

Số: 153/BC- LHH

Bắc Giang, ngày 13 tháng 5 năm 2011

BÁO CÁO

Kết quả phản biện dự thảo “Chiến lược xuất khẩu hàng hoá tỉnh Bắc Giang giai đoạn 2011-2020”

Căn cứ Quyết định số 75/2011/QĐ-UBND ngày 09/3/2011 của UBND tỉnh quy định hoạt động tư vấn, phản biện và giám định xã hội của Liên hiệp các hội khoa học và kỹ thuật tỉnh; công văn số 58/UBND - KT ngày 10/01/2011 của Chủ tịch UBND tỉnh về giao nhiệm vụ tư vấn, phản biện xã hội năm 2011, ngày 12/5/2011 Liên hiệp các hội khoa học và kỹ thuật tỉnh đã tiến hành phản biện “Chiến lược xuất khẩu hàng hoá tỉnh Bắc Giang giai đoạn 2011 – 2012, kết quả như sau:

I. Sự cần thiết ban hành Chiến lược

Hội đồng phản biện cơ bản nhất trí sự cần thiết phải ban hành Chiến lược xuất khẩu của tỉnh giai đoạn 2011 – 2020, vì xuất khẩu có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội, xuất khẩu không chỉ tác động làm gia tăng nguồn thu ngoại tệ mà còn là nhân tố đóng góp tích cực vào tăng trưởng kinh tế, tạo thêm công ăn việc làm và thu nhập cho DN, người lao động, nhất là trong ngành sản xuất hàng hoá xuất khẩu, giúp cho việc gia tăng nhu cầu sản xuất, kinh doanh ở những ngành liên quan. Mặt khác, xuất khẩu tạo ra khả năng mở rộng thị trường tiêu thụ, giúp cho sản xuất ổn định vì có nhiều thị trường để phân tán rủi ro.

Ban hành Chiến lược mới đảm bảo phù hợp tình hình kinh tế quốc tế và kinh tế trong nước trong giai đoạn hiện nay, cũng như phù hợp điều kiện phát triển kinh tế xã hội theo Nghị quyết Đại hội đại biểu Đảng bộ tỉnh lần thứ XVII

II. Đánh giá việc xây dựng Chiến lược

1. Bố cục

Dự thảo Chiến lược cơ bản được xây dựng theo quy định của nhà nước, có bám vào quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh đến năm 2020 được Thủ tướng phê duyệt tại Quyết định số 05/2009/QĐ-TTg ngày 13/01/2009. Bên cạnh đó Chiến lược cũng đưa ra được kết quả thực hiện Chiến lược giai đoạn 2006 – 2010.

Tuy nhiên, kết cấu của một chiến lược cần đảm bảo các nội dung sau:

- Sự cần thiết phải ban hành chiến lược
- Hiện trạng xuất nhập khẩu
- Dự báo tình hình xuất khẩu của tỉnh
- Quan điểm, mục tiêu xuất khẩu

- Giải pháp, tổ chức thực hiện

Như vậy, trong dự thảo Chiến lược cần đánh giá sâu và cụ thể về *dự báo tình hình thị trường thế giới về nhu cầu nhập khẩu các loại hàng hoá, số lượng mà tỉnh Bắc Giang có khả năng tiếp cận và có khả năng xuất khẩu*, từ đó mới đưa ra được mục tiêu, *quan điểm* xuất khẩu của chiến lược. Như vậy sau phần thứ nhất sự cần thiết và đánh giá kết quả thực hiện thì phần hai là dự báo tình hình thị trường.

2. Mục tiêu chiến lược

Trong dự thảo: Mục tiêu chiến lược với mục tiêu cụ thể (nhất là mặt hàng xuất khẩu) **không nhất quán**: mục tiêu tổng quát có hai nội dung chính, đó là:

- “Phát triển xuất khẩu với tốc độ tăng trưởng cao và bền vững...”
- Chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng đẩy mạnh ...”

