

Đầu tư nước ngoài tại Myanmar CƠ HỘI & THÁCH THỨC

TH.S. TRẦN HUỲNH THÚY PHƯƠNG

Trường ĐH Kinh tế - Luật
TP. HCM

1. Giới thiệu Myanmar

Myanmar có dân số khoảng 65 triệu người, là quốc gia có nhiều dân tộc theo đạo Phật, có chiều sâu văn hóa lâu đời nên về cơ bản là trung thực, khiêm tốn, điềm đạm, từ tốn, kiên nhẫn trong cuộc sống. Myanmar được xem là một thị trường có qui mô khá lớn. Sản xuất trong nước hiện chỉ mới chỉ đáp ứng được 20% nhu cầu tiêu dùng. Do vậy, Myanmar phải nhập khẩu rất nhiều mặt hàng, đặc biệt là hàng tiêu dùng và phục vụ cho cuộc sống như: thuốc chữa bệnh, trang thiết bị y tế... Myanmar có tới 70% lao động trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp, trình độ sản xuất, canh tác chưa cao.

Hiện GDP của Myanmar là 30 tỉ USD, thu nhập bình quân đầu người khoảng 500 USD/người, mục tiêu trong 5 năm tới sẽ nâng lên 1,7 lần so với hiện nay, vào khoảng 850 USD/người (vượt Lào và Campuchia). Để hiện thực hóa chỉ tiêu tăng trưởng này, Myanmar



Myanmar thực hiện mạnh mẽ các đợt cải cách mở cửa quan trọng nhằm thu hút đầu tư nước ngoài. Một đất nước bắt đầu chuyển mình sang một giai đoạn mới. VN với mục tiêu tăng đầu tư trực tiếp vào Myanmar từ 500 triệu USD lên 2 tỉ USD và nâng kim ngạch thương mại 2 chiều từ 167 triệu USD vào năm 2011 lên 500 triệu USD vào năm 2015. Với tiềm năng được coi là dồi dào, chưa được khai thác đầu tư vào Myanmar được xem là cơ hội song bức tranh đó không phải toàn màu hồng. Bài viết nghiên cứu những lợi thế, cơ hội và thách thức cho đầu tư nước ngoài tại Myanmar, đồng thời cũng đề xuất một số gợi ý cho các nhà đầu tư VN.

Từ khoá: Myanmar, đầu tư nước ngoài, cơ hội đầu tư, thách thức.

đang sửa hàng loạt các luật lệ, quy định nhằm kêu gọi đầu tư nước ngoài vào các lĩnh vực như cơ sở hạ tầng, giao thông, công nghiệp. IMF dự báo tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của Myanmar tăng 5,5% trong tài khóa 2011 tính đến tháng 3 tới và tỉ lệ tăng trưởng này sẽ lên tới 6% vào tài khóa được tính đến tháng 3-2013. IMF còn cho rằng chính quyền mới tại Myanmar đang “đứng trước một cơ hội lịch sử để thúc đẩy phát triển kinh tế, qua đó nâng cao đời sống cho người dân”¹.

¹ <http://tuoitre.vn/Kinh-te/475226/Myanmar->

Myanmar có sức cuốn hút các nhà đầu tư nước ngoài vì có nguồn tài nguyên thiên nhiên dồi dào (dầu mỏ, quặng kim loại...). Hơn nữa, Myanmar được đánh giá là quốc gia có tài nguyên dầu mỏ và khí đốt rất dồi dào, theo CIA World Factbook, Myanmar có thể có 283 triệu m³ khí tự nhiên phần lớn nằm ở ngoài khơi, còn theo nghiên cứu của Công ty dầu khí Myanmar, nước này có thể có lượng dầu mỏ dự trữ vào khoảng 206 triệu thùng. Đa số các mỏ dầu và hoạt động

trao-tham-do-don-nha-dau-tu-nuoc-ngoai.html

khai thác đều do công ty nhà nước khí đốt Myanmar (MOGE) quản lý và điều hành².

