

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**



NGUYỄN VĂN NHƠN

**PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG NGOẠI THƯƠNG
CỦA TỈNH ĐỒNG NAI ĐẾN NĂM 2015**

**CHUYÊN NGÀNH: THƯƠNG MẠI
Mã số : 62.34.10.01**

TÓM TẮT LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

TP.HỒ CHÍ MINH – NĂM 2010

**Công trình được hoàn thành tại
Trường Đại Học Kinh Tế TP.Hồ Chí Minh**

Người hướng dẫn khoa học:

PGS.TS Bùi Lê Hà

TS. Lê Tấn Bửu

**Phản biện 1: GS.TS ĐOÀN THỊ HỒNG VÂN
- Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh**

**Phản biện 2: PGS.TS PHƯỚC MINH HIỆP
- Trường Quản lý Giáo dục – Bộ Giáo dục và Đào Tạo**

**Phản biện 3: TS. ĐINH CÔNG TIẾN
- Trường cán bộ Quản lý Nông nghiệp – Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn**

**Luận án sẽ được bảo vệ Hội đồng chấm luận án cấp nhà nước
Hợp Tại Trường Đại Học Kinh Tế TP Hồ Chí Minh**

Vào buổi giờ ngày tháng năm

**Có thể tìm hiểu luận án tại thư viện: Trường Đại Học Kinh Tế
TP Hồ Chí Minh và thư viện Quốc gia Việt Nam**

Các công trình của tác giả đã công bố liên quan đến luận án:

1. Nguyễn Văn Nhơn (2002) “*Dong Nai Province’s Plan on Foreign Trade Development in 2001 - 2020, Economic Development Review*” The HCMC University of Economics-Ministry of Education and Training, August 2002.

2. Nguyễn Văn Nhơn (2006) “*Development Investment in Dong Nai Province Facts and Prospects, Economic Development Review*” The HCMC University of Economics-Ministry of Education and Training, December 2006.

3. Nguyễn Văn Nhơn (2006) “*Xây dựng văn hóa doanh nghiệp để nâng cao vị trí trên doanh trường*” Tạp chí khoa học trường Đại học Lạc Hồng số 01, tháng 12/2006.

4. Nguyễn Văn Nhơn (2007) “*Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu nông sản cho các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai khi gia nhập WTO*” Hội thảo khoa học lần thứ 2 tại trường Đại học Lạc Hồng, tháng 7/2007.

5. Nguyễn Văn Nhơn (2007) “*Dong Nai Industrial Parks and Measures to Develop them in the Coming Years, Economic Development Review*” The HCMC University of Economics – Ministry of Education and Training, January 2007.

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Nằm trong vùng trọng điểm kinh tế phía nam, nhiều năm qua nhịp độ phát triển ngoại thương ở Đồng Nai có xu hướng giảm.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến yếu kém và hạn chế như : Chưa thật sự quan tâm đến công tác xúc tiến thương mại, khả năng cạnh tranh, một số hàng hóa còn kém, do giá thành cao, chất lượng chưa ổn định, mẫu mã chưa phù hợp với nhu cầu, công tác quản lý nhà nước về ngoại thương đã có nhiều cải tiến nhưng nhìn chung còn khá thụ động, thông tin thị trường còn chậm.

Tình hình trên, trong bối cảnh mới cần suy nghĩ đến việc làm thế nào để khai thác tối đa lợi thế cạnh tranh để khắc phục các yếu kém và bất lợi trong phát triển ngoại thương của tỉnh trong những năm tới. Vì vậy tôi mạnh dạn chọn đề tài “phát triển hoạt động ngoại thương của tỉnh Đồng Nai đến năm 2015”.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận án:

Đối tượng nghiên cứu là nghiên cứu phát triển hoạt động XNK của tỉnh Đồng Nai đến năm 2015

Phạm vi nghiên cứu: Phát triển hoạt động xuất nhập khẩu của Tỉnh Đồng Nai không bao gồm hàng hóa vô hình; về thời gian trọng tâm là năm 2001 – 2008 phát triển xuất nhập khẩu đến năm 2015.

3. Phương pháp nghiên cứu của luận án:

Sử dụng phương pháp phân tích thống kê, mô tả, phương pháp điều tra thực tế để thu thập số liệu, phương pháp chuyên gia.

4. Mục đích của luận án:

Luận án đưa ra các lý luận cơ bản về phát triển ngoại thương của một địa phương, các kinh nghiệm của một số nước và địa phương, đánh giá tiềm năng, bất lợi, phân tích và kiểm định hiện trạng phát triển ngoại thương của Đồng Nai. Đồng thời đề ra các quan điểm, mục tiêu với những giải pháp để khai thác lợi thế cạnh tranh, phát triển ngoại thương của Đồng Nai tới năm 2015.

5. Những đóng góp chính của luận án:

Với luận án này, đã làm rõ tiềm năng, hiện trạng phát triển ngoại thương của Đồng Nai, xây dựng mô hình phát triển tốt nhất để khai thác lợi thế cạnh tranh khắc phục những yếu kém nhằm phát triển hoạt động ngoại thương đến năm 2015

6. Kết cấu của luận án:

Luận án có 177 trang, 54 bảng, 2 biểu đồ, 1 sơ đồ và được kết cấu 3 chương:

Chương 1: Tổng quan về hoạt động ngoại thương của một địa phương(tỉnh)

Chương 2: Thực trạng phát triển hoạt động ngoại thương của tỉnh Đồng Nai trong thời gian qua

Chương 3: Phát triển hoạt động ngoại thương của tỉnh Đồng Nai đến năm 2015

Số liệu minh chứng trong luận án qua niên giám thống kê, sổ kế hoạch đầu tư, sổ ngoại vụ, sổ công thương Đồng Nai và qua điều tra của Tác Giả.

