) và thuế phụ thu đặc biệt thay vì trả thuế theo quy định của từng bang.
* Nhập khẩu lệ thuộc vào những biện pháp phi thuế bao gồm các quy định cấm, giấy phép, các hạn chế cũng như yêu cầu về chất lượng, bao bì và vệ sinh. Các hạn chế nhập khẩu được áp dụng cho các mặt hàng phục vụ y tế, sức khỏe, an toàn, an ninh và các lý do cân bằng cán cân thanh toán…
* Ấn Độ là một trong những nước sử dụng nhiều nhất các biện pháp chống bán phá giá trong số các thành viên WTO.
* Ấn Độ không áp dụng biện pháp bù trừ nào trong giai đoạn này. Kể từ năm 2010, không áp dụng biện pháp hạn chế số lượng.

**3. Kinh nghiệm phát triển TMBG của Lào**

***3.1. Mở rộng giao thương để đáp ứng nhu cầu dân sinh***

Cũng như Campuchia, từ lâu, Lào đã phát triển TMBG với Thái lan và Việt Nam. Những năm qua, cả 2 phía Việt Nam - Lào đều có nhiều nỗ lực hợp tác đầu tư, hướng tới tương lai.

Từ khi cửa khẩu Nam Giang được nâng cấp lên cửa khẩu quốc gia của Việt Nam, các hoạt động buôn bán Lào – Việt đã diễn ra khá nhộn nhịp. Tham gia các hoạt động này chủ yếu vẫn là các doanh nghiệp của Quảng Bình, Quảng trị, Gia Lai, Kon Tum. Hàng hóa xuất khẩu của Lào sang Việt Nam chủ yếu là gỗ và khoáng sản. Phía Lào nhập khẩu hàng hóa, vật tư, thiết bị, vật liệu phục vụ cho việc xây dựng công trình thủy điện Sêkamán 3.

Tuy nhiên, nhìn chung TMBG của Lào chưa phát triển tương xứng với tiềm năng. Mặc dù có nhiều cố gắng trong xây dựng chính sách thông thoáng, tích cực mở rộng cửa xuất nhập khẩu hàng hóa, nhưng cơ chế còn cứng nhắc. Mặt khác, nhân dân các địa phương biên giới của Lào chưa nhận thức đầy đủ về vai trò tích cực của TMBG trong phát triển kinh tế và phục vụ đời sống thường nhật của cộng đồng.

***3.2. Tăng cường hợp tác phát triển kinh tế nội địa để đẩy mạnh giao thương***

Lào đã ký với phía Việt Nam bản thỏa thuận xúc tiến đầu tư dự án 10 triệu USD trồng rừng và chế biến gỗ xuất khẩu tại tỉnh Sê Kông và Attopư trên diện tích 30.000 ha. Con đường 14D và cửa khẩu chính Nam Giang - Đắc Tà Oóc cũng được mở ra theo chủ trương của hai phía Việt - Lào. Theo con đường đó, hàng nghìn tấn vật liệu xây dựng cho công trình thủy điện Sekaman 3 phía Đắc Chưng và hàng nghìn khối gỗ được vận chuyển qua lại hàng năm. Phía Lào đã khuyến khích hợp tác trong các dự án khai thác mỏ, chế biến gỗ và hàng thủ công mỹ nghệ... bằng các chính sách thông thoáng.

Với sự giúp đõ của các tập đoàn kinh tế Việt Nam, Lào đang khẩn trương phát triển các tuyến đường giao thông biên giới với Thái Lan, Campuchia và Việt Nam. Lào cũng cố gắng phát triển hệ thống chợ biên giới và áp dụng chính sách mậu biên cực kỳ thông thoáng nhằm phát triển kinh tế trên toàn tuyến biên giới.

***3.3. Đẩy mạnh dịch vụ hỗ trợ TMBG***

Lào đã phối hợp với Việt Nam tổ chức dịch vụ thanh toán mậu biên Việt-Lào qua cửa khẩu Lao Bảo (huyện Hướng Hoá, Quảng Trị) và huyện Densavan (tỉnh Savannakhet). Theo thỏa thuận, các doanh nghiệp có thể dùng LAK (Kíp Lào) và VND (tiền Việt Nam) để trao đổi mua bán hàng hóa không phải thông qua các ngoại tệ mạnh như trước đây. Việc thanh toán mậu biên được thực hiện bởi Ngân hàng Nông nghiệp-Phát triển Nông thôn Việt Nam Chi nhánh Quảng Trị và Chi nhánh Ngân hàng Phongsavanh tại Savannakhet thông qua 7 phương thức, gồm: Hối phiếu ngân hàng; Chứng từ chuyển tiền mậu biên; Chứng từ thanh toán thương vụ; Thư uỷ thác chuyển tiền thanh toán mậu biên; Điện chuyển tiền; Thư tín dụng chứng từ mậu dịch biên giới; Thư bảo lãnh thanh toán mậu dịch biên giới. Thanh toán mậu biên Việt-Lào qua cửa khẩu quốc tế Lao Bảo-Densavan đang được nhân rộng ra toàn tuyến biên giới 10 tỉnh của Lào tiếp giáp với Việt Nam, là điều kiện thuận lới để Lào phát triển TMBG.

**4. Kinh nghiệm phát triển TMBG của các địa phương Việt Nam**

Trong những năm gần đây, TMBG của Việt Nam đã có bước phát triển vượt bậc. Việt Nam đã phối hợp với Trung Quốc, Lào và Cam-pu-tổ chức hàng loạt các hoạt động kinh tế liên quan tới biên giới như mở cửa khẩu, phát triển các khu kinh tế cửa khẩu, xây dựng các công trình trên biên giới, các hội nghị thương mại biên giới... Chính phủ đã có đề án “Quy hoạch các khu kinh tế cửa khẩu của Việt Nam đến năm 2020”, ban hành theo quyết định 52/2008/QĐ-TTg. Theo qui hoạch này, đến năm 2020, cả nước sẽ có 30 khu KTCK. Khu KTCK được thành lập sớm nhất với mục đích thí điểm là khu KTCK Móng Cái (Quảng Ninh). Từ đó đến nay, nhiều khu KTCK được thành lập dọc đường biên giới với nhiều mục đích khác nhau và bước đầu phát huy hiệu quả về chính trị - kinh tế - văn hóa - xã hội.

***4.1. Chính sách thương mại biên giới của tỉnh Quảng Ninh***

Những năm qua, Quảng Ninh luôn là tỉnh đi đầu trong các hoạt động thương mại biên giới, cùng với đó cơ sở hạ tầng không ngừng được hoàn thiện, quốc phòng an ninh được giữ vững, đời sống nhân dân ở vùng biên giới được cải thiện.

Chỉ tính riêng tháng 1-2015, kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp trong tỉnh đạt 179 triệu USD, tăng 5,1%CK; kim ngạch nhập khẩu đạt 165 triệu USD, tăng 5,8%CK; trị giá hàng tạm nhập tái xuất (TNTX), chuyển khẩu, kho ngoại quan đạt 280 triệu USD, tăng 9%CK. Công tác quản lý các hoạt động TNTX, chuyển khẩu, kho ngoại quan trên địa bàn tỉnh cơ bản được đảm bảo. Có được những kết quả trên là do công tác chỉ đạo điều hành của UBND tỉnh, của các ngành chức năng trong quản lý các hoạt động thương mại tại biên giới tích cực, hiệu quả.

Căn cứ vào Thông tư 05/2014/TT-BTC ngày 27-1-2014 của Bộ Công Thương, tỉnh đã ban hành quyết định công bố các cửa khẩu phụ, điểm thông quan trong Khu kinh tế cửa khẩu làm cơ sở để quản lý, kiểm soát, giám sát hàng hoá tái xuất đi qua.

Về hoạt động TNTX hàng thực phẩm đông lạnh, các ngành chức năng và UBND các huyện, thành phố biên giới đã tham mưu cho tỉnh ban hành Quyết định Quy hoạch tạm thời hệ thống kho, bãi phục vụ kinh doanh trên địa bàn tỉnh. Nhằm tạo ra môi trường kinh doanh ổn định và minh bạch, tỉnh đã xây dựng quy trình, thủ tục và nguyên tắc lựa chọn thí điểm các doanh nghiệp chấp hành tốt pháp luật, có tiềm lực về tài chính và kinh nghiệm hoạt động kinh doanh thực hiện TNTX hàng hoá qua cửa khẩu phụ, điểm thông quan trong các Khu kinh tế cửa khẩu. Qua đó, toàn tỉnh đã có 295 doanh nghiệp được lựa chọn. Song song với đó, UBND tỉnh cũng ban hành Quy chế quản lý hoạt động tái xuất hàng hoá qua các cửa khẩu phụ, điểm thông quan trong Khu kinh tế cửa khẩu nhằm siết chặt quản lý hoạt động này. Liên quan đến công tác phòng chống buôn lậu, Quảng Ninh đã thành lập các Ban Chỉ đạo cấp tỉnh đồng thời phân công nhiệm vụ cụ thể cho các ngành thành viên, địa phương như: Ban chỉ đạo thương mại biên giới, Ban chỉ đạo 389 tỉnh. Các lực lượng chủ động theo dõi nắm bắt tình hình và tăng cường công tác kiểm tra, giám sát, chống buôn lậu và gian lận thương mại, nhất là các mặt hàng có tính nhạy cảm cần phải kiểm soát chặt chẽ như rượu, thuốc lá...

Nhằm thúc đẩy hoạt động thương mại biên giới, một trong những giải pháp trọng tâm Quảng Ninh đã thực hiện xuyên suốt đó là “Đồng hành cùng doanh nghiệp”. Tỉnh đã chủ động đề xuất, phối hợp với các bộ, ngành, địa phương liên quan kiến nghị Thủ tướng Chính phủ mở rộng, bổ sung các mặt hàng kinh doanh cho các doanh nghiệp thực hiện, gia tăng hơn 10% tổng lượng hàng TNTX. Đồng thời, tỉnh cũng cho phép các doanh nghiệp vận dụng linh hoạt cơ chế, chính sách thông quan hàng hoá qua một số điểm thông quan biên giới, tránh tình trạng ách tắc, tồn đọng hàng hoá tại khu vực biên giới. Đặc biệt, UBND tỉnh đã bãi bỏ toàn bộ các thủ tục hành chính thẩm định, cấp phép tái xuất hàng hoá qua các cửa khẩu phụ, điểm thông quan trong Khu kinh tế cửa khẩu, thay vào đó là xây dựng các biện pháp quản lý bằng quy chế mới để tạo thuận lợi tối đa cho doanh nghiệp. Thêm vào đó, tỉnh cũng kiến nghị cho phép các doanh nghiệp được tạm nhập hàng hoá qua biên giới theo loại hình TNTX và xuất hàng qua biên giới đối với một số loại hàng hoá thuộc diện chịu thuế tiêu thụ đặc biệt gửi kho ngoại quan. Bên cạnh các chính sách nhằm tháo gỡ khó khăn, hỗ trợ tối đa cho doanh nghiệp, tỉnh cũng dành nguồn lực không nhỏ thực hiện quy hoạch, đầu tư xây dựng hạ tầng thương mại khu vực biên giới như: Quy hoạch chung xây dựng Khu kinh tế cửa khẩu Hoành Mô - Đồng Văn, tỉnh Quảng Ninh đến năm 2030; khởi công Dự án xây dựng cầu Bắc Luân II; Quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/2000 Khu hợp tác kinh tế biên giới Móng Cái tại phường Hải Hoà, TP Móng Cái... Ngoài ra, thời gian qua, các cấp, các ngành của tỉnh đã chủ động phối hợp với chính quyền địa phương biên giới Trung Quốc nhằm thúc đẩy quan hệ hợp tác, xúc tiến thương mại như: Hợp tác nghiên cứu xây dựng Khu hợp tác kinh tế biên giới Móng Cái (Việt Nam) - Đông Hưng (Trung Quốc); cải cách thủ tục hành chính tạo thuận lợi cho thông quan hàng hoá qua cửa khẩu theo mô hình “Một lần kiểm tra”; hoàn thiện các thủ tục liên quan đến việc công bố mở 7 cặp cửa khẩu song phương Hoành Mô (Việt Nam) - Động Trung (Trung Quốc); tham gia các hội chợ, triển lãm...

### 4.2. Chính sách thương mại biên giới của tỉnh Lạng Sơn

Lạng Sơn là tỉnh miền núi, biên giới thuộc phía Đông Bắc của Việt Nam, có nhiều đặc điểm về tự nhiên, kinh tế, xã hội tương đồng với tỉnh Lào Cai. Diện tích tự nhiên 8.331,25 km2, dân số toàn tỉnh 735.564 người, có 30 dân tộc anh em; có trên 223 km đường biên giới tiếp giáp với tỉnh Quảng Tây (TQ). Lạng Sơn có vị trí địa chính trị - kinh tế khá đặc biệt trên tuyến HLKT Nam Ninh (TQ) - Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh, đồng thời là “cầu nối”, “cửa ngõ” không chỉ của Việt Nam mà cả các nước ASEAN với thị trường Quảng Tây và miền Nam TQ trong ACFTA; có hệ thống giao thông đường sắt và đường bộ rất thuận tiện, nối liền các trung tâm kinh tế lớn của Việt Nam, có 02 CK quốc tế (đường sắt và đường bộ), 02 CK chính và nhiều CK phụ, lối mở, cặp chợ biên giới, đã tạo cho Lạng Sơn có một thị trường sôi động, phong phú, đã và đang trở thành một thị trường trung chuyển hàng hóa lớn của cả nước và các nước ASEAN sang thị trường TQ và ngược lại.

Trong những năm gần đây, Lạng Sơn và Quảng Tây ngày càng tăng cường thúc đẩy phát triển quan hệ kinh tế - thương mại. Tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân giai đoạn 2001-2011 đạt 10,14%/năm, cơ cấu kinh tế chuyển dịch đúng hướng, Nông, lâm nghiệp và thủy sản chiếm 32,16%; Công nghiệp và Xây dựng chiếm 24,91%; Dịch vụ chiếm 42,93% (năm 2011). Nhận rõ vị trí quan trọng trong chiến lược hợp tác kinh tế - thương mại giữa Lạng Sơn và Quảng Tây trên tuyến HLKT Nam Ninh (TQ) - Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh, Lạng Sơn đã tập trung thực hiện nhiều quyết sách đột phá nhằm tạo thông thoáng hoạt động kinh tế - thương mại trên địa bàn, xây dựng hạ tầng khu CK, khu KTCK Đồng Đăng - Lạng Sơn, tỉnh Lạng Sơn. Trong giai đoạn 2001-2011, kim ngạch XK qua địa bàn Tỉnh đạt tốc độ tăng bình quân 6,2%/năm, kim ngạch NK tăng 18,4%/năm; năm 2011, kim ngạch XK đạt 970 triệu USD, kim ngạch NK đạt 1.280 triệu USD. Lạng Sơn đóng vai trò rất quan trọng trong việc phát triển ngoại thương và du lịch với việc thu hút, lôi kéo và phát luồng khối lượng hàng hóa lớn và số lượng đông đảo khách du lịch (là điểm đến đầu tiên đến các vùng, miền khác trong cả nước). Lạng Sơn chủ động khai thác các nguồn hàng XK như nông sản, hải sản, nguyên liệu… từ các địa phương trong cả nước để XK sang TQ và từ thị trường này các DN Việt Nam cũng NK nhiều máy móc, thiết bị, nguyên liệu góp phần thúc đẩy sản xuất trong nước.

Khu KTCK Đồng Đăng - Lạng Sơn được thành lập theo các Quyết định số 55/2008/QĐ-TTg, số 138/2008/QĐ-TTg và số 1601/QĐ-TTg (ngày 07/11/2008) của Thủ tướng Chính phủ. Tỉnh Lạng Sơn quyết tâm xây dựng Khu KTCK Đồng Đăng - Lạng Sơn là khu kinh tế tổng hợp (trong đó lấy Khu hợp tác kinh tế biên giới Đồng Đăng làm chủ đạo), đa chức năng, đan xen các yếu tố kinh tế, xã hội, quốc phòng, an ninh, trong đó lĩnh vực mũi nhọn là phát triển KTCK; được phân thành hai khu chức năng chính là khu phi thuế quan và khu thuế quan.

Với tiềm năng to lớn về phát triển du lịch bởi sự kết hợp phong phú, hài hoà giữa vị trí địa lý, thiên nhiên, lịch sử và con người tạo lợi thế cho phát triển ngành du lịch, qua đó tăng nhu cầu sử dụng dịch vụ phân phối, tạo thêm cơ hội cho phát triển ngành thương mại của Tỉnh, hay nói cách khác, lợi thế phát triển du lịch cũng mang đến những lợi thế bổ sung cho phát triển thương mại của Lạng Sơn. Năm 2010, Quy hoạch tổng thể phát triển Du lịch tỉnh Lạng Sơn giai đoạn 2010-2020 và tầm nhìn đến năm 2030 đã xác định mục tiêu xây dựng thương hiệu “Du lịch Lạng Sơn”.

### 4.3. Chính sách thương mại biên giới của tỉnh Cao Bằng

Kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa qua biên giới của tỉnh Cao Bằng là quá nhỏ so với kim ngạch xuất nhập khẩu của 5 tỉnh biên giới vùng Đông Bắc (chỉ chiếm 1,9%, trong khi đó tỉnh Quảng Ninh chiếm 40%, tỉnh Lạng Sơn chiếm 50%).

Ngày 9/9/1998, Chính phủ ra quyết định số 171/1998/QĐ-TTg, cho phép “áp dụng thí điểm một số chính sách tại khu vực kinh tế cửa khẩu Cao Bằng”. Hoạt động kinh tế đối ngoại giữa Cao Bằng (Việt Nam) và Quảng Tây (Trung Quốc) đã có nhiều chuyển biến tích cực. Hai bên đã bàn bạc thống nhất đơn giản hóa thủ tục xuất nhập khẩu, xuất nhập cảnh, khai thông tuyến vận tải quốc tế hai chiều và Ngân hàng Nông nghiệp 2 tỉnh đã ký hiệp định thanh toán biên mậu, tạo điều kiện cho các hoạt động biên mậu.

Cơ sở hạ tầng các khu kinh tế cửa khẩu cũng từng bước được đầu tư xây dựng. Từ năm 1999 đến năm 2007, tổng nguồn vốn đầu tư tại các khu kinh tế cửa khẩu thực hiện trên 273 tỷ đồng.

### 4.4. Chính sách thương mại biên giới của tỉnh Hà Giang

Hà Giang có trên 277 km đường biên giới tiếp giáp tỉnh Vân Nam và Khu tự trị dân tộc Choang, Quảng Tây (Trung Quốc), với cặp cửa khẩu quốc tế Thanh Thủy- Thiên Bảo, Phó Bảng- Đổng Cán, Xín Mần- Đô Long và Săm Pun- Điền Bồng được đánh giá có nhiều tiềm năng trong phát triển KTBM. Khai thác lợi thế này bằng việc thực hiện Chiến lược đầu tư, phát triển KTBM và hội nhập quốc tế là nội dung quan trọng trong “4 đổi mới, 8 đột phá, 15 chương trình trọng tâm” của Đảng bộ tỉnh Hà Giang. Nhiều chương trình, giải pháp cụ thể, phù hợp điều kiện thực tế đã triển khai, nhiều chính sách được ban hành, tạo cơ sở pháp lý và cơ chế đặc thù thu hút, khuyến khích đầu tư vào khu kinh tế cửa khẩu, phát triển KTBM.

Trong điều kiện còn nhiều khó khăn, song từ năm 2010 đến nay, Hà Giang đã bố trí trên 1,6 ngàn tỷ đồng đầu tư cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động giao thương kinh tế qua các cửa khẩu. Đến nay, đã có trên 200 công trình được đầu tư, xây dựng và 158 công trình đã hoàn thành, đưa vào sử dụng. Nguồn ngân sách đầu tư, xây dựng các hạng mục hạ tầng lên đến 214 tỷ đồng. Hiện nay, tại khu vực này đã hoàn thành các hạng mục chính, như: Quốc môn (công trình cửa khẩu), trạm kiểm soát liên ngành, bãi kiểm hóa, trạm biến áp 560 KVA, hệ thống đường giao thông nội bộ, kè biên giới…

Song song với đó, Hà Giang cũng dành nguồn lực lớn đầu tư đồng bộ hệ thống hạ tầng thiết yếu tại ba khu vực cửa khẩu phụ. Cụ thể, cửa khẩu Xín Mần đang được đầu tư các công trình Quốc môn, trạm kiểm soát liên ngành, hệ thống cấp điện, nước sinh hoạt; cửa khẩu Phó Bảng được đầu tư, hoàn thiện hệ thống đường giao thông từ ngã 3 Phó Bảng đi Hang Nguyệt; khu vực cửa khẩu Săm Pun được đầu tư hệ thống cấp điện, chợ, san lấp mặt bằng khu dân cư, đang đầu tư tuyến đường từ Lùng Thúng đi mốc 456…

Đặc biệt, Hà Giang cũng bố trí nguồn lực đáng kể đầu tư cho hệ thống chợ biên giới, lối mở gắn với khu dân cư biên giới. Đến nay, trên địa bàn 7 huyện biên giới đã hình thành 20 chợ, phục vụ tốt nhu cầu trao đổi hàng hóa của cư dân hai bên.

Nhờ được tích cực đầu tư, các khu vực cửa khẩu, đặc biệt là cửa khẩu Thanh Thủy, đã trở thành điểm đến hấp dẫn của nhà đầu tư với 29 dự án (tổng vốn trên 560 tỷ đồng) triển khai tại khu vực này. Bên cạnh đó, hoạt động xuất nhập khẩu, xuất nhập cảnh liên tục tăng mạnh; riêng năm 2014, kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa qua đây đạt trên 148 triệu USD.

Bên cạnh đó là sửa đổi, bổ sung chính sách khuyến khích phát triển kinh tế- xã hội ban hành kèm theo Nghị quyết số 47/2012/NQ-HĐND ngày 14/7/2012 của HĐND tỉnh Hà Giang về việc hỗ trợ giá thuê mặt bằng kinh doanh tại khu kinh tế cửa khẩu Thanh Thủy để khuyến khích kinh doanh thương mại, dịch vụ; rà soát, đơn giản hóa các thủ tục hành chính trong việc kiểm tra, kiểm soát lưu thông hàng hóa; thực hiện đồng bộ các giải pháp hỗ trợ để nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm, doanh nghiệp (cung cấp thông tin diễn biến thị trường trong và ngoài nước, các quy định hiện hành về xuất nhập khẩu, xuất nhập cảnh của phía Trung Quốc…); xây dựng và nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ, công chức có phẩm chất đạo đức, bảo đảm tính chuyên nghiệp, có tinh thần thái độ nhiệt tình phục vụ doanh nghiệp và người dân.

Một giải pháp quan trọng khác, của Hà giang là tạo niềm tin và môi trường đầu tư đặc biệt thuận lợi cho các nhà đầu tư trong nước và quốc tế đến đầu tư tại cửa khẩu, đồng thời tăng cường các hoạt động đối ngoại với chính quyền và lực lượng bảo vệ biên giới nước láng giềng, tạo không khí cởi mở, hợp tác trong phối hợp thực hiện nhiệm vụ, góp phần xây dựng biên giới hòa bình, hữu nghị, hợp tác cùng phát triển, tạo điều kiện thuận lợi cho nhân dân hai bên biên giới qua lại thăm thân, buôn bán, trao đổi hàng hóa…

Ngoài những nỗ lực của Hà Giang, để có nguồn lực đầu tư phát triển hạ tầng khu kinh tế cửa khẩu, các cửa khẩu, lãnh đạo tỉnh kiến nghị Chính phủ và các bộ, ngành tạo điều kiện hơn nữa theo hướng cho phép thực hiện thí điểm chính sách đặc thù về phân cấp quản lý và sử dụng nguồn thu mậu dịch.

Bên cạnh đó, Hà Giang cũng kiến nghị thí điểm việc cho phép địa phương, trên cơ sở thực tế, tự quyết định danh mục các mặt hàng được xuất nhập khẩu qua địa bàn cũng như quyết định đóng/mở các cửa khẩu và hoạt động của các cửa khẩu phụ, lối mở; cơ chế hạ tải hàng hóa thông quan trong điều kiện đường giao thông đến các cửa khẩu phụ, lối mở còn nhiều khó khăn.

### 4.4. Chính sách thương mại biên giới của tỉnh Lào Cai

Lào Cai là một tỉnh miền núi, biên giới nằm giữa vùng Đông Bắc và Tây Bắc của Việt Nam, có diện tích tự nhiên 6.357,08 km2, phía Đông giáp tỉnh Hà Giang, phía Nam giáp tỉnh Yên Bái, phía Tây giáp tỉnh Lai Châu, phía Bắc giáp tỉnh Vân Nam - Trung Quốc với hơn 203 km đường biên giới. Khu kinh tế cửa khẩu Lào Cai có diện tích 7.989 ha, nằm trên tuyến hành lang kinh tế Côn Minh – Lào Cai – Hà Nội – Hải Phòng với cặp cửa khẩu cửa khẩu quốc tế Lào Cai – Hà Khẩu là cửa ngõ giao thương thuận lợi nhất giữa Việt Nam, các nước trong khu vực với Vùng Tây Nam rộng lớn của Trung Quốc.

Kinh tế cửa khẩu Lào Cai có bước tăng trưởng mạnh mẽ, đạt được nhiều kết quả quan trọng, khẳng định vị trí mũi nhọn trong phát triển kinh tế của tỉnh. Tốc độ gia tăng kim ngạch XNK qua cặp cửa khẩu quốc tế Lào Cai – Hà Khẩu khá cao và ổn định, bình quân tăng 3,5%/năm (năm 2011 đạt trên 1 tỷ USD, năm 2020 dự kiến trên 2 tỷ USD). Cửa khẩu Lào Cai hàng hóa xuất khẩu chủ yếu là hàng trong nước khuyến khích xuất khẩu như nông sản, hàng tiêu dùng. Hàng nhập chủ yếu là nguyên liệu cần cho sản xuất trong nước như: phôi thép, phân bón, hóa chất…

Thực hiện đề án phát triển kinh tế cửa khẩu, đến nay công tác quy hoạch đã cơ bản hoàn thành, hình thành các khu chức năng: Khu cửa khẩu quốc tế Lào Cai là khu vực hoạt động thương mại, dịch vụ, du lịch; Khu Phố Mới, Vạn Hoà xây dựng Ga quốc tế đường sắt, Khu công nghiệp Đông Phố Mới, Cảng ICD; Khu Cốc Lếu là Trung tâm Thương mại; Khu Duyên Hải, Đồng Tuyển xây dựng Khu Thương mại Kim Thành, Khu công nghiệp Bắc Duyên Hải; Khu Kim Tân là Trung tâm văn hoá, thể thao; Khu cửa khẩu Mường Khương gần với quy hoạch huyện lỵ Mường Khương. Quốc hội đã thông qua cơ chế đặc thù để lại 30% số vượt thu từ Khu kinh tế cửa khẩu để thực hiện đầu tư cơ sở hạ tầng tại khu kinh tế cửa khẩu trên bộ, trong đó có Lào Cai.

Tuy nhiên, bên cạnh đó việc phát triển kinh tế cửa khẩu còn có những khó khăn nhất định. Ví dụ như tại Lào Cai: Một số chính sách, quy định của Chính phủ đối với kinh tế cửa khẩu, khu bảo thuế thường xuyên sửa đổi, bổ sung làm ảnh hưởng đến hoạt động đầu tư của doanh nghiệp và công tác quản lý nhà nước tại Khu KTCK Lào Cai. Một số ưu đãi về thương mại, du lịch, thuế, thủ tục xuất nhập cảnh, tín dụng tại Khu KTCK nay không còn được ưu đãi nữa làm cho các chính sách riêng đối với Khu KTCK về thực chất không còn khác biệt so với chính sách chung.

### 4.5. Chính sách thương mại biên giới của tỉnh Đồng Tháp

Với đường biên giới dài 48,7 km, Đồng Tháp có 02 cửa khẩu quốc tế, 02 cửa khẩu phụ và 03 đường mòn là cửa ngõ giao thương với Campuchia; trên tuyến biên giới có 17 chợ đang hoạt động, trong đó 03 chợ cửa khẩu, 06 chợ biên giới và 08 chợ thuộc khu kinh tế cửa khẩu. Nhìn chung tình hình giao thương giữa 2 tỉnh còn nhiều hạn chế do đặc điểm về địa lý cách trở bởi sông rạch, hạ tầng giao thông quá kém, dân cư thưa thớt, kinh tế xã hội kém phát triển vì vậy tình hình mua bán qua các năm tăng không nhiều cụ thể:

Về hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới: năm 2001 kim ngạch xuất khẩu đạt 0,73 triệu USD; Năm 2005 đạt 10,64 triệu USD và đến năm 2007 đã tăng lên 19,4 triệu USD; theo mốc thời gian trên, kim ngạch nhập khẩu lần lượt là 0,45 triệu; 4,68; và 6,1 triệu USD.

Về hoạt động mua bán hàng hoá qua mạng lưới chợ: các chợ biên giới, chợ cửa khẩu, chợ trong khu kinh tế cửa khẩu đã được xây dựng khá kiên cố, tuy nhiên việc mua bán trao đổi hàng hoá ở các chợ này chủ yếu là những mặt hàng thiết yếu phục vụ cho cư dân sở tại như thực phẩm tươi sống và khô, tạp hóa, quần áo và một số mặt hàng nông sản tự sản tự tiêu, nên lượng hàng hoá không nhiều, doanh thu còn thấp, bình quân doanh thu qua các chợ biên giới là 400 triệu đồng/tháng (chợ có doanh thu cao nhất là 1.350 triệu, thấp nhất là 30 triệu).

### 4.6. Chính sách thương mại biên giới của tỉnh An Giang

An Giang là tỉnh đầu nguồn của Sông Cửu Long nằm phía Tây Nam của Việt Nam có tổng diện tích là 3.537km2 là một trong 10 tỉnh có đường biên giới tiếp giáp với 02 tỉnh Tàkeo, Kandal Vương quốc Campuchia dài gần 100 km qua 5 huyện, thị xã gồm: Tân Châu, An Phú, Châu Đốc, Tịnh Biên và Tri Tôn tiếp giáp với 06 huyện bạn gồm: Kirivong, Kon Đét, ChrâyChunsa, Angkor Brây, Koh Thum, Lét Đét.

An Giang có một vị trí địa kinh tế hết sức quan trọng và thuận lợi cự ly từ cửa khẩu chính Khánh Bình huyện An Phú đến thủ đô Phnômpênh Vương quốc Campuchia là 76km và nếu tính cửa khẩu quốc tế Tịnh Biên là 110km. Bên cạnh đó An Giang còn là tỉnh nằm giữa 3 trung tâm thành phố Tp.Hồ Chí Minh-Tp.Cần Thơ-Tp.Pnômpênh. Chính vì thế trong những năm qua An Giang đã khẳng định là cửa ngõ thông thương hàng hóa cả đường thuỷ lẫn đường bộ qua 02 tỉnh bạn Tàkeo, Kandal; Với những điều kiện thuận lợi đó mà An Giang có 05 cửa khẩu (02 cửa khẩu quốc tế, 02 cửa khẩu chính và 01 cửa khẩu phụ) thông quan hàng hóa hoạt động rất nhộn nhịp.

Tổng giá trị kim ngạch hàng hóa qua các cửa khẩu An Giang-Tàkeo-Kandal tăng bình quân 18,6%/năm giai đoạn 2006-2010; Riêng năm 2010, tổng giá trị hàng hóa qua lại biên giới ước đạt trên 1,053 triệu USD tăng gần 51% so cùng kỳ và chiếm trên 50% tổng giá trị ngoại thương giữa Việt Nam-Campuchia. Trong 6 tháng đầu năm 2011 này tổng kim ngạch xuất nhập đạt trên 702 triệu USD, tăng 21,4% so cùng kỳ. Riêng giá trị xuất-nhập trực tiếp đạt trên 360 triệu USD tăng 8,54% so với cùng kỳ. Trong đó:

- Xuất khẩu trực tiếp đạt trên 349 triệu USD tăng 36,92% so cùng kỳ. Hàng hóa xuất khẩu qua các cửa khẩu chủ yếu là: phân bón, sắt thép, xi măng, sản phẩm nhựa và hàng bách hóa tổng hợp…

- Nhập khẩu trực tiếp đạt trên gần 11 triệu USD bằng 13,91% so cùng kỳ. Hàng hóa nhập khẩu qua các cửa khẩu chủ yếu là: Trái cây, gỗ các loại, phế liệu các loại…

Hiện nay, trên địa bàn tỉnh có 26 chợ biên giới, chợ cửa khẩu và chợ trong khu kinh tế cửa khẩu thì hiện có 02 chợ hoạt động mang tính biên mậu đó là chợ Tịnh Biên và chợ Long Bình với tổng doanh số bán của mỗi chợ ước đạt hằng năm trên 330 tỉ đồng có mức tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước từ 20-25%, về lưu lượng khách bao gồm cư dân phía bạn cũng có mức tăng từ 15-20%. Hàng hóa ở các chợ bày bán rất phong phú như: mỹ phẩm, giầy dép, quần áo may sẵn, vải, đồ điện máy, thực phẩm công nghiệp, hàng đặc sản địa phương..... trong đó hàng Việt lấn chiếm ưu thế đến 50%, hàng Thái 30%, Trung Quốc 10%, còn lại là nước khác; các chợ còn lại tùy theo vị trí và đặc điểm, doanh số kinh doanh ước tăng bình quân từ 10-30% mỗi năm.

Chính những điều kiện khá thuận lợi và nắm bắt được ý kiến chỉ đạo của Chính phủ giao cho Bộ Công Thương chủ trì phối hợp với các Bộ ngành địa phương và phía Campuchia xây dựng quy hoạch tổng thể phát triển chợ biên giới Việt Nam-Campuchia, trong đó ưu tiên xây dựng chợ biên giới mẫu giữa hai nước. Ngay từ những tháng đầu năm 2010 Sở Công Thương tỉnh An Giang đã kiến nghị Ủy ban Nhân dân tỉnh cho phép lập dự án 04 chợ thuộc khu vực biên giới như: Chợ đầu mối rau quả xuất khẩu qua thị trường Campuchia và chợ biên giới Vĩnh Hội Đông (huyện An Phú), chợ biên giới Vĩnh Ngươn (thị xã Châu Đốc), chợ biên giới Vĩnh Gia (huyện Tri Tôn) nhằm tạo điều kiện để cư dân biên giới qua lại làm ăn buôn bán ngày một nhiều hơn.

Đến tháng 5 năm 2010 tại Hội nghị Hợp tác phát triển Thương mại biên giới lần thứ III được tổ chức tại thành phố Tân An, tỉnh Long An kết luận của 02 Bộ trưởng Bộ Công Thương Việt Nam và Bộ trưởng Bộ Thương mại Campuchia về việc Quy hoạch phát triển mạng lưới chợ biên giới Việt Nam – Campuchia từ năm 2010 đến năm 2020 Sở Công Thương tỉnh An Giang đã phối hợp cùng với chính quyền địa phương 5 huyện, thị xã biên giới và các ngành có liên quan như: Hải quan, Biên phòng, Sở Ngoại vụ, khảo sát và lập quy hoạch báo cáo về Bộ Công Thương 20 chợ biên giới, chợ cửa khẩu và chợ trong khu kinh tế cửa khẩu đề nghị Bộ Công Thương đưa vào quy hoạch và phân kỳ đầu tư.

Bên cạnh đó, Sở Công Thương tỉnh An Giang cũng đã chủ động làm việc với ngành Thương mại 2 tỉnh Tàkeo, Kandal Campuchia để đưa nội dung này vào Chương trình hợp tác phát triển thương mại biên giới An Giang-Takeo và An Giang-Kandal mà trước mắt thực hiện công tác phối hợp khảo sát, thống nhất từng vị trí của chợ báo cáo về trên.

1. **BÀI HỌC KINH NGHIỆM ĐÚC RÚT CHO PHÁT TRIỂN TMBG TÂY NINH**

Qua nghiên cứu các mô hình phát triển TMBG tại Việt Nam và trên thế giới thời gian có thể đúc kết những bài học kinh nghiệm sau:

**1. Phát triển TMBG phải dựa vào trình độ kĩ thuật đầu tư hiện đại**

Mức độ cạnh tranh công nghệ ngày càng gay gắt trên phạm vi nhóm ngành sản phẩm, doanh nghiệp và quốc gia, nhất là trong thời kì bùng nổ chuyển giao công nghệ tại các nước trong khu vực. Theo kết quả khảo sát ban đầu, đa phần máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất ở các khu công nghiệp, khu KTCK ở trình độ trung bình và lạc hậu. Trình độ công nghệ quyết định sức mạnh cạnh tranh của sản phẩm. Các cửa khẩu chính là nơi sự cạnh tranh thể hiện rõ nhất vì đây là khu vực giải quyết vấn đề đầu ra trong quy trình sản xuất – phân phối – tiêu thụ của một quốc gia.

**2. Phát triển TMBG phải dựa vào cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh và hiện đại**

Kinh nghiệm này được đặc biệt rút ra từ Trung quốc. Với Việt Nam, trong thời gian qua, TMBG Việt Nam chưa phát triển tương xứng với tiềm năng mà một trong những nguyên nhân quan trọng là do CSHT kém phát triển. Dù được áp dụng các chính sách, cơ chế ưu đãi, nhưng về cơ bản, cơ sở hạ tầng TMBG vẫn còn thiếu về số lượng và yếu về chất lượng. Mạng lưới đường còn thưa, nhiều địa bàn chỉ có duy nhất một tuyến “độc đạo’, chất lượng mặt đường chưa đạt yêu cầu, các tiêu chuẩn biển báo, đèn tín hiệu thiếu không theo quy định. Hệ thống đường thủy kém phát triển, các phương tiện đường thủy lớn không lưu thông được do bồi lắng. Thêm vào đó, các tuyến đường giao thông luôn phải đối diện với nguy cơ “tắt nghẽn” do hệ thống cầu chưa được “bê tông hóa’, nên lũ lụt thường xuyên ngăn cản việc luân chuyển hàng hóa và hành khách. Chính vì giao thông chưa phát triển đã gây ra nhiều khó khăn cho TMBG, giảm hiệu quả giao thương biên giới, ảnh hưởng xấu đến uy tín, thương hiệu của doanh nghiệp.

**3. Phát triển TMBG dựa vào dịch vụ hỗ trợ xuất nhập khẩu**

Dịch vụ hỗ trợ xuất - nhập khẩu gồm hệ thống ngân hàng, tài chính, tiền tệ, dịch vụ bảo hiểm hàng xuất nhập khẩu, dịch vụ đóng gói, dịch vụ hành chính công,… Không chỉ tại các cửa khẩu có quy mô nhỏ, mà ngay cả các cửa khẩu quốc tế, các dịch vụ hỗ trợ xuất nhập khẩu cũng còn nhiều hạn chế. Doanh nghiệp Việt Nam hiện gặp nhiều khó khăn tại các cửa khẩu vì không có đầy đủ các dịch vụ hỗ trợ. Hiện nay, Việt Nam chưa có hệ thống ngân hàng bảo chứng, bảo lãnh cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu qua đường chính ngạch nên một số doanh nghiệp đành chọn con đường tiểu ngạch, vừa mất thời gian vừa chi phí cao. Điều đó đã hạn chế sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam so với hàng hóa các nước.

**4. Phát triển TMBG phải gắn với bảo vệ môi trường**

Hiện nay, môi trường tự nhiên trong vùng cửa khẩu và các vùng phụ cận thường bị ô nhiễm nhanh chóng. Nguồn ô nhiễm thể hiện dưới các dạng chủ yếu (rắn, lỏng, khí,… và các biến thể của chúng) với tốc độ gia tăng rất nhanh thông qua quá trình sản xuất, sinh hoạt tại chỗ và nhập khẩu rác, vật liệu tái sinh từ phía bên kia biên giới. Mặt khác, nhu cầu của cư dân vùng biên ngày càng tăng, kéo theo đó là lượng vật liệu phế thải ngày càng nhiều.

Tuy nhiên, tỉ lệ rác được thu gom cũng như xử lí tại biên giới Việt Nam rất thấp, có nơi chỉ đạt 15 đến 20% tổng lượng rác thải ra hằng ngày. Hơn nữa, khâu xử lí rác thải cũng chưa được chú trọng đầu tư công nghệ hiện đại mà chỉ đơn thuần là vận chuyển ra khỏi khu vực cửa khẩu, tập kết tại các khu đất bỏ hoang và tiến hành đốt bỏ hoặc chôn lắp không đúng quy trình kĩ thuật. Điều này chẳng khác nào mang ô nhiễm đi xa hơn, len lõi vào các vùng nông thôn. Với phương thức xử lí như vậy, các chất thải độc hại có nguy cơ lan trên diện rộng và sâu, ảnh hưởng đến các nguồn tài nguyên khác của vùng biên.

Một vấn đề khác là tình trạng nhập rác thải, vật liệu tái sinh từ phía bên kia biên giới vào lãnh thổ Việt Nam thông qua các đầu nậu kinh doanh phế liệu. Chỉ tính trên địa bàn tỉnh An Giang, mỗi cửa khẩu trung bình tiếp nhận khoảng 10 đến 20 tấn phế liệu các loại / ngày. Trong dòng phế liệu đó, có không ít rác thải công nghiệp, phế liệu độc hại (chì ác quy, hóa chất, vỏ nhựa cứng từ các thiết bị điện tử,…). Vì lợi nhuận trước mắt, các đầu nậu phế liệu bất chấp mọi tiêu chuẩn bảo vệ môi trường, nhập khẩu các loại phế liệu này vào lãnh thổ, biến các khu vực biên giới thành các bãi rác “công nghiệp”, các “bãi phế liệu quốc tế”. Sau khi quá cảnh ở đây, các loại phế liệu này lại được vận chuyển về các nơi tái chế (các khu công nghiệp địa phương, các cơ sở tái chế gia đình,…), khiến nguồn ô nhiễm thâm nhập sâu hơn vào các vùng dân cư tập trung đông hơn, và do đó, mức độ và phạm vi ảnh hưởng cũng lớn hơn rất nhiều.

Nguyên nhân của tình trạng trên là do sự quản lí khá lỏng lẻo của chính quyền địa phương. Bên cạnh đó, một nguyên nhân không kém quan trọng là các KCN, khu KTCK chưa quan tâm đầu tư công nghệ xử lý chất thải. Nếu tình trạng này tiếp tục thì trong tương lai không xa, ô nhiễm môi trường sẽ đạt mức báo động trầm trọng.

**5. Phát triển TMBG phải có chính sách thuế quan phù hợp**

Trung quốc, Ấn độ đã thực hiện rraast tốt các chính sách khuyến khích và quản lý thương mại biên giới. Riêng với Việt Nam, theo nhận định từ phía các doanh nghiệp, chính sách thuế quan còn nhiều bất cập. Biểu thuế, các dòng sản phẩm tính thuế, khung thuế,… vẫn chưa thống nhất và đồng bộ theo hướng khuyến khích xuất khẩu. Khung thuế nhập khẩu nhiều mặt hàng nguyên vật liệu còn cao dẫn đến giá thành tăng, sản phẩm khó cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Bên cạnh đó, biểu thuế, khung thuế còn cứng nhắc, chưa linh hoạt và chưa theo kịp thực tế, gây ra nhiều khó khăn cho doanh nghiệp trong quá trình khai báo thuế. Thủ tục khai báo thuế tại các cửa khẩu còn khá phức tạp, qua nhiều khâu kiểm tra ở cả hai phía biên giới cũng là một bất cập.

**6. Phát triển TMBG phải chú trọng công tác tổ chức quản lý**

Trong hoạt động kinh tế cửa khẩu ở Việt Nam hiện nay, chưa có sự thống nhất giữa TW và địa phương và đang tồn tại nhiều chồng chéo trong các văn bản hướng dẫn. Đơn cử, Bộ Thương mại vẫn còn chưa có các văn bản hướng dẫn hoạt động của chợ biên giới, chợ trong cửa khẩu.

Một áp lực lớn khác trong tổ chức quản lí cửa khẩu là sự lạc điệu trong chính sách điều hành giữa các cơ quan chức năng hai nước. Sự bất cập đó đã tạo điều kiện cho các mặt hàng siêu lợi nhuận theo chân cửu vạn tràn ngập thị trường Việt Nam, gây tình trạng cạnh tranh không lành mạnh. Nhiều kho hàng đầy ắp bên kia biên giới rình rập sự thiếu cảnh giác của các cơ quan chức năng để thẩm lậu vào Việt Nam qua các đường mòn biên giới. Tình hình đó phương hại đến lợi ích chính đáng của doanh nghiệp và lợi ích kinh tế quốc gia.

***Tóm tắt chương 2:***

*Lý thuyết về thương mại quốc tế đã chỉ rõ, ngoại thương có vai trò rất lớn đối với sự phát triển kinh tế của các nước. Cơ sở của thương mại quốc tế là lợi thế tuyệt đối và lợi thế so sánh của các nước. Dựa vào lợi thế so sánh, các nước tập trung chuyên môn hóa các mặt hàng mà họ có thể sản xuất hiệu quả nhất.*

*Thương mại biên giới là một hình thức của ngoại thương, bao gồm hoạt động buôn bán mậu biên và mua bán phi mậu dịch. Trên cơ sở thương mại biên giới, TMBG phát triển ngày càng mạnh. TMBG là tổng thể các họat động thương mại biên giới và các hoạt động phục vụ cho thương mại biên giới (sản xuất, dịch vụ, cung ứng hàng hóa cho giao thương biên giới). Trong TMBG hiện nay trên thế giới đang phổ biến mô hình khu kinh tế cửa khẩu. Đây là một mô hình có vai trò to lớn đối với phát triển TMBG.*

*Việc phát triển TMBG của Việt Nam trên biên giới Campuchia được dựa trên cơ sở chủ trương, đường lối, chính sách phát triển TMBG của Việt Nam và chủ trương, đường lối, chính sách phát triển TMBG của Campuchia.*

*Kinh nghiệm cho thấy, để phát triển TMBG, điều quan trọng nhất là cần có sự quản lý chặt chẽ các doanh nghiệp, phân cấp quản lý cho các địa phương, tranh thủ nguồn viện trợ để phát triển CSHT, tăng cường hợp tác phát triển kinh tế nội địa để đẩy mạnh giao thương, phát triển TMBG phải dựa vào công nghệ hiện đại và cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh, phát triển TMBG dựa vào dịch vụ hỗ trợ xuất nhập khẩu.*

**Chương 3**

**TỔNG QUAN TÌNH HÌNH KINH TẾ TỈNH TÂY NINH**

**I. ĐIỀU KIỆN PHÁT TRIỂN KINH TẾ CỦA TỈNH TÂY NINH**

1. Vị trí địa lý

Tây Ninh là tỉnh nằm trong vùng Đông Nam Bộ, phía Đông giáp tỉnh Bình Dương và Bình Phước, phía Nam giáp thành phố Hồ Chí Minh và tỉnh Long An, Phía Tây và Bắc giáp ba tỉnh Svayriêng, Prayveng và Kompong Chàm của Vương quốc Campuchia. Tây Ninh có đường biên giới chung hai nước Việt Nam - Campuchia dài 240 km, với 02 cửa khẩu quốc tế (Mộc Bài, Xa Mát); 12 cặp cửa khẩu phụ đã được chính quyền của hai địa phương giáp biên thoả thuận ký kết, trong đó 04 cửa khẩu Kà Tum, Tống Lê Chân, Chàng Riệc, Phước Tân đã được UB liên hợp về biên giới Việt Nam – Campuchia thống nhất từ năm 2002 trình lên Chính Phủ để trở thành các cửa khẩu chính.

Với địa thế nằm trong vùng Đông Nam Bộ và vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, nơi có kinh tế phát triển nhất của cả nước, đồng thời nằm giữa thành phố Hồ Chí Minh (trung tâm kinh tế, thương mại lớn nhất nước ta) và thủ đô Phnôm pênh (trung tâm kinh tế, thương mại lớn nhất của Campuchia) là điều kiện thuận lợi để Tây Ninh có thể phát triển kinh tế.

Khi hệ thống giao thông xuyên Á (trong đó có phần đi qua địa bàn tỉnh dài 28 km), hệ thống các quốc lộ 14 và 14C hoàn thành, Tây Ninh sẽ là giao điểm quan trọng giữa hệ thống đường quốc tế và đường quốc gia ở phía Nam nên có nhiều điều kiện thuận lợi giao thương quốc tế và với các tỉnh trong vùng, với vùng Tây Nguyên, vùng Đồng bằng sông Cửu Long là những vùng có nhiều tiềm năng phát triển.

Ngoài ra, là tỉnh vùng biên và có đường biên giới dài, Tây Ninh có vai trò rất quan trọng trong việc giữ gìn an ninh quốc phòng, góp phần ổn định chính trị, trật tự an toàn xã hội và phát triển kinh tế không những cho riêng tỉnh Tây Ninh mà cho cả vùng và cả nước.

Vị trí địa lý như trên là lợi thế rất lớn cho sự phát triển ngành thương mại tỉnh Tây Ninh.

**2. Tài nguyên**

***2.1. Tài nguyên đất***

Tổng diện tích tự nhiên của tỉnh là 4.035,4 km2. Phía Bắc có độ cao trung bình từ 10-15m. Đặc biệt, cách thị xã Tây Ninh gần 10km có núi Bà Đen cao 986m là ngọn núi duy nhất nằm trong địa bàn của tỉnh. Phía Nam địa hình mang đặc điểm đồng bằng với độ cao trung bình 3-5m.

Nhìn chung, Tây Ninh có địa hình tương đối bằng phẳng rất thuận lợi phát triển nông nghiệp, công nghiệp và cơ sở hạ tầng.

Tây Ninh có tài nguyên đất phong phú với các nhóm khác nhau như đất xám chiếm tỷ trọng lớn nhất, khoảng 86,3% diện tích tự nhiên, phân bố đều khắp nhưng tập trung chủ yếu ở phía Bắc của tỉnh; đất phèn có khoảng 25.359 ha, chiếm 6,3% diện tích đất tự nhiên, phân bố chủ yếu ven sông Vàm Cỏ Đông; đất đỏ vàng chiếm tỷ trọng không lớn, khoảng 1,7% tổng diện tích tự nhiên, phân bố ở các huyện Tân Biên, Hoà Thành, Thị Xã; đất phù sa do bồi tích của các con sông ở Tây Ninh có diện tích chỉ chiếm 0,44% diện tích tự nhiên, phân bố ở các huyện Trảng Bàng, Dương Minh Châu, Châu Thành và Gò Dầu. Đất phù xa thích hợp trồng các loại lúa nước và rau màu; đất than bùn chôn vùi có diện tích rất ít, chiếm 0,26% diện tích tự nhiên, nằm xen trong các vùng đất phèn, men theo hạ lưu trũng sông Vàm Cỏ Đông, ở các huyện Châu Thành, Gò Dầu và Bến Cầu. Hiện nay, có một số nơi khai thác than bùn để sử dụng, phần còn lại có thể trồng lúa và các loại hoa màu khác.

Khí hậu ở Tây Ninh tương đối ôn hoà, được chia ra làm hai mùa rõ rệt, mùa mưa và mùa nắng. Mùa mưa bắt đầu từ tháng 5 đến tháng 11 và mùa nắng bắt đầu từ tháng 12 đến tháng 4 năm sau. Cùng với chế độ bức xạ dồi dào, nhiệt độ cao và ổn định thuận lợi cho phát triển nông nghiệp đa dạng, đặc biệt là các loại cây công nghiệp, cây ăn quả, cây dược liệu và chăn nuôi gia súc, gia cầm. Mặt khác, Tây Ninh ít chịu ảnh hưởng của bão và những yếu tố bất lợi khác.

Bên cạnh những thuận lợi, một số hạn chế chủ yếu của khí hậu ở đây là sự biến động và phân hoá rõ rệt của các yếu tố theo mùa. Sự tương phản giữa mùa nắng và mùa mưa, về chế độ mưa, chế độ gió và chế độ ẩm ít nhiều gây cản trở cho phát triển sản xuất và đời sống.

Nguồn nước mặt ở Tây Ninh phụ thuộc chủ yếu vào chế độ hoạt động của hai con sông lớn chảy qua là sông Sài Gòn và sông Vàm Cỏ Đông. Cùng với hai con sông chính, Tây Ninh có nhiều suối, kênh rạch, tạo ra một mạng lưới thuỷ văn phân bố tương đối đồng đều trên địa bàn. Tuy nhiên, mật độ sông rạch ở Tây Ninh tương đối thưa, chỉ đạt 0,314 km/km2.

*2.2. Khoáng sản*

Khoáng sản ở Tây Ninh không nhiều. Ngoại trừ đá vôi có trữ lượng tương đối lớn, khoáng sản ở Tây Ninh chủ yếu thuộc nhóm phi kim như: than bùn, kaolin, cát xây dựng, đá xây dựng, cuội sỏi thạch anh, sét gạch ngói và laterit. Tuy nhiên, phần lớn các mỏ đều có trữ lượng nhỏ.

Ngoài ra, Tây Ninh còn có nguồn nước khoáng thiên nhiên ở huyện Châu Thành (xã Ninh Điền) và huyện Trảng Bàng.

*2.3. Tài nguyên rừng*

Rừng tự nhiên Tây Ninh thuộc hệ sinh thái rừng dày, bán ẩm, sự đa dạng sinh học đặc trưng cho vùng rừng chuyển tiếp giữa Tây Nguyên, Đông Nam Bộ và đồng bằng sông Cửu Long. Động vật dưới tán rừng ở Tây Ninh có khá nhiều loài quý hiếm như: chồn dơi, cu ly, khỉ, voọc, sóc, nhiều loại chim quý hiếm...

Diện tích đất lâm nghiệp có tăng lên nhưng không nhiều, năm 2000 có khoảng 52.828 ha và đến năm 2010 tăng lên 69.785 ha chỉ chiếm khoảng 17,3% diện tích đất tự nhiên.

*2.4. Tài nguyên du lịch*

Tây Ninh cách TP.HCM khoảng 100 km, cách thủ đô Phnôm-pênh, nơi có nhiều cảnh quan du lịch nổi tiếng của nước bạn Campuchia, khoảng 200 km, có đường Xuyên Á thông thương giữa hai nước thuận tiện. Đây là điều kiện để Tây Ninh có thể hình thành các tuyến du lịch trong nước và quốc tế và phát triển thương mại hai chiều.

Tây Ninh có cảnh quan thiên nhiên thuận lợi cho phát triển du lịch sinh thái như khu rừng nguyên sinh phía Bắc, khu vực sinh thái lòng hồ Dầu Tiếng, khu vực sinh thái dọc sông Vàm Cỏ, sông Sài Gòn... Quần thể Di tích lịch sử cách mạng miền Nam như Trung ương Cục miền Nam, Căn cứ Chính phủ cách mạng miền Nam Việt Nam, Căn cứ Mặt trận dân tộc giải phóng miền Nam Việt Nam, Ban An ninh Miền. Tây Ninh cũng có các di tích văn hoá của các tôn giáo có kiến trúc đặc thù như Toà thánh Cao Đài Tây Ninh đã được xếp hạng di tích văn hoá quốc gia; Khu du lịch núi Bà Đen hàng năm thu hút hơn 1,5 triệu khách đến tham quan (vào những ngày lễ đầu năm, Núi Bà Đen thu hút hơn 1,1 triệu lượt khách). Ngành du lịch Tây Ninh đang xây dựng hạ tầng cơ sở cho du lịch như : Khu du lịch Núi Bà Đen, Khu du lịch Ma Thiên Lãnh, Hồ Dầu Tiếng Tây Ninh nhằm tăng cường công tác quảng bá xúc tiến, kêu gọi đầu tư vào các khu du lịch trọng điểm.

Các làng nghề cũng có giá trị rất lớn trong hoạt động du lịch. Hiện nay Tây Ninh có 23 làng nghề, giải quyết việc làm cho hơn chục ngàn lao động địa phương, trong đó có một số làng nghề, sản phẩm có truyền thống phát triển lâu đời qua nhiều thế hệ như: làng rèn nông cụ cầm tay; bánh tráng phơi sương; nghề làm giường, ghế mây, tre, trúc (huyện Trảng Bàng); se nhang, chằm nón, đúc gang, nhôm, nghề mộc gia dụng (huyện Hòa Thành). Sản phẩm được tiêu thụ ở các tỉnh miền Tây và xuất khẩu. Những tiềm năng trên đây là một thế mạnh của Tây Ninh cần được khai thác, kết hợp đẩy mạnh phát triển ngành công nghiệp du lịch tổng hợp.

**3. Dân số và lao động**

***3.1. Dân số***

Dân số Tây Ninh năm 2013 có khoảng 1.180,700 người, tăng bình quân 1,2% trong giai đoạn 2005-2013, thấp hơn tốc độ tăng trung bình của cả nước (1,55%). Di dân cơ học trong những năm vừa qua không gia tăng nhiều. Mật độ dân số 274 người/km2, dân số thành thị là 180.693 người. Đó là những yếu tố tạo nên nhu cầu sử dụng dịch vụ để phát triển ngành thương mại. Tuy nhiên, phân bố dân cư giữa đô thị và nông thôn hoặc giữa các huyện có chênh lệch khá lớn. Về mật độ dân số, trong khi ở thị xã Tây Ninh - một khu trung tâm thương mại của tỉnh, có mật độ 904,31 người/km2, hay ở huyện Hoà Thành có mật độ 1.727,15 người/km2 thì ở Tân Biên chỉ có 100,35 người/km2 và Tân Châu chỉ có 97,8 người/km2. Về qui mô thì huyện có số dân đông nhất là huyện Trảng Bàng chiếm 14,4% dân số toàn tỉnh, huyện có số dân ít nhất là huyện Bến Cầu chỉ chiếm khoảng 6%. Điều đó gây khó khăn cho việc phân bố cơ cấu của ngành thương mại.

Dân số nông thôn chiếm khoảng 80% tổng số dân toàn tỉnh và tốc độ tăng là 0,48%/năm trong cùng kỳ. Tỷ lệ dân thành thị thấp hơn nhiều so với tỷ lệ bình quân của vùng HCM (>50%) và cả nước (27,4% năm 2012) điều đó chứng tỏ mức độ đô thị hoá ở Tây Ninh còn rất thấp.

Nhìn chung, qua qui mô và tỉ trọng dân số nông thôn của Tây Ninh đã phản ánh phần nào tiềm năng, thế mạnh phát triển kinh tế của Tây Ninh hiện nay vẫn chủ yếu là kinh tế nông nghiệp và nông thôn.

***3.2. Lao động***

Số người trong độ tuổi lao động của Tây Ninh năm 2013 khoảng 853 ngàn người, chiếm 79% tổng dân số, tăng nhanh hơn so với nhịp độ tăng dân số.

Trong đó lao động hoạt động kinh tế thường xuyên chiếm khoảng 74% số lao động trong độ tuổi. Cơ cấu lao động đang có sự dịch chuyển sang khu vực công nghiệp và dịch vụ. Số liệu có được đến năm 2013 lao động nông nghiệp chiếm 51%, lao động công nghiệp và xây dựng chiếm 20%, lao động khu vực dịch vụ chiếm 29%. Thời gian qua xu hướng chuyển dịch cơ cấu lao động là đúng hướng và tích cực.

Cùng với sự tăng trưởng của nền kinh tế, tỷ lệ thất nghiệp và bán thất nghiệp giảm đi đáng kể. Mặc dù vậy, trong tương lai, hàng năm lực lượng này sẽ tăng khi số người bước vào tuổi lao động lớn hơn số người ra khỏi tuổi lao động (do cơ cấu dân số trẻ). Hơn nữa, hầu hết các hoạt động sản xuất kinh doanh đều hướng vào việc nâng cao hiệu quả lao động thì số lao động và thời gian nông nhàn sẽ ngày một tăng. Việc làm cho lao động dư thừa sẽ trở thành vấn đề lớn nếu không có sự phát triển kinh tế – xã hội hợp lý. Phát triển sản xuất tạo thêm việc làm cho cả lao động gia tăng, dôi dư và lao động nông nhàn đang là vấn đề đặt ra đối với tỉnh trong thời gian tới.

Cơ cấu lao động trong chừng mực nào đó đã phản ánh sự chuyển dịch cơ cấu các ngành kinh tế trong tỉnh. Tuy nhiên, sự chuyển biến đó chưa thực sự mạnh mẽ. Hơn nữa, sự gia tăng của lực lượng lao động trong tỉnh đang và sẽ tạo nên áp lực lớn đối với vấn đề giải quyết việc làm phi nông nghiệp.

Tuy nhiên, tỷ trọng lao động chưa qua đào tạo, không có chuyên môn kỹ thuật còn cao, đặc biệt là ở khu vực nông thôn. Hiện tượng thiếu chuyên gia đầu đàn, các nhà quản lý cấp cao… đang là những yếu tố gây trở ngại cho phát triển của ngành thương mại.

Trình độ chuyên môn của lực lượng lao động ở Tây Ninh nhìn chung thấp hơn so với các tỉnh trong vùng. Lao động qua đào tạo nghề năm 2013 đạt 25,12% tổng số lao động đang hoạt động kinh tế thường xuyên, trong đó lao động có trình độ đại học, cao đẳng chiếm 3,5%, công nhân kỹ thuật có bằng và không có bằng chiếm 19,22%.

Nhìn chung, chất lượng lao động và áp lực việc làm ngày càng gia tăng trong những năm tới là hạn chế và thách thức đáng kể đối với sự phát triển kinh tế - xã hội toàn tỉnh.

**II. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH KINH TẾ TỈNH TÂY NINH NĂM 2014**

**1. Tình hình chung**

Năm 2014, tổng sản phẩm trong tỉnh GDP *(giá 2010)*thực hiện 42.202 tỷ đồng, tăng 11% so với cùng 2013. Đóng góp vào tốc độ tăng 11% bao gồm: công nghiệp - xây dựng 5,5%; dịch vụ 3,8%; nông - lâm - thủy sản 1,7%.Tỷ trọng nông - lâm - thủy sản; công nghiệp - xây dựng; dịch vụ trong GDP theo giá cố định *(giá 2010):*31,9% - 33,7% - 34,4%, theo giá hiện hành: 28,3% -34,7% - 37,0%.

**2. Sản xuất nông - lâm - thủy sản**

Giá trị sản xuất nông – lâm – thủy sản (giá 2010) thực hiện 24.590 tỷ đồng, tăng 5% so với 2013. Tổng diện tích gieo trồng năm 2014 đạt 377.893 ha, tăng 0,6% so với 2013. Diện tích gieo trồng tăng ở cây mì, đậu phộng, bắp; giảm ở cây lúa, cây mía, cây điều. Áp dụng mô hình liên kết 4 nhà thâm canh lúa theo hướng VietGAP và cánh đồng mẫu lớn với diện tích 7.075 ha (tăng 31% so với năm 2013) tại 16 xã của 6 huyện trồng lúa trọng điểm của Tỉnh. Cấp giấy chứng nhận 3 mô hình sản xuất rau an toàn theo tiêu chuẩn VietGAP với diện tích 8,4 ha của 26 hộ nông dân tại 03 xã: Long Khánh (huyện Bến Cầu), Thanh Phước (huyện Gò Dầu) và Ninh Thạnh (Thành phố Tây Ninh).

Lượng đường sản xuất trong năm là 191.441 tấn, bằng 93,9%. Vụ 2014-2015, diện tích mía đã được đầu tư, bao tiêu là 22.953 ha, cụ thể: Trong tỉnh 16.124, ngoài tỉnh 6.829 ha. Thực hiện Quyết định số 20/2013/QĐ-UBND ngày 26/4/2013 của Ủy ban nhân dân tỉnh về việc ban hành chính sách hỗ trợ trồng mới cây mía trên địa bàn tỉnh Tây Ninh giai đoạn 2012-2015, trong năm 2014 đã hỗ trợ 3.800 ha với tổng số tiền là 3,8 tỷ đồng.

Khối lượng củ mì đưa vào chế biến 3.590.244 tấn, tăng 1,3% so với 2013; sản xuất được 897.561 tấn bột, tăng 1,3% so với 2013. Sản lượng mủ cao su khai thác được 174.662 tấn, tăng 5,6% so cùng kỳ.

Tình hình chăn nuôi gia súc, gia cầm ổn định, giá trị ngành chăn nuôi đạt 3.739 tỷ đồng, chiếm 13,5% trong cơ cấu ngành nông nghiệp.

Về thủy sản, diện tích nuôi trồng đạt 932,5 ha, sản lượng nuôi trồng đạt 17.295 tấn, tăng 12,9% so với 2013; sản lượng khai thác đạt 3.280 tấn tăng 1,3% so với 2013.

Đến nay có 3/4 công ty đã xây dựng phương án sắp xếp theo nội dung Nghị quyết 30-NQ/TW (Công ty TNHH MTV 1-5, Công ty TNHH MTV cao su Thanh niên xung phong, Công ty TNHH MTV mía đường Tây Ninh); còn 01 công ty đang tiến hành xây dựng phương án (Công ty TNHH MTV cao su 30-4).

**3. Ngành công nghiệp - xây dựng**

***3.1. Ngành công nghiệp***

Giá trị sản xuất công nghiệp *(giá 2010)* thực hiện 43.025,9 tỷ đồng, tăng 16% so với 2013*.* Trong đó, khu vực đầu tư nước ngoài tăng 26,3%*,* khu vực dân doanh tăng 11,1%*,* khu vực nhà nước giảm 2,8%*.* Giá trị sản xuất của các doanh nghiệp trong khu, cụm công nghiệp chiếm 33,6% tổng giá trị sản xuất công nghiệp, tăng 37,6% so cùng kỳ

Một số ngành công nghiệp có giá trị sản xuất tăng khá so cùng kỳ, cụ thể: sơ chế da *(+52%),* chế biến gỗ *(+49%),* sản xuất sản phẩm từ kim loại *(+22,9%),* dệt may *(+16,8),* sản xuất sản phẩm từ cao su, plastic *(+16,7),sản xuất điện, nước đá (+14%),* sản xuất lương thực, thực phẩm và đồ uống *(+9%),* riêng sản xuất giường, tủ, bàn ghế, công nghiệp chế biến, chế tạo khác *(-12,5%),* sản xuất chất khoáng phi kim loại *(-3,5%).*

Tỷ lệ số hộ sử dụng điện lưới quốc gia đạt 99,48%. Tình hình cung cấp điện tương đối ổn định đáp ứng nhu cầu cho các đơn vị sản xuất, kinh doanh và các hộ tiêu dùng.

***3.2. Ngành xây dựng***

Giá trị sản xuất ngành xây dựng (giá 2010) đạt 7.705,3 tỷ đồng, tăng 17,4% so với 2013. Tỉnh đã ban hành và triển khai thực hiện Chương trình phát triển đô thị tỉnh Tây Ninh giai đoạn 2014 – 2020, tầm nhìn đến năm 2030. Đã tiến hành khảo sát đánh giá hiện trạng thị trấn Trảng Bàng, thị trấn Hòa Thành theo chuẩn phân loại đô thị và tiêu chuẩn thành lập thị xã để tiến tới đầu tư nâng cấp 2 thị trấn lên đô thị loại IV. Tỷ lệ đô thị hóa cuối năm đạt 30,5%.

**4. Ngành thương mại – dịch vụ**

***4.1. Tình hình xuất nhập khẩu***

Xuất, nhập khẩu phát triển, chất lượng hàng hóa được kiểm soát, cơ cấu mặt hàng đa dạng, phong phú do có chính sách thu hút đầu tư phù hợp, đặc biệt là các dự án có quy mô lớn về dệt, may, vỏ xe tại khu công nghiệp Phước Đông và khu công nghiệp Thành Thành Công đã đóng góp mức tăng kim ngạch xuất khẩu toàn tỉnh.

Kim ngạch xuất khẩu ước thực hiện 2.162 triệu USD, tăng 20% so với cùng kỳ *(cùng kỳ: tăng 15,9%, KH 2014: tăng 20%),* các mặt hàng công nghiệp chủ yếu duy trì tốc độ tăng trưởng, như: Hạt điều nhân (54,53%), hàng dệt may (13,98%); giày dép các loại (37,37%). Xét theo khối doanh nghiệp, tăng tưởng xuất khẩu của khu vực FDI đóng góp đáng kể cho tăng trưởng xuất khẩu trong năm 2014. Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu so cùng kỳ giảm: hàng nông sản (29,17%); riêng mặt hàng cao su lượng tăng (9,63%), giá trị giảm (23,02%).

*Biểu đồ 3.1: Kim ngạch xuất khẩu một số mặt hàng năm 2014 so với năm 2013*

Hoạt động nhập khẩu các máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu phục vụ đầu tư và sản xuất kinh doanh tiếp tục cải thiện. Kim ngạch nhập khẩu ước thực hiện 1.479,6 triệu USD, tăng 21,8% so với cùng kỳ (cùng kỳ 2013 tăng 19%). Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu, so cùng kỳ tăng: vải may mặc (3,2%); phụ liệu hàng may mặc (3,36%); phụ liệu giày dép (59,11%); chất dẻo nguyên liệu (19,11%); máy móc, thiết bị, phụ tùng (137,2%); xơ, sợi dệt (45,30%). Trong đó, các mặt hàng nguyên, phụ liệu ngành dệt, may (quần áo, giày dép, dệt) đạt 478 triệu USD và chiếm 32,3% so tổng kim ngạch nhập khẩu. Mặt hàng xơ, sợi dệt và máy móc, thiết bị, phụ tùng tăng cao do một số doanh nghiệp mới của Khu công nghiệp Phước Đông – Bời Lời đi vào hoạt động cuối năm 2014.

***4.2. Thương mại nội địa***

Giá trị sản xuất các ngành dịch vụ được cải thiện đáng kể, tăng cao hơn nhiều so những năm gần đây (theo giá cố định 2010: năm 2012 tăng 7,5%; năm 2013 tăng 6,4%; năm 2014 tăng 11%). Sự phát triển về hạ tầng thương mại (chợ, siêu thị) cùng với chương trình đưa hàng Việt về nông thôn, đã góp phần đưa tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu du lịch tăng trưởng khá.

Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ trên địa bàn đạt 50.958,6 tỷ đồng, tăng 12,2% so cùng kỳ. Chỉ số giá tiêu dùng ước thực hiện năm 2014 tăng 3,21% so với tháng 12 năm 2013.

**5. Đầu tư phát triển**

Đầu tư phát triển trên địa bàn thực hiện 19.984,9 tỷ đồng, bằng 36,1% GDP, tăng 8,1% so với 2013, bao gồm:

* Khu vực Nhà nước 3.682,5 tỷ đồng, tăng 2,7% so với 2013;
* Khu vực dân doanh 11.456,7 tỷ đồng, tăng 9,3% so với 2013;
* Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài 4.845,7 tỷ đồng, tăng 9,8% so với 2013.

Thu hút đầu tư nước ngoài đạt 818,3 triệu USD, tăng 62,4% so với 2013. Cụ thể, cấp giấy chứng nhận đầu tư mới 21 dự án với vốn đăng ký 354,6 triệu USD (tăng 04 dự án, vốn đăng ký giảm 114,2 triệu USD so với 2013); 13 lượt dự án điều chỉnh tăng vốn với vốn tăng 464,7 triệu USD (giảm 01 dự án, tăng 399,2 triệu USD so với 2013), 01 dự án giảm vốn với vốn giảm 1 triệu USD. Lũy kế, trên địa bàn tỉnh có 221 dự án đầu tư nước ngoài với tổng vốn đăng ký 2.801,826 triệu USD, đã có 176 dự án đi vào hoạt động, 11 dự án đang triển khai xây dựng, 18 dự án chưa xây dựng, 16 dự án dừng hoạt động. Vốn thực hiện đạt khoảng 1.350 triệu USD, bằng 48,2% so với vốn đăng ký.

Thu hút đầu tư trong nđạt 1.787,1 tỷ đồng, giảm 3,7% so với 2013. Cụ thể, cấp chủ trương đầu tư và giấy chứng nhận đầu tư mới 39 dự án với tổng vốn đăng ký 885,7 tỷ đồng (tăng 20 dự án, vốn đăng ký giảm 522,4 tỷ đồng so với 2013); 09 lượt dự án điều chỉnh tăng vốn, với vốn tăng 970,1 tỷ đồng (giảm 05 dự án, tăng 522,9 tỷ đồng so với 2013), 01 dự án điều chỉnh giảm vốn với vốn giảm 68,686 tỷ đồng. Lũy kế, trên địa bàn tỉnh đến nay có 337 dự án đầu tư trong nước với vốn đăng ký 36.855,1 tỷ đồng; đã có 193 dự án đi vào hoạt động, 44 dự án đang triển khai xây dựng, 94 dự án chưa xây dựng, 06 dự án dừng hoạt động. Vốn đầu tư thực hiện 16.200 tỷ đồng, bằng 43,9% tổng vốn đăng ký.

Thu hồi, chấm dứt hoạt động 22 dự án (08 dự án nước ngoài, 14 dự án trong nước) vốn đăng ký 42 triệu USD và 1.755,28 tỷ đồng.

Có 440 doanh nghiệp được cấp giấy chứng nhận đăng ký mới với tổng vốn đăng ký là 2.077,3 tỷ đồng, so với 2013 tương đương về số doanh nghiệp và tăng 41% về vốn đăng ký; có 239 doanh nghiệp giải thể với số vốn 830,8 tỷ đồng, so với 2013 tăng 63,7% về số doanh nghiệp và 70% về vốn. Lũy kế trên địa bàn tỉnh có 3.516 doanh nghiệp với tổng vốn đăng ký 20.269,7 tỷ đồng.

Công tác đổi mới và sắp xếp doanh nghiệp nhà nước:

* Đã cổ phần hóa 01 doanh nghiệp: Công ty TNHH MTV Đăng kiểm xe cơ giới Tây Ninh theo lộ trình.
* Thực hiện việc sắp xếp, kết hợp di dời Công ty TNHH MTV Cơ khí Tây Ninh và sáp nhập Công ty Cổ phần Thiết bị cơ nhiệt vào Công ty TNHH MTV Cơ khí Tây Ninh.
* Triển khai cổ phần hóa 03 doanh nghiệp: Công ty TNHH Cao su 1-5 Tây Ninh; Công ty TNHH MTV Cơ khí Tây Ninh; Công ty TNHH MTV Cấp thoát nước Tây Ninh.
* Tiếp tục thực hiện tái cơ cấu Công ty TNHH MTV Xổ số Kiến thiết Tây Ninh và Công ty TNHH MTV Mía đường Tây Ninh theo kế hoạch đã phê duyệt theo hướng tập trung cho ngành nghề kinh doanh chính; thoái vốn đối với ngành nghề, lĩnh vực ngoài ngành để nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Tính đến ngày 31/10/2014: Thu hút mới đầu tư trong và ngoài nước vào các Khu công nghiệp, Khu kinh tế đạt 801,8 triệu USD và 799 tỷ đồng, bao gồm: cấp giấy chứng nhận đầu tư mới 19 dự án (17 dự án đầu tư nước ngoài, 02 dự án trong nước) với vốn đăng ký 346,5 triệu USD và 67 tỷ đồng; tăng vốn: 14 lượt dự án (11 nước ngoài, 03 trong nước) với số vốn là 456,3 triệu USD và 732 tỷ đồng; giảm vốn 01 dự án nước ngoài, số vốn giảm 01 triệu USD. Thu hồi giấy chứng nhận đầu tư: 06 dự án (01 dự án nước ngoài, 05 dự án trong nước) với vốn đăng ký 1 triệu USD và 150,981 tỷ đồng. Lũy kế, có 254 dự án đầu tư vào các khu công nghiệp, khu kinh tế với vốn đăng ký 2.471,95 triệu USD và 11.876,04 tỷ đồng; đã có 173 dự án đi vào hoạt động. Vốn thực hiện đạt khoảng 47% vốn đăng ký. Cụ thể:

Khu công nghiệp Trảng Bàng: Thu hút mới 20,54 triệu USD và 769 tỷ đồng; bao gồm: cấp mới 07 dự án (06 dự án đầu tư nước ngoài, 01 dự án trong nước) với vốn đăng ký 13,84 triệu USD và 40 tỷ đồng; tăng vốn: 8 dự án (06 nước ngoài, 02 trong nước) với số vốn 6,7 triệu USD và 729 tỷ đồng; thu hồi 02 dự án trong nước, vốn đăng ký 27 tỷ đồng. Lũy kế, có 160 dự án *(127 dự án đầu tư nước ngoài, 33 dự án đầu tư trong nước)*, tổng vốn đăng ký 501,89 triệu USD và 3.874,25 tỷ đồng; diện tích đất cho thuê là 234,71 ha/265,38 ha. Đã có 135 dự án đi vào hoạt động. Lũy kế vốn thực hiện ước 490 triệu USD, đạt 70,4% tổng vốn đăng ký.

Khu công nghiệp Thành Thành Công: Thu hút mới 73,09 triệu USD và 3 tỷ đồng; bao gồm: cấp mới 4 dự án đầu tư nước ngoài với vốn đăng ký là 65,49 triệu USD và tăng vốn 3 dự án (2 dự án nước ngoài, 1 dự án trong nước) với số vốn là 7,6 triệu USD và 3 tỷ đồng; 01 dự án nước ngoài giảm vốn, số vốn giảm 1 triệu USD. Thu hồi 01 dự án, vốn đăng ký 1 triệu USD. Lũy kế, có 21 dự án đầu tư *(13 dự án đầu tư nước ngoài, 08 dự án đầu tư trong nước)*, vốn đăng ký 118,78 triệu USD và 649,3 tỷ đồng, diện tích đất cho thuê là 47,363 ha/448 ha. Đã có 11 dự án đi vào hoạt động. Lũy kế vốn thực hiện ước 52,5 triệu USD, đạt 33,6% tổng vốn đăng ký.

Khu Liên hợp Công nghiệp - Đô thị - Dịch vụ Phước Đông Bời Lời: Thu hút mới 619,16 triệu USD; bao gồm: cấp mới 7 dự án đầu tư nước ngoài, vốn đầu tư 267,16 triệu USD; tăng vốn 02 dự án nước ngoài, với số vốn tăng 352 triệu USD. Lũy kế, có 17 dự án đầu tư *(15 dự án đầu tư nước ngoài, 2 dự án đầu tư trong nước)*, vốn đăng ký 1.541,16 triệu USD và 318 tỷ đồng, diện tích đất cho thuê là 321,42 ha/1.417 ha. Đã có 05 dự án đi vào hoạt động. Lũy kế vốn thực hiện ước khoảng 600 triệu USD, đạt 38,4 % tổng vốn đăng ký.