Trong đó mục tiêu cụ thể:

- Hàng công nghiệp chiếm 94%
- Hàng nông sản thực phẩm: 5%
- Hàng thủ công mỹ nghệ: 1%

Như vậy, sau 10 năm tiếp theo hàng công nghiệp chủ yếu vẫn là gia công, giá trị gia tăng thấp nhưng vẫn chiếm tỷ trọng cao trong xuất khẩu; mặt hàng xuất khẩu chủ lực vẫn chọn là máy móc, phụ kiện, may mặc là **không phù hợp với mục tiêu tổng quát**.

Nếu vẫn là nhóm hàng như trên thì việc đóng góp cho tăng trưởng kinh tế địa phương rất thấp. Trong khi đó các mặt hàng có giá trị gia tăng cao không phụ thuộc vào nhập khẩu thì giá trị xuất khẩu thấp (1%).

Trong dự thảo, các mặt hàng xuất khẩu chỉ *nêu định tính* mà *không định lượng cụ thể nên rất khó cho việc quy hoạch các vùng nguyên liệu, các loại cây công nghiệp, các dự án đầu tư, chuẩn bị các điều kiện nhất là vốn cho quy hoạch các ngành liên quan*.

3. Nội dung Chiến lược

Nội dung bản dự thảo Chiến lược xuất khẩu hàng hoá giai đoạn 2011 - 2020 chưa đưa ra được các giải pháp mang tính đột phá có tính chiến lược, chưa có biện pháp đột phá nhằm nâng cao chất lượng và hiệu quả hàng hoá xuất khẩu, chưa đề cập cụ thể đến kết quả đơn giản thủ tục và giảm chi phí dịch vụ cho hoạt động xuất khẩu hàng hoá.

Về thuận lợi, khó khăn và tồn tại nguyên nhân: Chưa đánh giá thuận lợi, khó khăn nội tại của địa phương để xác định nguyên nhân cho sát với thực tế của địa phương, đề nghị đánh giá cụ thể để có cơ sở đề ra giải pháp phù hợp.

Phân đánh giá kết quả xuất khẩu giai đoạn 2005 - 2010: Chưa đánh giá kết quả với việc thực hiện mục tiêu, nhiệm vụ của chiến lược trong giai đoạn này và so với tiềm năng của địa phương.

Về cơ cấu ngành hàng chưa phân tích chi tiết cơ cấu mặt hàng, trong nhóm hàng công nghiệp thì hàng may mặc vẫn chiếm chủ yếu (năm 2010 chiếm

103

tới 63,2% kim ngạch xuất khẩu toàn tỉnh). Đây là ngành hàng sử dụng nhiều lao động, nhưng giá trị gia tăng thấp.

Trong dự thảo nhận định: “*đã gia tăng xuất tỉnh, giảm xuất thô*” tuy nhiên chưa đưa ra số liệu **chứng minh**. Nhìn chung mặc dù kim ngạch xuất khẩu tăng nhanh, nhưng giá trị gia tăng thu về thấp, hàng công nghiệp kể cả hàng điện tử chủ yếu là gia công, nhập nguyên liệu để sản xuất, lắp ráp, thu ngân sách không có; hàng nông sản vẫn xuất thô là chủ yếu, chế biến còn thô sơ, chưa tạo dựng được thương hiệu và sức cạnh tranh, chưa tạo được vùng nguyên liệu tập trung cho nhóm hàng rau quả, thực phẩm.

Dự thảo chưa đánh giá được đầy đủ năng lực sản xuất, sức cạnh tranh của các DN xuất khẩu trên địa bàn cũng như những vấn đề liên quan đến dịch vụ xuất khẩu, thủ tục hành chính, áp dụng tiêu chuẩn quản lý chất lượng hàng hoá xuất khẩu và đội ngũ nhân lực làm xuất khẩu.