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG NGOẠI THƯƠNG CỦA MỘT ĐỊA PHƯƠNG(TỈNH)

1.1- Vai trò của phát triển ngoại thương địa phương

1.1.1- Khái niệm về phát triển ngoại thương

Ngoại thương hay còn gọi là thương mại quốc tế là sự trao đổi hàng hóa, dịch vụ giữa các quốc gia thông qua Xuất Nhập Khẩu.

Nội dung của ngoại thương bao gồm: xuất nhập khẩu hàng hóa, thuê nước ngoài gia công tái xuất khẩu, xuất khẩu tại chỗ, trong đó xuất khẩu là hướng ưu tiên và trọng điểm của ngoại thương.

Như vậy, có thể nói phát triển ngoại thương có nghĩa là đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu.

1.1.2- Đặc điểm xây dựng định hướng phát triển ngoại thương địa phương:

Việc xây dựng định hướng phát triển ngoại thương của một địa phương có những đặc điểm sau:

- Đặc điểm về phát triển kinh tế xã hội của quốc gia trong xu thế hội nhập.
- Đặc điểm về kinh tế, về tự nhiên, về văn hóa xã hội của địa phương.

1.1.3-Những nhân tố ảnh hưởng đến việc phát triển ngoại thương của địa phương

Nhóm nhân tố thuộc môi trường bên ngoài bao gồm: nhu cầu thị trường thế giới, yếu tố chính trị và pháp luật của quốc gia... chính sách của nhà nước, các yếu tố kinh tế, văn hóa- xã hội, các đối thủ cạnh tranh.

Nhóm nhân tố bên trong bao gồm: số lượng tham gia, qui mô, năng lực tổ chức sản xuất kinh doanh của Doanh Nghiệp, yếu tố tự

nhiên, công nghệ, lợi thế so sánh và cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu.

1.1.4-Vai trò phát triển ngoại thương của địa phương

Việc phát triển ngoại thương của địa phương góp phần đẩy mạnh tăng trưởng kinh tế của địa phương, nó có quan hệ chặt chẽ, tỷ lệ hoạt động xuất khẩu, tạo điều kiện thúc đẩy sản xuất, có tác động tích cực chuyển đổi nền kinh tế, cơ cấu kinh tế, đến tiến trình công nghiệp hóa hiện đại hóa của từng địa phương, góp phần khai thác nguồn lực một cách có hiệu quả, tăng tích lũy tác động mạnh đến quan hệ kinh tế đối ngoại của từng địa phương.

1.2- Cơ sở đề xuất xây dựng định hướng phát triển ngoại thương của địa phương(tỉnh)

1.2.1- Các học thuyết thương mại quốc tế

Các học thuyết về thương mại quốc tế cổ điển như thuyết trọng thương, thuyết về lợi thế tuyệt đối, về lợi thế so sánh, lý thuyết về chi phí cơ hội và mô hình H-O.

Các học thuyết về thương mại quốc tế hiện đại như lý thuyết tăng dần quy mô, lý thuyết về khoảng cách công nghệ, lý thuyết vòng đời sản phẩm, học thuyết về lợi thế cạnh tranh của M.Porter.

1.2.2- Các căn cứ để xây dựng phát triển ngoại thương của địa phương(tỉnh)

Căn cứ vào mô hình lợi thế cạnh tranh của M.Porter

Căn cứ vào tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của hàng hóa thông qua hai chỉ số mức độ bảo hộ hữu hiệu (ERP) và chỉ số lợi thế so sánh(RCA).

1.3-Kinh nghiệm phát triển ngoại thương của một số nước và một số tỉnh

1.3.1-Kinh nghiệm phát triển ngoại thương của một số nước

Trung Quốc chủ trương: phân quyền trong hoạt động ngoại thương, cải cách hệ thống thuế quan, các rào cản phi thuế quan, thành lập các công ty thương mại quốc tế tổng hợp...

Thái Lan thực hiện xuất khẩu theo hướng đa dạng, hợp tác chặt chẽ với khu vực tư nhân, sử dụng hệ thống luật trong quan hệ mua bán... Với Malaysia là những kinh nghiệm về hoạt động xúc tiến xuất khẩu.

1.3.2-Kinh nghiệm phát triển ngoại thương của một số tỉnh trong nước

Bình Dương có nhiều kinh nghiệm trong hội nhập kinh tế, xây dựng mặt hàng sản phẩm chủ lực, quảng bá thương hiệu, cải thiện môi trường đầu tư, phát triển thương mại điện tử...

Thành phố cần thơ có kinh nghiệm để nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm, của Doanh Nghiệp, trong việc phát triển vùng nguyên liệu , phát huy năng lực của các thành phần kinh tế, xây dựng ngành nghề... để phát triển ngoại thương.

1.3.3-Một số bài học kinh nghiệm rút ra từ phát triển ngoại thương của một số quốc gia và của một số tỉnh, thành trong nước

(1)Thực hiện chính sách hướng ngoại , hội nhập, coi trọng xuất khẩu hàng hóa, đặc biệt là hàng hóa có tỷ trọng chế biến cao, phân cấp mạnh có hiệu quả, chính sách mặt hàng xuất khẩu chủ lực

(2)Thực hiện các chính sách hỗ trợ thông thường, đặc biệt chú ý đến việc điều hành tỷ giá hối đoái, hạn ngạch và quản lý chất lượng .

(3) Sự hình thành và phát triển của các khu công nghiệp, khu chế xuất đã khẳng định tác động và sự thành công của nhiều quốc gia và một số địa phương

(5) Chủ động đổi mới để hội nhập và tổ chức tốt công tác xúc tiến thương mại.