Khu công nghiệp Chà Là: Thu hút mới 90 triệu USD. Không có cấp mới, 01 dự án nước ngoài tăng vốn 90 triệu USD. Thu hồi 01 dự án trong nước, vốn đăng ký 70 tỷ đồng. Lũy kế, có 02 dự án đầu tư nước ngoài, vốn đăng ký 188 triệu USD, diện tích đất cho thuê là 27,35 ha/32,28 ha. Đã có 02 dự án đi vào hoạt động. Lũy kế vốn thực hiện: 90,5 triệu USD, đạt 48,2% tổng vốn đăng ký.

Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài: Thu hút mới 01 dự án vốn đầu tư mới 27 tỷ đồng. Thu hồi chủ trương 01 dự án, vốn đăng ký 7,181 tỷ đồng; Lũy kế có 46 dự án đầu tư *(02 dự án đầu tư nước ngoài, 44 dự án đầu tư trong nước)* với vốn đăng ký 122,13 triệu USD và 6.765,34 tỷ đồng. Đã có 19 dự án đi vào hoạt động. Lũy kế vốn thực hiện: 96,6 triệu USD và 1.050 tỷ đồng, đạt 32% tổng vốn đăng ký.

Khu kinh tế cửa khẩu Xa Mát: Không có thu hút vốn đầu tư mới. Thu hồi 01 dự án đầu tư trong nước, vốn đăng ký 46,8 tỷ đồng. Lũy kế, có 8 dự án được cấp chủ trương đầu tư với vốn đăng ký 269,16 tỷ đồng. Hiện nay, khu kinh tế cửa khẩu Xa Mát đang gặp vướng mắc do quy hoạch bị chồng lấn; và khó khăn trong công tác giải phóng mặt bằng nên chưa có dự án đi vào hoạt động

Phát triển cụm công nghiệp: toàn tỉnh có 20 cụm công nghiệp với tổng diện tích đất quy hoạch là 902,48 ha. Đã có 17 doanh nghiệp đăng ký hoạt động tại 6 cụm công nghiệp với tổng diện tích đất công nghiệp thuê 120,23/360,8 ha;tổng vốn đăng ký 27 triệu USD và 1.298,5 tỷ đồng; trong đó 11 dự án đang hoạt động, 06 dự án chưa triển khai. Vốn thực hiện ước tính 09 triệu USD và 360 tỷ đồng.

Các dự án thương mại dịch vụ nhìn chung tiến độ triển khai xây dựng rất chậm, trong năm chưa có dự án nào hoàn thành đi vào hoạt động. Trong đó, dự án Trung tâm thương mại Thành phố (khu Quân y cũ) tiến độ xây dựng tương đối khá. Trung tâm thương mại Gò Dầu chủ đầu tư đang gặp khó khăn nên dừng triển khai xây dựng; Trung tâm thương mại Long Hoa chủ đầu tư không có năng lực nên đã thu hồi dự án; các khu khác (Bách Hóa cũ, khu ước mơ tuổi thơ cũ) các chủ đầu tư đều chưa khởi công xây dựng.

**6. Tài chính - Tín dụng**

Tổng thu ngân sách nhà nước trên địa bàn tỉnh ước thực hiện 5.340 tỷ đồng, đạt 100% dự toán*(dự toán: 5.340 tỷ đồng)*, giảm 3,25% so với 2013; trong đó:

* Thu nội địa:3.370 tỷ đồng, đạt 91,33% dự toán, giảm 4,51% so với 2013;
* Thu thuế xuất nhập khẩu: 560 tỷ đồng, tăng 13,82% dự toán, tăng 11,49% so với 2013;
* Các nguồn thu để lại chi quản lý qua ngân sách nhà nước: 1.410 tỷ đồng, tăng 21,76% dự toán, giảm 5,24% so với 2013.
* Tổng chi ngân sách địa phương ước thực hiện 6.813,8 tỷ đồng, tăng 22,1% dự toán *(dự toán 5.577,447 tỷ đồng),* tăng 10,6% so với 2013.

Tổng vốn huy động của hệ thống ngân hàng ước thực hiện năm 2014 đạt 24.031 tỷ đồng, tăng 12% so với năm 2013, trong đó vốn huy động ngắn hạn là 18.561 tỷ đồng, tăng 5,9% so với năm 2013; vốn huy động trung, dài hạn 5.470 tỷ đồng, tăng 39,5% so với năm 2013. Tổng dư nợ cho vay đạt 21.493 tỷ đồng, tăng 12,6% so với năm 2013. Trong đó, dư nợ trung, dài hạn chiếm 33,9% tổng dư nợ. Dư nợ cho vay doanh nghiệp dân doanh đạt 6.464 tỷ đồng, tăng 23,8%; Dư nợ hộ cá thể đạt 14.771 tỷ đồng, tăng8,9%. Nợ xấu chiếm 1,3% tổng dư nợ.

*Tóm tắt chương 3*

*Tây Ninh là một tỉnh có tiềm năng phát triển kinh tế, đặc biệt là tiền năng phát triển thương mại. Những năm qua, tỉnh đã có những bước phát triển mạnh mẽ. GDP tăng trưởng trên 10%. Cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng tích cực với tỷ trọng công nghiệp và thương mại – dịch vụ tăng nhanh. Ngành công nghiệp đã phát triển được một số sản phẩm chủ lực, có giá trị thương mại cao. Đặc biệt, tỉnh đã có sự phát triển tương đối mạnh các KCN tại Trảng bàng và TP. Tây Ninh. Điểm sáng kinh tế khác là sự phát triển của 2 Khu Kinh tế cửa khẩu : mộc bài và Xa mát. Ngành nông nghiệp phát triển ổn định, đảm bảo đời sống cho nông dân. Thương mại và dịch vụ phát triển với tốc độ nhanh dựa vào các tài nguyên và giao thương biên giới.*

*Tuy nhiên, qui mô kinh tế của tỉnh còn nhỏ. Các ngành kinh tế chưa có bước phát triển đột phá. Sản xuất của tỉnh vẫn chủ yếu dựa trên nền công nghệ lạc hậu. Thu nhập bình quân đầu người ở mức trung bình của Việt Nam.*

**Chương 4**

**ĐÁNH GIÁ HIỆN TRẠNG PHÁT TRIỂN**

**THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI TỈNH TÂY NINH**

1. **QUI HOẠCH PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI TỈNH TÂY NINH**

Việc đánh giá sự phát triển thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh được thực hiện trên cơ sở Qui hoạch phát triển thương mại của tỉnh, theo tinh thần Quyết định Số 28/2009/QĐ-UBND, ngày 18 tháng 6 năm 2009 của UBND tỉnh Tây Ninh, *“Về việc Điều chỉnh, bổ sung quy hoạch phát triển thương mại tỉnh Tây Ninh đến năm 2020”.* Nội dung cơ bản của Qui hoạch có liên quan đến phát triển thương mại biên giới của Tỉnh như sau:

**1. Mục tiêu đến 2015**

* 1. Giai đoạn đến năm 2015, kim ngạch xuất khẩu đạt 2.300 triệu USD;
  2. Tổng mức lưu chuyển hàng hóa bán lẻ và doanh thu dịch vụ xã hội tăng bình quân tăng 21%/năm trong giai đoạn 2011 - 2015;

**2. Qui hoạch phát triển mạng lưới thương mại Tây Ninh đến 2015**

***2.1. Mạng lưới chợ***

* Xây dựng thêm 31 chợ tại các huyện, thị xã: Tân Biên (02 chợ), Tân Châu (04 chợ), Trảng Bàng (05 chợ), Bến Cầu (06 chợ), Châu Thành (08 chợ).
* Nâng cấp, cải tạo các chợ tại Tân Biên (03 chợ), Tân Châu (12 chợ), Trảng Bàng (06 chợ), Bến Cầu (03 chợ).
* Di dời các chợ tại các huyện do diện tích quá nhỏ và không phù hợp với điều kiện giao thông: Trảng Bàng (01 chợ), Bến Cầu (04 chợ); Châu Thành (03 chợ).
* Xây dựng 01 trung tâm bán buôn, giao lưu hàng hóa (bò, gà thịt, cao su, mì, vừng, điều...) tại thị trấn Tân Biên, diện tích là 50 ha.

***2.2. Trung tâm thương mại***

Giai đoạn 2008 - 2020, phát triển thêm 06 trung tâm thương mại tại các huyện, thị như sau: huyện Tân Châu (01 TTTM), huyện Trảng Bàng (02 TTTM).

***2.3. Siêu thị***

Giai đoạn 2008 - 2020, phát triển thêm 09 siêu thị tại các huyện, thị xã như sau: huyện Tân Biên (01 siêu thị), huyện Tân Châu (01 siêu thị), huyện Trảng Bàng (01 siêu thị), huyện Bến Cầu (03 siêu thị trong KKT CK Mộc Bài)

***2.4. Khu thương mại dịch vụ tập trung***

Dự kiến trong giai đoạn 2008 - 2020, phát triển 11 khu thương mại - dịch vụ tập trung, dự kiến xây dựng tại các huyện, thị như sau: Tân Châu (02 khu), Tân Biên (01 khu) Trảng Bàng (03 khu), Bến Cầu (01 khu), Châu Thành (02 khu).

***2.5. Hệ thống kho tàng gắn với các bến bãi ven sông***

Từ nay đến năm 2020, phát triển hệ thống bến bãi ven sông, kho hàng gắn liền với các bến bãi ven sông Sài Gòn và sông Vàm Cỏ Đông. Cụ thể Trảng Bàng (04 bến bãi, 01 kho), Bến Cầu (08 bến bãi, 02 kho), Châu Thành (11 bến bãi, 04 kho).

***2.6. Vốn đầu tư***

* Tổng vốn đầu tư tối thiểu cho các công trình thương mại giai đoạn từ 2009-2015 là 3.901 - 3.915,1 tỷ đồng:
* Vốn đầu tư cho mạng lưới chợ là 400,7 - 417,2 tỷ đồng, trong đó giai đoạn 2008-2015 là 359,5 - 373,6 tỷ đồng;
* Vốn đầu tư cho mạng lưới trung tâm thương mại giai đoạn 2008-2015 là 460 tỷ đồng.
* Vốn đầu tư cho mạng lưới siêu thị giai đoạn 2008-2015 là 325 tỷ đồng.
* Vốn đầu tư cho mạng lưới khu thương mại - dịch vụ tập trung giai đoạn 2008-2015 là 2.740 tỷ đồng.
* Vốn đầu tư cho hệ thống kho hàng, bến bãi giai đoạn 2008-2015 là 16,5 tỷ đồng.

**3. Giải pháp chủ yếu thực hiện qui hoạch**

***3.1. Chính sách và cơ chế khuyến khích phát triển thương mại của tỉnh Tây Ninh***

*3.1.1. Nhóm chính sách và cơ chế khuyến khích phát triển xuất khẩu:*

* Có kế hoạch đầu tư hạ tầng cho những khu cụm công nghiệp sản xuất, chế biến, hàng tiêu dùng và hàng xuất khẩu.
* Tổ chức thực hiện các quy hoạch, chương trình, dự án phát triển vùng sản xuất hàng xuất khẩu tập trung, các làng nghề, các mặt hàng xuất khẩu chủ lực.
* áp dụng linh hoạt chính sách tín dụng hỗ trợ xuất khẩu nhằm hỗ trợ tốt hơn cho doanh nghiệp, đồng thời đáp ứng yêu cầu hội nhập.
* Xây dựng và ổn định danh mục mặt hàng thuộc đối tượng được hưởng chính sách, đảm bảo tính ổn định của chính sách.
* Xây dựng chương trình xúc tiến xuất khẩu có qui mô và thường xuyên hoạt động để cung cấp những thông tin cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hàng xuất khẩu.
* Tiến hành xây dựng hệ thống thông tin doanh nghiệp, mở rộng hệ thống thu thập và xử lý thông tin thị trường.
* Tổ chức xúc tiến thương mại theo hướng do nhà nước và doanh nghiệp lập ra, kinh phí hoạt động được tài trợ bởi ngân sách và các hiệp hội công nghiệp - thương mại.
* Thực hiện tốt các nội dung cơ bản của hoạt động xúc tiến thương mại như tư vấn thị trường; giới thiệu bạn hàng; phổ biến thông tin, tổ chức hội chợ triển lãm, ...

*3.1.2. Giải pháp khuyến khích phát triển các tổ chức thương mại*

* Tăng cường năng lực hoạt động của các doanh nghiệp thương mại bao gồm: Cải cách quyền sở hữu tài sản, cải cách cơ chế kinh doanh.
* Phát triển các phương thức lưu thông hiện đại, nâng cao trình độ hiện đại hóa của các doanh nghiệp thương mại; hỗ trợ phát triển các doanh nghiệp thương mại.
* Thiết thực đưa việc phát triển các doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ vào quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội của Tây Ninh, tích cực hỗ trợ các doanh nghiệp hưởng các điều kiện thuận lợi trong sử dụng đất.
* Tích cực hỗ trợ các doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ tiến hành đổi mới kỹ thuật công nghệ kinh doanh, xây dựng và hoàn thiện hệ thống quản lý thông tin.
* Kiện toàn hệ thống dịch vụ để cung cấp dịch vụ thông tin, bồi dưỡng nhân tài cho các doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ bằng việc xây dựng và phát triển mạng thông tin công cộng nhằm cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ như thông tin chính sách, công nghệ, thị trường, nguồn nhân lực.
* Tăng cường công tác chỉ đạo phát triển doanh nghiệp thương mại của Tây Ninh: Sở Công thương và UBND các huyện, thị xã, làm tốt công tác chỉ đạo và hỗ trợ các doanh nghiệp, nâng cao nhận thức.

*3.1.3. Chính sách hỗ trợ và thu hút vốn đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng thương mại*

*a. Đầu tư xây dựng hạ tầng kỹ thuật chợ, cải tạo và nâng cấp chợ*

* Đối với các chợ đầu mối nông sản, thực phẩm và các chợ ở vị trí trọng điểm về kinh tế - xã hội của huyện được xây dựng theo quy hoạch, có thể áp dụng các mức hỗ trợ sau: Hỗ trợ toàn bộ phần hạ tầng kỹ thuật ngoài vaø trong tường rào; Hỗ trợ (tỷ lệ khác nhau tùy theo địa phương và chợ cụ thể) kinh phí chuẩn bị đầu tư và giải phóng mặt bằng, hỗ trợ xây dựng hạ tầng kỹ thuật trong tường rào.
* Đối với những chợ qui mô lớn, có ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế của cả vùng, tỉnh có điều kiện về tài chính có thể xem xét ứng vốn trước để xây dựng nhà lồng chợ, sau đó doanh nghiệp được giao quản lý chợ sẽ hoàn trả sau cho ngân sách tỉnh theo qui định của UBND tỉnh;
* Ngân sách tỉnh hỗ trợ toàn bộ hoặc một phần kinh phí cải tạo, nâng cấp đối với những chợ do UBND huyện là chủ đầu tư;
* UBND huyện, UBND xã, thị trấn có thể vận động các doanh nghiệp, HTX, tổ chức, cá nhân trên địa bàn cùng góp vốn với chính quyền địa phương trên cơ sở hợp đồng đầu tư xây dựng hoặc cải tạo chợ.

*b. Chính sách đất đai*

* Nhà đầu tư tự chuyển nhượng quyền sử dụng đất để thực hiện dự án đầu tư phát triển chợ, trung tâm thương mại, siêu thị ... Được miễn nộp tiền sử dụng đất (nếu đất đó không phải chuyển mục đích);
* Giảm tiền sử dụng đất cho nhà đầu tư được Nhà nước giao đất đầu tư xây dựng, kinh doanh, khai thác chợ, trung tâm thương mại, siêu thị... (mức độ giảm tùy theo địa phương và loại hình, cấp độ chợ, trung tâm thương mại, siêu thị...);
* Nếu nhà đầu tư chọn hình thức thuê đất thì thời hạn cho thuê đủ độ dài cần thiết để nhà đầu tư có thể hoàn vốn đầu tư;
* Nhà đầu tư có thể được xem xét miễn tiền thuê đất trong thời gian xây dựng cơ bản và những năm kế tiếp theo dựa trên nguyên tắc: Khu vực nông thôn, vuøng saâu, vuøng xa vuøng bieân giôùi được tiếp tục miễn nộp tiền thuê đất với thời gian dài hơn so với khu vực đô thị;
* Nhà đầu tư đã được thuê diện tích đất nếu có nhu cầu tiếp tục sử dụng đất thì sẽ được xem xét gia hạn sử dụng đất phù hợp với qui hoạch sử dụng đất và các qui hoạch khác đã được phê duyệt.

*c. Chính sách tài chính, tín dụng*

* Nhà đầu tư được quĩ hỗ trợ phát triển xem xét cho vay tín dụng trung hạn và dài hạn với lãi suất ưu đãi theo qui định;
* Nhà đầu tư được dùng quyền sử dụng đất và các công trình trong phạm vi cơ sở hạ tầng thương mại thuộc quyền sử dụng của mình để thế chấp vay vốn ngân hàng theo qui định hiện hành để đầu tư sửa chữa lớn, cải tạo, nâng cấp cơ sở hạ tầng thương mại;
* Công ty chợ do cơ quan có thẩm quyền ra quyết định thành lập theo qui định của pháp luật có thể được vay vốn ngân hàng hoặc quỹ tài trợ khác để xây dựng, cải tạo, nâng cấp chợ;
* Nếu đủ điều kiện, khi tham gia đầu tư xây dựng các loại hình kết cấu hạ tầng thương mại, nhà đầu tư sẽ được hưởng các ưu đãi, khuyến khích về thuế như đối với các dự án sản xuất theo qui định của các văn bản pháp luật về thuế;
* Các doanh nghiệp kinh doanh và quản lý chợ, trung tâm thương mại, siêu thị... được phép quy định giá cho thuê diện tích kinh doanh, các loại phí dịch vụ dựa trên khung giá quy định của cấp có thẩm quyền.

*3.2.2. Giải pháp phát triển nguồn nhân lực thương mại*

* Có chính sách về mời gọi, chiêu mộ những nhân tài hiểu biết về thị trường của các nước phát triển làm việc, cộng tác, hoặc tư vấn cho các doanh nghiệp thương mại của Tây Ninh.
* Có cơ chế đãi ngộ phù hợp đối với doanh nghiệp;
* Có chính sách hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực cho ngành thương mại.
* Tổ chức các lớp đào tạo, bồi dưỡng để trang bị những kiến thức cần thiết cho nguồn nhân lực thương mại, trước hết cho các doanh nhân.
* Tăng cường năng lực quản lý cho Sở Công thương và của các Phòng Coâng thöông huyeän, kinh tế thị xã.

**4. Lộ trình thực hiện Giai đoạn 2011 - 2015:**

* Điều chỉnh hoặc xây dựng mới các cơ chế, chính sách khuyến khích phát triển và quản lý thương mại phù hợp;
* Tiếp tục hoàn thiện và thực hiện các đề án phát triển thương mại;
* Hỗ trợ các nhà phân phối phát triển các dự án kinh doanh hiện đại;
* Hỗ trợ một số công ty thương mại lớn của tỉnh mở rộng mạng lưới kinh doanh;
* Thúc đẩy nhanh việc cải cách các nhà phân phối truyền thống sang hiện đại;
* Hoàn thiện mạng lưới thương mại ở nông thôn;
* Tập trung xúc tiến thương mại ở các thị trường mới.

**II. KHÁI QUÁT VỀ ĐỊA BÀN BIÊN GIỚI TỈNH TÂY NINH**

* 1. **Khái quát về các Huyện biên giới của tỉnh Tây Ninh**
  2. ***Huyện Trảng bàng***
     1. *Điều kiện tự nhiên, dân số và lao động*

Trảng Bàng có diện tích tự nhiên 33.985 ha, cách trung tâm Thành phố Tây Ninh 50 km, cách Thành phố Hồ Chí Minh 50 km. Trảng Bàng phía đông giáp tỉnh Bình Dương, phía Tây giáp với tỉnh Long An và Vương Quốc Campuchia, phía nam giáp với Thành phố Hồ Chí Minh, phía Bắc giáp với huyện Gò Dầu và Dương Minh Châu.

Địa giới hành chính của huyện được chia thành 10 xã và 01 Thị trấn, trong đó có 02 xã biên giới, với đường biên giới dài 14 km. Huyện có trục đường Xuyên Á đi qua trung tâm, nối liền Thành phố Hồ Chí Minh và Campuchia.

Địa hình Trảng bàng tương đối bằng phẳng, thuận lợi phát triển giao thông và xây dựng. Trảng Bàng có diện tích 334.61 km² với 3 nhóm đất chính. [Đất xám](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=%C4%90%E1%BA%A5t_x%C3%A1m&action=edit&redlink=1) chiếm 76,6%, [đất phù sa](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=%C4%90%E1%BA%A5t_ph%C3%B9_sa&action=edit&redlink=1) chiếm 2,6%, [đất phèn](http://vi.wikipedia.org/wiki/Nh%C3%B3m_%C4%91%E1%BA%A5t_ph%C3%A8n) chiếm 20,1%.

Dân số trung bình năm 2013 là 155.675 người; chiếm 14,3% tổng dấn số của Tỉnh. Mật độ dân số có 458 người/km2. Nguồn lao động năm 2013 là 98.450 người. Cơ cấu lao động trong nền kinh tế đã có sự chuyển dịch theo hướng tăng tỷ trọng lao động chuyên môn kỹ thuật.

* + 1. *Tình hình phát triển kinh tế của huyện Trảng Bàng*

Kinh tế huyện Trảng Bàng đã có nhiều chuyển biến tích cực và đạt được những thành tựu quan trọng về nhiều mặt trong những năm qua. Nền kinh tăng trưởng cao, cơ cấu kinh tế chuyển dịch tích cực. Tốc độ tăng thu ngân sách bình quân hàng năm là 13%. Thu hút đầu tư của huyện đạt kết quả khả quan, kết cấu hạ tầng được đầu tư phát triển mạnh, an sinh xã hội được bảo đảm, đời sống vật chất và tinh thần của các tầng lớp nhân dân được cải thiện từng bước được nâng cao.

Tổng giá trị sản xuất trên địa bàn huyện Trảng Bàng (theo giá s/s 1994) là 8.584 tỉ đồng (2013); tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 16,8%/năm giai đoạn 2011 – 2013, gấp 1,2 – 1,5 lần so tốc độ tăng trưởng chung của toàn tỉnh Tây Ninh.

Cơ cấu giá trị sản xuất có sự chuyển dịch theo hướng giảm nhanh tỷ trọng sản xuất nông nghiệp và tăng nhanh tỷ trọng các ngành công nghiệp, xây dựng và dịch vụ. Đến năm 2013, tỷ trọng sản xuất nông nghiệp chiếm 13,4%; tỷ trọng ngành công nghiệp – xây dựng chiếm 64% và tỷ trọng khu vực dịch vụ chiếm 22,6%.

Tổng diện tích gieo trồng bình quân hàng năm đạt 57.765 ha, tăng bình quân 1,31%; giá trị sản xuất trên một hecta đất nông nghiệp đạt bình quân trên 80 triệu đồng, tăng bình quân hàng năm là 12,65%. Chăn nuôi gia súc, gia cầm phát triển ổn định, có hiệu quả; trong đó việc chăn nuôi bò sữa của huyện tiếp tục duy trì và mang lại hiệu quả kinh tế cao. Hiện nay số lượng đàn bò sữa của huyện đạt 2.613 con. Nuôi trồng thủy sản phát triển đa dạng kết hợp theo nhiều mô hình khác nhau như mô hình nuôi cá tra xuất khẩu và đáp ứng nguồn nguyên liệu chế biến xuất khẩu.

Công nghiệp – TTCN trên địa bàn huyện trong những năm qua có sự phát triển nhanh. Số cơ sở công nghiệp – tiểu thủ công nghiệp tăng thường xuyên. Năm 2013 có 1.400 cơ sở sản xuất công nghiệp – TTCN, hoạt động chủ yếu trong các ngành chế biến, may mặc chiếm khoảng (hơn 90%); phần lớn có quy mô sản xuất vừa và nhỏ. Giá trị sản xuất công nghiệp – TTCN (theo giá s/s 1994) đạt 5.340 tỷ đồng vào năm 2013. Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm đạt 19,1%/năm trong giai đoạn 2011 – 2013 (mức tăng trưởng cao nhất so với các địa phương trong tỉnh Tây Ninh). Việc hình thành các KCN trên địa bàn huyện đã tạo động lực tích cực đến việc mở rộng quy mô sản xuất công nghiệp, thu hút đầu tư và lao động và đóng góp quan trọng vào sự phát triển kinh tế. Đến năm 2013, trên địa bàn huyện có 4 Khu Công nghiệp bao gồm: KCN Trảng Bàng; Khu Chế xuất và Công nghiệp Linh Trung III; KCN Bourbon An Hòa và KCN Phước Đông.

Hoạt động thương mại – dịch vụ đang phát triển mạnh, tạo sự chuyển biến tích cực, sản phẩm hàng hóa đa dạng, phong phú đáp ứng ngày càng tốt hơn cho nhu cầu xã hội và người tiêu dùng. Tổng số cơ sở kinh doanh thương mại đến năm 2013 là 4.989 cơ sở, với 7.400 lao động. Hoạt động thương mại – dịch vụ chủ yếu là doanh nghiệp tư nhân và hộ kinh doanh cá thể. Giá trị sản xuất ngành thương mại – dịch vụ có xu hướng tăng cả về quy mô và tỷ trọng trong cơ cấu nền kinh tế. Tổng doanh thu bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ đạt 5.948 tỷ đồng vào năm 2013.

Trảng Bàng có vị trí thuận lợi và có tiềm năng lớn để phát triển du lịch trở thành ngành kinh tế quan trọng, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội trên địa bàn huyện. Tuy nhiên, hoạt động ngành du lịch chưa được đầu tư đồng bộ, sản phẩm du lịch còn đơn điệu, thiếu hấp dẫn; nguồn nhân lực chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển. v.v… nên còn hạn chế trong thu hút du lịch và thu hút đầu tư. Đến nay chưa có doanh nghiệp đầu tư ngành du lịch trên địa bàn.

* 1. ***Huyện Bến Cầu*** 
     1. *Điều kiện tự nhiên, dân số và lao động*

Huyện Bến Cầu nằm phía Tây Nam tỉnh Tây Ninh, cách thị xã Tây Ninh khoảng 32 km về phía Bắc, và cách thành phố Hồ Chí Minh khoảng 70 km về phía Đông Nam. Huyện là điểm giao lưu kinh tế, văn hoá - xã hội của tỉnh Tây Ninh – với Campuchia và với các tỉnh trong cả nước. Bến Cầu phía Bắc giáp huyện Châu Thành, phía Tây giáp Cam Pu Chia, phía Đông giáp sông Vàm Cỏ Đông (là ranh giới với Gò Dầu), phía Nam giáp 3 xã cánh Tây huyện Trảng Bàng. Bến Cầu có tổng diện tích tự nhiên 23.751,4 ha, chiếm 5,87% diện tích tự nhiên của tỉnh, với 08 xã và 01 thị trấn.

Năm 2013, Huyện có 64.312 nhân khẩu, trong đó 7.567 nhân khẩu sống ở khu vực nội thị (thị trấn). Mật độ dân số trung bình 271 người/km2. Huyện có khoảng 43.000 lao động. Nguồn nhân lực có trình độ không cao, chưa đảm bảo sự phát triển kinh tế - xã hội.

* + 1. *Tình hình triển kinh tế*

Tốc độ tăng trưởng tổng sản phẩm trên địa bàn giai đoạn 2010 – 2014 tăng bình quân là 16%. Tốc độ tăng trưởng Nông lâm thủy sản, Công nghiệp xây dựng và dịch vụ chung của huyện tương ứng 5,02%; 25,62%; 12,64%/năm. Cơ cấu chuyển dịch kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa và phát triển thương mại dịch vụ.

Năm 2013, giá trị sản xuất ngành nông – lâm – thủy sản (giá CĐ năm 1994) là 546,58 tỷ đồng, tăng 5,09% so với 2012. Diện tích gieo trồng đạt 36.520,6 ha. Các cây trồng chính là lúa (27.618 ha), rau (3.693 ha), thuốc lá (1970 ha). Tổng đàn gia súc, gia cầm đạt 586.661 con tăng 12,85% so với 2012. Chăn nuôi chủ yếu là bò (5444 con) trâu (2643 con), heo (24.532 con). Huyện có 736 ha rừng tự nhiên và 27 ha rừng trồng. Độ che phủ 19% diện tích tự nhiên toàn huyện.

Giá trị sản xuất ngành công nghiệp năm 2013 (giá cố định) đạt 746,79 tỷ đồng, tăng 45,38 % so với 2012. Trên địa bàn có 344 cơ sở sản xuất công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp và kinh doanh cá thể. Nhìn chung tình hình sản xuất công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp đang phát triển nhưng qui mô còn nhỏ.

Giá trị sản xuất ngành dịch vụ 2013 đạt 540,33 tỷ đồng, tăng 5,94% so với 2012. Tình hình tiêu thụ hàng nông sản tuy thuận lợi, nhưng với sự cạnh tranh của cơ chế thị trường, người nông dân còn gặp nhiều khó khăn do sức ép về giá, nhất là giá lúa, mì.

Trên địa bàn có Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài với 36 doanh nghiệp và chi nhánh doanh nghiệp đang hoạt động kinh doanh thương mại, trong đó có 30 doanh nghiệp kinh doanh thường xuyên, lượng khách tham quan ước trên 1.650.000 lượt người/năm.

* 1. ***Huyện Châu Thành*** 
     1. *Điều kiện tự nhiên, dân số và lao động*

Châu Thành là một huyện biên giới của Tây Ninh, phía Bắc giáp huyện Tân Biên, phía Nam giáp huyện Bến Cầu, phía Đông giáp thị xã Tây Ninh và huyện Hòa Thành, phía Tây giáp Vương quốc Campuchia. Huyện là cửa ngỏ phía Tây của thị xã Tây Ninh, có tuyến biên giới dài 48km chung với Vương quốc Campuchia (chiếm 20% tổng chiều dài tuyến biên giới của Tỉnh). Châu Thành có biên giới tiếp giáp với tỉnh Svay Riêng, thuộc Vương quốc Campuchia. Huyện có 06 xã biên giới gồm: Ninh Điền, Thành Long, Hòa Hội, Hòa Thạnh, Biên Giới và Phước Vinh. Huyện có cửa khẩu quốc gia Phước Tân, 04 cửa khẩu phụ và 04 đường mòn lối mở đã được chính quyền của hai bên thoả thuận ký kết.

Huyện Châu Thành có có 1 thị trấn và 14 xã, diện tích tự nhiên là 571,25km2. Dân số trung bình năm 2013 khoảng 132.950 người, trong đó, dân số thành thị chiếm 6,9%. Mật độ dân số bình quân đạt 228,54 người/km2; còn thấp so với toàn Tỉnh. Năm 2013, số người trong độ tuổi lao động khoảng 91,4 ngàn người.

* + 1. *Tình hình kinh tế*

Trên địa bàn huyện có Khu CN Thanh Điền, quy mô 50,16 ha được. Trong KCN có 04 Doanh nghiệp với khoảng 5.150 lao động. Diện tích lấp đầy 24,4 ha (85%). Bên cạnh đó, Huyện có 3 cụm công nghiệp.

* Cụm CN Hòa Hội: quy mô 30 ha, có 03 dự án với tổng diện tích đất xin thuê 26 ha, chiếm 86,67% diện tích đất quy hoạch, tổng số lao động 250 người
* Cụm CN Ninh Điền: quy mô 50 ha, UBND tỉnh đã có chủ trương đồng ý cho 02 dự án đầu tư vào cụm công nghiệp với diện tích đất xin thuê 14,4 ha, doanh nghiệp đang tiến hành các thủ tục về đầu tư, xây dựng.
* Cụm CN Thành Long: quy mô 37 ha, Công ty Tây NinhHH MTV Biên Hòa-Thành Long làm chủ đầu tư xây dựng, kinh doanh hạ tầng; công ty đã triển khai xây dựng một số hạng mục công trình (nhà làm việc, hàng rào, san lấp mặt bằng), chưa có dự án đầu tư sản xuất.

Trên địa bàn 15 xã có 18 chợ với tổng diện tích sử dụng là 71.592m2, có 820 điểm kinh doanh cố định, khoảng 359 hộ kinh doanh không cố định. Huyện có 7.444 cơ sở kinh doanh thương mại. Cở sở hạ tầng thương mại được đầu tư phát triển, gắn kết sản xuất, tiêu thụ và đảm bảo an toàn vệ sinh.

Năm 2013, GDP đạt 2.480,48 tỷ đồng (giá so sánh năm 1994). Giai đoạn 2010-2013, tốc độ tăng trưởng 13,94%/năm. Khu vực Nông – Lâm – Ngư đóng chiếm 42,89%; TM-DV chiếm 29,43%, Công nghiệp – Xây dựng chiếm 27,68 %. Thu nhập bình quân đầu người năm 2013 theo giá hiện hành đạt 58,4 triệu đồng. Nhìn chung, đời sống vật chất và tinh thần của người dân vẫn còn thấp, nhất là các xã vùng sâu, đồng bào dân tộc.

Tổng diện tích gieo trồng năm 2013 là 62.404 ha, trong đó diện tích lúa 37.629 ha, khoai mì 8500 ha, cây lâu năm 7970 ha, cao su 7.763 ha. Đàn bò 23923 con, trâu 4410 con, heo 26315 con. Rừng tự nhiên 3.272 ha, rừng trồng 130 ha.

Trên địa bàn Huyện có 1.206 cơ sở sản sản xuất CN-TTCN, chủ yếu là hộ cá thể, số doanh nghiệp còn rất ít. Tổng giá trị tăng thêm ngành công nghiệp - xây dựng tăng nhanh qua các năm, giai đoạn 2011-2013 đạt 20,2%/năm. Giá trị sản xuất công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp năm 2013 là 564,6 tỷ đồng (theo giá năm 1994). Nhìn chung ngành công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp vẫn còn yếu, lao động phần lớn chưa qua đào tạo.

Kinh tế thương mại biên giới từng bước phát triển. Hàng hóa và dịch vụ lưu thông thông thoáng trên thị trường đa dạng, phong phú. Tuy nhiên, hoạt động thương mại trên địa bàn quy mô nhỏ, hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho phát triển thương mại còn thiếu và cần được cải tạo, nâng cấp. Huyện có một số điều kiện để phát triển du lịch trở thành một ngành kinh tế. Tuy nhiên, do kết cấu hạ tầng du lịch trên địa bàn như các điểm du lịch, nhà hàng - khách sạn, khu tham quan, mua sắm, hạ tầng giao thông, v.v chưa được đầu tư đúng mức nên còn hạn chế trong thu hút khách du lịch.

* 1. ***Huyện Tân Biên*** 
     1. *Điều kiện tự nhiên, dân số và lao động*

Tân Biên là một huyện biên giới nằm ở phía Bắc tỉnh Tây Ninh là nơi tiếp giáp giữa miền núi cao nguyên và vùng đồng bằng. Phía đông giáp huyện Tân Châu; Phía Nam giáp huyện Châu Thành và thành phố Tây Ninh; Phía Tây và phía Bắc giáp nước Campuchia

Tổng diện tích của huyện là 85.332 ha. Huyện có 09 xã và 01 thị trấn. Tân Biên có đường biên giới 91 km với cửa khẩu Quốc tế Xa Mát có vị trí thuận lợi và đặc biệt quan trọng về kinh tế, chính trị và an ninh quốc phòng.

Năm 2013, dân số huyện Tân Biên là 88.058 người, mật độ dân số là 117 người/km2. Tổng số lao động trên địa bàn là 45.024 người. Phần lớn là lao động trong nghành Nông-lâm nghiệp (chiếm 79%); Số lao động làm việc trong lĩnh vực thương mại - dịch vụ chiếm 16,1%.

* + 1. *Tình hình kinh tế*

Giai đoạn 2010-2013, tốc độ tăng trưởng GDP đạt 15,3%/năm. Tỷ trọng ngành nông lâm thủy sản chiếm 46,5% trong tổng giá trị tăng thêm của Huyện. Đây là vùng sản xuất tập trung chuyên canh lớn được hình thành như vùng chuyên canh mía: Thạnh Tây, Hòa Hiệp, Thạnh Bình; chuyên canh lúa: Mỏ Công, Trà Vong. Cơ cấu cây trồng được chuyển đổi mạnh mẽ từ đất trồng lúc sang đất trồng mía ở Mỏ Công, Tân Phong, Trà Vong. Cây cao su là thế mạnh trong ngành nông nghiệp của huyện. Diện tích các loại cây trồng năm 2013 là 52.113 ha, trong đó lúa 7.467 ha, cây lâu năm 24.500 ha, cây hàng năm khác 21.120 ha. Tổng đàn gia súc – gia cầm của huyện ổn định ở mức trên 200.000 con, trong đó số lượng gia cầm tăng. Diện tích đất lâm nghiệp của huyện khoảng 30.355 ha (chiếm 35,57% diện tích tự nhiên toàn huyện).

Trên địa bàn huyện hiện có 02 cụm công nghiệp: Cụm công nghiệp Thanh Xuân bao gồm cụm công nghiệp Thanh Xuân 1; 2; 3 và Cụm công nghiệp Suối Cạn, xã Thạnh Tây – Tân Phong quy mô 133 ha. Hoạt động công nghiệp trên địa bàn huyện chủ yếu là chế biến: sản xuất thực phẩm và đồ uống, tái chế kim loại; công nghiệp sản xuất và phân phối điện, khí đốt và nước… Nhìn chung, hoạt động công nghiệp – TTCN của huyện tuy có tăng nhưng còn khá khiêm tốn, chưa hiện đại hóa. Nguyên do xuất phát điểm của công nghiệp huyện ban đầu còn thấp, chưa khai thác hết tiềm năng sẵn có.

Mạng lưới thương mại dịch vụ phát triển nhanh, nhất là ở khu vực trung tâm thị trấn. Chợ Tân Biên có quy mô 3000 m2 và 318 ki-ốt trong đó có 237 hộ kinh doanh thường xuyên và 124 hộ kinh doanh không thường xuyên. Huyện có 07 chợ loại III, tổng diện tích chợ là 20.734 m2, với 478 hộ kinh doanh thường xuyên và 87 hộ kinh doanh không thường xuyên. Mạng lưới thương mại, dịch vụ phát triển nhanh nhất là ở khu vực trung tâm thị trấn, các xã. Cơ sở kinh doanh thương mại, du lịch và khách sạn nhà hàng năm 2012 là 3.412

* 1. ***Huyện Tân Châu***
     1. *Điều kiện tự nhiên, dân số và lao động*

Tân Châu là huyện biên giới nằm về phía Bắc tỉnh Tây Ninh, có 12 đơn vị hành chính (1 thị trấn Tân Châu và 11 xã). Huyện có địa giới hành chính phía Đông giáp thị xã Bình Long và huyện Hớn Quản (tỉnh Bình Phước), phía Nam giáp huyện Dương Minh Châu và Tp.Tây Ninh, phía Tây giáp huyện Tân Biên và phía Bắc giáp Vương quốc Campuchia (có 47,5km đường biên giới). Trung tâm huyện lỵ cách Tp.Tây Ninh 30km và cách Tp.Hồ Chí Minh 130km.

Dân số trung bình năm 2013 là 124.702 người. Mật độ dân số là 113 người/km2. Trên địa bàn huyện có trên 15 dân tộc sinh sống. Trong đó, dân tộc Kinh chiếm chủ yếu và các dân tộc thiểu số khác (Khmer, Chăm, Sán Dìu, Chơ Ro, Dao, v.v…). Số người trong độ tuổi lao động là 69.210 người.

* + 1. *Tình hình kinh tế huyện Tân Châu*

Năm 2013, tổng giá trị sản xuất (GO) trên địa bàn huyện Tân Châu (theo giá so sánh năm 1994) đạt 6.909 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng đạt 14 %/năm trong giai đoạn 2011-2013. Sản xuất nông nghiệp chiếm 29,2% GDP, công nghiệp - xây dựng chiếm 52,3% và dịch vụ chiếm 18,5%.

Năm 2013 huyện có 679 cơ sở công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp. Sản xuất công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp có quy mô nhỏ, song có sự phát triển tương đối nhanh trong thời gian qua. Đến năm 2013, giá trị sản xuất đạt 2.471 tỷ đồng (theo giá so sánh năm 1994). Tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 16,5%/năm giai đoạn 2011-2013. Tỷ trọng chế biến lương thực - thực phẩm chiếm khoảng 73-75%, tỷ trọng khai khoáng phi kim loại chiếm 23-25%. Các sản phẩm công nghiệp khác có cao su, plastic, hóa chất, máy móc thiết bị, sản phẩm từ gỗ, đồ uống, v.v. Năm 2013, sản xuất đường trên địa bàn huyện là 142 nghìn tấn, tinh bột mì 342 nghìn tấn, xi măng 630 nghìn tấn, clanke 920 nghìn tấn. Tân Châu có cụm công nghiệp Tân Hội (49,19ha) đến nay đã thu hút 4 doanh nghiệp thực hiện đầu tư, đặc biệt là dự án nhà máy sản xuất Sorbitol từ tận dụng tinh bột mì củ. Sản xuất công nghiệp của huyện vẫn còn một số hạn chế, đặc biệt là ttỷ trọng sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao, chế biến sâu còn thấp; quá trình đổi mới công nghệ còn chậm.

Đến năm 2013, trên địa bàn có 1 chợ hạng II (chợ thị trấn Tân Châu) và 12 chợ hạng III. Mạng lưới kinh doanh thương mại, các kênh phân phối phát triển rộng khắp. Đến năm 2013, tổng số cơ sở kinh doanh thương mại có 2.935 cơ sở với 5.106 lao động, chủ yếu là các hộ kinh doanh cá thể. Tổng mức bán lẻ hàng hóa đạt 5.087 tỷ đồng (bằng 1,9 lần so với năm 2010; chiếm khoảng 11-12% tổng mức bán lẻ hàng hóa của tỉnh Tây Ninh). Nhìn chung, hoạt động thương mại phát triển đã tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hóa, dịch vụ lưu thông, song cũng có một số hạn chế như: quy mô các cơ sở kinh doanh nhỏ, hạ tầng thương mại còn thiếu và chưa tuân thủ nghiêm các quy định về môi trường, phòng chống cháy nổ, v.v…

Hoạt động du lịch chưa phát triển do chưa khai thác hiệu quả các tiềm năng về tài nguyên du lịch. Dịch vụ vận tải có sự cải thiện với chất lượng phục vụ tốt hơn nên đáp ứng được yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội của địa phương. Các luồng vận tải hành khách và hàng hoá được đảm bảo thông suốt. Phương tiện vận tải công cộng bằng xe buýt tiếp tục được duy trì; hiện có 1 tuyến xe buýt hoạt động trên địa bàn. Hoạt động tín dụng, ngân hàng cơ bản đáp ứng kịp thời được nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội. Mạng lưới tín dụng, ngân hàng được đầu tư mở rộng.

Năm 2013, giá trị sản xuất nông lâm ngư nghiệp (theo giá so sánh năm 1994) đạt 1.192 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 7,5%/năm giai đoạn 2006-2010 và 3,7%/năm giai đoạn 2011-2013. Diện tích gieo trồng cây hàng năm có xu hướng giảm qua các năm; tốc độ giảm bình quân 8,6%/năm giai đoạn 2011-2013. Nhìn chung có sự phát triển với chất lượng đàn gia súc, đàn gia cầm từng bước được cải thiện.

* 1. **Khái quát về các xã biên giới của tỉnh Tây Ninh**

***2.1. Các xã biên giới Huyện Trảng bàng***

*2.1.1. Xã Bình thạnh.*

Bình thạnh là xã biên giới của huyện Trảng Bàng, trên địa bàn có 1 đường mòn, lối mở dài 3,2 km, nối dài từ cầu Ông Sãi Bình Thạnh – Trung tâm xã Bình Thạnh (Trảng Bàng). Hàng hóa từ Campuchia về chủ yếu các loại nông sản (gồm rau, củ, quả); các loại lương thực (gồm lúa, mì …); và gia cầm, gia súc. Hàng hóa cư dân Bình thạnh xuất sang campuchia chủ yếu các mặt hàng tiêu dùng, điện gia dụng; các loại hàng nông sản chế biến, và thực phẩm ăn uống …v.v. Số lượng hộ dân kinh doanh thương mại biên giới bình quân 50 người – 60 người lượt/ngày.

*2.1.2. Xã Phước chỉ.*

Xã Phước chỉ có 1 Cửa khẩu chính là cửa khẩu Rọc môn – Phước Chỉ. Trên địa bàn có 1 tuyến Đường mòn, lối mở là đường kênh A8 chốt K1 chiều dài 4 km, nối dài từ Truông Dầu (Phước Chỉ) – Chốt K1 giáp xã Bràsat (Campuchia).

Số lượng hộ dân kinh doanh thương mại biên giới qua lại tại cửa khẩu và đường mòn lối mở bình quân 40 người – 50 người lượt/ngày. Hệ thống kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội phát triển chưa đồng bộ và còn hạn chế về chất lượng. Mạng lưới giao thông đường xã tỷ lệ đường cấp phối và đường đất còn chiếm rất cao. Địa điểm chợ Biên giới nằm ngay trung tâm Bình Thạnh xa cửa khẩu nên cư dân Campuchia qua lại mua bán phải vào sâu trong nội địa, phát sinh nhiều vấn đề an ninh.

***2.2. Các xã biên giới huyện Bến Cầu***

*2.2.1. Xã Lợi Thuận*

Lợi Thuận là xã sản xuất nông nghiệp với tổng diện tích tự nhiên là 4280,08 ha trong đó diện tích đất nông nghiệp là 2482,5 ha. Dân số năm 2013 là 14. 504 người, tổng số lao động là 8.528 người, phần lớn là lao động nông nghiệp.Trên địa bàn xã có có một số công trình tôn giáo như: Thánh Thất Lợi Thuận, Đình Trung và Đền thờ liệt sỹ và di tích cách mạng địa đạo Lợi Thuận.

Với sự hình thành các khu cụm công nghiệp, khu đô thị cửa khẩu trong tương lai gần thì xã Lợi Thuận có cơ hội chuyển dịch cơ cấu kinh tế sang các ngành công nghiệp – dịch vụ với các loại hình công nghiệp nhẹ, công nghiệp chế biến hàng hóa phục vụ xuất nhập khẩu, các loại hình dịch vụ mậu biên.

*2.2.2. Xã Tiên Thuận*

Xã Tiên Thuận có 3325 hộ, 13896 nhân khẩu, 8651 lao động. Xã có 02 chợ, hoạt động liên tục cả ngày. Trên địa bàn có một bưu cục và chỉ 2 ấp có điểm phục vụ internet, 04 cửa hàng xăng dầu

Ngành công nghiệp – TTCN có tốc độ tăng trưởng ổn định, chủ yếu là công nghiệp chế biến nông sản quy mô nhỏ. Xã có 03 nhà máy sản xuất nước uống đóng chai, 01 cơ sở sản xuất nước đá, 02 nhà máy sản xuất gạch. Chăn nuôi phát triển khá, chủ yếu là nuôi bò, trâu, heo, gia cầm.

Thương mại dịch vụ chủ yếu là kinh doanh nhỏ lẻ của các hộ cá thể, kinh doanh lẻ trong khu dân cư và dọc theo các tuyến đường chính trong xã với các loại hình chính là như cho thuê nhà trọ, nhà nghỉ, ăn uống, tạp hóa, phục vụ sinh hoạt và tiêu dùng của nhân dân…

*2.2.3. Xã Long Thuận*

Dân số toàn xã là 9040 người, số lao động đang làm việc trong các ngành kinh tế là 3755 người. Trên địa bàn xã 02 chợ, 01 trạm xăng. Ngành công nghiệp – TTCN phát triển ổn định có tốc độ tăng trưởng ổn định, chủ yếu là công nghiệp chế biến nông sản với quy mô nhỏ. Xã có 1 cơ sở sản xuất tôn, 1 lò sấy thuốc lá. Thương mại dịch vụ chủ yếu là kinh doanh nhỏ lẻ của các hộ cá thể và hộ gia đình trong khu dân cư và dọc theo các tuyến đường chính trong xã . Trồng trọt chủ yếu là lúa, rau màu với năng suất khá ổn định. Chăn nuôi phát triển khá, chủ yếu là nuôi bò, trâu, heo, gia cầm.

*2.2.4. Xã Long Khánh*

Xã Long Khánh có 1458 hộ, 6156 nhân khẩu. Số lao động trong độ tuổi đang làm việc là 3581 lao động (2013). Xã có 02 chợ, hoạt động liên tục cả ngày, có 04 cửa hàng kinh doanh xăng dầu. Nhìn chung dịch vụ thương mại tương đối phát triển, chủ yếu là kinh doanh nhỏ lẻ của các hộ cá thể và hộ gia đình. Về dịch vụ – thương mại phát triển trong khu dân cư và dọc theo các tuyến đường chính. Trồng trọt với cây lúa là chủ yếu. Chăn nuôi phát triển khá, chủ yếu là nuôi bò, trâu, heo, gia cầm. Ngành công nghiệp – TTCN mới phát triển, chủ yếu là công nghiệp chế biến nông sản với quy mô nhỏ. Xã có 03 nhà máy sản xuất nước uống đóng chai, 01 cơ sở sản xuất nước đá, 02 nhà máy sản xuất gạch.

*2.2.5. Xã Long Phước*

Xã Long phước có 3 ấp, 455 hộ và 1747 khẩu. Trên địa bàn xã có 1 bưu điện, các điểm truy cập internet phân bố tại khắp thôn - ấp. Tổng diện tích giao trồng năm 2013 là 2.211 ha. Lĩnh vực chăn nuôi phát triển khá, chủ yếu là nuôi bò, trâu, heo, gia cầm. Nghành công nghiệp – TTCN chủ yếu là công nghiệp chế biến nông sản với quy mô nhỏ. Về dịch vụ – thương mại kém phát triển, chủ yếu là các hộ kinh doanh lẻ trong khu dân cư và dọc theo các tuyến đường chính trong xã

***2.3. Các xã biên giới huyện Châu Thành***

*2.3.1. Xã Ninh Điền*

Xã Ninh Điền có dân số năm 2013 là 6.585 người với 1.811 hộ. Lực lượng lao động chiếm khoảng 60% dân số. Phần lớn lao động họat động trong lĩnh vực phi nông nghiệp và là lao động phổ thông, chưa qua đào tạo.

Cơ cấu kinh tế năm 2013 là: Nông lâm nghiệp 87%, Công nghiệp, xây dựng 2%, Dịch vụ 10,3%. Trên địa bàn có Cụm công nghiệp Ninh Điền có quy mô 50ha, tỷ lệ lấp đầy 54% diện tích với 2 doanh nghiệp. Nông nghiệp vẫn là thế mạnh hiện nay của xã. Ngoài cây lúa là chủ đạo, ngành nông nghiệp phát triển cây mì, mía, thuốc lá, cao su, rau đậu,… với tổng diện tích đất sản xuất trên 6.600ha. Chăn nuôi chủ yếu là các lọai gia súc gia cầm như : heo, gà, vịt, trâu, bò. Xã có 52 cơ sở kinh doanh thương mại dịch vụ, chủ yếu là các hộ kinh doanh cá thể. Hiện có một chợ xã, diện tích 0,45ha, đã được xây dựng nhà lồng chợ phục vụ nhu cầu mua bán, dịch vụ cho nhân dân trong xã.

*2.3.2. Xã Phước Vinh*

Dân số toàn xã năm 2013 là 11.098 người, 3.011 hộ. Mật độ dân số trung bình là 150,85 người/km2. Dân số trong độ tuổi lao động khoảng 7.346 người, chiếm 66,2 % dân số.

Trên địa bàn có Nhà máy chế biến tinh bột mì Phước Hưng, nhà máy chế biến tinh bột mì Bình Minh và Công ty Cao su Châu Thành. Tổng giá trị sản xuất năm khoảng 2013 là khoảng 350 tỷ đồng. Khu vực I (nông lâm nghiệp – thủy sản) chiếm 80%; Khu vực II (công nghiệp – xây dựng) chiếm 12%; Khu vực III ( thương mại – dịch vụ – du lịch ) chiếm 13%

Tổng diện tích đất gieo trồng năm 2013 là 7.535 ha. Lĩnh vực chăn nuôi phát triển khá, chủ yếu là nuôi bò, trâu, heo, gia cầm. Ngành công nghiệp – TTCN phát triển ổn định, chủ yếu là công nghiệp chế biến nông sản với quy mô nhỏ, giải quyết việc làm cho khoảng 200 lao động. Xã có 2 nhà máy chế biến tinh bột mì quy mô trung bình, và vài hộ sản xuất nhỏ lẻ. Thương mại dịch vụ chủ yếu là các hộ kinh doanh lẻ trong khu dân cư và dọc theo các tuyến đường chính trong xã với các loại hình đa dạng như cho thuê nhà trọ, nhà nghỉ, ăn uống, tạp hóa, phục vụ sinh hoạt và tiêu dùng của nhân dân….

*2.3.3. Xã Hòa Hội*

Dân số toàn xã năm 2013 là 3.227 người, 855 hộ, mật độ dân số trung bình là 80,9 người/km2. Tổng số lao động bố trí việc làm trong các ngành kinh tế là 1.319 người, chiếm 65,6 % số lao động trong độ tuổi, trong đó lao động thuộc khu vực I là chiếm 80,33%.

Xã Hòa Hội chưa có chợ nên việc mua sắm của dân cư trong xã hầu hết là diễn ra ở chợ Hòa Bình thuộc xã Thành Long. Xã có 1 điểm bưu diện văn hóa, 1 trạm viễn thông 02 trạm xăng thuộc công ty xăng dầu Tây Ninh, 1 khu di tích lịch sử cách mạng Simatha. Hệ thống đường truyền internet đã đến các khu dân cư.

Tổng giá trị sản xuất năm 2013 khoảng 40 tỷ đồng. Khu vực I (nông lâm nghiệp – thủy sản) chiếm 60%, Khu vực II (công nghiệp – xây dựng) chiếm 25%, Khu vực III ( thương mại – dịch vụ – du lịch ) chiếm15%.

Trên địa bàn xã có nhà máy gạch Hofman Duy Hải, Công ty Tây NinhHH Đại Thành chuyên khai thác sản xuất than bùn quy mô trung bình. Cụm công nghiệp Hòa Hội lấp đầy 100%, có Nhà máy chế biến tinh bột mì Hùng Duy, nhà máy gạch Minh Long, nhà máy tái chế phế liệu rắn Trường Lợi. Kinh doanh thương mại dịch vụ ở đây chủ yếu là các cửa hàng kinh doanh nhỏ lẻ của các hộ gia đình. Sản xuất nông nghiệp tập trung phát triển cây lúa và hoa màu với tổng diện tích gieo trồng năm 2013 là 2.078,43 ha, trong đó diện tích gieo trồng lúa 1.696 ha. Lĩnh vực chăn nuôi phát triển trung bình, chủ yếu là nuôi bò, trâu, heo, gia cầm.

*2.3.4. Xã Biên Giới*

Dân số toàn xã năm 2013 là 4.008 người. Mật độ dân số trung bình là 109,96 người/km2. Tổng số lao động làm việc trong các ngành kinh tế là 1.680 người. Lao động khu vực III (dịch vụ–thương mại– HCSN) là 420 người, chiếm 25 % số lao động làm việc.

Tổng giá trị sản xuất năm 2013 khoảng 117 tỷ đồng. Khu vực I chiếm 71,05%; Khu vực II chiếm 4,02%; Khu vực III chiếm 24,93 %. Tổng diện tích đất gieo trồng năm 2013 là 2.537,49 ha, chủ yếu là lúa và rau màu. Chăn nuôi phát triển khá, chủ yếu là nuôi bò, trâu, heo, gia cầm. Nghành công nghiệp – TTCN còn yếu, giải quyết việc làm cho lao động địa phương còn hạn chế. Xã có 1 chợ diện tích 2,3908 ha, đang trong tình trạng xuống cấp, thiếu các hạng mục phụ như sân bãi, giao thông, cấp điện, cấp nước. Dịch vụ – thương mại kém phát triển.

*2.3.5. Xã Hòa thạnh*

Năm 2013 xã có 4.209 dân, 1.206 hộ. Mật độ dân số trung bình là 120,29 người/km2. Lao động trong các ngành kinh tế là 2.109 người. Lao động khu vực dịch vụ–thương mại– HCSN là 450 người, chiếm 21,34 % số lao động làm việc. Xã có 1 điểm bưu điện văn hóa, 1 trạm viễn thông, đường truyền internet đến khu dân cư, 02 trạm xăng và khu căn cứ Huyện Ủy Dương Minh Châu tại ấp Hiệp Thành.

Tổng giá trị sản xuất năm 2013 khoảng 105 tỷ đồng. Khu vực I chiếm 72,21%; Khu vực II chiếm 5,89%; Khu vực III chiếm 21,9%. Tổng diện tích đất gieo trồng năm 2013 là 2.733 ha, chủ yếu là cây lúa. Chăn nuôi phát triển khá, chủ yếu là nuôi bò, trâu, heo, gia cầm. Ngành công nghiệp – TTCN có tốc độ tăng trưởng chậm, chủ yếu là công nghiệp sản xuất cao su, giải quyết việc làm cho hơn 100 lao động. Xã Hòa Thạnh có 2 chợ . Dịch vụ – thương mại có khá hơn các xã khác trên vùng biên giới của huyện.

*2.3.6. Xã Thành Long*

Dân số toàn xã năm 2013 là 11.789 người. Mật độ dân số trung bình là 174,49 người/km2. Dân số trong độ tuổi lao động khoảng 7.994 người. Xã có 2 chợ: chợ Bến Sỏi có diện tích 1.423 m2 và chợ Hòa Bình có diện tích 8.859 m2, hoạt động mua bán chưa hiệu quả do chợ xuống cấp không đạt chuẩn. Dịch vụ - thương mại

Khu vực I chiếm 75% GDP; Khu vực II chiếm 4,3%; Khu vực III chiếm 20,7%. Nông nghiệp là ngành kinh tế chính của xã. Cây trồng chủ yếu là lúa với diện tích 1.392 ha và cây lâu năm 1.235 ha. Ngành chăn nuôi phát triển với quy mô nhỏ, chủ yếu là nuôi bò, trâu, heo, gia cầm. Ngành công nghiệp – xây dựng phát triển còn chậm, chủ yếu là các cơ sở nhỏ như gia công hàn tiện, sửa chữa cơ khí, chế biến nông sản, dân dụng, khai thác VLXD. Trên địa bàn có các cơ sở công nghiệp nhỏ như gia công hàn tiện, sửa chữa cơ khí, chế biến nông sản, dân dụng, khai thác VLXD.

***2.4. Các xã biên giới huyện Tân Biên***

*2.4.1. Xã Tân Lập*

Xã Tân Lập có diện tích 16.896 ha, nằm cạnh trục quốc lộ 22B kết nối với thị xã Tây Ninh và cửa khẩu Xa Mát. Xã có 2.564 hộ, 9.944 nhân khẩu, 6.204 lao động.

Trên địa bàn xã có khu di tích lịch sử Cách mạng trung ương cục miền Nam, Vườn quốc gia Lò Gò- Xa Mát, cửa khẩu quốc tế Xa Mát, cửa khẩu quốc gia Chàng Riệc. Đó là lợi thế để phát triển dịch vụ, công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp và du lịch. Nền kinh tế nông nghiệp đang có chiều hướng chuyển biến tích cực, CN- TTCN, thương mại dịch vụ phát triển khá và có chiều hướng gia tăng, cơ cấu kinh tế đang chuyển dịch theo hướng tăng dần tỷ trọng công nghiệp, thương mại dịch vụ và cân đối lại tỷ trọng nông nghiệp.

*2.4.2. Xã Tân Bình*

Xã Tân bình có 1.316 hộ; 5.312 nhân khẩu, 3.666 lao động. Tổng giá trị GDP 2013 là 75,845 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân 2010-2013 là 10%. Nông nghiệp chiếm 71,09% GDP; Thương mại - dịch vụ chiếm 20,38%; Công nghiệp – TTCN – XDCB chiếm 8,53%. Ngành nông nghiệp vẫn giữ vai trò chủ đạo.

Trên địa bàn xã không có chợ. Ngành dịch vụ tiếp tục được duy trì, mạng lưới dịch vụ được phát triển và phân bổ đều trong địa bàn xã, chất lượng dịch vụ ngày càng được cải thiện nâng lên, đáp ứng nhu cầu sinh hoạt hằng ngày càng tăng của nhân dân và nhu cầu phát triển, tăng trưởng kinh tế. Các cơ sở dịch vụ có chiều hướng tăng lên về quy mô, đa dạng về các loại hình dịch vụ.

*2.4.3. Xã Hòa Hiệp*

Tổng dân số xã Hòa Hiệp (năm 2013) là 8.820. Số lao động trong độ tuổi là 2.942. Xã có 2 điểm chợ: chợ Hòa Hiệp với diện tích khoảng 1.786,4m2, chợ Hòa Đông A với diện tích 6.938,8 m2.

Hòa Hiệp là một trong những vùng trọng điểm về sản xuất nông nghiệp. Sản xuất nông nghiệp quy mô vừa và nhỏ, chưa đáp ứng yêu cầu CNH, HĐH nông nghiệp nông thôn. Công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, thương mại dịch vụ phát triển chậm.

***2.5. Các xã biên giới huyện Tân Châu***

*2.5.1. Xã Tân Hà*

Dân số Tân hà năm 2013 là 6.454 người, trong đó hơn 90% hộ sống bằng nông nghiệp. Tổng diện tích tự nhiên là 5.123 ha. Xã có lợi thế về sản xuất nông nghiệp, đã hình thành các vùng chuyên canh kỹ thuật cao. Cây trồng chủ yếu là mía, mỳ, cao su.

Hoạt động công nghiệp vừa và nhỏ, tiểu thủ công nghiệp ngày càng phát triển phục vụ kịp thời cho sản xuất và tiêu dùng, chủ yếu là chế biến. Xã hiện có 12 cơ sở mộc gia dụng, 02 cơ sở xay xát lúa, 01 nhà máy chế biến tinh bột mình với công suất 40 tấn/ngày, 04 công ty Tây NinhHH thu mua nông sản.

*2.5.2. Xã Tân Đông*

Dân số của Tân đông năm 2013 là 14.755 người/ 3901 hộ. Số lao động trong độ tuổi là 8630 người chiếm 60,5%, trong đó lao động công nghiệp, dịch vụ, xây dựng chiếm tỷ lệ 10%.

Xã Tân Đông có lợi thế về sản xuất nông nghiệp (chủ yếu phát triển các loại cây công nghiệp như cao su, mía đường, khoai mì…). Xã đã hình thành các vùng chuyên canh kỹ thuật cao. Giá trị sản xuất nông nghiệp, công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, TMDV tăng khá nhanh, tuy nhiên thu nhập của nông dân còn thấp.

*2.5.3. Xã Tân Hòa*

Toàn xã Tân Hòa có 6 ấp, tổng diện tích tự nhiên là 26.232 ha, dân số 8.456 người, 4.644 lao động. Lao động CN-TTCN, dịch vụ, thương mại và công chức chiếm 21,1% số lao động trong độ tuổi.

Trên địa bàn xã có đường biên dài hơn 13 km và có một cửa khẩu tiểu ngạch giao thương nông lâm sản nên rất thuận lợi cho việc phát triển ngành giao thương hàng hóa – dịch vụ. Xã Tân hòa có lợi thế về sản xuất nông nghiệp với diện tích đất sản xuất nông nghiệp: 5.945,95 ha (đất trồng cây hàng năm là 101,51ha, đất trồng cây lâu năm là: 5.844,44 ha). 3 loại cây trồng chính là: cây cao su, cây điều và cây mỳ. Vì 03 loại cây này phù hợp với điều kiện thổ nhưỡng của xã.

*2.5.4. Xã Suối Ngô*

Dân số của xã năm 2013 là 13.097 người. Lao động lĩnh vực dịch vụ 778 người, chiếm 9,51%. Khu vực kinh tế nông nghiệp chiếm vai trò chủ yếu. Cây khoai mỳ có diện tích 3.116,0 ha, mía 118,0ha, cao su 6.410,2 ha. Chăn nuôi chưa phát triển.

Mạng lưới kinh doanh tại đây chủ yếu thống qua chợ địa phương, tập trung chủ yếu ven các đường giao thông. Hiện nay trên địa bàn xã Suối Ngô có 5 công ty TNHH chế biến mủ cao su, 06 doanh nghiệp tư nhân nhà máy chế biến tinh bột khoai mỳ, sản xuất gạch ngói, cưa xẻ gỗ,…

Hiện trên địa bàn xã ngoài chợ Trung tâm cụm xã còn có 6 cây xăng và các cơ sở dịch vụ và thương mại. Hoạt động thương mại, dịch vụ trao đổi lưu thông hàng hóa trên địa bàn xã ngày càng đa dạng, đảm bảo nhu cầu tiêu dùng của nhân dân trên địa bàn và các xã lân cận.

**III. CƠ SỞ HẠ TẦNG THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI TỈNH TÂY NINH**

1. Cơ sở hạ tầng giao thông phục vụ thương mại biên giới
   1. ***Hệ thống đường bộ phục vụ thương mại biên giới*** 
      1. *Hành lang vận tải liên tỉnh*

Kết nối Tây Ninh với các tỉnh lân cận và cả nước thông qua các tuyến đường chính như: QL.22, QL.22B, ĐT.782, ĐT.784, ĐT.785, đường Đất Sét - Bến Củi, gồm các hành lang vận tải sau:

* Cửa khẩu Mộc Bài - Quốc lộ 22- TP.Hồ Chí Minh. Quốc lộ 22 là phần Đường Xuyên Á chạy qua địa bàn tỉnh Tây Ninh dài 28km (Trảng Bàng –
* Bến Cầu) Xa Mát - QL.22B - TP.HCM. Quốc lộ 22B là tuyến đường xương sống chạy dọc tỉnh từ Bắc xuống Nam, đang được nâng cấp mở rộng cho 4 làn xe lưu thông, đạt tiêu chuẩn cấp III đồng bằng. Đây là 2 tuyến đường chiến lược phát triển kinh tế - xã hội - an ninh - quốc phòng của tỉnh và khu vực.
* Kà Tum (Tân Châu) - ĐT.785 - ĐT.784 - ĐT.782- TP.Hồ Chí Minh.
* Tây Ninh – ĐT.784 – Ngã Ba Đất Sét- Dầu Tiếng (Bình Dương).

Vận tải hành khách liên tỉnh đã tiến hành khai thác được 8 tuyến Tây Ninh- TP.HCM, 11 tuyến đi các tỉnh Miền Đông (Bình Dương, Bình Phước, Bà Rịa-Vũng Tàu, Đồng Nai), 27 tuyến đi các tỉnh Miền Tây và một số tuyến khác như: Tây Ninh-Đà Lạt, Tây Ninh –Đăk Lăk, Tây Ninh-Hải Dương, Tây Ninh- Hưng Yên, Tây Ninh-Bắc Giang.

Phần lớn hàng hóa vận tải liên tỉnh xuất phát từ các khu công nghiệp (KCN) và cụm công nghiệp, các vùng nguyên liệu…đến các vùng tiêu thụ như TP.Hồ Chí Minh, Bình Dương, các tỉnh Miền Tây… Phương thức vận chuyển chủ yếu bằng đường bộ, đường thủy hoặc kết hợp thủy-bộ.

Tình hình phát triển CSHT giao thông của Tây Ninh, trong thời gian qua như sau:

Năm 2011, Tỉnh hỗ trợ phía Campuchia xây dựng 2 tuyến đường đấu nối với giao thông của Tây Ninh là:

* Đường Chàng Ria (đối diện cửa khẩu Phước Chỉ, huyện Trảng Bàng), dài 8,5km.
* Đường Chàng Ria - phường Brasat, thành phố Bavet dài 8,5km, đối diện cửa khẩu Phước Chỉ (Trảng Bàng), kinh phí 11,8 tỷ, là tuyến đường có ý nghĩa ngoại giao và thương mại quan trọng giữa hai bên.

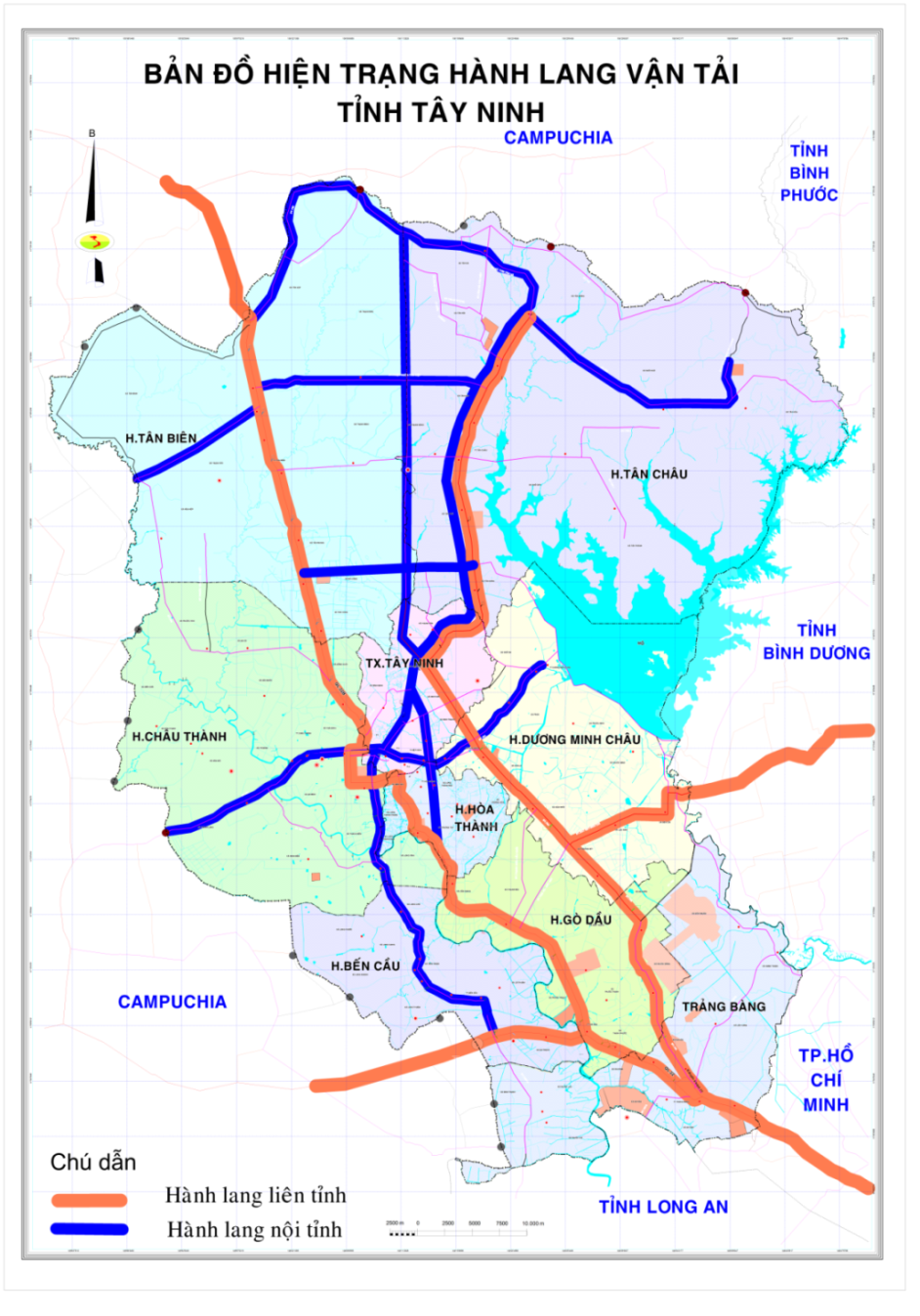
Tỉnh đã đưa vào khai thác 4 tuyến xe buýt từ Thành phố Hồ Chí Minh và Thị xã Tây Ninh đến các cửa khẩu và xã biên giới. Có 2 đơn vị được cấp Giấy phép liên vận Việt Nam-Campuchia (04 xe vận chuyển hành khách thuộc Công ty cổ phần Vận tải Tây Ninh, 04 xe đầu kéo Container vận tải hàng hóa thuộc HTX Vận tải hàng hóa đường bộ số 2 Thị xã Tây Ninh).

Năm 2012, Tỉnh lập dự án đường ra cửa khẩu phụ Tân Nam, triển khai thi công bãi đậu xe sang hàng tại cửa khẩu phụ Tân Phú-xã Tân Bình (diện tích 0,5 ha).

Năm 2013, Tỉnh sửa chữa đường 75A, đường 30, đường ĐD8 trong Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài; triển khai dự án đường Tân Nam (huyện Tân Biên) với tổng mức đầu tư khoảng 44 tỷ đồng; hoàn thành đường Thành Long-Biên Giới, đưa vào sử dụng bãi đậu xe sang hàng chợ Tân Phú; phê duyệt dự án đường Cái Bắc (Châu Thành); phê duyệt Dự án đường giao thông biên giới (Bộ Quốc phòng đầu tư).

Năm 2014, Tỉnh đầu tư xây dựng đường Tân Nam thuộc dự án đường ra cửa khẩu phụ. Bên cạnh đó, Tỉnh triển khai dự án đầu tư hạ tầng các cửa khẩu Chàng Riệc và Kà Tum đủ điều kiện nâng cấp thành cửa khẩu chính trong năm 2015.

*Bản đồ 4.1. Mô tả kết nối giao thông tỉnh Tây Ninh*



* + 1. *Hệ thống giao thông trên địa bàn các huyện biên giới (hành lang vận tải nội tỉnh)*
       1. *Giao thông thương mại biên giới Trảng Bàng*

Trên địa bàn Trảng bàng có Đường Xuyên Á đi chiều dài 13,5 km, được nâng cấp mở rộng 4 làn xe. Trảng Bàng có 2 xã biên giới là Bình thạnh và Phước chỉ. Trên địa bàn 2 xã có Đường tỉnh ĐT 786 chạy qua với chiều dài 10,3 km và 4 tuyến Đường huyện (đường Lái Mai; Hương lộ 08; An Thạnh – Phước chỉ; Bình Quới – Cà Nhen) với tổng chiều dài 31,4 km, trong đó đường thấm nhựa chiếm 51,9 %.

Đường xã có tổng chiều dài là 77,8 km, trong đó đường thấm nhựa chiếm 5,65%, đường cấp phối sỏi đỏ chiếm 77,24%. Hệ thống giao thông đã kế nối 2 xã với tất cả các xã biên giới và trung tâm huyện.

Tại xã Phước Chỉ Các có cửa khẩu phụ Rọc Môn, là cửa ngõ Trảng Bàng sang xã Bà sat, Svayrieng. Xã còn có tuyến Đường mòn, lối mở là đường kênh A8 chốt K1 sang xã Bràsat (Campuchia). Xã Bình Thạnh có 1 đường mòn, lối mở xã dài 3,2 km, khởi đầu từ trung tâm xã.

* + - 1. *CSHT giao thông thương mại biên giới Huyện Bến cầu*

Năm 2013, toàn Huyện có 366,7km đường giao thông các loại; trong đó, đường bê tông nhựa chiếm 27,9%, đường cấp phối sỏi đá chiếm 72,1%. Đường quốc lộ trên địa bàn Bến Cầu có:

* Quốc lộ 22A là tuyến đường bộ quan trọng nhất kết nối huyện Bến Cầu với Gò Dầu. Đoạn qua huyện Bến Cầu có chiều dài 10km, rộng 12m - 14m.
* Tỉnh lộ 786 qua Huyện dài 23,8km điểm đầu là Châu Thành, điểm cuối là Trảng Bảng.

Mạng lưới đường xã có 238 tuyến với tổng chiều dài 238,2km. CSHT giao thông các xã biên giới của Bến Cầu như sau:

*Xã Lợi Thuận*

Địa bàn xã có Quốc lộ 22 (đường Xuyên Á) và Tỉnh lộ 786 chạy qua. Bên cạnh đó, xã có 6 tuyến giao thông quan trọng là: Đường Đặng Văn Son (rộng 10m), Đường H-BC01 (đường nhựa rộng 6-8m), Đường H-BC03 (đường trải nhựa rộng 6-8m), Đường H-BC03A (đường CPSĐ rộng 6m), Đường H-BC03B (trải nhựa, rộng 6m). Đường thôn ấp trong xã có 35 tuyến với tổng chiều dài trên 20km, một số tuyến đã được bê tông hóa.

*Xã Tiên Thuận*

Xã Tiên thuận có Tỉnh lộ 786 đi qua chiều dài khoảng 3km. Đường liên xã có 4 tuyến đường đi qua xã với tổng chiều dài 8,5 km, nền đường 9,0 m, là đường bê tông nhựa nhưng chất lượng kém. Xã có 10 tuyến đường liên ấp với tổng chiều dài là 24,15 km đường sỏi đỏ, một vài tuyến đường láng nhựa nhưng đang xuống cấp. 17 tuyến đường nội bộ ấp với tổng chiều dài 31,98 km, là đường sỏi đỏ. Nhìn chung việc giao lưu trên các tuyến đường này rất khó khăn.

*Xã Long Thuận*

Tổng chiều dài các tuyến đường giao thông của xã khoảng 34,7 Km, trong đó giao thông đối ngoại có chiều dài 5,3 km. Xã có Tỉnh lộ 786 đi qua. Đường liên xã có chiều dài 3,2 km, đường rải sỏi.

*Xã Long Khánh*

Tổng chiều dài các tuyến đường trên địa bàn xã khoảng 26,7 Km. Xã có Tỉnh lộ 786 đi qua. Đường liên xã có chiều dài 4 km, mặt đường 7,0 m rải sỏi. Đường liên ấp có 6.4 Km đường nhựa, các đoạn đường còn lại là sỏi phún hoặc đường đất.