Bên cạnh đó, Chính quyền Myanmar đã thực hiện những cải cách kinh tế quan trọng và bắt đầu cho tư nhân hóa nhiều lĩnh vực như viễn thông, y tế, giáo dục... Trong thời gian tới, dự báo sẽ có làn sóng đầu tư lớn vào đất nước này. Việc EU và Mỹ bỏ lệnh cấm vận đối với Myanmar tạo cơ hội cho các doanh nghiệp tìm kiếm cơ hội đầu tư ở nước này. Hơn 70 DN hàng đầu của Mỹ đã đến tìm hiểu cơ hội đầu tư vào 2 lĩnh vực tài chính và dầu khí...³. Có thể nói, Myanmar được xem là “mảnh đất màu mỡ cuối cùng của châu Á”. Doanh nghiệp VN nên xem đây là cơ hội, nếu không nắm bắt sẽ gặp tình cảnh “trâu chậm uống nước đục”.

Là nước thành viên của ASEAN, Myanmar thực hiện đường lối đối ngoại độc lập, tự chủ, đa dạng hoá, đa phương hoá và đặc biệt nhiệm vụ ngoại giao phục vụ phát triển kinh tế. Myanmar là nước giàu tài nguyên khoáng sản, trữ lượng khí tự nhiên vào hàng thứ 13-14 trên thế giới, là nước có vị trí địa-chính trị khá quan trọng, được các nước lớn như Trung Quốc, Ấn Độ, Mỹ, Nhật rất quan tâm. Họ quan tâm không chỉ vì giàu tài nguyên, mà còn để tranh giành ảnh hưởng ở nước này và ở toàn khu vực.⁴

2. Cơ hội đầu tư

Như đã đề cập, Myanmar là thị trường đầu tư đầy tiềm năng với 90% hàng công nghiệp và tiêu dùng của Myanmar phải nhập khẩu từ hơn 115 nước, đầu tư trực tiếp

nước ngoài mới đạt 15 tỉ USD, giá lao động thấp, nhiều lĩnh vực công nghiệp, sản xuất, dịch vụ, y tế,... còn bỏ ngõ. Đó là cơ hội “vàng” cho các doanh nghiệp VN tranh thủ xúc tiến thương mại, đón đầu cơ hội đầu tư vào thị trường này.⁵

Bên cạnh đó, VN và Myanmar có mối quan hệ chính trị tốt đẹp và Myanmar đang chuyển đổi từ nền kinh tế hóa tập trung sang nền kinh tế định hướng thị trường, có chính sách khuyến khích khu vực tư nhân phát triển ngoại thương và hỗ trợ trong hoạt động kinh doanh xuất

các nhà hàng phục vụ món ăn Việt, thủy sản, nhiệt điện,... là cơ hội cho các nhà đầu tư có thể khai thác thị trường còn nhiều tiềm năng này.

Đề tạo thuận lợi cho các nhà đầu tư, từ tháng 5/2010, Myanmar là nước duy nhất cấp visa ngay tại cửa khẩu cho công dân từ các nước đến Myanmar. Khách du lịch được cấp phép lưu trú 28 ngày (không gia hạn), doanh nghiệp được lưu trú 70 ngày (được gia hạn thêm), công vụ 28 ngày (được gia hạn). Myanmar có 4 sân bay nội địa, 2 đường bay quốc tế từ VN, Bangkok. Ở lĩnh

Top 10 các lĩnh vực đầu tư tính đến tháng 7/2012

XẾP HẠNG	LĨNH VỰC	SỐ	US\$ (tỷ đô la)	%
1	Dầu & Gas	62	13,474	43.4
2	Năng lượng	4	13,037	42.0
3	Quặng khoáng sản	8	2,289	7.4
4	Khách sạn & du lịch	30	0.814	2.6
5	Sản xuất	87	0.624	2.0
6	Bất Động Sản	7	0.275	0.9
7	Công Nghiệp	2	0.179	0.6
8	Nông nghiệp	6	0.154	0.5
9	Vận chuyển & Truyền Thông	7	0.137	0.4
10	Chăn nuôi và đánh bắt cá	7	0.064	0.2
TỔNG CỘNG		224	31.047	100

