

**ỦY BAN NHÂN DÂN  
TỈNH NGHỆ AN**

Số: 3285/QĐ-UBND

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

*Nghệ An, ngày 19 tháng 8 năm 2011*

**QUYẾT ĐỊNH**  
**Phê duyệt Đề án “Định hướng phát triển  
xuất khẩu trên địa bàn Nghệ An giai đoạn 2011 - 2015”**

**ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH NGHỆ AN**

Căn cứ Luật Tổ chức HĐND và UBND ngày 26 tháng 11 năm 2003;

Căn cứ Quyết định số 3098/QĐ-BCT ngày 24/6/2011 của Bộ Công Thương về việc phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển thương mại Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020 và định hướng đến 2030;

Căn cứ Nghị quyết số 01/NQ-TU ngày 17/10/2010 của Ban Thường vụ Tỉnh uỷ về Chương trình hành động triển khai thực hiện Nghị quyết Đại hội Đảng bộ tỉnh lần thứ XVII;

Căn cứ Quyết định số 101/2010/QĐ-UBND ngày 14/12/2010 của UBND tỉnh về phê duyệt Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Nghệ An giai đoạn 2011 - 2015;

Xét đề nghị của Sở Công Thương tại Công văn số 669/SCT-XNK ngày 08/8/2011 về việc phê duyệt đề án định hướng phát triển xuất khẩu trên địa bàn tỉnh giai đoạn 2011 - 2015,

**QUYẾT ĐỊNH:**

**Điều 1.** Phê duyệt Đề án “Định hướng phát triển xuất khẩu trên địa bàn Nghệ An giai đoạn 2011 - 2015” (có Đề án kèm theo).

**Điều 2.** Giao Sở Công Thương chủ trì, phối hợp với các sở, ban, ngành có liên quan, UBND các huyện, thành phố, thị xã và các doanh nghiệp xuất nhập trên địa bàn tỉnh tổ chức thực hiện tốt các nhiệm vụ được giao trong Đề án. Định kỳ 6 tháng và hàng năm, tổng hợp báo cáo UBND tỉnh kết quả thực hiện Đề án.

**Điều 3.** Quyết định này có hiệu lực thi hành kể từ ngày ký.

Chánh Văn phòng UBND tỉnh, Giám đốc các Sở, Thủ trưởng các ban, ngành liên quan, Chủ tịch UBND các huyện, thành phố, thị xã và Giám đốc các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trên địa bàn tỉnh chịu trách nhiệm thực hiện Quyết định này./.

**TM. ỦY BAN NHÂN DÂN**  
**KT. CHỦ TỊCH**  
**PHÓ CHỦ TỊCH**  
**Thái Văn Hằng**

**ỦY BAN NHÂN DÂN  
TỈNH NGHỆ AN**

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

**ĐỀ ÁN**  
**ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU**  
**TRÊN ĐỊA BÀN NGHỆ AN GIAI ĐOẠN 2011 - 2015**  
(Kèm theo Quyết định số 3285/QĐ-UBND ngày 19/8/2011 của UBND tỉnh Nghệ An)

**PHẦN I**  
**THỰC TRẠNG XUẤT KHẨU TRÊN ĐỊA BÀN NGHỆ AN GIAI ĐOẠN 2006 - 2010**

**I. ĐẶT VẤN ĐỀ XÂY DỰNG ĐỀ ÁN**

Để phấn đấu đạt chỉ tiêu xuất khẩu đến năm 2010 do Đại hội Tỉnh Đảng bộ lần thứ XVI đề ra, Sở Thương mại (nay là Sở Công Thương) được giao nhiệm vụ xây dựng Dự thảo Đề án "Định hướng phát triển xuất khẩu trên địa bàn tỉnh Nghệ An giai đoạn 2006 - 2010" và đã được UBND tỉnh phê duyệt tại Quyết định số 68/2006/QĐ-UBND ngày 14/7/2006.