*Xã Long Phước*

Xã có đường xuyên á (AH) đi qua. Các tuyến đường liên xã quan trọng là: Đường huyện ĐH.BC-04 (5,8km, trải nhựa), Đường huyện ĐH.BC-10 đến xã Long Chữ (dài 1,3km, sỏi đỏ), Đường Long Phước 04 (nối với Long Khánh, Ninh Điền trải sỏi đỏ). Đường xã có tổng chiều dài 18,6km (đường cấp phối sỏi đỏ rộng 5-7m). Đường khu dân cư và đường vành đai bảo vệ rừng có tổng chiều dài 14,2km (đường đất, rộng 3-5m).

* + - 1. *CSHT Thương mại biên giới Huyện Châu Thành*

Huyện Châu Thành có 612,2km đường giao thông các loại; trong đó, đường bê tông nhựa, láng nhựa chiếm 21%, đường cấp phối sỏi đá chiếm 50%. Trên địa bàn có Quốc lộ 22B kết nối với thị xã Tây Ninh, huyện Hòa Thành, Gò Dầu và Tân Biên. Ngoài ra, Huyện còn có các đường tỉnh quan trọng là:

* ĐT.781 đi từ thị xã Tây Ninh đến cửa khẩu Phước Tân.
* ĐT.786: đoạn qua Huyện dài 11,5km, nối với Bến Cầu.
* ĐT.788: đoạn qua Huyện dài 21,2km, nối với Tân Biên.
* ĐT.796: đoạn qua Huyện dài 14,3km, từ Bến Sỏi đến xã Long Vĩnh giáp ĐT.786.
* ĐT. Phước Vinh - Sóc Thiết: đoạn qua Huyện có chiều 6,28km, đi Tân Biên.

Châu Thành có 30 tuyến đường huyện với tổng chiều dài 177 km; trong đó, đường nhựa chiếm 17,5%, đường cấp phối chiếm 78,5%. Đường huyện có chất lượng trung bình và xấu.

Mạng lưới đường xã có 224 tuyến với tổng chiều dài 312,7km. Trong đó, có 6,1km đường nhựa, 134,3 km đường cấp phối. Đường đô thị có 16 tuyến, dài 31 km.

Giao thông ở các xã biên giới như sau:

*Xã Ninh Điền*

Địa bàn xã có Đường tỉnh ĐT.796, là trục đường chính, kết nối với các xã Thành Long, Ninh Điền và Long Vĩnh. Đường huyện qua xã có trục ĐH.18 kết nối giao thông với huyện Bến Cầu. Trục ĐH.19 là một trong hai tuyến trục dọc chính của xã Ninh Điền, kết nối với đường Vành đai biên giới (dự kiến). Xã có 19 tuyến đường nội bộ tổng chiều dài 31.9 km.

*Xã Phước Vinh*

Xã có Đường tỉnh 788 đi qua, kết nối với xã An Cơ và quốc lộ 22B, đoạn qua xã dài 10,33 km. Bên cạnh đó, xã còn các tuyến đường huyện quan trọng là: Đường tỉnh Phước Vinh - Sóc Thiết, kết nối với xã Hòa Hiệp (Tân Biên); Đường huyện 5 (nối kết với xã Phước Vinh); Đường huyện ĐH. 14; Đường huyện ĐH.14B; Đường huyện ĐH.17, kết nối phía Nam xã Phước Vinh. Các tuyến đường huyện đều chất lượng xấu. Đường xã có 12 tuyến , tổng chiều dài 25,2 km, trong đó đường cấp phối sỏi đỏ chiếm 46,43%

*Xã Hòa Hội*

Hệ thống giao thông trên địa bàn còn kém phát triển. Những tuyến quan trọng qua xã là: Đường huyện ĐH 23 (kết nối với xã Thành Long, là trục giao thông chính của xã, dài 14,12 km, đường nhựa, mặt rộng 6m); Đường huyện ĐH 7 (kết nối với xã Hòa Thạnh). Đường xã có 15 tuyến, dài 18,44 km, mặt rộng từ 2,0-6,0 m, cấp phối sỏi đỏ.

*Xã Biên Giới*

Tuyến giao thông quan trọng nhất qua xã là Đường huyện ĐH. 7 kết nối xã Biên Giới với xã Hòa Thạnh, Hòa Hội, và tỉnh lộ 781. Bên cạnh đó, địa bàn xã còn có các tuyến đường huyện khác như sau: Đường huyện ĐH. 8 (kết nối với xã Phước Vinh, dài 8,37 km, đường sỏi); Đường huyện ĐH.12 (Kết nối với xã Phước Vinh, dài 9,29 km, đường sỏi). Đường xã có 10 tuyến với tổng chiêu dài 33,97 km, nền rộng từ 4,0-7,0m, trong đó đường cấp phối sỏi đỏ dài 10,7 km.

*Xã Hòa thạnh*

Xã có tuyến đường huyện ĐH. 6 đi qua, nối với xã Hòa Hội và tỉnh lộ 781 (đường nhựa, mặt rộng 6m). Ngoài ra, trên địa bàn xã có các tuyến đường huyện khác là: Đường huyện ĐH. 6B (nối trung tâm xã với ấp Hòa Hợp dài 3 km), Đường huyện ĐH.7 nối với xã Biên Giới. Đường xã có 14 tuyến với tổng chiêu dài 14,74 km, nền rộng từ 4,0-7,0m, đường có kêt cấu mặt cấp phối sỏi đỏ.

*Xã Thành Long*

Mạng lưới đường giao thông trong xã khá phát triển. Xã có 5 tuyến đường với tổng chiều dài 11,08 km, trong đó hầu hết là đường cấp phối. Mạng lưới đường xã phân phối khá đồng đều. Xã có đường tỉnh 781 đi qua (từ cầu Bến Sỏi đến cửa khẩu Phước Tân), là đường huyết mạch của xã. Các tuyến đường còn lại bố trí theo mạng lưới xương cá. Tỉnh lộ 796 là tuyến hành lang phía Tây sông Vàm Cỏ Đông, nối liền Thành Long với Tây Thành Long và Ninh Điền. Bên cạnh đó, xã còn có cá tuyến đường huyện quan trọng là: Tuyến Bến Sỏi - Hòa Hội, tuyến Hòa Bình - Bàu Tà Ôn, tuyến chợ Hòa Bình - Thành Long, tuyến Đường khu kinh tế mới Thành Long.

* + - 1. *CSHT giao thông thương mại biên giới Huyện Tân Biên*

Tân Biên là một huyện biên giới nằm ở phía Bắc tỉnh Tây Ninh, hai phía Tây và phía Bắc giáp nước Campuchia với đường biên giới dài 91 km. Tân Biên có cửa khẩu Xa Mát là cửa khẩu quốc tế, 03 cửa khẩu phụ (Chàng Riệc, Tân Nam và Tân phú). Tổng chiều dài mạng lưới đường bộ trên địa bàn huyện năm 2013 là 896,2 km, tỷ lệ nhựa hóa 31 %. Hệ thống đường quốc lộ và tỉnh lộ trên địa bàn huyện như sau:

* Quốc lộ 22B, đoạn qua huyện dài là 30,76 km, đóng vai trò là trục xương sống trọng yếu của huyện, nối khu vực cửa khẩu Xa Mát về thành phố Tây Ninh,
* Đường tỉnh 791, 792 chạy từ ranh huyện Tân Châu dọc theo đường biên giới với Campuchia, vừa là tuyến đường giao thông huyết mạch
* Đường tỉnh 783 nối vùng dân cư ven quốc lộ 22B với ngã ba biên giới Lò Gò.
* Đường tỉnh 788 nối phía nam huyện với huyện Châu Thành.
* Đường tỉnh 783 nối dài, 793, 795 liên kết với khu vực phía Đông và Tân Châu.

10 tuyến đường tỉnh với tổng chiều dài là 174,9 km, tỷ lệ nhựa hóa 76,8%. Tân Biên có 14 tuyến đường huyện với tổng chiều dài là 115,8 km, tỷ lệ nhựa hóa 34%. Các tuyến đường huyện hầu hết là đường rẽ từ quốc lộ 22B hoặc các đường tỉnh vào khu dân cư. Hiện 100% các xã có đường ô tô đến được trung tâm, tuy nhiên mặt đường nhỏ hẹp, đường xuống cấp nhanh chóng.

Tân Biên có 284 tuyến đường xã với tổng chiều dài là 462,65 km, tỷ lệ nhựa hóa đạt 0,4%. Các tuyến đường xã hầu hết là đường rẽ từ quốc lộ 22B hoặc các đường tỉnh vào khu dân cư. Hiện có 100% các xã có đường ô tô đến được trung tâm, nhưng nhỏ hẹp, dễ bị sói lỡ khi vào mùa mưa lũ. Trên địa bàn Tân Biên có 22 tuyến đường đô thị với tổng chiều dài là 12,3 km, toàn bộ là đường cấp phối và đất.

CSHT giao thông các xã biên giới như sau:

*Xã Tân Lập*

Tổng số Km đường giao thông trong xã là 84,95 km gồm 41 tuyến, trong đó có Đường quốc lộ 7,5 km, tỉnh lộ 24,3 km. Đường xã và liên xã có 05 tuyến, tổng số 13,1 km, đã được nhựa hóa 32,82%; còn lại được cứng hóa bằng sỏi đỏ hiện nay đã xuống cấp. Đường trục ấp có 11 tuyến, dài 21,7 km, trong đó có 03 tuyến trải sỏi (dài 6,6 km) đã xuống cấp 60-80%; 03 tuyến đã được nhựa hóa; còn lại 03 tuyến (dài 4,4 km) cần phải nâng cấp. Đường trục chính nội đồng gồm 07 tuyến, tổng số 16 km, trong đó, 9 km xe cơ giới có thể đi lại thuận tiện. Nhìn chung một số đường đã xuống cấp, đi lại khó khăn.

*Xã Tân Bình*

Hiện tại trên địa bàn xã có 58 tuyến đường với tổng chiều dài 64,812 km. Đường tỉnh lộ, huyện lộ có 26,9 km, được nhựa hóa 52 %. Đường trục xã và liên xã có 01 tuyến, dài 11 km được nhựa hóa đạt chuẩn. Đường trục ấp có 02 tuyến dài 4 km trải phún đỏ, nhưng chưa đạt chuẩn nông thôn mới. Đường trục chính nội đồng có 19 tuyến, dài 33,4 km, trong đó 09 tuyến (dài 10,4 km) được trải sỏi đỏ, đã xuống cấp 70% .

* + - 1. *CSHT giao thông thương mại biên giới Huyện Tân Châu*

Tân Châu có đường biên giới dài 46,5 km. Hệ thống đường tỉnh trên địa bàn hình thành các trục dọc theo hướng Bắc - Nam gồm ĐT.785, ĐT.793 và trục ngang chạy theo hướng Đông - Tây gồm ĐT.792, ĐT.794, ĐT.795, ĐT.795.1. Các trục này tạo lên bộ khung kết nối với hệ thống giao thông.

Huyện có 100% xã, thị trấn có đường ô tô đến được trung tâm xã và các tuyến đường này đã được nhựa hóa. Tổng chiều dài hệ thống đường bộ trên địa bàn huyện khoảng 895,1 km trong đó: 16 tuyến đường tỉnh (tổng chiều dài 252,4 km), 29 tuyến đường huyện (tổng chiều dài 166,4 km), 396 tuyến đường xã (tổng chiều dài 476,3 km). Tỉ lệ nhựa hóa đạt 28 % (trong đó đường huyện đạt 12,9%, đường xã 1%), là mức cao thứ tư so với các huyện khác trong tỉnh.

Hiện trên địa bàn huyện có 3 cửa khẩu: Cửa khẩu quốc gia Kà Tum và 02 của khẩu phụ Vạc Sa, Tống Lê Chân. Số lượng đường mòn, lối mở có có lực lượng Biên phòng quản lý:

* Đường mòn từ chốt ấp Đông Hà, xã Tân Đông đến - ấp Bưng Chơ Rôn, xã Chom, quận Mi Mốt (KongpôngChàm), là đường đất, mặt đường khoảng 6 m dài 1,5 km.
* Đường mòn từ chốt dân quân ấp Tầm Phô, xã Tân Đông, đến ấp Tà Nòn, xã Chăn Mun, quận Mi Mốt, tỉnh KongpôngChàm, là đường đất dài 3 km, mặt đường 3 m.
* Đường mòn từ ấp Tân Kiên, xã Tân Hà, huyện Tân Châu đén xã Ruông, quận Mi Mốt, tỉnh KongpôngChàm, là đường mòn phía bên bạn là đường đất ruộng.
* Đường mòn thuộc ấp 1, xã Suối Ngô đi phum Muông, xã Chom Karaviên, quận Mi Mốt, tỉnh KongpôngChàm.

Giao thông trên địa bàn xã biên giới như sau:

*Xã Tân Hà*

Giao thông đối ngoại của xã có Đường ĐT.792 (nối với xã Tân Đông và ĐT.793, đoạn qua xã dài 10,7km); Đường ĐT.793 (là ranh giới giữa Tân Châu và Tân Biên, đoạn qua xã dài 4,3km), Đường Kà Tum – Tân Hà (đoạn qua xã dài 4,5km), Đường Nông Trường Nước Trong (đoạn qua xã dài 4,5km), Đường Tân Hà – Tân Hiệp kết nối giữa ĐT.792 với đường KàTum – Tân Hà (đoạn qua xã dài 5,4km); Đường ĐH.09 dài 2,5km. Giao thông nội bộ có 24 tuyến với tổng chiều dài khoảng 27,9km, mặt đường rộng 3,0 – 5,0m, trong đó đường kết cấu CPSĐ dài 17,9km.

*Xã Tân Đông*

Giao thông đối ngoại của xã có Đường QL 14C (là đường tỉnh ĐT.794 được quy hoạch thành Quốc lộ); Đường ĐT.792, Đường ĐT.792D (Ngã ba Sô Lô – Đồn BP 819), ĐT 785 – KàTum – Tân Hà – VạcSa (kết nối với đường QL14C), ĐH.806 (đường Suối Dây – Bổ Túc, đường phún đỏ), ĐH. 812 (Tầm Phô – Sân Bay), ĐH.814 (đường Đông Thành - Suối Dầm – Đông Hà), ĐH 815 (đường Đông Thành – Suối Lam, đường phún đỏ). Đường liên xã có các tuyến: Đông Thành – CòKe – Đông Hà; Đông Biên – Đông Hà; Đông Hiệp – Đông Thành. Hiện trạng đường phún đỏ, nền rộng 6.5-7.5m. Giao thông nội bộ gồm 103 tuyến đường ấp (tổng chiều dài 50,32km), rộng 3.5 – 5.0m.

*Xã Tân Hòa*

Giao thông đối ngoại có 2 tuyến tỉnh lộ: ĐT 794 dài 10km đã được nhựa hóa và ĐT 792 dài: 13 km cấp phối sỏi đá. Đường Huyện (liên xã và nội bộ xã) có 6 tuyến (ĐT 794 nối dài, ĐH 244, Lộ thanh niên, Lộ 18, ĐH 20, ĐH 19) dài 44,1 km, mặt 6,0 m, trong đó láng nhựa 14,8 km và cấp phối sỏi đỏ 26,3 km đã xuống cấp. Nhìn chung giao thông đối nội của xã kém phát triển.

*Xã Suối Ngô*

Giao thông đối ngoại: Tổng chiều dài các tuyến đường chính qua xã là 82,7km (trong đó 40km đường nhựa). Đường tỉnh có 3 tuyến đi qua (ĐT 792. ĐT 794, ĐT 795.2) với tổng chiều dài 37,1km, được nhựa hóa 100%. Trên địa bàn xã có 2 tuyến đường huyện là: Suối Ngô – Sóc Tà Em; Suối Dây – Bổ Túc, với tổng chiều dài 19,5km, được nhựa hóa 100%. Hệ thống giao thông đường trục xã liên xã có tổng chiều dài 44km, hiện nay một số tuyến đang xuống cấp. Giao thông đối nội có Hệ thống đường trục ấp, liên ấp (có 6 tuyến, với tổng chiều dài 6,7km), là đường cấp phối sỏi đỏ chưa đạt chuẩn.

***1.2. Hệ thống đường thủy***

Mạng lưới giao thông thủy của Tây Ninh gồm 2 tuyến chính: tuyến sông Sài Gòn và tuyến sông Vàm Cỏ Đông. Cả 2 tuyến này được đầu tư và đạt chuẩn cấp III vào năm 2010. Các tuyến giao thông thủy đang được hiện đại hóa hệ thống báo hiệu, phao tiêu và thông tin liên lạc.

Sông Vàm Cỏ Đông cho phép các phương tiện có tải trọng lớn lưu thông nên có vai trò quan trọng trong vận tải hàng hóa liên huyện; liên tỉnh. Trên sông Vàm cỏ có 02 bến đò vận chuyển hành khách. Tây Ninh có cảng sông Bến Kéo nằm trên sông Vàm Cỏ Đông cách Thị xã Tây Ninh 7 km, có khả năng tiếp nhận tàu đến 2.000 tấn.

Sông Sài gòn có các bến bãi chuyên, chủ yếu phục vụ kinh doanh vật liệu cát, đá xây dựng. Tuyến này có vai trò quan trọng trong vận tải hàng hóa, vật liệu liên huyện; liên tỉnh và vận chuyển hành khách.

Trên địa bàn Huyện Châu Thành**,** tuyến sông Vàm Cỏ Đông dài 57 km, cho phép các phương tiện đến 1000 tấn lưu thông. Rạch Bến Đá (từ thị trấn Tân Biên đến sông Vàm Cỏ Đông dài 35km, trong đó đoạn có khả năng vận tải là từ cầu Vịnh (xã Hảo Đước đến sông Vàm Cỏ Đông dài 6km, cho phép phương tiện có tải trọng 50-100 tấn lưu thông). Các bến Ninh Điền, Hảo Đước cho phép các phương tiện từ 100 - dưới 500 tấn lưu thông.

***1.3. Khả năng phát triển giao thông đường không***

Tây Ninh còn có khả năng phát triển đường hàng không từ  cơ  sở vật chất còn lại của sân bay quân sự Trảng Lớn, tại xã Thái Bình, huyện Châu Thành. Cơ sở hạ tầng ở đây cho phép xây dựng thành sân bay cấp 4-5, đường băng rộng 25-30m, dài 1000m, có thể tiếp nhận các loại máy bay 50-70 chỗ ngồi. Mặt khác, cũng có thể xây dựng bãi đáp cho máy bay trực thăng trên đỉnh núi Bà Đen để phục vụ du lịch .

1. Hệ thống chợ và các trung tâm thương mại
   1. Hệ thống chợ
      1. *Hệ thống chợ toàn tỉnh*

Việc phát triển hệ thống chợ của Tây Ninh dựa vào 3 văn bản quan trọng:

* Quyết định số 1077/QĐ-CT ngày 18/12/2001 của UBND tỉnh Tây Ninh về phát triển hệ thống chợ,
* Quyết định số 1490/QĐ-TTg, năm 2013 phê duyệt Quy hoạch phát triển hệ thống cửa khẩu biên giới Việt Nam – Cam-Pu-Chia đến năm 3020, theo đó tỉnh Tây Ninh sẽ nâng cấp từ cửa khẩu phụ lên cửa khẩu chính cho 3 cửa khẩu là Tống Lê Chân (Tân châu), Chàng Riệc (Tân Biên), Phước Tân (Châu Thành) và khai trương, nâng cấp cửa khẩu Kà Tum (Tân Châu).
* Quyết định số 6077/QĐ-BCT của Bộ Công thương về qui hoạch hệ thống chợ biên giới đến 2020.

Tính đến nay, toàn tỉnh Tây Ninh có 97 chợ, chia thành 4 loại như sau:

* Chợ trung tâm ở thị xã, trung tâm huyện: là đầu mối giao lưu hàng hóa, thực hiện cả hai chức năng bán buôn và bán lẻ, tập trung nguồn hàng khá phong phú đủ sức chi phối, điều tiết trên thị trường cả tỉnh.
* Chợ liên xã ở các thị tứ: bao gồm chợ thị trấn và một số chợ xã trọng điểm tập trung dân cư, trung tâm liên xã, vừa thực hiện chức năng bán lẻ tại địa bàn xã, phường, đồng thời thu hút được nguồn hàng tương đối dồi dào, đủ sức chi phối hàng hóa cho một số xã lân cận.
* Chợ dân sinh: gồm chợ các xã, phường ven nội ô thị xã, vốn không thuận lợi về giao thông, mật độ dân thưa, nguồn hàng có giới hạn, chỉ phục vụ bán lẻ trên địa bàn, quy mô chợ nhỏ và thường là chợ được xây dựng bán kiên cố hoặc tạm thời.
* Chợ biên giới, cửa khẩu, chợ trong khu kinh tế cửa khẩu trong khu vực xã, phường, thị trấn biên giới, gắn với các cửa khẩu, trong khu kinh tế cửa khẩu đã hình thành từ trước hoặc hình thành mới theo theo Quyết định số 29/2008/NĐ-CP ngày 14 tháng 3 năm 2008 của Chính phủ về khu công nghiệp, khu chế xuất và khu kinh tế.

Các chợ có xu hướng thiên về chức năng bán lẻ hàng tiêu dùng cho dân cư trong khu vực xã, huyện và trong tỉnh. Lực lượng tham gia kinh doanh ở hầu hết các chợ trên địa bàn chủ yếu là kinh doanh cá thể; còn DNTây Ninh, HTX TM, DNNN chiếm tỷ lệ nhỏ không đáng kể. Theo số liệu điều tra thu được, số hộ kinh doanh thường xuyên tại chợ khoảng 5.804 hộ/97chợ, trung bình có 59 hộ/chợ.

Năm 2014, Tây Ninh có 98 chợ/95xã/phường/thị trấn. Trung bình khoảng 3,6 km có một chợ. Trong đó, có 01 chợ hạng I tại Thị xã Tây Ninh, 6 chợ hạng II (trong đó có 5 chợ tại trung tâm các huyện biên giới) và 91 chợ hạng III. Hiện nay, đang hình thành chợ đầu mối Nông sản-hàng bông (xã Bàu Năng, huyện Dương Minh Châu) và chợ Thủy sản-rau sạch (Thị trấn Hoà Thành).

***Bảng 4.1: Các loại hình chợ tại Tây Ninh***

|  |  |
| --- | --- |
| ***Hạng chợ*** | ***Số lượng*** |
| *Chợ hạng 1* | *1* |
| *Chợ hạng 2* | *6* |
| *Chợ hạng 3* | *91* |
| ***tổng số*** | ***98*** |

*(Nguồn: Sở Công thương Tây Ninh)*

* + 1. *Hệ thống chợ biên giới*

Tình hình phát triển mạng lưới chợ biên giới như sau:

* Năm 2010, tỉnh xây mới 1 chợ biên giới (Chợ Bàu Tràm Lớn, xã Tiên Thuận, huyện Bến Cầu). Luỹ kế đến 2010, các huyện biên giới có 25 chợ, trong đó có 17 chợ trên địa bàn xã biên giới.
* Năm 2011 và 2012 không phát triển thêm chợ, siêu thị và Trung tâm thương mại trên tuyến biên giới tỉnh Tây Ninh.
* Năm 2013, các huyện biên giới có 20 chợ hoạt động, tại 16 xã biên giới. 4 xã biên giới chưa có chợ là Tân Hòa (Tân Châu); Tân Bình (Tân Biên); Phước Chỉ (Trảng Bàng); Hòa Hội (Châu Thành). Trên địa bàn biên giới có 15 Chợ biên giới, 3 Chợ liên xã, 5 chợ cửa khẩu, 1 Chợ trong khu kinh tế cửa khẩu. 04 chợ ngưng hoạt động là chợ Chàng Riệc, Phước Trung, Long Khánh và Vạc Sa.
* Năm 2014, Tây Ninh có tổng số 23 chợ biên giới, chợ cửa khẩu và chợ trong Khu kinh tế cửa khẩu.- Chợ biên giới. 17 chợ xã gồm: Chợ Trung tâm cụm xã Suối Ngô, Tân Đông, Tân Hà, Tân Lập, Hoà Hiệp, Trung tâm cụm xã Hoà Hiệp, Phước Vinh, Biên Giới, Hoà Bình, Bến Sỏi, Ninh Điền, Trung tâm cụm xã Hoà Thạnh, chợ Cầu Long Thuận, chợ Chiều Long Phi, Tiên Thuận, Lợi Thuận và Bình Thạnh. Tây Ninh có 5 Chợ cửa khẩu (Vạc Sa, Chàng Riệc, Hiệp Bình, Phước Trung và Long Khánh) và 01 chợ trong Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài. Trong 23 chợ có 04 chợ bán kiên cố (Tân Đông, Tân Lập, Phước Vinh và Hoà Bình) và 03 chợ tạm (Lợi Thuận, Chợ Chiều Long Phi và Tiên Thuận). Hiện nay còn 04 xã biên giới chưa có chợ (Tân Bình, Tân Hoà, Hoà Hội, Phước Chỉ). Có 03 chợ xây dựng xong nhưng chưa đưa vào sử dụng (Vạc Sa, Chàng Riệc, Phước Trung) do chưa hoàn chỉnh các công trình xung quanh chợ, đường nội bộ, hệ thống điện, cấp thoát nước, khu vệ sinh, bãi đậu xe…

Các chợ nhìn chung có qui mô vừa và nhỏ, diện tích xây dựng không đồng đều. Một số cụm thương mại (thị trấn, chợ tiểu vùng) do quỹ đất ít không đáp ứng yêu cầu họp chợ nên đã xảy ra tình trạng lấn chiếm các lòng lề đường, hè phố để họp chợ. Tuy nhiên, cũng có những chợ có diện tích khá rộng nhưng do sắp xếp chưa hợp lý nên gây ra sự quá tải “ảo”.

***2.3. Trung tâm thương mại và siêu thị***

Trên địa bàn tỉnh Tây Ninh có 03 trung tâm thương mại là TTTM Hiệp Thành (hạng I), Trung tâm thương mại dịch vụ Quốc tế Phi Long (thuộc Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài) và Trung tâm thương mại Long Hoa thuộc Thị trấn Hoà Thành (đang nâng câp thành trung tâm thương mại hạng III). Bên cạnh đó, tỉnh có 05 siêu thị trong khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài: siêu thị GC- Thế Kỷ Vàng (hạng I), siêu thị Smilling (hạng III), siêu thị Daiso (hạng III), siêu thị Tiết kiệm (hạng III) và siêu thị Fuso (hạng III). Nhìn chung, việc đầu tư phát triển hệ thống siêu thị, trung tâm thương mại trên địa bàn tỉnh Tây Ninh còn chưa mạnh, do đó chưa đáp ứng được nhu cầu của dân cư. Tinh hình các siêu thị và trung tâm thương mại như sau:

* Các trung tâm thương mại, siêu thị phân bố không đều, phát triển còn mang tính tự phát, chủ yếu mới chỉ xuất hiện tại thị xã Tây Ninh và huyện Hoà Thành, các huyện, thị khác chưa có loại hình tổ chức thương mại này.
* Hàng hoá kinh doanh tại các siêu thị chủ yếu là hàng công nghiệp tiêu dùng.
* Các trung tâm thương mại có quy mô không lớn về diện tích, siêu thị chưa có trang thiết bị hiện đại.
* Nhìn chung, mạng lưới TTTM, siêu thị tại Tây Ninh hiện nay còn sơ khai, cần có định hướng qui hoạch hợp lý để đi vào hoạt động hiệu quả.

1. Các Khu kinh tế cửa khẩu
   1. ***Khu kinh tế (KKT) cửa khẩu Mộc Bài***

KKT cửa khẩu Mộc Bài tọa lạc tại xã Lợi Thuận, huyện Bến Cầu, với diện tích 21.283ha, được quy hoạch cụ thể như sau:

* Khu thương mại-dịch vụ có diện tích 250ha, gồm: Chợ đường biên, kho ngoại quan, khu dịch vụ thương mại quốc tế,
* Khu quản lý hành chính và dịch vụ cửa khẩu, khu quản lý hành chính và dịch vụ cửa khẩu được bố trí phía Tây Bắc gần cửa khẩu đường Xuyên Á và đường 75A;
* Khu thương mại dịch vụ tổng hợp bố trí thành cụm siêu thị kinh doanh tổng hợp nằm ở phía Nam,
* Khu dịch vụ vui chơi giải trí bố trí phía Đông Nam
* Sân gôn với diện tích 120ha được bố trí xây dựng tại phía Tây Nam, giáp với biên giới [Campuchia](http://vi.wikipedia.org/wiki/Campuchia);
* Khu thương mại công nghiệp khoảng 633ha (khu thương mại công nghiệp số 1 có quy mô 205ha; khu thương mại công nghiệp số 2 khoảng 328ha và khu thương mại công nghiệp số 3 khoảng 100ha).
* KCN tập trung 300ha được bố trí dọc [sông Vàm Cỏ Đông](http://vi.wikipedia.org/wiki/S%C3%B4ng_V%C3%A0m_C%E1%BB%8F_%C4%90%C3%B4ng).
* Khu du lịch sinh thái khoảng 600ha nằm ở phía Nam quốc lộ 22 thuộc xã An Thạch, huyện [Bến Cầu](http://vi.wikipedia.org/wiki/B%E1%BA%BFn_C%E1%BA%A7u).

Chợ trong Khu kinh tế cửa khẩu do Công ty Thương mại Sài Gòn (Satra) diện tích 31.000 m2, gồm 01 nhà lồng chợ - nay là siêu thị, 30 kiốt và một kho cho các doanh nghiệp thuê kinh doanh). Trong khu kinh tế cửa khẩu còn có 02 Trung tâm thương mại với tổng diện tích trên 60 ha, trong đó Trung tâm thương mại Hiệp Thành, diện tích 24 ha, Trung tâm DV Thương mại quốc tế Phi Long diện tích 37 ha.

KKT cửa khẩu Mộc Bài có cửa khẩu quốc tế [Mộc Bài](http://vi.wikipedia.org/wiki/M%E1%BB%99c_B%C3%A0i) và hai cửa khẩu phụ Phước Chỉ và Long Thuận. Đây là trung tâm thương mại, du lịch và đầu mối giao thông trong nước và quốc tế, không chỉ của tỉnh Tây Ninh mà còn cả vùng [Đông Nam Bộ](http://vi.wikipedia.org/wiki/%C4%90%C3%B4ng_Nam_B%E1%BB%99).

Giao thông kết nối của KKT cửa khẩu Mộc bài khá thuận lợi. Đường cao tốc TP.HCM – Mộc Bài - đường Xuyên Á, có lộ giới 68m. Tỉnh lộ 786 theo hướng Bắc Nam từ [Châu Thành](http://vi.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%A2u_Th%C3%A0nh) về [Long An](http://vi.wikipedia.org/wiki/Long_An), đoạn qua đô thị cửa khẩu Mộc Bài có lộ giới 60,5m. tại đây có 15,5 km đường giao thông nội thị bằng nguồn vốn ODA

KKT Mộc Bài hiện có nhà máy cấp thoát nước 2.000 m3/ngày, sẽ xây dựng  mới 01 nhà máy công suất 5,000 m3/ngày, 01 nhà máy xử lý nước thải công suất 9.000 m3/ngày. Trên địa bàn có mạng điện thoại hữu tuyến và vô tuyến.

Tính đến 2014, lũy kế có 46 dự án (03 dự án FDI), tổng vốn đăng ký 241,13 triệu USD và 6.738,34 tỷ đồng, vốn thực hiện 86 triệu USD (đạt 35,67%) và 1.050 tỷ đồng (đạt 15,57%); diện tích đất đăng ký là 2.056,4 ha. Đã có 19 dự án đi vào hoạt động, 04 dự án đang triển khai xây dựng. Tại Trung tâm TM Hiệp Thành có 16 doanh nghiệp (1 siêu thị), Trung tâm thương mại DV Quốc tế Phi Long có 07 doanh nghiệp (1 siêu thị). Có 6 doanh nghiệp xin tạm dừng hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp còn lại hầu như chỉ mua bán thanh lý hàng tồn kho.

* 1. ***Khu kinh tế cửa khẩu Xa Mát***

KKT cửa khẩu Xa Mát tọa lạc trên diện tích 34.197ha, tại huyện Tân Biên, với cửa khẩu quốc tế Xa Mát, cửa khẩu chính Chàng Riệc và 2 cửa khẩu phụ (Cây Gõ, Tân Phú). KKT này có điều kiện thuận lợi, quy mô đủ rộng để phát triển đồng bộ các yếu tố hợp thành khu kinh tế cửa khẩu; có khả năng phát huy hiệu ứng lan tỏa thúc đẩy sự phát triển kinh tế chung, tạo điều kiện thuận lợi cho việc phối hợp phát triển kinh tế kết hợp 20 xã biên giới. Đây là KKT cửa khẩu có vị trí quan trọng trong khu vực Tây Nam Việt Nam, nơi có rừng đặc dụng Lò Gò Xa Mát-Chàng Riệc, Căn cứ Trung ương Cục miền Nam. Khu vực này có khả năng tạo nên một đô thị du lịch sinh thái nghỉ dưỡng với các điểm tham quan hấp dẫn, tạo nên một lợi thế du lịch với đặc trưng riêng.

Trong KKT cửa khẩu Xa mát tập trung các cơ quan quản lý nhà nước tại KKT như: Ban quản lý KKT cửa khẩu Xa Mát, Hải quan, Trạm quản lý xuất nhập cản, kiểm dịch động thực vật, kiểm tra văn hóa phẩm-y tế, đồn công an.Cửa khẩu Xa Mát có khả năng hút hàng xuất nhập khẩu mạnh mẽ, với số lượng hàng hóa xuất nhập qua lại biên giới giữa Việt Nam-Campuchia trên 100 triệu USD.

KKT Xa Mát nằm trên đường quốc lộ 22B, là tuyến đường huyết mạch quan trọng nối khu vực du lịch Hồ Tôn-lê Sáp kéo dài đến Phnôm Pênh-Bangkok Thái Lan bằng đường bộ, cũng như có thể liên hệ với các tỉnh phía Bắc Campuchia và các nước Lào, Miến Điện, Ấn Độ.

Hiện tại trong khu vực chưa có hệ thống cấp nước công nghiệp, nước sử dụng chủ yếu là giếng ngầm và giếng đào; chưa xây dựng hệ thống thoát nước mưa và nước bẩn, hiện tại nước đang thoát trực tiếp ra các kênh rạch. Trong khu vực hiện đang sử dụng lưới điện quốc gia lấy từ trạm Tân Châu. Mạng điện thoại hữu tuyến và vô tuyến hiện đã được thiết lập để kết nối KKT Xa Mát với cả nước và quốc tế.

Lũy kế đến 2014, KKTCK Xa mát có 08 dự án đầu tư trong nước, tổng vốn đăng ký 269,16 tỷ đồng, vốn thực hiện 5 tỷ đồng (đạt 1,86%); diện tích đất đăng ký là 33,17 ha. Hiện có 01 dự án đang triển khai xây dựng (Bến xe Đồng Phước). Chưa có dự án đi vào hoạt động. Hoạt động thương mại tại đây vẫn tập trung chủ yếu là xuất, nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp ngoài khu kinh tế.

1. Hệ thống kho bãi

Theo báo cáo thực trạng phát triển thương mại của các huyện, thị thì cho đến nay hệ thống kho bãi dành cho việc lưu trữ, đóng gói, giao nhận và vận chuyển hàng hoá trên địa bàn toàn tỉnh chưa hình thành rõ nét, hầu như không có hoặc có nhưng qui mô quá nhỏ. Điều này khiến cho công tác kho bãi không hiệu quả, còn manh mún, ảnh hưởng đến chi phí quản lý kho bãi, từ đó gây trở ngại không nhỏ cho quá trình phát triển kinh tế biên giới của tỉnh.

1. CSHT cấp điện

Tây Ninh được cung cấp điện từ Nhà máy thủy điện Thác Mơ  qua đường dây 110 KV và được kết nối với trạm 210/110 KV Hóc Môn qua đường dây 110 KV  Hóc Môn - Củ Chi - Trảng Bàng (Tây Ninh). Trạm 110 Trảng Bàng cung cấp điện cho các huyện Trảng Bàng,Gò Dầu, Bến Cầu. Trạm 110KV Trà Phí (Tây Ninh) có nhiệm vụ cung cấp điện cho khu vực thị xã Tây Ninh, huyện Hòa Thành, Dương Minh Châu và Châu Thành. Trạm 110 KV Tân Hưng có nhiệm vụ cung cấp điện cho 02 huyện Tân Biên và Tân Châu và hỗ trợ cho việc cấp điện cho thị xã Tây Ninh.

Năm 2014, trên địa bàn 20 xã biên giới đều có hệ thống điện lưới quốc gia. Tỷ lệ số hộ sử dụng điện khoảng 99%. Nhìn chung, ngành điện Tây Ninh đã đảm bảo cho các hoạt động sản xuất – kinh doanh và sinh hoạt của cư dân trên địa bàn biên giới và bán điện sang Vương quốc Campuchia qua 06 điểm Xa Mát, Mộc Bài (02 điểm), Chàng Riệt, Tân Hà (Vạc Sa), Tân Phú với tổng sản lượng là 73.364.900 kWh (2013).

1. CSHT viễn thông

Trong những năm vừa qua, hệ thống thông tin liên lạc đã có những bước tiến bộ vượt bậc, về cơ bản đã đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của các ngành kinh tế – xã hội. Mạng điện thoại di động đã được phủ sóng trên địa bàn toàn tỉnh .

Các dịch vụ bưu chính viễn thông ngày càng đa dạng, số lượng bưu cục, dung lượng của tổng đài, số máy điện thoại ngày càng tăng nhanh. Năm 2013, mạng viễn thông và Internet đã phủ toàn tỉnh, tỷ lệ người dân sử dụng Internet theo hệ số quy đổi đạt 30,63 thuê bao 100 dân. Tốc độ truy cập Internet, tốc độ truyền số liệu ngày càng được nâng cấp, phục vụ khá tốt nhu cầu sinh hoạt và hoạt động của các KCN, khu kinh tế cửa khẩu.

1. Hệ thống ngân hàng

Trên địa bàn tỉnh Tây Ninh, ngoài các hệ thống ngân hàng thương mại của nhà nước đang phát triển rộng khắp, còn có sự tham gia của các ngân hàng cổ phần, quỹ hỗ trợ phát triển, quỹ đầu tư phát triển, quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp nhà nước, ngân hàng chính sách ,các quỹ tín dụng nhân dân. Các công ty bảo hiểm cũng hoạt động khá mạnh ở Tây Ninh, dịch vụ bảo hiểm đã trở nên phổ biến, loại hình bảo hiểm đa dạng, góp phần tạo ra môi trường đầu tư, kinh doanh thuận lợi cho các nhà đầu tư. Ngoài ra, các dịch vụ khác như: dịch vụ pháp lý, dịch vụ hành chính công, dạy nghề, giới thiệu việc làm, công chứng nhà nước…. cũng phát triển mạnh.

*Bảng 4.2. Thống kê số lượng các tổ chức tín dụng tại địa bàn Tây Ninh*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Các tổ chức tíndụng | Số lượng | Ghi chú |
| Ngân hàng thương mại (NHTM) Nhà nước | | |
| 1.NHTM CP Công Thương VN | 8 | PGD thuộc chi nhánh Tây Ninh |
| 2 | PGD thuộc chi nhánh Hòa Thành |
| 3 | PGD thuộc chi nhánh Trảng Bảng |
| 2.NH đầu tư phát triển VN | 3 | PGD thuộc chi nhánh Tây Ninh |
| 3. NH nông nghiệp phát triển nông thôn | 10 | Chi nhánh loại 3 |
| 10 | PGD |
| 4.NH Ngoại thương VN | 2 | PGD thuộc chi nhánh Tây Ninh |
| NHTM cổ phần | | |
| 1.NHTMCP Sài Gòn Thương Tín | 5 | PGD thuộc chi nhánh Tây Ninh |
| 2.NHTMCP Kỹ Thương VN | 1 | Ch Nhánh Tây Ninh |
| 3. NHTMC Á Châu |  | PGD thuộc chi nhánh Tây Ninh |
| 4. NHTMCP Đông Á | 1 | PGD thuộc chi nhánh Tây Ninh |
| 5. NHTMCP An Bình | 1 | Chi nhánh Tây Ninh |
| 6. NHTMCP Quốc Tế | 1 | Chi nhánh Tây Ninh |
| 7. NHTMCP Hàng Hải | 1 | Chi nhánh Tây Ninh |
| 8. NHTMCP Bản Việt | 1 | Chi nhánh Tây Ninh |
| 9. NHTMCP Quân đội | 1 | Chi nhánh Tây Ninh |
| 10.NH chính sách XH | 8 | PGD thuộc chi nhánh Tây Ninh |
| Quỹ tín dụng nhân dân cơ sở | 18 |  |
| Tổng | 79 |  |

(Nguồn: http://tayninh.gov.vn)

Như vậy, với hệ thống các ngân hàng và các tổ chức tín dụng đang ngày càng phát triển cả về số lượng lẫn chất lượng, đáp ứng nhu cầu phát triển của Tây Ninh và thúc đẩy hoạt động giao thương kinh tế giữa Tây ninh và Campuchia.

1. Hệ thống quản lý thương mại biên giới

Hệ thống quản lý thương mại biên giới Tây Ninh gồm các trạm kiểm soát, cơ quan hải quan, cơ quan thuế. Tỉnh đã tập trung xây dựng hệ thống các trạm kiểm soát vùng kinh tế biên giới, hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động của các cơ quan hải quan, cục thuế…Công tác tổ chức bộ máy luôn được kiện toàn đáp ứng nhu cầu của quá trình hội nhập kinh tế - thương mại quốc tế. Cơ sở vật chất cho hoạt động bộ máy quản lý thương mại biên giới ngày càng cải thiện, nhất là ứng dụng rộng rãi công nghệ thông tin trong công tác quản lý nhà nước thương mại.

Công tác quản lý nhà nước về thương mại được quan tâm và từng bước đổi mới. Hành lang pháp lý cho lưu thông hàng hóa và hoạt động thương nhân ngày một hoàn thiện.

Bên cạnh Cục Hải quan Tây Ninh, hệ thống các trạm kiểm soát liên ngành cũng được thành lập và phát triển khá mạnh. Thực hiện quyết định số 210/QĐ-QLTT-TW, Tây Ninh thành lập trạm kiểm soát cố định liên ngành tại ngã ba Gò Dầu quốc lộ 22 và trạm kiểm soát cố định liên ngành trên sông Vàm Trảng, huyện Trảng Bảng. Trạm kiểm soát liên hợp cửa khẩu Mộc Bài khánh thành ngày 19/2/2005, tại xã Lợi Thuận, huyện Bến Cầu. Trạm có đầy đủ phòng làm việc cho các cơ quan biên phòng, hải quan, y tế, văn hóa, phòng họp, phòng tiếp khách quốc tế. Đây là công trình mang tầm cỡ quốc tế do ADB tài trợ. Trạm có nhiệm vụ làm thủ tục xuất nhập cảnh, khuyến khích lưu thông giao thông và trao đổi thương mại giữa Việt Nam - Cam-pu-chia và các nước khác. Tuy nhiên, vào ngày 6/6,/2014 Ban Chỉ đạo chống buôn lậu, hàng giả và gian lận thương mại (Ban Chỉ đạo 127) tỉnh Tây Ninh đã thống nhất xin ý kiến UBND tỉnh trình Thủ tướng cho giải thể do hoạt động kém hiệu quả do thiếu lực lượng.

Tại các khu kinh tế cửa khẩu, tỉnh cũng đã thành lập các ban Quản lý cửa khẩu quốc tế Mộc Bài và Xa Mát. Ban quản lý cửa khẩu quốc tế có nhiệm vụ thống nhất quản lý hoạt động của các lực lượng chức năng chuyên ngành tại cửa khẩu. Ban quản lý cũng thực hiện các dịch vụ hỗ trợ thương mại cửa khẩu; chủ trì, phối hợp với chính quyền địa phương và cơ quan quản lý cửa khẩu của Campuchia giải quyết những vấn đề phát sinh có liên quan đến hoạt động của cửa khẩu như: đảm bảo an ninh, trật tự an toàn xã hội, cấp điện, cấp nước, thoát nước, bảo đảm vệ sinh, môi trường sinh thái khu vực cửa khẩu và các vấn đề phát sinh khác. Ban quản lý còn phối hợp và giải quyết những vướng mắc phát sinh và thông báo những cơ chế chính sách, chỉ đạo điều hành của các cơ quan trung ương và của tỉnh đến lực lượng chức năng hoạt động trên cửa khẩu; tham mưu UBND tỉnh trong việc quản lý hoạt động và thực hiện các cơ chế chính sách về thương mại tại cửa khẩu.

***Đánh giá chung về CSHT thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh:***

***Những điểm mạnh:***

1. *Hệ thống giao thông:* Giao thông đường bộ và đường thủy đã có sự quy hoạch và phát triển tương đối đồng bộ. Đây chính là yếu tố hạ tầng quan trọng quyết định đến hiệu quả phát triển thương mại biên giới của Tây Ninh.
2. *Hệ thống chợ và trung tâm thương mại:* Hệ thống chợ truyền thống của Tây Ninh phân bố rộng khắp, đảm bảo cho quá trình cung cấp hàng hóa, đáp ứng nhu cầu của người dân. Đây được xem là một trong những kênh phân phối chính của tỉnh. Hệ thống trung tâm thương mại đã từng bước được đầu tư phát triển, tạo thêm kênh phân phối hàng hóa quan trọng cho thị trường Tây Ninh
3. *Các khu kinh tế cửa khẩu:* Với sự phát triển trong thời gian qua, khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài và Xa Mát trở thành điểm trọng yếu trong chiến lược phát triển thương mại biên giới của Tây Ninh.
4. *Hệ thống điện*: Đã triển khai đồng bộ và hiệu quả các dự án đầu tư phát triển hệ thống điện; phục vụ đầy đủ và kịp thời cho các hoạt động sản xuất kinh doanh trên địa bàn tỉnh.
5. *Hệ thống viễn thông:* Từng bước được hiện đại hóa, đáp ứng kịp thời nhu cầu ngày càng cao của xã hội.
6. *Hệ thống ngân hàng:* Phát triển mạnh cả về số lượng lẫn chất lượng các dịch vụ, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh trên địa bàn tỉnh có khả năng sử dụng hiệu quả các nguồn vốn cũng như các dịch vụ ngân hàng.
7. *Hệ thống quản lý thương mại biên giới:* Triển khai đồng bộ hóa hệ thống quản lý thương mại biên giới về cơ cấu tổ chức, về các chính sách quản lý…góp phần quan trọng trong quá trình phát triển thương mại biên giới Tây Ninh.

Những yếu kém và bất cập :

1. Kết cấu hạ tầng, nhất là hạ tầng giao thông chưa đáp ứng yêu cầu phát triển làm ảnh hưởng đến hoạt động mua bán qua các cửa khẩu;
2. Hệ thống giao thông: chưa phát triển đồng bộ giữa các cây cầu nối liền với các trục đường chính. Thời gian qua một số cây cầu có tải trọng thấp chưa đồng bộ với đường là trở ngại lớn đối với việc vận chuyển hàng hóa, hạn chế tốc độ phát triển kinh tế của tỉnh. Mạng lưới giao thông của tỉnh chưa thực sự gắn kết với mạng lưới giao thông Quốc gia, vì vậy chưa đảm bảo tính liên thông và chuyển tiếp liên tục giữa hệ thống giao thông đối nội (trong tỉnh) với hệ thống giao thông đối ngoại. Do vậy, vấn đề tiếp cận nhanh hơn với thị trường các tỉnh trong vùng và quốc tế của tỉnh còn chưa thực hiện được.
3. Hệ thống chợ:Mạng lưới chợ tại các xã biên giới tuy có bước phát triển nhưng qui mô còn nhỏ, lạc hậu nên hoạt động không hiệu quả do vị trí xây dựng chợ không phù hợp, thiếu bãi đậu xe, sang hàng; đặc biệt là cácchợ: Vạc Sa, Chàng Riệc, Phước Trung, Long Khánh). Nguyên nhân là do đầu tư còn chậm so với nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh;
4. Quy mô của các trung tâm thương mại chỉ dừng ở mức vừa và nhỏ. Điều kiện về cơ sở vật chất còn khá nghèo nàn, chưa có bản sắc riêng. Các trung tâm thương mại chưa thu hút được nhiều doanh nghiệp tham gia, thiếu tính cạnh tranh và mức độ đa dạng về hàng hóa giảm sút.
5. Tại các khukinh tế cửa khẩu chưa có sự phát triển hệ thống dịch vụ tại chỗ. Hệ thống kho tàng, bến bãi tập kết, giao nhận hàng hóa, bãi đậu xe… tại các cửa khẩu chưa được xây dựng (trừ cửa khẩu quốc tế Mộc Bài).
6. **Hệ** thốngquản lý thương mại biên giới**:** Các trạm kiểm soát liên hợp hoạt động chưa hiệu quả do thiếu thốn về nguồn lực, thiếu nhân lực, cơ sở vật chất khá nghèo nàn…là những nguyên nhân chính dẫn đến vấn đề trên.
7. Hiện nay các cửa khẩu phụ, đường mòn, lối mở giáp ranh giữa Việt Nam-Campuchia tại khu vực ấp Tân Tiến, xã Tân Lập, huyện Tân Biên (đã quy hoạch xây dựng khu cách ly kiểm dịch) nhưng chưa được 2 tỉnh Tây Ninh và Kampong Cham ký biên bản mở cửa khẩu, đường mòn, lối mở. Các cặp cửa khẩu đã được ký kết, nhưng đầu tư hạ tầng chậm.

**IV. TÌNH HÌNH THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI TỈNH TÂY NINH**

**1. Khái quát tình hình xuất, nhập khẩu qua biên giới**

***1.1. Tình hình xuất nhập khẩu chính ngạch***

Tình hình kim ngạch xuất, nhập khẩu năm 2010 – 2014 qua các cửa khẩu biên giới đất liền của Tây Ninh được thống kê như sau:

*Bảng 4.3. Kim ngạch xuất nhập khẩu của Tây Ninh, 2010-2014*

Đơn vị: tr usd

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2010 | 2011 | 2012 | 2103 | 2014 | tăng 2014/2010 |
| Tổng kim ngạch | 1.045,9 | 1.154,1 | 1.254,4 | 1.172,8 | 1.192 | 13,9 % |
| Xuất khẩu | 453,5 | 545,9 | 634,9 | 559,1 | 636 | 40,2% |
| Nhập khẩu | 592.4 | 608,2 | 619,6 | 610,7 | 556 | - 0,6% |

*Nguồn: Sở Công thương Tây Ninh*

Theo thống kê trên, năm 2014, Tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu tăng 13,9 %, so với 2010, trong đó, xuất khẩu tăng 40,2%.

*Bảng 4.5. Kim ngạch xuất khẩu của Tây Ninh qua các cửa khẩu Campuchia*

Đơn vị tính: tr USD

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2011 | 2012 | 2013 |
| XUẤT NHẬP KHẨU | 1.154 | 1.1 | 1.163.2 |
| Mộc Bài | 457,5 | 269,3 | 279,5 |
| Xa Mát | 338,8 | 359,5 | 376,5 |
| Chàng Riệc | 262,9 | 344,1 | 378,5 |
| Ka Tum | 30,2 | 15,5 | 29,1 |
| Vạc Sa | 64,2 | 93,1 | 86,9 |
| Phước Tân | 472,0 | 6,1 | 12,6 |
| XUẤT KHẨU | 545,9 | 505,7 | 559,1 |
| Mộc Bài | 238,8 | 107,0 | 135,2 |
| Xa Mát | 106,9 | 136,3 | 156,6 |
| Chàng Riệc | 139,4 | 168,3 | 177,8 |
| Ka Tum | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Vạc Sa | 60,8 | 92,0 | 86,7 |
| Phước Tân | 74,1 | 2,0 | 2,9 |
| NHẬP KHẨU | 608,2 | 581,9 | 604,1 |
| Mộc Bài | 218,7 | 162,3 | 144,3 |
| Xa Mát | 231,9 | 223,1 | 219,9 |
| Chàng Riệc | 123,5 | 175,8 | 200,6 |
| Ka Tum | 30,2 | 15,5 | 29,1 |
| Vạc Sa | 3,5 | 1,1 | 313,0 |
| Phước Tân | 397,9 | 4,1 | 9,7 |

*Nguồn: Cục hải quan Tây Ninh*

Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là do phía Việt Nam sản xuất: mì ăn liền, sản phẩm nhựa, bột giặt, pin, dầu ăn, mỹ phẩm. Mặt hàng nhập khẩu là: củ mì tươi, mì lát khô, dầu chai, đậu nành, lúa, gạo, trâu, bò, hạt điều nguyên liệu, trái cây Thái Lan, gỗ cao su xẻ đã qua sơ chế, gỗ nhóm 1,2,3. Năm 2013, tại cửa khẩu phụ Vạc Sa, tổng lượng mì nhập khẩu 165.000 tấn, hạt điều thô 1.000 tấn, sắt thép phế liệu 100.000 tấn.

Năm 2014 có 89 doanh nghiệp Tây Ninh tham gia xuất- nhập khẩu với Campuchia, tổng kim ngạch 154.551.867 USD (Xuất khẩu 46.577.652 USD, nhập khẩu: 107.974.215 USD). Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là hàng bách hóa tổng hợp, xi măng; mặt hàng nhập khẩu: gỗ, nông sản (nguyên liệu: mủ cao su, củ mì). Lượng nhập khẩu củ mì (55.000 tấn); sắt, thép, phế liệu (300 tấn), gỗ nguyên liệu (28.000 tấn). Sản lượng điện bán sang Campuchia 168.578.654 kWh.

***1.2. Buôn bán tiểu ngạch của cư dân***

Năm 2010, UBND tỉnh Tây Ninh cho phép cư dân biên giới được mua trâu, bò của cư dân Campuchia qua cửa khẩu, đường mòn, lối mở. Số trâu, bò nhập khẩu là 497 con.

Năm 2013, trị giá mua, bán của cư dân biên giới ước đạt 25,459 triệu USD (mua: 21,629 triệu USD, bán: 3,830 triệu USD). Trong đó, trị giá mua, bán của cư dân biên giới qua các cửa khẩu có lực lượng Biên phòng quản lý là 9,657 triệu USD (bán: 2,760 triệu USD, mua 6,897 triệu USD), thuế nộp ngân sách trên 4,5 tỷ đồng. Mặt hàng mua, bán chủ yếu của cư dân biên giới: rau củ quả, cá, thịt, Bánh, kẹo, gạch, phân bón, hàng tạp hóa, heo hơi, gà sống, trâu, bò, lúa, củ mì, mủ cao su, hạt điều. Riêng trâu, bò nhập khẩu năm 2013 là 44.889 con, số tiền thuế thu nộp ngân sách khoảng 3,3 tỷ đồng.

Năm 2014, Tỉnh ban hành Quyết định 1294/QĐ-UBND ngày 02/7/2009 (của UBND tỉnh) hướng dẫn hoạt động mua bán, trao đổi hàng hoá của cư dân biên giới qua các cửa khẩu về hàng hóa nông sản. Trong năm, trị giá mua, bán, trao đổi hàng hóa của cư dân biên giới qua các cửa khẩu đạt 30,41 triệu USD tăng 1,19% so cùng kỳ; nộp ngân sách trên 20 tỷ đồng. Mặt hàng mua, bán chủ yếu của cư dân biên giới là rau quả, cá, thịt, bánh, kẹo, gạch, phân bón, hàng tạp hóa, heo hơi, gà sống, trâu, bò, lúa, củ mì, mủ cao su, hạt điều. Số trâu, bò nhập khẩu là 30.587 con.

***1.3. Hoạt động của mạng lưới chợ, siêu thị và trung tâm thương mại***

Năm 2010, hàng hóa trao đổi của cư dân ở các chợ biên giới chủ yếu là hàng Việt Nam gồm đồ dùng gia đình bằng nhôm, nhựa gia dụng, mì ăn liền, dầu ăn, trái cây, bột giặt, vật liệu xây dựng,… Cư dân Campuchia đưa sang Việt Nam gồm: mì (sắn) lát, mì tươi, hạt điều nguyên liệu, đậu các loại, lúa gạo … ; Doanh số mua bán bình quân 01 chợ (không tính chợ trong KKTCK Mộc Bài) từ 40-60 triệu đồng/ngày, trong đó mua bán của cư dân qua biên giới khoảng 20% đến 30%.

Năm 2010, trong Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài đã đưa vào hoạt động 08 Siêu thị (siêu thị Thế kỷ Vàng, Smilling, Fuso, Daiso, Tiết Kiệm, Vạn Hưng, Winmart và siêu thị Satra Mộc Bài); 02 trung tâm thương mại: TTTM Hiệp Thành và TTTM dịch vụ Quốc tế Phi Long. Trong đó, siêu thị Vạn Hưng hoạt động không hiệu quả nên đã chuyển sang loại hình cửa hàng, siêu thị Tiết Kiệm đã tạm ngưng hoạt động và đang chờ giải thể.

Năm 2011, không phát triển thêm chợ, siêu thị và Trung tâm thương mại trên tuyến biên giới tỉnh Tây Ninh. Hàng hóa trao đổi của cư dân và doanh số mua bán bình quân 01 chợ không khác nhiều so với 2010. Trong khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài có 02 siêu thị ngừng hoạt động là siêu thị Tiết Kiệm và Daiso do hoạt động kinh doanh không hiệu quả; 02 trung tâm thương mại: TTTM Hiệp Thành và TTTM dịch vụ Quốc tế Phi Long.

Năm 2012, không phát triển thêm chợ, siêu thị và Trung tâm thương mại trên tuyến biên giới tỉnh Tây Ninh. Toàn tỉnh có 25 chợ/17 xã biên giới. Có 02 trung tâm thương mại hoạt động là TTTM Hiệp Thành và TTTM dịch vụ Quốc tế Phi Long. Tại khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài, có 04 siêu thị ngừng hoạt động (siêu thị Tiết Kiệm, Daiso, Winmart và Vạn Hưng) do kinh doanh không hiệu quả.

Năm 2013, toàn tỉnh có 20 chợ hoạt động (trong tổng số 24 chợ/16 xã biên giới). Có 04 chợ cửa khẩu ngưng hoạt động là chợ Chàng Riệc, Phước Trung, Long Khánh và Vạc Sa. Hàng hóa trao đổi của cư dân ở các chợ biên giới cũng không khác nhiều so với 2012. Trong KKTCK Mộc bài có 4 siêu thị ngừng hoạt động do kinh doanh không hiệu quả (siêu thị Tiết Kiệm, Daiso, Satra Mộc Bài và Vạn Hưng).

Năm 2014, toàn tuyến biên giới có 20 chợ hoạt động, trong đó có 15 Chợ biên giới, 3 Chợ liên xã, 5 chợ cửa khẩu. Có 04 chợ cửa khẩu vẫn ngưng hoạt động là chợ Chàng Riệc, Phước Trung, Long Khánh và Vạc Sa). Hàng hóa trao đổi của cư dân ở các chợ biên giới không đa dạng hơn những năm trước. Số lượng thương nhân Campuchia sang Việt Nam mua hàng hoá tại mỗi chợ từ 20-100 lượt người/ngày.

***1.5. Hình thức thanh toán thương mại trên địa bàn biên giới Tây Ninh***

Hiện nay, hoạt động thanh toán hàng hóa xuất nhập khẩu qua biên giới giữa thương nhân Việt Nam và thương nhân Campuchia trên địa bàn tỉnh Tây Ninh được thực hiện bằng hình thức thanh toán bằng VNĐ, Riel hoặc thông qua các ngân hàng được phép của hai nước bằng ngoại tệ tự do chuyển đổi theo thông lệ quốc tế.

Phương thức thanh toán thương mại trên địa bàn biên giới Tây Ninh do các bên mua, bán thỏa thuận phù hợp các quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam trên cơ sở Hiệp định thanh toán được ký kết giữa Việt Nam và Vương quốc Campuchia. Tỉnh khuyến khích các chủ thể kinh doanh thanh toán qua ngân hàng.

Năm 2012, ngân hàng đã thực hiện thanh toán xuất khẩu là: 978 ngàn USD, thanh toán nhập khẩu là: 25,350 tr USD. Để hỗ trợ cư dân hai bên mua, bán trao đổi hàng hóa, Ngân hàng nhà nước chi nhánh tỉnh Tây Ninh cấp phép cho thành lập 23 Bàn đổi tiền. Ngân hàng đã mua vào 3.192 triệu Riel và bán ra 3.137 triệu Riel. Thời điểm này chưa có ngân hàng nào triển khai tại cửa khẩu để phục vụ cho việc thanh toán trong thương mại biên giới của các thương nhân, doanh nghiệp tham gia hoạt động trao đổi, xuất nhập khẩu hàng hóa qua biên giới.

Năm 2013, ngân hàng đã thanh toán xuất nhập khẩu hàng hóa là: 32.9 tr USD (xuất khẩu: 122.979 USD, nhập khẩu: 32.834.128 USD). Ngân hàng nhà nước chi nhánh tỉnh Tây Ninh đã mua vào 4.011 triệu Riel và bán ra 2.066 triệu Riel.

Năm 2014, Tỉnh đã qui định 06 hình thức thanh toán, trong đó thương nhân sử dụng 03 hình thức thanh toán là: (1) thông qua các Ngân hàng được phép của 2 nước bằng ngoại tệ tự do chuyển đổi theo thông lệ quốc tế; (2) hàng đổi hàng, (3) thanh toán bằng VND và KHR tiền mặt. Hệ thống Ngân hàng đã thanh toán cho thương nhân 02 nước với tổng số tiền tương đương 93 tr USD (trong đó thanh toán cho hoạt động nhập khẩu là 84 tr USD, thanh toán cho hoạt động xuất khẩu là 9 trUSD).

***1.6. Công tác kinh tế đối ngoại***

*1.6.1. Các hoạt động kinh tế đối ngoại năm 2010*

Trong năm, Sở Công thương Tỉnh Tây Ninh có các hoạt động kinh tế đối ngoại quan trọng như sau:

* Tham gia cùng đoàn công tác Bộ Công Thương Việt Nam làm việc với Bộ Thương mại và Sở Thương mại tỉnh Kampong Chàm về dự án xây dựng chợ biên giới thí điểm Việt Nam-Campuchia.
* Phối hợp với Sở Công Thương 8 tỉnh Đông Nam bộ tổ chức, tham gia Chương trình Hội nghị Giao thương các Doanh nghiệp Việt Nam – Campuchia do Bộ Công Thương chủ trì;
* Ký kết biên bản làm việc giữa Sở Công Thương Tây Ninh với Sở Thương mại 2 tỉnh Svay Riêng và Kampong Chàm về hợp tác phát triển thương mại.
* Chủ trì phối hợp Sở, Ngành, UBND các huyện biên giới khảo sát và đề xuất UBND Tỉnh tổ chức làm việc với 2 tỉnh Svay Riêng và Kampong Chàm về việc thỏa thuận mở 3 cặp cửa khẩu phụ và 10 đường mòn, lối mở.
* Phối hợp với Sở Giao thông Vận tải, Sở Ngoại vụ đi khảo sát và dự toán kinh phí đầu tư xây dựng dự án đường giao thông ra các cửa khẩu, đường mòn biên giới.
* Làm việc với Sở Thương mại các tỉnh/thành Campuchia là: Phnom Penh, Prey Veng, Kampong Cham, Svay Rieng), Hội Việt Kiều và Hội Doanh nghiệp Việt Nam tại Campuchia về phát triển thương mại
* Mời doanh nghiệp Campuchia tham gia Hội chợ ngành Công Thương và tham dự Hội thảo chủ đề “Phát triển xuất nhập khẩu và đầu tư giữa Vùng Kinh tế trọng điểm phía Nam với thị trường Campuchia” (tổ chức tại Tây Ninh)

*1.6.2. Các hoạt động kinh tế đối ngoại năm 2011*

Trong năm, Tỉnh ký biên bản làm việc giữa lãnh đạo UBND tỉnh Tây Ninh và lãnh đạo tỉnh Svay Riêng về hợp tác đầu tư trồng mía tại các huyện Rô Mia Hếch, Rum Đuôl, Svay Tiệp và Thành phố Ba Vet (tỉnh Svay Riêng) giáp với huyện Bến Cầu và huyện Châu Thành. Sở Công thương Tỉnh Tây Ninh có các hoạt động kinh tế đối ngoại quan trọng như sau:

* Tham gia Đoàn công tác thuộc Bộ Công Thương Việt Nam và Bộ Thương mại Vương quốc Campuchia đến Tây Ninh khảo sát lập quy hoạch chợ biên giới   
  Việt Nam - Campuchia;
* Lập dự án xây dựng chợ biên giới thí điểm Việt Nam-Campuchia (tại xã Đa, huyện Mê Mốt, tỉnh Kampong Cham (đối diện là cửa khẩu Chàng Riệc).
* Tham dự Hội nghị hợp tác phát triển thương mại biên giới Việt Nam-Campuchia lần thứ 4 tổ chức tại tỉnh Kampong Cham.

*1.6.3. Các hoạt động kinh tế đối ngoại năm 2012*

Trong năm, UBND tỉnh ký thỏa thuận hợp tác toàn diện với chính quyền tỉnh Kampong Cham trên các lĩnh vực: đầu tư và phát triển kinh tế; y tế, văn hóa, xã hội; an ninh trật tự khu vực biên giới. Cũng trong năm 2012, UBND huyện Bến Cầu ký Biên bản thỏa thuận với huyện Svay Tiệp (tỉnh Svay Riêng) và UBND huyện Châu Thành ký Biên bản thỏa thuận với huyện Rumđuol (tỉnh Svay Riêng) về việc tạo điều kiện thuận lợi cho nhân dân hai huyện biên giới hợp tác đầu tư, sản xuất nông nghiệp.

*1.6.4. Các hoạt động kinh tế đối ngoại năm 2013*

Trong năm, Sở Công thương tham dự Hội nghị Hợp tác phát triển thương mại biên giới Việt Nam-Campuchia lần thứ V tại tỉnh Bình Phước từ ngày 08/01/2012 đến ngày 09/01/2012 và tham dự lễ khởi công xây dựng chợ biên giới thí điểm Việt Nam-Campuchia tại xã Đa, huyện Mê Mốt, tỉnh Kampong Chàm. Tỉnh Tây Ninh và phía bạn đã tiến hành phân giới trên thực địa được 142/240 km đường biên giới; xác định và xây dựng xong 97/109 cột mốc.

***1.7. Tình hình xuất nhập cảnh qua biên giới Tây Ninh***

Năm 2010 - 2014, tình hình xuất nhập cảnh nói chung qua biên giới Tây ninh như bảng sau:

*Bảng 4.6. Tình hình xuất nhập cảnh qua biên giới Tây Ninh*

Đơn vị: lượt người

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | tăng: 2014/2010 |
| 1. Tình hình xuất nhập cảnh nói chung | | | | | | |
| *Tổng số* | *1.815.694* | *2.259.178* | *2.358.214* | *2.294.968* | *2.271.103* | *25 %* |
| *Xuất cảnh* | *888.876* | *1.129.534* | *1.176.788* | *1.169.937* | *1.131.926* | *27 %* |
| *Nhập cảnh* | *926.818* | *1.129.644* | *1.181.426* | *1.125.031* | *1.139.177* | *23 %* |
| 1. Tình hình xuất nhập cảnh của riêng cư dân biên giới | | | | | | |
| *Tổng số* | *1.119.612* | *763.904* | *928.725* | *861.895* | *714.694* | *- 36 %* |
| *Xuất cảnh* | *559.957* | *380.736* | *465.667* | *420.966* | *362.731* | *- 35 %* |
| *Nhập cảnh* | *559.655* | *383.168* | *463.058* | *440.929* | *351.963* | *- 37 %* |

*Nguồn: Sở Công thương Tây Ninh*

Nhìn chung, 5 năm vừa qua có sự gia tăng của xuất nhập cảnh nói chung trong giai đoạn 2010-2014, nhưng sự qua lại đường biên của cư dân biên giới 2 nước là giảm đáng kể. Điều đó là một nguyên nhân quan trọng kéo giảm hoạt động mua bán mậu biên.

*Bảng 4.7: Số lượt phương tiện qua lại cửa khẩu*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Số phương tiện xuất, nhập cảnh | 70.657 | 109.188 | 127.330 | 123.648 |

*Nguồn: Sở Công thương Tây Ninh*

***1.8. Công tác kiểm dịch nhập khẩu***

Trong những năm qua, các cơ quan Nông nghiệp &PTây NinhT, Biên phòng, Hải quan, Công an tại các cửa khẩu (Xa Mát, Phước Tân, Chàng Riệc, Ka Tum) đã thực hiện kiểm dịch và kiểm tra an toàn thực phẩm hàng hóa có nguồn gốc thực vật nhập khẩu với khối lượng công việc như sau:

*Bảng 4.8: Khối lượng kiểm dịch thực vật trên cửa khẩu Tây ninh, 2010-2013*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Nông sản nhập khẩu (tấn) | 502.371 | 117.712 | 1.056.276 | 1.299.712 |
| Gỗ các loại (m3) | 169.818 | 123.096 | 94.730 | 134.827 |
| Cây cảnh (cây) | 7.020 | 5.574 | 1.154 | 786 |

*Nguồn: Sở Công thương Tây Ninh*

Năm 2012, các cơ quan chức năng thường xuyên tổ chức giám sát các bệnh nhập cảnh qua 04 cửa khẩu (Mộc Bài, Xa Mát, Chàng Riệc, Kà Tum), cụ thể là:

* Kiểm tra, giám sát: người nhập cảnh từ vùng dịch hoặc đi qua vùng dịch 618.955 lượt người, người xuất cảnh 520.881 lượt người.
* Kiểm tra giám sát phương tiện vận tải nhập cảnh135.559 lượt, xử lý y tế phương tiện vận tải nhập cảnh 57.563 lượt;
* Kiểm tra hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu, quá cảnh 1.085.010,82 tấn; xử lý y tế hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu, quá cảnh 4.609,7 tấn.

Năm 2013, các cơ quan chức năng tổ chức kiểm tra, giám sát 1.369.833 tấn hàng hóa nhập khẩu, trong đó, hàng nông sản là 1.100.393 tấn; hàng hóa là thực phẩm là 19.619,61 tấn; hàng hóa khác 249.820 tấn

Năm 2014, các cơ quan chức năng tiến hành giám sát bệnh truyền nhiễm tại 05 cửa khẩu: Kiểm tra hành khách nhập cảnh từ vùng dịch hoặc đi qua vùng dịch 580.982 lượt người, kiểm tra hành khách xuất cảnh 530.187 lượt người; kiểm tra, giám sát y tế hàng hoá nhập khẩu 1.058.489,91 tấn.

***1.9. Công tác quản lý thị trường***

Các lực lượng chức năng và Ban Chỉ đạo 389 các huyện, thành phố đã tiến hành các cuộc kiểm tra và đã phát hiện nhiều vụ vi phạm về buôn lậu, vận chuyển trái phép hàng cấm, hàng lậu, gian lận thương mại, hàng giả vận chuyển qua biên giới. Hàng hóa vi phạm chủ yếu là: Thuốc lá điếu, rượu ngoại, đường cát, sữa ensure, tiền Việt Nam, ngoại tệ. Thống kê tình hình xử lý vi phạm giai đoạn 2010-2014 như sau:

*Bảng 4.9: Công tác quản lý thị trường tại cửa khẩu Tây ninh, 2010-2014*

*Đơn vị tính: vụ*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Tổng số vụ vi phạm đã xử lý | 2.970 | 4.194 | 3.250 | 2.131 | 3.735 |
| Số vụ buôn nhập lậu hàng cấm, nhập khẩu trái phép đã xử lý | 2.435 | 3.314 | 2.310 | 1.487 | 3.334 |
| Số vụ gian lận thương mại đã xử lý | 483 | 862 | 786 | 527 | 264 |
| Số vụ SX, mua, bán hàng giả, hàng kém chất lượng, vi phạm kiểu dáng CN đã xử lý | 52 | 18 | 154 | 117 | 137 |

*Nguồn: Sở Công thương Tây Ninh*

Riêng trong năm 2014, các lực lượng chức năng đã tiến hành 7.618 cuộc kiểm tra, phát hiện 3.735 vụ vi phạm (tăng 41,10%), tang vật vi phạm trị giá 51,65 tỷ đồng. Lực lượng chức năng đã xử phạt vi phạm hành chính 3.124 vụ (tăng 46,59% so với 2013), với số tiền là 9,45 tỷ đồng (tăng 94,09%).

Nhìn chung, mặc dù cơ quan chức năng đã có nhiều cố gắng nhưng việc đấu tranh chống buôn lậu và gian lận thương mại vẫn hết sức khó khăn do lực lượng hữu trách còn mỏng, sự phối hợp chưa đồng bộ và địa bàn biên giới rất phức tạp.

***1.10. Tình hình thuê đất sản xuất tại Campuchia***

Năm 2011, tỉnh Tây Ninh có 13 doanh nghiệp và 127 cư dân biên giới thuê đất ngắn hạn tại 03 tỉnh Campuchia (giáp biên giới) để sản xuất nông nghiệp và đưa sản phẩm về Tây Ninh. Thời gian thuê là 1 năm (trồng mì), hoặc thuê đến 5 năm (trồng mía)

Năm 2012, để phát triển việc sản xuất nông nghiệp tại Campuchia, Tỉnh đã ban hành nhiều chính sách:

* Công văn số 1699/UBND-KTTC ngày 10/8/2012 của UBND về việc hỗ trợ đầu tư, hợp tác sản xuất với các tỉnh giáp biên thuộc Vương quốc Campuchia
* Công văn số 4681/VP-KTTC ngày 11/12/2012 của UBND tỉnh về việc vận chuyển mía từ Campuchia về Tây Ninh;
* Quyết định số 2552/QĐ-UBND tỉnh về việc thành lập các tổ kiểm soát cơ động liên ngành quản lý, kiểm soát việc vận chuyển nông sản sau thu hoạch sản xuất tại các tỉnh Campuchia qua các đường mòn, lối mở trên biên giới.

Tình hình phát triển sản xuất tại Campuchia như thống kê sau:

*Bảng 4.10: Tình hình sản xuất tại Campuchia*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2012 | | 2013 | | 2014 | |
| diện tích (ha) | sản lượng (tấn) | diện tích (ha) | sản lượng (tấn) | diện tích (ha) | sản lượng (tấn) |
| Trồng mía | 3.733 | 272.615 | 5.558 | 332.485 | 4.087 | 245.220 |
| Trồng mì | 2.146 | 69.860 | 1.090 | 27.150 | 1.077 | 26.925 |
| Trồng lúa | 80 | 303 |  |  |  |  |
| Tổng cộng | 5.959 | 342.778 | 6.648 | 359.635 | 5.164 | 272.145 |

*Nguồn: Sở Công thương Tây Ninh*

**2. Chuỗi cung ứng hàng hóa trong thương mại biên giới Tây Ninh**

***2.1. Chuỗi cung ứng hàng hóa từ Tây Ninh đi Campuchia***

Tây Ninh hiện đang sở hữu 2 cửa khẩu quốc tế, 4 cửa khẩu chính và 10 cặp cửa khẩu phụ. Đây được xem là một trong những lợi thế to lớn của Tây Ninh trong việc phát triển kinh tế biên mậu với Vương Quốc Campuchia.

Mặc dù vậy, kinh tế biên mậu của Tây Ninh và Vương Quốc Campuchia thời gian qua vẫn còn rất hạn chế và chưa tương xứng với tiềm năng vốn có của 2 bên. Theo số liệu thống kê thì hiện nay hoạt động kinh tế giữa Tây Ninh và các Tỉnh thuộc Vương Quốc Campuchia chỉ mới là các hoạt động trao đổi mang tính đơn lẻ, thiếu sự kết dính chiến lược và lâu dài. Các mặt hàng buôn bán giữa Tây Ninh và Campuchia còn nghèo nàn và thuần túy là các mặt hàng giá trị thấp, giản đơn.

Hiện nay các mặt hàng mà Tây Ninh xuất khẩu sang Campuchia chủ yếu bao gồm: sản phẩm bằng cao su, thức ăn dùng trong chăn nuôi động vật, nguyên liệu dệt, mỡ và dầu động vật, thực vật, mì ăn liền, sản phẩm nhựa, bột giặt, pin, dầu ăn, mỹ phẩm, giày da các loại, va li, túi xách, sản phẩm nhựa, vật liệu xây dựng, quần áo, vỏ, ruột xe, giường gỗ, nến. Các sản phẩm này có giá trị thấp và được bán sang campuchia theo hình thức tự phát, thiếu sự liên kết theo quan điểm của lý thuyết chuỗi cung ứng. Các doanh nghiệp Việt Nam bao gồm các nhà cung cấp NVL, công ty sản xuất, doanh nghiệp vận tải và các doanh nghiệp làm dịch vụ kho bãi, hải quan chưa cho thấy sự phối hợp chẽ nhằm trả lời các câu hỏi như nên sản xuất sản phẩm gì để bán sang thị trường CPC, nên sản xuất bao nhiêu, khi nào sản xuất và nên sản xuất theo hình thức BTS (Build to Stock- sản xuất ,tồn kho rồi bán) hay BTO (Build to Order- sản xuất theo đơn đặt hàng). Ngoài ra, sự thiếu liên kết dẫn đến sự bất lực trong đáp ứng nhu cầu khách hàng CPC khi có sự gia tăng đột ngột nhu cầu một mặt hàng nào đó hay sự lãng phí tài nguyên khi các doanh nghiệp Việt Nam nhiều khi đầu tư chồng chéo và dư thừa các Phương tiện sản xuất kinh doanh.

Tất cả các vấn đề trên tất yếu dẫn đến hiện tượng chất lượng sản phẩm không ổn định, giá cả biến động mạnh, chi phí sản xuất lưu thông hàng hóa cao, hoạt động dự báo nhu cầu thị trường chưa đồng bộ và chính xác, các doanh nghiệp còn bị động trong khám phá và đáp ứng các nhu cầu của cư dân Campuchia. Trên thực tế, mối liên kết giữa các đối tác này còn lỏng lẻo, chủ yếu theo hình thức “thuận mua vừa bán” chứ chưa có sự gắn kết lợi ích lẫn nhau. Điều này đã làm suy yếu khả năng thâm nhập và bám rễ lâu dài tại thị trường này.

Một câu hỏi cũng cần được đặt ra ở đây là tại sao các mặt hàng có giá trị cao sản xuất tại Việt Nam như máy nổ, xe gắn máy, … lại ít được xuất khẩu sang thị trường này? Phải chăng do không cạnh tranh lại hàng nội địa CPC hay hàng từ các quốc gia láng giềng của CPC?