Nguồn: Ủy ban Giám sát đầu tư & Điều hành các công ty (DICA)

nhập khẩu,... Mặc dù thu nhập người dân Myanmar không cao, sản xuất trong nước còn nhiều hạn chế nên nhu cầu tiêu dùng và sức mua được dự báo khá lớn. Có nhiều sản phẩm được dự báo có nhu cầu lớn và có thể đầu tư hiệu quả như khai thác khoáng sản, lâm sản, chế biến nông lâm, thủy sản, chế biến thức ăn gia súc, thức ăn thủy sản, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, giống cây ăn trái, nuôi trồng thủy sản, đóng tàu, viễn thông, du lịch,

vực đầu tư, khác với một số nước châu Á, các nhà đầu tư nước ngoài vào Myanmar sẽ được đầu tư 100% vốn, không bị khống chế mức tối đa nhưng bị khống chế mức tối thiểu, nghĩa là không được đầu tư dưới 35%⁶.

Ở VN, Vietnam Airlines đã mở thêm chuyến bay thẳng từ TP.HCM đi Yangon, tuyến Hà Nội đi Yangon đã tăng lên 5 chuyến/tuần. Trước nhiều cơ hội cùng với điều kiện hội nhập, hàng hóa VN

² <http://vietnamnet.vn/vn/kinh-te/veff/83587/dau-tu-vao-myanmar-khong-de-an.html>

³ <http://nld.com>.

⁴ <http://www.vietnamembassy-myanmar.org/vi/>

⁵ <http://www.asvholdings.com/vi/tin-tuc-va-su-kien/243-doanh-nghiep-vit-nam-u-t-vao-myanmar-gieo-hi-on-trai.html>

⁶ <http://www.asvholdings.com/vi/tin-tuc-va-su-kien/243-doanh-nghiep-vit-nam-u-t-vao-myanmar-gieo-hi-on-trai.html>

đang cần thị trường mới để tiêu thụ vì vậy Myanmar là thị trường hứa hẹn nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp VN. Bên cạnh những thuận lợi ở trên, Myanmar còn có một lợi thế khác là giá lao động thấp, khoảng 60-80 USD/lao động phổ thông và từ 200-400 USD/lao động cấp trung. Nguyên liệu chế biến nông nghiệp lẫn công nghiệp ở Myanmar rất nhiều nên đầu tư vào ngành sản xuất ở Myanmar có nhiều triển vọng. Bên cạnh đó, nhu cầu hàng hóa hiện tại đang rất lớn nên các doanh nghiệp đầu tư có thể đẩy mạnh các hoạt động thương mại, đầu tư vào Myanmar.

3. Thách thức

Đứng trước những cơ hội “vàng” đề cập trên, Myanmar được đánh giá là một thị trường chưa khai thác, là mảnh đất màu mỡ nhưng khi các doanh nghiệp VN đầu tư phải hết sức thận trọng. Myanmar vừa mở cửa thị trường cũng giống như bối cảnh của đất nước VN cách đây 15- 20 năm. Tất cả đều mới mẻ, hoang sơ và đầy lực hút. Theo kinh nghiệm của các nhà đầu tư, khi đến làm ăn ở một thị trường mới, điều quan trọng nhất là các doanh nghiệp phải hiểu rõ nhu cầu thị trường, văn hoá cũng như tập quán, sở thích của người bản xứ. Nó được xem như một “bí quyết”, một yếu tố không thể thiếu để kinh doanh thành công.

3.1. Môi trường đầu tư

Chính phủ Myanmar thực hiện chính sách thông thoáng, mở cửa nhằm thu hút các nhà đầu tư như ngày 28/1/2012 thông báo miễn thuế 8 năm cho các nhà đầu tư nước ngoài nhằm tạo lực hút cho các dự án phát triển kinh tế trong nước. Đối với các doanh nghiệp VN, nếu có đầy đủ những giấy tờ cần thiết, các doanh nghiệp VN có thể

được cấp phép trong hai tuần, thay vì phải mất 6 tháng như trước đây. Thời gian miễn thuế cho nhà đầu tư nước ngoài sẽ kéo dài thêm đến 8 năm thay vì được miễn thuế năm năm và giảm 50% trong ba năm tiếp theo như hiện nay và có thể xem xét kéo dài thời hạn này nếu cần thiết. Nhà đầu tư nước ngoài cũng được thuê đất trong vòng 50 năm (trước đây là 30 năm), đồng thời không bị khống chế mức vốn góp tối đa⁷.