(6) Cần kết hợp phát triển thị trường trong và ngoài nước

(7) Nâng cao năng lực cạnh tranh cho các Doanh Nghiệp thuộc các thành phần kinh tế . Thực hiện mối quan hệ hợp tác và hỗ trợ giữa nhà nước và các Doanh Nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế.

Kết luận chương 1

Luận án đề cập đến cơ sở lý luận về phát triển ngoại thương của một địa phương (tỉnh) có nhấn mạnh đến đặc điểm phát triển ngoại thương của tỉnh Đồng Nai-nêu lên các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của hàng hóa để làm cơ sở phát triển ngoại thương ở tỉnh Đồng Nai vào các chương sau.

Ngoài ra, những kinh nghiệm phát triển ngoại thương của một số nước và một số tỉnh trong nước cũng được đề cập trong chương này.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG NGOẠI THƯƠNG CỦA TỈNH ĐỒNG NAI TRONG THỜI GIAN QUA

2.1- Giới thiệu tiềm năng tỉnh Đồng Nai trong phát triển ngoại thương

2.1.1-Đặc điểm tự nhiên, xã hội của tỉnh Đồng Nai

Đồng Nai có 9 huyện và 1 thành phố, với diện tích tự nhiên là 5862,37 km², nằm ở trung tâm vùng kinh tế trọng điểm phía nam. Địa hình Đồng Nai là địa hình trung du, khí hậu mang tính chất nhiệt đới

cận xích đạo thuộc khu vực Châu Á nhiệt đới gió mùa. Đến nay, dân số Đồng Nai là 2.321.487 người.

Tổng diện tích đất tự nhiên 586.034ha, gồm 10 loại đất, diện tích đất rừng tự nhiên 146.628ha, diện tích mặt nước trên 25.000ha, nguồn nước ngầm được đánh giá tốt về chất lượng, khoáng sản ở Đồng Nai đa dạng.

Với những đặc điểm nêu trên về vị trí địa lý, đất đai, khí hậu tài nguyên, con người... Đồng Nai thuận lợi hơn rất nhiều địa phương khác trong vùng và cả nước trong phát triển kinh tế.

2.1.3-Về kinh tế

Trong giai đoạn 2001-2008 Đồng Nai có tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân là 13,84%/năm. Trong đó, tỷ trọng bình quân của ngành công nghiệp và xây dựng chiếm 61,07 %/năm, nông – lâm – ngư nghiệp là 15,69%/năm, dịch vụ là 23,24%/năm.

Về tổng sản phẩm xã hội bằng 5,95%; giá trị công nghiệp xây dựng bằng 11,69%; vốn đầu tư nước ngoài chiếm 9,37% trong tổng vốn đầu tư nước ngoài; KNXK chiếm 10,87%, KNNK chiếm 10,19%; với diện tích 586.034ha chiếm 1,76% diện tích tự nhiên của cả nước

Với những chỉ tiêu trên của Đồng Nai, có thể nói Đồng Nai là một tỉnh có qui mô kinh tế lớn của cả nước.

2.2-Đánh giá lợi thế và bất lợi trong phát triển ngoại thương của tỉnh Đồng Nai

2.2.1-Lợi thế

(1) Có vị trí địa lý quan trọng với hệ thống giao thông hoàn chỉnh nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía nam.

(2) Là một trong những tỉnh có một số ưu đãi tài nguyên hơn so với các tỉnh, thành trong khu vực và cả nước.

(3) Là một trong những địa phương đầu tiên trong cả nước có khu công nghiệp.

(4) Về mặt xã hội, cư dân cấu thành đa dạng, hình thành từ nhiều nguồn dân cư khắp nơi với nhiều màu sắc văn hóa.

(5) Những thành tựu đạt được về kinh tế xã hội.

(6) Cuộc cách mạng khoa học công nghệ và xu thế quốc tế hóa là cơ hội để phát huy nội lực, tranh thủ ngoại lực.

2.2.2-Bất lợi

(1)Thiếu trầm trọng trong lao động được đào tạo có trình độ cao.

(2)Thiếu vốn đầu tư phát triển.

(3) Công nghệ vẫn còn lạc hậu.

(4) Các chiến lược thâm nhập thị trường còn yếu kém và chưa hiệu quả.

(5)Những bất cập trong mối quan hệ kinh tế vùng, cả nước.

2.3-Thực trạng phát triển hoạt động ngoại thương của tỉnh trong thời gian qua

2.3.1-Tình hình gia tăng kim ngạch và tốc độ xuất khẩu,nhập khẩu tăng tuyệt đối qua các năm

- Tốc độ chung:

Tổng KNXNK giai đoạn 1991-1995 bình quân tăng 57.69%/năm, 1996-2000 là : 47,09% và 2001-2008 là 19,71%/năm- Bình quân cả thời kỳ 1991-2008 tăng 36,83%, tuy nhiên Đồng Nai luôn nhập siêu với mức tuyệt đối ngày càng tăng.