Một câu hỏi khác cũng cần được đặt ra là tiềm năng của thị trường CPC đến đâu? Dung lượng thị trường lớn bao nhiêu? Các câu hỏi này sẽ giúp làm rõ kim ngạch mà Tây Ninh đã đạt được trong thời gian qua chiếm bao nhiêu thị phần của thị trường này? Có còn khả năng tăng trưởng không và tăng đến mức độ nào?. Đây cũng chính là cơ sở quan trọng để làm nền tảng xây dựng các chiến lược chuỗi cung ứng trong thời gian tới.

***2.2. Chuỗi cung ứng hàng hóa từ Campuchia về Tây Ninh***

Hiện nay các mặt hàng chủ yếu Tây Ninh nhập khẩu từ CPC chủ yếu là củ mì tươi, mì lát khô, đậu nành, hạt điều nguyên liệu, gỗ cao su xẻ đã qua sơ chế, gỗ nhóm 1,2,3. Đây là các mặt hàng nguyên liệu thô phục vụ nhu cầu cho các ngành sản xuất chế biến cho Tây Ninh. Định hướng nhập khẩu các nguyên liệu thô này trong thời gian qua là hợp lý nhằm khai thác nguồn tài nguyên phong phú của CPC. Tuy nhiên các mặt hàng nguyên liệu nhập khẩu cũng rất đơn điệu và chưa khai thác hết tiềm năng của nước bạn.

Bên cạnh đó, hoạt động nhập khẩu của các DN Việt Nam cũng không xuất phát bởi mối liên kết nào từ phía đơn vị nhập khẩu và khách hàng của nhà nhập khẩu mà chỉ đơn thuần là nhập theo cảm tính và khi hàng về đến VN mới tìm kiếm khách hàng tiêu thụ. Hoạt động như vậy sẽ làm chậm vòng quay vốn và hàng hóa, gây ra nhiều rủi ro cho DN nhập khẩu cũng như không thể khai thác hết các tiềm năng cung ứng của thị trường Campuchia.

Thị trường CPC có những tiềm năng xuất khẩu các mặt hàng gì? Những mặt hàng nào của CPC có lợi thế so với các sản phẩm của VN? Tại sao thời gian qua kim ngạch nhập các mặt hàng thô này chỉ đạt đến con số 500 -600 triệu USD? Có còn cơ hội để gia tăng mức nhập khẩu này hay không? Dưới đây là câu trả lời sau quá trình nghiên cứu

***2.3. Nhận xét chung về chuỗi cung ứng hàng hóa giữa Tây Ninh – Campuchia***

1. Thứ nhất, kim ngạch buôn bán hai chiều giữa Tây Ninh – CPC và CPC- Tây Ninh còn khá khiêm tốn, năm kim ngạch cao nhất là 2012 cũng chỉ đạt 1253 Triệu USD (làm tròn số). Năm 2013 con số này sụt giảm xuống chỉ còn khoảng 1162 Triệu USD và phục hồi nhẹ vào năm 2014 với kim ngạch là 1200 Triệu USD. Nếu xét trong bối cảnh mục tiêu kim ngạch XNK 2 chiều giữa VN và CPC theo tinh thần của lãnh đạo cao cấp 2 quốc gia là 5 tỷ USD vào năm 2015[[1]](#footnote-1) thì Tây Ninh chỉ chiếm tỷ trọng khoảng 24-25%. Ngoài vấn đề kim ngạch 2 chiều còn khiêm tốn, một vấn đề quan trọng hơn là tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất nhập khẩu biên mậu là không đáng kể và thiếu sự bền vững.
2. Thứ hai, qua các số liệu nêu trên có thể thấy rằng các mặt hàng xuất nhập khẩu từ Tây Ninh sang CPC và từ CPC sang Tây Ninh rất đơn điệu và gần như không thay đổi trong suốt những năm qua. Các sản phẩm xuất từ Tây Ninh sang CPC chỉ quanh quẩn là sản phẩm dân dụng giá trị thấp (sản phẩm bằng cao su, thức ăn chăn nuôi, nguyên liệu dệt, mỡ và dầu động thực vật, mì ăn liền, sản phẩm nhựa, bột giặt, pin, dầu ăn, mỹ phẩm, giày da các loại, va li, túi xách, sản phẩm nhựa, vật liệu xây dựng, quần áo, vỏ, ruột xe, giường gỗ) và từ CPC về Tây Ninh cũng chỉ là nến. củ mì tươi, mì lát khô, đậu nành, hạt điều nguyên liệu, gỗ cao su xẻ đã qua sơ chế, gỗ nhóm 1,2,3. Điều này cho thấy các doanh nghiệp ở cả hai bên chưa quyết tâm hoặc bị hạn chế trong khai thác triệt để các tiềm năng của 2 thị trường này.
3. Thứ ba, phần lớn các hoạt động thương mại biên giới giữa CPC và Tây Ninh còn tự phát, nhỏ lẻ và không thực sự hoạt động như một chuỗi cung ứng đích thực. Mối quan hệ giữa các đơn vị nhập khẩu, xuất khẩu, khách hàng, nhà cung cấp rất lỏng lẻo, thiếu sự phối hợp và tương trợ lẫn nhau. Chúng ta chưa thấy một mối liên kết bền vững nào theo kiểu nhà cung cấp, doanh nghiệp sản xuất, nhà phân phối, đơn vị vận tải hay các công ty cho thuê kho bãi liên kết với nhau để tổ chức tập kết nguyên liệu, tổ chức sản xuất, tổ chức tập kết thành phẩm tại các hệ thống kho cửa khẩu rồi từ đó xúc tiến đưa hàng sang thị trường CPC tiêu thụ. Các doanh nghiệp này cũng không phối hợp với nhau nhằm cùng nhau điều nghiên các nhu cầu của khách hàng CPC và những mong đợi của đối tượng khách hàng này nhằm đưa ra được các sản phẩm và dịch vụ phù hợp với nhu cầu thị trường. Thiếu vắng sự liên kết này, các đơn vị kể trên hoạt động theo kiểu “mạnh ai nấy làm” mà không hề quan tâm tận dụng các lợi thế của nhau trong khai thác thị trường và phục vụ khách hàng. Kinh doanh theo hình thức này sẽ vô cùng nguy hiểm khi thị trường có biến động mạnh và nhu cầu thị trường thay đổi. Đây là một thực trạng chung cho tất cả các ngành, các doanh nghiệp tại Việt Nam chứ không riêng gì Tây Ninh.
4. Thứ tư, hiện nay hàng hóa từ Tây Ninh và Việt Nam xuất sang CPC với tầm nhìn thị trường này là nơi tiêu dùng cuối cùng của hàng hóa Việt Nam. Với tầm nhìn này, các doanh nghiệp VN chỉ xem CPC như là đích đến cuối cùng chứ chưa tìm cách khai thác thị trường này như là một trạm trung chuyển để tấn công sang các thị trường Lào và Thái Lan và từ đó hòa chung vào dòng chảy của các chuỗi cung ứng quốc tế. Có thể nhận thấy sự bất hợp lý này khi mà hàng hóa nguyên liệu từ nước ngoài cập cảng TPHCM và được chuyên chở sang CPC để gia công chế biến rồi sau đó lại được đưa ngược về cảng Sài Gòn để xuất khẩu. Điều đó chứng tỏ thị trường CPC có lợi thế về chi phí nhân công rẻ so với VN nhưng các doanh nghiệp VN lại chưa tận dụng được.Việc tận dụng thị trường CPC để biến thị trường này thành một mắc xích quan trọng trong chuỗi cung ứng hàng hóa từ Tây Ninh (VN) thông qua hoạt động gia công, chế biến hay sản xuất tại chổ là việc cần tính tới trong thời gian tới.
5. Thứ năm , hiện nay mô hình buôn bán giữa Tây Ninh và CPC chủ yếu diễn ra theo hướng Tây Ninh tổ chức các khu chợ biên giới và chờ đợi khách hàng CPC sang mua. Các doanh nghiệp VN tại Tây Ninh chỉ lo tập kết hàng hóa và đưa đến các chợ cửa khẩu sau đó chờ dđợi khách CPC sang mua. Tương tự như vậy, các doanh nghiệp thu mua VN tại Tây Ninh cũng thụ động ngồi chờ các doanh nghiệp hay cá thể người CPC tự thu gom hàng hóa và mang đến các chợ cửa khẩu này. Sự thụ động này làm cho sự phụ thuộc của doanh nghiệp thu mua VN vào chính các đối tác CPC này. Họ bán gì thì DN VN mua cái đó và cũng không chủ động trong việc cắt giảm giá thành sản phẩm thu mua. Hoạt động theo cách thức hiện nay tại Tây Ninh thì đơn giản, ít rủi ro nhưng khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng CPC bị hạn chế, sản lượng mua bán hàng rất khó có cơ hội tăng cao, dễ bị ứ đọng hàng, không chủ động được khối lượng và chủng loại hàng cần thu mua. Về nguyên tắc, muốn thu hút khách hàng đến các khu chợ hay siêu thị biên giới, các hoạt động marketing kéo (Pull marketing) phải được thực hiện trên qui mô lớn và lâu dài. Điều này sẽ tốn khá nhiều tiền của các doanh nghiệp Việt. Mô hình marketing đẩy (Push Marketing), theo đó các doanh nghiệp tiến hành các hoạt động “ đẩy “ hàng hóa chạy dọc theo chuỗi cung ứng của mình đến tận tay khách hàng tiêu dùng cuối cùng nên là một chọn lựa ưu tiên vì mô hình này ít tốn chi phí quảng cáo hơn và có thể tận dụng nhiều biện pháp marketing khác nhằm thu hút khách hàng.
6. Thứ sáu, hoạt động giữa các doanh nghiệp có liên quan trong việc sản xuất và cung ứng hàng cho thị trường CPC và ngược lại còn thiếu sự phối hợp và tương trợ giữa các thành viên của một chuỗi cung ứng đích thực ( khách hàng, nhà cung cấp, doanh nghiệp thương mại,...). Giữa các thành viên này không có sự phối hợp mang tính chất ràng buộc với tiêu chí đôi ba bên cùng có lợi. Điều này dẫn đến các hoạt thu mua hàng hóa nguyên liệu từ thị trường CPC còn nhiều hạn chế, giá trị thấp, các nguyên liệu còn đơn điệu. Việc tiến tới xây dựng được các mạng lưới thu mua sâu trong nội địa CPC phải được tính đến như là một giải pháp chiến lược nhằm gia tăng khối lượng và chủng loại thu mua cũng như có cơ hội loại bỏ bới các khâu trun gian trong thu mua nhằm giảm thiểu chi phí thu mua trên mỗi đơn vị.
7. Tính chủ động của các doanh nghiệp tham gia hoạt động thương mại biên giới còn khá thấp; chưa chủ động tạo ra các mối liên kết bền vững với các đối tác của mình như nhà cung cấp, khách hàng,..Có nhiều cách thức lý giải cho thực trạng này như thiếu một “đầu tàu” đúng nghĩa trong tập hợp các doanh nghiệp có liên quan trtong một chuỗi cung ứng (nhà cung cấp NVL, doanh nghiệp sản xuất, nhà phân phối, đơn vị vận tải, công ty cho thuê kho,...), sự thiếu hụt kiến thức cũng như tính bảo thủ và tư duy buôn bán kiểu gia đình của các doanh nghiệp VN, sự thiếu vắng niềm tin và khả năng thực thi các cam kết yếu,... là rào cản chính cho sự hợp tác này.Điều này dẫn đến hệ lụy làm ăn chụp giựt, ngắn hạn và chưa có chiến lược dài hơi để tiếp cận và khai thác thị trường này.

Hiện nay các văn bản, chính sách về phát triển kinh tế biên mậu cho các tỉnh có chung đường biên giới với CPC, trong đó có Tây Ninh là khá nhiều. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều bất cập về thủ tục hành chính rườm rà. Đầu tư của nhà nước về xây dựng cơ sở hạ tầng giao thông còn chưa đồng bộ. Hiện nay cơ sở hạ tầng giao thông tại các khu vực cửa khẩu biên giới còn nhiều hạn chế, chưa đồng bộ. Khu vực cửa khẩu Mộc Bài là một ngoại lệ về cơ sở hạ tầng giao thông. Thêm nữa là hệ thông giao thông bên trong nội địa CPC còn rất kém và điều này cũng hạn chế khả năng hoạt động của các chuỗi cung ứng hàng hóa giữa 2 quốc gia.

Bên cạnh đó, phương hướng phát triển mà các cấp lãnh đạo chính quyền đưa ra làm kim chỉ nam cho phát triển kinh tế biên mậu vẫn xoay quanh việc xây dựng các khu chợ biên giới, các khu kinh tế biên giới chứ chưa khơi gợi các phương hướng thúc đẩy các doanh nhân Việt tham gia sâu vào thị trường nội địa CPC thông qua việc xây dựng các chuỗi cung ứng hoàn chỉnh và bền vững. Nhiều chính sách đưa ra chỉ nhằm quản lý các vấn đề bên trong nội bộ các khu kinh tế cửa khẩu hay chợ biên giới như: Hiệp định quy chế quản lý chợ biên giới chung Việt Nam - Cam-pu-chia để áp dụng tại một số cặp chợ, cửa khẩu biên giới như tạo điều kiện cho người, phương tiện và hàng hóa qua lại cửa khẩu và chợ biên giới; chính sách thuế với hàng hóa trao đổi ở chợ; trình tự thủ tục quản lý chợ và hàng hóa kinh doanh; đồng tiền thanh toán và phương thức thanh toán. Chưa thấy có chính sách nào khuyến khích hay hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc tiếp cận sâu hơn vào thị trường nội địa Campuchia.

**3. Thương mại biên giới tỉnh Tây ninh trên địa bàn các huyện**

***3.1. Thương mại biên giới trên địa bàn huyện Trảng Bàng***

*3.1.1. Tình hình giao thương trên địa bàn Trảng Bàng*

Huyện Trảng Bàng có 2 xã biên giới là Bình Thạnh và Phước Chỉ, với tổng dân số năm 2013 là 21.985 người; chiếm 14,12% trên tổng dấn số của Huyện. Khoảng cách phát triển kinh tế giữa xã biên giới và xã nội địa còn chênh lệch cao. Kinh tế xã biên giới chủ yếu là sản xuất nông nghiệp gồm các loại cây trồng chính là lúa và cây công nghiệp ngắn ngày. Các năm gần đây phát triển thương mại, dịch vụ của xã biên giới có nhiều chuyển biến tích cực. Các mặt hàng trao đổi mua bán tại các chợ xã biên giới chủ yếu là mặt hàng nông sản, thực phẩm, các loại hàng hóa tiêu dùng được mua (nhập) từ các chợ trung tâm và chợ đầu mối từ các chợ huyện và Thành phố Hồ Chí Minh.

Xã Bình Thạnh có 1 đường mòn, lối mở xã với chiều dài 3,2 km, nối dài từ cầu Ông Sãi Bình Thạnh – Trung tâm xã Bình Thạnh (Trảng Bàng). Xã Phước chỉ có 1 Cửa khẩu chính là cửa khẩu Rọc môn (nối liền xã Phước Chỉ với xã Bà sat, Svayrieng), 1 tuyến Đường mònlối mở là đường kênh A8 chốt K1, chiều dài 4 km, nối dài từ Truông Dầu (Phước Chỉ) – Chốt K1 giáp xã Bràsat (Campuchia). Hàng hóa giao thương chủ yếu trao đổi qua của khẩu này, số lượng thấp dưới mức tính thuế cho bình quân 01 hộ dân/ ngày. Các hộ dân tham gia giao thương biên giới tập trung ở 2 xã biên giới của Huyện, với tổng số khoảng 90 hộ. Trên địa bàn biên giới, không có hàng hóa tính thuế xuất nhập khẩu do không có doanh nghiệp hoạt động và không có cơ quan hải quan.

Hoạt động thương mại biên giới có chuyển biến tích cực hơn, hàng hóa đa dạng phong phú hơn, đáp ứng ngày càng tốt hơn cho nhu cầu người tiêu dùng và trao đổi mua bán giữa 2 cư dân biên giới Việt Nam – Campuchia. Chợ được đầu tư nâng cấp tạo điều kiện cho hoạt động thương mại biên giới. Đến năm 2013, trên địa bàn xã biên giới có 01 chợ biên giới (chợ Bình thạnh); đang đầu tư xây dựng chợ cửa khẩu xã Phước Chỉ. Hàng hóa giao thương chủ yếu là nông sản, lương thực, thực phẩm, hàng kim khí điện máy và hàng tiêu dùng khác. Hàng hóa từ Campuchia về địa bàn 2 xã chủ yếu các loại nông sản (gồm rau, củ, quả); các loại lương thực (gồm lúa, mì …); và gia cầm, gia súc. Hàng hóa xuất sang campuchia chủ yếu các mặt hàng tiêu dùng, điện gia dụng; các loại hàng nông sản chế biến, và thực phẩm ăn uống …Số lượng người kinh doanh thương mại biên giới qua lại tại cửa khẩu và đường mòn lối mở bình quân 40 người – 50 người lượt/ngày. Nhìn chung, hoạt động giao thương của các hộ dân còn nhỏ lẻ, chủng loại hàng hóa chưa đa dạng, kim ngạch không đáng kể.

Trên tuyến biên giới có lực lượng Biên phòng Tỉnh được bố trí các trạm kiểm soát tại cửa khẩu và các đường mòn lối mở, công tác kiểm soát trong các năm qua thường xuyên được quản lý tốt, đảm bảo trật tự an ninh, an toàn và thường xuyên phối kết hợp với các các ngành chuyên môn của huyện kiểm tra chặt chẻ trong giao thương mua bán hàng hóa xuất nhập khẩu của cư dân biên giới theo đúng qui định, và kiên quyết xử lý các loại hàng hóa nhập lậu trái phép, hàng giả gian lận thương mại, góp phần phát triển kinh tế, thương mại biên giới ổn định. Công tác quản lý trong các năm qua thường xuyên được quản lý tốt, đảm bảo trật tự an toàn và thường xuyên có sự phối kết hợp giữa các ngành chuyên môn của huyện tổ chức các đợt kiểm tra: vệ sinh an toàn thực phẩm; giá cả, chất lượng hàng hóa luôn chấp hành và thực hiện tốt theo qui định.

*3.1.2. Những thành tựu, hạn chế và nguyên nhân*

*a. Thành tựu*

Giao thương biên giới trên địa bàn Trảng Bàng những năm qua có sự phát triển. Hàng hóa ngày càng phong phú, số cư dân và doanh nghiệp tham gia ngày càng đông. Hoạt động quản lý thị trường đã được xác lập, sự giao thương khá thuận lợi.

Có kết quả đó là nhờ sự quan tâm của Tỉnh và chính sách của TW. Bên cạnh đó, Huyện cũng chỉ đạo sát sao và ưu tiên nguồn lực cho phát triển thương mại biên giới. Cơ chế thị trường là động lực thúc đẩy. Sự phối hợp giữa các cơ quan quản lý 2 bên đường biên khá tốt.

*b. Hạn chế và nguyên nhân*

Nhìn chung, tốc độ phát triển giao thương biên giới trên địa bàn Trảng Bàng chậm. Khối lượng hàng hóa giao thương chưa nhiều, chủng loại hàng hóa phản ánh trình độ sản xuất qui mô nhỏ. Số cư dân và doanh nghiệp tham gia chưa xứng với tiềm năng. Hoạt động quản lý thị trường đã được xác lập, nhưng những vi phạm về an ninh kinh tế còn nhiều.

Nguyên nhân của tình trạng đó là do hệ thống kết cấu hạ tầng thương mại biên giới yếu kém, phát triển chưa đồng bộ, đặc biệt là mạng giao thông biên giới. Địa điểm chợ Biên giới nằm ngay trung tâm Bình Thạnh xa cửa khẩu nên cư dân Campuchia phải đi sâu vào nội địa, phát sinh những phức tạp về an ninh trật tự.

***3.2. Thương mại biên giới trên địa bàn Huyện Bến cầu***

*3.2.1. Tình hình giao thương tại cửa khẩu Mộc bài*

*3.2.1.1. Giao thương tại cửa khẩu Mộc bài năm 2010*

Năm 2010 có 56 doanh nghiệp đang hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực thương mại tại khu TM-CN Mộc Bài, tăng 40% so năm 2009; số kinh doanh tương đối hiệu quả khoảng 38 doanh nghiệp.

Năm 2010, trong Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài đã đưa vào hoạt động 08 Siêu thị (siêu thị Thế kỷ Vàng, Smilling, Fuso, Daiso, Tiết Kiệm, Vạn Hưng, Winmart và siêu thị Satra Mộc Bài); 02 trung tâm thương mại: TTTM Hiệp Thành và TTTM dịch vụ Quốc tế Phi Long. Trong đó, siêu thị Vạn Hưng hoạt động không hiệu quả nên đã chuyển sang loại hình cửa hàng, siêu thị Tiết Kiệm đã tạm ngưng hoạt động và đang chờ giải thể. Hệ thống siêu thị bán hàng miễn thuế hoạt động khá sôi động, dẫn đầu là Siêu thị Thế Kỹ Vàng (GC). Chợ do Công ty Thương mại Sài Gòn (Satra) đầu tư có doanh thu khá cao, chiếm trên 45% tổng doanh thu của toàn khu.



*Hình 4.5. KKTCK Mộc bài*

Doanh thu năm 2010 của khu TM-CN Mộc Bài ước đạt 1.573,7 tỷ đồng, tăng 18% so với 2009. Riêng tỷ trọng doanh thu mặt hàng rượu, bia đạt 20% giảm mạnh do thực hiện Thông tư số 116/2010/TT-BTC không mở tờ khai hải quan hàng hóa xuất khẩu từ nội địa đối với mặt hàng rượu, bia. Lượng khách đến tham quan, mua sắm ước đạt 2,346 triệu lượt người, bằng 87% so với 2009, trong đó ước khoảng 80.000 lượt khách đến từ Campuchia

*3.2.1.2. Giao thương tại cửa khẩu Mộc bài năm 2011*

Có 06 siêu thị hoạt động (siêu thị Thế kỷ Vàng, Smilling, Fuso, Daiso, Winmart và siêu thị Satra Mộc Bài) trong khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài. Có 02 siêu thị ngừng hoạt động là siêu thị Tiết Kiệm và Daiso do hoạt động kinh doanh không hiệu quả; 02 trung tâm thương mại: TTTM Hiệp Thành và TTTM dịch vụ Quốc tế Phi Long. Trong năm có 01 dự án đầu tư với vốn đăng ký 54,3 tỷ đồng và 16 dự án đi vào hoạt động, vốn thực hiện 1.050 tỷ đồng và 75 triệu USD. Doanh thu đạt 1.809 tỷ đồng, tăng 15 % so với 2010. Trong đó, doanh thu bán lẻ đạt 1.273 tỷ đồng tăng 8,6%, bán theo hợp đồng đạt 536 tỷ đồng tăng 34%. Lượng khách đến tham quan, mua sắm là 2,577 triệu lượt người, tăng 7,9%, trong đó khách Campuchia là 57.465 lượt người giảm 28,6%.

*3.2.1.3. Giao thương tại cửa khẩu Mộc bài năm 2012*

Năm 2012, không có dự án phát sinh mới. Có 02 trung tâm thương mại hoạt động là TTTM Hiệp Thành và TTTM dịch vụ Quốc tế Phi Long. Tại khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài, có 04 hoạt động và 04 siêu thị ngừng hoạt động (siêu thị Tiết Kiệm, Daiso, Winmart và Vạn Hưng) do kinh doanh không hiệu quả. Lượng khách đến khu thương mại công nghiệp tham quan mua sắm là 2.722.476 lượt người tăng 5,6% so với 2011, trong đó có khoảng 42.182 lượt khách đến từ Campuchia, giảm 26,5%. Doanh thu toàn KKTCK Mộc Bài đạt 1.250,797 tỷ đồng, tăng 1,1%. Trong năm đã đình chỉ 19 doanh nghiệp vi phạm Quy chế bán hàng miễn thuế, trong đó đình chỉ vô thời hạn 07 doanh nghiệp.

*3.2.1.4. Giao thương tại cửa khẩu Mộc bài năm 2013*

Trong năm có 30 doanh nghiệp kinh doanh thường xuyên, 06 doanh nghiệp đang tạm ngưng hoạt động. Có 04 siêu thị hoạt động (siêu thị Thế kỷ Vàng, Smilling, Fuso và Winmart) và 04 siêu thị ngừng hoạt động (siêu thị Tiết Kiệm, Daiso, Satra Mộc Bài và Vạn Hưng) do hoạt động kinh doanh không hiệu quả. Lượng khách đến tham quan mua sắm là 1.950.000 lượt người, giảm 28,4% so với 2012, trong đó, có khoảng 29.579 lượt khách đến từ Campuchia giảm 29,88%. Doanh thu đạt 960,141 tỷ đồng, giảm 23,3% trong đó, doanh thu xuất bán cho khách đến từ Campuchia 82,818 tỷ đồng giảm 53,17%.

*3.2.1.5. Giao thương tại cửa khẩu Mộc bài năm 2014*

Năm 2014 khu KTCK Mộc Bài có 37 doanh nghiệp. Có 32 doanh nghiệp được cấp phép bán hàng miễn thuế trong khu phi thuế quan. Khoảng 20 doanh nghiệp hoạt động kinh doanh thường xuyên, 6 doanh nghiệp xin tạm dừng hoạt động, các doanh nghiệp còn lại hầu như chỉ mua bán thanh lý hàng tồn kho.

Lượng khách đến tham quan mua sắm là 1.290.284 lượt người, giảm 36,49% so với 2013, trong đó có khoảng 22.156 lượt khách đến từ Campuchia giảm, 25,20%. Doanh thu bán lẻ đạt 996 tỷ đồng, tăng 0,1%. Lượt người giảm nhưng doanh thu bán lẽ tăng là do trị giá mua hàng miễn thuế được tăng từ 500.000 đồng lên 1.000.000 đồng/ngày/người.

*3.2.2. Tình hình thương mại biên giới của cư dân biên giới Bến Cầu*

Bến Cầu có 37Km đường biên giới giáp Campuchia, cho thấy thế mạnh có một cửa khẩu Quốc tế và ba cửa khẩu phụ, ngoài ra cả tuyến biên giới dài có nhiều đường mòn, lối mở. Tổng kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu của doanh nghiệp trên địa bàn năm 2013 là 407.189.520 USD. Mặt hàng xuất, nhập khẩu chủ yếu là: Rau, quả các loại, trái cây, vật liệu xây dựng, phân bón, gas, heo, gà và các mặt hàng nhựa.

Địa bàn biên giới huyện Bến Cầu gồm 5 xã: *Lợi Thuận, Tiên Thuận, Long Thuận, Long Khánh, Long Phước.*

Có thể nói, việc giao thương tiểu ngạch trên địa bàn biên giới huyện Bến Cầu còn rất kém phát triển. Hàng hóa giao thương qua lại biên giới chủ yếu là các mặt hàng tiêu dùng thiết yếu như: hàng tiêu dùng, thực phẩm, rau quả, sản phẩm nhựa, vật liệu xây dựng (xi măng, gạch …). Giá trị hàng hóa năm 2013 ước đạt 15.308.246.500đ. Tổng số xuất nhập qua lại biên giới trên địa bàn huyện khoảng 2.553.008 lượt người và 60.471 lượt phương tiện qua lại. Buôn bán qua các đường mòn lối mở chưa phát triển do giao thông khó khăn. Hàng hóa của cư dân 2 bên chưa được phong phú.

*3.2.3. Những thành tựu và hạn chế trong giao thương biên giới của huyện Bến cầu*

*a. Thành tựu*

Huyện Bến Cầu đã có một bước cơ bản đẩy mạnh giao thương biên giới những năm qua trên cơ sở khai thác thế mạnh đường biên giới trên bộ khoảng 37 km, trải dài qua 5 xã biên giới giáp Campuchia, với 01 cửa khẩu chính, 03 cửa khẩu phụ, nhiều đường mòn lối mở. Hoạt động giao thương đã thành nếp của cw dân và doanh nghiệp tại đây. Các doanh nghiệp trên địa bàn Huyện đã đẩy mạnh hoạt động hỗ trợ đầu tư, và thuê đất trồng trọt tại các Campuchia, nhập khẩu nông sản về Việt Nam.

*b. Hạn chế và nguyên nhân*

Huyện chưa phát huy được tiềm năng của các cửa khẩu, đặc biệt là của khẩu quốc tế Mộc Bài. Cơ cấu mặt hàng xuất nhập khẩu của hai bên còn đơn điệu. Nguyên nhân là do hầu hết các cơ sở vật chất kỹ thuật thương mại tại các cửa khẩu phụ còn lạc hậu. Bên cạnh đó, mặc dù hành lang pháp lý đã được cải thiện nhưng vẫn còn nhiều quy định bất cập. Việc phân cấp quản lý còn chồng chéo. Các hoạt động xúc tiến thương mai- đầu tư còn thiếu chuyên nghiệp. Địa hình giao thương phức tạp, dân cư phân tán. Kinh tế của vùng biên giới 2 bên còn chưa phát triển.

***3.3. Thương mại biên giới trên địa bàn Huyện Châu Thành***

*3.3.1. Hoạt động của các doanh nghiệp*

Tuy có 1 của khẩu quốc gia và 4 cửa khẩu phụ, nhưng hoạt động thương mại biên giới của Châu Thành không sôi động so với các huyện biện giới khác của tỉnh. Năm 2013 huyện có 29 doanh nghiệp tham gia giao thương biên giới.

Tổng giá trị kim ngạch xuất-nhập khẩu của doanh nghiệp năm 2011 đạt 528.780 USD, năm 2012 đạt 6.124.257 USD, năm 2013 đạt 13.116.210 USD. Trong giai đoạn 2011-2013 tổng kim ngạch xuất khẩu tăng bình quân 945%/ năm. Kim ngạch xuất khẩu chủ yếu như sau:

+ Chỉ may: 1.194.971 USD chiếm 58,9%

+ Cám thức ăn gia súc: 630.439 USD chiếm 31,1%

+ Chai nhựa: 76.264 USD chiếm 3,8%

+ Mặt hàng khác: 124.718 USD, chiếm 6,2% (gồm chai nhựa, tủ quần áo, niệm lò xo, vật liệu xây dựng, mì ăn liền, bột ngọt, hàng nhôm, nhựa gia dụng, chất tẩy rửa, trái cây, rau quả. . .). Bảng 3.1: Giá trị xuất, nhập khẩu của huyện giai đoạn 2011 – 2013

*Bảng 4.11: Kim ngạch xuất nhập khẩu của Châu Thành*

Đơn vị: ngàn USD

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2011 | 2012 | 2013 | bình quân 2001-2007 (%/năm) |
| Xuất khẩu | 103,66 | 2.026,4 | 2.736,9 | 944,9 |
| Nhập khẩu | 425,12 | 4.097,9 | 10.379,3 | 508,5 |

*Nguồn: Chi cục Hải quan Phước Tân năm 2011- 2013*

Tổng kim ngạch nhập khẩu giai đoạn 2011-2013 là 14.902.291 USD, tăng bình quân 508,5%/năm. Năm 2013, kim ngạch nhập khẩu là 10.379.304 USD, kỳ tăng 153% so với 2012. Kim ngạch các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu như sau:

+ Phế liệu: 8.263.314,8 USD (chiếm 79,6%)

+ Mía tươi: 2.115.989,53 USD (chiếm 20.4%)

So với 2012, năm 2013 các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu tăng kim ngạch là: phế liệu 231%; mía tươi 404%.

*3.3.2. Giao thương biên giới của cư dân*

Châu Thành có 6 xã biên giới là: Ninh Điền, Phước Vinh, Hòa Hội, Biên Giới, Hòa thạnh và Thành Long. Nhìn chung, giao thương biên giới của cư dân trong huyện còn nhỏ lẻ. Năm 2013 tổng só người biên qua lại biên giới trên địa bàn huyện khoảng 57.439 người, trong đó Việt Nam khoảng 16.705 người và Campuchia khoảng 40.734 người. Tổng phương tiện qua lại là 49.022 xe. Các hàng hóa giao thương qua lại biên giới chủ yếu là các mặt hàng tiêu dùng thiết yếu như: hàng tiêu dùng, thực phẩm, rau quả, sản phẩm nhựa, vật liệu xây dựng.

*3.3.3. Thành tựu và hạn chế trong giao thương biên giới trên địa bàn Châu Thành*

*a. Thành tựu*

Thực hiện Tuyên bố chung năm 2005 giữa Thủ tướng Chính phủ Việt Nam và Campuchia, thời gian qua, Huyện đã đưa kim ngạch thương mại hai chiều từng bước tăng trưởng. Các doanh nghiệp trên địa bàn đã đẩy mạnh hoạt động hỗ trợ đầu tư cho đối tác Campuchia. Cư dân và doanh nghiệp cũng phát triển loại hình thuê đất để trồng trọt tại các tỉnh biên giới của Campuchia.

*b. Hạn chế*

Cơ cấu mặt hàng xuất nhập khẩu của hai bên còn đơn điệu.  Hầu hết các cơ sở vật chất kỹ thuật thương mại các cửa khẩu còn thấp kém lạc hậu. Bên cạnh đó, mặc dù hành lang pháp lý đã được cải thiện nhưng vẫn còn bất cập. Các hoạt động xúc tiến thương mai- đầu tư còn thiếu chuyên nghiệp. Khó khăn lớn của huyện là địa hình phức tạp, phân bố dân cư, kinh tế vùng biên giới chưa phát triển để đẩy mạnh giao thương.

**3.4. Thương mại biên giới trên địa bàn Huyện Tân Biên**

*3.4.1. Qua cửa khẩu Xa mát*

Tân Biên có biên giới tiếp giáp với tỉnh Kongpongcham Vương quốc Campuchia; có 03 xã biên giới với đường biên giới dài 91 km với 01 cửa khẩu Xa Mát là cửa khẩu quốc tế, 03 cửa khẩu phụ (cửa khẩu Chàng Riệc, cửa khẩu Tân Nam và cửa khẩu Tân phú) , 03 đường mòn, lối mở đã được chính quyền của hai địa phương giáp biên thoả thuận ký kết.



*Hình 5.2. Cửa khẩu Xa Mát*

Năm 2010 đã có 14 dự án đầu tư trong nước đã được UBND tỉnh đồng ý chủ trương với tổng diện tích là 364,18 ha, tổng nguồn vốn dự kiến là 822,17 tỷ đồng và 200 triệu USD. Thời điểm này chưa có doanh nghiệp nào hoạt động.

Năm 2011, Tỉnh thu hồi 04 dự án đầu tư do chậm triển khai. Lũy kế đến thời kì này có 11 dự án đã được cấp chủ trương đầu tư với vốn đăng ký 343,158 tỷ đồng, nhưng đang khó khăn trong công tác giải phóng mặt bằng, chưa có dự án đi vào hoạt động.

Năm 2012, thu hút thêm 4 dự án đầu tư trong nước, với vốn đăng ký 132 tỷ đồng. Lũy kế có 11 dự án đầu tư, tổng vốn 378,958 tỷ đồng; thu hồi 05 dự án đầu tư với vốn đăng ký 96,2 tỷ đồng, do chậm triển khai. Khu kinh tế cửa khẩu Xa Mát vẫn tiếp tục khó khăn trong công tác giải phóng mặt bằng, chưa có dự án đi vào hoạt động. Hoạt động thương mại chủ yếu là xuất, nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp ngoài khu kinh tế.

Năm 2013, không có dự án đầu tư mới, nhưng thu hồi 01 dự án đầu tư trong. Lũy kế, có 09 dự án được cấp chủ trương đầu tư với vốn đăng ký 315,96 tỷ đồng. Đã có 01 dự án đi vào hoạt động. Khu kinh tế cửa khẩu Xa Mát vẫn khó khăn trong công tác giải phóng mặt bằng.

Lũy kế đến 2014 có 08 dự án đầu tư trong nước, tổng vốn đăng ký 269,16 tỷ đồng, vốn thực hiện 5 tỷ đồng (đạt 1,86%); diện tích đất đăng ký là 33,17 ha. Hiện có 01 dự án đang triển khai xây dựng (Bến xe Đồng Phước). Chưa có dự án đi vào hoạt động. Hoạt động thương mại tại đây vẫn tập trung chủ yếu là xuất, nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp ngoài khu kinh tế, hoạt động thương mại và dịch vụ tại chỗ chưa phát triển.

Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là máy móc thiết bị, thức ăn gia súc, mì ăn liền, hàng bách hóa tổng hợp, rau củ quả… Giá trị kim ngạch xuất-nhập khẩu năm 2013 tại CK Xa Mát là 162.534.971 USD, tại CK Chàng Riệc là 127.612.073 USD.

Mặt hàng nhập khẩu chủ yếu là mì lát khô, củ mì tươi, bắp hạt, đậu nành, đậu xanh, mè, hạt điều thô, trái cây tươi, lá thuốc lá, gỗ các loại,… Năm 2013, kim ngạch nhập khẩu tại CK Xa Mát là 226.168.913 USD, tại CK Chàng Riệc là 198.999.714 USD.

Tham gia xuất nhập khẩu hàng hóa qua Campuchia có 108 doanh nghiệp. Kim ngạch xuất khẩu năm 2013 là 63.693.665 USD. Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là tinh bột mì, xi măng, phân bón, gỗ các loại, hàng bách hóa tổng hợp,…Kim ngạch nhập khẩu của doanh nghiệp là 197.271.070 USD. Mặt hàng nhập khẩu chủ yếu là hạt điều thô, mì lát khô, củ mì tươi, bắp hạt, đậu nành, đậu xanh, lá thuốc lá, gỗ các loại,…

*3.4.2. Giao thương biên giới tại cửa khẩu Chàng Riệc*

Chàng Riệc nằm trên biên giới Kampong Cham (Campuchia), cách thành phố Tây Ninh khoảng 45km. Tại chu này, kim ngạch xuất nhập khẩu  tăng hằng năm. Năm 2011 đạt trên 262 triệu USD, 2012 đạt trên 344 triệu USD, năm 2013 đạt trên 378 triệu USD, vượt qua hai cửa khẩu quốc tế là Mộc Bài và Xa Mát.

Hàng hoá xuất khẩu chủ yếu là gỗ xẻ các loại, phân bón, thức ăn gia súc - gia cầm, hàng bách hoá tổng hợp; hàng hoá nhập khẩu chủ yếu là nông sản và gỗ xẻ các loại. Năm 2013, có 34.300 lượt phương tiện qua lại; trong 7 tháng đầu năm nay có 22.935 lượt.

Tuyến đường từ ngã tư Chàng Riệc lên cửa khẩu Chàng Riệc hiện có bãi sang hàng hoá nhập khẩu nhỏ hẹp, lầy lội vào mùa mưa, không bảo đảm cho việc sang hàng, ảnh hưởng xấu đến an toàn giao thông do bãi sang hàng hẹp, nhiều phương tiện và hàng hoá lấn chiếm lòng, lề đường. Gần đây, do lượng hàng hoá nhập khẩu tăng cao nên nhu cầu cần bãi sang hàng đáp ứng được nhu cầu ngày càng trở nên bức xúc. Hải quan cũng gặp khó khăn trong kiểm tra, giám sát hoạt động sang hàng giữa hàng hoá nhập khẩu và hàng hoá xuất khẩu do phương tiện đậu lẫn lộn chen chúc nhau. Mặt khác, hiện cửa khẩu Chàng Riệc có lưu lượng hàng hoá rất lớn, trong đó có mặt hàng gỗ nguyên liệu nhập khẩu từ Campuchia nhưng cửa khẩu này chưa có kho ngoại quan hoặc bãi tập kết hàng nên lực lượng hải quan khó quản lý, giám sát.

*3.4.3. Giao thương biên giới của cư dân*

Hoạt động giao thương biên mậu giữa huyện Tân Biên với các tỉnh giáp biên của Campuchia diễn ra chủ yếu tại cửa khẩu quốc tế Xa Mát và cửa khẩu quốc gia Chàng Riệc. Các cửa khẩu phụ chỉ diễn ra các hoạt động buôn bán của cư dân biên giới. Tại các cửa khẩu hiện đã có các lực lượng chức năng được bố trí, phối hợp chặt chẽ công tác quản lý về biên mậu, kiểm tra việc xuất nhập cảnh, hàng hóa và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, nhân dân qua lại biên giới dễ dàng.

Huyện Tân Biên hiện có 03 chợ biên giới, các chợ chủ yếu kinh doanh bán lẻ đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của dân cư trên địa bàn. Hiện chưa có trường hợp nào thương nhân là người Campuchia đăng ký kinh doanh tại các chợ ở xã biên giới. Hàng hóa trao đổi của cư dân biên giới chủ yếu là hàng tiêu dùng phục vụ sinh hoạt hàng ngày.

Năm 2013, giao thương biên giới giữa các hộ dân trên địa ban huyện với Campuchia có trị giá: 14.274.226,39 USD. Mặt hàng giao thương chủ yếu là rau màu, hàng bách hóa tổng hợp, củ mì tươi, mì lát khô, đậu nành, mùn cưa,…Nhìn chung, giao thương biên giới ở đây chưa phát triển.

*3.4.3. Những thành tựu và hạn chế trong giao thương biên giới*

*a. Thành tựu*

Nhìn chung, thời gian qua hoạt động thương mại biên giới giữa huyện Tân Biên đã được mở rộng và ngày càng đi vào chiều sâu. Tại các cửa khẩu hiện việc xuất nhập cảnh, hàng hóa của doanh nghiệp và nhân dân dễ dàng.

*b. Hạn chế*

Hoạt động thương mại biên giới trên địa bàn Tân Biên vẫn còn nhiều hạn chế. Giao thương biên giới chưa tương xứng với tiềm năng. Khu kinh tế cửa khẩu thiếu vốn đầu tư, nhiều công trình dự án dở dang, không thể đi vào hoạt động theo dự kiến. Chủng loại hàng hóa xuất nhập giữa hai bên chưa phong phú. Các loại hình dịch vụ hỗ trợ thương mại biên giới như bốc dỡ hàng hóa, thông quan, vận tải, kho vận, đóng gói… lạc hậu làm chi phí tăng cao, giảm tính cạnh tranh, chất lượng của nông sản, thực phẩm giảm chất lượng.

***3.5. Thương mại biên giới trên địa bàn Huyện Tân Châu***

*3.5.1.* *Giao thương biên giới của các doanh nghiệp*

Huyện Tân Châu có biên giới tiếp giáp với tỉnh quận Mi Mốt, tỉnh TBông Kh Mum, thuộc Vương quốc Campuchia (dài 46,5 km), 01 cửa khẩu quốc gia, 02 cửa khẩu phụ, 04 đường mòn, lối mở đã được chính quyền của hai địa phương giáp biên thoả thuận ký kết. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu qua cửa khẩu trong năm 2013 là 115.753.158 USD (trong đó: Nhập khẩu là 29.294.379 USD, xuất khẩu 86.458.779 USD).

Trong năm 2013: Cửa khẩu Kà Tum, lượng hàng hoá nhập khẩu gồm:12.558 m3 gỗ nhóm I, 14.750 tấn củ mì tươi, 1.950 tấn mì lát, 1.480 tấn hạt điều; Hàng hóa xuất khẩu gồm: Máy xúc, máy đào bánh xích, hàng công nghệ phẩm; Cửa khẩu Vạc Sa có lượng hàng hoá xuất nhập khẩu gồm: Hàng hóa nhập khẩu: 700 tấn mì lát, 62.480 tấn củ mì tươi, 80,6 tấn dầu chai, 268 tấn đậu nành, 89,9 tấn lá buông, 3.455 tấn phế liệu, 339 con trâu, bò, 9,52 tấn phôi chai. Hàng hóa xuất khẩu gồm: 31.369 tấn hàng tạp hóa, 1.358.202 thùng mì gói các loại, 1.326.382 thùng bột giặt các loại, 5.992.222 thùng và 50.100 can dầu ăn, 789.172 thùng sữa, 1.116 tấn bột mì, 3.507,4 tấn cà phê, 754 tấn cá mồi, 175.608 thùng nước ngọt, 453 tấn bột ngọt, 63.468 thùng nước tương, 2.336 chiếc xe đạp, 7.800 thùng bia, 69 tấn nước sơn, 3.742,5 tấn thanh nhôm, rua, 30.787 con gà công nghiệp, 429,6 tấn phôi chai, 940 tấn hạt nhựa, 96 chiếc xe đào, cuốc, xúc, 11.360 cuốc tăng bạt, 335 tấn tiêu hạt, 130 tấn ván ép, 14.728 thùng nước rửa chén, lau sàn nhà, 222.711 kiện tả giấy, khăn giấy, 55 tấn vỏ xe, 22 tấn rau, củ quả, 110 tấn túi ni long, 78 tấn chỉ may đồ. Tuy nhiên, hàng hoá xuất nhập khẩu qua Cửa khẩu Kà Tum chưa đa dạng, khối lượng hàng hoá xuất nhập khẩu chưa tương xứng với tiềm năng phát triển thương mại biên mậu.

*3.5.2. Giao thương biên giới của cư dân*

Năm 2013 tổng xuất nhập biên qua lại biên giới trên địa bàn huyện với Campuchia khoảng 40.828 người với tổng phương tiện qua lại là 33.217 xe. Các hàng hóa giao thương qua lại biên giới chủ yếu là các mặt hàng tiêu dùng thiết yếu như: hàng tiêu dùng, thực phẩm, rau quả, sản phẩm nhựa.

*3.5.3. Thành tựu và hạn chế trong giao thương biên giới trên địa bàn huyện Tân Châu*

*a. Thành tựu*

Hàng hóa nhập khẩu vào Tây Ninh dưới hình thức mua, bán, trao đổi, cư dân biên giới ngày càng phát triển.

*b. Hạn chế*

Cơ cấu mặt hàng xuất nhập khẩu của hai bên còn đơn điệu. Hầu hết các cơ sở vật chất kỹ thuật thương mại các cửa khẩu còn thấp kém lạc hậu. Bên cạnh đó, mặc dù hành lang pháp lý đã được cải thiện nhưng vẫn còn vướng ở nhiều quy định. Các hoạt động xúc tiến thương mai- đầu tư còn thiếu chuyên nghiệp, địa hình phức tạp, phân bố dân cư, khó khăn về kinh tế của vùng biên giới còn gây khó khăn cho công tác chống buôn lậu, gian lận thương mại …

**4. Kết quả khảo sát lợi thế so sánh của thương mại biên giới của Tây Ninh**

***4.1. Kết quả khảo sát lợi thế trao đổi sản phẩm nông nghiệp***

Những năm qua, danh mục các mặt hàng giao thương Tây Ninh – Campuchia như sau:

* Xuất khẩu : Cao su, Gỗ, Thuốc lá, gia súc, gia cầm
* Nhập khẩu: Cao su, Gỗ, Củ mì, Cây mía, Hạt điều,Trái cây, Thuốc lá, gia súc, gia cầm

Ta thấy, danh mục xuất nhập khẩu trùng nhau các mặt hàng Cao su, Gỗ, Thuốc lá, gia súc, gia cầm. Điều này cho thấy, thị trường Campuchia cũng có nhu cầu nhập khẩu một số mặt hàng phía Tây Ninh nhập khẩu. Thực tế đó cho thấy doanh nghiệp Việt Nam kinh doanh theo phân khúc thị trường nhỏ lẻ. Tây Ninh chưa qui hoạch nông nghiệp theo định hướng xuất khẩu (sang Campuchia).

Những mặt hàng khác như: gỗ, củ mì, hạt điều cũng là những mặt hàng được xem là có lợi thế so sánh của Campuchia khi thực hiện trao đổi thương mại với Tây Ninh. Vậy nên gỗ nguyên liệu cũng là mặt hàng không phải là lợi thế của Tây Ninh.

Với cách xác nhận lợi thế so sánh thông qua cách lập luận theo chỉ số lợi thế so sánh trông thấy (RCA) cho từng mặt hàng, và cho từng nhóm hàng trong cùng ngành, có thể nhận thấy, đối với mặt hàng là sản phẩm nông nghiệp, trồng rừng thì Tây Ninh gần như không có lợi thế so sánh.

Tây Ninh cũng có những lợi thế trong trao lĩnh vực nông nghiệp là cung cấp cây giống, dịch vụ kỹ thuật, chăn nuôi qui mô vừa và lớn.

***4.2. Kết quả khảo sát lợi thế trao đổi sản phẩm công nghiệp và thương mại – dịch vụ***

Hàng xuất khẩu của Tây Ninh qua Campuchia : Quần áo, SP nhựa, Giầy, dép nhựa,Thức ăn gia súc,Xi măng, Phân bón

Hàng nhập khẩu của Tây Ninh từ Campuchia: Quần áo, SP nhựa, Giầy, dép nhựa,Thức ăn gia súc,Xi măng, Phân bón

Qua danh mục các mặt hàng xuất nhập khẩu, những mặt hàng công nghiệp được xem là có lợi thế tuyệt đối so với Campuchia như: giày dép, xi măng, sản phẩm nhựa.

Theo kết quả điều tra của Ban Nghiên cứu đối với cán bộ làm việc trên địa bàn Tây Ninh cho nhận định về khả năng phát triển những ngành dịch vụ có khả năng mang lại hiệu quả cho hoạt động thương mại biên giới như trong đồ thị sau:

Kết quả khảo sát giúp có cái nhìn rõ hơn về khả năng phát triển các loại hình dịch vụ phục vụ cho thương mại biên giới Tây Ninh. Theo kết quả khảo sát, ngành nên và có khả năng phát triển là sản xuất hàng hóa xuất sang Campuchia: tỷ lệ này chiếm 71,43%; Tiếp theo sau là dịch vụ vận chuyển hàng hóa chiếm tỷ trọng 50%. Kết quả khảo sát cán bộ làm việc trên địa bàn Tây Ninh giúp tạo nên kênh thông tin cho quá trình xác định lợi thế so sánh của ngành nghề trong trao đổi thương mại giữa Tây Ninh và Campuchia.

Tóm lại, từ những phân tích, đánh giá trên, có thể đúc kết những ngành nghề Tây Ninh có lợi thế so sánh so với Campuchia như sau:

* Công nghiệp: Sản xuất sản phẩm nhựa, May mặc, Giày dép, Sản xuất thức ăn gia súc, Phân bón, Xi măng, chế biến nông sản, ,
* Thương mại và dịch vụ: Dịch vụ kho bãi, Chăm sóc sức khỏe, Tài chính, Vận chuyển, dịch vụ kỹ thuật nông nghiệp.
* Nông nghiệp: cung cấp cây giống, chăn nuôi, cho phát triển nông nghiệp tại Campuchia.

***Đánh giá chung về tình hình thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh :***

*Tỉnh Tây Ninh đã thể hiện quyết tâm phát triển TMBG, thể hiện qua tinh thần “Qui hoạch phát triển thương mại của tỉnh đến 2020”, theo Quyết định 28/2009/QĐ-UBND, ngày 18 tháng 6 năm 2009 của UBND tỉnh Tây Ninh.*

*Tây Ninh có những tiềm năng để phát triển TMBG. Trong thời gian qua, TMBG của tỉnh đã có những thành tựu nhất định. CSHT giao thông đã quy hoạch và phát triển tương đối đồng bộ. Hệ thống chợ có bước phát triển ở địa bàn biên giới. Các khu kinh tế cửa khẩu đã được xây dựng và đang hoàn thiện, trở thành điểm trọng yếu trong chiến lược phát triển thương mại biên giới của tỉnh. Trong giai đoạn 2010-2014, xuất nhập khẩu đã tăng 14%. Buôn bán tiểu ngạch của cư dân đã thành nếp. Hệ thống quản lý TMBG đã ngày càng được kiện toàn.*

*Tuy nhiên, hoạt động TMBG của tỉnh đang tồn tại những hạn chế không nhỏ. Kết cấu hạ tầng, nhất là hạ tầng giao thông chưa đáp ứng yêu cầu phát triển. Hệ thống giao thông chưa phát triển đồng bộ giữa xã biên giới, chưa thực kết nối hiệu quả với mạng lưới giao thông toàn tỉnh Tây Ninh và kết nối với hệ thống giao thông Campuchia. Mạng lưới chợ biên giới tuy có bước phát triển nhưng qui mô còn nhỏ, lạc hậu. Các trung tâm thương mại hoạt động chưa hiệu quả. Các khu kinh tế cửa khẩu chưa đóng góp như kì vọng. Hàng hóa trao đổi qua biên giới chưa phong phú, kim ngạch còn nhỏ. Sản phẩm giao thương chưa phát huy được lợi thế so sánh của tỉnh. Trên địa bàn biên giới chưa hình thành các chuỗi cung ứng hàng hóa mạnh. Nhìn chung, giai đoạn 2010-2014, TMBG chưa hoàn thành nhiều chỉ tiêu đã ghi trong Qui hoạch thương mại của Tỉnh. Những hạn chế đó cần phải được khắc phục trong những năm tới.*

**CHƯƠNG 5**

**ĐÁNH GIÁ ĐIỂM MẠNH, ĐIỂM YẾU, CƠ HỘI, THÁCH THỨC**

**ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI TỈNH TÂY NINH,**

**GIAI ĐOẠN 2015-2020 VÀ TẦM NHÌN ĐẾN 2030**

**I. PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ MÔI TRƯỜNG ẢNH HƯỞNG ĐẾN PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI TỈNH TÂY NINH**

**1. Kết quả khảo sát ảnh hưởng các yếu tố môi trường đến TMBG tỉnh Tây Ninh**

***1.1. Mô tả quá trình khảo sát***

Nhóm nghiên cứu đã tiến hành khảo sát về mức độ quan trọng của các yếu tố môi trường bên ngoài đối với phát triển TMBG tỉnh Tây Ninh. Đối tượng khảo sát là những người am hiểu về TMBG tỉnh Tây Ninh, bao gồm: cán bộ sở, ban, ngành của tỉnh; cán bộ 3 huyện biên giới; cán bộ 20 xã biên giới và các doanh nhân hoạt động trong lĩnh vực TMBG.

***1.3. Ma trận đánh giá các yếu tố môi trường bên ngoài (EFE)***

Sau khi có kết quả khảo sát, trên cơ sở điểm bình quân về mức ảnh hưởng của các yếu tố môi trường (theo đánh giá của các chuyên gia), 17 yếu tố có mức độ ảnh hưởng lớn nhất được chọn để xây dựng ma trận EFE.

***Bảng 5.1. Ma trận các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến TMBG tỉnh Tây Ninh***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến TMBG tỉnh Tây Ninh | Hệ số quan trọng  (Ti) | Điểm phân loại  (Pi) | Điểm quan trọng (Ti\*Pi) | hướng tác động |
| 1. Chính phủ VN quan tâm phát triển TMBG | 0.088 | 7 | 0.616 | + |
| 1. Nhu cầu của Campuchia về dịch vụ, thương mại tăng nhanh | 0.078 | 6.9 | 0.5382 | + |
| 1. Sự phát triển công nghệ thông tin và viễn thông | 0.073 | 6.7 | 0.4891 | + |
| 1. Kinh tế Campuchia có nhiều tiềm năng và đang phát triển | 0.065 | 7.5 | 0.4875 | + |
| 1. Kinh tế Việt Nam đang phục hồi và phát triển, hướng đến xuất khẩu | 0.066 | 7.2 | 0.4752 | + |
| 1. Cộng đồng ASEAN sẽ được khởi động cuối năm 2015 | 0.099 | 4 | 0.396 | + |
| 1. Sự phát triển của ngân hàng và các hình thức thanh toán quốc tế | 0.072 | 5.5 | 0.396 | + |
| 1. Quan hệ đối ngoại Việt Nam-Campuchia hàm chứa rủi ro | 0.081 | 7.3 | 0.5913 | - |
| 1. An ninh trật tự trên biên giới Campuchia còn phức tạp | 0.067 | 7.8 | 0.5226 | - |
| 1. CSHT giao thông biên giới Tây Ninh – Campuchia không đồng bộ | 0.085 | 6 | 0.51 | - |
| 1. Các chính sách của Việt Nam và Campuchia chưa đồng bộ | 0.076 | 6.2 | 0.4712 | - |
| 1. Kinh tế Campuchia kém phát triển | 0.086 | 5 | 0.43 | - |
| 1. Trình độ dân trí của cư dân đường biên thấp | 0.064 | 5.3 | 0.3392 | - |
| cộng | 1 |  | 6.2623 |  |

*Nguồn: khảo sát và tính toán của Ban Nghiên cứu*

Từ Ma trận EFE trên đây, với số điểm quan trọng là 6.2623 cho thấy phản ứng có tính chiến lược của Tây Ninh trước tác động của các yếu tố môi trường là ở mức trung bình khá (thang điểm 10 bậc). Điều đó chỉ ra rằng, việc ban hành các chủ trương, chính sách để tận dụng cơ hội ở các cấp, các ngành, các đơn vị kinh doanh ở mức bình thường. Nó cũng cho thấy, việc tìm giải pháp để tránh né và giảm thiểu tác động tiêu cực của môi trường cũng chưa thật tốt, cần cải thiện trong thời gian tới.

Cũng từ ma trận EFE trên đây, nếu chọn ra 7 yếu tố ảnh hưởng tích cực nhất đến TMBG tỉnh Tây Ninh (7 cơ hội phát triển TMBG) thì đó là:

1. Chính phủ VN quan tâm phát triển TMBG
2. Sự phát triển của ngân hàng và các hình thức thanh toán quốc tế
3. Sự phát triển công nghệ thông tin và viễn thông
4. Nhu cầu của Campuchia về dịch vụ, thương mại tăng nhanh
5. Kinh tế Việt Nam đang phục hồi và phát triển, hướng đến xuất khẩu
6. Kinh tế Campuchia có nhiều tiềm năng và đang phát triển
7. Cộng đồng kinh tế ASEAN sẽ được khởi động cuối năm 2015

Và ma trận EFE cũng chỉ ra 6 yếu tố ảnh hưởng tiêu cực nhất đến TMBG của Tây Ninh (6 thách thức):

1. Quan hệ kinh tế đối ngoại Việt Nam - Campuchia hàm chứa rủi ro
2. An ninh trật tự trên biên giới Campuchia còn phức tạp
3. Cơ sở hạ tầng giao thông VN – Campuchia chưa đồng bộ
4. Các chính sách thương mại của Việt Nam và Campuchia chưa đồng
5. Kinh tế dọc biên giới Campuchia kém phát triển
6. Trình độ dân trí của cư dân đường biên thấp

**2. Phân tích cơ hội và thách thức trong phát triển TMBG của tỉnh Tây Ninh**

***2.1. Phân tích các cơ hội phát triển TMBG của tỉnh Tây Ninh***

*2.1.1. Sự khởi động khối cộng đồng kinh tế các nước ASEAN, cuối 2015*

Sau hơn 30 năm ra đời, xây dựng và phát triển, Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á, viết tắt là ASEAN đã ngày một lớn mạnh. Từ khi chính thức gia nhập vào ASEAN năm 1995, Việt Nam đã tận dụng cơ hội trong quan hệ hợp tác với ASEAN để nâng cao vị thế và phát triển kinh tế. Sau gần 20 năm tham gia ASEAN quan hệ kinh tế giữa Việt Nam và từng nước thành viên ASEAN đã được mở rộng và đem lại hiệu quả to lớn. Giá trị thương mại, đầu tư, các hợp tác kinh tế khác giữa Việt Nam và ASEAN đã không ngừng tăng lên, củng cố cho tiến trình liên kết kinh tế khu vực và toàn cầu.

Trên nền tảng đó, sự phát triển ngày càng mạnh mẽ trong quan hệ Việt Nam –Campuchia mở ra nhiều triển vọng hợp tác kinh tế biên giới. Việt Nam và Campuchia là hai nước láng giềng, có sự gần gũi về mặt địa lý, lịch sử, văn hóa là một nhân tố hết sức quan trọng để thúc đẩy mối quan hệ láng giềng tốt đẹp, hợp tác toàn diện và bền vững. Quan hệ hợp tác phát triển kinh tế giữa Việt Nam và Campuchia trong tổng thể mối quan hệ hợp tác toàn diện giữa hai nước, được định hướng cơ bản như sau:

* Thứ nhất: Thúc đẩy mạnh mẽ hợp tác kinh tế vì lợi ích phồn vinh của mỗi nước, quan tâm thỏa đáng đối với những chương trình hợp tác có tầm quan trọng chiến lược. Coi việc đẩy mạnh hợp tác kinh tế là nền tảng hợp tác bền vững lâu dài nhằm củng cố và tăng cường quan hệ hợp tác toàn diện giữa hai nước.
* Thứ hai: Duy trì mức đầu tư và kim ngạch thương mại hai chiều ở vị trí dẫn đầu. phát triển mạng lưới phân phối hàng hóa dịch vụ của Việt Nam rộng khắp Campuchia. Đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa, tăng cường hợp tác trong xây dựng cơ sở hạ tầng các khu vực biên giới giáp Việt Nam.
* Thứ ba: Đẩy mạnh hoạt động đầu tư của Việt Nam tại Campuchia, nâng cao khả năng cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh. Xây dựng vị thế và ảnh hưởng của các doanh nghiệp Việt Nam trong các lĩnh vực then chốt ở Campuchia; góp phần tăng cường phát triển kinh tế khu vực biên giới của Campuchia.

Theo định hướng đó, 10 năm gần đây, quan hệ hợp tác Việt Nam và Campuchia đã phát triển tương đối tốt đẹp, nhất là lĩnh vực kinh tế. Đến nay đã có nhiều nhà đầu tư Việt Nam sang tìm kiếm cơ hội kinh doanh tại Campuchia. Nhiều dự án đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam đã được triển khai, nhất là trong các lĩnh vực du lịch, tài chính, ngân hàng, thương mại, viễn thông, công nghiệp, nông nghiệp, năng lượng, khai thác khoáng sản….trong đó có nhiều doanh nghiệp của Tây Ninh. Đến 31/3/2012, đã có trên 100 dự án của các doanh nghiệp Việt Nam được cấp phép đầu tư tại Campuchia, với tổng số vốn hơn 2,2 tỷ USD, đưa Campuchia trở thành quốc gia đứng thứ 2 về thu hút vốn đầu tư của Việt Nam. Những dự án quy mô lớn có thể kể tới như: dự án viễn thông của Tổng Công ty Viễn thông Quân đội (150 triệu USD); dự án Công ty cổ phần đầu tư phát triển Campuchia của BIDV (vốn đầu tư 100 triệu USD); dự án trồng cao su của Công ty Hoàng Anh Gia Lai (vốn đầu tư 100 triệu USD),…

Quan hệ thương mại giữa Việt Nam với Campuchia từ năm 2000 đến nay đã có sự phát triển vượt bậc. Kim ngạch thương mại hai chiều tăng nhanh, trung bình trên 30%/ năm. Riêng năm 2011, kim ngạch xuất nhập khẩu giữa hai nước đạt 2,8 tỷ USD, tăng 55% so với năm 2010. Việt Nam xuất khẩu chủ yếu là các sản phẩm công nghiệp, sắt thép, vật liệu xây dựng, vải sợi các loại, nguyên phụ liệu dệt may, chất tẩy rửa, hóa mỹ phẩm, sản phẩm nhựa, hàng thực phẩm chế biến, hoa quả và hàng tiêu dùng. Campuchia cũng xuất khẩu khá nhiều mặt hàng, trong đó phải nói đến hàng nông sản, gỗ nguyên liệu, mủ cao su, lương thực, hạt điều… Hai nước đặt mục tiêu kim ngạch xuất nhập khẩu hai chiều đạt 5 tỷ USD vào năm 2015. Bên cạnh đó, các hoạt động hợp tác về du lịch, giao thông… đã góp phần quan trọng trong việc tăng cường và củng cố mối quan hệ hợp tác giữa hai nước.

Về tổng thể, Việt Nam và Campuchia đang có một số thuận lợi cơ bản để thúc đẩy hợp tác kinh tế trong thời gian tới, đặc biệt là:

* Thứ nhất, tình hình tại Việt Nam và Campuchia sẽ tiếp tục ổn định; mối quan hệ "láng giềng tốt đẹp, hữu nghị truyền thống, hợp tác toàn diện, bền vững lâu dài".
* Thứ hai, Việt Nam và Campuchia là những nước láng giềng, có nhiều điểm khá tương đồng về tài nguyên, đất đai, khí hậu, thổ nhưỡng, có vị trí địa lý thông thương thuận tiện cả về đường bộ và đường thủy.
* Thứ ba, hai nước đều nằm ở vị trí trung tâm của khu vực Đông Nam Á- một khu vực có tốc độ phát triển kinh tế nhanh và năng động của thế giới, có tài nguyên thiên nhiên phong phú.
* Thứ tư, hai bên cùng tham gia các quá trình liên kết kinh tế khu vực như liên kết kinh tế ASEAN, Tam giác Phát triển Việt Nam-Lào-Campuchia (CLV), Tiểu vùng sông Mekong mở rộng (GMS), Chiến lược hợp tác kinh tế 3 dòng sông Ayeyawady - Chao Praya - Mekong (ACMECS), Chương trình phát triển các vùng nghèo liên quốc gia dọc hành lang Đông Tây (EWEC).
* Thứ năm, kinh tế của Campuchia và Việt Nam đã vượt qua giai đoạn khó khăn và đang được cải thiện. Nhu cầu hàng và nhu cầu đầu tư tăng mạnh. Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam và Campuchia đang ở mức cao so với các nước trong khu vực.
* Thứ sáu, tiềm năng thị trường 2 nước rất lớn, nhất là thị trường tài chính, đầu tư, thương mại, du lịch, chế biến nông sản,...

Với triển vọng về hợp tác kinh tế hai nước trong tương lai, với vị trí một cửa ngõ quan trọng của Việt Nam, một tỉnh có đường biên dài nhất với Campuchia, Tây Ninh sẽ có cơ hội lớn trong vai trò điểm kết nối Việt Nam - Campuchia –ASEAN.

*2.1.2. Chính phủ Việt Nam đang quan tâm phát triển TMBG*

Với tiềm năng lớn, vùng biên giới Việt Nam – Campuchia được Chính phủ Việt Nam định hướng đến năm 2030 sẽ là vùng kinh tế quan trọng mang tầm vóc quốc tế, có ảnh hưởng đặc biệt đối với Tây Nguyên và Nam Bộ.

Theo Quy hoạch, toàn tuyến biên giới Việt Nam- Campuchia được phân thành *Khu Vực Biên Giới Tây Nam* và *Khu Vực Biên Giới Tây Nguyên*. 6 tỉnh thuộc vùng biên giới Tây Nam (gồm Tây Ninh, Tây Ninh, Long An, Đồng Tháp, An Giang và Kiên Giang) có diện tích tự nhiên khỏang 73.369 km2, dân số khoảng 13 triệu người. Đây sẽ trở thành cửa ngõ quan trọng, là đầu mối giao thương hàng hóa, dịch vụ và du lịch của các nước tiểu vùng sông Mê-kông và Đông Nam Á. Trong Khu vực sẽ có 3 đô thị trung tâm là Long Xuyên, Trảng Bàng và Đặc Khu Kinh Tế Phú Quốc.

Triển khai định hướng trên, chính phủ đã qui hoạch và nâng cấp hàng loạt cửa khẩu, đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, đặc biệt là giao thông và phát triển các khu kinh tế cửa khẩu. chính phủ cũng đang quan tâm tháo gỡ những vướng mắc để thông thương kinh tế.

Tháng 3/2012, Bộ Công thương đã tổ chức Hội nghị tổng kết hoạt động thương mại biên giới để lắng nghe và gỡ khó khăn trong phát triển TMBG. Những vấn đề đã được Bộ Công thương ghi nhận và trình chính phủ để hoàn thiện chiến lược tổng thể cho việc phát triển giao lưu thương mại biên giới. Trên cơ sở lắng nghe ý kiến các địa phương, Chính phủ tập trung vào chính sách phát triển hệ thống phân phối từ nơi sản xuất đến khu vực cửa khẩu; cung cấp thông tin thị trường, tổ chức các hoạt động giao nhận, vận chuyển và dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu; tổ chức các hoạt động nâng cao năng lực cho thương nhân tham gia xuất khẩu, xây dựng một cơ chế đầu tư ngân sách Nhà nước nhằm phát triển hạ tầng kỹ thuật khu vực các cửa khẩu biên giới.

Ngày 18/10/2011 tại tỉnh SeKong (Lào), Bộ Công Thương Việt Nam phối hợp với Bộ Công Thương Lào tổ chức hội nghị Hợp tác Thương mại Biên giới Việt - Lào lần thứ 8, nhằm hiệp thương chính sách phát triển thương mại biên giới, cải thiện đời sống kinh tế, văn hóa, xã hội, xóa đói giảm nghèo cho nhân dân vùng biên giới hai nước, xây dựng tuyến biên giới Việt Nam - Lào ổn định, hòa bình và phát triển. Hai bên nhất trí, trong thời gian tới sẽ tăng cường hợp tác hơn nữa giữa Savanakhet, Salavan của Lào với các tỉnh biên giới Việt Nam. Mở rộng hợp tác liên doanh, giúp nhau phát triển kinh tế, nhất là các lĩnh vực nông nghiệp, thủy lợi, giao thông. Hai bên tạo điều kiện thuận lợi để nhân dân các tỉnh biên giới quan hệ trao đổi hàng hóa, giải quyết nhanh những vướng mắc, tạo sự thông thoáng trong công tác xuất nhập khẩu hàng hóa, xuất nhập cảnh người và phương tiện qua các cửa khẩu giữa 2 nước để các doanh nghiệp được mua bán trao đổi hàng hóa kịp thời theo nguyên tắc các bên cùng có lợi, đảm bảo pháp luật của mỗi nước.

Bên cạnh đó, song song với việc đẩy mạnh quan hệ mậu dịch biên giới trực tiếp, chính phủ cũng quan tâm và có những chính sách cụ thể giúp các địa phương mở rộng hoạt động biên mậu ra nước thứ 3. Chính phủ và các Bộ, ngành liên quan sẽ tăng cường công tác chỉ đạo, hỗ trợ đầu tư cơ sở hạ tầng nhằm phát triển Khu Kinh tế - Thương mại.

*2.1.3. Nhu cầu xuất khẩu và thương mại của Campuchia tăng nhanh*

Theo số liệu của Bộ Thương mại Campuchia, kim ngạch thương mại hai chiều của Campuchia với Trung Quốc tăng gần gấp 3 lần trong quý I năm 2011 so với cùng kỳ năm 2010. Đồng thời, kim ngạch thương mại với Việt Nam và Thái Lan cũng tăng đáng kể.

Theo thống kê, mặt dù đang có xung đột biên giới, kim ngạch thương mại hai chiều với Thái Lan vẫn tăng 87,62% trong quý I năm 2011 so với cùng kỳ năm 2010. Kim ngạch nhập khẩu hàng hóa từ Thái Lan đạt tới 207 triệu USD, tăng 85% so với quý I năm 2010, trong khi đó kim ngạch xuất khẩu cũng tăng tới 3 lần, đạt 6,3 triệu USD.

Campuchia cần hàng hóa nhập khẩu từ Thái Lan và sẽ tiếp tục xuất khẩu ngô và sắn. Mặc dù về ngắn hạn, cuộc xung đột biên giới hiện nay không ảnh hưởng nhiều đến quan hệ kinh doanh với Thái Lan nhưng quan hệ chính trị không tốt đẹp về lâu dài sẽ ảnh hưởng đến quan hệ này.

Trong khi đó, nhập khẩu từ Trung Quốc trong quý I, 2012 đạt tới 456 triệu USD, tăng 189% so với cùng kỳ năm ngoái và xuất khẩu của Campuchia đạt 42 triệu USD, tăng 343% so với cùng kỳ. Sản phẩm chính của Campuchia xuất khẩu sang Trung Quốc đầu năm 2011 vừa qua là gạo, sắn lát, hàng may mặc và giầy dép.

Quan hệ thương mại với Việt Nam cũng trên đà tăng trưởng, kim ngạch xuất khẩu của Campuchia sang Việt Nam trong quý I đạt 37 triệu USD so với mức 20 triệu cùng kỳ năm ngoái, trong khi đó nhập khẩu tăng 67 triệu USD, lên thành 295 triệu USD.

Tuy diễn biến thị trường đang hồi phục sau khủng hoảng kinh tế 2009 là hết sức khả quan, nhưng các chuyên gia kinh tế vẫn lên tiếng cảnh báo về sự thâm hụt thương mại lớn của Campuchia cũng như khả năng của Chính phủ trong quản lý thương mại và thống kê số liệu. Một phần lớn nông sản của Campuchia được xuất khẩu không chính thức, bằng chứng là theo thống kê năm 2010 chỉ có 50 ngàn tấn gạo được xuất khẩu trong khi sản lượng thóc dư thừa của Campuchia đạt tới 3,5 triệu tấn./. Hoạt động thương mại Việt Nam - Campuchia: Cần sự phối hợp đồng bộ hơn

Trong những năm gần đây, quan hệ thương mại Việt Nam- Campuchia, đặc biệt là hoạt động buôn bán qua biên giới đã đạt được những bước phát triển mạnh mẽ. Tuy nhiên, để quản lý và phát triển bền vững về thương mại biên giới hai nước vẫn còn nhiều vấn đề cần bàn.

Kim ngạch xuất nhập khẩu biên mậu tăng nhanh qua các năm. Năm 2002 đạt 173 triệu USD, năm 2003 đạt 230 triệu USD, 2004: 314 triệu USD, 2005: 409 triệu USD, 2006: 688 triệu USD; 2007: 932 triệu USD. Mức tăng trưởng hằng năm khoảng 30%/năm. Trong đó xuất khẩu của Việt Nam sang Campuchia tăng 31%, nhập khẩu của Việt Nam từ Campuchia tăng 45%. Mậu dịch biên giới hai nước chiếm tỷ trọng lớn trong kim ngạch xuất nhập khẩu. Cụ thể năm 2005 bằng 59%, 2006: 73%, 2007: 77%. Về cơ cấu hàng hoá trao đổi biên mậu, Việt Nam xuất siêu chủ yếu là hàng tiêu dùng, thực phẩm, rau quả, thủy sản, sản phẩm nhựa, vật liệu xây dựng… Và nhập khẩu chủ yếu là lúa gạo, cao su, gỗ nguyên liệu. Hằng năm Việt Nam xuất khẩu khoảng 2-3 triệu USD rau quả sang Campuchia. Hiện tại hàng hoá được tập trung trao đổi tại cửa khẩu của tỉnh An Giang và Tây Ninh.

Không riêng gì hàng thực phẩm và tiêu dùng, ngành du lịch cũng được xem là hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài trong đó có Việt Nam. Campuchia có nhu cầu nhập khẩu các sản phẩm dầu, thuốc lá điếu, vàng, vật liệu xây dựng, máy móc, ô-tô xe máy, sản phẩm dược...Năm 2012, thị trường nhập khẩu của chính phủ là từ Hồng Kông (16,1%), Trung Quốc (13,6%), Pháp (12,1%), Thái Lan (11,2%), Đài Loan (10,2%), Hàn Quốc (7,5%), Việt Nam (7,1%), Singapore (4,9%), Nhật (4,1%)…

*2.1.4. Sự phát triển của ngân hàng và các hình thức thanh toán quốc tế*

Trong những năm trước đây, việc thanh toán của các hoạt động buôn bán qua biên giới Campuchia hết sức phức tạp. Tây Ninh đã sử dụng nhiều biện pháp vẫn không quản lý hiệu quả trên lĩnh vực tiền tệ ở khu vực biên giới.

Song hành với sự sôi động của giao lưu thương mại, Tây Ninh phải đối diện với vấn đề “chợ tiền biên giới” tự phát, là nguyên nhân phát tác tình trạng chiếm dụng vốn, lừa đảo, trốn thuế, buôn lậu… Cũng do hoạt động thanh toán không qua ngân hàng, ngân sách tỉnh bị thất thu thuế trầm trọng do các hoạt động buôn bán lậu qua biên giới.

Những nam trước, việc thanh toán giao thương mậu biên bị thao túng của tư nhân nên doanh nghiệp và cư dân bị chèn ép, hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới gặp nhiều khó khăn. Việc thanh toán ở Campuchia rất phức tạp, nên các doanh nghiệp gặp nhiều rủi ro.

Những năm tới, hệ thống ngân hàng thương mại ở biên giới Tây Ninh và Campuchia sẽ phát triển mạnh và tăng cường các hoạt động thanh toán biên mậu. Đây là một trong những bước đi quan trọng mang nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp và cá nhân trong thanh toán hàng hoá xuất nhập khẩu biên giới. Các ngân hàng đi đầu là Agribank, BIDV, Eximbank. Năm 2006, Agribank đã đi tiên phong trong dịch vụ thanh toán biên mậu tại Campuchia thông qua thoả thuận hợp tác với Ngân hàng ACLEDA (Campuchia).

Với việc mở rộng hoạt động thanh toán biên mậu qua ngân hàng, DN và cư dân Tây Ninh có thể lựa chọn các phương thức qua kênh phân phối truyền thống tại các chi nhánh và phòng giao dịch như: Hối phiếu ngân hàng; chứng từ chuyển tiền biên mậu; chứng từ thanh toán thương vụ; thư uỷ thác chuyển tiền thanh toán biên mậu; điện chuyển tiền; thư tín dụng chứng từ mậu dịch biên giới; thư bảo lãnh thanh toán mậu dịch biên giới. Thông qua các tài khoản đối ứng mở tại các ngân hàng Việt Nam (bản địa) và chi nhánh ngân hàng Việt Nam tại Campuchia, các doanh nghiệp và cá nhân có thể sử dụng Việt Nam đồng, và đồng Riel (Campuchia) để thực hiện thanh toán một cách an toàn, tiện lợi, nhanh chóng, chính xác, tiết kiệm, nhất là vào những thời điểm USD khan hiếm, mà vẫn giữ được tỉ giá trao đổi phù hợp giữa các đồng tiền.

Ngân hàng Trung ương Việt Nam, đã lên kế hoạch sớm ký kết Hiệp định thanh toán với Chính phủ Campuchia, làm cơ sở để phát triển hệ thống ngân hàng và các hoạt động thanh toán mậu biên qua ngân hàng. Đồng thời, với sự phát triển mạnh mẽ của CNTT-viễn thông, với các thỏa ước giữa các ngân hàng thương mại Việt Nam và các ngân hàng thương tại Campuchia, doanh nghiệp và cư dân biên giới Tây Ninh có thể sử dụng Internet để chuyển tiền, thanh toán, vấn tin tài khoản, mở L/C… Tất cả những động thái đó sẽ tạo thuận lợi và cơ hội lớn để phát triển TMBG tỉnh Tây Ninh.