Bên cạnh đó, nhà đầu tư cần phải chú ý tới hệ thống thanh toán vì hiện tại hệ thống thanh toán chưa hoàn thiện do đa số các giao dịch sử dụng tiền mặt, cơ sở hạ tầng thô sơ (điện thoại, Internet và đường sá chưa phát triển), thiếu nguồn lực có kỹ năng cao, nền kinh tế vừa mới chuyển đổi sang kinh tế thị trường nên tầng dư của cơ chế kinh tế cũ vẫn còn,... Với nền kinh tế còn khá lạc hậu chỉ với 5% dân số tiếp cận được với Internet, chi phí lắp đặt Internet còn cao, điện thoại di động là khá phổ biến với chi phí còn cao, phí thuê nhà, văn phòng

⁷<http://tuoitre.vn/Kinh-te/475670/Nhieu-co-hoi-dau-tu-vao-Myanmar.html>

thường phải trả trước 12 tháng,... Ở Yangon, xe máy bị cấm sử dụng nên đi lại chủ yếu bằng xe bus và taxi,...⁸

Các doanh nghiệp VN muốn dễ làm ăn ở Myanmar nên chọn cách hợp tác với các đối tác chủ nhà, phải tìm hiểu kỹ luật pháp và phải nói tiếng Anh giỏi. Người Myanmar thường có thói quen làm ăn qua gặp gỡ, trao đổi trực tiếp, vì vậy nếu chỉ liên hệ, đàm phán qua điện thoại, internet thì rất khó thành công,... Nhà sản xuất cần nắm kỹ thị hiếu của người tiêu dùng để sản xuất phù hợp. Người tiêu dùng Myanmar thích hoa quả, bánh kẹo có vị ngọt đậm, hơi cay, không có vị chua,... Người dân Myanmar thường mặc Loongyi chứ không thích mặc trang phục giống như thị trường Âu, Mỹ,... Các doanh nghiệp VN nên học thêm tiếng Myanmar song song với tiếng Anh vì khi giao tiếp bằng tiếng Myanmar người bản xứ sẽ rất ấn tượng và thiện cảm.

Thủ tục hành chính ở Myanmar có phần khó khăn bởi từ lâu Chính phủ Myanmar đã nhìn ra được nhiều vấn đề về ô nhiễm môi trường, sự phát triển không đồng bộ do thiếu quy hoạch, thiếu tầm nhìn. Vì vậy khi chọn các nhà đầu tư, Myanmar có những xét duyệt và thẩm định rất kỹ và các DN muốn đầu tư vào Myanmar phải nghiên cứu, chuẩn bị một cách nghiêm túc.

3.2. “Tỉ giá kép”: Rào cản lớn từ tiền tệ

Mặc dù chính quyền Myanmar chủ trương phát triển nền kinh tế thị trường song cách làm việc cũng như quy trình quản lý khá phức tạp và còn tồn tại nhiều thói quen, phong cách của nền kinh tế tập

⁸ <http://doanhnhansaigon.vn/online/cam-nang/tu-van-thuong-mai/2012/09/1067792/dau-tu-vao-myanmar-lac-quan-trong-than-trong/>

trung, bao cấp. Lĩnh vực xuất nhập khẩu là một ví dụ, nước này quản lý hoạt động xuất nhập khẩu theo từng chuyển hàng. Để nhận được giấy phép xuất nhập khẩu, doanh nghiệp phải đợi khoảng 1 tháng sau khi đã ký kết hợp đồng.