- Về xuất khẩu:

Giai đoạn 2001-2008 tốc độ tăng bình quân 19.58%/năm, cơ cấu mặt hàng chuyển dịch theo hướng tăng giá trị hàng công nghiệp đặc

biệt là hàng công nghiệp có hàm lượng công nghệ cao, giảm hàng nông, lâm sản, mặt hàng xuất khẩu ngày càng phong phú. Trong giai đoạn 2001 – 2008, với 12 mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là: cà phê nhân có tốc độ tăng bình quân là 3,26%/năm; hạt điều nhân là 15,95%/năm; hạt tiêu là 47,72%/năm; cao su là 318,1%/năm; may mặc là 4,32%/năm, sản phẩm nhựa là 44,82%/năm; mật ong là 11,97%/năm; giày dép là 12,13%/năm; điện tử là 39,17%/năm; sản phẩm cơ khí – điện tử gia dụng là 21,64%/năm; gốm mỹ nghệ là 32,98%/năm; sản phẩm gỗ là 77,18%/năm, tuy nhiên tính cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu vẫn chưa cao. Về cơ cấu thị trường xuất khẩu: Châu Á chiếm tỷ trọng từ 45-65%, Châu Âu là : 30%, còn lại là Châu Mỹ, kể đến Châu Úc, Châu Phi. Những thị trường lớn là Philippines, Thái Lan, Nhật Bản, Đài loan, Trung Quốc, Hồng Kông, Hàn Quốc, EU, Hoa Kỳ, Canada. So với cả nước và các tỉnh khác trong vùng kinh tế trọng điểm phía nam, KNKK Đồng Nai chiếm tỷ trọng bình quân 11,11% và 12,8%, xếp hàng thứ 3 sau TP Hồ Chí Minh và Bà Rịa-Vũng Tàu.

- Mối quan hệ giữa KNKK với GDP: Trong giai đoạn 2001-2008, tốc độ tăng bình quân của KNKK so với GDP tăng gấp 1,55 lần, về số tuyệt đối gấp 2,06 lần.

- Về nhập khẩu:

Giai đoạn 2001-2008 tốc độ tăng KNNK quân 24,28%/ năm, cơ cấu hàng nhập khẩu chuyển dịch theo hướng tăng giá trị hàng nhập khẩu là máy móc thiết bị, nguyên vật liệu và giảm tiêu dùng . Những thị trường nhập khẩu chủ yếu là: Đài Loan, Trung Quốc, Hàn Quốc, Singapore, Thái Lan, Malaysia, EU, Mỹ. So với cả nước và các tỉnh

khác trong vùng kinh tế chiếm tỷ trọng bình quân là 10,65% và 26,41%, xếp thứ 2 sau Thành Phố Hồ Chí Minh.

2.3.2-Tình hình phát triển ngoại thương theo cơ cấu thành phần kinh tế trong thời kỳ 1990-2008

- Các doanh nghiệp FDI chiếm tỷ trọng cao (93,99%) trong tổng KNXNK và ngày càng đóng vai trò chủ lực trong việc nâng cao tổng KNXNK trên địa bàn Đồng Nai.

- Về xuất khẩu, trong giai đoạn 2001 – 2008, tỷ trọng KNXK của các DN FDI ngày càng tăng và chiếm giá trị cao trong KNXK, với tốc độ tăng bình quân 22,1%/năm, kể đến doanh nghiệp địa phương là 17,58%/năm và doanh nghiệp Trung Ương là 23,08%; nếu so với các doanh nghiệp trong nước với tốc độ tăng bình quân là 16,59%/năm thì tốc độ tăng của các DN FDI cao hơn.

- Về nhập khẩu: Các doanh nghiệp FDI cũng chiếm tỷ trọng lớn nhất với tốc độ tăng bình quân là 21,63%/năm, kể đến các doanh nghiệp Trung ương là 19,49%/năm và doanh nghiệp Địa phương là 7,3%/năm.

- Mối quan hệ giữa vốn FDI và KNXK của Doanh Nghiệp FDI . thời kỳ 1989-2008 có thể nói cứ 1USD vốn FDI tạo ra 2.05USD xuất khẩu và tốc độ tăng vốn FDI chậm hơn tốc tăng KNXK, nếu đẩy mạnh việc thu hút đầu tư nước ngoài, trong tương lai các doanh nghiệp FDI có nhiều đóng góp lớn cho việc đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu của Đồng Nai.

2.3.3-Tình hình phát triển ngoại thương theo địa bàn (trong khu công nghiệp và ngoài khu công nghiệp) giai đoạn 2001-2008

- Nếu phân theo địa bàn thì các Doanh nghiệp nằm trong khu công nghiệp có tổng KNXNK chiếm tỷ trọng bình quân là

95,78%/năm, đạt giá trị tuyệt đối là 14.430,55 triệu USD vào năm 2008.

- Trong giai đoạn 2001 – 2008, về xuất khẩu, KNXK của các doanh nghiệp nằm trong khu công nghiệp cũng chiếm ưu thế, đạt tỷ trọng bình quân là 93,42%/năm với giá trị tuyệt đối năm 2008 đạt 6.458,45 triệu USD, nó phản ánh một thực tế là hàng sản xuất của các doanh nghiệp trong khu công nghiệp chủ yếu là để xuất khẩu, có tốc độ tăng bình quân 22,13%/năm; với các doanh nghiệp nằm ngoài khu công nghiệp tốc độ tăng KNXK bình quân là 7,3%/năm, tuy vậy năm 2008 vẫn còn tăng ở mức cao.

- Mối quan hệ giữa vốn đầu tư phát triển trong nước với KNXK của các Doanh Nghiệp trong nước: trong giai đoạn 2001-2008, có thể nói cứ 1USD vốn đầu tư phát triển tạo ra 0,35USD xuất khẩu.

Vì vậy có thể nói việc phát triển các khu công nghiệp có ý nghĩa lớn trong việc đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu của Đồng Nai, tạo điều kiện tốt hơn cho việc quản lý và bảo vệ môi trường của tỉnh.

2.4- Kiểm định hiện trạng phát triển ngoại thương trong thời gian qua

Để kiểm định về mặt định lượng những đánh giá hiện trạng phát triển ngoại thương trên địa bàn trong thời gian qua, người thực hiện đề tài làm một cuộc nghiên cứu các Doanh Nghiệp sản xuất kinh doanh XNK trên địa bàn. Trên cơ sở lý thuyết lợi thế cạnh tranh của M.Porter.