*2.1.5. Sự phát triển của công nghệ thông tin và viễn thông*

Công nghệ thông tin (CNTT) là tổ hợp các công nghệ liên quan đến thu thập, lưu giữ, xử lý và sử dụng thông tin trên máy tính. CNTT bao gồm các công nghệ về phần cứng, phần mềm, truyền thông, quản trị cơ sở dữ liệu, và các công nghệ xử lý dữ liệu khác được sử dụng trong một hệ thống thông tin dựa trên máy tính. CNTT và viễn thông ngày nay không thể tách rời. Công nghệ truyền thông chủ yếu là viễn thông. Trong thời đại *“tất cả đều nối mạng”* viễn thông như là một thành phần đương nhiên trong CNTT.

CNTT và viễn thông kết hợp thành một hệ thống cho phép con người kết nối rộng rãi với các vùng miền trên thế giới. Nhờ CNTT - viễn thông đã hiện thực hóa khả năng liên kết mọi người, mọi vùng, mọi quốc gia. CNTT-viễn thông đóng góp vai trò lớn lao trong việc vận chuyển tri thức của loài người đến mỗi người, thúc đẩy quá trình sáng tạo, truyền bá khoa học, chuyển tải thông tin kinh tế xã hội nhanh chóng, tiện lợi, chi phí cực thấp. CNTT- Viễn thông đem lại sự hội tụ các loại hình dịch vụ truyền dữ liệu dịch vụ như dữ liệu Internet băng rộng, gọi điện thoại qua mạng Internet,…

Sự phát triển CNTT- viễn thông những năm gần đây được coi là một cuộc cách mạng công nghệ, thúc đẩy sự phát triển vô cùng mạnh mẽ tiến bộ xã hội. Sự phát triển CNTT mở ra một thời kỳ mới cho sự phát triển trên mọi lĩnh vực của xã hội loài người. CNTT-viễn thông được ứng dụng rộng rãi trong quản lý, đặc biệt là với sự ra đời của các mô hình quản lý tiên tiến như: quản lý nguồn lực (ERP), quản lý quan hệ khách hàng (CRM), quản lý tài nguyên (SRP),... Các phần mềm ứng dụng được triển khai trong quản lý đã đảm nhận việc chuyển tải công văn, báo cáo, truyền số liệu tổng hợp tình hình kinh tế - xã hội, xây dựng các trang Web phục vụ cho việc điều hành,…. CNTT kết nối toàn thế giới.

Với một tỉnh như Tây Ninh, CNTT- viễn thông giúp kết nối các đơn vị ngân hàng, tài chính, nông nghiệp, công nghiệp, thương mại, an ninh,… Nó giúp cho các cơ quan quản lý nhà nước của tỉnh một công cụ giám sát hữu hiệu sự hoạt động của hệ thống chính quyền cấp dưới. Nó giúp truyền đạt nhanh chóng, chính xác các chủ trương, chính sách. Nó nâng tầm nhìn của các nhà quản lý lên phạm vi toàn cầu. Có thể nói, CNTT là công cụ mạnh mẽ, sắc bén, hiệu quả của quản lý nhà nước.

CNTT giúp cho doanh nghiệp Tây Ninh nắm bắt nhanh chóng thông tin thị trường trong và ngoài nước, quảng bá hiệu quả sản phẩm và thương hiệu. Thương mại điện tử sẽ giúp cho doanh nghiệp mua - bán hàng qua mạng nhanh chóng, tiện lợi, chi phí thấp. Phát triển thương mại điện tử tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào thị trường quốc tế và khu vực theo xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế.

Chính vì lợi ích to lớn của CNTT-viễn thông, Tây Ninh đã có nhiều cố gắng triển khai các chương trình dự án đầu tư hạ tầng CNTT, phục vụ nhu cầu quản lý, điều hành của Tỉnh. Đến nay, tỉnh đã cơ bản hoàn thành chương trình “Chính phủ điện tử”. Trên nền tảng đó, việc quản lý, điều hành của Tỉnh được tổ chức hết sức hiệu quả và cũng nhờ vậy, Tây Ninh được kết nối với toàn thế giới.

CNTT cũng đã được các doanh nghiệp Tây Ninh hoan nghênh và ứng dụng mạnh mẽ vào quản lý sản xuất kinh doanh và quảng bá sản phẩm. Có thể nói, với sự phát triển mạnh mẽ của CNTT – viễn thông những năm tới sẽ tiếp thêm sức mạnh cho các doanh nghiệp của tỉnh vươn xa, đặc biệt là trong phát triển thương mại xuyên biên giới.

*2.1.6. Kinh tế Việt Nam đang hồi phục và phát triển*

Khủng hoảng kinh tế thế giới đã trực tiếp ảnh hưởng đến Việt Nam từ 2009 vag góp phần làn kinh tế Việt Nam suy giảm trong thời gian qua. Tuy nhiên, từ 2013 đến nay, đà suy giảm đã được khống chế. Kinh tế Việt Nam có dấu hiệu tăng trưởng trở lại.

Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2014 ước tính tăng 5,98% so với năm 2013, trong đó quý I tăng 5,06%; quý II tăng 5,34%; quý III tăng 6,07%; quý IV tăng 6,96%. Mức tăng trưởng năm nay cao hơn mức tăng 5,25% của năm 2012 và mức tăng 5,42% của năm 2013 cho thấy dấu hiệu tích cực của nền kinh tế. Trong mức tăng 5,98% của toàn nền kinh tế, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 3,49%, cao hơn mức 2,64% của năm 2013. Khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 7,14%, cao hơn nhiều mức tăng 5,43% của năm trước; khu vực dịch vụ tăng 5,96%.

Về cơ cấu nền kinh tế, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản chiếm tỷ trọng 18,12%; khu vực công nghiệp và xây dựng chiếm 38,50%; khu vực dịch vụ chiếm 43,38% (Cơ cấu tương ứng của năm 2013 là: 18,38%; 38,31%; 43,31%). Xét về góc độ sử dụng GDP năm 2014, tiêu dùng cuối cùng tăng 6,20% so với năm 2013.

***Sản xuất nông, lâm nghiệp và thủy sản***

Sản lượng lúa cả năm 2014 ước tính đạt gần 45 triệu tấn, tăng 955,2 nghìn tấn so với năm trước, chủ yếu do năng suất đạt 57,6 tạ/ha, tăng 1,9 tạ/ha. Trong sản lượng lúa cả năm, sản lượng lúa đông xuân đạt hơn 20,8 triệu tấn, tăng 780,8 nghìn tấn do năng suất đạt 66,9 tạ/ha, tăng 2,3 tạ/ha; sản lượng lúa hè thu đạt 14,5 triệu tấn, giảm 93,1 nghìn tấn; sản lượng lúa mùa ước tính đạt 9,6 triệu tấn, tăng 267,5 nghìn tấn.

Đàn trâu cả nước năm nay có 2,5 triệu con, giảm 1,9% so với năm 2013 do điều kiện bãi chăn thả bị thu hẹp; đàn bò có 5,2 triệu con, tăng 1,5%, riêng chăn nuôi bò sữa tiếp tục tăng nhanh, tổng đàn bò sữa năm 2014 của cả nước là 227,6 nghìn con, tăng 22,1% so với năm 2013; đàn lợn có 26,8 triệu con, tăng 1,9%; đàn gia cầm có 327,7 triệu con, tăng 3,2% (Đàn gà 246 triệu con, tăng 4,9%). Sản lượng thịt hơi các loại năm nay ước tính đạt khá, trong đó sản lượng thịt trâu đạt 86,9 nghìn tấn, tăng 1,6%; sản lượng thịt bò đạt 292,9 nghìn tấn, tăng 2,6%; sản lượng thịt lợn đạt 3,4 triệu tấn, tăng 3,1%; sản lượng thịt gia cầm đạt 875 nghìn tấn, tăng 5,3%.

Sản lượng thuỷ sản năm 2014 ước tính đạt 6332,5 nghìn tấn, tăng 5,2% so với năm trước, trong đó cá đạt 4571 nghìn tấn, tăng 4,5%; tôm đạt 790,5 nghìn tấn, tăng 9,3%. Sản lượng thuỷ sản nuôi trồng cả năm ước tính đạt 3413,3 nghìn tấn, tăng 6,1% so với năm trước, trong đó cá 2449,1 nghìn tấn, tăng 4,1%; tôm 631,5 nghìn tấn, tăng 12,7%. Sản lượng tôm nuôi tăng mạnh chủ yếu do tôm thẻ chân trắng tăng cao, đạt 349 nghìn tấn, tăng 36,3% so với năm trước. Sản lượng thủy sản khai thác năm nay ước tính đạt 2919,2 nghìn tấn, tăng 4,1% so với năm trước, trong đó khai thác biển đạt 2711,1 nghìn tấn, tăng 4%.

***Sản xuất công nghiệp***

Chỉ số sản xuất toàn ngành công nghiệp năm 2014 ước tính tăng 7,6% so với năm 2013 (Quý I tăng 5,3%, quý II tăng 6,9%, quý III tăng 7,8%, quý IV ước tính tăng 10,1%), cao hơn nhiều mức tăng 5,9% của năm 2013. Trong mức tăng chung cả năm của toàn ngành công nghiệp, ngành khai khoáng tăng 2,5%; ngành chế biến, chế tạo tăng 8,7%, cao hơn mức tăng 7,3% của năm 2013; sản xuất và phân phối điện tăng 12,1%; ngành cung cấp nước, xử lý nước thải, rác thải tăng 6,4%.

Chỉ số tiêu thụ toàn ngành công nghiệp chế biến, chế tạo tháng Mười Một năm 2014 tăng 3% so với tháng trước và tăng 14,2% so với cùng kỳ năm trước. Tính chung 11 tháng, chỉ số tiêu thụ ngành này tăng 11,1% so với cùng kỳ năm 2013, cao hơn mức tăng 3,6% của cùng kỳ năm 2012 và mức tăng 9,2% của cùng kỳ năm 2013.

***Tình hình hoạt động của doanh nghiệp***

Trong năm 2014, cả nước có 74.842 doanh nghiệp đăng ký thành lập mới với tổng vốn đăng ký là 432,2 nghìn tỷ đồng, giảm 2,7% về số doanh nghiệp và tăng 8,4% về số vốn đăng ký so với năm trước. Số vốn đăng ký bình quân một doanh nghiệp thành lập mới trong năm đạt 5,8 tỷ đồng, tăng 11,5% so với năm 2013. Số lao động dự kiến được tạo việc làm của các doanh nghiệp thành lập mới trong năm qua là 1091 nghìn người, tăng 2,8% so với năm trước. Trong năm qua, cả nước có 15.419 doanh nghiệp quay trở lại hoạt động, tăng 7,1% so với cùng kỳ năm 2013.

Trong năm 2014, cả nước có 67.823 doanh nghiệp gặp khó khăn buộc phải giải thể, hoặc đăng ký tạm ngừng hoạt động có thời hạn, hoặc ngừng hoạt động chờ đóng mã số doanh nghiệp hoặc không đăng ký, bao gồm 9.501 doanh nghiệp đã hoàn thành thủ tục giải thể, giảm 3,2% so với năm trước, số lượng doanh nghiệp giải thể phần lớn là những doanh nghiệp có quy mô vốn dưới 10 tỷ đồng; 58.322 doanh nghiệp khó khăn phải ngừng hoạt động, tăng 14,5% so với năm trước. Trong đó, 11.723 doanh nghiệp đăng ký tạm ngừng hoạt động có thời hạn; 46.599 doanh nghiệp ngừng hoạt động chờ đóng mã số doanh nghiệp hoặc không đăng ký.

Tổng số vốn đăng ký mới và đăng ký bổ sung thêm vào nền kinh tế trong năm 2014 là 1.027,9 nghìn tỷ đồng, bao gồm 595,7 nghìn tỷ đồng của doanh nghiệp đăng ký thành lập mới và 432,2 nghìn tỷ đồng của doanh nghiệp thay đổi tăng vốn.

***Hoạt động dịch vụ***

Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng năm 2014 ước tính đạt 2.945,2 nghìn tỷ đồng, tăng 10,6% so với năm 2013, nếu loại trừ yếu tố giá tăng 6,3%, cao hơn mức tăng 5,5% của năm 2013. Xét theo ngành hàng, doanh thu bán lẻ hàng hóa cả năm đạt 2.216 nghìn tỷ đồng, tăng 11,3% so với năm 2013; doanh thu dịch vụ lưu trú ăn uống và du lịch đạt 381,8 nghìn tỷ đồng, tăng 8%; doanh thu dịch vụ khác đạt 347,4 nghìn tỷ đồng, tăng 9,4%.

Vận tải hàng hóa cả năm ước tính tăng 5,6% về vận chuyển và tăng 1,7% về luân chuyển so với năm trước, trong đó vận tải hàng hoá đường bộ tăng 6,9% và tăng 5,4%; đường sông tăng 3,1% và tăng 4,4%; đường biển giảm 5,2% và giảm 0,7%; đường sắt tăng 10% và tăng 13%.

Khách quốc tế đến nước ta năm 2014 ước tính đạt 7.874,3 nghìn lượt khách, tăng 4% so với năm trước, thấp hơn nhiều so với mức tăng 10,6% của năm 2013 do ảnh hưởng của tình hình biển Đông. Khách đến với mục đích du lịch, nghỉ dưỡng đạt 4.762,5 nghìn lượt người, tăng 2,6%; đến vì công việc 1.321,9 nghìn lượt người, tăng 4,3%; thăm thân nhân đạt 1.347,1 nghìn lượt người, tăng 6,9%.

***Hoạt động ngân hàng***

Tổng phương tiện thanh toán tính đến thời điểm 22-12-2014 tăng 15,99% so với tháng 12 năm 2013 (cùng kỳ năm 2013 tăng 16,13%); tín dụng đối với nền kinh tế tăng 12,62% (cùng kỳ năm 2013 tăng 12,51%); huy động vốn tăng 15,76% (cùng kỳ năm 2013 tăng 17,23%); dự trữ ngoại hối tăng cao; tỷ giá ngoại tệ được kiểm soát trong biên độ đề ra.

Vốn đầu tư phát triển toàn xã hội thực hiện năm 2014 theo giá hiện hành ước tính đạt 1.220,7 nghìn tỷ đồng, tăng 11,5% so với năm 2013 và bằng 31% GDP, bao gồm: Vốn khu vực Nhà nước đạt 486,8 nghìn tỷ đồng, tăng 10,1% so với năm trước; vốn khu vực ngoài Nhà nước đạt 468,5 nghìn tỷ đồng, tăng 13,6%; vốn khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đạt 265,4 nghìn tỷ đồng, tăng 10,5%. Trong vốn đầu tư của khu vực Nhà nước, vốn từ ngân sách Nhà nước thực hiện năm 2014 ước tính đạt 207,7 nghìn tỷ đồng, bằng 102% kế hoạch năm và tăng 0,3% so với năm 2013.

Từ đầu năm đến thời điểm 15-12-2014, đầu tư trực tiếp của nước ngoài thu hút 1.588 dự án được cấp phép mới với số vốn đăng ký đạt 15.642,6 triệu USD, tăng 24,5% về số dự án và tăng 9,6% về số vốn so với cùng kỳ năm 2013. Đồng thời có 594 lượt dự án đã cấp phép từ các năm trước được cấp vốn bổ sung với 4.588,3 triệu USD. Như vậy tổng vốn đăng ký của các dự án cấp mới và vốn cấp bổ sung đạt 20.230,9 triệu USD, tuy giảm 6,5% so với cùng kỳ năm 2013 nhưng cao hơn 19% so với kế hoạch. Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện năm 2014 ước tính đạt 12,4 tỷ USD, tăng 7,4% so với năm trước và cao hơn 2,9% so với kế hoạch năm 2014.

Tổng thu ngân sách Nhà nước từ đầu năm đến thời điểm 15-12-2014 ước tính đạt 814,1 nghìn tỷ đồng, bằng 104% dự toán năm, trong đó thu nội địa đạt 551,4 nghìn tỷ đồng, bằng 102,3%; thu từ dầu thô đạt 98,1 nghìn tỷ đồng, bằng 115,2%; thu cân đối ngân sách từ hoạt động xuất, nhập khẩu đạt 160,3 nghìn tỷ đồng, bằng 104,1%. Trong thu nội địa, thu từ khu vực doanh nghiệp Nhà nước 184,6 nghìn tỷ đồng, bằng 100% dự toán năm; thu từ doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (không kể dầu thô) 117,2 nghìn tỷ đồng, bằng 105%; thu thuế công, thương nghiệp và dịch vụ ngoài Nhà nước 105 nghìn tỷ đồng, bằng 97,9%; thuế thu nhập cá nhân 45,3 nghìn tỷ đồng, bằng 95,5%; thuế bảo vệ môi trường 11,4 nghìn tỷ đồng, bằng 89,9%; thu phí, lệ phí 10,9 nghìn tỷ đồng, bằng 105,5%.

Tổng chi ngân sách Nhà nước từ đầu năm đến thời điểm 15-12-2014 ước tính đạt 968,5 nghìn tỷ đồng, bằng 96,2% dự toán năm, trong đó chi đầu tư phát triển 158 nghìn tỷ đồng, bằng 97% (riêng chi đầu tư xây dựng cơ bản 153,1 nghìn tỷ đồng, bằng 96,8%); chi phát triển sự nghiệp kinh tế - xã hội, quốc phòng, an ninh, quản lý Nhà nước, Đảng, đoàn thể ước tính đạt 690,5 nghìn tỷ đồng, bằng 98,2%; chi trả nợ và viện trợ 120 nghìn tỷ đồng, bằng 100%.

***Xuất, nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ***

Kim ngạch hàng hóa xuất khẩu năm 2014 ước tính đạt 150 tỷ USD, tăng 13,6% so với năm 2013, trong đó, khu vực kinh tế trong nước đạt 48,4 tỷ USD, tăng 10,4%, mức tăng cao nhất từ năm 2012 và đóng góp 3,5 điểm phần trăm vào mức tăng chung; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đạt 101,6 tỷ USD (gồm cả dầu thô), tăng 15,2%, đóng góp 10,1 điểm phần trăm và đạt 94,4 tỷ USD (không kể dầu thô), tăng 16,7%. Nếu loại trừ yếu tố giá, kim ngạch hàng hóa xuất khẩu năm 2014 tăng 9,1%. Các nhóm hàng xuất khẩu chủ lực vẫn thuộc về khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài: Kim ngạch xuất khẩu điện thoại các loại và linh kiện chiếm 99,6% tổng kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng này của cả nước; hàng dệt, may chiếm 59,4%; giày dép chiếm 77%; máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác chiếm 89,7%; điện tử, máy tính và linh kiện chiếm 98,8%.

Một số mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn tăng so với năm trước là: Điện thoại các loại và linh kiện đạt 24,1 tỷ USD, tăng 13,4%; hàng dệt may đạt 20,8 tỷ USD, tăng 15,8%; giày dép đạt 10,2 tỷ USD, tăng 21,6%; điện tử máy tính và linh kiện đạt 11,6 tỷ USD, tăng 10%; thủy sản đạt 7,9 tỷ USD, tăng 17,6%; cà phê đạt 3,6 tỷ USD, tăng 30,8%; gạo đạt 3 tỷ USD, tăng 1,8%; hạt điều đạt 2 tỷ USD, tăng 22,4%. Xuất khẩu dầu thô, cao su và xăng dầu giảm so với năm trước: dầu thô đạt 7,2 tỷ USD, giảm 0,7%; cao su đạt 1,8 tỷ USD, giảm 28,1%; xăng dầu đạt 924 triệu USD, giảm 26,1%.

Về cơ cấu nhóm hàng xuất khẩu năm nay nhóm hàng công nghiệp nặng và khoáng sản chiếm 44,3% tổng kim ngạch hàng hóa xuất khẩu với mặt hàng điện thoại và linh kiện ước đạt 24,1 tỷ USD, tăng 13,4% và chiếm 16,1%. Nhóm hàng công nghiệp nhẹ chiếm 38,6%. Hàng nông sản, lâm sản chiếm 11,9%. Hàng thủy sản chiếm 5,2%.

Kim ngạch hàng hóa nhập khẩu năm nay ước tính đạt 148 tỷ USD, tăng 12,1% so với năm trước, trong đó khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đạt 84,5 tỷ USD, tăng 13,6%; khu vực kinh tế trong nước đạt 63,5 tỷ USD, tăng 10,2%. Kim ngạch nhập khẩu trong năm của một số mặt hàng phục vụ sản xuất tăng cao so với năm trước: Máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng khác đạt 22,5 tỷ USD, tăng 20,2%; vải đạt 9,5 tỷ USD, tăng 14%; xăng dầu đạt 7,6 tỷ USD, tăng 9,3%; chất dẻo đạt 6,3 tỷ USD, tăng 10,9%; nguyên phụ liệu dệt, may, giày dép đạt 4,7 tỷ USD, tăng 25,6%; hóa chất đạt 3,3 tỷ USD, tăng 9,5%; bông đạt 1,4 tỷ USD, tăng 22,7%. Một số mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu lớn tăng so với năm 2013: Điện tử, máy tính và linh kiện đạt 18,8 tỷ USD, tăng 6%; điện thoại các loại và linh kiện đạt 8,6 tỷ USD, tăng 6,7%; ô tô đạt 3,7 tỷ USD, tăng 53,1%, trong đó ô tô nguyên chiếc đạt 1,6 tỷ USD, tăng 117,3%. Về cơ cấu hàng hóa nhập khẩu năm nay, nhóm hàng tư liệu sản xuất chiếm tỷ trọng lớn nhất với 91,2%, trong đó nhóm hàng máy móc, thiết bị, dụng cụ, phương tiện vận tải, phụ tùng chiếm 37,6%; nhóm hàng nguyên, nhiên vật liệu chiếm 53,6%. Nhóm hàng vật phẩm tiêu dùng chiếm 8,8%.

Uớc tính xuất siêu năm 2014 khoảng 2 tỷ USD, trong đó khu vực có vốn đầu tư nước ngoài xuất siêu 17 tỷ USD, cao hơn mức 13,7 tỷ USD của năm trước; khu vực kinh tế trong nước nhập siêu 15 tỷ USD, cao hơn mức 13,7 tỷ USD của năm 2013.

Xuất khẩu dịch vụ năm 2014 ước tính đạt 11 tỷ USD, tăng 2,8% so với năm 2013, trong đó xuất khẩu dịch vụ du lịch đạt 7,3 tỷ USD, chiếm 66% tổng kim ngạch và không biến động nhiều so với năm trước. Nhập khẩu dịch vụ năm nay đạt 15 tỷ USD, tăng 5,6% so với năm 2013, trong đó dịch vụ vận tải và bảo hiểm hàng nhập khẩu đạt 8,1 tỷ USD, chiếm 54% tổng kim ngạch và tăng 12,6%. Nhập siêu dịch vụ năm 2014 khoảng 4 tỷ USD, chủ yếu do nhập khẩu dịch vụ vận tải vì hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài vẫn do nước ngoài thực hiện là chính.

Tình hình kinh tế Việt Nam được dự báo tiếp tục được cải thiện trong những năm tới và hướng đến xuất khẩu sẽ là điều kiện để thương mại biên giới Tây Ninh phát triển

*2.1.7. Kinh tế Campuchia đang phát triển và có nhiều tiềm năng*

*2.1.7.1. Khái quát tình hình kinh tế Campuchia*

Cămpuchia là nước nông nghiệp (20% diện tích là đất nông nghiệp, 75% dân số làm nghề nông), sản phẩm chủ yếu là lúa, ngô, lạc, cao su, thuốc lá…; có nhiều tài nguyên quý hiếm như dầu mỏ, gỗ, đá quý, hồng ngọc, vàng, bô-xít.... Khu đền Angkor được xếp là một trong số các kỳ quan nổi tiếng của thế giới.

Theo nghiên cứu của [Liên Hiệp Quốc](http://vi.wikipedia.org/wiki/Li%C3%AAn_Hi%E1%BB%87p_Qu%E1%BB%91c), [Ngân hàng Thế giới](http://vi.wikipedia.org/wiki/Ng%C3%A2n_h%C3%A0ng_Th%E1%BA%BF_gi%E1%BB%9Bi), [Đại học Harvard](http://vi.wikipedia.org/wiki/%C4%90%E1%BA%A1i_h%E1%BB%8Dc_Harvard)Campuchia có trữ lượng dầu lớn, có thể lên đến 2 tỉ thùng dầu và 10.000 tỉ mét khối khí đốt.

Tiềm năng du lịch tại Campuchia tập trung chia làm 5 vùng trọng điểm:

* Vùng thủ đô [Phnôm Pênh](http://vi.wikipedia.org/wiki/Phn%C3%B4m_P%C3%AAnh) có: [Cung điện Hoàng gia Campuchia](http://vi.wikipedia.org/wiki/Cung_%C4%91i%E1%BB%87n_Ho%C3%A0ng_gia_Campuchia), [Chùa Bạc](http://vi.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%B9a_B%E1%BA%A1c), [Bảo tàng Quốc gia Phnom Penh](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=B%E1%BA%A3o_t%C3%A0ng_Qu%E1%BB%91c_gia_Phnom_Penh&action=edit&redlink=1), [Tượng đài Độc lập Phnôm Pênh](http://vi.wikipedia.org/wiki/T%C6%B0%E1%BB%A3ng_%C4%91%C3%A0i_%C4%90%E1%BB%99c_l%E1%BA%ADp_Phn%C3%B4m_P%C3%AAnh) (Vimean Akareach), [Tượng đài Hữu nghị Việt Nam - Campuchia](http://vi.wikipedia.org/wiki/T%C6%B0%E1%BB%A3ng_%C4%91%C3%A0i_H%E1%BB%AFu_ngh%E1%BB%8B_Vi%E1%BB%87t_Nam_-_Campuchia), [Bảo tàng diệt chủng Tuol Sleng](http://vi.wikipedia.org/wiki/B%E1%BA%A3o_t%C3%A0ng_di%E1%BB%87t_ch%E1%BB%A7ng_Tuol_Sleng), [Chùa Wat Phnom](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Ch%C3%B9a_Wat_Phnom&action=edit&redlink=1), [Trung tâm Diệt chủng Choeung Ek](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Trung_t%C3%A2m_Di%E1%BB%87t_ch%E1%BB%A7ng_Choeung_Ek&action=edit&redlink=1)
* [Cố đô OOdong](http://vi.wikipedia.org/wiki/C%E1%BB%91_%C4%91%C3%B4_OOdong): [Phnom Đa/Angkor Borei](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Phnom_%C4%90a/Angkor_Borei&action=edit&redlink=1), [Tháp Bà Đen](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Th%C3%A1p_B%C3%A0_%C4%90en&action=edit&redlink=1) - Prasat Neang Khmau
* [Tonle Bati/Ta Prohm](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tonle_Bati/Ta_Prohm&action=edit&redlink=1), [Núi Ta Mao](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=N%C3%BAi_Ta_Mao&action=edit&redlink=1) và [Vườn thú Ta Khmau](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=V%C6%B0%E1%BB%9Dn_th%C3%BA_Ta_Khmau&action=edit&redlink=1), [Đảo Mekong](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=%C4%90%E1%BA%A3o_Mekong&action=edit&redlink=1) - làng thủ công Koh Okhna Tey.
* [Siêm Riệp](http://vi.wikipedia.org/wiki/Si%C3%AAm_Ri%E1%BB%87p): Toàn bộ quần thể di tích [Angkor](http://vi.wikipedia.org/wiki/Angkor), [Tonlé Sap](http://vi.wikipedia.org/wiki/Tonl%C3%A9_Sap), [Prasat Preah Vihear](http://vi.wikipedia.org/wiki/Prasat_Preah_Vihear), [Núi Kulen và sông ngàn Linga](http://vi.wikipedia.org/wiki/N%C3%BAi_Kulen_v%C3%A0_s%C3%B4ng_ng%C3%A0n_Linga), [Rattanakhri](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Rattanakhri&action=edit&redlink=1) , [Banlung](http://vi.wikipedia.org/wiki/Banlung), [Stung Treng](http://vi.wikipedia.org/wiki/Stung_Treng), [Sen Monorom](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Sen_Monorom&action=edit&redlink=1),
* [Thành phố Sihanouk](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Th%C3%A0nh_ph%E1%BB%91_Sihanouk&action=edit&redlink=1) có: [Kok Kong](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Kok_Kong&action=edit&redlink=1), [Kep](http://vi.wikipedia.org/wiki/Kep), Odong, [Pailin](http://vi.wikipedia.org/wiki/Pailin) ,
* [Batambang](http://vi.wikipedia.org/wiki/Batambang) có: [Poipet](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Poipet&action=edit&redlink=1), [Sisophon](http://vi.wikipedia.org/wiki/Sisophon)

Kinh tế Cămpuchia bắt đầu phát triển từ những năm 90 khi nền kinh tế thị trường được thiết lập. Từ năm 2000 đến năm 2004, tốc độ tăng trưởng kinh tế trung bình đạt 6,4%; năm 2005, đạt mức tăng trưởng kỷ lục là 13,4%, trong đó 4 lĩnh vực phát triển nhanh là dệt may, nông nghiệp, du lịch và xây dựng. Ngành công nghiệp của Cămpuchia còn yếu kém, chủ yếu dựa vào đầu tư và viện trợ của nước ngoài. Hàng năm, Cămpuchia phải nhập siêu hàng trăm triệu USD. Tình hình kinh tế năm 2013 của Campuchia như sau:

* Tốc độ tăng trưởng kinh tế 11,4%.
* Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) 6,729 tỷ USD.
* Xuất khẩu 3,663 tỷ USD; riêng ngành dệt may đạt 3,1 tỷ USD .
* Nhập khẩu 5,538 tỷ USD.
* Nông nghiệp tăng 11,1%;
* Du lịch tăng 16%, đạt 2,1 triệu khách.
* Xây dựng tăng 19,2%.
* Cơ cấu kinh tế (trong GDP): nông nghiệp 35%, công nghiệp 30%, dịch vụ 35%.
* Thu nhập bình quân đầu người: 350 USD.
* Nợ nước ngoài 1955 triệu USD, chủ yếu của WB và ADB.
* Lực lượng lao động: khoảng 7.5 triệu người.
* Tỷ lệ lạm phát 5,8%.

Công nghiệp Campuchia chủ yếu dựa vào khu vực cá thể với các xí nghiệp vừa và nhỏ, tập trung vào các lĩnh vực:

* Lương thực thực phẩm như say sát gạo, ngô, mắm muối, dầu ăn, bánh kẹo, chè, đường, đồ uống, thức ăn gia súc…;
* Thêu, dệt, đồ da, và đồ thể thao;
* Chế biến gỗ, làm đồ nội thất, giấy;
* Sản phẩm hoá chất như xà phòng, hương liệu, tinh chế dầu, đồ nhựa, cao su…;
* Sản xuất gương, kính, đồ gốm, xi-măng…;
* Tái chế sắt thép làm dao, đồ gia dụng, máy móc, đồ điện,…
* Đầu tư nước ngoài tập trung vào các lĩnh vực:
* Dệt may, may quần áo thể thao;
* Nhà hàng khách sạn;
* Bảo hiểm, dịch vụ ngân hàng, và tư vấn pháp lý;
* Sản xuất thuốc lá, đồ uống, bia, mỳ ăn liền, sản phẩm y tế;
* Viễn thông;
* Vận tải đường biển, đường không (sân bay);
* Phân phối, tiếp thị dầu khí;

*2.1.7.2. Tình hình sản xuất nông nghiệp của Campuchia*

Nông nghiệp là lĩnh vực được ưu tiên hàng đầu trong chính sách phát triển nhằm đảm bảo an ninh lương thực và thúc đẩy các ngành khác, đặc biệt là cung cấp nguyên liệu thô cho công nghiệp chế biến, tăng xuất khẩu và tạo công ăn việc làm.

Chủ trương của Chính phủ là cho phép các nhà đầu tư được sử dụng đất, bao gồm đất chuyển nhượng, thuê dài hạn và ngắn hạn (có thể gia hạn), phù hợp với quy định của luật đất đai. Những lĩnh vực ưu tiên đầu tư được Chính phủ xác định gồm: thuỷ lợi, nuôi trồng hải sản, tinh chế dầu cọ, chế biến thực phẩm, trồng và chế biến cao su, chế biến đường, sợi đay.

*2.1.7.3. Tình hình ngành du lịch của Campuchia*

Du lịch là lĩnh vực hấp dẫn nhất về đầu tư nước ngoài. Ngoài quần thể du lịch Angkor, tỉnh Siem Reap (xây dựng trong khoảng thời gian từ TK IX đến TK XIII, diện tích khoảng 400 km2, được coi là công trình kiến trúc tôn giáo lớn nhất ở Đông Nam Á, cách Phnom Penh 321 km), Cămpuchia còn có những khu du lịch khác như: bãi biển ở Sihanoukville, Kampot; sự hấp dẫn của thành phố Phnom Penh; du lịch trên sông Mekong, Biển Hồ (mùa khô diện tích 3.000 km2, mùa mưa diện tích 10.000 km2); và du lịch sinh thái ở tỉnh Moldonkiri và Rotanakiri thuộc Đông Bắc Cămpuchia... Do đó, có thể cơ hội đầu tư trong lĩnh vực này sẽ là tổ chức các tua du lịch sinh thái, văn hoá; xây dựng sân golf, nhà hàng khách sạn...

*2.1.7.4. Khai thác mỏ:*

Để phục vụ cho việc thăm dò, khai thác dầu khí, các vùng đất và biển của Cămpuchia được chia thành 32 lô. Đến nay mới thăm dò và khai thác các lô ngoài khơi từ lô số 1 đến lô số 4. Ba công ty lớn ký được dự án khai thác 30 năm là Enterprise Oil Exploration Ltd., Premier Oil Petroleum Cambodia Ltd., và Campex. Ngoài ra, gần đây có công ty Chevron (Mỹ) ký được dự án đưa các thiết bị thăm dò dầu khí vào khu vực Sihanoukville để tiến hành thăm dò ở khu A; công ty PTTEP (Thái Lan) ký dự án thăm dò khu B; công ty Suo Ching Industry (Hàn Quốc) thăm dò ở tỉnh Pusat. Công ty khai thác dầu xa bờ quốc gia Trung Quốc (CNOOC) và công ty TOTAL (Pháp) cũng đang tìm hiểu, muốn thăm dò khai thác dầu ngoài vùng biển của Cămpuchia. Hiện Chính phủ đang có kế hoạch cấp thêm giấy phép khai thác trên cơ sở các hợp đồng phân chia sản phẩm với các điều khoản ưu đãi cho các dự án khai thác và sản xuất.

Ngoài ra, CPC có nguồn tài nguyên phong phú như vàng, đá quý, phốt pho, đá vôi (để làm xi măng và đá xây dựng), bô-xít, đất sét, cát/sỏi, đá granite, đồng, kẽm... Đến nay, mới có 2 công ty Sun Trading Co. Ltd. và Delcom Cambodia ký hợp đồng khai thác vàng. Chính phủ Cămpuchia cũng mới cấp phép cho công ty khai khoáng Úc BHP Billiton thăm dò khai thác bô-xít ở tỉnh Mondolkiri và Rotanakiri…

*2.1.7.5. Các đặc khu kinh tế*

Chính phủ chủ trương mở các đặc khu kinh tế nhằm thu hút đầu tư trong và ngoài nước. Nhiều khu công nghiệp đã và sẽ được xây dựng tại Phnom Penh, Sihanoukville, Koh Kong, Poipet, Pailin, Svay Rieng, Kandal, Takeo… trong đó bao gồm các khu chế xuất và khu thương mại tự do. Hiện tại, Sihanoukville đã dành một diện tích 50 ha cho mục đích này. Các thiết bị cảng sẽ được lắp đặt tại Sihanoukville, cảng khô (kho chứa hàng hoá để kiểm tra hải quan trước khi trả thuế) được xây dựng ở Phnom Penh.

Tuy nhiên, một vấn đề ảnh hưởng đến sự phát triển của các khu công nghiệp là không thể bảo đảm vốn vay bằng cách sử dụng bất động sản làm thế chấp. Các cơ quan tài chính không muốn cho vay nếu dùng bất động sản làm thế chấp vì hệ thống pháp luật liên quan đến đăng ký đất đai và cưỡng chế thế chấp không bảo đảm. Chưa có luật thế chấp và luật phá sản ở Cămpuchia.

*2.1.7.6. Chính sách đầu tư*

Nhằm khuyến khích đầu tư và tạo ra môi trường thương mại tự do, công bằng, tháng 3/2003, Quốc Hội Cămpuchia đã thông qua Luật Sửa đổi Luật Đầu tư (ban hành 8/1994) với 1 số quy định mới như sau:

* Các nhà đầu tư không phải đóng thuế trong 3 năm và được hưởng thêm 3 năm nữa tuỳ thuộc vào hoạt động hoặc lĩnh vực đầu tư. Việc không phải đóng thuế được tính từ năm đầu tiên có lợi nhuận nhưng không được quá năm thứ tư kể từ khi hoạt động.
* Được miễn thuế nhập khẩu 100% đối với các mặt hàng là nguyên vật liệu xây dựng, trang thiết bị sản xuất, máy móc, các sản phẩm trung gian, nguyên liệu thô và các loại phụ tùng.
* Được bảo đảm không bị quốc hữu hoá.
* Được thuê đất dài hạn 99 năm trên các vùng đất chuyển nhượng cho mục đích nông nghiệp, hoặc có thể sở hữu một phần đất thông qua liên doanh với 1 đối tác địa phương có trên 50% cổ phần.
* Không bị kiểm soát giá cả.
* Không phân biệt giữa các nhà đầu tư trong nước và các nhà đầu tư nước ngoài.
* Thực hiện dịch vụ một cửa ở Hội đồng phát triển Cămpuchia (CDC) nhằm tạo thuận lợi và thúc đầy quá trình đầu tư; cấp giấy Xác nhận đăng ký đủ điều kiện hoặc Thư không đồng ý trong vòng 3 ngày.

Tất cả các lĩnh vực đều được mở cho đầu tư nước ngoài, trừ những lĩnh vực liên quan đến anh ninh quốc gia. Luật đầu tư nước ngoài hiện nay khuyến khích các nhà đầu tư trong và ngoài nước đầu tư vào các lĩnh vực: các dự án xuất khẩu, du lịch, các ngành sản xuất nông nghiệp, xây dựng, cơ sở hạ tầng, năng lượng và khai thác mỏ.

*2.1.7.7 Thương mại biên giới của Campuchia*

Theo số liệu của Bộ Thương mại Campuchia, kim ngạch thương mại hai chiều của Campuchia với Trung Quốc tăng gần gấp 3 lần trong quý I năm 2011 so với cùng kỳ năm 2010. Đồng thời, kim ngạch thương mại với Việt Nam và Thái Lan cũng tăng đáng kể.

Theo thống kê, mặt dù đang có xung đột biên giới, kim ngạch thương mại hai chiều với Thái Lan vẫn tăng 87,62% trong quý I năm 2011 so với cùng kỳ năm 2010. Kim ngạch nhập khẩu hàng hóa từ Thái Lan đạt tới 207 triệu USD, tăng 85% so với quý I năm 2010, trong khi đó kim ngạch xuất khẩu cũng tăng tới 3 lần, đạt 6,3 triệu USD.

Trong khi đó, nhập khẩu từ Trung Quốc trong quý I, 2012 đạt tới 456 triệu USD, tăng 189% so với cùng kỳ năm ngoái và xuất khẩu của Campuchia đạt 42 triệu USD, tăng 343% so với cùng kỳ. Sản phẩm chính của Campuchia xuất khẩu sang Trung Quốc đầu năm 2011 vừa qua là gạo, sắn lát, hàng may mặc và giầy dép.

Trong những năm gần đây, quan hệ thương mại Việt Nam- Campuchia, đặc biệt là hoạt động buôn bán qua biên giới đã đạt được những bước phát triển mạnh mẽ.

Kim ngạch xuất nhập khẩu biên mậu tăng nhanh qua các năm. Năm 2002 đạt 173 triệu USD, năm 2003 đạt 230 triệu USD, 2004: 314 triệu USD, 2005: 409 triệu USD, 2006: 688 triệu USD; 2007: 932 triệu USD. Mức tăng trưởng hằng năm khoảng 30%/năm. Trong đó xuất khẩu của Việt Nam sang Campuchia tăng 31%, nhập khẩu của Việt Nam từ Campuchia tăng 45%. Mậu dịch biên giới hai nước chiếm tỷ trọng lớn trong kim ngạch xuất nhập khẩu. Cụ thể năm 2005 bằng 59%, 2006: 73%, 2007: 77%. Về cơ cấu hàng hoá trao đổi biên mậu, Việt Nam xuất siêu chủ yếu là hàng tiêu dùng, thực phẩm, rau quả, thủy sản, sản phẩm nhựa, vật liệu xây dựng… Và nhập khẩu chủ yếu là lúa gạo, cao su, gỗ nguyên liệu. Hằng năm Việt Nam xuất khẩu khoảng 2-3 triệu USD rau quả sang Campuchia. Hiện tại hàng hoá được tập trung trao đổi tại cửa khẩu của tỉnh An Giang và Tây Ninh.

Trong những năm gần đây, hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam ngày càng tăng, nhiều doanh nghiệp lớn của Việt Nam đã thành lập văn phòng đại diện tại Campuchia. Đặc biệt, Chính phủ Campuchia kêu gọi các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào các đặc khu kinh tế, nhằm tận dụng lợi thế của nhau. Các doanh nghiệp Việt Nam sẽ được hưởng chính sách ưu đãi về thuế quan của Campuchia, còn các doanh nghiệp Campuchia sẽ tận dụng được cơ sở hạ tầng do các doanh nghiệp Việt Nam cung cấp. Hiện nay, tại các tỉnh biên giới của Campuchia đã thành lập được các ủy ban đầu tư trực tiếp kêu gọi đầu tư từ các quốc gia lân cận. Các ủy ban này được cấp phép cho các dự án có vốn đầu tư dưới 2 triệu USD.

Campuchia nhập khẩu các sản phẩm dầu, thuốc lá điếu, vàng, vật liệu xây dựng, máy móc, ô-tô xe máy, sản phẩm dược... từ Hồng Kông (16,1%), Trung Quốc (13,6%), Pháp (12,1%), Thái Lan (11,2%), Đài Loan (10,2%), Hàn Quốc (7,5%), Việt Nam (7,1%), Singapore (4,9%), Nhật (4,1%)…

Campuchia xuất khẩu quần áo, gỗ, cao su, gạo, cá, cây thuốc lá, đồ thể thao… sang Mỹ (48,6%), Hồng Kông (24,4%), Đức (5,6%), Canada (4,6%)…

***2.2. Các thách thức***

*2.2.1. CSHT biên giới Tây Ninh - Campuchia chưa đồng bộ*

*2.2.1.1. Cơ sở hạ tầng thương mại biên giới của Campuchia kém phát triển*

Tài nguyên của các tỉnh biên giới Campuchia dồi dào là một thuận lợi cơ bản để phát triển KTMB của Campuchia, nhưng để triển khai những dự án khai thác lớn thì cần phải phát triển cơ sở hạ tầng, trước hết là giao thông.

Cơ sở hạ tầng của Cămpuchia thiếu thốn và bị hư hỏng nặng do trải qua nhiều thập kỷ chiến tranh và xung đột chính trị. Hiện Cămpuchia đang có nhu cầu lớn về xây dựng đường xá, cầu cống, cảng, hệ thống tưới tiêu, nhà máy thuỷ điện, khách sạn, nhà ở; mạng lưới viễn thông cũng cần được nâng cấp để đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế.

Trong khuôn khổ Tiểu vùng Mekong mở rộng, các dự án khổng lồ về cơ sở hạ tầng trị giá khoảng 2 tỷ USD đã được lãnh đạo 6 nước (Trung Quốc, Lào, Myanmar, Thái Lan, Việt Nam và Cămpuchia) thông qua. Trong đó, riêng Cămpuchia đề nghị và kêu gọi đầu tư cho nhiều dự án nhỏ trong gói dự án này như xây dựng đường sắt, đường bộ, cầu, viễn thông và năng lượng trị giá khoảng 700 triệu USD.

Những năm gần đây, nhờ viện trợ của Việt Nam và Trung Quốc, giao thông của Campuchia đã có bước phát triển nhanh. Tuy nhiên, nhìn chung hệ thống giao thông còn rất kém. Đường giao thông liên xã chủ yếu là đường sỏi, nhỏ hẹp, xuống cấp nhất là ở khu vực vùng sâu vùng xa. Đa số đường liên huyện chưa được trải nhựa. Hệ thống tưới tiêu của 3 tỉnh biên giới Campuchia rất kém (chỉ đảm nhận được 7% diện tích). Dịch vụ viễn thông kém phát triển, nhiều xã vẫn chưa được kết nối mạng điện thoại.

*2.2.1.2. Cơ sở hạ tầng thương mại biên giới của Tây Ninh và Campuchia chưa đấu nối*

Hệ thống giao thông chưa đấu nối với Campuchia. Mạng lưới giao thông của tỉnh chưa thực sự gắn kết với mạng lưới giao thông Quốc gia, vì vậy chưa đảm bảo tính liên thông và chuyển tiếp liên tục giữa hệ thống giao thông đối nội (trong tỉnh) với hệ thống giao thông đối ngoại. Do vậy, vấn đề tiếp cận nhanh hơn với thị trường các tỉnh trong vùng và quốc tếcủa tỉnh còn chưa thực hiện được.

Cơ sở hạ tầng các khu kinh tế cửa khẩu (KKTCK)2 nước chưa tương xứng. Cơ sở hạ tầng tại KKTCK Mộc Bài đã phát triển nhưng phía Campuchia còn chưa đầu tư. Phía Việt Nam có 34 doanh nghiệp kinh doanh bán hàng miễn thuế trong khu phi thuế, Nhưng phía Campuchia số lượng doanh nghiệp tương tác ít.Hệ thống kho bãi Tây ninh kém phát triển, những phía Campuchia còn kém hơn. Hệ thống viễn thông chưa được quốc tế hóa. Các thuê bao Việt Nam không thể hoạt động sâu trong nội địa Campuchia và các thuê bao phía Campuchia cũng trong tình trạng tương tự.Hệ thống thanh toán qua ngân hàng bấp cập, cư dân biên giới vẫn sử dụng tiền mặt để thanh toán.Hệ thống chợ và trung tâm thương mại phía Campuchia quá kém, mà thay vào đó là hệ thống sòng bài dọc biên giới.

*2.2.2. Quan hệ kinh tế đối ngoại Việt Nam – Campuchia hàm chứa những rủi ro*

*2.2.2.1. Chính sách kinh tế của Campuchia có nhiều thay đổi bất lợi*

Campuchia đã triển khai chính sách mở cửa khoáng đạt nhằm thu hút mạnh đầu tư nước ngoài. Với chính sách đó, các doanh nghiệp Việt Nam đã đẩy mạnh đầu tư và giao thương với Campuchia. Tính đến hết năm 2014, Việt Nam có 130 dự án đầu tư được cấp phép tại Campuchia, với tổng vốn đăng ký là 2,94 tỷ USD. Kim ngạch buôn bán hai chiều Việt Nam – Campuchia tăng liên tục.

Tuy nhiên, đầu tư sản xuất kinh doanh tại Campuchia hàm chứa nhiều rủi ro về chính sách. Ngày 7/5/2010, Thủ tướng Hun Sen đã ban hành Sắc lệnh số 01 về việc Campuchia sẽ tạm dừng việc giao đất trồng cao su cho doanh nghiệp nước ngoài. Sắc lệnh cũng khẳng định không giao đất thêm cho các dự án đến hết ngày 21 tháng 12 năm 2015.

Ngày 4/9/2012, Campuchia cũng ra thông báo tạm ngưng việc khai thác gỗ tại tất cả các khu vực đất tô nhượng kinh tế có diện tích rừng già hoặc khu vực bảo tồn và khu vực rừng giữ lại, ngoại trừ trường hợp có quyết định của Chính phủ như trong trường hợp sử dụng gỗ để làm nhà cho thương binh và công an tại khu vực giáp biên giới. Đồng thời, Campuchia tăng cường kiểm tra, giám định lại khu vực cấm không cho phép khai thác gỗ và cắt những diện tích đã được nghiêm cấm khai thác gỗ ra khỏi diện tích đất tô nhượng kinh tế. Các chính sách mới nêu trên của Campuchia có thể ảnh hưởng trực tiếp tới các dự án đầu tư của doanh nghiệp Việt Nam.

Bên cạnh đó, do Campuchia áp dụng chính sách thị trường tự do, sức cạnh tranh ở thị trường này cũng cực kỳ khốc liệt. Doanh nghiệp Việt Nam, vốn chưa quen môi trường cạnh tranh khốc liệt như thế, nên sẽ gặp rất nhiều khó khăn. Mặt khác, an ninh và bất ổn về chính trị là những vấn đề lâu nay gây quan ngại cho các doanh nghiệp Việt Nam. Vấn nạn tham nhũng ở Campuchia cũng là một cản ngại không nhỏ.

*2.2.2.2. Quan hệ Việt Nam-Campuchia còn có nhiều vấn đề phức tạp*

Trong khi Philippines và Việt Nam liên tục thúc đẩy một cách tiếp cận khu vực và đa phương để giải quyết các tranh chấp đa phương thì theo tin từ báo Giáo dục Việt Nam, ngày 26/3/2015, Thủ tướng Campuchia công khai ủng hộ quan điểm Trung Quốc ở Biển Đông. Ông Hunsen tuyên bố, tranh chấp Biển Đông "cần được giải quyết bởi các bên bị ảnh hưởng trực tiếp", không thể được giải quyết qua ASEAN. Đây là lần đầu tiên lãnh đạo Campuchia tuyên bố một cách rõ ràng quan điểm của mình về vấn đề này, ngay trước thềm hội nghị thượng đỉnh ASEAN lần thứ 26 dự kiến được tổ chức tại Malaysia từ 24 đến 27/4/2015. Tuyên bố đó hàm chứa những rủi ro trong quan hệ Việt Nam – chính phủ và sẽ ảnh hưởng đến thương mại biên giới 2 nước.

Vấn đề phân định biên giới biển Việt Nam –Campuchia còn tồn đọng. Diện tích chồng lấn trong vùng biển giữa hai nước là không lớn nhưng do vị trí quan trọng của vùng biển và các yếu tố lịch sử nên đây là vấn đề khó giải quyết. Quan điểm 2 bên còn khác biệt, tốc độ xích lại gần nhau còn chậm chạp. Đây là vấn đề hết sức nhạy cảm, dễ dẫn đến những bất ổn về chính trị, quân sự. Biên giới Việt Nam – Campuchia trên đất liền cũng đang nảy sinh một số vấn đề phức tạp về buôn lậu, thâm nhập bất hợp pháp, cư dân Campuchia lấn chiếm đất đai Việt Nam.

*2.2.2.3. Quan hệ Campuchia – Thái lan còn căng thẳng*

Xét trong phạm vi toàn khối ASEAN, việc quan hệ Campuchia – Thái lan vẫn chưa bình thường sau sự cố tranh chấp biên giới là một bất ổn khác. Vụ đối dầu biên giới Thái Lan-Campuchia bắt đầu vào tháng 6 năm 2008 và gia tăng cường độ thời gian gần đây với việc tranh chấp ngôi [đền Preah Vihear](http://vi.wikipedia.org/wiki/%C4%90%E1%BB%81n_Preah_Vihear). Sự tranh chấp đã mở rộng ra cả quần thể [đền Ta Moan Thom](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=%C4%90%E1%BB%81n_Ta_Moan_Thom&action=edit&redlink=1) cách Preah Vihear 153 km về phía tây. Các cuộc đụng độ giữa quân đội 2 nước đã khiến hàng chục người thiệt mạng và hơn 80 người ở khu vực biên giới phải sơ tán. Khẩu chiến và đọ súng diễn ra thường xuyên khiến đôi lúc, 2 nước ở trên bờ vực một cuộc chiến.

Sau nhiều cố gắng hòa giải của nhiều phía, bầu không khí tại biên giới 2 nước đã bớt ngột ngạt đi khi 2 nước đồng tình với phán quyết của Tòa án Công lý Quốc tế (ICJ). Tuy nhiên, 2 bên vẫn còn nhiều bất đồng, cần phải nỗ lực rất nhiều để hóa giải.

Có thể thấy rằng, những vấn đề tranh chấp liên quan tới chủ quyền, lợi ích quốc gia thường rất khó có thể giải quyết trong một sớm một chiều. Sự căng thẳng có thể dẫn đến chiến tranh cục bộ nếu ngòi nổ chưa được tháo gỡ. Một khi chiến tranh Campuchia – Thái land nổ ra, cản trở con đường thông thương biên giới trong khối ASEAN qua Tây Ninh.

*2.2.3. An ninh trật tự vùng biên Campuchia còn phức tạp*

Nền tảng luật pháp còn thiếu, trình độ quản lý của chính quyền hạn chế Tệ hành chính quan liêu và nạn tham nhũng là những vấn đề nổi cộm, làm tăng chi phí kinh doanh ở Cămpuchia.

Tình hình an ninh trật tự trên biên giới Tây Ninh – Campuchia còn rất phức tạp. Trong các tỉnh có đường biên giới giáp Campuchia, Tây Ninh là một điểm nóng nhất về tình trạng công dân Việt Nam sang Campuchia đánh bạc, Ngay tại cửa khẩu biên giới và các đường liên thông tiểu ngạch, phía bên Campuchia xây dựng 54 casino, hơn 36 trường gà… ngày đêm tấp nập. Các hoạt động đánh bài, đá gà, nạn mại dâm, cho vay nặng lãi, bắt giữ người làm con tin đòi tiền chuộc, cho vay nặng lãi tại sòng bạc, tội phạm hình sự,. … đã gây rối tình hình an ninh trật tự khu vực biên giới.

Khu vực quanh Cửa khẩu Quốc tế Mộc Bài có 13 casino, các chủ casino trả tiền cho xe đưa khách “miễn phí” từ TP Hồ Chí Minh và các tỉnh lên cửa khẩu và cho xe đón từ cửa khẩu vào các sòng bài. Mỗi ngày có từ khoảng 100 đến 150 người mỗi ngày, trong đó khoảng 70% là phụ nữ.

Bên cạnh đó, tình hình buôn lậu trên biên giới còn nhiều phức tạp. Bọn buôn lậu thường chọn những cánh đồng trống vận chuyển hàng. Sau khi tập kết hàng từ bên kia biên giới, dân buôn lậu xuôi đưa hàng về Việt Nam lên xe rồi vận chuyển các hướng đi tiêu thụ. Tại khu vực này, lúc cao điểm có đêm chúng vận chuyển trót lọt hàng ngàn gói thuốc.

Do lợi nhuận từ hàng lậu rất cao nên các đối tượng buôn lậu tìm đủ mọi cách tuồn hàng tiêu thụ. Vào mùa nước, chúng bắc những cây cầu tre lắt lẻo để vận chuyển hàng, vừa đi qua là chúng rút cầu để ngăn chặn lực lượng truy đuổi. Mùa khô thì chúng phóng hỏa đốt hết những bụi rậm để dễ quan sát. Tội phạm buôn lậu rất manh động, thấy lực lượng chức năng mỏng hơn là bằng mọi cách giành lại hàng, hăm dọa, hành hung. Hoạt động buôn lậu trên địa bàn còn diễn biến đặc biệt phức tạp trong những dịp lễ Tết.

Riêng khu vực Cửa khẩu quốc tế Mộc Bài tiếp giáp với TP.Bà Vét (tỉnh Soài Riêng, Campuchia) - là nơi tập trung nhiều casino, trường gà, khách sạn thu hút lượng lớn khách đến ăn chơi, hưởng lạc mỗi ngày. Lợi dụng tình hình đó, nhiều loại tội phạm buôn lậu, hàng giả, gian lận thương mại hoạt động rầm rộ. Trong năm 2014, Đồn biên phòng Cửa khẩu quốc tế Mộc Bài đã bắt giữ, xử lý 85 vụ, thu giữ 760 triệu đồng, 22.700 USD, 105.600 gói thuốc lá ngoại các loại.

Trước tình hình đó, việc xiết chặt an ninh kinh tế mà vẫn tạo điều kiện thuận lợi cho giao thương là một thách thức không nhỏ.

*2.2.4. Các chính sách chưa đồng bộ giữa hai nước*

Sự thiếu phối hợp về chính sách giữa 2 quốc gia đã tồn tại nhiều năm, gây cản trở cho thương mại biên giới. Đó là lý do tháng 12/2013, nhân chuyến thăm Việt Nam của Thủ tướng Hun Sen, Bộ trưởng Vũ Huy Hoàng và Bộ trưởng Sun Chantholhai bộ đã ký Hiệp định quá cảnh hàng hóa, thương mại giữa hai nước. Phía Việt Nam đề nghị phía Campuchia sớm thúc đẩy ký kết Hiệp định thương mại mua bán hàng hóa khu vực biên giới.

Phía Việt Nam đề nghị nhiều biện pháp nhằm thúc đẩy quan hệ thương mại giữa hai nước như: xem xét kim ngạch mua bán điện Việt Nam – Campuchia; tạo thuận lợi cho doanh nghiệp (DN) hai nước phát triển thương mại; tạo điều kiện cho dân cư biên giới hợp tác nuôi trồng, phát triển thương mại khu vực biên giới; đẩy mạnh nghiên cứu, hợp tác xúc tiến thương mại và đạt thống nhất chung trong phát triển kinh tế, thương mại - đầu tư.

Phía Campuchia cũng đề nghị Việt Nam thúc đẩy xây dựng chợ kiểu mẫu tại Campuchia đã được khởi công từ tháng 1/2013; có giải pháp giải quyết việc trao đổi, buôn bán của cư dân biên giới, và giúp người dân Campuchia mang tiền về nước hợp pháp vì người dân Campuchia ít biết sử dụng tài khoản ngân hàng. Với việc xuất khẩu gỗ từ Campuchia sang Việt Nam, đã có trường hợp một số DN Campuchia giả mạo chữ ký của Bộ trưởng Thương mại Campuchia xuất khẩu gỗ sang Việt Nam nên cần thiết phải có giải pháp ngăn chặn, bởi lẽ hành vi này được xem là buôn lậu nên cũng là một trong những nguyên nhân làm ảnh hưởng đến kim ngạch thương mại song phương. Do vậy, Bộ trưởng Sun Chanthol đề nghị khi cấp phép xuất khẩu gỗ, Việt Nam cho phép gửi thông tin qua thư điện tử. Với những hàng hóa bị cấm ở Việt Nam nhưng không cấm ở Campuchia thì Campuchia đề nghị thực hiện nhanh chóng và tạo điều kiện để có thể quá cảnh tại Việt Nam, sau đó đưa hàng sang Campuchia sử dụng.

Việt Nam đã thực hiện cơ chế “một cửa một quốc gia”, kết nối hải quan ASEAN nhưng phía Campuchia chưa phối hợp tốt. Trong khi Việt Nam khuyến khích đầu tư sang Campuchia thì phía Campuchia lại có những chính sách cản ngại, đặc biệt là về thuê đất, tái vận chuyển nông sản về Việt Nam,...

Đặc biệt, những cam kết phát triển giao thông đấy nối 2 nước chưa được triển khai đồng bộ. Phía Việt Nam đã quy hoạch tổng thể phát triển chợ biên giới Việt Nam-Campuchia, trong đó ưu tiên xây dựng chợ biên giới mẫu giữa hai nước, theo thỏa thuận tháng 5 năm 2010 tại Hội nghị Hợp tác phát triển Thương mại biên giới lần thứ III được tổ chức tại Long An, tuy nhiên phía Campuchia chưa triển khai. 2 nước cũng chưa thống nhất danh mục mặt hàng cụ thể trong hoạt động thương mại biên giới.

Trong hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới, hoạt động qua – lại của người, phương tiện giao thông vận tải liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa qua biên giới, còn có các lực lượng của các cơ quan quản lý chuyên ngành và cơ quan cung cấp dịch vụ tại cửa khẩu như: bộ phận quản lý xuất nhập cảnh, cấp phép, ngân hàng, kho bạc, tài chính, bưu chính viễn thông.... Tuy nhiên, các lực lượng chuyên ngành và dịch vụ này cũng chưa thống nhất tại các cửa khẩu biên giới đất liền trên toàn tuyến.

Hiện nay, thủ tục hành chính tại các cửa của 2 bên còn nhiều khác biệt, thiếu thống nhất. Hoạt động hỗ trợ xúc tiến thương mại biên giới của 2 nước chưa đồng bộ. Phía Campuchia chưa cung cấp cho các doanh nghiệp dịch vụ tư vấn đầu tư. Việc phối hợp các hoạt động chống buôn lậu và gian lận thương mại, tội phạm hình sự chưa tốt.

Tình trạng ách tắc hàng hóa, chủ yếu là nông sản đang xảy ra thường xuyên tại tuyến biên giới Tây Nam. Mặc dù các cơ quan quản lý đã đưa ra nhiều giải pháp tháo gỡ vấn đề chưa được giải quyết triệt để.

Hiện nay, quản lý hải quan đối với hoạt động thương mại biên giới đang gặp những khó khăn, vướng mắc do chính sách quản lý XNK thường xuyên thay đổi, nhưng chưa thực sự theo kịp thực tiễn. Việc phối hợp quản lý hoạt động thương mại biên giới giữa các lực lượng chức năng Việt Nam và Campuchia còn gặp nhiều khó khăn. Đơn cử, Thông tư số 10/2010/TT-BCT của Bộ Công thương quy định 35 danh mục hàng sản xuất từ nước có chung biên giới nhập vào Việt Nam. Tuy nhiên, so với tổng số trên 9.000 dòng hàng trong biểu thuế và gần 1.500 dòng hàng thuộc Danh mục hàng tiêu dùng nhập khẩu vào Việt Nam thì danh mục trên là quá ít.

 Một bất cập khác là quy định về kiểm tra an toàn thực phẩm hàng hoá có nguồn gốc thực vật nhập khẩu. Theo Thông tư 13/2011/TT-BNNPTNN của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, hàng hóa nhập khẩu từ Campuchia vào Việt Nam phải đáp ứng một số yêu cầu, trong đó có các yêu cầu an toàn thực phẩm. Tuy nhiên, danh mục quốc gia đáp ứng yêu cầu chỉ được công bố trên trang tin của Cục Quản lý chất lượng Nông lâm sản và thuỷ sản, gây khó khăn cho việc tra cứu.

Hiện nay chính sách đối với hàng hóa XNK chủ yếu vẫn thực hiện theo cơ chế quản lý XNK chung, theo thông lệ quốc tế mà chưa có cơ chế quản lý, điều kiện dành riêng đối với hàng hoá thương mại biên giới. Hoạt động XNK hàng hoá tại khu vực biên giới là loại hình XNK đặc thù, nên cần có cơ chế quản lý riêng, phân định rõ ràng XNK chính ngạch và XNK qua biên giới, từ đó có những chính sách phù hợp cho lĩnh vực này.

Trong những năm gần đây, thị trường ngoại hối Việt Nam đã hình thành và từng bước phát triển. Chính sách quản lý ngoại hối đang dần dần được hoàn thiện, phù hợp với hướng phát triển kinh tế thị trường mở. Mặc dù mới bước đầu phát triển, nhưng thị trường ngoại hối Việt Nam đă tạo ra môi trường kinh doanh tốt cho các Ngân hàng thương mại, cung cấp những công cụ hữu hiệu để phòng ngừa rủi ro ngoại hối đối với các công ty xuất nhập khẩu và những nhà đầu tư quốc tế. Tuy nhiên, thị trường ngoại hối Việt Nam còn rất non trẻ và sơ khai. Chính sách quản lý ngoại hối còn nhiều vấn để phải tiếp tục hoàn thiện .

Những biến động về lãi suất và tỷ giá ngày càng lớn và khó có thể dự liệu trước. Trong bối cảnh đó, việc Ngân hàng Trung ương (NHTW) duy trì và quản lý một cách tích cực cũng như tăng cường đa dạng hoá dự trữ ngoại hối đã trở thành vấn đề nóng bỏng. Tỷ giá hối đoái thời gian qua không ổn định có tác động tiêu cực đối với việc kiềm chế lạm.

*2.2.5. Kinh tế vùng biên giới Tây Ninh – Campuchia kém phát triển*

*2.2.5.1. Kinh tế các tỉnh biên giới Campuchia*

3 tỉnh biên giới Campuchia tiếp giáp Tây ninh gồm: Campongcham, Svayrieng, Prayven. Chính quyền 3 tỉnh đang có chính sách đặc biệt để thu hút đầu tư nước ngoài như: cho phép các nhà đầu tư được sử dụng đất, bao gồm đất chuyển nhượng, thuê dài hạn và ngắn hạn (có thể gia hạn), phù hợp với quy định của luật đất đai. Những lĩnh vực được ưu tiên đầu tư gồm: thuỷ lợi, nuôi trồng hải sản, tinh chế dầu cọ, chế biến thực phẩm, trồng và chế biến cao su, chế biến đường, sợi đay. Với sự hấp dẫn đó, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã xúc tiến đầu tư ở 3 tỉnh biên giới Campuchia.

a/ Kinh tế tỉnh Kampong Cham

Kampong Cham là tỉnh biên giới tiếp giáp Tây Ninh. Kampong Cham có sông Cửu Long chảy qua. Đây là thành phố lớn thứ ba ở Campuchia với dân số 1.914.152 người (2007). Do điều kiện thổ nhưỡng, đất Kampong Cham thích hợp cho trồng điều, cao su. Tại Kampong Cham hiện tại, có 5 doanh nghiệp Việt Nam đã thuê 5.000 ha đất trồng điều và đặt trạm thu mua ở đây. UBND tỉnh Tây Ninh và chính quyền tỉnh Kampong Cham đã ký kết hợp tác kinh tế, khuyến khích hợp tác và đầu tư. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Campuchia (BIDC) với 100% vốn đầu tư của Việt Nam tại đã mở nhiều Chi nhánh tại tỉnh Kampong Cham. Mục tiêu hoạt động chính của ngân hàng này là kết nối thị trường tài chính của 2 nước, cung cấp các gói dịch vụ tài chính hiện đại và đầy đủ cho các doanh nghiệp và cư dân, trong đó, BIDC dành ưu tiên cho vay vốn đối với các doanh nghiệp Việt Nam tại Campuchia.

b/ Kinh tế Svayrieng

Svayrieng phía đông và phía nam giáp giới với tỉnh [Long An](http://vi.wikipedia.org/wiki/Long_An) và [Tây Ninh](http://vi.wikipedia.org/wiki/T%C3%A2y_Ninh) của [Việt Nam](http://vi.wikipedia.org/wiki/Vi%E1%BB%87t_Nam). Phía bắc và phía tây giáp tỉnh [Prey Veng](http://vi.wikipedia.org/wiki/Prey_Veng_%28t%E1%BB%89nh%29). Về mặt địa lý, tỉnh Svay Rieng là vùng Mỏ Vẹt trên bản đồ lấn sâu vào [Nam bộ](http://vi.wikipedia.org/wiki/Mi%E1%BB%81n_Nam_%28Vi%E1%BB%87t_Nam%29) nên trong thời [Chiến tranh Việt Nam](http://vi.wikipedia.org/wiki/Chi%E1%BA%BFn_tranh_Vi%E1%BB%87t_Nam), tỉnh Svay Rieng là căn cứ quan trọng mà [Quân Giải phóng miền Nam](http://vi.wikipedia.org/wiki/Qu%C3%A2n_Gi%E1%BA%A3i_ph%C3%B3ng_mi%E1%BB%81n_Nam_Vi%E1%BB%87t_Nam) từng dùng để xâm nhập [Vùng 3 chiến thuật](http://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=V%C3%B9ng_3_chi%E1%BA%BFn_thu%E1%BA%ADt&action=edit&redlink=1) của [Việt Nam Cộng hòa](http://vi.wikipedia.org/wiki/Vi%E1%BB%87t_Nam_C%E1%BB%99ng_h%C3%B2a). Tỉnh lỵ tỉnh này là [thị xã Svay Rieng](http://vi.wikipedia.org/wiki/Svay_Rieng) Tỉnh có Diện tích: 2966 km², dân số năm 1998 là 478.252 người, mật độ dân số là 161,2 người/km² Tỉnh có sòng bạc gần cửa khẩu [Mộc Bài](http://vi.wikipedia.org/wiki/C%E1%BB%ADa_kh%E1%BA%A9u_Qu%E1%BB%91c_t%E1%BA%BF_M%E1%BB%99c_B%C3%A0i) thu hút nhiều khách du lịch [Việt Nam](http://vi.wikipedia.org/wiki/Vi%E1%BB%87t_Nam) và là nơi có nhiều người Việt Nam sinh sống và làm việc.

c/ Kinh tế Pray veng

Prey Veng là thành phố lớn thứ năm ở Campuchia với dân số 73.300 người. Đây là tỉnh lỵ của tỉnh [Prey Veng](http://vi.wikipedia.org/wiki/Prey_Veng_%28t%E1%BB%89nh%29). Thành phố này nằm trên [quốc lộ 11](http://vi.wikipedia.org/wiki/Qu%E1%BB%91c_l%E1%BB%99_11_%28Campuchia%29), nơi có đường nối quốc lộ 11 với quốc lộ 7 (nối [Neak Luong](http://vi.wikipedia.org/wiki/Neak_Luong) và [Kampong Cham](http://vi.wikipedia.org/wiki/Kampong_Cham_%28th%C3%A0nh_ph%E1%BB%91%29)). Có nhiều du khách tham quan thành phố này. Thành phố này có một số tòa nhà thời thuộc địa. Có một hồ nước lớn ở rìa tây của thành phố, một hồ nước khô cạn từ tháng 3 đến tháng 8 và người ta cấy lúa trên bề mặt hồ vào thời gian này.

Có thể nói, với tiềm năng nông nghiệp và tài nguyên khoáng sản, tài nguyên thiên nhiên, 3 tỉnh biên giới chính phủ tiếp giáp Tây Ninh đang là một điểm đầu tư hấp dẫn, và theo đó là sự phát triển của KTMB.

*2.2.5.2. Kinh tế các huyện biên giới của Tây Ninh*

Ngành trồng trọt chủ yếu là lúa và rau màu. Chăn nuôi chủ yếu là bò, heo, gia cầm. Nuôi trồng thủy sản kém phát triển.

Công nghiệp – TTCN trên địa bàn huyện chủ yếu là ngành chế biến, may mặc chiếm phần lớn có quy mô sản xuất vừa và nhỏ. Các khu cụm công nghiệp, hoạt động chưa hiệu quả, thu hút đầu tư kém. Ngành công nghiệp – TTCN chủ yếu là công nghiệp chế biến nông sản với quy mô nhỏ.

Thương mại dịch vụ chủ yếu là kinh doanh nhỏ lẻ của các hộ cá thể và hộ gia đình. Hoạt động ngành du lịch chưa được đầu tư đồng bộ, sản phẩm du lịch còn đơn điệu, thiếu hấp dẫn; nguồn nhân lực chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển. v.v… nên còn hạn chế trong thu hút du lịch và thu hút đầu tư. Đến nay chưa có doanh nghiệp đầu tư ngành du lịch trên địa bàn. Trong khu dân cư và dọc theo các tuyến đường chính trong xã với các loại hình như cho thuê nhà trọ, nhà nghỉ, ăn uống, tạp hóa, phục vụ sinh hoạt và tiêu dùng cá nhân. Cơ cấu mặt hàng xuất nhập khẩu còn đơn điệu. Hầu hết các cơ sở vật chất kỹ thuật thương mại các cửa khẩu còn thấp kém lạc hậu. Các hoạt động xúc tiến thương mai- đầu tư còn thiếu chuyên nghiệp.

Năm 2014, Tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu qua biên giới Tây Ninh tăng 1,7 %, trong đó, xuất khẩu tăng 13,57%; nhập khẩu giảm 9,2%. Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là hàng hóa do phía Việt Nam sản xuất: mì ăn liền, sản phẩm nhựa, bột giặt, pin, dầu ăn, mỹ phẩm; Mặt hàng nhập khẩu là: củ mì tươi, mì lát khô, dầu chai, đậu nành, lúa, gạo, trâu, bò, hạt điều nguyên liệu, trái cây Thái Lan, gỗ cao su xẻ đã qua sơ chế, gỗ nhóm 1,2,3.

Năm 2014, trị giá mua, bán, trao đổi hàng hóa của cư dân biên giới qua các cửa khẩu trên địa bàn tỉnh đạt 30,41 triệu USD tăng 1,19% so cùng kỳ. Mặt hàng mua, bán chủ yếu của cư dân biên giới là rau quả, cá, thịt, bánh, kẹo, gạch, phân bón, hàng tạp hóa, heo hơi, gà sống, trâu, bò, lúa, củ mì, mủ cao su, hạt điều. Số trâu, bò nhập khẩu là 30.587 con, thuế nộp ngân sách 6,12 tỷ đồng.

*2.2.6. Trình độ dân trí vùng biên giới Tây Ninh – Campuchia thấp*

*2.2.6.1. Trình độ dân trí 3 tỉnh biên giới Campuchia tiếp giáp Tây Ninh*

Có thể nhận định chung, 3 tỉnh biên giới chính phủ giáp Tây ninh là 3 tỉnh thưa dân, mật độ dân số không quá 39 người/km2 (mật độ dân số trung bình đối với Cam-pu-chia là 75 người/km2). Mondulkiri là tỉnh có dân cư thưa nhất, với mật độ 3 người/km2.

Chất lượng nguồn nhân lực ở đây rất thấp. Tỷ lệ mù chữ của cư dân là 26% -30 %. Trên địa bàn vùng biên của Campuchia đang hết sức khan hiếm lao động. Thậm chí, cả lao động phổ thông. Trình độ nguồn nhân lực rất thấp. Đó là khó lớn cho các dự án kinh tế thương mại trên vùng biên của Campuchia.

Do các dự án nông nghiệp của các doanh nghiệp Việt Nam đều nằm ở vùng sâu, vùng xa (đối với Campuchia), nơi có rất ít dân cư sinh sống, nên vấn đề thiếu lao động là rất trầm trọng. Ngay cả khi đã tìm được nguồn lao động thì các công ty cũng phải tập huấn, dù đó chỉ là lao động phổ thông.

*2.2.6.2. Trình độ dân trí các huyện biên giới Tây Ninh*

Hệ thống giáo dục và đào tạo trên địa bàn được quan tâm đầu tư phát triển tạo điều kiện thuận lợi cho việc nâng cao chất lượng dạy và học. Hoạt động giáo dục thường xuyên có sự phát triển, thu hút được nhiều người tham gia học tập ở các trung tâm. 100% xã, Thị trấn có trung tâm học tập cộng đồng đã tạo điều kiện thuận lợi cho mọi người có tham gia học bổ túc văn hóa, tin học, ngoại ngữ. Trên địa bàn huyện bình quân có 01 Trường trung cấp nghề; 01 Trung tâm giới thiệu việc làm và 15 cơ sở dạy nghề. Do đó số lượng lao động được đào tạo hàng năm tăng.

Mạng lưới y tế cơ sở tiếp tục được củng cố và phát triển. Hiện nay, mỗi huyện có 01 Bệnh viện đa khoa, 01 Trung tâm y tế. 100% Trạm y tế xã, Thị trấn có Bác sĩ phục vụ (gồm bác sĩ tại chổ và bác sĩ được cử xuống địa bàn khám định kỳ).

Các hoạt động văn hóa thể thao tổ chức thường xuyên dưới nhiều hình thức gắn với cuộc vận động xây dựng gia đình văn hóa, ấp, khu phố văn hóa, tạo sân chơi cho thanh thiếu niên và nâng cao chất lượng đời sống tinh thần cho người dân.

Nhờ những động thái trên, chất lượng nguồn nhân lực đã có bước phát triển, trình độ dân trí được nâng lên. Tuy nhiên, bức tranh chung, vùng biên giới Tây Ninh vẫn là tình trạng lạc hậu, dân trí thấp. Điều đó biểu hiện trên các khía cạnh:

* Dân số thành thị chiếm không quá 10% dân số trung bình các huyện.
* Lao động làm việc trong các ngành nông nghiệp chiếm phần lớn (trên 60%) trong tổng số lao động trên địa bàn.
* Chất lượng nguồn nhân lực còn hạn chế và chưa đồng bộ (thiếu lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật chuyên sâu, lao động quản lý, lao động vững tay nghề, lao động có trình độ ngoại ngữ, tin học, tác phong công nghiệp, v.v...) nên chưa là động lực thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội. Tỷ lệ lao động qua đào tạo (kể cả đào tạo ngắn hạn) trên địa bàn các Huyện chưa quá 35% (tỷ lệ này của Tỉnh là 50%), trong đó tỷ lệ được đào tạo nghề chưa đến 25%.
* Đời sống văn hóa đơn điệu, chỉ có các hoạt động vào các ngày lễ, hội lớn
* Dịch vụ viễn thông và internet chất lượng kém phát triển. Số người dân sử dụng internet chỉ đạt khoảng 1 thuê bao/100 dân, tỷ lệ người sử dụng internet chiếm kko quá 10% dân số. Hiệu quả hoạt động truy cập thông tin ở các điểm bưu điện văn hóa xã, đại lý internet công cộng chưa cao. Số lượng khách hàng truy cập thông tin, tài liệu phục vụ cho sản xuất kinh doanh, nghiên cứu và học tập còn hạn chế.
* Mặc dù khoảng trên 90% ấp, khu phố đạt chuẩn văn hoá, trên 95,7% hộ đạt tiêu chuẩn gia đình văn hóa; nhưng các hủ tục, tệ nạn còn phổ biến. Các thiết chế văn hóa như “Toàn dân đoàn kết xây dựng đời sống văn hóa”, “Điểm sáng văn hóa biên giới” mang nặng tính hình thức.