Cách thức thanh toán cũng không hề đơn giản do hệ thống tài chính, ngân hàng nước này chưa được phát triển do bị cấm vận trong thời gian dài. Mặc dù Myanmar đang thay đổi chủ trương không cho phép mở ngân hàng nước ngoài song việc thanh toán hay chuyển khoản giữa các doanh nghiệp Myanmar và đối tác nước ngoài vẫn mất khá nhiều thời gian và làm tăng chi phí do phải qua một số khâu trung gian như ngân hàng của Singapore. Hệ thống ngân hàng của Myanmar vẫn ở tình trạng kém phát triển, gần như Myanmar chưa có một thị trường liên ngân hàng, giao dịch điện tử giữa các ngân hàng rất hiếm và người dân sử dụng chủ yếu vẫn là tiền mặt.

Song bất cập lớn nhất trong hệ thống tài chính là việc tồn tại chế độ 2 tỉ giá. Bên cạnh đồng nội tệ Kyats, chính phủ Myanmar còn cho phép người nước ngoài, các công ty 100% vốn nước ngoài được phép trao đổi, giao thương với các đối tác trong nước bằng đồng FEC, hay đồng đô la nội địa của Myanmar.

Tuy nhiên, giá cả của đồng FEC lên xuống rất thất thường gây bất lợi không nhỏ cho các doanh nghiệp nước ngoài. Chính do chính sách “tỉ giá kép” này mà chính phủ Myanmar khó có thể cân đối được thị trường ngoại tệ cho giao dịch ngoại thương. Trong khi đó, chênh lệch tỉ giá giữa thị trường chính thức và thị trường chợ đen rất lớn, nếu theo quy định của chính phủ

1USD đổi được khoảng 6 Kyats thì ở thị trường phi chính thức, tỉ giá này bị đẩy lên gấp hơn ...100 lần, khoảng 800 Kyats mới ăn 1 USD. Điều này sẽ gây bất lợi rất lớn cho doanh nghiệp nước ngoài kinh doanh tại Myanmar mặc dù chính phủ Myanmar trong thời gian gần đây đang có nhiều nỗ lực và thể hiện quyết tâm sẽ giải quyết sự bất hợp lý này⁹.

3.3. Cơ sở hạ tầng yếu kém

Myanmar hiện có nhu cầu rất lớn đối với việc phát triển cơ sở hạ tầng. Đây có thể vừa là một điểm hạn chế rất lớn của thị trường song đồng thời cũng là cơ hội cho các nhà đầu tư nếu biết nắm bắt kịp thời. Trong chuyến thăm lịch sử của một nguyên thủ quốc gia Myanmar tới Nhật trong vòng 28 năm qua, ông Thein Sein đã nhận được cam kết Nhật xóa khoản nợ 300 tỉ yen (3,7 tỉ USD) và tiếp tục nối lại các viện trợ đã bị ngưng lại cho quốc gia Đông Nam Á này. Đây là bước đi khôn ngoan của Nhật nhằm tiếp cận các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng của Myanmar vốn đã khá lạc hậu, cũ kỹ.

Ngoài ra, hạ tầng cơ sở viễn thông là một vấn đề đáng quan ngại, kế hoạch tham vọng với cam kết bổ sung 30 triệu thuê bao di động trong vòng 5 năm của Bộ trưởng Truyền thông, Bưu chính có vẻ đang gặp khá nhiều trở ngại do thiếu hụt đầu tư công và cơ sở hạ tầng chưa phát triển đồng bộ.

Đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực truyền thông tới nay vào Myanmar vẫn còn khá khiêm tốn và hiện mới chỉ có một vài công ty liên doanh với Trung Quốc, Thái Lan và doanh nghiệp nhà nước Myanmar hoạt động trong lĩnh vực

này. Công ty Bưu chính và Viễn thông Myanmar hiện đang thống trị thị trường này lại thiếu công nghệ cần thiết để giải quyết xung đột giữa các công nghệ mạng di động GSM, CDMA và WCDMA và thiếu tiền đầu tư các trạm phát sóng di động, máy chủ Internet để theo kịp kế hoạch đề ra. Chính phủ Myanmar vẫn xem công nghệ thông tin, viễn thông là một lĩnh vực nhạy cảm và chưa thể bung ra để đón nhận đầu tư nước ngoài.