Được sự quan tâm chỉ đạo của Tỉnh uỷ, UBND tỉnh, các ban, ngành cấp tỉnh và các địa phương cùng với sự nỗ lực của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh, trong thời gian qua, Đề án nêu trên đã được triển khai đi vào cuộc sống, đạt và vượt các chỉ tiêu đề ra.

Bước vào giai đoạn 2011 - 2015, theo tinh thần của Nghị quyết Đại hội Đại biểu Đảng bộ Tỉnh lần thứ XVII số 01 NQ/ĐH ngày 17/10/2010, phấn đấu đến năm 2015 đạt chỉ tiêu kim ngạch xuất khẩu từ 500 - 550 triệu USD.

Đây là một nhiệm vụ quan trọng, đòi hỏi sự quan tâm, chỉ đạo quyết liệt của các cấp, ngành cũng như sự nỗ lực của các doanh nghiệp, đặc biệt trong điều kiện sản xuất hàng hoá, năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp và hạ tầng phục vụ xuất khẩu trên địa bàn tỉnh còn có những mặt hạn chế chưa đáp ứng yêu cầu. Do vậy, rất cần thiết xây dựng Đề án "Định hướng phát triển xuất khẩu Nghệ An giai đoạn 2011 - 2015" với các mục tiêu, chương trình và lộ trình cụ thể, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tạo công ăn việc làm cho người lao động, đưa Nghệ An thoát khỏi tình trạng nghèo và kém phát triển vào năm 2015.

**II. CĂN CỨ XÂY DỰNG ĐỀ ÁN**

1. Nghị quyết số 01-NQ/TU ngày 17/10/2010 của Ban Thường vụ Tỉnh uỷ về Chương trình hành động triển khai thực hiện Nghị quyết Đại hội Đảng bộ Tỉnh lần thứ XVII;
2. Quyết định số 101/2010/QĐ-UBND ngày 14/12/2010 của UBND Tỉnh về phê duyệt Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Nghệ An giai đoạn 2011 - 2015;
3. Quyết định số 957/QĐ-UBND ngày 29/3/2011 của UBND tỉnh về việc ban hành Kế hoạch triển khai chương trình hành động thực hiện Nghị quyết Đại hội Đảng bộ tỉnh lần thứ XVII;

4. Quy hoạch tổng thể phát triển thương mại Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020 và định hướng đến 2030 ban hành kèm theo Quyết định số 3098/QĐ-BCT ngày 24 tháng 6 năm 2011 của Bộ trưởng Bộ Công Thương;

### **III. KẾT QUẢ XUẤT KHẨU GIAI ĐOẠN 2006 - 2010**

#### **1. Kim ngạch xuất khẩu**

Giai đoạn 2006 - 2010, tổng kim ngạch xuất khẩu trên địa bàn tỉnh Nghệ An đã có bước tăng trưởng đáng kể: Tăng từ 168,8 triệu USD năm 2006 lên 386,3 triệu USD năm 2010, hoàn thành vượt mức 10,3% so với chỉ tiêu kế hoạch kim ngạch xuất khẩu giai đoạn 2006 - 2010 là 350 triệu USD vào năm 2010.

#### **2. Cơ cấu hàng hoá, dịch vụ xuất khẩu**

##### **a) Cơ cấu hàng hoá xuất khẩu**

Cơ cấu hàng hoá xuất khẩu trên địa bàn Nghệ An đã có sự chuyển dịch qua các năm, trong đó:

- Nhóm hàng nông lâm sản: Chiếm tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu hàng hoá xuất khẩu và có xu hướng giảm dần từ 53,4% năm 2006 xuống 47,6 % năm 2010.

- Nhóm hàng công nghiệp, TTCN, khoáng sản: tăng dần từ 46,6% năm 2006 lên 52,4% năm 2010.

*Kết quả xuất khẩu một số mặt hàng như sau:*

(1) *Dăm gỗ*: Là mặt hàng xuất khẩu hàng đầu của các doanh nghiệp Nghệ An có mức tăng trưởng vượt bậc trong giai đoạn 2006 - 2010: Tăng từ 10,4 triệu USD năm 2006 lên 39,8 triệu USD vào năm 2010, đạt mức tăng trưởng bình quân 40%/năm; thị trường xuất khẩu chủ yếu là Trung Quốc, Đài Loan.