**II. ĐÁ****NH GIÁ NGUỒN LỰC CHIẾN LƯỢC TRONG PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI TỈNH TÂY NINH, GIAI ĐOẠN 2015-2020**

1. **Kết quả khảo sát điểm mạnh và hạn chế của thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh** 
   1. ***Kết quả khảo sát tiềm năng của Tây Ninh***

Với bảng hỏi được thiết kế, nhóm nghiên cứu đã phỏng vấn chuyên gia về tiềm năng phát triển TMBG của Tây Ninh. Trên cơ sở bộ dữ liệu khảo sát và tính toán các tham số, ma trận đánh giá tiềm năng của tỉnh Tây Ninh được hình thành như sau:

*Bảng 5.2: Ma trận điểm mạnh và hạn chế của Tây Ninh TMBG*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Các yếu tố năng lực phát triển thương mại biên giới của tỉnh Tây Ninh | Hệ số quan trọng | Điểm năng lực | Điểm năng lực theo trọng số | xu hướng tích cực |
|  | *(1)* | *(2)* | *(3)=(1)\*(2)* |  |
| 1. Vị trí địa kinh tế của vùng biên giới tỉnh Tây Ninh | 0.081 | 7.0 | 0.5670 | + |
| 1. Sự kết nối hệ thống giao thông với trung tâm kinh tế | 0.09 | 7.5 | 0.6750 | + |
| 1. Quyết tâm của hệ thống chính quyền | 0.075 | 6.7 | 0.5025 | + |
| 1. Tiềm năng phát triển CN để giao thương | 0.077 | 6.9 | 0.5313 | + |
| 1. Sự phát triển của các khu kinh tế cửa khẩu | 0.071 | 7.2 | 0.5112 | + |
| 1. Hệ thống cửa khẩu phát triển | 0.093 | 7.8 | 0.7254 | + |
| 1. Qui mô hoạt động thương mại biên giới | 0.074 | 5.3 | 0.3922 | - |
| 1. CSHT thương mại biên giới | 0.084 | 6.2 | 0.5208 | - |
| 1. Năng lực của DN trong giao thương | 0.072 | 5.7 | 0.4104 | - |
| 1. Hệ thống quản lý thương mại biên giới | 0.067 | 6.2 | 0.4154 | - |
| 1. Sản phẩm giao thương khai thác được lợi thế so sánh | 0.064 | 5.8 | 0.3712 | - |
| 1. Chuỗi cung ứng hàng hóa thương mại biên giới | 0.08 | 5.4 | 0.4320 | - |
| 1. Tâm lý và năng lực kinh doanh của cư dân | 0.074 | 5.5 | 0.4070 | - |
| cộng | 1.000 | - | 6.4614 |  |

*Nguồn: khảo sát và tính toán của Ban Nghiên cứu*

* 1. ***Nhận định về các điểm mạnh và hạn chế của thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh***

Qua kết quả khảo sát chuyên gia, có thể thấy các điểm mạnh và hajn chế của thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh như sau:

* + 1. *Các điểm mạnh:*

1. Vị trí địa kinh tế của các Huyện biên giới của tỉnh Tây Ninh
2. Vùng biên giới Tây Ninh có hệ thống giao thông kết nối với các trung tâm kinh tế thuận lợi và còn phát triển trong tương lai
3. Quyết tâm của cả hệ thống chính quyền phát triển thương mại biên giới
4. Tiềm năng phát triển công nghiệp để giao thương kinh tế với Campuchia
5. Sự phát triển của các khu kinh tế cửa khẩu là một động lực mạnh
6. Tây Ninh là tỉnh có hệ thống cửa khẩu phát triển nhất trên tuyến biên giới Campuchia
   * 1. *Các hạn chế:*
7. Hoạt động thương mại biên giới tỉnh Tây ninh qui mô nhỏ
8. CSHT thương mại biên giới chưa phát triển, chậm cải thiện
9. Các DN trong Tỉnh chưa sẵn sàng tư thế hội nhập
10. Công tác quản lý thương mại biên giới còn nhiều bất cập
11. Sản phẩm giao thương biên giới chưa khai thác được lợi thế so sánh của tỉnh và thực hiện phân công chuyên môn hóa vùng
12. Chuỗi cung ứng hàng hóa thương mại biên giới chưa phát triển
13. Tâm lý bảo thủ và năng lực kinh doanh của cư dân thấp
14. **Phân tích các điểm mạnh của thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh** 
    1. ***Vị trí địa kinh tế của các Huyện biên giới của tỉnh Tây Ninh***

Vùng biên giới Tây Ninh

* Phía Bắc tiếp giáp Campuchia trên địa bàn Tân Châu, Tân Biên
* Phía Đông giáp tỉnh Bình Phước (thị xã Bình Long và huyện Hớn Quản) tại địa bàn Tân Châu; tiếp giápTPHCM và Bình Dương tại Trảng Bàng, giáp sông Vàm Cỏ Đông (là ranh giới với Gò Dầu) tại Bến Cầu, giáp thị xã Tây Ninh (tại Châu Thành)
* Phía Tây tiếp giáp Long An (tại Trảng Bàng), giáp Cam Pu Chia (tại Bến Cầu, Châu Thành, Tân Biên)
* Phía Nam giáp TP. Tây Ninh (tại Tân Biên, Tân Châu)

*Bản đồ 5.1: Vùng biên giới Tây Ninh*



Theo đường Xuyên Á, vùng biên giới Tây Ninh cách TPHCM 50 km (tính từ Trảng Bàng), cách Phnompenh 170 km. Đây là vị trí địa kinh tế hết sức thuận lợi giao thương kinh tế.

* 1. ***Vùng biên giới Tây Ninh có hệ thống giao thông kết nối với các trung tâm kinh tế thuận lợi và còn phát triển trong tương lai***

Hành lang giao thương Phnompenh - Cửa khẩu Mộc Bài (Bến Cầu) - Quốc lộ 22- TP.Hồ Chí Minh, theo đường Xuyên Á hết sức thuận lợi cho giao thương hàng hóa. Đường xuyên Á kết nối Tây Ninh với Myanmar, Thái Lan, Lào, Campuchia và Quảng Tây -Trung Quốc. Tuyến đường xuyên Á qua cửa khẩu quốc tế Mộc Bài là giao điểm quan trọng của hệ thống trục giao thông quốc tế và quốc gia ở phía Nam Việt Nam. Quốc lộ 22 là phần Đường Xuyên Á chạy qua địa bàn tỉnh Tây Ninh, bắt đầu từ cửa khẩu Mộc Bài. Mộc bài là cửa khẩu quốc tế đường bộ lớn nhất phía Nam Việt Nam trên tuyến biên giới đất liền Việt Nam- Campuchia. Cửa khẩu Mộc Bài không chỉ là một cửa ngõ của Tỉnh Tây Ninh trong việc phát triển giao lưu thương mại với Campuchia mà còn giữ vai trò quan trọng trong xây dựng, phát triển kinh tế hướng ngoại, trở thành trung tâm giao dịch thương mại quốc tế, thực hiện chương trình hợp tác tiểu vùng trong chiến lược phát triển kinh tế ở Nam Việt Nam. So với các cửa khẩu khác trên tuyến biên giới Việt Nam - Campuchia, cửa khẩu Mộc Bài có lợi thế đặc biệt vì nằm trên đướng Xuyên Á, chỉ cách TP. Hồ Chí Minh 70 km và Thủ đô PnomPenh của Campuchia 170 km.

QL.22B bắt đầu từ Cửa khẩu Xa Mát (Tân Biên) kết nối với TP.HCM. Đây là tuyến đường xương sống chạy dọc tỉnh Tây Ninh từ Bắc xuống Nam, đang được nâng cấp mở rộng cho 4 làn xe lưu thông, đạt tiêu chuẩn cấp III đồng bằng, để trở thành tuyến đường chiến lược phát triển kinh tế - xã hội - an ninh - quốc phòng của tỉnh và khu vực. Cửa khẩu Xa Mát là cửa khẩu Quốc tế quan trọng nhất khu vực phía Nam, nằm trên đường Quốc lộ 22B là tuyến đường huyết mạch quan trọng nối khu vực du lịch Hồ TônLêSáp kéo dài đến đến Phnong Pênh - Băngkok Thái Lan bằng đường bộ (hoàn toàn không phải qua phà), đồng thời có thể kết nối với các Tỉnh Phía Bắc Campuchia – Lào - Miến Điện - Ấn Độ… Tuyến này có khả năng thu hút xuất hàng nhập khẩu mạnh mẽ, số lượng hàng hóa xuất nhập (chủ yếu là hàng nông sản) qua lại biên giới giữa Việt Nam – campuchia ngày càng tăng, kim ngạch xuất nhập khẩu hàng năm trên 100 triệu USD.

Tây Ninh còn được kết nối liên tỉnh thông qua đường Kà Tum (Tân Châu) - ĐT.785 - ĐT.784 - ĐT.782- TP.Hồ Chí Minh và tuyến Tây Ninh – ĐT.784 – Dầu Tiếng (Bình Dương). Tây Ninh đã thiết lập 8 tuyến vận tải hành khách liên tỉnh đi TP.HCM, 11 tuyến đi các tỉnh Miền Đông (Bình Dương, Bình Phước, Bà Rịa-Vũng Tàu, Đồng Nai), 27 tuyến đi các tỉnh Miền Tây và một số tuyến khác như: Tây Ninh-Đà Lạt, Tây Ninh –Đăk Lăk, Tây Ninh-Hải Dương, Tây Ninh- Hưng Yên, Tây Ninh-Bắc Giang. Các tuyến này kết nối các khu công nghiệp (KCN) và cụm công nghiệp, các vùng nguyên liệu… với các thị trường lớn như TP.Hồ Chí Minh, Bình Dương, các tỉnh Miền Tây…

* 1. ***Quyết tâm của cả hệ thống chính quyền phát triển thương mại biên giới***

Quyết tâm của hệ thống chính quyền tỉnh Tây Ninh trong phát triển thương mại biên giới được thể hiện rõ thông qua Qui hoạch phát triển thương mại đến 2020. Theo qui hoạch này, giai đoạn 2008 - 2020, tỉnh phát triển thêm 06 trung tâm thương mại tại các huyện, thị như sau: huyện Tân Châu (01 TTTM), huyện Trảng Bàng (02 TTTM); phát triển thêm 09 siêu thị tại Tân Biên (01 siêu thị), huyện Tân Châu (01 siêu thị), huyện Trảng Bàng (01 siêu thị), huyện Bến Cầu (03 siêu thị trong KKT CK Mộc Bài); phát triển 11 khu thương mại - dịch vụ tập trung tại Tân Châu (02 khu), Tân Biên (01 khu), Trảng Bàng (03 khu), Bến Cầu (01 khu), Châu Thành (02 khu).

Tỉnh chủ trương phát triển hệ thống bến bãi ven sông, kho hàng gắn liền với các bến bãi ven sông Sài Gòn và sông Vàm Cỏ Đông: Trảng Bàng (04 bến bãi, 01 kho), Bến Cầu (08 bến bãi, 02 kho), Châu Thành (11 bến bãi, 04 kho). Với định hướng đó, CSHT thương mại biên giới Tây Ninh sẽ có một bước phát triển căn cơ.

Bên cạnh đó, tỉnh ban hành nhiều chính sách và cơ chế khuyến khích phát triển thương mại biên giới, đặc biệt là: đầu tư hạ tầng cho những khu cụm công nghiệp sản xuất, chế biến, hàng tiêu dùng và hàng xuất khẩu; xây dựng chương trình, dự án phát triển vùng sản xuất hàng xuất khẩu tập trung, các làng nghề, các mặt hàng xuất khẩu chủ lực; hỗ trợ tín dụng xuất khẩu cho doanh nghiệp, xây dựng chương trình xúc tiến xuất khẩu thường xuyên cung cấp những thông tin cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh; xây dựng hệ thống thông tin doanh nghiệp,…

Trong qui hoạch, Tỉnh đã đề ra nhiều giải pháp khuyến khích phát triển các tổ chức thương mại, đặc biệt là: Tăng cường năng lực hoạt động của các doanh nghiệp bằng cải cách quyền sở hữu tài sản, cải cách cơ chế kinh doanh; hỗ trợ các doanh nghiệp hưởng các điều kiện thuận lợi trong sử dụng đất; kiện toàn hệ thống cung cấp dịch vụ thông tin, bồi dưỡng nhân tài cho các doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ bằng việc xây dựng và phát triển mạng thông tin công cộng.

Tỉnh chủ trương đầu tư xây dựng hạ tầng kỹ thuật chợ, cải tạo và nâng cấp chợ. Đối với các chợ đầu mối nông sản, tỉnh hỗ trợ toàn bộ phần hạ tầng kỹ thuật trong và ngoài tường rào. Đối với những chợ qui mô lớn, tỉnh ứng vốn trước để xây dựng nhà lồng chợ, sau đó doanh nghiệp được giao quản lý chợ sẽ hoàn trả sau cho ngân sách tỉnh theo qui định của UBND tỉnh. Ngân sách tỉnh hỗ trợ toàn bộ hoặc một phần kinh phí cải tạo, nâng cấp đối với những chợ do UBND huyện là chủ đầu tư;

Trong hệ thống chính sách đất đai, Tỉnh chủ trương Nhà đầu tư tự chuyển nhượng quyền sử dụng đất để thực hiện dự án đầu tư phát triển chợ, trung tâm thương mại, siêu thị ... miễn nộp tiền sử dụng đất cho nhà đầu tư (nếu đất không phải chuyển mục đích). Nhà đầu tư được giảm tiền sử dụng đất được Nhà nước giao xây dựng, kinh doanh, khai thác chợ, trung tâm thương mại, siêu thị. Nhà đầu tư đã được thuê diện tích đất nếu có nhu cầu tiếp tục sử dụng đất thì sẽ được xem xét gia hạn sử dụng đất phù hợp với qui hoạch sử dụng đất và các qui hoạch khác đã được phê duyệt.

Tỉnh đẩy mạnh công tác kinh tế đối ngoại. Trong những năm qua, Sở Công thương là đơn vị được tỉnh ủy nhiệm chức năng quan trọng này. Hàng năm, Sở tham gia cùng đoàn công tác Bộ Công Thương làm việc với Bộ Thương mại và Sở Thương mại các tỉnh biên giới Campuchia tiếp giáp. Bên cạnh đó, Sở pphối hợp với Sở Công Thương 8 tỉnh Đông Nam bộ tổ chức, tham gia Chương trình Hội nghị Giao thương các Doanh nghiệp Việt Nam – Campuchia; ký kết biên bản làm việc giữa Sở Công Thương Tây Ninh với Sở Thương mại gi của Campuchia; phối hợp với Sở Giao thông Vận tải, Sở Ngoại vụ đi khảo sát và dự toán kinh phí đầu tư xây dựng dự án đường giao thông ra các cửa khẩu, đường mòn biên giới,...

* 1. ***Tiềm năng phát triển công nghiệp để giao thương kinh tế với Campuchia***

*2.4.1. Tiềm năng của huyện Trảng bàng*

Tỷ trọng ngành công nghiệp – xây dựng hiện chiếm 64%. Công nghiệp – TTCN trên địa bàn huyện trong những năm qua có sự phát triển nhanh. Số cơ sở công nghiệp – tiểu thủ công nghiệp tăng thường xuyên. Năm 2013 có 1.400 cơ sở sản xuất công nghiệp – TTCN, hoạt động chủ yếu trong các ngành chế biến, may mặc chiếm khoảng (hơn 90%). Giá trị sản xuất công nghiệp – TTCN (theo giá s/s 1994) đạt 5.340 tỷ đồng vào năm 2013. Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm đạt 19,1%/năm trong giai đoạn 2011 – 2013 (mức tăng trưởng cao nhất so với các địa phương trong tỉnh Tây Ninh). Việc hình thành các KCN trên địa bàn huyện đã tạo động lực tích cực đến việc mở rộng quy mô sản xuất công nghiệp, thu hút đầu tư và lao động và đóng góp quan trọng vào sự phát triển kinh tế. Trên địa bàn huyện có 4 Khu Công nghiệp bao gồm: KCN Trảng Bàng; Khu Chế xuất và Công nghiệp Linh Trung III; KCN Bourbon An Hòa và KCN Phước Đông.

*2.4.2. Tiềm năng của huyện Bến Cầu*

Công nghiệp xây dựng chiếm 25,62% GDP. Cơ cấu chuyển dịch kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa và phát triển thương mại dịch vụ. Giá trị sản xuất ngành công nghiệp năm 2013 (giá cố định) đạt 746,79 tỷ đồng, tăng 45,38 % so với 2012. Trên địa bàn có 344 cơ sở sản xuất công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp và kinh doanh cá thể. Nhìn chung tình hình sản xuất công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp đang phát triển nhưng qui mô còn nhỏ. Trên địa bàn có Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài với 36 doanh nghiệp và chi nhánh doanh nghiệp đang hoạt động kinh doanh thương mại.

*2.4.3. Tiềm năng của huyện Châu Thành*

Trên địa bàn huyện có Khu CN Thanh Điền, quy mô 50,16 ha được. Trong KCN có 04 Doanh nghiệp với khoảng 5.150 lao động. Diện tích lấp đầy 24,4 ha (85%). Bên cạnh đó, Huyện có 3 cụm công nghiệp.

* Cụm CN Hòa Hội: quy mô 30 ha, có 03 dự án với tổng diện tích đất xin thuê 26 ha, chiếm 86,67% diện tích đất quy hoạch, tổng số lao động 250 người
* Cụm CN Ninh Điền: quy mô 50 ha, UBND tỉnh đã có chủ trương đồng ý cho 02 dự án đầu tư vào cụm công nghiệp với diện tích đất xin thuê 14,4 ha, doanh nghiệp đang tiến hành các thủ tục về đầu tư, xây dựng.
* Cụm CN Thành Long: quy mô 37 ha, Công ty Tây NinhHH MTV Biên Hòa-Thành Long làm chủ đầu tư xây dựng, kinh doanh hạ tầng; công ty đã triển khai xây dựng một số hạng mục công trình (nhà làm việc, hàng rào, san lấp mặt bằng), chưa có dự án đầu tư sản xuất.

Trên địa bàn Huyện có 1.206 cơ sở sản sản xuất CN-TTCN, chủ yếu là hộ cá thể, số doanh nghiệp còn rất ít. Tổng giá trị tăng thêm ngành công nghiệp – xây dựng tăng nhanh qua các năm, giai đoạn 2011-2013 đạt 20,2%/năm. Giá trị sản xuất công nghiệp – tiểu thủ công nghiệp năm 2013 là 564,6 tỷ đồng (theo giá năm 1994). Nhìn chung ngành công nghiệp – tiểu thủ công nghiệp vẫn còn yếu, lao động phần lớn chưa qua đào tạo.

*2.4.4. Tiềm năng của huyện Tân Biên*

Trên địa bàn huyện hiện có 02 cụm công nghiệp: Cụm công nghiệp Thanh Xuân bao gồm cụm công nghiệp Thanh Xuân 1; 2; 3 và Cụm công nghiệp Suối Cạn, xã Thạnh Tây – Tân Phong quy mô 133 ha. Hoạt động công nghiệp trên địa bàn huyện chủ yếu là chế biến: sản xuất thực phẩm và đồ uống, tái chế kim loại; công nghiệp sản xuất và phân phối điện, khí đốt và nước… Nhìn chung, hoạt động công nghiệp – TTCN của huyện tuy có tăng nhưng còn khá khiêm tốn, chưa hiện đại hóa. Nguyên do xuất phát điểm của công nghiệp huyện ban đầu còn thấp, chưa khai thác hết tiềm năng sẵn có.

*2.4.5. Tiềm năng của huyện Tân Châu*

Công nghiệp - xây dựng chiếm 52,3% GDP, có 679 cơ sở công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp. Sản xuất công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp có quy mô nhỏ, song có sự phát triển tương đối nhanh trong thời gian qua. Đến năm 2013, giá trị sản xuất đạt 2.471 tỷ đồng (theo giá so sánh năm 1994). Tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 16,5%/năm giai đoạn 2011-2013. Tỷ trọng chế biến lương thực - thực phẩm chiếm khoảng 73-75%, tỷ trọng khai khoáng phi kim loại chiếm 23-25%. Các sản phẩm công nghiệp khác có cao su, plastic, hóa chất, máy móc thiết bị, sản phẩm từ gỗ, đồ uống, v.v. Năm 2013, sản xuất đường trên địa bàn huyện là 142 nghìn tấn, tinh bột mì 342 nghìn tấn, xi măng 630 nghìn tấn, clanke 920 nghìn tấn. Tân Châu có cụm công nghiệp Tân Hội (49,19ha) đến nay đã thu hút 4 doanh nghiệp thực hiện đầu tư, đặc biệt là dự án nhà máy sản xuất Sorbitol từ tận dụng tinh bột mì củ.

* 1. ***Sự phát triển của các khu kinh tế cửa khẩu là một động lực mạnh***

*2.5.1. Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài*

KKTCK Mộc Bài tọa lạc tại xã Lợi Thuận, huyện Bến Cầu, với diện tích 21.283ha. Trong KKTCK Mộc Bài có: Khu thương mại-dịch vụ, Chợ đường biên, kho ngoại quan, khu dịch vụ thương mại quốc tế, Khu quản lý hành chính và dịch vụ cửa khẩu, Khu dịch vụ vui chơi giải trí, Sân gôn; Khu thương mại công nghiệp, KCN tập trung, Khu du lịch sinh thái. Trong khu vực còn có 02 Trung tâm thương mại. KKTCK Mộc Bài có Cửa khẩu quốc tế [Mộc Bài](http://vi.wikipedia.org/wiki/M%E1%BB%99c_B%C3%A0i) và hai cửa khẩu phụ. Đây là trung tâm thương mại, du lịch và đầu mối giao thông trong nước và quốc tế.

KKTCK Mộc Bài hiện có nhà máy cấp thoát nước 2.000 m3/ngày, sẽ xây dựng  mới 01 nhà máy công suất 5,000 m3/ngày, 01 nhà máy xử lý nước thải công suất 9.000 m3/ngày. Trên địa bàn có mạng điện thoại hữu tuyến và vô tuyến.

Tính đến 2014, lũy kế có 46 dự án (03 dự án FDI), tổng vốn đăng ký 241,13 triệu USD và 6.738,34 tỷ đồng, vốn thực hiện 86 triệu USD (đạt 35,67%) và 1.050 tỷ đồng (đạt 15,57%); diện tích đất đăng ký là 2.056,4 ha. Đã có 19 dự án đi vào hoạt động, 04 dự án đang triển khai xây dựng. Tại Trung tâm TM Hiệp Thành có 16 doanh nghiệp (1 siêu thị), Trung tâm thương mại DV Quốc tế Phi Long có 07 doanh nghiệp (1 siêu thị). Có 6 doanh nghiệp xin tạm dừng hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp còn lại hầu như chỉ mua bán thanh lý hàng tồn kho.

Năm 2014, Tỉnh đã đầu tư xây dựng các công trình giao thông, cấp, thoát nước và nhà máy thu hồi rác thải Khu KTCK Mộc Bài. Kết quả (đến 31/12/2014) gồm chi phí thiết kế, rà phá bom mìn và chi phí quản lý dự án. Dự án giải ngân thấp vì điều kiện khách quan là chưa tuyển được tư vấn quản lý dự án theo yêu cầu của ADB nên các công việc triển khai chậm.

Kế hoạch thực hiện 05 dự án, bao gồm: Đường cao tốc từ thành phố Hồ Chí Minh đi Mộc Bài, Quốc lộ 22B, Quốc lộ 14 C, đường tuần tra biên giới, đường Hồ Chí Minh. Các dự án đầu tư đã và sẽ triển khai trong thời gian tới gồm:

* Dự án Quốc lộ 22B.
* Dự án Cao tốc từ TP Hồ Chí Minh đi Mộc Bài, Quốc lộ 14C và tuần tra biên giới.
* Đường ĐD23 khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài dài 1,672kmBTN.
* Đường ĐD 8 khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài dài 0,92kmBTN.
* Dự án đã hoàn thành chuẩn bị đầu tư, đang chờ bố trí vốn: 03 dự án
* Đường 75B Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài dài 1,6kmBTN (giai đoạn 2).
* Đường ĐN1(A) khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài dài 3,029kmBTN.
* Đường ĐN1(B) khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài dài 2,198kmBTN.
* Bãi kiểm tra hàng hóa và phương tiện vận tải cửa khẩu Mộc Bài

Trong tương lai, các dự án đi vào hoạt động sẽ tạo ra sự sầm uất và là cơ sở để phát triển

***4.2. Khu kinh tế cửa khẩu Xa Mát***

KKT cửa khẩu Xa Mát tọa lạc trên diện tích 34.197ha, tại huyện Tân Biên, với cửa khẩu quốc tế Xa Mát, cửa khẩu quốc gia Chàng Riệc và 2 cửa khẩu phụ (Cây Gõ, Tân Phú). KKT này có điều kiện thuận lợi, quy mô đủ rộng để phát triển đồng bộ các yếu tố hợp thành khu kinh tế cửa khẩu; có khả năng phát huy hiệu ứng lan tỏa thúc đẩy sự phát triển kinh tế chung, tạo điều kiện thuận lợi cho việc phối hợp phát triển kinh tế kết hợp 20 xã biên giới. Đây là KKT cửa khẩu có vị trí quan trọng trong khu vực Tây Nam Việt Nam, nơi có rừng đặc dụng Lò Gò Xa Mát-Chàng Riệc, Căn cứ Trung ương Cục miền Nam. Khu vực này có khả năng tạo nên một đô thị du lịch sinh thái nghỉ dưỡng với các điểm tham quan hấp dẫn, tạo nên một lợi thế du lịch với đặc trưng riêng.

Trong KKT cửa khẩu Xa mát tập trung các cơ quan quản lý nhà nước tại KKT như: Ban quản lý KKT cửa khẩu Xa Mát, Hải quan, Trạm quản lý xuất nhập cản, kiểm dịch động thực vật, kiểm tra văn hóa phẩm-y tế, đồn công an.Cửa khẩu Xa Mát có khả năng hút hàng xuất nhập khẩu mạnh mẽ, với số lượng hàng hóa xuất nhập qua lại biên giới giữa Việt Nam-Campuchia trên 100 triệu USD.

Hiện tại trong khu vực chưa có hệ thống cấp nước công nghiệp, nước sử dụng chủ yếu là giếng ngầm và giếng đào; chưa xây dựng hệ thống thoát nước mưa và nước bẩn, hiện tại nước đang thoát trực tiếp ra các kênh rạch. Trong khu vực hiện đang sử dụng lưới điện quốc gia lấy từ trạm Tân Châu. Mạng điện thoại hữu tuyến và vô tuyến hiện đã được thiết lập để kết nối KKT Xa Mát với cả nước và quốc tế.

Lũy kế đến 2014, KKTCK Xa mát có 08 dự án đầu tư trong nước, tổng vốn đăng ký 269,16 tỷ đồng, vốn thực hiện 5 tỷ đồng (đạt 1,86%); diện tích đất đăng ký là 33,17 ha. Hiện có 01 dự án đang triển khai xây dựng (Bến xe Đồng Phước). Chưa có dự án đi vào hoạt động. Hoạt động thương mại tại đây vẫn tập trung chủ yếu là xuất, nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp ngoài khu kinh tế.

Các dự án lớn đã, đang và sẽ triển khai, giai đoạn 2015-2020 như sau:

* Tỉnh đang triển khai dự án đầu tư hạ tầng các cửa khẩu Chàng Riệc đủ điều kiện nâng cấp thành cửa khẩu chính trong năm 2015.
* Đường nối từ cổng cửa khẩu – Trạm KSLH với đường ĐT 792 Khu kinh tế cửa khẩu Xa Mát, dài 100mBTN
* Cổng cửa khẩu – Trạm kiểm soát liên hợp khu kinh tế cửa khẩu Xa Mát.
* Đường đến cửa khẩu Kà tum – Tân Đông dài 2,24kmBTN.
* Dự án đã hoàn thành chuẩn bị đầu tư, đang chờ bố trí vốn: 03 dự án
* Đường ĐN2 khu kinh tế cửa khẩu Xa Mát dài 0,740kmBTN
* Đường D3A – Khu kinh tế Cửa khẩu Xa Mát, dài 0,924kmBTN.
* Đường D3 – Khu kinh tế Cửa khẩu Xa Mát, dài 2,967kmBTN.

Trong tương lai, các dự án đi vào hoạt động sẽ tạo ra sự sầm uất và là cơ sở để phát triển giao thương biên giới tại Xa mát.

* 1. ***Tây Ninh có hệ thống cửa khẩu phát triển nhất trên tuyến biên giới Campuchia***

Hiện nay, theo hiệp định ký kết giữa Viêt Nam và Campuchia, có các cặp cửa khẩu đường bộ quốc tế cho phép (và chưa cho phép) khách du lịch quốc tế qua lại giữa hai nước sau đây:

*Bảng 5.3. Các cửa khẩu biên giới Tây Ninh – Campuchia*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Phía Tây Ninh | Phía Campuchia |
| Cửa khẩu quốc tế | 1. Mộc Bài (Bến Cầu ) | Bavet (Svay Rieng) |
| 1. Xa Mát (Tân Biên ) | Trapeing Phlong (Kongpongcham) |
| Cửa khẩu quốc gia | 1. Kà Tum (Tân Châu) | Chan Moul (Memot, Kompong Cham) |
| 1. Tống Lê Chân (Tân Châu) | Sa Tum – (Memot, Kompong Cham) |
| 1. Chàng Riệc (Tân Biên) | Dar – (Memot, Kompong Cham) |
| 1. Phước Tân (Châu Thành) | Romdoul (Svay Rieng) |
| Cửa khẩu phụ | 1. Rọc môn (Phước chỉ,Trảng Bàng ) |  |
| 1. Tà nông (Bến Cầu) |  |
| 1. Long phước (Bến Cầu) |  |
| 1. Long thuận (Bến Cầu) |  |
| 1. Cây me (Bến Cầu) |  |
| 1. Vạc sa (Tân Châu) |  |
| 1. Cây gõ ( Tân biên) |  |
| 1. Tân phú (Tân Biên) |  |
| 1. Tân Nam (Tân Biên) |  |
| 1. Vàm trảng trâu (Châu Thành) |  |

*Nguồn: Sở Công thương Tây Ninh*

Cửa khẩu Mộc Bài tọa lạc tại xã Lợi Thuận, huyện Bến Cầu. Đây là đầu mối giao thông trong nước và quốc tế, không chỉ của tỉnh Tây Ninh mà còn cả vùng [Đông Nam Bộ](http://vi.wikipedia.org/wiki/%C4%90%C3%B4ng_Nam_B%E1%BB%99). Giao thông kết nối của KKT cửa khẩu Mộc bài khá thuận lợi. Đường cao tốc TP.HCM – Mộc Bài - đường Xuyên Á, có lộ giới 68m. Tỉnh lộ 786 theo hướng Bắc Nam từ [Châu Thành](http://vi.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%A2u_Th%C3%A0nh) về [Long An](http://vi.wikipedia.org/wiki/Long_An), đoạn qua cửa khẩu Mộc Bài có lộ giới 60,5m. tại đây có 15,5 km đường giao thông nội thị bằng nguồn vốn ODA.

Cửa khẩu Xa Mát tọa lạc trên diện tích 34.197 ha, tại huyện Tân Biên, với cửa khẩu quốc tế Xa Mát. Đây là KKT cửa khẩu có vị trí quan trọng trong khu vực Tây Nam Việt Nam. Xa Mát nằm trên đường quốc lộ 22B, là tuyến đường huyết mạch quan trọng nối khu vực du lịch Hồ Tôn-lê Sáp kéo dài đến Phnôm Pênh-Bangkok Thái Lan bằng đường bộ, cũng như có thể liên hệ với các tỉnh phía Bắc Campuchia và các nước Lào, Miến Điện, Ấn Độ.

Cơ sở hạ tầng tại các cửa khẩu khác của Tây Ninh cũng đang và sẽ được đầu tư phát triển. Đầu tư từ ngân sách tỉnh xây dựng công trình đường và cầu Tân Nam thuộc dự án đường ra cửa khẩu phụ phát triển biên mậu (cửa khẩu phụ Tân Nam, huyện Tân Biên, đối diện phía CPC là huyện Komchaymia, tỉnh Prey Veng), tổng mức đầu tư xây dựng: 44,3 tỷ đồng.

3 cửa khẩu quốc gia đã thông quan là Chàng riệc, Ka tum, Phước tân. Cửa khẩu quốc gia Tống Lê Chân cũng đang được xây dựng cơ bản. Tỉnh đang triển khai dự án đầu tư hạ tầng các cửa khẩu Kà Tum (Tân Châu) đủ điều kiện nâng cấp thành cửa khẩu chính trong năm 2015. Dự án đường ra cửa khẩu phụ phát triển biên mậu do Sở Giao thông Vận tải tỉnh làm chủ đầu tư, đã được UBND tỉnh phê duyệt chủ trương chọn phương án và đang trong giai đoạn thẩm định, chuẩn bị triển khai thực hiện.10 cặp cửa khẩu phụ đang được triển khai xây dựng hạ tầng giao thông và thành lập các đơn vị quản lý hành chính – kinh tế.

Trong thời gian tới, các cửa khẩu này được nâng câp và đóng vai trò quan trọng trong việc giao thương.

**2. Phân tích những hạn chế của thương mại biên giới Tây Ninh**

***2.1. Hoạt động thương mại biên giới tỉnh Tây ninh qui mô nhỏ***

*2.1.1. Giao thương của cư dân biên giới*

Hoạt động thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh những năm qua có chuyển biến tích cực hơn, đáp ứng ngày càng tốt hơn cho nhu cầu người tiêu dùng và trao đổi mua bán giữa 2 cư dân biên giới Việt Nam – Campuchia.

Tuy nhiên, nhìn chung hoạt động giao thương tiểu ngạch còn manh mún, nhỏ lẻ. Hàng hóa nhập khẩu từ Campuchia chủ yếu các loại nông sản (gồm rau, củ, quả); các loại lương thực (gồm lúa, mì …); và gia cầm, gia súc. Hàng hóa xuất sang Campuchia chủ yếu các mặt hàng tiêu dùng, điện gia dụng; các loại hàng nông sản chế biến, và thực phẩm ăn uống …Số lượng người kinh doanh thương mại biên giới qua lại tại cửa khẩu và đường mòn lối mở bình quân 40 người – 50 người lượt/ngày. Buôn bán qua các đường mòn lối mở chưa phát triển do giao thông khó khăn.

Các chợ biên giới, các chợ chủ yếu kinh doanh bán lẻ đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của dân cư trên địa bàn. Hiện chưa có trường hợp nào thương nhân là người Campuchia đăng ký kinh doanh tại các chợ ở xã biên giới. Hàng hóa trao đổi của cư dân biên giới chủ yếu là hàng tiêu dùng phục vụ sinh hoạt hàng ngày.

*2.1.2. Giao thương chính ngạch tại cửa khẩu*

Năm 2014 khu KTCK Mộc Bài chỉ có khoảng 20 doanh nghiệp hoạt động kinh doanh thường xuyên, 6 doanh nghiệp xin tạm dừng hoạt động, các doanh nghiệp còn lại hầu như chỉ mua bán thanh lý hàng tồn kho. Lượng khách đến tham quan giảm 36,49% so với 2013, trong đó khách đến từ Campuchia giảm 25,20%. Doanh thu bán lẻ hầu như không tăng. Tổng kim ngạch xuất khẩu, nhập khẩu của doanh nghiệp trên địa bàn năm 2013 là 407 tr USD. Mặt hàng xuất, nhập khẩu đơn điệu, chủ yếu là: Rau, quả các loại, trái cây, vật liệu xây dựng, phân bón, gas, heo, gà và các mặt hàng nhựa.

Tại cửa khẩu Xamat, đến 2014 chưa có dự án đi vào hoạt động. Hoạt động thương mại tại đây vẫn tập trung chủ yếu là xuất, nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp ngoài khu kinh tế, hoạt động thương mại và dịch vụ tại chỗ chưa phát triển. Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là máy móc thiết bị, thức ăn gia súc, mì ăn liền, hàng bách hóa tổng hợp, rau củ quả… Giá trị kim ngạch xuất-nhập khẩu năm 2013 tại CK Xa Mát chỉ đạt 162 tr USD. Mặt hàng nhập khẩu chủ yếu là mì lát khô, củ mì tươi, bắp hạt, đậu nành, đậu xanh, mè, hạt điều thô, trái cây tươi, lá thuốc lá, gỗ các loại,…

Năm 2013, kim ngạch nhập khẩu tại CK Chàng Riệc là 199 tr USD. Tham gia xuất nhập khẩu hàng hóa qua Campuchia có 108 doanh nghiệp. Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là tinh bột mì, xi măng, phân bón, gỗ các loại, hàng bách hóa tổng hợp,… Mặt hàng nhập khẩu chủ yếu là hạt điều thô, mì lát khô, củ mì tươi, bắp hạt, đậu nành, đậu xanh, lá thuốc lá, gỗ các loại,…

Tại Cửa khẩu Kà Tum, lượng hàng hoá nhập khẩu chủ yếu là gỗ nhóm I, củ mì tươi, mì lát, hạt điều. Hàng hóa xuất khẩu gồm: Máy xúc, máy đào bánh xích, hàng công nghệ phẩm;

Tại Cửa khẩu Vạc Sa, lượng hàng hoá nhập khẩu chủ yếu là mì lát, củ mì tươi, dầu chai, đậu nành, lá buông, phế liệu, trâu, bò. Hàng hóa xuất khẩu chủ yếu là hàng tạp hóa, mì gói, bột giặt, dầu ăn, sữa, bột mì, cà phê, cá mồi, nước ngọt, bột ngọt, nước tương, xe đạp, bia, sơn, chỉ may,….

Có thể thấy, hàng hoá xuất nhập khẩu qua Cửa khẩu Tây Ninh chưa đa dạng, chưa tương xứng với tiềm năng.

***2.2. CSHT thương mại biên giới chưa phát triển, chậm cải thiện***

*2.2.1. Những hạn chế của hệ thống giao thông phục vụ thương mại biên giới*

* Giao thông đến cửa khẩu Kà Tum (Tân Châu) trên các tỉnh lộ ĐT.785 - ĐT.784 - ĐT.782 chậm nâng cấp.
* Hành lang kết nối nội tỉnh trên địa bàn các huyện: Tân Châu, Châu Thành chưa tốt
* Từ các tỉnh lộ, huyện lộ, hệ thống đường xương cá chưa phát triển trên địa bàn các xã
* Trên địa bàn xã, tình hình chung là đường nhỏ hẹp, tỷ lệ đường trải nhựa thấp, đường xuống cấp, gây khó khăn cho lưu thông của người, phương tiện vận chuyển.

Mạng lưới giao thông thủy của Tây Ninh gồm 2 tuyến chính: tuyến sông Sài Gòn và tuyến sông Vàm Cỏ Đông có nhiều tiềm năng nhưng chưa được đầu tư nạo vét, chưa phát triển hệ thống bến, cảng, hệ thống báo hiệu, phao tiêu và thông tin liên lạc.

*2.2.2. Những hạn chế của hệ thống chợ và trung tâm thương mại*

Năm 2014, Tây Ninh có 23 chợ biên giới, chợ cửa khẩu và chợ trong Khu kinh tế cửa khẩu. Trong 23 chợ chỉ có 04 chợ bán kiên cố, còn lại 03 chợ tạm (Lợi Thuận, Chợ Chiều Long Phi và Tiên Thuận). Hiện nay còn 04 xã biên giới chưa có chợ (Tân Bình, Tân Hoà, Hoà Hội, Phước Chỉ). Có 03 chợ xây dựng xong nhưng chưa đưa vào sử dụng (Vạc Sa, Chàng Riệc, Phước Trung) do chưa hoàn chỉnh các công trình xung quanh chợ, đường nội bộ, hệ thống điện, cấp thoát nước, khu vệ sinh, bãi đậu xe…

Doanh số mua bán bình quân 01 chợ (không tính chợ trong KKTCK Mộc Bài) thấp, chỉ khoảng 30-50 triệu đồng/ngày, trong đó mua bán của cư dân qua biên giới chiếm 20-30%. Các chợ nhìn chung có qui mô vừa và nhỏ. Một số cụm thương mại (thị trấn, chợ tiểu vùng) do quỹ đất ít không đáp ứng yêu cầu họp chợ nên đã xảy ra tình trạng lấn chiếm các lòng lề đường, hè phố để họp chợ. Một số chợ có diện tích khá rộng nhưng do sắp xếp chưa hợp lý nên gây ra sự quá tải “ảo”. Hàng hóa tại các chợ biên giới kém phong phú, chất lượng thấp. Chợ trong Khu kinh tế cửa khẩu khá rộng (diện tích 31.000 m2), gồm 01 nhà lồng chợ - nay là siêu thị, 30 kiốt và một kho cho các doanh nghiệp thuê kinh doanh, nhưng hoạt động kém, thưa người.

Biên giới Tây Ninh có 05 siêu thị nhưng chỉ tập trung tại Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài. Hàng hoá kinh doanh tại các siêu thị chủ yếu là hàng công nghiệp tiêu dùng. Các trung tâm thương mại có quy mô không lớn về diện tích, siêu thị chưa có trang thiết bị hiện đại. Năm 2010, trong Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài đã đưa vào hoạt động 08 Siêu thị, nhưng 1 siêu thị hoạt động không hiệu quả nên đã chuyển sang loại hình cửa hàng, siêu thị Tiết Kiệm đã tạm ngưng hoạt động và đang chờ giải thể. Năm 2011, thêm 2 siêu thị ngừng hoạt động là siêu thị Tiết Kiệm và Daiso. Năm 2012, thêm 2 siêu thị ngừng hoạt động là Winmart và Vạn Hưng. Năm 2013, 04 siêu thị ngừng hoạt động là siêu thị Tiết Kiệm, Daiso, Satra Mộc Bài và Vạn Hưng.

*2.2.3. Những hạn chế của hệ thống kho bãi*

Theo báo cáo thực trạng phát triển thương mại của các huyện, thị thì cho đến nay hệ thống kho bãi dành cho việc lưu trữ, đóng gói, giao nhận và vận chuyển hàng hoá trên địa bàn toàn tỉnh chưa hình thành rõ nét, hầu như không có hoặc có nhưng qui mô quá nhỏ. Điều này khiến cho công tác kho bãi không hiệu quả, còn manh mún, ảnh hưởng đến chi phí quản lý kho bãi, từ đó gây trở ngại không nhỏ cho quá trình phát triển kinh tế biên giới của tỉnh.

**3. Các DN trong Tỉnh chưa sẵn sàng tư thế hội nhập**

Hầu hết các doanh nghiệp kinh doanh thương mại biên giới là qui mô nhỏ, chỉ một vài doanh nghiệp qui mô vừa (tập trung ở các KKTCK). Năng lực của các doanh nghiệp Tây Ninh còn hạn chế. Vốn kinh doanh nhỏ, cơ sở vật chất đơn sơ, lạc hậu. Năng lực nghiên cứu thị trường hạn chế. Việc phát triển quan hệ với các đối tác Campuchia chưa được coi trọng. tiisnh liên kết theo chuỗi cung ứng mới manh nha, còn mong manh.

Trình độ phát triển của ngành thương mại tỉnh ở mức thấp, cấu trúc các hệ thống thị trường hàng hoá trên địa bàn tỉnh chưa được định hình tốt. Giá trị tăng thêm còn rất thấp. Từ đó chưa phát huy hầu hết vai trò của ngành thương mại đối với tăng trưởng kinh tế tỉnh.

Kinh doanh xuất nhập khẩu phát triển không đồng đều. Một số mặt hàng xuất khẩu tăng trưởng chậm, còn nhiều khó khăn trong công tác xây dựng thương hiệu, quảng bá tiếp thị và tìm thị trường.

Cơ cấu chủng loại hàng hoá xuất khẩu, đa phần là hàng gia công, hoặc sơ chế, do đó hiệu quả kinh doanh còn hạn chế; hàng xuất khẩu tiểu ngạch phần lớn là của tỉnh bạn; quy mô của doanh nghiệp còn nhỏ; Các cặp cửa khẩu giáp ranh với Vương quốc Campuchia đã được ký kết, nhưng một số chưa được đầu tư cơ sở hạ tầng, làm hạn chế việc giao thương giữa Việt Nam – Campuchia.

Mặt hàng mía đường chiếm diện tích lớn nhưng chỉ tiêu thụ nội địa chưa xuất khẩu được vì giá thành cao không cạnh tranh được với các nước trong khu vực nhất là Thái Lan vì chưa áp dụng giống mới, cải tiến kỹ thuật để tăng năng suất, giảm giá thành.

Còn nhiều cơ sở chế biến hàng xuất khẩu quy mô nhỏ, chưa đủ khả năng đầu tư công nghệ mới, nghiên cứu thiết kế mẫu mã, tiêu chuẩn hóa vệ sinh thực phẩm, bao bì, xây dựng thương hiệu hàng hóa, tiếp cận thị trường…nên sức cạnh tranh của doanh nghiệp và sản phẩm còn yếu.

**4. Công tác quản lý thương mại biên giới còn nhiều bất cập**

Các lực lượng chức năng và Ban Chỉ đạo 389 các huyện, thành phố đã làm việc hết công suất nhưng những vi phạm về buôn lậu, vận chuyển trái phép hàng cấm, hàng lậu, gian lận thương mại, hàng giả vận chuyển qua biên giới vẫn phức tạp. Nguyên nhân do lực lượng mỏng, địa hình phức tạp.

Bên cạnh đó, thủ tục hành chính rườm rà. Sự phối hợp của cơ quan quản lý thương mại biên giới Việt Nam với cơ quan quản lý thương mại biên giới Campuchia chưa nhịp nhàng và hiệu quả, nhất là trong việc thông quan, tạo điều kiện cho người, phương tiện và hàng hóa qua lại cửa khẩu.

Nhiều đường mòn lối mở chưa có lực lượng chức năng quản lý. Hiện tượng buôn lậu diễn ra thường xuyên. Vấn đề an ninh trật tự chưa đảm bảo tốt. sự phối hợp giải quyết giữa 2 bên còn nhiều khó khăn.

**5. Sản phẩm giao thương biên giới chưa phát huy thế mạnh của tỉnh**

Những năm qua, danh mục các mặt hàng nông sản giao thương Tây Ninh – Campuchia như sau:

* Xuất khẩu : Cao su, Gỗ, Thuốc lá, gia súc, gia cầm
* Nhập khẩu: Cao su, Gỗ, Củ mì, Cây mía, Hạt điều,Trái cây, Thuốc lá, gia súc, gia cầm

Ta thấy, danh mục xuất nhập khẩu trùng nhau các mặt hàng Cao su, Gỗ, Thuốc lá, gia súc, gia cầm. Điều này cho thấy, thị trường Campuchia cũng có nhu cầu nhập khẩu một số mặt hàng phía Tây Ninh nhập khẩu. Thực tế đó cho thấy doanh nghiệp Việt Nam kinh doanh theo phân khúc thị trường nhỏ lẻ. Tây Ninh chưa qui hoạch nông nghiệp theo định hướng xuất khẩu (sang Campuchia) nên chưa phát huy được những lợi thế trong trao đổi hàng nông sản như cây giống, sản phẩm chăn nuôi qui mô lớn.

Danh mục hàng công nghiệp xuất nhập khẩu của Hải quan Tây Ninh cho thấy

* Hàng xuất khẩu của Tây Ninh qua Campuchia chủ yếu là: Quần áo, SP nhựa, Giầy, dép nhựa,Thức ăn gia súc,Xi măng, Phân bón
* Hàng nhập khẩu của Tây Ninh từ Campuchia chủ yếu là: Quần áo, SP nhựa, Giầy, dép nhựa,Thức ăn gia súc,Xi măng, Phân bón

Sự trùng lặp trong danh mục trên cũng cho nhận định giống như lĩnh vực trao đổi nông sản là: doanh nghiệp Tây Ninh đang kinh doanh trên những phân khúc thị trường nhỏ lẻ, thiếu cái nhìn toàn cục.

Theo kết quả điều tra của Ban Nghiên cứu những mặt hàng Tây Ninh được xem là có lợi thế tuyệt đối so với Campuchia như sau:

* Công nghiệp: Sản xuất sản phẩm nhựa, May mặc, Giày dép, Sản xuất thức ăn gia súc, Phân bón, Xi măng,
* Thương mại và dịch vụ: Dịch vụ kho bãi, Chăm sóc sức khỏe, Tài chính, Vận chuyển
* Nông nghiệp: cây giống, kỹ thuật nuôi, phân bón,.. cho phát triển nông nghiệp tại Campuchia.

Từ kết quả nghiên cứu trên cho thấy, công tác qui hoạch phát triển của Tây Ninh chưa chú trọng việc phát huy lợi thế so sánh của tỉnh.

**6. Chuỗi cung ứng hàng hóa thương mại biên giới chưa phát triển**

Phần lớn các hoạt động thương mại biên giới giữa CPC và Tây Ninh còn tự phát, nhỏ lẻ và không thực sự hoạt động như một chuỗi cung ứng đích thực. Mối quan hệ giữa các đơn vị nhập khẩu, xuất khẩu, khách hàng, nhà cung cấp rất lỏng lẻo, thiếu sự phối hợp và tương trợ lẫn nhau. Chúng ta chưa thấy một mối liên kết bền vững nào theo kiểu nhà cung cấp, doanh nghiệp sản xuất, nhà phân phối, đơn vị vận tải hay các công ty cho thuê kho bãi liên kết với nhau để tổ chức tập kết nguyên liệu, tổ chức sản xuất, tổ chức tập kết thành phẩm tại các hệ thống kho cửa khẩu rồi từ đó xúc tiến đưa hàng sang thị trường CPC tiêu thụ.

Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cũng không phối hợp với nhau điều nghiên các nhu cầu của khách hàng CPC để đưa ra được các sản phẩm và dịch vụ phù hợp với nhu cầu thị trường. Thiếu vắng sự liên kết này, các đơn vị kể trên hoạt động theo kiểu “mạnh ai nấy làm” mà không hề quan tâm tận dụng các lợi thế của nhau trong khai thác thị trường và phục vụ khách hàng. Kinh doanh theo hình thức này sẽ vô cùng nguy hiểm khi thị trường có biến động mạnh và nhu cầu thị trường thay đổi. Đây là một thực trạng chung cho tất cả các ngành, các doanh nghiệp tại Việt Nam chứ không riêng gì Tây Ninh.

Hiện nay hàng hóa xuất sang Campuchia với tầm nhìn thị trường này là nơi tiêu dùng cuối cùng của hàng hóa Việt Nam. Các doanh nghiệp VN chỉ xem CPC như là đích đến cuối cùng chứ chưa tìm cách khai thác thị trường này như là một trạm trung chuyển để tấn công sang các thị trường Lào và Thái Lan và từ đó hòa chung vào dòng chảy của các chuỗi cung ứng quốc tế. Việc tận dụng thị trường CPC để biến thị trường này thành một mắt xích quan trọng trong chuỗi cung ứng hàng hóa từ Tây Ninh (VN) thông qua hoạt động gia công, chế biến hay sản xuất tại chổ là việc cần tính tới trong thời gian tới.

Doanh nghiệp và cư dân còn thụ động trong giao thương. Hiện nay mô hình buôn bán giữa Tây Ninh và CPC chủ yếu diễn ra theo cách: Tây Ninh tổ chức các khu chợ biên giới và chờ đợi khách hàng. Các doanh nghiệp VN tại Tây Ninh chỉ lo tập kết hàng hóa và đưa đến các chợ cửa khẩu sau đó chờ đợi khách CPC sang mua. Tương tự như vậy, các doanh nghiệp thu mua VN tại Tây Ninh cũng thụ động ngồi chờ các doanh nghiệp hay cư dân CPC tự thu gom hàng hóa và mang đến các chợ cửa khẩu. Hoạt động theo cách thức hiện này là đơn giản, ít rủi ro nhưng khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng CPC bị hạn chế, sản lượng mua bán hàng rất khó có cơ hội tăng cao, dễ bị ứ đọng hàng, không chủ động được khối lượng và chủng loại hàng cần thu mua.

Giữa các doanh nghiệp có liên quan trong việc sản xuất và cung ứng hàng cho thị trường CPC và ngược lại còn thiếu sự phối hợp và tương trợ với tư cách là các thành viên của một chuỗi cung ứng đích thực ( khách hàng - nhà cung cấp - doanh nghiệp thương mại,...). Giữa các thành viên này không có sự phối hợp mang tính chất ràng buộc với tiêu chí đôi ba bên cùng có lợi. Hiện thiếu một “đầu tàu” đúng nghĩa trong tập hợp các doanh nghiệp có liên quan trong một chuỗi cung ứng (nhà cung cấp NVL - doanh nghiệp sản xuất - nhà phân phối - đơn vị vận tải - công ty cho thuê kho,...). Điều này dẫn đến các hoạt thu mua hàng hóa nguyên liệu từ thị trường CPC còn nhiều hạn chế, giá trị thấp, các nguyên liệu còn đơn điệu.

Doanh nghiệp thương mại biên giới thiếu hụt kiến thức và mang tư duy buôn bán kiểu gia đình. Doanh nghiệp thiếu niềm tin và khả năng thực thi các cam kết yếu,... Điều này dẫn đến hệ lụy là kiểu làm ăn chụp giựt, ngắn hạn và chưa có chiến lược dài hơi để tiếp cận và khai thác thị trường này.

1. **Tâm lý tập quán và năng lực kinh doanh của cư dân vùng biên**

Cư dân vùng biên Tây Ninh nhìn chung là trình độ văn hóa và chuyên môn kinh doanh còn thấp. Phần đông trong số các cư dân tham gia là nông dân hoặc là có nguồn gốc nông dân. Học chưa được đào tạo bài bản về kinh doanh. Tâm lý bảo thủ, sợ rủi ro còn nặng nề. Việc buôn bán theo phong trào, bắt trước lẫn nhau nên thiếu đột phá. Tư tưởng tự cấp tự túc còn phổ biến. Cư dân sản xuất nông nghiệp nhỏ, dư ăn thì bán. Hoạt động TTCN mang đậm chất gia đình, tranh thủ thời gian nhàn dỗi, chưa trở thành hoạt động chính để cung cấp sản phẩm giao thương.Đa phần cư dân tham gia giao thương biên giới là những hộ trung bình. Năng lực vốn kinh doanh có hạn. Việc đầu tư kinh doanh dựa vào kiểu “hàng gối đầu”, người cung cấp bỏ mối rồi thu tiền sau. Tình trạng buôn thúng bán bưng là phổ biến.

Thực trạng đó là rào cản lớn khi Việt Nam hội nhập cộng đồng chung ASEAN cuối 2015. Khi đó, hàng hóa Thái lan sẽ qua Campuchia tràn vào. Nhiều hộ kinh doanh sẽ rủi ro cao. Hàng hóa sản xuất tại biên giới Việt Nam sẽ tồn ứ và tràn ngập hàng ngoại quốc.

***Tóm tắt chương***

*Qua kết quả khảo sát, có 7 yếu tố ảnh hưởng tích cực nhất đến TMBG tỉnh Tây Ninh, đặc biệt là sự quan tâm phát triển TMBG của Chính phủ Việt Nam, nhu cầu của Campuchia về dịch vụ, thương mại tăng nhanh.; kinh tế Việt Nam đang phục hồi và phát triển, hướng đến xuất khẩu; Cộng đồng kinh tế ASEAN sẽ được khởi động cuối năm 2015.*

*Cũng qua kết quả khảo sát, có thể nhận diện được 6 thách thức lớn đối với TMBG của Tây Ninh, đặc biệt là quan hệ kinh tế đối ngoại Việt Nam - Campuchia hàm chứa rủi ro, cơ sở hạ tầng giao thông VN – Campuchia chưa đồng bộ; các chính sách thương mại của Việt Nam và Campuchia chưa đồng bộ, kinh tế dọc 2 bên biên giới Tây Ninh - Campuchia kém phát triển*

*Qua kết quả khảo cũng cho thấy, hiện nay Tây Ninh có 6 điểm mạnh tong phát triển TMBG là: Vị trí địa kinh tế của các Huyện biên giới của tỉnh Tây Ninh, Tây Ninh có hệ thống giao thông kết nối với các trung tâm kinh tế thuận lợi và còn phát triển trong tương lai; quyết tâm của cả hệ thống chính quyền phát triển TMBG, tiềm năng phát triển công nghiệp để giao thương kinh tế với Campuchia; sự phát triển của các khu kinh tế cửa khẩu và Tây Ninh là tỉnh có hệ thống cửa khẩu phát triển nhất trên tuyến biên giới Campuchia.*

*Tuy nhiên, TMBG của Tây Ninh còn những hạn chế, đặc biệt là: Hoạt động TMBG qui mô còn nhỏ; CSHT thương mại biên giới chưa phát triển, chậm cải thiện; Các DN trong Tỉnh chưa sẵn sàng tư thế hội nhập; sản phẩm giao thương biên giới chưa khai thác được lợi thế so sánh của tỉnh và thực hiện phân công chuyên môn hóa vùng; Chuỗi cung ứng hàng hóa thương mại biên giới chưa phát triển; tâm lý bảo thủ và năng lực kinh doanh của cư dân thấp*

*Kết quả nghiên cứu trên sẽ gợi mở các ý tưởng chiến lược để tranh thủ các cơ hội, hạn chế các nguy cơ, phát huy điểm mạnh và hạn chế điểm yếu để phát triển TMBG của tỉnh Tây Ninh trong giai đoạn 2015-2020.*

**Chương 6**

**CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI TỈNH Tây Ninh**

**GIAI ĐOẠN 2015-2020 VÀ TẦM NHÌN ĐẾN 2030**

1. **CƠ SỞ ĐỀ XUẤT CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI TỈNH TÂY NINH, GIAI ĐOẠN 2015-2020**
2. **Chủ trương, đường lối, chính sách phát triển TMBG của Việt Nam**

Các chủ trương đường lối, chính sách phát triển TMBG của Việt Nam được thể hiện qua các văn bản quan trọng như sau:

1. Luật về Biên Giới Quốc Gia do chủ tịch Nguyễn Văn An kí ngày 2.6.2003
2. Nghị định số 140/2004/NĐ-CP, ngày 25 tháng 6 năm 2004 của Chính phủ, *Quy định chi tiết một số điều của Luật Biên giới quốc gia,*

## Nghị định 32/2005/NĐ của Chính phủ, ngày 14 tháng 3 năm 2005, *về Quy chế cửa khẩu biên giới trên đất liền,*

1. Quyết định số 53/2001/QĐ-TTg, *về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của chính sách đối với Khu kinh tế cửa khẩu biên giới,*
2. Nghị định 129/2006/NĐ-CP ngày 31 tháng 10 năm 2006 của Chính phủ, *về Quy định xử phạt vi phạm hành chính trong quản lý, bảo vệ biên giới quốc gia*
3. Quyết định 254/2006/QĐ-TTg, ngày 07 tháng 11 năm 2006 của Chính phủ *về việc quản lý hoạt động thương mại biên giới với các nước có chung biên giới,*
4. Quyết định 126/2007/QĐ-TTg, ngày 01 tháng 8 năm 2007 của Chính phủ *về việc quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Ủy ban Biên giới quốc gia trực thuộc Bộ Ngoại giao,*
5. Quyết định 52/2008/QĐ-TTg, ngày 25 tháng 4 năm 2008 của Chính phủ về *Phê duyệt Đề án qui hoạch các khu kinh tế cửa khẩu Việt Nam đến 2020,*
6. Nghị định số 29/2008/NĐ-CP ngày 14/3/2008 của Chính phủ *về việc quy định về khu công nghiệp, khu chế xuất và khu kinh tế;*
7. Quyết định 33/2009/QĐ-Ttg, ngày 02 tháng 3 năm 2009, *Ban hành cơ chế, chính sách tài chính đối với khu kinh tế cửa khẩu*
8. Quyết định số 33/2009/QĐ-TTg ngày 02/3/2009 của Thủ Tướng Chính phủ *Ban hành cơ chế, chính sách tài chính đối với khu kinh tế cửa khẩu;*
9. Quyết định số 93/2009/QĐ-TTg ngày 10/7/2009 của Thủ Tướng Chính phủ *về việc sửa đổi, bổ sung khoản 4 Điều 21 Quyết định số 33/2009/QĐ-TTg ngày 02 tháng 3 năm 2009 của Thủ tướng Chính phủ Ban hành cơ chế, chính sách tài chính đối với khu kinh tế cửa khẩu;*
10. Quyết định số 24/2009/QĐ-TTg ngày 17/02/2009 của Thủ Tướng Chính phủ *về việc Ban hành Quy chế về kinh doanh bán hàng miễn thuế;*
11. Quyết định 100/2009/QĐ-TTg, ngày 30 tháng 7 năm 2009 của Thủ tướng về việc ban *hành Quy chế hoạt động của khu phi thuế quan trong khu kinh tế, khu kinh tế cửa khẩu*
12. Quyết định 1178/QĐ-TTg, ngày 10 tháng 8 năm 2009 *về Phê chuẩn Quy hoạch bố trí ổn định dân cư các xã biên giới Việt Nam – Campuchia đến năm 2015*
13. Quyết định 16/2010/QĐ-TTg, ngày 03 tháng 3 năm 2010 của Chính phủ *về sửa đổi, bãi bỏ một số quy định tại các Quy chế hoạt động của khu kinh tế cửa khẩu*
14. Quyết định 482/QĐ-TTg, ngày 14 tháng 4 năm 2010 của Chính phủ *Ban hành cơ chế, chính sách khuyến khích phát triển kinh tế đối ngoại vùng biên giới Việt Nam - Lào và Việt Nam – Campuchia*
15. Quyết định 1374/QĐ-TTg, ngày 06 tháng 8 năm 2010 của Chính phủ *về kinh phí thực hiện chương trình xúc tiến thương mại biên giới năm 2010*
16. Quyết định [số 252/QĐ-TTg](http://www.business.gov.vn/Portals/0/2014/252_QD_TTg.pdf) ngày 13 tháng 2 năm 2014 của Thủ tướng Chính phủ*về Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam.*
17. Nghị quyết 470/NQ-UBTVQH13, ngày 27 tháng 02 năm 2012 của UBTV Quốc Hội *về kết quả giám sát việc thực hiện chính sách pháp luật về xây dựng các khu KTCK*
18. **Chủ trương, đường lối, chính sách phát triển TMBG của Campuchia**

Các chủ trương, đường lối, chính sách quan trọng về phát triển TMBG của nhà nước Campuchia thể hiện qua các văn bản sau:

1. Hiến pháp Campuchia (*quy định chỉ có các pháp nhân và công dân mang quốc tịch Campuchia mới có quyền sở hữu đất ở Campuchia. Một pháp nhân được coi là mang quốc tịch Campuchia nếu có ít nhất 51% cổ phần được nắm giữ bởi các công dân Campuchia*).
2. Luật Đầu tư Campuchia *(qui định: khi đầu tư vào Campuchia, doanh nghiệp sẽ không bị phân biệt đối xử, không bị quốc hữu hóa, không giới hạn vốn đầu tư, không bị can thiệp vào giá cả, được tự do chuyển tiền về nước và được hưởng nhiều ưu đãi như quy chế ưu đãi thuế quan phổ cập từ nhiều nước. Thời hạn thuê đất có thể lên đến 70 năm và có thể gia hạn. Với các bất động sản, nếu là tài sản hợp pháp thì người chủ có quyền sở hữu. Nhà đầu tư có đầy đủ các quyền khác liên quan đến đất đai như chuyển nhượng, thuê, cho mượn, chuyển đổi, …). Các pháp nhân khi đã có hợp đồng thuê đất, sau 3 năm nếu được sự cho phép của Chính phủ thì có thể được cho một bên thứ 3 thuê lại).*
3. Văn bản kí kết giữa Chính phủ Campuchia và Việt Nam về định hướng trao đổi thương mại *(nhằm đạt kim ngạch song phương 5 tỷ USD vào năm 2015).*
4. Chính sách tạo điều kiện cho người lao động sang làm việc tại Campuchia *(qui định từ năm 2011, lao động xin VISA dài hạn làm việc tại các dự án đầu tư trong 4tỉnh Rattanakiri, Mondolkiri, Preyveng, Kratie của Campuchia sẽ được cấp miễn phí trong một năm).*
5. Chính sách của Chính phủ Campuchia *(khuyến khích hợp tác giữa khu vực tư nhân với các dự án về cơ sở hạ tầng thuộc “Chương trình Tiểu vùng Sông Mê Kông mở rộng” , được ADB tài trợ, chính sách thu hút nguồn vốn tư nhân vào các dự án hạ tầng quan trọng).*
6. **Chủ trương, đường lối liên quan đến phát triển TMBG tỉnh Tây Ninh**

Các chủ trương đường lối, chính sách có liên quan đến phát triển TMBG của Tây Ninh được thể hiện qua các văn bản quan trọng như sau:

1. Quyết định số 32/2010/QĐ-UBND ngày 07/7/2010 của Ủy ban nhân dân tỉnh Tây Ninh *về việc Ban hành Quy chế về mua - bán hàng miễn thuế tại Khu Thương mại - Công nghiệp Mộc Bài, Tây Ninh*
2. Quyết định số: 2044/QĐ-thị trường, ngày 09 tháng 11 năm 2010 của Thủ tướng, *phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Tây Ninh đến năm 2020*
3. **Kết quả đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức đối với sự phát triển TMBG tỉnh Tây Ninh**

***Các điểm mạnh của TMBG tỉnh Tây Ninh là:***

1. Vị trí địa kinh tế của các Huyện biên giới của tỉnh Tây Ninh
2. Vùng biên giới Tây Ninh có hệ thống giao thông kết nối với các trung tâm kinh tế thuận lợi và còn phát triển trong tương lai
3. Quyết tâm của cả hệ thống chính quyền phát triển thương mại biên giới
4. Tiềm năng phát triển công nghiệp để giao thương kinh tế với Campuchia
5. Sự phát triển của các khu kinh tế cửa khẩu là một động lực mạnh
6. Tây Ninh là tỉnh có hệ thống cửa khẩu phát triển nhất trên tuyến biên giới Campuchia

***Các điểm yếu của TMBG Tây Ninh là:***

1. Hoạt động thương mại biên giới tỉnh Tây ninh qui mô nhỏ
2. CSHT thương mại biên giới chưa phát triển, chậm cải thiện
3. Các DN trong Tỉnh chưa sẵn sàng tư thế hội nhập
4. Công tác quản lý thương mại biên giới còn nhiều bất cập
5. Sản phẩm giao thương biên giới chưa khai thác được lợi thế so sánh của tỉnh và thực hiện phân công chuyên môn hóa vùng
6. Chuỗi cung ứng hàng hóa thương mại biên giới chưa phát triển
7. Tâm lý bảo thủ và năng lực kinh doanh của cư dân thấp

***Các cơ hội đối với thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh***

1. Chính phủ VN quan tâm phát triển TMBG
2. Sự phát triển của ngân hàng và các hình thức thanh toán quốc tế
3. Sự phát triển công nghệ thông tin và viễn thông
4. Nhu cầu của Campuchia về dịch vụ, thương mại tăng nhanh
5. Kinh tế Việt Nam đang phục hồi và phát triển, hướng đến xuất khẩu
6. Kinh tế Campuchia có nhiều tiềm năng và đang phát triển
7. Cộng đồng kinh tế ASEAN sẽ được khởi động cuối năm 2015

***Các thách thức đối với thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh***

1. Quan hệ kinh tế đối ngoại Việt Nam - Campuchia hàm chứa rủi ro
2. An ninh trật tự trên biên giới Campuchia còn phức tạp
3. Cơ sở hạ tầng giao thông VN – Campuchia chưa đồng bộ
4. Các chính sách thương mại của Việt Nam và Campuchia chưa đồng
5. Kinh tế dọc biên giới Campuchia kém phát triển
6. Trình độ dân trí của cư dân đường biên thấp

**II. QUAN ĐIỂM VÀ MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI BIÊN GIỚI TỈNH TÂY NINH, GIAI ĐOẠN 2015-2020**

**1. Quan điểm phát triển TMBG tỉnh Tây Ninh đến 2020**

* 1. Phát triển TMBG gắn với việc đảm bảo chủ quyền, toàn vẹn lãnh thổ quốc gia, đảm bảo an ninh chính trị và trật tự an toàn xã hội trên địa bàn Tây Ninh, góp phần cùng các tỉnh biên giới Tây Nam xây dựng vùng TMBG an toàn và thịnh vượng;
  2. Tập trung phát triển những ngành sản phẩm có lợi thế cạnh tranh so với thị trường Campuchia, tận dụng các tiềm năng sẵn có để đa dạng hóa sản phẩm giao thương biên giới;
  3. Phát triển TMBG hiện đại, với hệ thống các doanh nghiệp và các kênh phân phối hợp lý, với sự tham gia của các thành phần kinh tế và các loại hình tổ chức, hoạt động trong môi trường cạnh tranh có sự quản lý và điều tiết vĩ mô của nhà nước; đẩy mạnh xuất khẩu, góp phần đưa Tây Ninh hội nhập kinh tế quốc tế;
  4. Phát triển TMBG nhằm phát triển hệ thống doanh nghiệp nhỏ, vừa và các doanh nghiệp lớn thương hiệu Tây Ninh. Tạo sự liên kết và hỗ trợ giữa doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp nhỏ, giữa doanh nghiệp thương mại với doanh nghiệp sản xuất nhằm khai thác tiềm năng TMBG một cách hiệu quả;
  5. Đảm bảo tốc độ tăng trưởng TMBG ngày càng cao và bền vững, góp phần hoàn thành xuất sắc chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Tây Ninh
  6. Xây dựng vùng TMBG Tây Ninh theo hướng văn minh, hiện đại, phồn thịnh, là điểm kết nối kinh tế thế giới, trước hết là kết nối kinh tế Việt Nam – ASEAN;

**2. Mục tiêu phát triển thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh đến 2020**

Theo nhiều nguồn dự báo, giai đoạn 2016-2020 kinh tế tăng trưởng mạnh trở lại, hoạt động TMBG sẽ nhộn nhịp trên toàn tuyến biên giới Việt Nam-Campuchia. Với tình hình đó, có thể đặt chỉ tiêu phấn đấu cho TMBG của tỉnh như sau:

***Bảng 6.1. Định hướng mục tiêu phát triển TMBG Tây Ninh đến 2020***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2020/2015 |
| Tổng kim ngạch XNK biên giới | tăng so với năm trước |  |  | 3% | 4% | 6% | 9% | 13% | 18% | - |
| kim ngạch | 1172.8 | 1192 | 1228 | 1277 | 1354 | 1476 | 1668 | 1968 | 63% |
| Xuất khẩu |  | 559.1 | 636 | 655 | 681 | 722 | 787 | 889 | 1049 | 63% |
| Nhập khẩu |  | 610.7 | 556 | 573 | 596 | 632 | 689 | 779 | 919 | 63% |

*Nguồn: Sở Công Thương (2013-2014) và tính toán của Ban Nghiên cứu 92015-2020)*

**III. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN TMBG TỈNH TÂY NINH, GIAI ĐOẠN 2015-2020**

**1. Chiến lược phát triển sản phẩm giao thương biên giới**

*1.1. Mục tiêu*

1. Tăng cường sản phẩm xuất khẩu nhằm chiếm lĩnh thị trường,
2. Tăng kim ngạch xuất khẩu, tăng doanh cho doanh nghiệp và cư dân biên giới
3. Tạo sự phát triển bền vững
4. Góp phần xây dựng thương hiệu địa phương tỉnh Tây Ninh

*1.2. Giải pháp*

*1.2.1. Phát triển các ngành gắn với giao thương biên giới trên địa bàn tỉnh*

* Dựa trên lợi thế so sánh, tập trung phát triển ngành công nghiệp sản xuất cao su, plastic, quần áo may sẵn, sản phẩm da, giả da, giấy, gas dân dụng, nước uống đóng chai, công nghiệp chế biến nông sản, công nghiệp chế biến gỗ*. Đây là những ngành đã được qui hoạch phát triển đến 2020 của tỉnh.*
* Từng bước HĐH công nghệ cho các ngành sản xuất để tăng năng lực phát triển, đảm bảo chất lượng phù hợp với thị trường.
* Phát triển các ngành dịch vụ du lịch, hệ thống logistcs: Đầu tư khai thác hợp lý và có hiệu quả các lợi thế về tiềm năng tài nguyên du lịch địa phương. Phát triển có trọng điểm các khu du lịch với quy mô và chất lượng đáp ứng được nhu cầu khách du lịch. Đẩy mạnh liên kết với các địa phương khác để kết nối tour du lịch tạo thêm khả năng tiêu thụ sản phẩm du lịch. Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng hỗ trợ hoạt động du lịch như đường giao thông dẫn vào các khu du lịch, hệ thống nhà hàng khách sạn, điểm dừng chân ăn uống phục vụ tại các khu du lịch của huyện. Đẩy mạnh tuyên truyền quảng bá hình ảnh du lịch tại các khu du lịch của huyện biên giới và các huyện khác. Tăng cường sự liên kết hoạt động du lịch trong vùng với các huyện khác và đặc biệt và nước bạn Campuchia,… tạo thành những tour du lịch qui mô cấp toàn vùng Đông Nam Á. Tiến hành đa dạng hóa sản phẩm du lịch để khai thác tiềm năng.

*1.2.2. Phát triển các ngành gắn với giao thương biên giới trên địa bàn các huyện biên giới*

*1.2.2.1. Phát triển các ngành kinh tế giao thương tại Bến Cầu*

1. Phát triển công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp của huyện theo hướng tạo ra những sản phẩm công nghiệp chủ lực trên địa bàn. Ưu tiên phát triển có hiệu quả các ngành công nghiệp chế biến nông lâm thủy sản gắn với vùng sản xuất nguyên liệu, sản xuất thức ăn gia súc, sản xuất phân vi sinh, vật liệu xây dựng, khai thác khoáng sản, cơ khí sửa chữa, công nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng.
2. Gắn kết phát triển du lịch của huyện trong hệ thống du lịch của tỉnh Tây Ninh, trong vùng Nam bộ và các nước ASEAN. Hình thành các tuyến du lịch liên huyện, liên tỉnh và các tuyến du lịch với các nước ASEAN. Các loại hình du lịch ưu tiên phát triển trên địa bàn như: du lịch sinh thái, tham quan di tích văn hóa - lịch sử, du lịch lịch sử, du lịch làng nghề, tour du lịch lữ hành quốc tế, v.v.

*1.2.2.2. Phát triển các ngành kinh tế giao thương tại Châu Thành*

1. Đầu tư nâng cấp các trung tâm giống, cơ sở sản xuất giống cây con theo hướng hiện đại, đảm bảo cung ứng giống có chất lượng cho sản xuất trong vùng và xusast sang Campuchia, đặc biệt là cung cấp lúa giống xác nhận chất lượng cao.Đầu tư các cụm kho thu mua và ký gởi nông sản.Đẩy mạnh phát triển chăn nuôi theo hướng trang trại sản xuất lớn gắn với chế biến thực phẩm, giết mổ tập trung với dây chuyền trang thiết bị tiên tiến tạo ra sản phẩm có sức cạnh tranh cao. Đưa nhanh cơ giới hóa, khoa học công nghệ tiên tiến vào sản xuất, chế biến, bảo quản nông sản. Trong đó, ưu tiên chuyển đổi giống vật nuôi theo hướng lai tạo để tăng sản lượng, chất lượng, hiệu quả và đảm bảo tính bền vững. Phát triển đàn bò thịt, đàn gia cầm chuyên trứng. Phát triển chăn nuôi theo mô hình VAC ở phía Đông huyện và chăn nuôi gia súc công nghiệp tập trung ở các xã phía Tây. Phát triển hệ thống dịch vụ kỹ thuật phục vụ chăn nuôi (cơ sở sản xuất con giống, chế biến thức ăn gia súc).
2. Ưu tiên phát triển có hiệu quả các ngành công nghiệp chế biến nông lâm thủy sản gắn với vùng sản xuất nguyên liệu, sản xuất thức ăn cho chăn nuôi, sản xuất phân vi sinh, vật liệu xây dựng, khai thác khoáng sản, sản xuất nước sạch, cơ khí sửa chữa, công nghiệp sử dụng nhiều lao động, công nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng, v.v. với công nghệ đồng bộ, phù hợp, tiên tiến và thân thiện môi trường.
3. Tăng cường thu hút các dự án đầu tư vào các khu, cụm công nghiệp. Đẩy nhanh tiến độ xây dựng kết cấu hạ tầng các khu, cụm công nghiệp; đồng thời phát triển đồng bộ các dịch vụ. Bằng các biện pháp thu hút đầu tư vào các khu, cụm công nghiệp Thanh Điền (300ha) CCN Ninh Điền (50ha), CCN chế biến phía Tây sông Vàm Cỏ Đông (37ha), CCN Hòa Hội (50ha) và CCN Phước Vinh (30ha).Khuyến khích doanh nghiệp đầu tư chiều sâu, áp dụng tiến bộ khoa học - công nghệ gắn liền với quản lý chất lượng, xây dựng thương hiệu, nâng cao khả năng cạnh tranh và mở rộng thị trường tiêu thụ (trong nước và ngoài nước).Gắn kết phát triển công nghiệp với thực hiện công nghiệp hóa nông nghiệp và nông thôn. Phát triển các làng nghề bánh tráng, nghề mây tre đan, nghề sản xuất gạch, sơ chế - bảo quản rau, v.v.
4. Gắn kết chặt chẽ giữa phát triển du lịch của huyện Châu Thành trong hệ thống du lịch của tỉnh Tây Ninh, trong vùng Nam bộ và các nước ASEAN. Hình thành các tuyến du lịch liên huyện, liên tỉnh và các tuyến du lịch với các nước ASEAN. Các loại hình du lịch ưu tiên phát triển trên địa bàn như: du lịch sinh thái, tham quan di tích văn hóa - lịch sử, du lịch cộng đồng, du lịch làng nghề, tour du lịch lữ hành quốc tế, v.v.

*1.2.2.3. Phát triển các ngành kinh tế giao thương tại Tân Biên*

1. Tâp trung nguồn lực phát triển công nghiệp chế biến nông sản. Đầu tư các cụm kho thu mua và ký gởi nông sản.Gắn kết phát triển công nghiệp với thực hiện công nghiệp hóa nông nghiệp và nông thôn. Xây dựng các vùng sản xuất nguyên liệu nông lâm thủy sản đảm bảo cung ứng ổn định nguồn nguyên liệu cho công nghiệp chế biến.
2. Ưu tiên phát triển sản xuất thức ăn gia súc, sản xuất phân vi sinh, vật liệu xây dựng, khai thác khoáng sản, sản xuất nước sạch, cơ khí sửa chữa, công nghiệp sử dụng nhiều lao động, công nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng, v.v. với công nghệ đồng bộ, phù hợp, tiên tiến và thân thiện môi trường.
3. Có chính sách ưu đãi, khuyến khích các thành phần kinh tế đầu tư vào khu kinh tế cửa khẩu khẩu Xa Mát, đặc biệt là các lĩnh vực xuất nhập khẩu, tạm nhập, tái xuất, vận chuyển hàng hóa quá cảnh, phát triển hệ thống kho ngoại quan, cửa hàng miễn thuế, hội chợ triển lãm, các cửa hàng giới thiệu sản phẩm, các cơ sở sản xuất, gia công hàng xuất nhập khẩu. Đầu tư cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội, du lịch, khuyến khích dịch vụ tài chính, ngân hàng.