Đa số các công ty cung cấp dịch vụ viễn thông đều có quan hệ mật thiết với chính quyền hoặc là những nhân vật thân cận của giới quân sự. Chẳng hạn, Redlink, công ty cung cấp dịch vụ Internet, do con trai của tướng Thura Shwe điều hành, hay Htoo Trading, một công ty quốc doanh nắm giữ độc quyền trên thị trường viễn thông qua các chi nhánh, công ty con như E-Lite hay Trung tâm thông tin công nghệ.

Bên cạnh đó, chính phủ dân sự hiện nay, mà thực chất lực lượng quân sự vẫn là nòng cốt, còn duy trì sự kiểm soát của nhà nước đối với nhiều lĩnh vực. Giống như nhiều nền kinh tế chuyển đổi trong giai đoạn đầu, chính phủ vẫn bao cấp giá đối với một số mặt hàng thiết yếu như điện, nước sinh hoạt, nhà ở cho công chức, vận tải công cộng...

Tình hình chính trị, xã hội thiếu ổn định tại Myanmar cũng là một vấn đề phải cân nhắc. Từ nhiều thập kỷ nay, các lực lượng chống đối người Karen liên tục có nhiều hoạt động vũ trang nhắm vào chính quyền trung ương, nhất là tại các khu vực như Shan, Kachin và Kayin.

Tuy nhiên, theo đánh giá của bà Aung San Suu Kyi Moge thiếu

⁹ <http://vietnamnet.vn/vn/kinh-te/vef/83587/dau-tu-vao-myanmar-khong-de-an.html>

sự minh bạch cần thiết và đó cũng là tình trạng chung của nền kinh tế Myanmar vốn đang trong quá trình chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch sang kinh tế thị trường¹⁰.

3.4. Đối thủ cạnh tranh

Với thị trường còn nhiều tiềm năng, khi xuất khẩu hàng vào Myanmar hàng VN phải chịu sự cạnh tranh khốc liệt với hàng hóa đến từ Trung Quốc, Thái Lan. Hàng của VN đa phần đi bằng con đường chính ngạch, chịu mức thuế suất cao trong khi hàng của Thái Lan và Trung Quốc đi bằng con đường tiểu ngạch đã tràn ngập thị trường này. Tại các chợ, siêu thị của Myanmar hàng của hai nước này đã chiếm tỉ trọng đến 70%. Tuy nhiên, doanh nhân Myanmar có thói quen đi thăm trụ sở, nhà máy và xem xét qui trình công nghệ rồi đàm phán, thương thảo, ... mới quyết định ký hợp đồng. Hơn nữa, người tiêu dùng Myanmar cũng đã “ngán” hàng Trung Quốc chất lượng kém và sẵn sàng trả giá cao hơn cho các mặt hàng có chất lượng. Đây chính là thời cơ tốt để hàng hóa VN thâm nhập vào thị trường Myanmar bằng chất lượng và uy tín của mình.¹¹

3.5. Các rào cản thương mại khác

Theo quy định của Myanmar, mỗi lần nhập hàng các doanh nghiệp Myanmar phải xin giấy phép kinh doanh xuất - nhập khẩu và giấy phép xuất - nhập khẩu cho từng chuyến hàng. Vì vậy, sau khi ký kết hợp đồng, doanh nghiệp bên bán và mua phải chờ từ 2 - 3 tháng để có được các thủ tục hành chính của cơ quan chức năng Myanmar.

¹⁰ <http://dddn.com.vn/2012/09/06/101544317cat171/tim-cach-cam-re-o-myanmar.htm>

¹¹ <http://dddn.com.vn/2012/09/06/101544317cat171/tim-cach-cam-re-o-myanmar.htm>

Việc này đã ảnh hưởng ít nhiều đến kế hoạch xuất nhập hàng của công ty VN.