Với mẫu phát ra là 250, thu hồi 201, kết quả nghiên cứu rút ra được 4 mô hình tốt nhất:

- Mô hình nâng cao năng lực tìm kiếm, mở rộng thị trường xuất khẩu.

$$y_1 = 0,293 + 0,349x_{10} + 0,178x_{14} + 0,239x_{11} + 0,2x_{13}$$

- Mô hình nâng cao năng lực gia tăng khối lượng sản phẩm xuất khẩu

$$y_2 = 0,32 + 0,517x_{10} + 0,217x_{14} + 0,232x_{19}$$

- Mô hình nâng cao năng lực chất lượng sản phẩm xuất khẩu.

$$y_3 = 1,519 + 0,356x_{10} + 0,29x_{16} + 0,222x_{13}$$

- Mô hình nâng cao năng lực đa dạng hóa sản phẩm

$$y_4 = 0,725 + 0,366x_{10} + 0,186x_7 + 0,256x_{17} + 0,189x_3 - 0,265x_{12} + 0,217x_{13}$$

2.5- Kết luận về tình hình phát triển ngoại thương của Đồng Nai trong giai đoạn 2001-2008

2.5.1-Kết luận về phát triển xuất khẩu của Đồng Nai

Những thành tựu :

(1)KNXK tăng cao, mặt hàng xuất khẩu đa dạng, tỷ lệ hàng qua chế biến công nghệ tăng nhanh.

(2)Số lượng Doanh Nghiệp tham gia hoạt động XNK nhiều hơn.

(3)Thị trường từng bước mở rộng

(4)Cơ cấu thành phần kinh tế tham gia ngày càng tăng, đa dạng.

Những tồn tại:

(1) KN tăng không đồng đều giữa các thành phần kinh tế

(2) Số lượng Doanh Nghiệp trong nước và sản phẩm có hàm lượng nội địa cao xuất khẩu tăng không đáng kể.

(3) Xuất khẩu nông sản của các Doanh Nghiệp địa phương chủ yếu ở dạng thô và có tần suất rủi ro cao.

(4) Một số thị trường truyền thống dần bị thu hẹp, công tác khôi phục lại còn chậm.

(5) Quy mô DN nhỏ, công nghệ lạc hậu, thiếu sự liên kết giữa các Doanh Nghiệp.

2.5.2- Kết luận về phát triển nhập khẩu của Đồng Nai

Những thành tựu: đã phục vụ có hiệu quả cho việc phát triển sản xuất và đổi mới công nghệ, thúc đẩy nâng cao chất lượng và sức cạnh tranh hàng hóa và nhu cầu cấp thiết của đời sống.

Những hạn chế: cơ bản là tình trạng nhập siêu ngày càng gia tăng cả về số tuyệt lẫn số tương đối tính trên KNXK.

Kết luận chương 2

Qua phân tích hiện trạng hoạt động ngoại thương thời gian qua trên địa bàn Đồng Nai có thể nhận thấy:

Trong khung cảnh vĩ mô, Đồng Nai có nhiều tiền đề để phát triển ngoại thương, xu thế phát triển ngoại thương từ Đồng Nai những năm qua luôn đạt mức tăng trưởng cao và ngày càng tăng theo xu thế hội nhập, thị trường càng mở rộng, xu thế chuyển dịch từ sản phẩm xuất khẩu thô - sơ chế - sang chế biến, thị trường chuyển dịch sang các nước phát triển.

Nghiên cứu hoạt động ngoại thương trong nhiều năm qua, có thể nhận thấy, Đồng Nai có 4 nhân tố cơ bản trực tiếp ảnh hưởng: nhân tố đầu tư nước ngoài, vốn đầu tư phát triển, công nghệ và các chiến lược thâm nhập thị trường thế giới của các Doanh Nghiệp.

Để đánh giá nhận định trên, người thực hiện, làm một cuộc nghiên cứu, điều tra trên 200 Doanh nghiệp, để chọn ra những mô hình để phát triển tốt nhất.

CHƯƠNG 3. PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG NGOẠI THƯƠNG CỦA TỈNH ĐỒNG NAI ĐẾN NĂM 2015

3.1-Quan điểm phát triển ngoại thương của tỉnh Đồng Nai đến năm 2015

(1) Phải phù hợp với chiến lược phát triển ngoại thương của Việt Nam.

(2) Phải đồng bộ phát triển vùng kinh tế trọng điểm phía nam.

(3) Cần phục vụ trực tiếp cho phương hướng mục tiêu phát triển kinh tế xã hội đến năm 2020.

(4) Phát triển bền vững, dành ưu tiên cho xuất khẩu

(5) Xây dựng cơ cấu ngành kinh tế hợp lý, chủ động tham gia hội nhập, nâng cao hiệu quả và cạnh tranh của Doanh Nghiệp.

(6) Phát triển nền kinh tế nhiều thành phần, tiến hành cải cách hành chính và phát triển nguồn nhân lực.

3.2 Mục tiêu phát triển ngoại thương Đồng Nai đến năm 2015

3.2.1- Cơ sở để xây dựng mục tiêu cho ngoại thương Đồng Nai

(1) Bối cảnh kinh tế Việt Nam.

(2) Chính sách ngoại thương Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.

(3) Thực trạng phát triển ngoại thương của Việt Nam trong thời gian qua.

(4) Mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của tỉnh đến năm 2020.

(5) Thực trạng phát triển ngoại thương của tỉnh Đồng Nai trong thời gian qua.

(6) Những cam kết khi gia nhập WTO và các xu hướng phát triển ngoại thương .