*1.2.2.4. Phát triển các ngành kinh tế giao thương tại Trảng Bàng*

* 1. Xây dựng các nhà máy chế biến lúa, mía, khoai mì để thu hút nguồn nguyên liệu từ Campuchia.
  2. Ưu tiên tập trung phát triển các ngành công nghiệp nhẹ và gia công hàng xuất khẩu; công nghiệp điện – điện tử; công nghiệp chế biến nông sản, thực phẩm; khai thác, sản xuất vật liệu xây dựng,; công nghiệp cơ khí; chế biến gỗ; công nghiệp dệt may, giày dép.
  3. Phát triển công nghiệp, chế biến nông sản ở các xã phía Tây của huyện để gắn với vùng nguyên liệu, thu hút phát triển các ngành công nghiệp công nghệ cao trên địa để tiếp cận gần hơn với thị trường trong nước và xuất khẩu.
  4. Gắn kết chặt chẽ du lịch của địa phương với hệ thống du lịch của Tỉnh, của vùng kinh tế trọng điểm phía nam và cả nước và du lịch của Campuchia. Hình thành các cụm, tuyến du lịch theo đường bộ và đưởng thủy. Ưu tiên mở rộng các loại hình du lịch sinh thái miệt vườn, du lịch làng nghề, tham quan di tích văn hóa – lịch sử ..v.v. Triển khai dự án du lịch tại Căn cứ tỉnh Ủy Tây Ninh (Bời Lời); căn cứ huyện Ủy Trảng Bàng; căn cứ Rừng Rong An Tịnh; Địa đạo An thới; Tháp cổ Bình Thạnh; Làng nghề bánh tráng; Trạm dừng chân Trảng Bàng. Phát triển Khu du lịch sinh thái Hưng thuận; sinh thái Phước chỉ gắn với phát triển tham quan khu thương mại cửa khẩu Rọc môn Phước chỉ và Khu chợ đường biên; khu vui chơi giải trí dọc biên giới Việt Nam – Campuchia. Phát triển các tour du lịch nghỉ mát trên sông Sài gòn và sông Vàm Cỏ Đông.

*1.2.2.5. Phát triển các ngành kinh tế giao thương tại Tân Châu*

# Phát triển công nghiệp chế biến thực phẩm. Nâng cấp các cơ sở giết mổ tập trung đảm bảo quy trình giết mổ sạch, an toàn thực phẩm và vệ sinh môi trường nhằm không chỉ đáp ứng nhu cầu tiêu dùng thực phẩm trên địa bàn, áp dụng công nghệ sản xuất sạch.

# Thu hút đầu tư vào các cụm công nghiệp: Tân Hội (cụm 1, cụm 2 và cụm 3) và Tân Phú (cụm 1, cụm 2, cụm 3 và cụm 4). Phát triển đồng bộ sản xuất, gắn kết với dịch vụ logistics.

# Bên cạnh đó, ưu tiên phát triển các làng nghề gắn với hoạt động du lịch như: làng nghề gây trồng và kinh doanh sinh vật cảnh

# Ưu tiên phát triển các loại hình du lịch như: du lịch sinh thái, du lịch rừng, du lịch tham quan di tích văn hóa - lịch sử, du lịch cửa khẩu, v.v…Phát triển dự án khu du lịch sinh thái hồ Dầu Tiếng (bao gồm khu du lịch sinh thái ven sông Tha La và khu du lịch - phim trường Cù Lao Sình).

**2. Chiến lược phát triển thị trường thương mại biên giới**

*2.1. Mục tiêu của chiến lược:*

1. Tăng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh
2. Tăng doanh thu và lợi nhuận cho các doanh nghiệp và cư dân hoạt động TMBG
3. Góp phần xây dựng thương hiệu cho sản phẩm của Tây Ninh và thương hiệu địa phương tỉnh Tây Ninh

*2.2. Biện pháp triển khai chiến lược*

*2.2.1. Mở các trụ sở, văn phòng, cửa hàng tại Campuchia*

Trước mắt, những năm 2015-2017, các DN mở các trụ sở, văn phòng, cửa hàng tại các thị trấn 3 tỉnh biên giới Campuchia. Từng bước tiến tới thâm nhập thị trường các tỉnh/thành có kinh tế phát triển như Xiêm riệp, Phnompenh

Giai đoạn 2018-2019, các DN mở các trụ sở, văn phòng, cửa hàng tại và các tỉnh giàu tiềm lực giao thương khác. Năm 2020, thâm nhập thị trường toàn Campuchia.

*2.2.2. Đẩy mạnh liên kết với doanh nghiệp Campuchia*

Doanh nghiệp Tây Ninh đẩy mạnh liên kết với các doanh nghiệp Campuchia để phát triển hệ thống phân phối trên địa bàn biên giới. Năm 2015-2017, các doanh nghiệp nghiên cứu thị trường và tìm đối tác 3 tỉnh biên giới Campuchia. Những năm 2018-2019, mở rộng quan hệ đối tác ra các tỉnh thanh Campuchia. Năm 2020, phát triển các đối tác trên thế giới.

*2.2.3. Tăng cường hoạt động marketing quảng bá sản phẩm*

Năm 2015-2017, tỉnh cần triển khai xây dựng chương trình quảng bá Sản phẩm chủ lực. Các doanh nghiệp cần triển khai nghiên cứu thị trường và quảng bá sản phẩm. Năm 2018-2019, triển khai chương trình quảng bá SP chủ lực của Tỉnh ở các thành phố, các thị trường chính của Campuchia. Phối hợp với chương trình của tỉnh, các DN đẩy mạnh và quảng bá sản phẩm và xúc tiến bán hàng. Năm 2020, Tây Ninh cần triển khai chương trình quảng các SP chủ lực, các DN đẩy mạnh và quảng bá sản phẩm và xúc tiến bán hàng ở Campuchia và các nước lân cận.

*2.2.4. Phát triển hệ thống phân phối trên địa bàn 3 tỉnh biên giới của Campuchia:*

Năm 2015-2017, các doanh nghiệp tích cự phát triển hệ thống phân phối tại biên giới của tỉnh, bước thiết lập cơ sở bán hàng ở các tỉnh biên giới Campuchia. Năm 2018-2019, phát triển hệ thống phân phối trên địa 3 tỉnh biên giới của và các đô thị lớn của Campuchia. Năm 2020, mở rộng hệ thống cửa hàng, đại lý, siêu ra các tỉnh khác của Campuchia, Lào, Thái lan.

*2.2.5. Phát triển thương hiệu*

Tây Ninh cần triển khai chiến lược phát triển thương hiệu địa phương nhằm tăng cường chiếm lĩnh thị trường, tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm của Tỉnh; tăng doanh thu và lợi nhuận cho các doanh nghiệp và cư dân hoạt động TMBG và góp phần thu hút đầu tư vào Tây Ninh.

Trong chiến lược thương hiệu, cần triển khai 3 chương trình trọng điểm: chương trình thương hiệu cho sản phẩm chủ lực của Tây Ninh, chương trình thương hiệu cho doanh nghiệp của Tây Ninh và chương trình thương hiệu địa phương tỉnh Tây Ninh.

Để xây dựng thương hiệu cho sản phẩm chủ lực cần có sự phối hợp giữa các sở ban ngành của tỉnh với hệ thống doanh nghiệp và người dân. Các sở quản lý ngành xây dựng thương hiệu cho sản phẩm chủ lực của ngành (công nghiệp, du lịch, nông nghiệp,…). Tỉnh tổ chức bộ phận quản lý thương hiệu, thông qua Sở Thông tin và truyền thông để quảng bá thương hiệu.

Trong phát triển thương hiệu cho doanh nghiệp, Tỉnh hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng chương trình thương hiệu, hỗ trợ doanh nghiệp quảng bá thương hiệu cho của mình ở VN và 3 tỉnh biên giới Campuchia và thị trường thế giới.

Để xây dựng chương trình thương hiệu địa phương tỉnh Tây Ninh, tỉnh cần xúc tiến xây dựng chương trình thương hiệu địa phương và chương trình truyền thông tổng lực quảng bá thương hiệu địa phương Tây Ninh. Nội dung chương trình gồm: quảng bá sản phẩm chủ lực, quảng bá doanh nghiệp chủ lực, quảng bá tiềm năng kinh tế để thu hút đầu tư và nguồn lao động chất lượng cao, quảng bá tài nguyên văn hóa, du lịch để thu hút khách du lịch trong và ngoài nước.

*2.2.6. Đẩy mạnh quá trình liên kết thị trường Tây Ninh với các thị trường trong và ngoài nước*

Đẩy mạnh liên kết giữa thị trường Tây Ninh với thị trường các tỉnh khác và với thị trường nước ngoài trên cơ sở phát huy lợi thế so sánh là một trong những giải pháp quan trọng để phát triển thị trường. Thực hiện tốt giải pháp này sẽ vừa tạo khả năng cho doanh nghiệp Tây Ninh nâng cao trình độ kinh doanh, vừa thu được những lợi ích kinh tế lớn. *2.2.6.1. Đẩy mạnh liên kết trong nước*

Liên kết của Tây Ninh với các tỉnh, thành trong nước và với thị trường nước ngoài cần ưu tiên hàng đầu cho việc thiết lập các mối quan hệ liên kết thương mại với các tỉnh Vùng Kinh tế trọng điểm phía Nam. Quan hệ liên kết hướng vào việc cung ứng và tiêu thụ các hàng hoá là những sản phẩm đặc sản và có lợi thế phát triển của mỗi tỉnh.

Để thực hiện tốt quá trình liên kết với các tỉnh trong vùng Kinh tế trọng điểm phía Nam, Tây Ninh cần chú trọng đến phân công chuyên môn hóa và điều kiện liên kết, theo nguyên tắc “có đi có lại”. Trong phát triển các mối liên kết thị trường cần phải xây dựng được những tiêu chuẩn xem xét trên cơ sở các cân đối tổng thể và triển vọng dài hạn hay nói cách khác là cần có "tầm nhìn xa trông rộng". Theo hướng này, Tây Ninh liên kết với các tỉnh trong vùng tập trung trên các phương diện sau:

* Cùng các dpng trong vùng, tạo lập môi trường pháp lý cho hợp tác thương mại. Việc soạn thảo và ban hành các quy định trong phạm vi chức trách địa phương cần phải có tầm xa, hạn chế ban hành những quy định tạm thời, ngắn hạn và có sự thống nhất trong toàn vùng. Tăng cường hơn nữa tính pháp lý đối với việc ban hành và thi hành các tiêu chuẩn đo lường, chất lượng hàng hoá kinh doanh trên thị trường, quy định về các giao dịch và mua bán hàng hoá, quy định về các loại hình bán buôn, bán lẻ, đại lý và nhượng quyền thương mại…
* Cùng các tỉnh kết nối hệ thống chia sẻ thông tin trong vùng đảm bảo và cung cấp thông tin về tình hình thị trường trong và ngoài vùng, trong nước và ngoài nước; nâng cao chất lượng các thông tin đã qua xử lý phục vụ cho yêu cầu ứng xử với những biến động thường xuyên của thị trường;
* Cùng các tỉnh thỏa thuận xây dựng Trung tâm xúc tiến thương mại của vùng Kinh tế Trọng điểm phía Nam. Trung tâm này có quan hệ chặt chẽ với hệ thống xúc tiến thương mại của các tỉnh trong vùng và các tỉnh trong cả nước. Nhiệm vụ hàng đầu của Trung tâm này là xúc tiến các hoạt động thương mại với các thị trường lớn trong nước, giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong vùng có thể tiếp cận được các thị trường khác trong và ngoài nước, cung cấp thông tin và các dịch vụ tư vấn về thị trường, chất lượng và giá cả các sản phẩm đối với các doanh nghiệp sản xuất trong vùng.
* Phối hợp với các tỉnh trong việc xây dựng và thực hiện quy hoạch phát triển ngành thương mại và các quy hoạch mạng lưới thương mại trong vùng, đảm bảo hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp thương mại trong vùng trên cơ sở phân công hợp tác và cạnh tranh lành mạnh. Theo đó Sở Công Thương Tây Ninh thường xuyên tổ chức trao đổi thông tin về quy hoạch phát triển thương mại cho các địa phương; trao đổi kinh nghiệm quản lý nhà nước đối với thương mại, quản lý quy hoạch phát triển ngành, thu hút đầu tư để hỗ trợ lẫn nhau, tránh trùng lặp và lãng phí trong đầu tư.
* Hiện nay sự phát triển của ngành thương mại ở các tỉnh trong vùng có đặc điểm chung là cơ cấu truyền thống; quy mô nhỏ thiếutính liên kết, sức cạnh tranh thấp. Do vậy việc liên kết giữa Tây Ninh và các tỉnh trong vùng để xây dựng và tổ chức thực hiện quy hoạch phát triển ngành thương mại và các quy hoạch mạng lưới thương mại trong vùng cần được xem là nội dung liên kết trước hết và quan trọng nhất.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp Tây Ninh cần mở rộng liên kết giữa các doanh nghiệp thương mại của Tây Ninh với các tổ chức kinh doanh trong nước để hình thành chuỗi cung ứng hàng hoá hiệu quả. Tăng cường liên kết cả trong cung ứng nguyên liệu và cung ứng hàng hoá cho TMBG. Phát triển các liên kết giữa các doanh nghiệp Tây Ninh với các doanh nghiệp sản xuất của các tỉnh theo từng ngành sản phẩm chủ lực và các liên kết theo chiều ngang giữa các doanh nghiệp thương mại của Tây Ninh và các tỉnh để đẩy mạnh quá trình tập trung hoá nguồn lực và mạng lưới kinh doanh hình thành tập đoàn phân phối chuyên doanh hoặc tập đoàn thương mại tổng hợp.

Các công việc triển khai chủ trương liên kết là:

* Tổ chức nghiên cứu thị trường và hoạt động xúc tiến thương mại với các thị trường trọng điểm, thị trường các tỉnh lân cận để xác định lợi thế so sánh và khả năng giao lưu thương mại để có hướng điều chỉnh phù hợp cơ cấu sản xuất và thương mại của tỉnh.
* Tiến hành trao đổi, ký kết các thoả thuận cấp tỉnh giữa Tây Ninh và các địa phương khác về mua bán sản phẩm hàng hoá, có thể là cung ứng nguyên vật liệu và nhận tiêu thụ lại một phần sản phẩm, hay những cam kết xây dựng quan hệ bạn hàng ổn định, lâu dài và đảm bảo chữ tín trong kinh doanh.
* Tạo điều kiện ưu đãi cho doanh nghiệp của các địa phương có mối quan hệ liên kết thương mại với tỉnh Tây Ninh như: cho vay tín dụng ưu đãi, bán hàng trả chậm, sử dụng đất và địa điểm kinh doanh...
* Hình thành các tổ chức có chức năng cung cấp thông tin thị trường, tư vấn cho các hoạt động trên thị trường, nhất là dịch vụ tư vấn về nội dung marketing cho các doanh nghiệp thương mại trong vùng...

*2.2.6.2. Đẩy mạnh liên kết với thị trường thế giới*

Đối với thị trường ngoài nước ngoài, Tây Ninh cần chủ động trong việc tạo lập các mối liên kết song phương với nhiều cấp độ và hình thức khác nhau. Trên cơ sở các hiệp định cấp quốc gia, các văn bản thoả thuận đã được ký kết từ các cuộc đàm phán cấp Chính phủ giữa Việt Nam với các nước khác, cần triển khai nghiên cứu các điều khoản chi tiết, trong đó chú ý vận dụng thích hợp với các điều kiện của Tây Ninh, tìm cách tiếp cận nhanh nhất với thị trường nước ngoài, từ đó, trực tiếp hay thông qua các doanh nghiệp kinh doanh xuất, nhập khẩu lớn để tiến hành các giao địch thương mại.

Tăng cường liên kết và xúc tiến hoạt động hợp tác khu vực với 3 tỉnh biên giới chính phủ và các nước ASEAN để hình thành các tập đoàn thương mại đa quốc gia của khu vực dưới sự bảo trợ của Chính phủ các nước thành viên ASEAN. Các tập đoàn này vừa phát triển mạng lưới kinh doanh tại các nước trong khu vực và toàn cầu vừa làm nòng cốt thúc đẩy tiến trình hình thành cộng đồng kinh tế asean trong tầm nhìn đến 2020.

Trong giai đoạn sắp tới, cần đầu tư sản xuất hàng xuất khẩu dựa trên lợi thế so sánh, sản xuất với công nghệ cao đạt được tiêu chuẩn chất lượng phù hợp với thị trường nước ngoài,... Có chế độ chính sách khuyến khích thoả đáng các hoạt động môi giới, trợ giúp tiếp cận thị trường mới. Khuyến khích khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các tập đoàn phân phối lớn của nước ngoài liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp của tỉnh xây dựng và phát triển hệ thống phân phối hiện đại, từ đó tăng cường khả năng mở rộng thị trường ra thế giới cho các hàng hoá và dịch vụ có lợi thế của Tây Ninh.

Doanh nghiệp của Tây Ninh cần chủ động trong việc tìm kiếm, khai thác thị trường; xây dựng và thực hiện chiến lược kinh doanh quốc tế; coi trong chữ tín; liên kết giữa các doanh nghiệp với nhau trong việc tìm kiếm thị trường và thiết lập các văn phòng đại diện, chi nhánh ở nước ngoài để thâm nhập thị trường.

**3. Chiến lược phát triển chuỗi cung ứng thương mại biên giới của tỉnh Tây Ninh**

Theo quan điểm của lý thuyết chuỗi cung ứng hiện đại thì một chuỗi cung ứng hiệu quả phải là một chuỗi mà ở đó các thành viên tham gia một cách tích cực, chủ động trong việc chia sẽ các thông tin liên quan như dự báo nhu cầu thị trường, lên kế hoạch sản xuất, phân phối, tồn kho và vận chuyển. Các hoạt động này phải được thực hiện một cách nhịp nhàng và chính xác.

Nhiều nghiên cứu cho rằng, hiện nay sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp đơn lẻ đã được nhường chỗ cho sự cạnh tranh giữa các chuỗi cung ứng. Chuỗi cung ứng nào có mối liên kết chặt chẽ và nhịp nhàng thì sẽ nhanh chóng giành được lợi thế trên thị trường về gía cả, thời gian giao hàng, khả năng thay đổi kiểu dáng sản phẩm,...Bên cạnh đó, việc xây dựng thành công các chuỗi cung ứng hiệu quả và bền vững sẽ hạn chế được các tác động tiêu cực của thị trường nhằm giảm thiểu các rủi ro do môi trường bất ổn gây ra cho doanh nghiệp.

Nhìn từ góc độ lý thuyết quản trị chuỗi cung ứng, thời gian tới Tây Ninh, nếu muốn nâng cao hơn nữa hiệu quả từ hoạt động kinh tế biên mậu với Vương Quốc Campuchia thì tất yếu phải xây dựng các hệ thống chuỗi cung ứng hàng hóa qua biên giới theo hướng khai thác triệt để tiềm năng thương mại giữa TN và Campuchia trên cơ sở xây dựng các mối liên kết chặt chẽ giữa Doanh nghiệp – nhà cung cấp – khách hàng cũng như với các đối tác khác như các đơn vị vận tải, các doanh nghiệp cho thuê kho ngoại quan,...

Về nguyên tắc, mỗi sản phẩm hoặc một nhóm sản phẩm tương tự có thể có các chuỗi cung ứng riêng biệt phục vụ cho các doanh nghiệp trong ngành. Riêng đối với Tây Ninh, do các sản phẩm xuất nhập khẩu qua bên giới giữa 2 quốc gia còn đơn giản và chưa cho thấy có mặt hàng nào nổi trội. Do đó, để gia tăng khối lượng và giá trị thương mại giữa TN và CPC, tài liệu này đề xuất 2 mô hình chuỗi cung ứng hàng hóa từ TN sang CPC và một mô hình chuỗi cung ứng từ CPC sang TN. Tùy theo từng thời điểm, nguồn lực mà Tây Ninh có thể tham khảo các mô hình trên nhằm khai thác triệt để hơn nữa nguồn lực của cả 2 thị trường này. Với các mô hình này, Tây Ninh có thể xem xét áp dụng cho từng ngành hàng cụ thể mà không cần nhiều các điều chỉnh.

3.1 Đề xuất mô hình chuỗi cung ứng hàng hóa từ Tây Ninh sang CPC

3.1.1 Mô hình 1

Mô hình này được thể hiện qua sơ đồ bên dưới:

Người tiêu dùng cuối cùng

Công ty thương mại

Đại siêu thị

cửa khẩu

Nhàcung cấp

Người tiêu dùng cuối cùng

Doanh nghiệp SX

*Sơ đồ 6.1: Đề xuất mô hình chuỗi cung ứng hàng hóa từ Tây Ninh sang CPC*

Mô hình trên bất đầu từ nhà cung cấp và kết thúc là người tiêu dùng cuối cùng. Theo đó, hàng hóa nguyên liệu được các nhà cung cấp bán cho các doanh nghiệp sản xuất (nếu NVL là hàng thô cần qua giai đoạn chế biến) hoặc là công ty thương mại (nêu hàng hóa là thành phẩm không cần thông qua giai đoạn chế biến tại nhà máy). Nếu mối quan hệ là giữa nhà cung cấp nguyên vật liệu và doanh nghiệp sản xuất thì nguyên vật liệu sẽ được tiến hành gia công chế biến tại doanh nghiệp sản xuất và sau đó sẽ được phân phối tới công ty thương mại hoặc trực tiếp đến các Đại siêu thị cửa khẩu hoặc bằng cả 2 cách và từ đó hàng hóa sẽ được đưa đến người tiêu dùng cuối cùng thông qua các hoạt động marketing kéo (Pull marketing). Nếu mối quan hệ là giữa nhà cung cấp sản phẩm thành phẩm với các công ty thương mại thì hàng hóa sẽ được phân phối trực tiếp từ các nhà cung cấp đến các doanh nghiệp thương mại rồi từ đó tới các Đại siêu thị cửa khẩu. Sau đó, hàng hóa tại các đại siêu thị cửa khẩu sẽ được phân phối trực tiếp cho người tiêu dùngđầu cuối (End user).

Để mô hình chuỗi cung ứng hàng hóa trên thực sự có hiệu quả, các doanh nghiệp bao gồm nhà cung cấp, doanh nghiệp sản xuất, công ty thương mại và các đại siêu thị cửa khẩu cần phải có mối liên hệ hợp tác chặc chẽ theo hướng chia sẽ thông tin về dự báo nhu cầu thị trường, lên kế hoạch sản xuất, phân phối, tồn kho và vận chuyển. Ví dụ, nếu Các đại siêu thị cửa khẩu có kế hoạch thực hiện các chương trình khuyến mãi thì thông tin trên cần được chia sẽ với các thành viên chuỗi cung ứng như nhà sản xuất, nhà cung cấp vật tư, các đơn vị vận chuyển,... để tiến hành hoạch định các kế hoạch sản xuất, số lượng tồn kho và phương tiện vận tải. Bên cạnh dó, về lâu dài, các doanh nghiêp sản xuất cần phải hợp tác với các nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào của mình theo hướng chia sẽ kinh nghiệm, chuyển giao công nghệ và thực hiện một số các hoạt động phát triển nhà cung cấp nhằm giúp hệ thống nhà cung cấp cấp của mình hoàn thiện và nâng cao khả năng đáp ứng các yêu cầu của nhà sản xuất về chất lượng sản phẩm, chi phí, mẫu mã,... nhằm phục vụ thị trường hiệu qủa hơn. Nhiều nghiên cứu đã chứng minh rằng mối quan hệ hiệu quả giữa doanh nghiệp thu mua (bao gồm doanh nghiệp sản xuất hay công ty thương mại) và nhà cung cấp của mình góp phần tạo ra và duy trì một năng lực cạnh tranh động cho các doanh nghiệp. Các nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, chỉ có hợp tác hiệu quả với các thành viên trong chuỗi cung ứng mới có thể giúp cả chuỗi cung ứng duy trì năng lực cạnh tranh của mình trên thị trường.

Bên cạnh đó, nhằm lôi kéo khách hàng đến với các đại siêu thị cửa khẩu này, các Đại siêu thị cửa khẩu phải thực hiện các hoạt động quảng bá sâu rộng và liên tục đến các đối tượng khách hàng của mình. Chúng ta biết rằng chiến lược bán hàng của các siêu thị thông thường là Pull Marketing, tức là quảng bá để lôi kéo khách hàng tìm đến với mình. Chúng ta không thể chờ đợi khách hàng tìm đến với chúng ta nếu chúng ta không tự làm “sáng” tên tuổi của mình và tạo nên một lực hút nhất định đến đối tượng khách hàng tiềm năng của mình. Hoạt động này có thể gây tốn kém nhiều cho doanh nghiệp trong giai đoạn đầu nhưng sau đó sẽ được bù đắp bằng lượng hàng bán ra khi hiệu ứng của các hoạt động quảng bá phát huy tác dụng.

Nhằm thực hiện hiệu quả mô hình chuỗi cung ứng trên, các thành viên của chuỗi cung ứng này phải hợp tác với nhau trong điều nghiên nhu cầu khách hàng CPC, tiến hành thực hiện sản xuất và phân phối hàng hiệu qủa đến các Đại Siêu thị này với tinh thần chất lượng tốt, giá bán cạnh tranh, thời gian giao hàng ngắn, mẫu mã phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng. Ngoài ra, hoạt động quảng bá , chiêu thị cần được thực hiện hiệu quả.

*3.1.2. Mô hình 2*

Khác với mô hình 1, nơi hàng hóa chỉ được đưa đến các đại siêu thị cửa khẩu, mô hình 2 tiến hành đưa hàng hóa đến gần với người tiêu dùng CPC hơn và trên diện rộng hơn bằng cách phân phối hàng hóa đến tận các trung tâm phân phối, các công ty bán sĩ và các nhà bán lẻ địa phương. Để thực hiện mô hình này, các công ty thương mại hoặc các nhà sản xuất Việt Nam sẽ phải tiến hành xây dựng mạng lưới phân phối hàng hóa tại các địa phương của Vương Quốc CPC. Hoạt động này đòi hỏi sự kiên trì, nguồn nhân lực phù hợp, nguồn tài chính dồi dào, khả năng khai thác thị trường và khách hàng tiềm năng tốt cũng như khả năng am tường luật pháp nước sở tại về các vấn đề liên quan.

Các khó khăn và phí tổn trên sẽ được bù đắp bằng khả năng thâm nhập thị trường CPC rộng hơn, sâu hơn, sự tiếp xúc với khách hàng cuối cùng cụ thể hơn, và điều này dẫn đến sự thấu hiểu các nhu cầu của người tiêu dùng cuối cùng một cách chính xác hơn nhằm làm cơ sở cho các cải tiến hay thay đối về sản phẩm, chất lượng hay mẫu mã , giá cả,...sau này. Mô hình này hướng đến việc xây dựng mối quan hệ bền chặc hơn giữa nhà cung cấp Việt Nam và các khách hàng CPC bao gồm cả hệ thống phân phối sĩ và lẽ tại thị trường nội đại CPC. Các doanh nghiệp chỉ có thể tồn tại và phát triển tốt nếu có thể xây dựng và quản lý chặc chẽ hệ thống phân phối của mình. Sự bền chặc này thể hiện ở mức độ phụ thuộc của hệ thống phân phối vào các doanh nghiệp sản xuất hay mức độ trung thành của hệ thống phân phối đối với nhà cung cấp. Các doanh nghiệp Việt Nam cần quan tâm đúng mức đến việc xác lập các hệ thống phân phối này nếu áp dụng mô hình này tại thị trường CPC.

Mô hình 2 này, nếu thực hiện thành công sẽ giúp các doanh nghiệp VN có thể tiến tới việc chi phối cả hệ thống phân phối tại địa phương sở tại và điều này cho phép các doanh nghiệp Việt Nam có nhiều cơ hội thành công hơn. Ngoài ra, mô hình này còn cho phép các doanh nghiệp Việt Nam chủ động hơn trong việc thực thi các chương trình khuyến mãi, chiêu thị đến trực tiếp người tiêu dùng, tránh tình trang các doanh nghiệp phân phối “đầu nậu” ém nhẹm và thực thi không hiệu quả các chương trình trên cũng như không chia sẽ hết các thông tin khuyến mại đến khách hàng cuối cùng.Mô hình này được mô tả như sau:

Người tiêu dùng cuối cùng

Người tiêu dùng cuối cùng

Nhà cung cấp

Công ty thương mại

Nhà phân phối tại CPC

Người tiêu dùng cuối cùng

Doanh nghiệp SX

Nhà bán lẻ

Nhà bán lẻ

*Sơ đồ 6.2: Mô hình 2 về chuỗi cung ứng hàng hóa từ Tây Ninh sang CPC*

Để có thể thực hiện thành công mô hình chuỗi cung ứng 2 này, bên cạnh việc tạo lập và duy trì hiệu quả mối quan hệ với các nhà cung cấp, các doanh nghiệp VN cần phải xây dựng một đội ngũ nhân sự am tường thị trường địa phương (nên tuyển dụng nhân sự người CPC với quản lý là người Việt), khảo sát thị trường và tiến hành tìm hiểu các khách hàng tiềm năng (nhà bán sỉ, nhà bán lẻ) tại thị trường CPC. Sau đó tiến hành đánh giá và chọn lựa các nhà bán sỉ/bán lẻ phù hợp để xây dựng/thuyết phục họ trở thành các nhà phân phối hàng tại các thị trường địa phương cụ thể

Lưu ý rằng, việc thực hiện mô hình này, tức là đưa hàng đến gần hơn với người tiêu dùng cuối cùng thông qua hệ thống phân phối tại từng địa phương của Vương quốc CPC nhưng không có nghĩa là các doanh nghiệp sản xuất hoặc công ty thương mại VN không chủ động thực hiện các hoạt động quảng bá, chiêu thị tại các thị trường này. Hoạt động này vẫn phải thực hiện nhưng lúc này sự thực hiện đó nên có sự tham giá tích cực và chủ động của các nhà phân phối địa phương này. Đây mới chính là lực lượng hiểu rõ nhất các mong muốn của khách hàng cuối cùng cũng như các xu hướng thay đổi trên thị trường. Các doanh nghiệp sản xuất hay công ty thương mại VN, khi thực hiện mô hình này, phải xác định việc xây dựng và duy trì mối quan hệ tốt đẹp với hệ thống phân phối tại các địa phương của mình là việc làm rất quan trọng, thậm chí còn có thể xem là quan trọng hơn so với mối quan hệ giữa DN sản xuất/ công ty thương mại và hệ thống nhà cung cấp.

***3.2 Đề xuất mô hình chuỗi cung ứng từ Campuchia – Tây Ninh***

Xuất phát từ thực trạng hiện nay các doanh nghiệp thu mua của VN tại TN hầu như chỉ thụ động chờ đợi các thương lái hay doanh nghiệp CPC có hàng hóa nguyên liệu muốn bán sang thị trường VN tìm đến chứ chưa chủ động xây dựng các cơ sở thu mua sâu vào bên trong nội địa thị trường CPC. Kinh doanh theo kiểu thụ động này thì sẽ không chủ động về thời điểm, gía cả và chủng loại hàng cũng như không lượng. Nhằm khắc phục các vấn đề trên, việc xây dựng một chuỗi cung ứng hàng hóa từ CPC sang TN cũng là một vấn đề cấp thiết trong thời gian tới. Mô hình mới này được phát triển theo hướng doanh nghiệp Việt Nam tổ chức các hoạt động thu mua trong nội địa của thị trường CPC thông qua hệ thống các doanh nghiệp thương mại CPC hoặc thông qua lực lượng thu mua trực thuộc doanh nghiệp Việt Nam.

Theo phương án thứ nhất, thu mua thông qua hệ thống các doanh nghiệp thương mại CPC, doanh nghiệp Việt Nam cần xúc tiến tìm kiếm và xây dựng lực lượng các nhà thu mua này. Sau đó tiến hành đặt hàng cho các doanh nghiệp này để họ tự tổ chức các hoạt động gom hàng trong nội địa CPC theo yêu cầu của doanh nghiệp Việt Nam. Hàng hóa sau đó được tập kết tại kho của các doanh nghiệp thu mua này và được chuyển về Việt Nam thoe thỏa thuận giữa doanh nghiệp Việt Nam và các nhà thu mua này. Nếu thực hiện theo mô hình này thì thuận lợi cho doanh nghiệp Việt Nam khi khoán trắng việc tổ chức thu gom, tồn trữ hàng hóa và cả vận chuyển đến/qua biên giới cho các doanh nghiệp thu mua CPC. Tuy nhiên phương án này có nhược điểm là chi phí thu mua có thể cao do qua nhiều tầng nấc trung gian và doanh nghiệp Việt Nam không kiểm soát được, từ đó kéo theo giá thu mua nguyên liệu cuối cùng của các doanh nghiệp Việt Nam có thể kém hấp dẫn.

Trong trường hợp các doanh nghiệp Việt Nam chọn phương án trực tiếp tổ chức thu mua hàng hóa nguyên vật liệu tại thị trường CPC thông qua độ ngũ nhân viên của mình thì những việc cần quan tâm là nên tuyển dụng nhân sự người bản địa, đào tạo và trực tiếp quản lý công việc của các đối tượng này. Phương án này có thể giảm thiểu chi phí thu mua và từ đó kéo giảm giá thành thu mua của các doanh nghiêp Việt Nam. Tuy nhiên phương án này kéo thoe rất nhiều phức tạp do bị chi phối bởi pháp luật lao động, pháp luật thương mại và các qui định khác của nước sở tại.

***3.3 Xây dựng mối liên kết giữa các thành viên của Chuỗi cung ứng***

Việc tạo lập các chuỗi cung ứng hoạt động hiệu quả sẽ đem lại sức cạnh tranh mới cho các thành viên trong chuỗi đã được rất nhiều các nghiên cứu trước đây thừa nhận. Vấn đề là tại sao, tại Tây Ninh nói riêng và Việt Nam nói chung các liên minh chuỗi cung ứng này chưa xuất hiện rộng rãi ? các thành viên của cùng một ngành nghề không những không hợp tác mà còn cạnh tranh lẫn nhau theo hướng “cá lớn nước cá bé” hay mạnh ai nấy sống. Thực trạng này đã làm suy giảm khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam khi xuất ngoại và thậm chí thất bại ngay trên sân nhà. Nhiều minh chứng cụ thể cho thực trạng đáng buồn này là ngành nông nghiệp (lúa gạo, cà phê, mía đường), chăn nuôi (heo, gà), thủy sản (cá ba sa, tôm), may mặc, ...Trong các ngành hàng vừa kể trên, sự liên hệ giữa các thành viên, ví dụ người nuôi cá, trồng cà phê,... với các doanh nghiệp thu mua, công ty chế biến và xuất khẩu là vô cùng lỏng lẻo và thiếu sự tương trợ khi cần thiết. Tại sao vậy?

Nguyên nhân thật sự nằm ở đâu? Có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến thực trạng đáng buồn trên: thiếu niềm tin, tư duy” ăn xổi”, thiếu kiến thức và phương pháp thực hiện, nguồn lực tài chính yếu, thiếu vắng các diễn đàn giữa doanh nghiệp, khách hàng và nhà cung cấp cũng như thiếu một hành lang pháp lý hữu hiệu nhằm điều chỉnh các quan hệ hợp tác giữa các bên. Các nguyên nhân, về cơ bản đã được nhận diện. Câu hỏi là làm sao có thể giải được các bài toán trên. Việc có thể giải thành công các bài toán trên sẽ là cơ hội để Việt Nam nói chung và Tây Ninh nói riêng xây dựng và vận hành các chuỗi cung ứng hàng hóa hiện đại, hiệu quả và giàu sức cạnh tranh trên sân nhà và trong thương mại quốc tế.

Về tổng thể, các doanh nghiệp cần phải ý thức được sự hữu ích của mối liên kết trong chuỗi cung ứng và dĩ nhiên, cũng rất cần sự tương trợ của các hiệp hội nhằm khuyến khích, động viên các doanh nghiệp khi tham gia liên kết với nhau. Việc tự ý thức này của các doanh nghiệp là rất khó khả thi mà nó cần có một sự trợ giúp từ phía ngoài, chẳng hạn hiệp hội các doanh nghiệp Tây Ninh hay Sở Thương Mại Tỉnh đứng ra tổ chức các buổi nói chuyện chuyên đề về chủ đề này nhằm chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm xây dựng và vận hành các chuỗi cung ứng. Tuy nhiên, về lâu dài để có được những chuỗi cung ứng mạnh,bền vững thì rất cần những “đầu tàu” thực sự để dẫn dắt chuỗi cung ứng đi đến thành công. Thực tiễn thành công trên thế giới chỉ ra rằng các doanh nghiệp sản xuất thường đóng vai trò là các người sáng lập và điều khiển các chuỗi cung ứng này. Các ví dụ về vị trí này của nhà sản xuất trong các chuỗi cung ứng có thể nhận thấy qua vai trò của Samsung, Sony, Intel,...Trong trường hợp một chuỗi cung ứng không có thành viên nào là nhà sản xuất thì vị trí này sẽ thường do nhà phân phối mạnh nhất trong chuỗi đảm nhận. Ví dụ như Walmart, Carefour, Kmart,...Trong trường hợp của Tây Ninh, cũng có thể linh hoạt vận dụng các kinh nghiệm nêu trên của thế giới trong việc xác lập các nhà dẫn dắt chuỗi cung ứng.

Hơn nữa, nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng, muốn thành công khi ra kinh doanh ngoài cương thổ quốc gia thì thì doanh nghiệp đó, chuỗi cung ứng đó phải thực sự thành công ngay trên chính quê hương mình. Lúc này sự thành công bên ngoài biên giới quốc gia mới có thể bền vững. Xuất phát từ tư tưởng đó, muốn có được sự liên kết chặt chẽ với các doanh nghiệp CPC (trong trường hợp áp dụng mô hình 2), các doanh nghiệp Việt Nam phải là một khối gắn kết chặt chẽ về lợi ích với nhau, trước khi nghĩ đến tạo lập liên kết với doanh nghiệp nước bạn. Và đây phải là một tư tưởng chủ đạo xuyên suốt công đồng doanh nghiệp Việt.

**4. Phát triển hệ thống doanh nghiệp thương mại biên giới**

Định hướng quan trọng nhất trong phát triển thương mại biên giới là phát triển hệ thống doanh nghiệp làm nòng cốt. Tuy nhiên, cùng với quá trình đổi mới cơ chế quản lý kinh tế ở nước ta hiện nay, vai trò chủ đạo của thành phần thương mại nhà nước cũng đã và đang có nhiều thay đổi do tác động của các qui luật kinh tế thị trường, do sự phát triển sản xuất đáp ứng đầy đủ nhu cầu tiêu dùng của dân cư, do năng lực của các cơ quan quản lý nhà nước được tăng cường hơn... Các doanh nghiệp thương mại nhà nước đã không còn hoàn toàn đúng với tư cách là đại diện, là công cụ cho nhà nước thực hiện các chính sách phân phối sản phẩm xã hội. Thay vào đó, các doanh nghiệp thương mại nhà nước phải là lực lượng quan trọng trong việc đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tiêu thụ sản phẩm, nhất là theo hướng xuất khẩu. Hơn nữa, các hoạt động thương mại về phương diện này, trong điều kiện của Tây Ninh, sẽ chịu sự chi phối lớn của các doanh nghiệp thương mại lớn tại thành phố Hồ Chí Minh (kể cả doanh nghiệp Nhà nước và thành phần kinh tế khác).

* 1. ***Đối với doanh nghiệp nhà nước*** 
     + - Đẩy nhanh tiến trình cải cách doanh nghiệp thương mại nhà nước trên địa bàn tỉnh. Các doanh nghiệp thương mại nhà nước còn đủ năng lực kinh doanh và được giữ lại cần được định hướng phát triển chủ yếu trong lĩnh vực tổ chức khai thác và tiêu thụ nông sản, sản phẩm thủ công mỹ nghệ với qui mô vừa và lớn.
       - Phát triển mô hình tổ chức của thương mại nhà nước: tổ chức doanh nghiệp thương mại nhà nước theo mô hình mạng liên kết với doanh nghiệp nhà nước là hạt nhân và có nhiều đầu mối, chân rết thuộc mọi thành phần kinh tế, ở các khu vực thị trường trọng điểm cả trong và ngoài tỉnh. Trong mô hình đó, các mối liên kết được tạo ra không phải bằng các biện pháp hành chính mà bằng cơ chế góp vốn, tỷ lệ hoa hồng, cơ chế giá cả...
  2. ***Đối với doanh nghiệp thương mại thuộc các thành phần kinh tế khác:***
     + - Tây Ninh cần thu hút các tập đoàn, công ty phân phối đa quốc gia, các nhà phân phối lớn trong nước để hình thành và phát triển các cơ cấu thương mại hiện đại và lớn.
       - Đối với các công ty cổ phần thương mại, công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân, HTX mua bán là các tổ chức kinh doanh có tư cách pháp nhân cần được phát triển nhanh trong kỳ qui hoạch nhằm tăng tính tổ chức cho các hoạt động thương mại trên địa bàn. Số lượng các doanh nghiệp này trên địa bàn Tây Ninh chủ yếu tập trung vào lĩnh vực kinh doanh bán lẻ hàng tiêu dùng và nhà hàng. Do đó, cần khuyến khích thành lập các loại hình doanh nghiệp ngoài quốc doanh kinh doanh tiêu thụ hàng nông sản ở qui mô vừa và nhỏ; khuyến khích mở rộng, nâng qui mô kinh doanh, tạo nên không khí sôi động hơn cho các khu vực thị trường biên giới. Đặc biệt là thu hút các nhà phân phối nước ngoài quy mô lớn vào Tây Ninh để tận dụng những cơ hội do hội nhập của nước ta vào thị trường dịch vụ phân phối toàn cầu.
       - Khuyến khích phát triển phương thức kinh doanh chuỗi trên cơ sở liên kết và liên doanh của những nhà kinh doanh nhỏ. Truyền thông phương thức kinh doanh hiện đại với sự liên kết theo chuỗi sản xuất - chế biến, gia công, lắp đặt - dự trữ - vận chuyển – tiêu thụ. Truyền thông vai trò và cách thức áp dụng thương mại điện tử.
       - Đối với doanh nghiệp thương mại biên giới vừa và nhỏ, cần thúc đẩy việc đổi mới kinh doanh, chuyển từ kiểu phân phối truyền thống sang kinh doanh hiện đại, thúc đẩy liên kết giữa các doanh nghiệp thương mại hiện có để hình thành công ty thương mại quy mô lớn và hiện đại. Khuyến khích họ áp dụng công nghệ thông tin và kỹ thuật kinh doanh hiện đại, nỗ lực phát triển các phương thức lưu thông hiện đại, nâng cao trình độ hiện đại hoá và quản lý kinh doanh. Hỗ trợ doanh nghiệp thương nâng cao trình độ quản lý kinh doanh, tăng cường khả năng giảm thiểu rủi ro, cải thiện việc ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại trong các cơ sở hạ tầng lưu thông. Gia tăng hơn nữa số lượng các doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ. Tạo dựng một số thương hiệu nổi tiếng của các doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ.
       - Đối với các doanh nghiệp nhà nước đã được cổ phần hoá trên địa bàn tỉnh cần đẩy mạnh hơn nữa cải cách quyền sở hữu tài sản của các doanh nghiệp, xây dựng quyền sở hữu về tài sản theo hướng hiện đại, phân cấp rõ ràng, minh bạch giữa quyền và trách nhiệm. Hướng dẫn các doanh nghiệp thương mại áp dụng các biện pháp liên doanh, liên kết, mua bán, sáp nhập, cho thuê, đấu thầu kinh doanh, phát mại... Hướng dẫn các doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ coi trọng công tác quản lý cơ sở, tăng cường hơn nữa quản lý doanh nghiệp, căn cứ vào pháp luật mà xây dựng cơ chế quản lý nội bộ doanh nghiệp như quản lý kinh doanh hàng hoá, quản lý tài chính, quản lý hợp đồng, quản lý nguồn nhân lực.
       - Khuyến khích các doanh nghiệp có ưu thế tiến hành sáp nhập, mua lại, ủy thác quản lý các doanh nghiệp khó khăn, thực hiện thủ tục phá sản theo các quy định của pháp luật đối với các doanh nghiệp lỗ dài hạn, vay nợ nhiều hơn vốn, hoặc thua lỗ nghiêm trọng. Cần tăng cường chỉ đạo cải cách và đưa vào nề nếp đối với các doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ. Cần xử lý chính xác mối quan hệ giữa cải cách, phát triển và ổn định. Bảo đảm quyền lợi của cán bộ nhân viên, đồng thời góp phần giữ vững ổn định xã hội.
       - Sở Công Thương cần tích cực phối kết hợp với Sở Tài chính xây dựng và thực thi các chính sách hỗ trợ về tài chính và chính sách thuế nhằm khuyến khích phát triển doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ sáng tạo
       - Hỗ trợ các doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ phát triển liên kết kinh doanh thương mại trong và ngoài nước, khuyến khích các doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ phát triển kinh doanh nội địa và xuất, nhập khẩu, thúc đẩy hợp tác giữa các doanh nghiệp thương mại trong và ngoài tỉnh, đặc biệt là doanh nghiệp Campuchia, để xây dựng quan hệ đối tác chiến lược.
  3. ***Đối với cư dân biên giới***

Đây là lực lượng kinh doanh có vai trò rất lớn trong phát triển TMBG, vì vậy cần có những định hướng phát triển đúng đắn để họ tham gia tích cực vào các hoạt động sản xuất và thương mại. Cần lựa chọn những hộ có khả năng kinh doanh để giúp họ trở thành hạt nhân trong các hoạt động TMBG, giúp cư dân tìm phát triển trường tiêu thụ bằng việc hỗ trợ vốn và thông tin thị trường. Khuyến khích cư dân hợp tác trong giao thương biên giới, tiến tới thành lập các công ty cổ phần kinh doanh thương mại biên giới.

**IV. CÁC GIẢI PHÁP HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN TMBG TỈNH TÂY NINH**

**1. Phát triển CSHT thương mại biên giới tỉnh Tây Ninh**

Hiện nay tỉnh đã có quy hoạch về phát triển thương mại biên giới, quy hoạch về cơ sở hạ tầng và quy hoạch về hệ thống chợ biên giới và các trung tâm thương mại, tuy nhiên hệ thống quy hoạch này chỉ căn cứ vào tình hình hiện tại với những nhu cầu từ phía Việt Nam mà chưa thể hiện rõ sự phù hợp với quy hoạch của nước bạn Campuchia cũng chưa tính đến tính chất và đặc điểm của hoạt động thương mại biên giới sau khi thành lập Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) đầu năm 2016, đặc biệt là sự đấu nối với dòng vận động hàng hóa từ Việt Nam qua Tây Ninh sang Campuchia kết nối với mạng lưới cơ sở hạ tầng giao thông với các nước trong khu vực và ngược lại. Do vậy quy hoạch hiện tại có thể không phù hợp với tình hình thay đổi trong tương lai gần, vì thế vấn đề hiện nay là mạnh dạn quy hoạch lại cơ sở hạ tầng và phân bố lại mạng lưới dịch vụ hỗ trợ TMBG. Bao gồm hệ thống giao thông, kho hàng, chợ biên giới… tương thích với quy hoạch phát triển của Campuchia và xu hướng dòng vận động hàng hóa trong ASEAN. Theo đó, nên quy hoạch lại theo hai hệ thống:

Hệ thống thứ nhất là dựa vào các cửa khẩu quốc tế và các cửa khẩu chính hiện hữu để thiết lập quy hoạch các cơ sở dịch vụ có quy mô vừa trở lên đáp ứng với khối lượng vận chuyển hàng hóa lớn qua biên giới từ Việt Nam sang Campuchia, từ Việt Nam qua Campuchia sang các nước khác trong khu vực (Lào, Thái Lan, Myanma…) và ngược lại. Hệ thống này là trụ cột của sự phát triển thương mại biên giới nên quy mô phải đủ độ lớn, nó bao gồm cả dịch vụ công như Hải quan, kiểm dịch, kiểm định…và các dịch vụ thương mại do các doanh nghiệp đầu tư như trung tâm thương mại, siêu thị, kho hàng, bến bãi, xúc tiến đầu tư, ngân hàng và các hoạt động logictis khác….

Hệ thống thứ hai là hệ thống dịch vụ chỉ đáp ứng cho nhu cầu về quan hệ thương mại và dịch vụ giữa tỉnh Tây Ninh và các tỉnh của Campuchia giáp biên giới, gắn với một số cửa khẩu phụ, đường mòn, lối mở. Với hệ thống này cần phải xem xét lại toàn diện quy hoạch cũ trên cơ sở nghiên cứu kỹ hiện trạng về giao thông, hiện trạng về phân bố dân cư, hiện trạng về tình hình phát triển kinh tế và quy hoạch phát triển cả về giao thông lẫn các ngành kinh tế của các tỉnh Campuchia sát biên giới để có sự tương thích cả về hạ tầng và quy mô với nước bạn. Với hệ thống này chủ yếu đáp ứng các nhu cầu thuộc dân sinh, quy mô không lớn và không mang tính trụ cột, nó bao gồm các chợ biên giới, các dịch vụ liên quan đến đời sống sinh hoạt và sản xuất, kinh doanh của dân cư khu vực biên giới

***1.1. Phát triển CSHT giao thông phục vụ phát triển TMBG***

*1.1.1. Phát triển CSHT giao thông đường thủy*

Mạng lưới giao thông thủy của Tây Ninh gồm 2 tuyến chính: tuyến sông Sài Gòn và tuyến sông Vàm Cỏ Đông. Cả 2 tuyến này được đầu tư và đạt chuẩn cấp III vào năm 2010. Các tuyến giao thông thủy đang được hiện đại hóa hệ thống báo hiệu, phao tiêu và thông tin liên lạc.

Tuy nhiên, để khai thác hiệu quả tiềm năng giao thông của 2 tuyến giao thông thủy này, cần có giải pháp sau:

* Trên sông Vàm cỏ, nâng cấp 02 bến đò vận chuyển hành khách, nâng cấp cảng sông Bến Kéo để tiếp nhận tàu đến 2.000 tấn.
* Trên Sông Sài gòn: nâng cấp các bến bãi chuyên dụng phục vụ kinh doanh vật liệu cát, đá xây dựng, vận tải hàng hóa liên huyện; liên tỉnh và vận chuyển hành khách.

Trên địa bàn các huyện, phát triển giao thông thủy như sau:

* Huyện Châu Thành, phát triển hạ tầng giao thông thủy từ cầu Vịnh (xã Hảo Đước đến sông Vàm Cỏ Đông) để phương tiện có tải trọng 50-100 tấn lưu thông. Nâng cấp bến Ninh Điền, Hảo Đước cho phép các phương tiện từ 100 - dưới 500 tấn lưu thông. Phát triển giao thông đường thủy gắn kết với giao thông đường bộ và hệ thống thủy lợi trên địa bàn thành một hệ thống thống nhất hỗ trợ nhau. Đầu tư xây dựng hệ thống bến đường thủy thuận tiện, kết hợp với giao thông đường bộ thành một hệ thống thống nhất hỗ trợ nhau. Thường xuyên nạo vét các kênh rạch đảm bảo tàu thuyền lưu thông. Xây dựng 2 cụm cảng Trí Bình, Nam Bến Sỏi và 12 bến ven sông: Gò Chai (xã Long Vĩnh), Bến Cây (xã Ninh Điền), Gò Nổi (xã Ninh Điền), Đồi Thơ (xã Phước Vinh), Cây Ổi (xã Hoà Thạnh), Tầm Long (xã Trí Bình), Trí Bình (xã Trí Bình), Lồ Cồ (xã Biên Giới), Hoà Bình (xã Hoà Hội), Thốt Nốt (xã An Bình) và Bến Sỏi (xã Thành Long). Cũng tại Châu Thành còn xây dựng 04 kho hàng tại các bến sông: Gò Chai (ấp Long Chẩn, xã Long Vĩnh); Cây Ổi (ấp Cây Ổi, xã Hoà Thạnh); Đồi Thơ (ấp Phước Hoà, xã Phước Vinh); Bến Sỏi (ấp Nam Bến Sỏi, xã Thành Long).
* Tại Trảng Bàng: Phát triển CSHT mạng lưới giao thông đường thủy trên sông Vàm Cỏ Đông; đặc biệt là 04 bến đò đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hóa trên địa bàn huyện và các vùng, các tỉnh miền Tây Nam Bộ. Vị trí cụ thể là: Cầu hàng (xã An Hoà), An Thới (xã An Hoà), Phước Lập (xã Phước Chỉ), Phước Long (xã Phước Chỉ)
* Tại Tân Châu: Phát CSHT giao thông thủy đáp ứng nhu cầu vận tải đa dạng của người dân trên địa bàn và phục vụ phát triển du lịch. Tăng cường đầu tư để đảm bảo an toàn giao thông đường thủy như: lắp đặt phao tiêu báo hiệu, trang bị phương tiện vận tải có đầy đủ thiết bị cứu sinh, cứu hộ, v.v… Hình thành tuyến vận tải đường thủy du lịch trên hồ Dầu Tiếng từ Tân Châu đi Dương Minh Châu.
* Tại Bến Cầu xây dựng 08 bến ven sông tại các địa điểm: Bến Đình, Bến Nhà Vuông và Bến Đường Cộ thuộc xã Tiên Thuận; Bến Bàu Gõ thuộc xã Lợi Thuận; Rạch Vàm thuộc xã Long Khánh, Ấp Bến tại xã An Thạnh; Đìa Xù thuộc khu phố 1, thị trấn; Bến tàu Long Giang thuộc xã Long Giang

Như vậy, đến năm 2020, Tây Ninh có 30 bến bãi ven sông Sài Gòn và Sông Vàm Cỏ Đông và hệ thống kho hàng kèm theo các bến sông có điều kiện phát triển (địa điểm sẽ được trình bày trong phần sau).

*1.1.2. Phát triển CSHT giao thông đường bộ*

*1.1.2.1. Định hướng phát triển giao thông liên tỉnh*

Gắn kết mạng lưới giao thông của tỉnh với mạng lưới giao thông Quốc gia, đảm bảo tính liên thông và chuyển tiếp liên tục giữa hệ thống giao thông đối nội (trong tỉnh) với hệ thống giao thông đối ngoại, tạo điều kiện để tỉnh Tây Ninh tiếp cận nhanh hơn với thị trường các tỉnh trong Vùng và Quốc tế.

Xây dựng hoàn chỉnh các trục giao thông đối ngoại bao gồm trục giao thông Quốc tế xuyên Á, đường Hồ Chí Minh kết nối tỉnh Tây Ninh với các tỉnh Tây Nguyên và đồng bằng sông Cửu Long, xây dựng tuyến đường sắt thành phố Hồ Chí Minh - Mộc Bài và thành phố Hồ Chí Minh - Xa Mát.

Xây dựng tuyến vòng tránh các khu đô thị trên địa bàn tỉnh, góp phần chỉnh trang đô thị, đảm bảo an toàn giao thông và môi trường đô thị. Cải tạo, nâng cấp các đầu mối giao thông đảm bảo nhu cầu giao lưu thông suốt.

Phát triển các tuyến vận tải hành khách đáp ứng được nhu cầu đi lại của người dân, tăng khả năng kết nối trực tiếp từ tỉnh đến các tỉnh khác có nhu cầu. Về vận tải hành khách nội tỉnh, mở rộng mạng lưới tuyến, chú trọng phục vụ nhu cầu của người dân ở các huyện đi về trung tâm tỉnh. Từng bước đổi mới phương tiện để nâng cao khả năng vận chuyển, đảm bảo tính an toàn và giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường. Phát triển loại hình vận tải giao thông công cộng, khuyến khích người dân đi lại bằng phương tiện giao thông công cộng. Kiến nghị TW đầu tư xây dựng tuyến đường sắt từ TP. Hồ Chí Minh đi Củ Chi đến Xa Mát; Gò Dầu - Xa Mát.

*1.1.2.2. Định hướng phát triển giao thông biên giới huyện Bến Cầu:*

*a. Phát triển giao thông trên toàn địa bàn huyện*

* Nâng cấp đường tuần tra biên giới 32,1km, đường tỉnh lộ có 14,1km,
* Tăng tỷ lệ đường bê tông nhựa lên 50% (hiện chiếm 27,9%), đảm bảo 90% đường cấp phối sỏi đá (hiện chiếm 72,1%).
* Sửa chữa và nâng cấp Quốc lộ 22A, đoạn qua huyện Bến Cầu dài 10km (hiện mặt đường bê tông nhựa rộng 12m sẽ không đảm bảo giao thông năm 2020).
* Nâng cấp, sửa chữa đường ĐT.786, đoạn qua Huyện dài 23,8km (mặt đường hiện nay rộng 6-7m).
* Sửa chữa 16 tuyến đường huyện với tổng chiều dài các tuyến đường huyện có 94,7km.
* Sửa chữa, nâng cấp và phát triển mạng lưới đường liên xã (hiện có 238 tuyến với tổng chiều dài 238,2km).

*b. Phát triển giao thông trên toàn địa bàn các xã biên giới*

*Xã Lợi Thuận*

Sửa chữa và nâng cấp các tuyến: đường Đặng Văn Son, đường H-BC01, Đường H-BC03, Đường H-BC03A (đường CPSĐ), Đường H-BC03B. Mở rộng và nâng cấp 35 tuyến bằng bê tông hóa và cấp phối sỏi đỏ. Phát triển hệ thống đường mòn lối mở qua biên giới bằng đường sởi đỏ.

*Xã Tiên Thuận*

Nâng cấp và sửa chữa 4 tuyến đường liên xã bê tông nhựa nhưng chất lượng kém. Cải tạo 10 tuyến đường liên ấp với tổng chiều dài là 24,15 km đường sỏi đỏ, đường láng nhựa đang xuống cấp. Bê tông hóa từng bước 17 tuyến đường nội bộ ấp với tổng chiều dài 31,98 km, hiện là đường sỏi đỏ. Phát triển hệ thống đường mòn lối mở qua biên giới bằng đường sởi đỏ.

*Xã Long Thuận*

Nâng cấp các tuyến đường giao thông liên xã có chiều dài 3,2 km, hiện trải sỏi. phát triển giao thông kết nối nội bộ. Phát triển hệ thống đường mòn lối mở qua biên giới bằng đường sởi đỏ.

*Xã Long Khánh*

Tổng chiều dài các tuyến đường trên địa bàn xã khoảng 26,7 Km. Xã có Tỉnh lộ 786 đi qua. Đường liên xã có chiều dài 4 km, mặt đường 7,0 m rải sỏi. Đường liên ấp có 6.4 Km đường nhựa, các đoạn đường còn lại là sỏi phún hoặc đường đất.

*Xã Long Phước*

Bê tông hóa từng bước đường nội bộ (18,6km) hiện trải sỏi đỏ đang xuống cấp. Cải tạo đường khu dân cư và đường vành đai bảo vệ rừng dài 14,2km (hiện là đường đất, rộng 3-5m). Phát triển hệ thống đường mòn lối mở qua biên giới bằng đường sởi đỏ.

*1.1.2.3. Định hướng phát triển giao thông biên giới huyện Châu Thành*

*a. Phát triển CSHT giao thông trên địa bàn huyện*

Trong những năm tới, ngân sách cần đầu tư đạt tiêu chuẩn đường cấp III Đoạn Quốc lộ 14C qua địa bàn huyện Châu Thành dài 43,54km.Đầu tư nâng cấp đạt tiêu chuẩn đường cấp II đồng bằngQuốc lộ 22B.

Cần nâng cấp và sửa chữa các đường tỉnh quan trọng là:

* ĐT.781 đi từ thị xã Tây Ninh đến cửa khẩu Phước Tân.
* ĐT.786: đoạn qua Huyện dài 11,5km, nối với Bến Cầu.
* ĐT.788: đoạn qua Huyện dài 21,2km, nối với Tân Biên.
* ĐT.796: đoạn qua Huyện dài 14,3km, từ Bến Sỏi đến xã Long Vĩnh giáp ĐT.786.
* ĐT. Phước Vinh - Sóc Thiết: đoạn qua Huyện có chiều 6,28km, đi Tân Biên.
* Tuyến đường vành đai biên giới có ý nghĩa rất quan trọng về mặt quốc phòng và vai trò kết nối các xã Ninh Điền, Thành Long, Hòa Hội, Hòa Thạnh, và xã Biên Giới.

Trên địa bàn cần nâng cấp 30 tuyến đường huyện, đảm bảo 50% nhựa hóa (hiện loại đường này chỉ chiếm 21%,). Sửa chữa, nâng cấp các tuyến đường sỏi đỏ đang xuống cấp nghiêm trọng. Mục tiêu là hệ thống đường huyện đạt tiêu chuẩn đường cấp IV đồng bằng. Các hạng mục đặc biệt như sau:

* Giai đoạn 2011-2015 cần tiến hành duy tu và bảo dưỡng sửa chữa những tuyến đường nhựa đảm bảo nhu cầu đi lại của người dân, đồng thời tiến hành nhựa hóa những tuyến có hiện trạng là cấp phối và đất đạt tiêu chuẩn đường cấp IV;
* Giai đoạn 2016-2020 chuẩn hóa toàn bộ mạng lưới đường huyện đạt tiêu chuẩn cấp IV. Chi tiết cụ thể từng tuyến đường được xác định trong Điều chỉnh quy hoạch giao thông nông thôn huyện Châu Thành tỉnh Tây Ninh giai đoạn 2010-2020.
* Phát triển các tuyến đường huyện 6B và 11B.
* Mở mới các tuyến đường huyện: Phước Vinh - Lồ Cồ - Biên Giới (5,38km, đạt tiêu chuẩn cấp IV trong giai đoạn 2016-2020), đường Long Vĩnh - Trường Đông (3,6km, đạt tiêu chuẩn cấp IV trong giai đoạn 2011-2015), đường Hòa Hội - Bến Trường (2,57km, đạt tiêu chuẩn cấp IV trong giai đoạn 2011-2015), đường Phước Vinh - An Cơ (6,78km, đạt tiêu chuẩn cấp IV trong giai đoạn 2016-2020).
* Nâng cấp và làm mới cầu đạt tiêu chuẩn phù hợp với thiết kế của các tuyến đường trên địa bàn huyện để đảm bảo lưu thông trên tuyến. Các công trình cầu được xây dựng có kết cấu bê tong cốt thép hoặc bê tông dự ứng lực, tải trọng với đường huyện tối thiểu là 30T (Chi tiết cụ thể từng cầu được xác định trong Điều chỉnh quy hoạch giao thông nông thôn huyện Châu Thành tỉnh Tây Ninh giai đoạn 2010-2020).
* Nâng cấp bến xe khách huyện theo quy hoạch chung của thị trấn Châu Thành.

Trên địa bàn cần sửa chữa mạng lưới đường xã (224 tuyến). Phấn đấu đạt tỷ lệ đường bê tông hóa 30% vào năm 2020. Phát triển thêm các đường mòn lối mở theo phương châm: căn cơ ngay từ đầu, tối thiểu là trải sỏi. Đường mòn lối mở cần đấu nối với phía Campuchia. Các hạng mục ưu tiên là:

* Năm 2015 -2017, nâng cấp mạng lưới đường xã hiện có tối thiểu đạt cấp VI. Mở mới thêm mạng lưới đường xã nhằm đáp ứng nhu cầu đi lại của người dân. Nhựa hóa 20% tổng số km đường hiện hữu.
* Giai đoạn 2018-2020: mở mới và nâng cấp các tuyến xã tối thiểu đạt cấp VI. Nhựa hóa thêm 30% đường hiện hữu. Tổng chiều dài đường nâng cấp là 142,9km và làm mới là 199,3km.

*a. Chương trình phát triển giao thông ở các xã biên giới*

*Xã Ninh Điền*

Sửa chữa và nâng cấp 19 tuyến đường nội bộ tổng chiều dài 31.9 km. Phát triển thêm các trục đường xương cá. Phát triển thêm các đường mòn lối mở theo phương châm: căn cơ ngay từ đầu, tối thiểu là trải sỏi. Đường mòn lối mở cần đấu nối với phía Campuchia.

*Xã Phước Vinh*

Sửa chữa và nâng cấp 12 tuyến đường xã (tổng chiều dài 25,2 km, trong đó đường cấp phối sỏi đỏ chiếm 46,43%). Thực hiện bê tông hóa và trải sỏi để nâng tỷ lệ đường tốt lên 60% vào năm 2020.

*Xã Hòa Hội*

Sửa chữa và nâng cấp 15 tuyến đường xã (tổng chiều dài 18,44 km). Thực hiện bê tông hóa và trải sỏi để nâng tỷ lệ đường tốt lên 60% vào năm 2020.

*Xã Biên Giới*

Nâng cấp tuyến giao thông quan trọng nhất qua xã là Đường huyện ĐH. 7 kết nối xã Biên Giới với xã Hòa Thạnh, Hòa Hội hiện hư hỏng nhiều. Bên cạnh đó, sửa chữa các tuyến đường huyện: Đường huyện ĐH. 8 (kết nối với xã Phước Vinh); Đường huyện ĐH.12. Sửa chữa và nâng cấp 10 tuyến đường xã với tổng chiêu dài 33,97 km, đạt tỷ lệ cấp phối sỏi đỏ 60% (hiện mới đạt 30%).

*Xã Hòa thạnh*

Sửa chữa tuyến đường huyện ĐH. 6 đi qua, nối với xã Hòa Hội, Đường ĐH. 6B (nối trung tâm xã với ấp Hòa Hợp), Đường huyện ĐH.7 nối với xã Biên Giới. Sửa chữa và nâng cấp 14 tuyến đường xã với tổng chiêu dài 14,74 km, kêt cấu mặt cấp phối sỏi đỏ đang xuống cấp.

*Xã Thành Long*

Mạng lưới đường giao thông trong xã khá phát triển, mạng lưới đường xã phân phối khá đồng đều. Tuy nhiên, cần sửa chữa và nâng cấp các tuyến đường huyện nhiều đoạn xuống cấp là: Tuyến Bến Sỏi - Hòa Hội, tuyến Hòa Bình - Bàu Tà Ôn, tuyến chợ Hòa Bình - Thành Long, tuyến Đường khu kinh tế mới Thành Long.

*1.1.2.4. Định hướng phát triển giao thông biên giới huyện Tân Biên*

*a. Phát triển CSHT giao thông trên địa bàn huyện*

Phát triển mạng lưới giao thông đồng bộ, hoàn chỉnh và hiện đại có xét đến yếu tố biến đổi khí hậu (nước biển dâng) nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội và bảo vệ biên giới, quốc phòng, an ninh. Trong đó, chú trọng phát triển các trục giao thông có chức năng liên huyện và đối ngoại nhằm tăng nhanh khả năng liên kết của huyện với các địa phương trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, vùng đồng bằng sông Cửu Long và với các huyện vùng giáp biên (Vương quốc Campuchia). Đồng thời, đảm bảo giao thông thông suốt quanh năm tới các xã, ấp tạo điều kiện phát triển sản xuất kinh doanh, góp phần hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn. Kết hợp phát triển giao thông nội đồng gắn thủy lợi phục vụ hiện đại hóa nông nghiệp.

Phát triển hệ thống giao thông trên địa bàn huyện Tân Biên, đảm bảo tỷ lệ nhựa hóa 60% vào năm 2020 (hiện tỷ lệ nhựa hóa 31 %). Trọng điểm nâng cấp và sửa chữa hệ thống giao thông huyện Tân Biên như sau:

* Nâng cấp Quốc lộ 22B, đoạn qua huyện dài là 30,76 km, để tuyến đường này xứng đáng là trục xương sống trọng yếu của huyện, nối khu vực cửa khẩu Xa Mát về thành phố Tây Ninh,
* Đầu tư đạt tiêu chuẩn đường cấp III theo quy hoạch đoạn quốc lộ 14C qua địa bàn huyện Tân Biên bắt đầu từ ĐT 793 nối vào đường xã Sóc Thiết Tà Xia đi Lò Gò – Xa Mát - ĐT Phước Vinh – Sóc Thiết - Châu Thành.
* Nâng cấp và mở rộng Đường tỉnh 791, 792 chạy từ ranh huyện Tân Châu dọc theo đường biên giới với Campuchia, vừa là tuyến đường giao thông huyết mạch
* Sửa chữa và nâng cấp Đường tỉnh 783 nối vùng dân cư ven quốc lộ 22B với ngã ba biên giới Lò Gò.
* Sửa chữa và nâng cấp Đường tỉnh 788 nối phía nam huyện với huyện Châu Thành.
* Sửa chữa và nâng cấp Đường tỉnh 783 , 793, 795 liên kết với khu vực phía Đông và Tân Châu.
* Cải tạo và nâng cấp các tuyến đường Phước Vinh – Sóc Thiết, Đường Trung ương cục, Thiện Ngôn – Tân Hiệp (783 nối dài), Đường Bourbon, Tà Xia – Tân Phú) đạt cấp III đồng bằng.

Đường huyện: Đảm bảo 10 tuyến đường tỉnh đạt tỷ lệ nhựa hóa 100% (hiện đạt 76,8%). Sửa chữa và nâng cấp 14 tuyến đường huyện để đạt tỷ lệ trải nhưa 60% (hiện đạt 34%). Sửa chữa và mở rộng các xã có đường ô tô từ trung tâm huyện đến được trung tâm xã (hiện mặt đường nhỏ hẹp, đường xuống cấp nhanh chóng). Các tuyến đường hiện hữu sẽ tiến hành duy tu và bảo dưỡng sữa chữa những tuyến đường nhựa đảm bảo nhu cầu đi lại của người dân, đồng thời tiến hành nhựa hóa những tuyến có hiện trạng là cấp phối hoặc được đất đạt tiêu chuẩn đường cấp IV, mặt nhựa. Giai đoạn từ nay đến 2015-2017, đầu tư xây dựng mới 9 cầu kết cầu BTCT và gia đoạn 2018 – 2020 đầu tư xây dựng mới các cầu còn lại.

Đường xã: Tiến hành nâng cấp thêm 30% số km đường xã hiện hữu, và làm mới 100% số đường xã quy hoạch. Lựa chọn những tuyến đường xã quan trọng để ưu tiên sửa chữa, nâng cấp, để đến 2017 nhựa hóa hoặc cứng hóa 30% đường xã, năm 2020 đạt tỷ lệ được nhựa hóa, cứng hóa khoảng 70% (hiện đạt 0,4%). Ưu tiên sửa chữa và nâng cấp các tuyến từ trung tâm huyện đến các xã (hiện đa số nhỏ hẹp, dễ bị sói lỡ mùa mưa lũ).

*b. Phát triển CSHT giao thông các xã biên giới*

*Xã Tân Lập*

Sửa chữa và nâng cấp 5 truyến đường xã và liên xã để đạt tỷ lệ nhựa hóa 60% vào 2020 (hiện đã được nhựa hóa 32,82%; còn lại là đường sỏi đã xuống cấp. Sửa chữa và nâng cấp 11 tuyến đường trục ấp (hiện đã xuống cấp 80%).

*Xã Tân Bình*

Nâng cấp 2 tuyến Đường trục ấp dài 4 km trải phún đỏ, để đạt chuẩn nông thôn mới. Sửa chữa và nâng cấp 19 tuyến Đường trục chính nội đồng đã xuống cấp 70% .

*1.1.2.5. Định hướng phát triển giao thông biên giới huyện Tân Châu*

*a. Phát triển CSHT giao thông trên địa bàn huyện*

Đến năm 2020, toàn bộ hệ thống đường tỉnh, đường huyện và đường đô thị đều được nhựa hóa, cứng hóa theo tiêu chuẩn. Phấn đấu đường liên xã được nhựa hóa và bê tông xi măng đạt tiêu chuẩn trên 80%.

Đường quốc lộ: đẩy nhanh tiến độ thi công Quốc lộ 14C - tuyến đường ven biên giới Quốc gia, đạt tiêu chuẩn tối thiểu cấp IV

Đường tỉnh: đầu tư nâng cấp, mở rộng/hoặc làm mới các tuyến chính:

* ĐT.781B: Bờ Hồ - Bàu Vuông - Bourbon (để đạt tiêu chuẩn đường cấp III).
* ĐT.785: kết hợp giữa ĐT.785 (hiện trạng) - ĐT.Kà Tum - Tân Hà (để đạt chuẩn đường cấp II).
* ĐT.785B (để đạt tiêu chuẩn đường cấp IV, mặt BTN).
* ĐT.785C: ĐT.Tân Hà - Tân Hiệp (để đạt tiêu chuẩn đường cấp IV, mặt BTN).
* ĐT.785D (để đạt tiêu chuẩn đường cấp IV, mặt BTN).
* ĐT.792 (theo chuẩn loại IV), mới 6,0km (từ cầu Cần Lê tới QL.14C).
* ĐT.792B: nâng cấp đoạn ĐT.794 - nhà máy xi măng FICO (theo tiêu chuẩn đường cấp II, đoạn còn lại đạt tiêu chuẩn đường cấp IV)
* ĐT.792D theo tiêu chuẩn đường cấp II, mặt BTN.
* ĐT.793 theo chuẩn đường cấp III, mặt BTN.
* ĐT.794: theo chuẩn đường cấp II.
* ĐT.795: từ ranh huyện Tân Biên tới ranh TT. Tân Châu theo tiêu chuẩn đường cấp II, với mặt BTN, đoạn từ ranh TT.Tân Châu đến cầu Tha La theo tiêu chuẩn đường cấp III, mặt BTN, đoạn từ giao ĐT.795B đến bờ hồ Dầu Tiếng theo tiêu chuẩn cấp IV.
* ĐT.795B: theo tiêu chuẩn đường cấp III, mặt BTN,
* ĐT.797 từ ĐT.Thiện Ngôn-Tân Hiệp theo tiêu chuẩn đường cấp III, mặt BTN.

Đường huyện: Phấn đấu đường trục xã, liên xã được nhựa hóa và bê tông xi măng đạt tiêu chuẩn trên 80%; triển khai đầu tư các tuyến đường huyện đảm bảo kết nối đồng bộ giữa mạng đường tỉnh và mạng đường huyện. Nâng cấp và làm mới các tuyến đường huyện đạt tiêu chuẩn cấp IV, mặt bê tông nhựa. Ưu tiên các tuyến:

* Giai đoạn 2015-2017: nâng cấp và cải tạo các tuyến: ĐH.801, ĐH.803, ĐH.807, ĐH.809, ĐH.812.
* Giai đoạn 2016-2020: nâng cấp và cải tạo các tuyến : ĐH.804, ĐH.805, ĐH.806, ĐH.808, ĐH.813, ĐH.814, ĐH.815, ĐH.816, ĐH.818, ĐH.819, ĐH.820. ĐH.821, ĐH.822; mở các tuyến: ĐH.823, ĐH.824, ĐH.825, ĐH.825, ĐH.826, ĐH.827, ĐH.828, ĐH.829, ĐH.830.
* Nâng cấp và làm mới các tuyến đường trong đô thị theo quy hoạch chung và quy hoạch chi tiết được phê duyệt.

Nâng cấp, xây dựng mới các bến xe đạt tiêu chuẩn quy định. Di dời, xây mới bến xe khách đến vị trí nằm trên ranh giới TT.Tân Châu và xã Thạnh Đông giáp ĐT.785, đạt tiêu chuẩn bến loại 3; xây bến cuối của xe buýt tại xã Tân Hà và tại xã Tân Hòa; và xây một bến xe tải có vị trí nằm trên đường ĐT.785, ấp Đông Hiệp, xã Tân Đông.

Trên các tuyến đường tỉnh, nâng cấp, cải tạo, duy tu bảo dưỡng các cầu hiện có đạt trọng tải HL93. Trên các tuyến đường huyện, nâng cấp, xây mới (7 cây cầu), kết cấu BTCT và đạt tải trọng HL 93.

Đường xã: Phấn đấu đường trục xã, liên xã được nhựa hóa và bê tông xi măng đạt tiêu chuẩn trên 80%; đường trục ấp được cứng hóa đạt tiêu chuẩn trên 80%, đường trục chính nội đồng, xe cơ giới đi lại thuận tiện đạt trên 80%; đường ngõ xóm sạch và không lầy lội vào mùa mưa đạt trên 80%. Đầu tư mới và nâng cấp các tuyến đường xã đạt cấp IV-V đồng bằng. Nâng cấp hệ thống cầu cống đạt tải trọng tối thiểu H8. Sửa chữa các tuyến đường giao thông xuống ấp và từ ấp ra cánh đồng đạt tiêu chuẩn đường giao thông nông thôn loại A và B.

*b. Chương trình phát triển giao thông ở các xã biên giới*

*Xã Tân Hà*

Nâng cấp Đường huyện ĐH.09. Sửa chữa và nâng cấp 24 tuyến nội bộ với tổng chiều dài khoảng 27,9km, để đạt 100% cấp phối sỏi đỏ (hiện kết cấu CPSĐ 17,9km).

*Xã Tân Đông*

Giao thông đối ngoại của xã có Đường QL 14C (là đường tỉnh ĐT.794 được quy hoạch thành Quốc lộ); Đường ĐT.792, Đường ĐT.792D (Ngã ba Sô Lô – Đồn BP 819), ĐT 785 – KàTum – Tân Hà – VạcSa (kết nối với đường QL14C), ĐH.806 (đường Suối Dây – Bổ Túc, đường phún đỏ), ĐH. 812 (Tầm Phô – Sân Bay), ĐH.814 (đường Đông Thành - Suối Dầm – Đông Hà), ĐH 815 (đường Đông Thành – Suối Lam, đường phún đỏ). Đường liên xã có các tuyến: Đông Thành – CòKe – Đông Hà; Đông Biên – Đông Hà; Đông Hiệp – Đông Thành. Hiện trạng đường phún đỏ, nền rộng 6.5-7.5m. Giao thông nội bộ gồm 103 tuyến đường ấp (tổng chiều dài 50,32km), rộng 3.5 – 5.0m.