Trong quá trình hội nhập nền kinh tế thế giới thì nhu cầu logistics (dịch vụ kho bãi) ngày càng lớn và là một bộ phận cấu thành nên giá thành sản phẩm, nhất là đối với hàng hoá xuất khẩu. Chi phí logistics ở nước ta gần như gấp đôi so với các nước công nghiệp khác, xuất phát từ việc yếu kém về hạ tầng giao thông, kho bãi, cảng biển và năng lực vận tải. Dịch vụ logistics được quy định tại Điều 233 Luật Thương mại, Chính phủ đã có Nghị định 140/2007/NĐ - CP quy định chi tiết Luật thương mại về điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics và giới hạn điều kiện đối với thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics, về vấn đề này thì ở Bắc Giang đã triển khai và nhu cầu như thế nào. **Đề nghị trong Chiến lược cần nêu rõ nội dung này**

Hiện nay sự suy giảm nhu cầu của thị trường quốc tế và hàng rào phi thuế quan đang có xu hướng tăng, đòi hỏi phải có cách tiếp cận mới trong phát triển hoạt động xuất khẩu. Đã đến thời điểm sau một giai đoạn tăng trưởng xuất khẩu dựa vào chiều rộng và một vài ngành hàng chủ lực, cần phải thiết kế một chiến lược phát triển xuất khẩu bền vững, căn cơ hơn, dựa theo chiều sâu và kích thích những nhân tố mới đột phá.

Nội dung cơ bản của dự thảo chiến lược **chưa có sự đột phá mới, vẫn chủ yếu là gia công, lắp ráp** do vậy cần xác định phát triển các mặt hàng chủ lực phải là hàng hoá tham gia vào phân khúc thị trường của chuỗi giá trị hàng hoá toàn cầu, đồng thời xác định hàng nông sản là nhóm hàng cần được ưu tiên phát triển theo hướng nâng cao giá trị, thương hiệu và hiệu quả. Trong sản xuất hàng công nghiệp, cần xác định ưu tiên cho sản xuất công nghiệp phụ trợ, đây cũng là hướng ưu tiên phát triển của quốc gia trong giai đoạn tới, nhằm giảm bớt tỷ lệ gia công hàng hóa cho nước ngoài.

Xuất khẩu không phải là một công việc dễ dàng, nhất là đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở các nước đang phát triển. Thực tế, hoạt động xuất khẩu rất phức tạp, đầy rủi ro và tốn kém hơn nhiều so với kinh doanh trên thị trường nội địa. Để có thể quyết định và đạt được thành công trong xuất khẩu, các doanh nghiệp cần xác định khả năng của mình, đánh giá mức độ sẵn sàng xuất khẩu, đồng thời vạch rõ chiến lược và kế hoạch hoạt động cụ thể về phát triển kinh doanh hàng hoá xuất khẩu. Phát triển lực lượng doanh nghiệp xuất khẩu, tạo

114
dựng thương hiệu mạnh, có sức cạnh tranh cao để mở rộng thị trường xuất khẩu. Khuyến khích, hỗ trợ các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế đổi mới công nghệ, làm chủ các công nghệ then chốt, mũi nhọn và đẩy mạnh sản xuất các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao phục vụ xuất khẩu. Nâng cao hiệu quả của các nhà máy chế biến rau quả XK.

II. Đề xuất kiến nghị:

1. Nội dung chiến lược

Xác định mục tiêu, phương hướng, nhiệm vụ cần tham khảo thêm nội dung của một số Chương trình phát triển kinh tế - xã hội trọng tâm của tỉnh giai đoạn (2011 - 2015) như: Chương trình Đẩy mạnh thu hút đầu tư, phát triển công nghiệp- dịch vụ; Chương trình Phát triển sản xuất nông nghiệp hàng hoá gắn với xây dựng nông thôn mới; Chương trình Phát triển kết cấu hạ tầng, đô thị; Chương trình Phát triển du lịch.