(2) *Sản phẩm sắn và tinh bột sắn*: Là nhóm sản phẩm xuất khẩu đứng hàng thứ hai của các doanh nghiệp Nghệ An có mức tăng trưởng cao trong giai đoạn 2006 - 2010: Từ 18,8 triệu USD năm 2006 lên 34,1 triệu USD vào năm 2010 với số lượng xuất khẩu 61.402 tấn, đạt mức tăng trưởng bình quân 16%/năm. Thị trường xuất khẩu chủ yếu, gồm: Trung Quốc, Malaysia, Philippine và Ấn Độ. Một điều đáng lưu ý là trên 80% kim ngạch mặt hàng này được khai thác từ ngoại tỉnh.

(3) *Sản phẩm đá các loại*: Bao gồm đá cục sơ chế, đá xẻ và một ít bột đá siêu mịn. Đây là nhóm hàng xuất khẩu đứng vị trí thứ 3 của các doanh nghiệp trong năm 2010, có mức tăng trưởng cao trong giai đoạn 2006 - 2010: Tăng từ 4,5 triệu USD năm 2006 lên 13,7 triệu USD năm 2010, đạt mức tăng trưởng bình quân 32% năm, xuất sang thị trường 18 nước, bao gồm: Hàn Quốc, Nhật Bản, Trung Quốc, Đài Loan, Hoa Kỳ, Singapore, Indonesia, Malaysia, Ấn Độ, Ả Rập, Pakistan, Isarel, Italy, Mexico, Turmenistan, Panama.

(4) *Nhóm hàng nhựa thông và tùng hương các loại*: Đây là một trong những nhóm hàng có mức tăng trưởng cao trong giai đoạn 2006 - 2010: đạt trên 37% năm, tăng từ 3 triệu USD năm 2006 lên 10,8 triệu USD năm 2010, với thị trường chủ yếu

là Ấn độ, Trung Quốc, Hàn Quốc và Thái Lan. Nguồn hàng xuất khẩu được các doanh nghiệp khai thác cả trong và ngoài tỉnh.

(5) *Nước hoa quả các loại*: Là nhóm hàng có mức tăng trưởng vượt bậc, đạt mức tăng trưởng bình quân ~ 90% năm trong giai đoạn 2006 - 2010, chủ yếu do Công ty CP Thực phẩm Nghệ An xuất khẩu; năm 2010 nhóm hàng này đạt kim ngạch trên 10,7 triệu USD, xuất sang thị trường Hà Lan, Trung Quốc, Đức, Thụy Sĩ và Bồ Đào Nha.

(6) *Gạo tẻ*: Là mặt hàng xuất khẩu truyền thống của các doanh nghiệp Nghệ An; năm 2010 có 6 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu với số lượng 15.281 tấn, đạt kim ngạch trên 7,5 triệu USD xuất sang thị trường các nước, gồm: Trung Quốc, Philippine, Singapore, Lào, Island, Armenia, Belarus, Fiji, Sudan và Hungari. 100% kim ngạch mặt hàng này đều được khai thác từ hàng ngoại tỉnh.

(7) *Cao su*: Đây cũng là một trong những mặt hàng xuất khẩu truyền thống của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh. Trong năm 2010 là mặt hàng xuất khẩu đứng vị trí thứ 7, do 4 doanh nghiệp xuất khẩu, với số lượng 2.422 tấn, đạt kim ngạch trên 7,2 triệu USD xuất sang thị trường Trung Quốc. Một điều lưu ý là 100% kim ngạch mặt hàng này đều được các doanh nghiệp thu gom từ ngoại tỉnh.

(8) *Vật liệu xây dựng, bao gồm sắt thép, xi măng, tấm lợp...*: Trong năm 2010, kim ngạch nhóm hàng này đạt trên 7,2 triệu USD, chủ yếu xuất khẩu sang thị trường Lào; nguồn hàng xuất khẩu khai thác từ trong và ngoại tỉnh.