3.2.2- Mục tiêu phát triển ngoại thương đến năm 2015

Dự báo nhu cầu của thị trường quốc tế đối với sản phẩm của Đồng Nai ngày càng tăng và Đồng Nai có khả năng đáp ứng những nhu cầu đó.

Trên cơ sở quan điểm, dự báo thị trường, và cơ sở để đề xuất, mục tiêu định hướng nhịp độ tăng trưởng XNK được đề xuất như sau: nhịp độ tăng KNXK:20%/năm, nhịp độ tăng KNNK là 16%/ năm.

3.3- Một số giải pháp chiến lược để thực hiện mục tiêu phát triển ngoại thương tỉnh Đồng Nai đến năm 2015

3.3.1- Hình thành các giải pháp qua phân tích ma trận SWOT

3.3.1.1. Các điểm mạnh (Strengths – S)

S₁ – Tiềm năng về tự nhiên, vị trí địa lý, kinh nghiệm phát triển khu công nghiệp.

S₂ – Lực lượng lao động có tay nghề nhiều hơn so với các địa phương khác.

S₃ – Thu hút đầu tư nước ngoài mạnh.

S₄ – Vốn đầu tư phát triển được địa phương chú ý đầu tư khá hơn.

S₅ – Nơi an toàn, ít rủi ro.

3.3.1.2. Các điểm yếu (Weaknesses – W)

W₁ – Kinh nghiệm chưa nhiều khi tiếp cận với hoạt động trong môi trường rộng lớn

W₂ – Vốn đầu tư của các DN còn thấp, nhất là các DN trung ương và địa phương.

W₃ – Trình độ công nghệ máy móc còn lạc hậu, chậm chuyển

đổi.

W₄ – Các chiến lược thâm nhập thị trường còn nhiều yếu kém, chưa thật sự chú ý tới và hiệu quả.

W₅ – Hệ thống luật pháp còn nhiều bất cập.

W₆ – Việc tuân thủ các tiêu chuẩn, quy định về hàng xuất khẩu theo tiêu chuẩn quốc tế ngày càng chặt chẽ, còn nhiều yếu kém

3.3.1.3. Các cơ hội (Opportunities – O)

O₁ – Thị trường mở rộng.

O₂ – Hàng rào phi thuế quan và thuế quan của một số nước đã thâm nhập và mới được dỡ bỏ.

O₃ – Có nhiều tiền đề để phát triển ngoại thương.

O₄ – Giảm bớt những phân biệt, bình đẳng hơn trong quan hệ thương mại với các nước thành viên.

O₅ – Nhiều tiến bộ khoa học kỹ thuật trong các lĩnh vực, công nghệ sinh học, thông tin, kỹ thuật trồng trọt, chế biến, công nghệ sau thu hoạch.

O₆ – Có thể liên kết nhiều đối tác chiến lược

O₇ – Sự phát triển của các hiệp hội, các tổ chức xúc tiến thương mại.

3.3.1.4. Các đe dọa (Threats – T)

T₁ – Cạnh tranh gay gắt hơn.

T₂ – Vì chưa được một số nước công nhận có nền kinh tế thị trường nên dễ bị áp đặt hạn ngạch, chế độ kiểm soát.

T₃ – Việc chuyển giao công nghệ giữa nước đầu tư cho nước

được đầu tư ngày càng khó khăn hơn do hàng rào thuế quan Việt Nam phải dỡ bỏ.

T₄ – Hàng rào kỹ thuật bảo vệ sản xuất trong nước và người tiêu dùng của các nước ngày càng chặt chẽ và phức tạp hơn.

Trên cơ sở phân tích ma trận SWOT ở trên, tác giả xin đưa ra một số giải pháp dựa trên sự kết hợp của từng nhóm SO, ST, WO, WT như sau:

- Khi kết hợp điểm mạnh và cơ hội, chúng ta sẽ có các giải pháp sau:

* S₁, S₂, S₃ và S₅ + O₃ : Phát triển các khu công nghiệp để tăng cường thu hút đầu tư nước ngoài.

* S₃ + O₁, O₂, O₄ : Nâng cao năng lực tìm kiếm và Mở rộng thị trường xuất khẩu.

- Khi kết hợp điểm mạnh và đe dọa (S₁, S₃ + T₁), tác giả nhận thấy cần phải nâng cao giá trị và năng lực cạnh tranh hàng xuất khẩu. Và để thực hiện được điều đó, chúng ta cần thực hiện các giải pháp sau:

* Nâng cao năng lực gia tăng khối lượng sản phẩm hàng hóa xuất khẩu.

* Nâng cao chất lượng sản phẩm xuất khẩu.

* Nâng cao năng lực đa dạng hóa sản phẩm xuất khẩu.

- Khi tận dụng những cơ hội để hạn chế điểm yếu, tác giả xin đề xuất một số giải pháp

* W₃, W₄ và W₆ + O₅: Nâng cao giá trị và năng lực cạnh tranh hàng xuất khẩu. Với các giải pháp chi tiết như sau

+ Nâng cao năng lực gia tăng khối lượng sản phẩm hàng hóa xuất khẩu.

+ Nâng cao chất lượng sản phẩm xuất khẩu.

+ Nâng cao năng lực đa dạng hóa sản phẩm xuất khẩu.

* $W_1, W_6 + O_7$: Cải tiến cơ chế quản lý hoạt động xuất nhập khẩu và đầu tư, tháo gỡ những ách tắc, thiếu sót trong sản xuất, kinh doanh; thị trường xuất khẩu.

* $W_2 + O_6$: Nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai.

- Cuối cùng, tác giả xin đưa ra giải pháp để khắc phục điểm yếu và đối phó với đe dọa ($W_1, W_6 + T_3$) đó chính là: Cải tiến cơ chế quản lý hoạt động xuất nhập khẩu và đầu tư, tháo gỡ những ách tắc, thiếu sót trong sản xuất, kinh doanh; thị trường xuất khẩu.