Cần định hướng phát triển các mặt hàng chủ lực phải là nhóm hàng hoá tham gia vào phân khúc thị trường của chuỗi giá trị hàng hoá toàn cầu và hàng công nghiệp phụ trợ, đồng thời xác định hàng nông sản là nhóm hàng cần được ưu tiên phát triển theo hướng nâng cao giá trị, thương hiệu và hiệu quả.

Về thị trường: Cần chú trọng thị trường các nước phát triển, có thu nhập cao, trong đó đặc biệt quan tâm thị trường Nhật Bản vì có những nét tương đồng, theo thông tin mới nhất tại Hội thảo xuất khẩu dệt may tại thị trường Nhật Bản – Cơ hội của DN Việt Nam ngày 10/5/2011; Cơ quan hợp tác quốc tế Nhật Bản (JICA) cho hay các nhà sản xuất dệt may của bạn đang có xu hướng rời bỏ Trung Quốc do giá nhân công cao để hướng tới sự lựa chọn là Việt Nam. Để xuất khẩu hàng hoá vào thị trường này thì DN phải nâng cao chất lượng, đa dạng hoá sản phẩm, mẫu mã và quan trọng hơn là tăng cường tham gia hội chợ vì trên 80% hàng hoá vào Nhật Bản được giao dịch thông qua các kỳ hội chợ.

Về giải pháp: Cần thiết phải xây dựng chiến lược phát triển xuất khẩu cụ thể cho một số ngành hàng nông sản chủ lực và một số ngành hàng tiềm năng. Trong sản xuất hàng nông sản xuất khẩu cần chú ý giải pháp tiêu chuẩn quản lý chất lượng thông qua các tiêu chuẩn chất lượng do các nước nhập khẩu đề ra, đặc biệt đối với sản phẩm nhiễm hoá chất vượt mức dư lượng cho phép (MRL's) và Quy trình sản xuất nông nghiệp tốt (GAP).

Tăng cường năng lực cho các đơn vị làm đầu mối có mạng lưới theo dõi diễn biến thương mại ở các vùng hàng hóa và thị trường trọng điểm. Điều chỉnh lại chương trình xúc tiến thương mại theo hướng tăng cường sự tham gia của các hiệp hội, doanh nghiệp trong việc triển khai các hoạt động. Hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và ngành hàng nhỏ có tiềm năng phát triển cao.

Đặt hàng cho các đơn vị có đủ năng lực, không nhất thiết là Nhà nước, hoặc các hiệp hội phát triển các dịch vụ công như nghiên cứu, thông tin thị trường nhằm hỗ trợ hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp, các hộ gia đình.

Khuyến khích, hỗ trợ các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế đổi mới công nghệ, làm chủ các công nghệ then chốt, mũi nhọn và đẩy mạnh sản

xuất các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao phục vụ xuất khẩu. Nâng cao hiệu quả của các nhà máy chế biến rau quả XK, khuyến khích các ngành sản xuất phụ trợ ở địa phương để giảm nhập khẩu nguyên liệu phụ kiện làm tăng giá trị xuất khẩu

Năm	2006	2007	2008	2009	2010	Tăng %
Xuất khẩu	87,9	130	168,1	200,1	303	36%
Nhập khẩu	84,2	123	158,8	183,3	303	36%

Đơn vị tính: triệu USD

Qua số liệu 5 năm, ta thấy xuất khẩu tăng thì nhập khẩu tăng từ 2006 – 2008, nhưng đến năm 2010 bắt đầu cân bằng cán cân thương mại. Như vậy cần đẩy mạnh thu hút đầu tư nhằm mở rộng và cải thiện các dịch vụ phục vụ xuất khẩu như tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, logistics, giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu quốc tế và các dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu khác, trước mắt quy hoạch xây dựng hệ thống kho tàng để kéo dài thời gian bảo quản hàng hoá; lập quy hoạch xây dựng Cảng cạn (ICD) Bắc Giang theo hướng là trung tâm kho vận làm dịch vụ xuất, nhập khẩu của tỉnh và vùng lân cận.