(9) *Sản phẩm chè*: Đây cũng là một trong những mặt hàng xuất khẩu quan trọng của Nghệ An, góp phần chuyển đổi cơ cấu sản xuất, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động tại các huyện miền núi và trung du Nghệ An. Trong năm 2010 có 4 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu với số lượng 5.379 tấn đạt kim ngạch trên 6,1 triệu USD, chủ yếu xuất sang thị trường các nước: Lào, Ba Lan, Pakistan, Afganistan, Nga và Phần Lan.

(10) *Gỗ và SP gỗ các loại*: Là nhóm mặt hàng xuất khẩu có kim ngạch tương đối ổn định trong giai đoạn 2006 - 2010. Trong năm 2010 có 19 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu trực tiếp, đạt kim ngạch trên 5,5 triệu USD, bao gồm các loại sản phẩm: ván sàn, gỗ xẻ sơ chế, gỗ tròn tái xuất, xuất khẩu sang thị trường: Nhật Bản, Trung Quốc, Đài Loan, Hồng Kông ... Đa phần lượng hàng này đều có nguồn gốc nhập khẩu từ thị trường Lào và các nước khác, chủ yếu hàng mới qua sơ chế, giá trị thấp.

(11) *Xăng dầu & phốt pho lỏng*: Là mặt hàng xuất khẩu mới, đạt kim ngạch trên 5 triệu USD, chủ yếu tái xuất khẩu sang thị trường Lào, Ấn Độ...

(12) *Lạc nhân*: Là một trong những sản phẩm xuất khẩu truyền thống của các doanh nghiệp trên địa bàn Nghệ An, năm 2003 đã đạt kim ngạch trên 16,5 triệu USD xuất khẩu chính ngạch; nhưng trong giai đoạn 2006 - 2010, xuất khẩu chính ngạch bị giảm sút đáng kể, do thương nhân Trung Quốc vào tận thu thông qua đội ngũ tư thương vùng biên giới Việt - Trung.

Diễn hình như năm 2010 có 10 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu trực tiếp với số lượng 3.151 tấn, đạt kim ngạch trên 3,8 triệu USD xuất sang thị trường Thái Lan, Indonesia và Trung Quốc. Ngoài ra, gần 8.000 tấn lạc nhân các loại của Nghệ An đã được bán cho các tư thương vùng biên giới Việt Trung xuất sang Trung Quốc và ~ 6.019 tấn lạc nhân cung ứng cho các doanh nghiệp ngoại tỉnh xuất khẩu sang Thái Lan và Indonesia, đạt giá trị xuất khẩu trên 15 triệu USD. Toàn bộ trị giá hàng xuất khẩu này không được tính trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh.

(13) *Quặng các loại & hàng phế liệu*: Bao gồm: Ilmenite, Zircon, quặng sắt, nhôm vụn... được các doanh nghiệp khai thác cả từ nội tỉnh và ngoại tỉnh xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc, Nhật Bản, Indonesia, Malaysia... đạt kim ngạch ~ 3,6 triệu USD trong năm 2010. Một điều lưu ý là, kim ngạch nhóm hàng này ngày càng giảm, do nguồn hàng khan hiếm dần và chính sách hạn chế xuất khẩu của Nhà nước.

(14) *Hàng dệt may*: Là một trong những mặt hàng xuất khẩu truyền thống của các doanh nghiệp dệt may trên địa bàn tỉnh, góp phần giải quyết việc làm cho nhiều lao động. Trong năm 2010, nhóm hàng này đạt kim ngạch 3,1 triệu USD, gồm quần áo may mặc sẵn, sợi dệt các loại, chủ yếu xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc, Philippine, Nhật Bản, Hoa Kỳ, Honduras, Hà lan, Ba lan, Đức,...

(15) *Hàng thủ công mỹ nghệ*: Đạt kim ngạch 1,6 triệu USD, chủ yếu xuất khẩu sang thị trường Aruba, Canada, Trung Quốc, Pháp, Nhật Bản, Indonesia, Israel, ấn độ, Hàn Quốc, Lào, Malaysia, Ba Lan, Đài Loan, Ả rập Xê út, Hoa Kỳ, Vương quốc Anh... Đáng lưu ý, xuất khẩu hàng hoá vào các thị trường này phần lớn đều qua bạn hàng trung gian nước ngoài.