3.3.2. Lựa chọn các giải pháp qua sự kết hợp của từng nhóm SO, ST,WO,WT :

3.3.2.1 - Các giải pháp cho xuất khẩu

Giải pháp 1: Giải pháp nâng cao năng lực tìm kiếm và mở rộng thị trường.

Mục tiêu:

Dựa vào dự báo thị trường về sản phẩm của Đồng Nai, để tận dụng những cơ hội mới, khắc phục những hạn chế nhằm đẩy mạnh xuất khẩu thực hiện các chỉ tiêu phát triển thị trường như định hướng đã đề ra.

Để thực hiện những mục tiêu này, tỉnh cần thực hiện một số biện pháp sau:

(1) Thiết lập, củng cố và phát triển các hiệp hội sản xuất chế biến hàng xuất khẩu trên địa bàn.

(2) Tổ chức hoạt động marketing quốc tế của Doanh Nghiệp.

(3) Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại trên địa bàn.

(4) Thiết lập sàn giao dịch điện tử.

Giải pháp 2: Nâng cao năng lực gia tăng khối lượng sản phẩm hàng hóa xuất khẩu

Mục đích:

Gia tăng khối lượng hàng hóa xuất khẩu.

Nội dung:

(1) Xác định chính sách mặt hàng xuất khẩu phù hợp trong từng giai đoạn.

(2) Xây dựng quy hoạch vùng sản xuất nông sản xuất khẩu.

(3) Nâng cao năng lực cạnh tranh của các Doanh Nghiệp trên địa bàn.

Giải pháp 3: Tạo năng lực, nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hóa xuất khẩu.

Mục đích:

Nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hóa xuất khẩu trên thị trường thế giới.

Nội dung:

(1) Đầu tư kỹ thuật công nghệ vào lĩnh vực sản xuất hàng xuất khẩu

(2) Phát triển mặt hàng xuất khẩu chủ lực, tiến tới công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu và chuyển nhanh xuất khẩu sản phẩm thô sang sản phẩm tinh.

(3) Hoàn thiện sản phẩm xuất khẩu.

(4) Khuyến khích các Doanh Nghiệp thực hiện quản trị chất lượng theo tiêu chuẩn ISO và HACCP.

(5) Áp dụng luật chất lượng hàng hoá vệ sinh an toàn thực phẩm.

(6) phát triển các khu công nghiệp để tăng cường thu hút đầu tư đẩy mạnh xuất khẩu.

Giải pháp 4: Nâng cao năng lực đa dạng hóa sản phẩm.

Mục đích:

Thực hiện đa dạng hoá sản phẩm xuất khẩu

Nội dung:

(1) Thực hiện nghiên cứu thị trường.

(2) Thiết lập bộ phận nghiên cứu và phát triển của Doanh Nghiệp.

(3) Chuyển đổi cây trồng.

Giải pháp 5: Các giải pháp hỗ trợ khác

Mục đích:

Nhằm củng cố cơ sở hạ tầng và phát triển các dịch vụ hỗ trợ.

Nội dung:

(1) Quy hoạch, xây dựng nâng cấp hệ thống cảng sông, biển.

(2) Củng cố nâng cấp và phát triển có trọng điểm cơ sở vật chất, hạ tầng giao thông.

(3) Xây dựng sân bay quốc tế Long Thành.

(4) Đầu tư phát triển hệ thống dịch vụ Logictis.

(5) Phát triển dịch vụ vận chuyển hàng hóa.

(6) Phát triển dịch vụ bảo hiểm đường biển.

(7) Khuyến khích phát triển các dịch vụ có liên quan.

3.3.2.2 .- Các giải pháp cho nhập khẩu:

Giải pháp 1: Thiết kế cơ chế quản lý hàng nhập khẩu

Mục tiêu:

Xây dựng cơ chế quản lý hàng nhập khẩu từ đây cho đến năm 2015, đảm bảo thực hiện những mục tiêu định hướng đã đề ra.

Nội dung:

Tỉnh cần kiến nghị trên cơ sở thống nhất từ Trung ương đến vùng, cho đến tỉnh cơ chế quản lý hàng nhập khẩu theo xu hướng phân cấp mạnh cho vùng, Tỉnh.

Giải pháp 2: Thực hiện kết hợp sản xuất thay thế hàng nhập khẩu.

Mục tiêu:

Khuyến khích nội địa hoá, thay thế hàng nhập khẩu.

Nội dung:

Bằng những chính sách ưu đãi, các kiến nghị có thể làm được khuyến khích các Doanh Nghiệp trong Tỉnh tiến hành nội địa hóa những sản phẩm hiện đang còn phải nhập khẩu.

Giải pháp 3: Liên kết: Nhà nước- Nhà doanh nghiệp – Nhà khoa học- Nhà nông .

Mục tiêu:

Gắn cầu với cung giữa 4 nhà

Nội dung:

Gắn 4 nhà lại, để phát hiện những nhu cầu mới của từng nhà, trên cơ sở đó, liên kết lại tạo ra cung.

Giải pháp 4: Xây dựng mô hình tập đoàn kinh tế

Mục tiêu:

Khép kín các khâu trong hoạt động sản xuất xuất khẩu.

Nội dung:

Trên cơ sở những công ty lớn đã hình thành, hướng tới Tỉnh cần xây dựng mô hình tập đoàn kinh tế tạo điều kiện cho các Doanh Nghiệp thành viên hỗ trợ cho nhau.

Những giải pháp chung: Tiếp tục cải tiến cơ chế quản lý hoạt động XNK và tháo gỡ ách tắc trong sản xuất, kinh doanh và thị trường.