Tại một hội thảo chia sẻ kinh nghiệm kinh doanh tại thị trường Myanmar do ITPC và Sở Công thương TP. HCM tổ chức, ông Đàm Trung Bắc, Tổng lãnh sự danh dự Myanmar tại TP. HCM, đưa ra một trường hợp điển hình về cách hành xử kinh doanh không theo thông lệ quốc tế của một doanh nghiệp Myanmar: doanh nghiệp VN ký hợp đồng nhập khẩu nguyên liệu theo giá FOB. Theo nguyên tắc thì phía Myanmar có trách nhiệm làm thủ tục xuất khẩu và chịu các chi phí khác trước khi giao hàng qua mạn tàu, nhưng đối tác này lại yêu cầu doanh nghiệp VN phải chịu phí giấy phép xuất khẩu và toàn bộ chi phí vận chuyển, bốc dỡ, xếp hàng... Lí do: doanh nghiệp Myanmar chỉ chấp nhận giao hàng hóa tại cửa kho. Bên cạnh thủ tục pháp lý, hàng rào thuế với nhiều biểu thuế khác nhau, nhất là thuế nhập khẩu, cũng là một trở ngại lớn đối với doanh nghiệp VN. Theo bà Mỹ Hòa, hiện nay Myanmar áp thuế rất cao (thuế nhập khẩu từ 5 - 25%, thuế thương mại 1 - 20% tùy ngành hàng). Với mức thuế này cộng với chi phí vận chuyển, phân phối đã khiến giá bán sản phẩm của hàng VN bị đội lên rất cao. Không chỉ có vậy, doanh nghiệp VN còn gặp khó khăn trong khâu thanh toán vì thiếu ngoại tệ. Ở quốc gia này, chỉ có ba ngân hàng có khả năng cung ứng dịch vụ thanh toán quốc tế. Phần lớn doanh nghiệp phải mở thư tín dụng tại ngân hàng nước thứ ba là Singapore.

4. Kết luận

Với cơ hội và thách thức đối với các DN VN khi đầu tư sang thị trường, Myanmar có thể khẳng

định doanh nghiệp VN hoàn toàn có đủ thế mạnh để tham gia đầu tư, kinh doanh tại thị trường tiềm năng này. Khi xuất khẩu những mặt hàng giá thành cao hơn so với hàng Thái Lan, Trung Quốc thì phải tìm cách hướng sang đối tượng người tiêu dùng có thu nhập cao. Bên cạnh một bộ phận không ít người dân có thu nhập trung bình, thấp thì Myanmar vẫn có tầng lớp những người rất giàu có¹²...

Bên cạnh đó, VN có thể đầu tư vào những ngành có thế mạnh, có sức cạnh tranh tốt bằng chất lượng và uy tín để khẳng định vị thế của mình trên thị trường vừa mới chuyển mình này. VN cũng có thể đầu tư phát triển ngành trồng lúa, đậu và trồng rừng ở Myanmar. Với lợi thế về nông nghiệp, VN hoàn toàn có cơ hội tiên sâu vào Myanmar là một nước nông nghiệp và ngành nông nghiệp là trụ cột kinh tế của cả nước, với 75% dân số sống ở nông thôn và tham gia vào sản xuất nông nghiệp, chăn nuôi, ngư nghiệp. Tuy nhiên, lĩnh vực nông nghiệp vẫn chưa phát triển và chưa đạt năng suất cao. Do vậy, Myanmar rất muốn học hỏi mô hình kinh doanh của VN cũng như hợp tác với các DN VN trong lĩnh vực nông nghiệp, nuôi trồng thủy sản như: trồng lúa, trồng đậu, nuôi cua lột, tôm, cá... Doanh nghiệp VN cũng có thể đưa công nghệ làm đường, làm cầu sang Myanmar do nhu cầu xây dựng các khu đô thị, khu dân cư, trung tâm thương mại chắc chắn sẽ bùng nổ trong thời gian tới ●

(Xem tiếp trang 68)

¹² <http://www.baomoi.com/Co-hoi-dau-tu-vao-Myanmar/45/8609766.epi>