#### ***b) Cơ cấu dịch vụ xuất khẩu***

Trong giai đoạn 2006 - 2010 xuất khẩu dịch vụ trên địa bàn tỉnh (bao gồm: vận tải biển; dịch vụ du lịch và xuất khẩu lao động) tiếp tục được chú trọng đầu tư phát triển, trong đó năm 2010 xuất khẩu lao động chiếm ~ 94% (205 triệu USD); dịch vụ du lịch và vận tải biển chiếm ~6% (13,2 triệu USD).

### **3. Thị trường xuất khẩu**

#### ***a) Thị trường hàng hoá xuất khẩu***

Đến nay, các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh đã xuất khẩu hàng hoá sang thị trường 78 nước và khu vực trên thế giới.

#### *Một số thị trường chủ yếu:*

- Trung Quốc: Là thị trường xuất khẩu truyền thống và hàng đầu của các doanh nghiệp Nghệ An, năm 2010 đạt kim ngạch trên 87 triệu USD, chiếm 51,8% kim ngạch hàng hoá toàn tỉnh. Các sản phẩm nhập khẩu chủ yếu là: tinh bột sắn, cao su, sản phẩm gỗ, đá trắng, quặng các loại, dăm gỗ, gạo tẻ, nhựa thông, lạc nhân...;

- Ấn Độ: Là thị trường đứng vị trí thứ 2 của các doanh nghiệp Nghệ An trong năm 2010 với kim ngạch 11,8 triệu USD, chiếm 7% trong tổng kim ngạch XK, gồm nhựa thông, tùng hương, nền đất, đá trắng, phốt pho lỏng...

- Hàn Quốc: Năm 2010 nhập khẩu từ các doanh nghiệp Nghệ An trên 10,6 triệu USD, chiếm tỷ trọng ~ 6,4%, gồm: Sợi dệt, nhựa thông & tùng hương, đá trắng các loại, nhôm vụn...

- Hà Lan: Năm 2010 vươn lên vị trí thứ 4 đạt kim ngạch 10,1 triệu USD, gồm nước hoa quả, hàng may mặc, bột lửa gas...

- Lào: Là thị trường quen thuộc của các doanh nghiệp Nghệ An với phương thức kinh doanh đơn giản, năm 2010 kim ngạch đạt trên 8,4 triệu USD, chiếm 5%, chủ yếu nhập các sản phẩm: chè, sắt thép xây dựng, hàng công nghệ phẩm, gạo tẻ, thủy sản, vải PP, hạt nhựa, cồng các loại...

- Thị trường một số nước Asean khác, như Philippine, Indonesia, Thái Lan, Malaysia, Singapore: Kim ngạch đạt trên 12,5 triệu USD, chủ yếu nhập khẩu các loại sản phẩm: Lạc nhân, nhựa thông, cơm dừa, bao Polime, đậu xanh, gạo tẻ, tinh bột sắn...

#### ***b) Thị trường xuất khẩu lao động***

Thị trường xuất khẩu lao động chủ yếu là các nước Đài loan, Hàn quốc, Nhật bản, Lào, Malaysia.

#### **4. Chủ thể tham gia hoạt động xuất nhập khẩu**

Trong giai đoạn 2006 - 2010, số lượng doanh nghiệp tham gia hoạt động xuất nhập khẩu tăng nhanh; riêng 2 năm 2009 - 2010 trên địa bàn tỉnh đã có 257 doanh nghiệp thực có tham gia hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu.

Phân tích theo loại hình doanh nghiệp tham gia xuất khẩu, trong năm 2010:

- Doanh nghiệp địa phương chiếm 82,7% với kim ngạch xuất khẩu đạt 138,9 triệu USD;

- Doanh nghiệp trung ương và quốc phòng chiếm 10,6% với kim ngạch đạt 17,9 triệu USD;

- Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) chiếm 6,7% với kim ngạch đạt 11,3 triệu USD.