Giải pháp về thể chế: Xây dựng cơ chế chính sách khuyến khích xuất khẩu như vốn vay cho sản xuất nguyên liệu, cho sản xuất hàng hoá, đào tạo lao động, thủ tục hành chính, Hải quan xây dựng thương hiệu (nội dung này là những yếu kém của những năm trước trong báo cáo chiến lược).

Giải pháp về vốn: Chiến lược nào cũng cần có vốn để thực hiện, vì vậy chiến lược cần quy định cụ thể việc huy động vốn đảm bảo tính khả thi, đúng pháp luật và phù hợp điều kiện kinh tế của tỉnh. Trong đó bố trí vốn cho nội dung:

- Vốn xây dựng thể chế
- Vốn xúc tiến thương mại
- Vốn đầu tư khoa học kỹ thuật, vùng nguyên liệu
- Vốn xây dựng thương hiệu, quảng cáo, hội trợ
- Vốn đào tạo lao động
- Vốn cho hoạt động khác

Dự thảo nên bổ sung nội dung phân kỳ của chiến lược:

- Giai đoạn: 2011 – 2015,
- Giai đoạn: 2015 – 2020

Trên cơ sở phân kỳ thời gian thì phân định các mục tiêu cụ thể, các mặt hàng và thị trường cụ thể để đảm bảo tính khả thi của chiến lược

2. Tổ chức thực hiện, kiến nghị đề xuất:

2.1. *Tổ chức thực hiện:* Bổ sung nhiệm vụ cho BQLKCN, Chi cục Hải quan Bắc Giang, các ngân hàng thương mại, Sở Khoa học và công nghệ, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Sở Tài nguyên và Môi trường, Sở Tài chính. Các cơ quan này liên quan chặt chẽ đến hoạt động thu hút đầu tư, thủ tục và tham mưu vốn xuất

khẩu của địa phương. Trong đó giao Sở Tài chính chủ trì xây dựng các nguồn vốn ngân sách đảm bảo xúc tiến thương mại, xây dựng thể chế.

2.2. Về kiến nghị, đề xuất với TW. Bổ sung thêm một số kiến nghị, đề xuất với TW cụ thể là:

Trong Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của cả nước giai đoạn 2011 – 2012 đã xác định 3 khâu đột phá chiến lược, trong đó có việc xây dựng hệ thống kết cấu hạ tầng đồng bộ, với một số công trình hiện đại, tập trung vào hệ thống giao thông và hạ tầng đô thị lớn. Vấn đề hạ tầng dịch vụ đang là cản trở lớn cho hoạt động xuất khẩu ví dụ qua cửa khẩu biên giới với Trung Quốc vẫn xảy ra chuyện hàng trăm xe chở hàng bị tồn đọng, nhiều hàng nông sản tươi sống bị hư hỏng phải đổ đi vì không có hệ thống kho lạnh bảo quản, hạ tầng rất yếu kém. Đối với Bắc Giang là tỉnh nằm trên tuyến hành lang kinh tế Nam Ninh - Lạng Sơn - Hà nội - Hải phòng - Quảng Ninh, Thủ tướng Chính phủ đã có Quyết định số 98/2008/QĐ-TTg phê duyệt Quy hoạch phát triển hành lang kinh tế Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh đến năm 2020. Mặt khác, Thủ tướng Chính phủ cũng đã có Quyết định 05/2009/QĐ-TTg phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Bắc Giang đến năm 2020 trong đó cho phép tính ưu tiên nghiên cứu đầu tư các dự án Cảng cạn Bắc Giang, Cảng Quang Châu và Cảng container Đồng Sơn là một số dự án quan trọng để hỗ trợ hoạt động xuất khẩu trên địa bàn. Do vậy cần thiết phải đề xuất, kiến nghị với Chính phủ một số vấn đề sau đây:

Nhằm triển khai thực hiện có hiệu quả quy hoạch phát triển hành lang kinh tế Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh đến năm 2020, góp phần đưa mức tăng trưởng GDP các tỉnh trong tuyến lên gấp 1,2-1,4 lần mức trung bình cả nước. Nâng tổng kim ngạch xuất nhập khẩu qua hành lang kinh tế đạt bình quân hơn 20%/năm, đạt trên 10 tỷ USD vào năm 2020; đồng thời xây dựng hạ tầng đồng bộ, tạo môi trường tự do hóa thương mại theo nội dung của Quyết định. Đề nghị Thủ tướng chỉ đạo các bộ, ngành liên quan xây dựng “Chương trình phối hợp hành động chung”, thành lập tổ chuyên gia chuyên ngành ở cấp Bộ và các nhóm công tác chuyên ngành các lĩnh vực giao thông vận tải, mạng lưới phân phối, thương mại, du lịch, nông nghiệp và công nghiệp chế biến, phát triển nguồn nhân lực, ứng dụng công nghệ và bảo vệ môi trường; hướng dẫn các tỉnh trong hành lang kinh tế xây dựng Chương trình phối hợp hành động để tổ chức hợp tác thực hiện quy hoạch này.

Đề nghị Chính phủ xem xét hỗ trợ xây dựng hệ thống kho tàng để kéo dài thời gian bảo quản hàng hoá và cho phép tỉnh lập quy hoạch chi tiết xây dựng Cảng cạn Bắc Giang là trung tâm kho vận của tuyến hành lang. Đồng thời để thuận tiện cho việc xuất, nhập khẩu hàng hoá, đề nghị cho phép thành lập Cục Hải quan Bắc Giang trên cơ sở Chi cục Hải quan Bắc Giang hiện nay.

Đề nghị Bộ Công thương tạo điều kiện cho các DN xuất khẩu của tỉnh tham gia các chương trình xúc tiến thương mại, hỗ trợ tài chính để tham gia các triển lãm quốc tế, tham gia các khoá đào tạo marketing.

2.3 Đề nghị làm rõ thêm trong chiến lược

- Xem xét sự phù hợp của chiến lược trong xác định hàng hoá xuất khẩu với chiến lược phát triển kinh tế xã hội cũng như Nghị quyết Đại hội và 5 Chương trình phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh đến năm 2020.

- Cần đánh giá ý nghĩa của hoạt động xuất khẩu trong thời gian qua và trong 10 năm tới: **giá trị gia tăng** trong phát triển kinh tế, **tăng thu ngân sách** cho địa phương và **giải quyết việc làm**.

- Mục tiêu và giải pháp trong chiến lược không có tính đột phá, như vậy cần xem xét có cần thiết ban hành chiến lược.

- Cần nghiên cứu chỉ tiêu “*mỗi làng có một nghề truyền thống*” vì chỉ tiêu này khó thực hiện, không khả thi.

Kiến nghị UBND tỉnh giao cho cơ quan chức năng chỉnh sửa, bổ sung đảm bảo Chiến lược thực sự chất lượng làm cơ sở xây dựng chương trình kế hoạch thực hiện.

Trên đây là báo cáo kết quả phản biện chiến lược xuất khẩu hàng hoá giai đoạn 2011 – 2015 của tỉnh Bắc Giang. Liên hiệp các hội khoa học và kỹ thuật tỉnh trân trọng báo cáo./.

Nơi nhận:

- TT Tỉnh uỷ, TT HĐND tỉnh;
- Chủ tịch, các phó CT UBND tỉnh;
- Ban Tuyên giáo Tỉnh uỷ;
- Các sở: Công thương, Nội vụ;
- VPUBND tỉnh;
- Lưu: VT, CT

TM. THƯỜNG TRƯC LIÊN HIỆP HỘI
CHỦ TỊCH



Nguyễn Đức Kiên