Kiến nghị:

Để thực hiện thành công các giải pháp trên, chúng tôi xin có một số kiến nghị sau:

Đối với nhà nước:

- Có cơ chế chính sách pháp luật phù hợp đồng bộ vùng kinh tế trọng điểm phía nam.
- Với hệ thống kết cấu hạ tầng của vùng đã thông qua cần sớm chỉ đạo thực hiện.
- Tiếp tục thực hiện cải cách thủ tục quản lý xuất nhập khẩu.
- Tổ chức hướng dẫn đầy đủ, rõ ràng và tạo điều kiện cho các Doanh Nghiệp chấp hành luật thương mại, luật cạnh tranh..

Đối với tỉnh:

- Tạo điều kiện thuận lợi để tổ chức tốt hệ thống thông tin sở công thương.
- Thành lập quỹ đầu tư phát triển XNK của Tỉnh.
- Tổ chức thường xuyên đối thoại với Doanh Nghiệp.

Kết luận chương 3

Trên cơ sở quan điểm, cơ sở đề xuất mục tiêu, luận án đề ra mục tiêu phát triển giai đoạn tới cần đạt nhịp độ tăng KNXK là 20%. Như vậy, đến năm 2015 đạt mức KNXK là 24,541 tỷ USD. Có 12 mặt

hàng xuất khẩu chủ lực, theo cơ cấu thị trường Châu Á cần chiếm tỷ trọng 55%, Châu Âu là 30% và Châu Mỹ 10%.

Để thực hiện mục tiêu phát triển này cần thực hiện 5 giải pháp cho xuất khẩu, 4 giải pháp cho nhập khẩu và 1 giải pháp chung.

KẾT LUẬN

Lý luận về phát triển ngoại thương bao gồm nhiều học thuyết, những học thuyết này bổ sung cho nhau tạo ra những mô hình phát triển ngoại thương với nhiều lợi thế cạnh tranh. Nghiên cứu các học thuyết phát triển ngoại thương có ý nghĩa quan trọng trong việc phát triển ngoại thương đặc biệt như Việt Nam nói chung và Đồng Nai nói riêng.

Nghiên cứu về phát triển ngoại thương của Đồng Nai những năm qua chúng ta nhận thấy. Đồng Nai là một tỉnh nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam với nhiều lợi thế so sánh về tài nguyên, về vị trí, về những tiền đề phát triển trước đây...

Việc phát triển ngoại thương trong giai đoạn hiện nay có nhiều cơ hội nhưng cũng đầy thách thức. Cơ hội là thị trường mở rộng, tiếp thu công nghệ mới, có điều kiện học tập lối quản trị kinh doanh hiện đại... thách thức là xu thế cạnh tranh ngày càng gay gắt, tiềm lực doanh nghiệp còn yếu, trình độ quản trị nhân lực thấp, chưa tiếp cận với kinh doanh hiện đại nhiều...

Nhiều năm qua, Đồng Nai là tỉnh có tốc độ tăng trưởng cao bình quân cả giai đoạn 2001 - 2008 là 13,84%, kim ngạch xuất khẩu tăng bình quân là 19,58%/năm mặt hàng công nghiệp là mặt hàng xuất khẩu chủ lực chiếm trên 96%, những thị trường chủ yếu là Châu Á, Âu những nước có kim ngạch xuất khẩu lớn là: Philippines, Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, EU, Hoa Kỳ và các doanh nghiệp đầu tư

nước ngoài ngày càng có vai trò quan trọng đóng góp trong kim ngạch xuất khẩu. Về đầu tư phát triển trong tương lai, Đồng Nai dành nhiều vốn để phát triển các ngành công nghiệp, đặc biệt là công nghiệp chế biến và chỉ hướng tới việc thu hút đầu tư nước ngoài vào các ngành này.

Tuy nhiên, Đồng Nai cũng còn nhiều mặt hạn chế.

1. Mặt hàng xuất khẩu của các doanh nghiệp chủ yếu là hàm lượng thô, sơ chế, ít chất xám, các mặt hàng nông sản năng suất, giá trị thấp, năng lực cạnh tranh còn chưa cao.

2. Các doanh nghiệp địa phương tiềm lực vốn còn yếu, qui mô vừa, nhỏ khi hội nhập sâu vào các nền kinh tế lại là thách thức lớn.

3. Theo xu thế các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài ngày càng đóng góp nhiều trong việc nâng cao tổng kim ngạch xuất khẩu nhưng việc thu hút đầu tư nước ngoài còn yếu kém do những bất cập trong việc phát triển các khu công nghiệp.

4. Việc chú ý hoạt động xúc tiến thương mại của tỉnh, cũng như một số giải pháp mới chỉ quan tâm chưa chú trọng đào sâu.

Trên cơ sở phân tích hiện trạng, dự báo tình hình thị trường, cơ sở để xây dựng mục tiêu, luận án đề ra mục tiêu định hướng và một số giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu hướng tới việc công nghiệp hóa tỉnh nhà vào năm 2015.

Những mục tiêu đó là đến năm 2015 kim ngạch xuất khẩu 24,541 tỷ USD với nhịp độ tăng trưởng bình quân 20% và nhập khẩu là 16%/năm. Dựa trên quan điểm phát triển bền vững ; 5 nhóm giải pháp nhằm thực hiện định hướng xuất khẩu; 4 giải pháp thực hiện định hướng nhập khẩu, và 1 giải pháp chung.

Trong tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa, xuất khẩu là một trong những mũi nhọn đột phá đặc biệt góp phần lớn chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Vì vậy, định hướng phát triển ngoại thương có một ý nghĩa quan trọng nhất là trong xu thế hội nhập khu vực và thế giới mà luận án chỉ ra.