### **IV. ĐÁNH GIÁ TỔNG QUÁT THỰC TRẠNG XUẤT KHẨU TRÊN ĐỊA BÀN NGHỆ AN GIAI ĐOẠN 2006 - 2010**

#### **1. Kết quả đạt được**

Trong những năm qua, phát triển xuất khẩu đã có những đóng góp đáng kể vào chuyển đổi cơ cấu kinh tế trên địa bàn tỉnh. Xuất khẩu đã trở thành một trong những động lực chủ yếu gia tăng phát triển sản xuất, góp phần ổn định kinh tế, xã hội như giải quyết việc làm, tăng thu nhập, xóa đói, giảm nghèo.

- Về quy mô, năm 2010 kim ngạch xuất khẩu đạt 386,3 triệu USD/chỉ tiêu kế hoạch 350 triệu USD, hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kế hoạch 10,3%.

- Về tốc độ tăng trưởng, đạt mức tăng trưởng bình quân 22,9%/năm, cao hơn chỉ tiêu kế hoạch đề ra là 18,5 - 21,7%/năm;

- Cơ cấu hàng hoá xuất khẩu thay đổi theo chiều hướng tích cực: tỷ lệ hàng công nghiệp, khoáng sản và hàng qua chế biến tăng cao, chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của cả tỉnh.

- Thị trường xuất khẩu hàng hoá tiếp tục được mở rộng: Đến năm 2010 các doanh nghiệp Nghệ An đã xuất khẩu hàng hoá sang thị trường 78 nước và khu vực.

- Xuất khẩu dịch vụ có bước tăng trưởng: Năm 2010 đạt trên 218,2 triệu USD (trong đó xuất khẩu lao động ~ 205 triệu USD), tăng gấp 3,2 lần so với năm 2006 (67,6 triệu USD).

- Chủ thể tham gia xuất khẩu không ngừng tăng cả về lượng lẫn về chất: Trong hai năm 2009 - 2010 đã có 257 doanh nghiệp thực có tham gia hoạt động xuất/và hoặc nhập khẩu.

## **2. Một số tồn tại**

- Quy mô hàng hoá xuất khẩu vẫn còn nhỏ bé, tăng trưởng không vững chắc, chưa khai thác hết tiềm năng và thế mạnh của tỉnh; kim ngạch xuất khẩu bình quân theo đầu người vẫn đạt thấp so với mức bình quân chung của cả nước.

- Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu còn chưa hợp lý: đa phần là hàng nông lâm hải sản sơ chế, ít có hàng công nghiệp chế biến có giá trị lớn; Chủng loại hàng hóa đơn điệu, ít xuất hiện mặt hàng mới với kim ngạch cao.

- Hàng hóa xuất khẩu được sản xuất tại Nghệ An chiếm tỷ trọng còn khá “khiêm tốn”, chỉ đạt xấp xỉ ngưỡng 50% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh. Kim ngạch một số sản phẩm xuất khẩu truyền thống trước đây của các doanh nghiệp Nghệ An như lạc nhân, thủy hải sản, súc sản chế biến... ngày càng giảm.

Nhiều mặt hàng xuất khẩu của các doanh nghiệp vẫn còn phụ thuộc vào nguồn hàng ngoại tỉnh (như tinh bột sắn, cao su, gạo tẻ, hạt tiêu, cà phê, nguyên liệu chanh leo, sản phẩm gỗ...) và thị trường ngoài nước; trong khi một lượng hàng xuất khẩu không nhỏ sản xuất tại Nghệ An lại không được tham gia tính vào kim ngạch xuất khẩu của tỉnh, do các doanh nghiệp, tư thương ngoại tỉnh vào cạnh tranh với các doanh nghiệp trong tỉnh thu gom, khai thác xuất khẩu (như lạc nhân, thiếc thỏi, đá trắng, một số khoáng sản, thủy hải sản...).

- Mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Nghệ An chưa có (hoặc có nhưng với thị phần không đáng kể) trong danh mục 10 mặt hàng xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam, như: dầu thô, dệt may, giày dép, thủy hải sản, sản phẩm gỗ, linh kiện điện tử, gạo tẻ, cao su, cà phê, hàng thủ công mỹ nghệ.

- Kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của tỉnh: Năm 2010 chỉ đạt 11,29 triệu USD, chiếm 6,7% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh; trong khi đó trên địa bàn cả nước, các doanh nghiệp FDI chiếm trên 54% tổng kim

ngạch xuất khẩu của cả nước, đạt kim ngạch ~ 38,8/71,6 tỷ USD, bao gồm cả kim ngạch xuất khẩu dầu thô.

- Thị trường xuất khẩu hàng hoá Nghệ An mặc dù trong thời gian qua có bước tiến đáng kể, song vẫn còn hạn hẹp, bán hàng ít, quan hệ bán hàng thiếu ổn định, thậm chí còn qua trung gian.

### **3. Nguyên nhân**

#### **a) Nguyên nhân thành tựu**

- Nguyên nhân chủ quan

+ Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trên địa bàn tỉnh ngày càng có kinh nghiệm hơn trong buôn bán với bạn hàng nước ngoài.

+ Sự quan tâm của lãnh đạo tỉnh, ngành về công tác xuất khẩu và đặc biệt là công tác này được coi là một trong những nhiệm vụ trọng tâm trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội của tỉnh. Nhiều cơ chế chính sách về ưu tiên đầu tư phát triển sản xuất hàng hoá xuất khẩu; tạo vùng nguyên liệu; xây dựng cơ sở hạ tầng; công tác thuỷ lợi phí; khuyến khích ứng dụng khoa học kỹ thuật tiên tiến; chính sách khuyến khích tiêu thụ hàng nông sản đã được tỉnh ban hành, đi vào cuộc sống.

+ Nghệ An cũng đã huy động và thu hút được một số dự án đầu tư phục vụ sản xuất hàng xuất khẩu, kể cả vốn đầu tư nước ngoài. Công tác xúc tiến thương mại, đầu tư và du lịch, khuyến công.... bước đầu đã mang lại hiệu quả thiết thực cho doanh nghiệp.

+ Xuất khẩu lao động đã được các cấp ngành địa phương chú trọng phát triển, đáp ứng nguyện vọng của người lao động trên địa bàn, nhất là lao động nông thôn; nhờ đó đã giải quyết tốt việc làm và thu nhập cho người lao động, tạo mức tăng trưởng khá trong doanh thu ngoại tệ về xuất khẩu lao động.

- Nguyên nhân khách quan

+ Việc Việt Nam gia nhập WTO đã tạo thị trường rộng mở cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trên địa bàn.

+ Sự phục hồi của nền kinh tế thế giới trong 2 năm qua (2009 - 2010) làm tăng nhu cầu nhập khẩu hàng hoá của các khu vực và quốc gia trên thế giới, đã hút một lượng lớn hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam, trong đó có Nghệ An.

#### **b) Nguyên nhân tồn tại**

- Nguyên nhân chủ quan

+ Nghệ An chưa có vùng trọng điểm sản xuất hàng hóa xuất khẩu với khối lượng lớn như tại một số vùng miền khác (như: lúa gạo, thuỷ hải sản vùng đồng bằng sông Cửu Long; cà phê Miền Trung Tây Nguyên; cao su Đồng Nai,...)

+ Nhận thức về hội nhập kinh tế quốc tế; về vai trò của công tác xuất khẩu đối với nền kinh tế của một số sở, ngành, huyện thị, doanh nghiệp chưa đầy đủ, dẫn đến công tác chỉ đạo thực hiện các chương trình phát triển sản xuất các mặt hàng xuất khẩu chưa được các ngành, địa phương quan tâm chỉ đạo quyết liệt.

+ Năng lực cạnh tranh trên địa bàn tỉnh vẫn còn kém trên cả 3 cấp độ: tiềm lực kinh tế, doanh nghiệp và mặt hàng xuất khẩu, thể hiện:

(i) Nền kinh tế tỉnh nhà còn ở điểm xuất phát thấp. Nghệ An chưa phải là vùng kinh tế trọng điểm được Trung ương đặc biệt quan tâm đầu tư, lại xa các cực phát triển kinh tế lớn của cả nước.