*Xã Tân Hòa*

Sửa chữa và nâng cấp 6 tuyến Đường liên xã và nội bộ xã (ĐT 794 nối dài, ĐH 244, Lộ thanh niên, Lộ 18, ĐH 20, ĐH 19) để đạt tỷ lệ trải nhựa 50% (hiện đạt 20% và các tuyến cấp phối sỏi đỏ đã xuống cấp).

*Xã Suối Ngô*

Sửa chữa 2 tuyến đường huyện là: Suối Ngô – Sóc Tà Em; Suối Dây – Bổ Túc, với tổng chiều dài 19,5km (nhiều đoạn xuống cấp). Sửa chữa và nâng cấp hệ thống giao thông đường trục xã liên xã hiện nay một số tuyến đang xuống cấp. nâng cấp 6 tuyến đường trục ấp, liên ấp, hiện là đường cấp phối sỏi đỏ chưa đạt chuẩn.

*1.1.2.6. Định hướng phát triển giao thông biên giới huyện Trảng Bàng*

*a. Phát triển CSHT giao thông trên địa bàn huyện*

Nâng cấp đường các tuyến quan trọng:

* Tuyến Lái Mai - KCN Thành Thành Công (An Hòa) - Trung tâm thương mại huyện Trảng Bàng.
* Tuyến HL 8 nối liền từ cửa khẩu phụ Rọc môn (Phước chỉ) đến đường 787A vào KCN Thành Thành Công (An Hòa) và Trung tâm thương mại huyện Trảng Bàng.
* Nhựa hóa Hương lộ 08; An Thạnh – Phước chỉ; Bình Quới – Cà Nhen) với tổng chiều dài 31,4 km (hiện mới trải nhựa 50%)
* Nâng cấp giao thông 2 xã biên giới để đạt tỷ lệ đường nhựa 20% (hiện đạt 6%), tỷ lệ cấp phối sỏi đỏ 100% (hiện đạt 77,24%)
* Nâng cấp tuyến Đường mòn, lối mở - đường kênh A8 chốt K1 sang xã Bràsat (Campuchia).

1. Phát triển CSHT giao thông các xã biên giới

Trên Cửa khẩu Rọc môn (Phước chỉ) và đường mòn (trạm) cầu Ông Sãi (Bình Thạnh), cần quan tâm mở rộng nâng cấp sửa chữa Trạm kiểm soát và đường giao thông nối liền với Tỉnh Svayrieng và Tp Bavet (Campuchia). Tăng cường đầu tư phát triển giao thông các xã biên giới kết nối và cơ sở vật chất tại các cửa khẩu, trạm kiểm soát Đường mòn, lối mở.

*1.1.3. Phát triển hệ thống chợ, siêu thị, trung tâm thương mại đến 2020*

*1.1.3.1. Phát triển hệ thống chợ trên địa bàn biên giới*

Năm 2014, Tây Ninh có tổng số 23 chợ biên giới, chợ cửa khẩu và chợ trong Khu kinh tế cửa khẩutrên địa bàn 16 xã. Trong giai đoạn 2015-2020, cần tiếp tục phát triển hệ thống chợ biên giới.

Về quan điểm, trên cơ sở thực trạng và xu hướng phát triển, cũng như những quan điểm phát triển chợ trên địa bàn tỉnh Tây Ninh trong thời kỳ từ nay đến năm 2010 và 2020, qui hoạch phát triển mạng lưới chợ dựa trên các mục tiêu được cụ thể hoá như sau:

* Giảm bán kính phục vụ bình quân của một chợ từ 3,6 km/chợ hiện nay xuống còn khoảng 3 km/chợ. Đồng thời, duy trì số lượng dân cư bình quân khoảng 9,3 - 10 ngàn dân/chợ.
* Tăng diện tích bình quân của hộ kinh doanh cố định trên chợ từ 3,8 m2/hộ hiện nay lên 6 m2/hộ vào năm 2010 và 10 m2/hộ vào năm 2020.
* Đảm bảo tỷ lệ hàng hoá và dịch vụ lưu thông qua hệ thống chợ trong tỉnh chiếm 55-60% tổng mức LCHHBL và doanh thu dịch vụ chung vào năm 2010, 55% năm 2015 và 30% vào năm 2020.
* Khuyến khích các hộ có vị trí kinh doanh cố định trên chợ, phấn đấu nâng số hộ kinh doanh cố định trên chợ từ mức 61 hộ/chợ lên mức 85 -100 hộ/chợ vào năm 2010. Trong thời kỳ từ sau năm 2010 đến 2020, sẽ tuỳ theo xu hướng phát triển thực tế có thể tăng thêm số hộ kinh doanh cố định trên chợ nhằm giải quyết việc làm.

Định hướng ưu tiên phát triển hệ thống chợ biên giới Tây Ninh như sau:

* Phát triển thêm các chợ ở các huyện biên giới, trong đó Tân Biên (04 chợ), Tân Châu (05 chợ), Châu Thành (09 chợ), Trảng Bàng (05 chợ) và Bến Cầu (07 chợ).
* Nâng cấp và bố trí lại cho hợp lý các Chợ Trung tâm cụm xã: Suối Ngô, Tân Đông, Tân Hà, Tân Lập, Hoà Hiệp, Phước Vinh, Biên Giới, Hoà Bình, Bến Sỏi, Ninh Điền, Hoà Thạnh, chợ Cầu Long Thuận, chợ Chiều Long Phi, Tiên Thuận, Lợi Thuận và Bình Thạnh.
* Hoàn thiện qui hoạch và hiện đại hóa 5 Chợ cửa khẩu (Vạc Sa, Chàng Riệc, Hiệp Bình, Phước Trung và Long Khánh) và 01 chợ trong Khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài. Đầu tư hoàn chỉnh các công trình xung quanh chợ, đường nội bộ, hệ thống điện, cấp thoát nước, khu vệ sinh, bãi đậu xe…đối với 03 chợ Vạc Sa, Chàng Riệc, Phước Trung.
* Kiên cố hóa 04 chợ : Tân Đông, Tân Lập, Phước Vinh và Hoà Bình
* Qui hoạch lại và đầu tư 03 chợ tạm: Lợi Thuận, Chợ Chiều Long Phi và Tiên Thuận.
* Qui hoạch và xây mới chợ tại 04 xã: Tân Bình, Tân Hoà, Hoà Hội, Phước Chỉ.

*1.1.3.2. Phát triển hệ thống trung tâm thương mại và siêu thị*

a. Phát triển các khu thương mại – dịch vụ tập trung

Điều kiện phát triển của các khu thương mại – dịch vụ tập trung là: khu vực có nhiều hộ kinh doanh, tỷ lệ lao động phi nông nghiệp cao và cơ cấu ngành nghề tương đối đa dạng ; nằm ở vị trí trung tâm của một huyện, một khu vực sản xuất, có điều kiện cơ sở hạ tầng tương đối phát triển, mật độ dân cư khá tập trung và nhu cầu mua khá lớn.

Về tính chất, các khu thương mại – dịch vụ tập trung này sẽ chủ yếu phục vụ nhu cầu tiêu dùng của dân cư trong khu vực, cung ứng vật tư sản xuất có tính phụ trợ, cung cấp nguyên liệu cho các ngành sản xuất. Nhưng, mục tiêu quan trọng hơn cần đạt được trong thời kỳ qui hoạch là trở thành đầu mối tổ chức khai thác các nguồn hàng được sản xuất ra trong huyện, thị và các vùng lân cận để cung ứng trực tiếp cho các thị trường khác, đặc biệt là thị trường ngoài tỉnh.

Các loại hình thương mại cần phát triển tại khu thương mại – dịch vụ tập trung bao gồm: các trung tâm thương mại phục vụ nhu cầu tiêu dùng, mua bán của dân cư và các khu, cụm công nghiệp tại các địa bàn đó; các siêu thị; các dãy cửa hàng chuyên doanh và tổng hợp, các dịch vụ ăn uống, giải trí, làm đẹp, sửa chữa và may đo...

Đến năm 2020, trên địa bàn tỉnh Tây Ninh cần phát triển 11 khu thương mại - dịch vụ tập trung, trong đó : Tân Châu (2 khu), Tân Biên (1 khu) Trảng Bàng (3 khu), Bến Cầu (1 khu), Châu Thành (2 khu). Ngoài ra, trên địa bàn Trảng Bàng sẽ hình thành tuyến phố mua sắm tại tập trung tại khu vực thị trấn của huyện.

Tuy nhiên, căn cứ vào điều kiện phát triển dân số, qui hoạch dân cư và phát triển đô thị cũng như quá trình cải thiện thu nhập và mở rộng nhu cầu tiêu dùng của dân cư, quá trình phát triển sản xuất và mở rộng các nguồn cung ứng hàng hoá,... hệ thống trung tâm thương mại được hình thành mới sẽ khác nhau về số lượng, qui mô cũng như thời gian xây dựng tuỳ theo từng địa bàn. Hiện nay, trên địa bàn biên giới có 2 trung tâm thương mại là trung tâm thương mại Hiệp Thành hạng I, trung tâm thương mại dịch vụ Quốc tế Phi Long thuộc KTCK Mộc Bài. Dự kiến phát triển thêm 6 trung tâm thương mại tại các huyện, thị, trong đó: Tân Châu (01TTTM), Trảng Bàng (02 TTTM).

*b. Phát triển mạng lưới siêu thị*

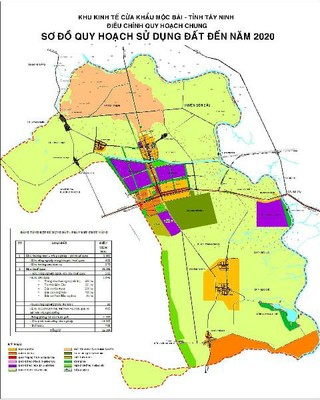
Hiện nay, trên địa bàn tỉnh Tây Ninh đã có 5 siêu thị (trong khu KTCK Mộc Bài): siêu thị GC-Thế Kỷ Vàng (hạng I), siêu thị Smilling (hạng III), siêu thị Daiso (hạng III), siêu thị Tiết Kiệm (hạng III) và siêu thị Fuso (hạng III). Trong giai đoạn 2015-2020, tỉnh phát triển thêm 09 siêu thị tại các huyện, thị xã, trong đó các huyện biên giới có: Tân Biên (01 siêu thị), Tân Châu (01 siêu thị), Trảng Bàng (01 siêu thị), Bến Cầu (03 siêu thị trong KKT CK Mộc Bài).

***1.4. Phát triển các khu kinh tế cửa khẩu***

*1.4.1. Phát triển KKTCK Mộc Bài*

KKT cửa khẩu Mộc Bài tọa lạc tại xã Lợi Thuận, huyện Bến Cầu, với diện tích 21.283ha. KKT cửa khẩu Mộc Bài có cửa khẩu quốc tế [Mộc Bài](http://vi.wikipedia.org/wiki/M%E1%BB%99c_B%C3%A0i) và hai cửa khẩu phụ Phước Chỉ và Long Thuận. Đây là trung tâm thương mại, du lịch và đầu mối giao thông trong nước và quốc tế, không chỉ của tỉnh Tây Ninh mà còn cả vùng [Đông Nam Bộ](http://vi.wikipedia.org/wiki/%C4%90%C3%B4ng_Nam_B%E1%BB%99). Giao thông kết nối của KKT cửa khẩu Mộc bài khá thuận lợi. Đường cao tốc TP.HCM – Mộc Bài - đường Xuyên Á, Tỉnh lộ 786 theo hướng Bắc Nam từ [Châu Thành](http://vi.wikipedia.org/wiki/Ch%C3%A2u_Th%C3%A0nh) về [Long An](http://vi.wikipedia.org/wiki/Long_An).

*Bản đồ 6.1: Khu Kinh tế Cửa khẩu Mộc Bài*



Tính đến 2014, có 46 dự án (03 dự án FDI), tổng vốn đăng ký 241,13 triệu USD và 6.738,34 tỷ đồng, vốn thực hiện 86 triệu USD (đạt 35,67%) và 1.050 tỷ đồng (đạt 15,57%); diện tích đất đăng ký là 2.056,4 ha. Đã có 19 dự án đi vào hoạt động, 04 dự án đang triển khai xây dựng. Tại Trung tâm TM Hiệp Thành có 16 doanh nghiệp (1 siêu thị), Trung tâm thương mại DV Quốc tế Phi Long có 07 doanh nghiệp (1 siêu thị). KKT Mộc Bài hiện có nhà máy cấp thoát nước 2.000 m3/ngày, sẽ xây dựng  mới 01 nhà máy công suất 5,000 m3/ngày, 01 nhà máy xử lý nước thải công suất 9.000 m3/ngày. Trên địa bàn có mạng điện thoại hữu tuyến và vô tuyến.

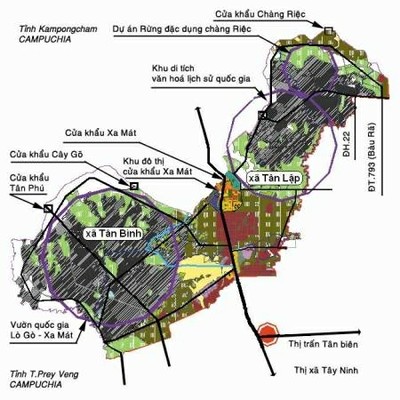
Trong những năm tới, tỉnh cần ưu tiên hoàn thiện và phát triển Khu Kinh tế này, coi đó như một trong những động lực mạnh mẽ nhất để phát triển thương mại biên giới. Các chi tiết qui hoạch cần đặc biệt quan tâm hoàn thiện và phát triển như sau:

* Hoàn chỉnh CSHT Cửa khẩu chính Mộc Bài trên diện tích khoảng 5 ha, với các khu cơ quan Biên phòng, Hải quan, Kiểm dịch quốc tế và các cơ quan quản lý, các cửa hàng giới thiệu sản phẩm, cửa hàng miễn thuế;
* Hoàn chỉnh CSHT 2 cửa khẩu phụ Long Thuận và Phước Chỉ trên diện tích 2 ha, với các khu cơ quan Biên phòng, Hải quan, Thuế vụ, Kiểm dịch động thực vật.
* Hoàn chỉnh CSHT Khu thương mại-dịch vụ diện tích 250ha, gồm: Chợ đường biên, kho ngoại quan, khu dịch vụ thương mại quốc tế. Tăng cường thu hút các nhà đầu tư.
* Khu dịch vụ vui chơi giải trí và khu Sân gôn chỉ tiếp tục đầu tư khi tình hình buôn bán và khách du lịch có triển vọng tốt
* Hoàn chỉnh CSHT Khu thương mại công nghiệp khoảng 633ha (khu thương mại công nghiệp số 1 có quy mô 205ha; khu thương mại công nghiệp số 2 khoảng 328ha và khu thương mại công nghiệp số 3 khoảng 100ha). Tăng cường các giải pháp thu hút đầu tư của doanh nghiệp trong và ngoài nước.
* Hoàn chỉnh CSHT KCN tập trung 300ha được bố trí dọc [sông Vàm Cỏ Đông](http://vi.wikipedia.org/wiki/S%C3%B4ng_V%C3%A0m_C%E1%BB%8F_%C4%90%C3%B4ng), kết hợp các giải pháp thu hút đầu tư của doanh nghiệp trong và ngoài nước.
* Tạm dừng đầu tư Khu du lịch sinh thái khoảng 600ha nằm ở phía Nam quốc lộ 22 thuộc xã An Thạch, huyện [Bến Cầu](http://vi.wikipedia.org/wiki/B%E1%BA%BFn_C%E1%BA%A7u). Khi tình hình khách du lịch triển vọng sẽ bắt đầu triển khai đầu tư tiếp.
* Tạm dừng đầu tư các Chợ trong Khu kinh tế cửa khẩu. Có giải pháp tháo gỡ khó khăn cho Công ty Thương mại Sài Gòn (Satra). Chỉ tiếp tục hoàn thiện và hiện đại hóa 02 Trung tâm thương mại trên diện tích trên 60 ha (Trung tâm thương mại Hiệp Thành, Trung tâm DV Thương mại quốc tế Phi Long) khi tình hình buôn bán khả quan.

*1.4.1. Phát triển KKTCK Xa Mát*

KKT cửa khẩu Xa Mát tọa lạc trên diện tích 34.197ha, tại huyện Tân Biên, với cửa khẩu quốc tế Xa Mát, cửa khẩu chính Chàng Riệc và 2 cửa khẩu phụ (Cây Gõ, Tân Phú), có đường biên giới tiếp giáp với Campuchia dài 90km. KKT này có điều kiện thuận lợi, có khả năng phát huy hiệu ứng lan tỏa thúc đẩy sự phát triển thương mại của 20 xã biên giới. Tuy nhiên, đến 2014, KKTCK Xa mát mới có 08 dự án đầu tư trong nước, tổng vốn đăng ký 269,16 tỷ đồng, vốn thực hiện 5 tỷ đồng (đạt 1,86%); trên diện tích đất đăng ký là 33,17 ha và chưa có dự án đi vào hoạt động.

*Bản đồ 6.2: Khu Kinh tế Cửa khẩu Xa mát*



Trong giai đoạn 2015-2020, việc đầu tư cơ bản KKTCK Xa mát cần được coi là trọng tâm trong phát triển thương mại biên giới của Tây Ninh. Các vấn đề cần triển khai là:

Cải tại và nâng cấp đường quốc lộ 22B, để dòng chảy hàng hóa thuận lợi từ Ấn Độ - Miến Điện – Lào - Thái Lan - Tôn-lê Sáp - Phnôm Pênh- theo đường bộ về Tây Ninh và đi khắp Việt Nam. Đầu tư hệ thống cấp nước công nghiệp, hệ thống thoát nước mưa và xử lý nước thải.

Ưu tiên các hạng mục đầu tư hạ tầng Khu đô thị cửa khẩu Xa Mát trên quy mô 728 ha:

*Khu A  (189,65 ha*): ưu tiên đầu tưChợ cửa khẩu,  Kho ngoại quan 8 ha, Khu sản xuất gia công hàng xuất nhập khẩu 10 ha; Khu kiểm hóa một lần 4,84 ha;  Khu dịch vụ tổng hợp cửa khẩu 8,41 ha. Khu dịch vụ thương mại quốc tế 38 ha, Kho trung chuyển hàng hóa 29,44 ha và Khu dịch vụ thương mại trong nước 18 ha chỉ nên đầu tư tưng bước. Đầu tư Bãi đậu xe 4,73 ha

*Khu B (300, 5 ha):*

* Các hạng mục nên tính toán cẩn trọng hiệu quả trước khi đầu tư gồm: Khu nhà ở kết hợp thương mại 21,75 ha; Khu nhà ở liên kế vườn 65,37 ha; Khu nhà ở biệt thự 25,77 ha; Nhà ở cho công nhân 7,62 ha, Sân bay trực thăng. Bên cạnh đó là Bệnh viện,  Cao ốc văn phòng, Khu nhà ở cho người nước ngoài (trong Khu tái định cư 10,81 ha)
* Các hạng mục có thể đầu tư bắt đầu từ 2015 gồm: Khu tái định cư 10,81 ha (Nhà văn hóa trung tâm, Bưu điện,  hệ thống trường học,  Cây xăng và trạm dừng xe bus, taxi, Chợ, siêu thị, Bến xe, Công trình giao thông đối nội

Triển khai đầu tư từng bước CSHT khu CN 115,34 ha, khoảng năm 2017, gồm các hạng mục ưu tiên theo thứ tự: giao thông, Công trình đầu mối kỷ thuật, Khu trung tâm công nghiệp, Cây xanh công viên và cây xanh cách ly

*1.1.5. Phát triển hệ thống kho bãi*

Giai đoạn 2015-2020, phát triển hệ thống kho hàng gắn với các bến bãi hiện hữu hoặc cần phát triển thêm dọc theo sông Vàm Cỏ Đông và sông Sài Gòn nhằm phục vụ cho hoạt động trao đổi, vận chuyển hàng hóa bằng đường sông giữa Tây Ninh với các địa bàn khác, chủ yếu là các tỉnh miền Tây Nam bộ.

Từ nay đến năm 2020, phát triển hệ thống 30 bến bãi ven sông, xây dựng 11 kho hàng gắn liền với các bến bãi có điều kiện phát triển ven sông Sài Gòn và sông Vàm Cỏ Đông. Cụ thể xây dựng tại các huyện, thị xã như sau: Trảng Bàng (04 bến bãi, 01 kho), Dương Minh Châu (01 bến bãi, 01 kho), Bến Cầu (08 bến bãi, 02 kho), Châu Thành (11 bến bãi, 04 kho), Gò Dầu (03 bến bãi, 02 kho), Hòa Thành (03 bến bãi, 01 kho). Vị trí các kho hàng cụ thể như sau:

* Huyện Trảng Bàng xây dựng 04 bến sông tại các địa điểm: Cầu hàng và An Thới trên địa bàn xã An Hoà, Phước Long và Phước Lập trên địa bàn xã Phước Chỉ),
* Huyện Dương Minh Châu xây dựng 01 kho hàng tại bến sông Ấp 1, xã Bến Củi
* Huyện Bến Cầu xây dựng 02 kho hàng: tại Bến Đình (ấp B, xã Tiên Thuận); tại Ấp Bến (xã An Thạnh).
* Huyện Châu Thành xây dựng 04 kho hàng tại các bến sông: Gò Chai (ấp Long Chẩn, xã Long Vĩnh); Cây Ổi (ấp Cây Ổi, xã Hoà Thạnh); Đồi Thơ (ấp Phước Hoà, xã Phước Vinh); Bến Sỏi (ấp Nam Bến Sỏi, xã Thành Long).

Như vậy, đến năm 2020, Tây Ninh có 11 kho hàng kèm theo các bến sông có điều kiện phát triển. Mỗi kho hàng và bến bãi cần có diện tích từ 2.000 – 3.000 m2, vốn đầu tư xây dựng dự kiến khoảng 2 tỷ đồng/kho hàng và bến, tổng vốn đầu tư cho hệ thống kho hàng, bến sông đến năm 2020 dự kiến khoảng 31,5 tỷ đồng, trong đó, đầu tư xây dựng kho hàng đến 2020 là 16,5 tỷ.

*1.1.6. Phát triển mạng lưới viễn thông*

Phát triển mạng lưới viễn thông theo hướng tin học hóa, đa dạng hóa loại hình dịch vụ và nâng cao chất lượng dịch vụ. Phát triển dịch vụ bưu chính viễn thông khu vực trung tâm các huyện nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội. Phổ cập dịch vụ bưu chính viễn thông công ích tới mọi người dân, đặc biệt là các xã vùng sâu vùng xa. Phát huy mọi nguồn lực, tạo điều kiện cho tất cả các thành phần kinh tế tham gia phát triển dịch vụ Bưu chính viễn thông trong môi trường cạnh tranh lành mạnh. Phát triển dịch vụ Bưu chính viễn thông đi đôi với việc bảo đảm An ninh - Quốc phòng, an toàn mạng lưới thông tin góp phần thúc đẩy kinh tế - xã hội phát triển một cách bền vững.

*1.1.7. Phát triển cơ sở hạ tầng cấp điện*

Phát triển năng lượng đi trước một bước đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế- xã hội, bảo đảm an toàn năng lượng quốc gia, đảm bảo đáp ứng đầy đủ điện năng cho sinh hoạt và sản xuất, đặc biệt là vào mùa khô

Đồng bộ hoá, hiện đại hoá mạng lưới phân phối điện của tỉnh. Đa dạng hoá phương thức đầu tư và kinh doanh điện; có chính sách thích hợp về sử dụng điện ở thành phố và nông thôn. Liên kết tất cả các huyện, thị vào mạng lưới quốc gia. Đầu tư đồng bộ và từng bước hiện đại hoá lưới điện chuyển tải và phân phối, giảm tỷ lệ thất thoát điện. Thực hiện tiết kiệm năng lượng điện trong sản xuất và chuyển tải điện là biện pháp giảm giá thành điện, nâng cao hiệu quả sử dụng điện.

**2. Phát triển hệ thống dịch vụ hỗ trợ TMBG tỉnh Tây Ninh**

***2.1. Giải pháp phát triển dịch vụ tại các chợ, trung tâm thương mại***

Mạng lưới chợ trên địa bàn hiện nay có thể phát triển và dịch chuyển theo hướng: nâng cấp thành các chợ trung tâm khang trang và tương đối hiện đại, phù hợp với quần thể kiến trúc các loại hình thương mại chung quanh (trung tâm thương mại, siêu thị, cửa hàng tiện lợi); chuyển hoá thành các siêu thị, cửa hàng tiện lợi; di chuyển ra ngoại vi để hình thành các chợ đầu mối bán buôn; hình thành các chợ tổng hợp, chợ chuyên doanh. Thu hút các cửa hàng bán lẻ độc lập, cửa hàng truyền thống, các hộ kinh doanh cá thể vào chuỗi cửa hàng tiện lợi.

Phát triển hệ thống phân phối hiện đại gồm các trung tâm thương mại, dịch vụ tổng hợp, siêu thị, các chuỗi siêu thị vừa và nhỏ; các loại cửa hàng bách hóa, cửa hàng bách hoá tự phục vụ, cửa hàng chuyên doanh, cửa hàng các loại thương hiệu, cửa hàng thời trang, cửa hàng tiện lợi, cửa hàng miễn thuế, cửa hàng giảm giá, cửa hàng chiết khấu, của hàng trưng bày và giới thiệu hàng, cửa hàng đồ cũ, cửa hàng tạp hóa, cửa hàng đồng giá, kho hàng, trung tâm logicstics với qui mô phù hợp (chủ yếu là qui mô vừa và trung bình), trong đó có cả các loại hình là chuỗi kéo dài hoặc các công ty "con" của chính các nhà phân phối lớn.

Đầu tư trang thiết bị hiện đại cho các trung tâm thương mại; có chính sách phát triển các doanh nghiệp thương mại bán lẻ của các thành phần kinh tế, nhằm thu hút các doanh nghiệp tham gia vào hoạt động kinh doanh tại các trung tâm thương mại. Thu hút các doanh nghiệp thương mại bán buôn, bán lẻ tham gia kinh doanh tại các chợ, siêu thị, trung tâm thương mại bằng các chính sách hỗ trợ, khuyến khích kinh doanh nhằm đa dạng hóa các nguồn hàng.

Phát huy vai trò các khu thương mại – dịch vụ tập trung phục vụ nhu cầu tiêu dùng của dân cư trong khu vực, cung ứng vật tư sản xuất có tính phụ trợ, cung cấp nguyên liệu cho các ngành sản xuất. Mục tiêu quan trọng cần đạt được trong thời kỳ qui hoạch là trở thành đầu mối tổ chức khai thác các nguồn hàng được sản xuất ra trong huyện, thị và các vùng lân cận để cung ứng trực tiếp cho các thị trường khác, đặc biệt là thị trường ngoài tỉnh.

Các loại hình thương mại cần phát triển tại khu thương mại – dịch vụ tập trung bao gồm: các trung tâm thương mại phục vụ nhu cầu tiêu dùng, mua bán của dân cư và các khu, cụm công nghiệp tại các địa bàn đó; các siêu thị; các dãy cửa hàng chuyên doanh và tổng hợp, các dịch vụ ăn uống, giải trí, làm đẹp, sửa chữa và may đo...

***2.2. Giải pháp phát triển dịch vụ tại các khu kinh tế cửa khẩu***

Phát triển các dịch vụ tại chỗ hỗ trợ cho hoạt động xuất nhập khẩu như dịch vụ vận chuyển, dịch vụ kho bãi... Thực tế cho thấy các cửa khẩu có giờ đóng, mở cửa khác nhau, hàng hóa phải hai lần kiểm tra ở hải quan, rất phiền toái. Do vậy, cần cải cách các thủ tục hành chính, tạo sự thuận lợi cho hoạt động giao thương biên giới. Ban hành các chính sách đầu tư dài hạn, ổn định nhằm củng cố niềm tin của các nhà đầu tư. Bên cạnh đó, cần tăng cường lực lượng chức năng tại các KKTCK.

Đổi mới phương thức và tăng cường năng lực quản lý nhà nước đối với thương mại trên địa bàn tỉnh. Sở Công Thương là cơ quan chuyên môn thuộc Uỷ ban nhân dân tỉnh Tây Ninh, thực hiện chức năng quản lý nhà nước về thương mại trên địa bàn tỉnh, thực hiện chức năng cung cấp dịch vụ công, bao gồm lưu thông hàng hoá trong nước, xuất khẩu, nhập khẩu, bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, thương mại điện tử, quản lý thị trường, quản lý cạnh tranh, chống độc quyền, chống bán phá giá, xúc tiến thương mại, hội nhập kinh tế - thương mại quốc tế, quản lý nhà nước các dịch vụ công thuộc ngành thương mại trên địa bàn tỉnh; thực hiện một số nhiệm vụ, quyền hạn theo sự uỷ quyền của UBND tỉnh và theo quy định của pháp luật.

Với những nhiệm vụ và quyền hạn của Sở Công Thương hiện nay, đòi hỏi cần phải tăng cường năng lực quản lý của Sở trên rất nhiều phương diện mà hiện nay còn đang hạn chế, như: Bảo vệ người tiêu dùng; xây dựng chính sách và cơ chế quản lý thương mại, hàng hoá và dịch vụ trong địa phương; quản lý chiến lược và quy hoạch, chương trình, kế hoạch phát triển ngành thương mại của địa phương; xây dựng và phát triển các hệ thống thị trường hàng hoá trên địa bàn; tổ chức thực hiện và hoàn thiện các chế độ quản lý thương mại của Chính phủ; phối hợp đồng bộ và tổng hợp giữa nội thương và ngoại thương để tăng cường hệ thống thị trường thống nhất phù hợp với tiến trình mở cửa thị trường và đảm bảo trình độ tổ chức cao; phối hợp liên ngành để thích ứng với những điều kiện của kinh tế thị trường...

Vì vậy, các giải pháp nhằm tăng cường năng lực quản lý của Sở Công Thương và của các phòng kinh tế huyện, thị cần tập trung vào việc tăng cường đào tạo, bồi dưỡng kiến thức và kỹ năng để nâng cao trình độ chuyên nghiệp cho từng loại cán bộ; xây dựng và vận hành quy trình tác nghiệp thống nhất trong tổ chức đồng thời với tăng cường trang bị máy móc và thiết bị công nghệ hiện đại; thực hiện phân công và phân cấp trách nhiệm, quyền hạn rõ ràng cho từng cấp quản lý; thường xuyên tổ chức nghiên cứu và học tập, trao đổi kinh nghiệm với các cơ quan quản lý nhà nước về thương mại của các tỉnh trong nước và với các tỉnh của các nước trong khu vực và thế giới; có cơ chế lựa chọn và sử dụng nhân tài đúng đắn, công khai, thúc đẩy tính năng động và sáng tạo của mỗi cán bộ; tranh thủ sự ủng hộ và tham gia của đội ngũ chuyên gia và tư vấn trong nước và nước ngoài...

Bên cạnh đó, cần đẩy mạnh việc thực hiện cải cách hành chính, nâng cao hiệu lực quản lý nhà nước về thương mại trên địa bàn tỉnh; từng bước tách dần chức năng quản lý hành chính với chức năng cung cấp dịch vụ công; phân định và làm rõ các quy chế phối hợp giữa các sở, ban, ngành, các cấp chính quyền đảm bảo tính thống nhất theo mục tiêu phát triển ngành thương mại của tỉnh và tạo môi trường kinh doanh thuận lợi và cạnh tranh công bằng cho các doanh nghiệp thương mại; thực hiện tốt việc phân cấp quản lý thương mại và giao quyền chủ động cho chính quyền các phường - xã của tỉnh đi đôi với công tác kiểm tra, thanh tra, giám sát, hậu kiểm đối với các doanh nghiệp theo quy định của pháp luật.

Để nâng cao hiệu quả phối hợp liên ngành quản lý đối với thương mại của tỉnh Tây Ninh, trước mắt cần đẩy mạnh công tác tiêu chuẩn, hợp chuẩn và tăng cường kiểm tra thực hiện các qui định về tiêu chuẩn của ngành thương mại. Trong đó, cần chú trọng đảm bảo sự phối hợp giữa Sở Công Thương, Sở Xây dựng về ban hành và thực hiện thống nhất các tiêu chuẩn cho các loại hình thương mại ở thành thị và nông thôn trên địa bàn tỉnh Tây Ninh.

***2.3. Phát triển dịch vụ kho tàng gắn với các bến bãi ven sông***

Phát triển hệ thống kho hàng gắn với các bến bãi hiện hữu hoặc cần phát triển thêm dọc theo sông Vàm Cỏ Đông và sông Sài Gòn nhằm phục vụ cho hoạt động trao đổi, vận chuyển hàng hoá bằng đường sông giữa Tây Ninh với các địa bàn khác, chủ yếu là các tỉnh miền Tây Nam bộ. Phát triển mạng lưới các khu logistics tập trung để cung cấp đồng bộ các dịch vụ hậu cần phân phối. Điều chỉnh, sắp xếp và nâng cấp thương nghiệp truyền thống, như hạn chế sự phát triển tràn lan của các quầy, tiệm tạp hoá ở khắp nơi hiện nay thông qua khống chế quy mô và số lượng của loại hình này ở từng khu vực, khuyến khích và hỗ trợ các cửa hàng bách hoá lớn sáp nhập những tiệm tạp hoá nhỏ để thành doanh nghiệp lớn có thương hiệu, khuyến khích các cửa hàng chuyển đổi thành các siêu thị chuyên doanh, các quầy, tiệm tạp hoá nhỏ gia nhập các liên minh mua bán hàng hoá;

***2.4. Phát triển dịch vụ bưu chính, viễn thông***

Đổi mới chính sách để huy động các nguồn lực trong nước, thu hút nguồn lực nước ngoài đầu tư phát triển mạng lưới bưu chính viễn thông. Thúc đẩy cạnh tranh, tạo điều kiện cho mọi thành phần kinh tế tham gia phát triển bưu chính, viễn thông và Internet. Đổi mới chính sách giá cước đảm bảo thiết lập được môi trường cạnh tranh thực sự, tạo động lực để các doanh nghiệp phấn đấu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, giảm giá thành sản phẩm và dịch vụ. Xây dựng và hoàn thiện bộ máy quản lý nhà nước thống nhất về bưu chính viễn thông và công nghệ thông tin phù hợp với xu hướng hội tụ công nghệ; năng lực quản lý phải theo kịp tốc độ phát triển. Đẩy mạnh cải cách hành chính, thực hiện quản lý nhà nước có hiệu lực, hiệu quả trong môi trường mở cửa cạnh tranh. Đẩy nhanh sắp xếp lại các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông trên cơ sở phân định loại hình doanh nghiệp. Huy động và sử dụng hiệu quả các nguồn vốn đầu tư phát triển hạ tầng viễn thông. Đẩy mạnh hợp tác quốc tế phục vụ phát triển hạ tầng viễn thông của tỉnh. Tăng cường xây dựng đội ngũ nhân sự hoạt động trong lĩnh vực bưu chính viễn thông. Phát triển nhanh mạng bưu chính, viễn thông công cộng cũng như chuyên dùng theo hướng đi thẳng vào kỹ thuật hiện đại, cơ giới hoá, tự động hoá, điện tử- tin học hoá bằng kỹ thuật số, quang học để có dung lượng lớn, tốc độ cao và chất lượng cao. Tiến tới thực hiện mạng số hoá đa dịch vụ, mạng thông tin cá nhân. Phát triển các dịch vụ mới: điện thoại thấy hình, hội nghị truyền hình, truyền số liệu tốc độ cao, thư điện tử, bưu phẩm khai giá… Đa dạng hoá các hình thức tổ chức dịch vụ, phục vụ nhanh chóng, chính xác, an toàn, tiện lợi, văn minh, lịch sự. Phổ cập sử dụng Internet, đưa vào các trường phổ thông, khác phục sự tụt hậu về lĩnh vực này. Mở rộng mạng thuê bao vô tuyến để bổ trợ cho các mạng cáp thuê bao, mở rộng mạng điện thoại công cộng đến các vùng nông thôn hay khu vực thưa dân. Mở rộng mạng thông tin di động đến tất cả các huyện và một số xã, trong đó có xã vùng cao, vùng sâu, hải đảo.

Bên cạnh đó, tỉnh cần phát triển mạng truyền số liệu quốc gia với nhiều loại tốc độ, làm nòng cốt cho các mạng truyền số liệu riêng, của các ngành (ngân hàng, thống kê, hàng không…). Phát triển thư điện tử đến các tỉnh, thành, thị xã lớn, khu kinh tế, trung tâm thương mại hay du lịch lớn, bằng hộp thư điện tử của bưu cục hoặc khách hàng dùng máy tính của mình đấu vào mạng. Hiện đại hoá ngành viễn thông, phát triển giao lưu các nước bằng hệ thống cáp quang lớn. Đưa dịch vụ bưu chính đến gần người dân hơn, bằng cách tổ chức thêm bưu cục, thêm đại lý bưu chính để các xã có dịch vụ bưu chính. Nhanh chóng xoá các điểm trắng về dịch vụ bưu chính, viễn thông, đảm bảo 100% số xã ở các vùng được phục vụ thông tin điện thoại. Nâng cao mật độ điện thoại. Dịch vụ Internet được cung cấp rộng rãi tới các trường đại học và phổ thông trung học trong cả nước. Tỷ lệ người sử dụng Internet đạt mức trung bình của cả nước

***2.5. Phát triển dịch vụ ngân hàng***

Phát triển mạng lưới các tổ chức tín dụng nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Đổi mới mạnh mẽ trong mô hình tổ chức, mở rộng các hoạt động; đổi mới và nâng cao năng lực cạnh tranh, năng lực quản trị kinh doanh, quản trị rủi ro, năng lực tài chính; xây dựng những điều kiện tín dụng mới, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn. Tăng tính đa dạng của khu vực ngân hàng đáp ứng được những yêu cầu ngày càng đa dạng trong cấu trúc kinh tế. Đầu tư công nghệ hiện đại, phát triển mạnh hệ thống ngân hàng điện tử. Hoàn thiện hệ thống thanh tra, giám sát ngân hàng.

Có chính sách thu hút các ngân hàng thương mại mở chi nhánh ở các huyện, đặc biệt là ở 5 huyện biên giới (nơi hiện tại dịch vụ ngân hàng còn chưa phát triển). Tỉnh Tây Ninh và cao hơn là Chính phủ cần có các thỏa thuận với phía Campuchia để mở rộng địa bàn hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam sang bên kia biên giới, thuộc địa bàn 3 tỉnh của Campuchia.

Tây Ninh cần có chính sách khuyến khích các chi nhánh ngân hàng thương mại đóng trên địa bàn đa dạng hóa các hình thức thanh toán trong hoạt động xuất nhập khẩu qua biên giới. Chính phủ cần có những hiệp định phát triển ngân hàng và các hình thức thanh toán liên quốc gia giữa Việt Nam – Campuchia – các nước ASEAN khác.

**3. Giải pháp huy động vốn đầu tư phát triển thương mại biên giới**

Để đạt được các chỉ tiêu phát triển thương mại biên giới trong thời kỳ 2015- 2020, cần huy động một lượng vốn đầu tư rất lớn cho việc phát triển kết cấu hạ tầng thương mại biên giới, nguồn vốn cho các doanh nghiệp sản xuất thương mại và doanh nghiệp hỗ trợ thương mại biên giới. Vì vậy Tỉnh cần có chính sách và giải pháp huy động vốn từ nhiều nguồn. Đối với các hạng mục công trình thương mại, ngoài nguồn vốn từ ngân sách nhà nước, cần tranh thủ tối đa nguồn vốn trong dân và các doanh nghiệp.

3.1. Giải pháp thu hút vốn trong nước

*3.1.1. Về quan điểm*

* Thiết lập các định chế nhằm tổ chức, phát triển thị trường vốn dài hạn, ngắn hạn, thị trường chứng khoán, hoàn thiện cơ chế tín dụng tạo điều kiện cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần đều có thể tham gia vào vòng luân chuyển vốn của xã hội. Huy động mọi tiềm năng về vốn trên thị trường theo quy định của pháp luật.
* Thực hiện tốt luật đầu tư, các Quyết định của UBND tỉnh về ưu đãi đầu tư (theo qui hoạch phát triển thương mại đến 2020) nhằm thu hút mạnh và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn đầu tư trong và ngoài nước vào ngành thương mại.
* Thúc đẩy quá trình cổ phần hoá doanh nghiệp thương mại nhà nước theo hướng Nhà nước giữ cổ phần chi phối đối với doanh nghiệp lớn. Thực hiện phát hành cổ phiếu thu hút vốn đầu tư của CBCNV và của xã hội nhằm phát triển kinh doanh.
* Áp dụng các biện pháp khuyến khích các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu thông qua biện pháp tín dụng xuất khẩu, cho doanh nghiệp xuất khẩu vay với lãi suất ưu đãi.
* Tạo nguồn và huy động vốn cho thực hiện qui hoạch phát triển ngành thương mại đến năm 2020.

*3.1.1. Giải pháp thu hút vốn phát triển thương mại biên giới*

*3.1.1.1. Khuyến khích đầu tư CSHT thương mại biên giới*

Đối với các khu trung tâm thương mại, trung tâm thương mại – dịch vụ tổng hợp lớn, chợ đầu mối bán buôn nông sản, trung tâm logistics có vốn đầu tư lớn, cần tranh thủ các nguồn hỗ trợ theo mục tiêu từ ngân sách nhà nước trung ương và có kế hoạch đầu tư trực tiếp bằng nguồn vốn ngân sách địa phương. Đồng thời, do đây là những cơ cấu thương mại quan trọng, tỉnh cần có quy chế cho phép nhà đầu tư được thuê đất ưu đãi, được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất thời hạn 50 năm, khi hết hạn thuê đất có thể được gia hạn thuê đất và được hưởng nhiều ưu đãi theo quy định của Luật Đầu tư hiện hành.

Kêu gọi sự tham gia đầu tư của các doanh nghiệp và cá nhân trong và ngoài nước vào xây dựng kết cấu hạ tầng của ngành thương mại. Hình thức huy động có thể là phát hành cổ phiếu của doanh nghiệp kinh doanh bất động sản; đầu tư trực tiếp của ngân hàng và các quĩ tín dụng;...

Thu hút đầu tư phát triển kinh doanh thương mại tại các khu vực trọng điểm ưu tiên phát triển thương mại, như ở các khu trung tâm thương mại, ở các trung tâm thương mại – dịch vụ tổng hợp, các đường phố thương mại, các chuỗi siêu thị và cửa hàng tiện lợi ở các khu dân cư và khu đô thị mới, chợ đầu mối nông sản … Các doanh nghiệp đầu tư được hưởng tín dụng ưu đãi từ quĩ đầu tư phát triển với mức ưu đãi tương đương như các doanh nghiệp có dự án sản xuất hàng xuất khẩu.

Vốn đầu tư xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật các loại hình thương mại có thể được huy động từ các nguồn: nguồn vốn ngân sách Nhà nước, nguồn vốn vay tín dụng, vốn từ các hộ kinh doanh và các nguồn vốn xã hội khác.

Ngân sách tỉnh chủ yếu hỗ trợ đầu tư đối với các loại hình kết cấu hạ tầng thương mại như chợ trung tâm thị xã, thị trấn, chợ ở các cụm xã biên giới. Nguồn vốn Ngân sách tỉnh được bố trí phù hợp để xây dựng hệ thống kết cấu hạ tầng thương mại trên địa bàn biên giới (cho việc bồi thường thiệt hại, giải phóng mặt bằng, xây dựng khu tái định cư, xây dựng kết cấu hạ tầng giao thông, điện nước…). Ngân sách các huyện biên giới được huy động cùng ngân sách tỉnh để xây dựng, nâng cấp, mở rộng CSHT trên địa bàn theo qui hoạch được duyệt.

Đối với các chợ ở vị trí trọng điểm về kinh tế – xã hội của huyện biên giới được xây dựng theo quy hoạch, ngân sách tỉnh, tuỳ theo điều kiện cụ thể của từng địa phương và qui mô, vai trò của chợ có thể áp dụng các mức hỗ trợ ngân sách tỉnh như sau:

* Hỗ trợ toàn bộ phần hạ tầng kỹ thuật ngoài tường rào (hệ thống cấp thoát nước, hệ thống cấp điện, đường giao thông và chiếu sáng).
* Hỗ trợ (tỷ lệ khác nhau tuỳ theo loại chợ cụ thể) kinh phí chuẩn bị đầu tư và giải phóng mặt bằng; kinh phí tôn nền, san nền, xây tường rào, hệ thống cấp thoát nước, hệ thống đường điện...
* Đối với những chợ qui mô lớn, có ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế của cả vùng biên giới, tỉnh có điều kiện về tài chính có thể xem xét ứng vốn trước để xây dựng nhà lồng chợ, sau đó doanh nghiệp được giao quản lý chợ sẽ hoàn trả sau cho ngân sách tỉnh theo qui định của UBND tỉnh;
* Để cải tạo và nâng cấp chợ, Ngân sách tỉnh hỗ trợ toàn bộ hoặc một phần kinh phí cải tạo, nâng cấp. Các huyện biên giới và xã biên giới có thể vận động các doanh nghiệp, HTX, tổ chức, cá nhân trên địa bàn cùng góp vốn với chính quyền địa phương để cải tạo, nâng cấp chợ theo quy hoạch, kế hoạch; hai bên có hợp đồng chặt chẽ trên cơ sở chấp hành đúng qui định của pháp luật về hợp đồng kinh tế và qui định về đầu tư xây dựng.
* Để tăng cường huy động các nguồn vốn đầu tư xã hội vào xây dựng các công trình kết cấu hạ tầng thương mại biên giới, tỉnh cần có chính sách khuyến khích các nhà máy, xí nghiệp, tổng công ty ngành hàng, kinh doanh dịch vụ (Bưu điện, Du lịch, Giao thông-vận tải…) và doanh nghiệp trên địa bàn hỗ trợ kinh phí xây dựng cơ sở hạ tầng (đường giao thông, bưu điện…) tạo điều kiện cho chợ hoạt động có hiệu quả.

Để huy động hiệu quả nguồn vốn toàn xã hội xây dựng CSHT thương mại biên giới, cần triển khai các giải pháp khuyến khích cụ thể như sau:

* Nhà đầu tư tự chuyển nhượng quyền sử dụng đất để thực hiện dự án đầu tư phát triển chợ, trung tâm thương mại, siêu thị ... trên địa bàn tỉnh phù hợp với qui hoạch được phê duyệt thì được miễn nộp tiền sử dụng đất (nếu đất đó không phải chuyển mục đích).
* Nhà đầu tư được Nhà nước giao đất, có thu tiền sử dụng đất để đầu tư xây dựng, kinh doanh, khai thác chợ, trung tâm thương mại, siêu thị...phù hợp với qui hoạch được duyệt thì giảm tiền sử dụng đất (mức độ giảm tuỳ theo địa phương và loại hình, cấp độ chợ, trung tâm thương mại, siêu thị...);
* Dự án phát triển kết cấu hạ tầng thương mại theo qui hoạch được duyệt và công bố công khai nhưng chỉ có một nhà đầu tư xin giao đất hoặc xin thuê đất để thực hiện dự án thì tuỳ theo từng dự án cụ thể, tỉnh quyết định giá đất giao hoặc cho thuê trên cơ sở khung giá đất được UBND tỉnh công bố hàng năm;
* Nhà đầu tư chọn hình thức thuê đất thì thời hạn cho thuê đủ độ dài để nhà đầu tư có thể hoàn vốn đầu tư. Riêng đối với những dự án có vốn đầu tư lớn nhưng khả năng thu hồi vốn chậm, dự án đầu tư vào chợ biên giới thì thời hạn thuê đất có thể dài hơn các dự án khác và được xem xét gia hạn sử dụng đất nếu chủ đầu tư có nhu cầu tiếp tục sử dụng đất và chấp hành đúng pháp luật về đất đai;
* Nhà đầu tư được miễn tiền thuê đất trong thời gian xây dựng cơ bản và những năm kế tiếp với thời gian miễn nộp thuê đất trong 10 -15 năm.
* Nhà đầu tư được quĩ hỗ trợ phát triển xem xét cho vay tín dụng trung hạn và dài hạn với lãi suất ưu đãi trong khoảng thời gian nhất định (mức cụ thể tuỳ theo tuỳ theo từng dự án CSHT cụ thể và năng lực của chủ đầu tư);
* Nhà đầu tư được dùng quyền sử dụng đất và các công trình trong phạm vi cơ sở hạ tầng thương mại thuộc quyền sử dụng của mình để thế chấp vay vốn ngân hàng theo qui định hiện hành để đầu tư sửa chữa lớn, cải tạo, nâng cấp ...cơ sở hạ tầng thương mại đó;
* Công ty quản lý chợ được vay vốn ngân hàng hoặc quỹ tài trợ khác để xây dựng, cải tạo, nâng cấp chợ;
* Nếu đủ điều kiện, khi tham gia đầu tư xây dựng các loại hình kết cấu hạ tầng thương mại biên giới, nhà đầu tư sẽ được hưởng các ưu đãi, khuyến khích về thuế như đối với các dự án sản xuất theo qui định của các văn bản pháp luật vê thuế;
* Các doanh nghiệp kinh doanh và quản lý chợ, trung tâm thương mại, siêu thị... được phép quy định giá cho thuê diện tích kinh doanh, các loại phí dịch vụ dựa trên khung giá quy định của cấp có thẩm quyền.

Để triển khai các giải pháp trên thuận lợi, một số công việc cần triển khai như sau:

* Thông báo công khai quy hoạch xây dựng và phát triển thương mại trên địa bàn để các chủ thể sản xuất, kinh doanh (trong và ngoài tỉnh) yên tâm bỏ vốn đầu tư xây dựng các loại hình kết cấu hạ tầng thương mại đó hoặc các cơ sở hạ tầng liên quan. Cung cấp kịp thời và đầy đủ thông tin về các loại qui hoạch có liên quan trong quá trình lập dự án đầu tư xây dựng các loại hình kết cấu hạ tầng thương mại;
* Tăng cường cải cách hành chính để rút ngắn thời gian giải quyết hồ sơ có liên quan đến qui hoạch và kiến trúc của dự án đầu tư
* Tạo sự công bằng trong chính sách khuyến khích đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng thương mại đối với tất cả chủ thể, sản xuất kinh doanh thuộc các thành phần kinh tế. Thực hiện chủ trương “Nhà nước và nhân dân cùng tham gia”;
* Huy động vốn của thương nhân, trước hết là những người buôn bán, kinh doanh tại các loại hình thương mại theo phương thức ứng trước tiền thuê diện tích kinh doanh để xây dựng, sau đó trừ dần vào quá trình kinh doanh (có phương án riêng đối với từng dự án);

*3.1.1.2. Gia tăng nguồn vốn hoạt động của các doanh nghiệp thương mại biên giới*

Các doanh nghiệp thương mại của Tây Ninh, để tạo vốn kinh doanh, tăng khả năng đầu tư mở rộng kinh doanh, cần áp dụng các biện pháp sau:

* Doanh nghiệp thương mại cần xây dựng chiến lược, kế hoạch mở rộng kinh doanh của đơn vị.
* Đầu tư mở rộng mạng lưới kinh doanh cần có phương án cụ thể trên cơ sở nguyên tắc hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn. Phương án mở rộng kinh doanh phải tính tới các nguồn vốn đầu tư, thời hạn thu hồi vốn, thị trường tiêu thụ, yếu tố cạnh tranh, phương án trả gốc và lãi (nếu tiền đầu tư là tiền đi vay) tránh rủi ro, tổn thất về tài chính.
* Tăng cường liên doanh, liên kết, thu hút vốn từ các thành phần kinh tế khác. Muốn vậy cần xây dựng được cơ cấu đầu tư hợp lý có khả năng thu hút đối tác trong và ngoài nước góp vốn liên doanh xây dựng mạng lưới thương mại như trung tâm thương mại, siêu thị, chợ... dưới các hình thức thành lập công ty cổ phần để kêu gọi vốn của các cổ đông; hợp tác đầu tư xây dựng và phân chia diện tích sử dụng của công trình thương mại.

*3.1.1.3. Giải pháp thu hút vốn nước ngoài phát triển thương mại biên giới*

Tỉnh cần tranh thủ nguồn vốn ODAđầu tư phát triển các kết cấu hạ tầng thương mại trọng điểm của Tây Ninh, nhất là đối với các công trình có khả năng chậm thu hồi vốn. Có chính sách ưu đãi, thông thoáng và tổ chức xúc tiến đầu tư của tỉnh để thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài vào ngành thương mại Tây Ninh. Trên cơ sở Luật Đầu tư.

Thực hiện phương châm ***“tìm một nhà đầu tư lớn, thay vì nhiều nhà đầu tư nhỏ”*** . Theo hướng này, đối tác tiềm năng là các tập đoàn hàng đầu thế giới của Hoa Kỳ, Tây Âu, Nhật, Hàn Quốc. Lựa chọn các tập đoàn thương mại lớn đầu tư kinh doanh bán buôn, bán lẻ quy mô lớn và hiện đại theo lộ trình mở cửa thị trường dịch vụ phân phối của tỉnh.

4. Phát triển nguồn nhân lực cho thương mại biên giới

Thực tiễn chứng tỏ rằng, cần phải coi trọng bồi dưỡng đào tạo nguồn nhân lực cho thương mại biên giới. Tỉnh cần có chính sách hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực cho doanh nghiệp ngành thương mại để khuyến khích phát triển tiềm năng cho các nhà kinh doanh, thúc đẩy nâng cao trình độ công nghệ kinh doanh, tăng cường khả năng ứng dụng công nghệ mới trong quản lý kinh doanh. Các chương trình đào tạo cấp thiết là:

* Chương trình đào tạo chức danh giám đốc công ty, doanh nghiệp, chủ cơ sở thương mại, trang bị kiến thức quản lý trong kinh tế thị trường. Các mảng kiến thức mà doanh nghiệp Tây Ninh đang thiếu là: tinh thần doanh nhân; chiến lược kinh doanh; Kế toán cho giám đốc doanh nghiệp thương mại vừa và nhỏ; Quản lý tài chính, marketing và quản trị bán hàng, Phát triển mô hình cửa hàng bán lẻ hiện đại; Sử dụng công nghệ hiện đại trong kinh doanh; xây dựng thương hiệu, quản lý các chuỗi cung ứng hàng hoá;
* Chương trình đào tạo cho cán bộ kinh doanh các doanh nghiệp về: marketing, thương mại điện tử, lập kế hoạch kinh doanh thương mại,...
* Công ty tham quan, học tập kinh nghiệm ở các mô hình doanh nghiệp tổ chức kinh doanh thương mại hiện đại trong nước và nước ngoài...
* Nâng cao dân trí và trình độ kinh doanh cho cư dân biên giới: Tăng cường các hình thức đào tạo của trung tâm giáo dục thường xuyên tại các huyện biên giới. Phát triển mạnh CSHT thông tin và thuyền thông trên địa bàn biên giới; tổ chức các khóa đào tạo khỏi nghiệp cho cư dân, tăng cường truyền thông các phương thức kinh doanh hiện đại: marketing, bán hàng, bán hàng online,…

Tỉnh cần hỗ trợ kinh phí cho tổ chức các chương trình đào tạo này. Việc triển khai được thực hiện với sự phối hợp của Sở Công Thương, Sở Giáo dục- đào tạo, Sở Lao động & TBXH. Các chương trình đào tạo ngắn hạn được tổ chức hàng năm theo kế hoạch, kết hợp đào tạo và đào tạo lại. Tỉnh có thể tranh thủ sự hỗ trợ của các tổ chức trong nước và quốc tế.

**5. Giải pháp đảm bảo an ninh quốc phòng vùng TMBG Tây Ninh**

*5.1. Phát huy sức mạnh toàn dân bảo vệ an ninh biên giới Tây Ninh – Campuchia*

Củng cố mô hình tự quản phòng giữ gìn an ninh trật tự, bảo vệ an ninh tổ quốc (ANTQ) ở cơ sở. Phát huy mối quan hệ gắn bó truyền thống giữa lực lượng công an với Ủy ban Mặt trận Tổ quốc Việt Nam các cấp và các tổ chức thành viên được đẩy mạnh phối hợp, nhằm bảo đảm an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội. Tăng cường công tác tuyên truyền, giáo dục các tầng lớp nhân dân được tăng cường, đổi mới, đa dạng về nội dung và hình thức, qua đó nâng cao ý thức các tầng lớp nhân dân Tây Ninh về nhiệm vụ bảo vệ ANTQ.

Ở các xã biên giới, củng cố Ban chỉ đạo thực hiện “Phong trào toàn dân bảo vệ ANTQ”. UBND các xã kết hợp với MTTQ xã và các ban, ngành, đoàn thể củng cố, kiện toàn các tổ an ninh nhân dân. Các xã đã xây dựng các phong trào quần chúng nhân dân tự quản, nhằm bảo đảm công tác phòng ngừa, đấu tranh với các loại tội phạm.

Tăng cường các lớp học tiếng dân tộc thiểu số cho cán bộ, chiến sĩ để thực hiện nhiệm vụ quân sự - quốc phòng. Tiếp tục tập huấn nâng cao nhận thức pháp luật về biên giới lãnh thổ cho cán bộ chủ chốt các đồn biên phòng và Bộ chỉ huy biên phòng, cho cán bộ chủ chốt của 5 huyện, 20 xã biên giới. Bộ chỉ huy Quân sự tỉnh tăng cường công tác huấn luyện dân quân tự vệ.

Mở rộng mô hình phối hợp điểm về bảo vệ an ninh biên giới ký kết giữa Bộ đội biên phòng và Hội Người cao tuổi. Chương trình nhằm không ngừng phát huy vai trò của bộ đội biên phòng và người cao tuổi trong công tác bảo vệ chủ quyền, toàn vẹn lãnh thổ và an ninh trật tự trên khu vực biên giới; thúc đẩy phong trào quần chúng tham gia tự quản đường biên, cột mốc… Dựa vào Hội Người cao tuổi để tăng cường công tác tuyên truyền, vận động chấp hành tốt chủ trương của Đảng và Nhà nước, tạo môi trường thuận lợi cho công tác phát triển kinh tế, bảo đảm an sinh xã hội trên địa bàn.

Lực lượng biên phòng thường xuyên vận động nhân dân phát huy tinh thần trách nhiệm trong việc bảo vệ chủ quyền an ninh biên giới, bằng nhiều hình thức sinh động, như tuyên truyền trên các cụm loa phát thanh, thông qua các buổi sinh hoạt, gặp gỡ và trao đổi trực tiếp, đồn đã vận động nhân dân thực hiện tốt các chủ trương đường lối của Đảng, chính sách pháp luật của Nhà nước. Các đồn biên phòng phối hợp với cấp ủy Đảng, chính quyền và ban, ngành, đoàn thể địa phương chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho các đối tượng chính sách, người có công với cách mạng, đồng bào dân tộc thiểu số, hộ nghèo...

*5.2. Kiện toàn các lực lượng vũ trang bảo vệ an ninh quốc phòng*

Kết hợp chặt chẽ hơn nữa kinh tế với quốc phòng - an ninh. Tăng cường củng cố tiềm lực quốc phòng, an ninh trong khu vực phòng thủ địa phương, nhất là khu vực trọng điểm biên giới. Củng cố lực lượng công an, quân sự, biên phòng. Tăng cường phối hợp các lực lượng chức năng với chính quyền địa phương trong công tác bảo vệ ân ninh biên giới.

Để đảm bảo yêu cầu tuần tra biên giới, Tỉnh và Bộ đội Biên phòng cần phối hợp nâng cấp giao thông biên giới, đặc biệt là ưu tiên bê tông hóa đường tuần tra. Cải thiện điều kiện vật chất ở các đồn biên phòng tuyến biên giới về điện, sóng liên lạc, nước sinh hoạt. Thực hiện phương châm lấy dân làm gốc để bảo vệ vững chắc chủ quyền biên giới quốc gia.

*5.3. Phối hợp với phía Campuchia trong bảo vệ an ninh quốc phòng*

Bộ đội biên phòng Tỉnh cần định kỳ phối hợp với lực lượng bảo vệ biên giới của Campuchia tổ chức gặp gỡ trên biên giới, phối hợp tuần tra. Các đồn biên phòng cần chú trọng trao đổi tình hình an ninh biên giới với phía bạn và phổ biến các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước Việt Nam về vấn đề biên giới để phía bạn hiểu và cùng phối hợp thực hiện. Đẩy mạnh các hoạt động phát triển quan hệ đoàn kết hữu nghị giữa 2 nước để giải quyết tốt các vụ việc liên quan đến an ninh hai bên biên giới.

Tiếp tục tổ chức giao ban giữa Công an Tây Ninh và công an các tỉnh của Campuchia. Thông qua giao ban, công an 2 nước phối hợp triển khai thực hiện có hiệu quả các nội dung thỏa thuận đã ký kết. Tăng cường điều tra phòng ngừa đối với các hoạt động động buôn lậu, các hoạt động tội phạm xuyên quốc gia. Phối hợp làm tốt công tác quản lý xuất nhập cảnh, ngăn chặn việc công dân hai nước qua lại trái phép.

**VI. TẦM NHÌN CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN TMBG TỈNH TÂY NINH ĐẾN 2030**

* 1. **Phác thảo về tình hình kinh tế - chính trị thế giới 2020-2030**

1. Giai đoạn 2020-2030, kinh tế thế giới bắt đầu một chu kì phát triển mới, với tốc độ tăng trưởng khá cao. CNTT trở thành một lực lượng vật chất mạnh mẽ thúc đẩy việc tăng năng suất, chất lượng toàn cầu, đặc biệt là nâng cao năng lực quản lý kinh tế thế giới. Bản đồ kinh tế thế giới thay đổi nhiều, với sự vươn lên mạnh mẽ của Trung quốc. Nhật Bản, Hàn Quốc xích lại gần nhau để tạo thành một liên minh kinh tế làm đối trọng với Trung quốc. Kinh tế Mỹ không còn chi phối thế giới. Kinh tế châu Âu hiệu quả thấp, kém năng động và tụt hậu so với Đông Á. Hiệp định Đối tác Kinh tế Chiến lược xuyên Thái Bình Dương *(TPP: Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement)* có hiệu lực và qui tụ hầu hết các quốc gia trong khu vực trong đó có Việt Nam. TPP trở thành một thế lực kinh tế hùng mạnh chi phối kinh tế thế giới. Sự ra đời của các định chế quốc tế mới làm cho thế giới phẳng hơn nữa.
2. Kinh tế Việt Nam sau giai đoạn suy thoái đã hội nhập hoàn toàn vào kinh tế thế giới, đặc biệt là việc tham gia vào TPP. TPP là điểm tựa chiến lược của Việt Nam trong phát triển kinh tế và đảm bảo an minh biên giới. Việc hội nhập tạo cho Việt Nam những cơ hội lớn nhưng cũng đặt ra những thách thức cam go. Tuy nhiên, với sự lèo lái của Chính phủ, Việt Nam trở thành một nước phát triển tốc độ khá và tiệm cận trình độ của các nước tiên tiến trong khối ASEAN. Hợp tác của Việt Nam với các nước phát triển mạnh, đặc biệt là với ASEAN và Nhật bản. Với sự vận hành tốt của Hiệp định Khối kinh tế chung ASEAN, biên giới kinh tế giữa các quốc gia chỉ còn là ước lệ.
3. CSHT thương mại biên giới Tây Ninh phát triển căn cơ, với nhiều yếu tố hiện đại tạo thuận lợi cho giao thương biên giới. Hàng loạt các cửa khẩu được mở rộng, nâng cấp. Hành lang kinh tế biên giới Tây Ninh – Campuchia được hình thành với nhiều KCN, khu KTCK, nhiều khu dân cư sầm uất và các đô thị hiện đại. Đường sắt xuyên Á đi qua Tây Ninh được hoàn thành và vận hành hiệu quả, kết nối 28 quốc gia Á – Âu. Tây Ninh trở thành một trong những cửa ngõ giao thương quốc tế quan trọng nhất của Việt Nam. Chính phủ thực sự quan tâm phát triển TMBG với nhiều chương trình đầu tư nâng cấp cửa khẩu, xây dựng cơ sở hạ tầng, và phát triển các khu kinh tế cửa khẩu. Chính phủ cũng tháo gỡ những vướng mắc để thông thương kinh tế, tăng cường các hiệp định hợp tác biên giới với Campuchia.
4. Sự phát triển của CNTT và viễn thông tạo ra một cuộc cách mạng công nghệ, thúc đẩy sự phát triển vô cùng mạnh mẽ về kinh tế và tiến bộ xã hội, tiếp thêm sức mạnh cho TMBG của Tây Ninh vươn xa. Hệ thống ngân hàng phát triển mạnh mẽ ở khắp các khu vực biên giới Việt Nam- Campuchia. Tiềm năng phát triển kinh tế của các tỉnh biên giới Campuchia được đánh thức, 3 tỉnh biên giới Campuchia tiếp giáp Tây Ninh trở thành một điểm đầu tư hấp dẫn trong khu vực.
   1. **Tầm nhìn TMBG tỉnh Tây Ninh năm 2030**

*Đến 2030, khu vực biên giới Tây Ninh – Campuchia sẽ trở thành một hành lang kinh tế phồn thịnh với những khu kinh tế cửa khẩu hiện đại, những cụm dân cư trù phú, những đô thị sầm uất đan xen, nối tiếp. Hoạt động giao thương biên giới nhộn nhịp và an bình với sự hiện diện của các thương hiệu và thương nhân từ khắp nơi trên thế giới.*

* 1. **Phác thảo về chiến lược phát triển TMBG tỉnh Tây Ninh 2020-2030**

Để khai thác tiềm năng TMBG trong điều kiện những năm 2020-2030, Tây Ninh có thể triển khai các chiến lược lớn sau đây:

1. Đẩy mạnh liên doanh với các tập đoàn kinh tế lớn trên thế giới để khai thác tiềm năng về tài nguyên đất, khoáng sản. Gắn TMBG tỉnh Tây Ninh vào chuỗi giá trị toàn cầu. Thực hiện chuyên môn hóa sản xuất để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.
2. Triển khai chiến lược *Đa dạng hóa đồng tâm* xoay quanh bộ sản phẩm chủ lực của tỉnh, trong đó phải kể đến các sản phẩm công nghiệp hàng tiêu dùng, công nghiệp chế biến thực phẩm, công nghiệp chế biến đồ gỗ. Đa dạng hóa dịch vụ TMBG dựa trên các thế mạnh về du lịch và dịch vụ hỏa xa quốc tế.
3. Mở rộng thị trường tại Campuchia và các nước Đông Nam Á, chuyển đổi hệ thống cung ứng giản đơn biệt lập thành một mắt xích trong chuỗi cung ứng toàn cầu, để đưa hàng hóa của Tây Ninh đến mọi miền thế giới và mang về những giá trị lớn hơn.
4. Tây Ninh cần xây dựng một cách bài bản các chương trình thương hiệu địa phương, chương trình thương hiệu sản phẩm chủ lực, thực hiện chương trình truyền thông tổng lực quảng bá thương hiệu toàn cầu.
5. Hoàn thiện mô hình *Khu Kinh Tế Của Khẩu Phù Hợp,* chuyển sang khu kinh tế cửa khẩu có dạng *Mô Hình Quạt Giao Nhau ở Rìa Cánh,* trên cơ sở tập trung phát triển các phân khu chức năng (đô thị, công nghiệp, thương mại, dịch vụ,…)… tạo thành hàng lang biên giới công nghiệp – thương mại sầm uất, với kim ngạch trao đổi thương mại song phương chiếm từ 20 đến 40% tổng thu nhập quốc nội của Tây Ninh.

***Tóm tắt chương 6***

*TMBG của tỉnh Tây Ninh đang đứng trước những cơ hội lớn để phát triển nhưng cũng hàm chứa những rủi ro và thách thức. Hành trang phát triển TMBG của tỉnh là những thành tựu, kinh nghiệm đã tích lũy, những điểm mạnh đã được khẳng định.*

*Để tận dụng cơ hội, giảm thiểu nguy cơ, phát huy điểm mạnh, hạn chế điểm yếu, Tỉnh cần nhiều chiến lược để phát triển TMBG, trong đó, những chiến lược cần ưu tiên là: Đa dạng hóa sản phẩm xuất khẩu, phát triển thị trường, đa dạng hóa dịch vụ TMBG, gia nhập chuỗi cung ứng toàn cầu, phát triển sản phẩm chủ lực, hoàn thiện hệ thống chính sách, đầu tư phát triển hệ thống hạ tầng và xây dựng thương hiệu sản phẩm. Điều quan trọng là tỉnh cần lựa chọn các chiến lược phù hợp với từng địa bàn, từng giai đoạn phát triển.*

**Chương 7**

**KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ**

1. **KẾT LUẬN**

Đề tài "Chiến lược phát triển TMBG tỉnh Tây Ninh giai đoạn 2015-2020" được thực hiện trên cơ sở điều tra, khảo sát thực tế hoạt động dịch vụ hỗ trợ thương mại trên địa bàn tỉnh và thu thập các nguồn thông tin, tư liệu khác nhau phản ánh thực trạng và triển vọng phát triển kinh tế - xã hội trên địa bàn tỉnh. Qua phân tích số liệu và khảo sát thực tế cho thấy, các hoạt động TMBG của tỉnh nói chung chưa phát triển mạnh mẽ tương xứng với tiềm năng và sự kỳ vọng. Có nhiều nguyên nhân, nhưng những vấn đề cơ bản nhất là do CSHT yếu kém, dịch vụ hỗ trợ thương mại biên giới chưa phát triển, sản phẩm của Tây Ninh cho giao thương nghèo nàn, thị trường Campuchia chưa phát triển, sự phối hhowjp từ 2 phía đường biên chưa tốt, chuỗi cung ứng của doanh nghiệp Tây Ninh chưa hình thành, năng lực của doanh nghiệp Tây Ninh hạn chế, trình độ kinh doanh của cư dân chưa cao.

Trên cơ sở các kết quả khảo sát, nghiên cứu, đề tài đã đưa ra những giải pháp phát triển thương mại trên địa bàn tỉnh Tây Ninh một cách toàn diện, đặc biệt là phát triển sản phẩm chủ lực dựa trên lợi thế so sánh, đa dạng hóa sản phẩm hàng hóa giao thương, xây dựng chuỗi cung ứng 2 chiều, phát triển CSHT và dịch vụ hỗ trợ thương mại biên giới. Bên cạnh đó, tỉnh cần có chính sách khuyến khích đầu tư, phát triển đào tạo nguồn nhân lực, kiện toàn hệ thống quản lý thương mại biên giới để tạo mtg tốt cho phát triển.

Tất cả những điều đó nhằm xây dựng và phát triển ngành thương mại Tây Ninh để góp phần thực hiện chiến lược phát triển kinh tế của Tây Ninh và tăng cường qui hoạch hợp tác hữu nghị với Campuchia và các nước trong khu vực.

Công trình nghiên cứu này được triển khai có những khó khăn khách quan nên còn những hạn chế. Trước hết, việc khảo sát năng lực TMBG của tỉnh chưa thể kiểm định bằng các mô hình nghiên cứu định lượng để tăng tính thuyết phục. Các dự báo môi trường thương mại trong trương lai mới chỉ dựa vào ý kiến chuyên gia; chưa đủ dữ liệu để thực hiện các mô hình dự báo thống kê.

Mặt khác, do giới hạn nghiên cứu, công trình này còn bỏ ngỏ một số vấn đề về phát triển TMBG của tỉnh Tây Ninh như: chưa đề xuất các chương trình phát triển sản xuất để đẩy mạnh giao thương, chưa khuyến cáo các mô hình kinh doanh TMBG hiệu quả, chưa đưa ra được các gợi ý chính sách phối hợp giữa chính phủ Việt Nam và Campuchia để đẩy mạnh thương mại giữa 2 nước. Vì vậy, tiếp theo công trình này, cần những nghiên cứu chuyên sâu khác để giải quyết triệt để vấn đề tìm giải pháp phát triển TMBG tỉnh Tây Ninh.

1. **KIẾN NGHỊ**
2. **Kiến nghị với UBND tỉnh Tây Ninh:**
   1. Tỉnh cần thành lập một tổ chức phi lợi nhuận trực thuộc UBNN Tỉnh hoặc Sở Công Thương kinh doanh để xúc tiến thương mại, công nghiệp và đầu tư (Hiện nay Tỉnh đã có Trung tâm Xúc tiến đầu tư – Thương mại – Du lịch thuộc UB Tỉnh, là dịch vụ công). Chức năng nhiệm vụ chính là:

* Tham mưu cho UBND Tỉnh về quy hoạch, kế hoạch, chính sách xây dựng và phát triển thương mại biên giới, hướng dẫn doanh nghiệp và cư dân biên giới các chủ trương, chính sách, cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp thương mại biên giới và các nhà đầu tư trên cơ sở nghiên cứu thị trường Việt Nam và quốc tế và nghiên cứu môi trường đầu tư ở Tây Ninh và các tỉnh giáp Campuchia của Tây Ninh
* Tư vấn cho các doanh nghiệp thương mại và nhà đầu tư ở cả 2 phía Tây Ninh và Campuchia. Triển khai các chương trình tư vấn dịch vụ hành chính công, các hoạt động dịch vụ trung gian liên quan đến bên thứ ba như ngân hàng, viễn thông, vận tải, cảng, bến bãi, kho hàng…
* Là trung tâm kết nối giữa Tỉnh với DN, giữa các DN với nhau, là đầu mối để thực hiện các chương trình theo các Hiệp định thương mại đã được ký kết giữa VN và các nước khác có liên quan trực tiếp đến Tây Ninh

Với tổ chức này, trong 5 năm đầu Tỉnh hỗ trợ một phần tài chính để hoạt động (thông qua việc góp vốn đầu tư theo Luật Doanh nghiệp), từ năm thứ 6 sẽ tự hạch toán độc lập.

* 1. Ban hành cách chính sách cụ thể phù hợp với chính sách của chính phủ nhưng có ưu đãi riêng trên 4 loại hoạt động của DN: doanh nghiệp hàng vận chuyển quá cảnh, doanh nghiệp tạm nhập, tái xuất; các nhà đầu tư từ Campuchia và các nước khác đầu tư vào Tây Ninh; doanh nghiệp Tây Ninh đầu trên địa bàn biên giới của Campuchia.
  2. Tại các cửa khẩu quốc tế và cửa khẩu chính nên thành lập các Ban đại diện của Tỉnh để thực hiện một số nhiệm vụ:
* Thu thập thông tin về tình hình hoạt động thương mại một cách toàn diện để báo cáo cho lãnh đạo Tỉnh;
* Nắm bắt những ý kiến, nhu cầu và đề xuất của các tổ chức, doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh qua biên giới nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho hoạt động kinh doanh các tổ chức, doanh nghiệp trong và ngoài nước;
* Tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại, tư vấn về đầu tư; tổ chức các hoạt động về hội chợ, triển lãm quốc tế, giao lưu văn hóa…
* Hỗ trợ pháp lý, giải đáp chính sách;
  1. Tăng cường các hoạt động logistics, trên cơ sở lựa chọn mô hình phát triển phù hợp. Sự phát triển lĩnh vực logistics đòi hỏi cần có nhiều yếu tố phối hợp với nhau để tạo nên một hệ thống vận hành một cách thống nhất như cơ sở hạ tầng, con người, thông tin, khả năng cạnh tranh và chất lượng của dịch vụ logistics. Mô hình logistics mà Tây Ninh cần hướng đến là một hệ thống bao gồm sự kết hợp của cơ quan hải quan, cơ sở hạ tầng, hệ thống vận tải quốc tế, chất lượng, khả năng cạnh tranh logistics, khả năng theo dõi hàng hóa, yêu cầu về tính đúng thời gian. Đây là những yếu tố cơ bản mà WB sử dụng để đánh giá sự phát triển của hoạt động logistics của các quốc gia. Về phương diện này tất nhiên chính quyền tỉnh không thể đứng ra làm nhưng có thể khuyến khích các doanh nghiệp trong tỉnh đầu tư trên cơ sở hỗ trợ bằng chính sách hoặc tỉnh sẽ đầu tư vốn và hướng dẫn mô hình vào một công ty mà nhà nước nắm cổ phần chi phối trong thời gian đầu khi các doanh nghiệp chưa có kinh nghiệm cũng như vốn, khi phát triển ổn định sẽ tiến hành thoái vốn.
  2. Thành lập ban quản lý chương trình thương hiệu cấp tỉnh

1. **Kiến nghị với Chính phủ Việt Nam** 
   1. Đẩy mạnh thương lượng và kí kết các hiệp định thương mại song phương Việt Nam – Campuchia để giải quyết các rào cản thương mại hiện nay, đặc biệt là về các vấn đề: qui hoạch giao thông đối nối giữa 2 nước, chương trình phối hợp quản lý TMBG;
   2. Trao đổi và bàn bạc với phía Campuchia để thống nhất việc cho phép giờ mở cửa các cửa khẩu dài hơn, đến 22h (thay vì đến 17h như hiện nay).
   3. Đầu tư thỏa đáng cho việc phát triển mậu dịch biên giới, trong đó tập trung vào xây dựng các khu kinh tế cửa khẩu, các chợ biên giới, chợ trong khu kinh tế cửa khẩu... để tạo điều kiện phát triển mạnh buôn bán biên giới. Trong việc phát triển này bao gồm cả việc phát triển kho tàng, siêu thị, trung tâm thương mại, cơ sở sản xuất.
   4. Tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tập trung sản xuất hàng hóa để cung cấp cho thị trường Campuchia ngay tại biên giới, vừa tạo công ăn việc làm cho cư dân địa phương, vừa tạo điều kiện cho việc xuất khẩu hàng hóa sang Campuchia
   5. Khuyến khích các ngân hàng mở các chi nhánh tại các cửa khẩu để tạo thuận lợi cho việc thanh toán của các doanh nghiệp và người dân. Để các ngân hàng mạnh dạn, có thể đưa ra chính sách như cho độc quyền hoạt động trong 3-4 năm, sau đó mới cho phép các ngân hàng khác tới hoạt động.

*Tây Ninh, tháng 4 năm 2015*

1. http://congthuong.vn/viet-nam-campuchia-kim-ngach-thuong-mai-hai-chieu-se-dat-5-ty-usd-nam-2015.html [↑](#footnote-ref-1)