(ii) Sức cạnh tranh của sản phẩm Nghệ An còn yếu cả trên thị trường trong nước và nước ngoài: số lượng manh mún; chất lượng chưa đáp ứng yêu cầu tiêu chuẩn quốc tế, thị phần nhỏ; giá thành cao; mẫu mã ít đổi mới, kiểu dáng lạc hậu; công tác vệ sinh và an toàn thực phẩm một số sản phẩm chưa đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế...

(iii) Năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trên địa bàn tỉnh chưa cao, đa phần là doanh nghiệp vừa và nhỏ: nguồn tài chính hạn hẹp, năng lực sản xuất và kinh doanh nhỏ bé, trình độ quản lý bất cập so với yêu cầu hội nhập, sức vươn ra thị trường yếu, kinh nghiệm và kỹ năng trong giao dịch đối ngoại chưa nhiều...

+ Đầu tư xã hội cho các ngành công nghiệp phụ trợ và hạ tầng phục vụ xuất khẩu (như cảng biển, cửa khẩu, sân bay, đường giao thông, hệ thống điện, nước...) nhìn chung còn thấp, chưa đáp ứng yêu cầu hội nhập và phát triển. Một số chương trình, dự án liên quan đến phát triển sản xuất hàng hoá xuất khẩu, mặc dù đã được triển khai thực hiện, nhưng tính khả thi không cao, chậm tiến độ.

+ Công tác tổ chức, đào tạo và sử dụng nguồn nhân lực còn nhiều bất cập. Tỉnh còn thiếu đội ngũ doanh nhân có trình độ, năng động biết quản lý và giàu kinh nghiệm kinh doanh xuất nhập khẩu. Đội ngũ cán bộ nắm vững nghiệp vụ xuất nhập khẩu và thành thạo ngoại ngữ; thợ lành nghề, công nhân kỹ thuật trong các doanh nghiệp còn thiếu và yếu.

- *Nguyên nhân khách quan*

+ Giá cả nhiều loại hàng hoá trên thị trường thế giới biến động bất thường, như dầu thô, xăng dầu, giá vàng, tỷ giá một số ngoại tệ mạnh, lãi suất ngân hàng... gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong sản xuất và kinh doanh.

+ Cùng với xu thế hội nhập, ngày càng xuất hiện nhiều rào cản thương mại mới tinh vi như chống phá giá, tiêu chuẩn xã hội, môi trường, an toàn vệ sinh thực phẩm... gây khó khăn và tổn thất không nhỏ cho hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh.

## PHẦN II

### ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

#### XUẤT KHẨU TRÊN ĐỊA BÀN NGHỆ AN GIAI ĐOẠN 2011 - 2015

##### I. BỐI CẢNH QUỐC TẾ VÀ TÌNH HÌNH TRONG NƯỚC

###### 1. Bối cảnh quốc tế

Nước ta bước vào thời kỳ chiến lược mới trong bối cảnh thế giới đang thay đổi nhanh, phức tạp và khó lường:

- Sau khủng hoảng tài chính - kinh tế toàn cầu, thế giới sẽ bước vào một giai đoạn phát triển mới. Sự phát triển mạnh mẽ của một số nước khu vực trong điều kiện hội nhập Đông Á và việc thực hiện các hiệp định mậu dịch tự do ngày càng sâu rộng, *mở ra thị trường rộng lớn nhưng cũng tạo ra sự cạnh tranh quyết liệt.*

- Quá trình tái cấu trúc các nền kinh tế và điều chỉnh các thể chế tài chính toàn cầu sẽ diễn ra mạnh mẽ, gắn với những bước tiến mới về khoa học, công nghệ và sử dụng tiết kiệm năng lượng, tài nguyên. Mặt khác, khủng hoảng còn để lại hậu quả nặng nề, *chủ nghĩa bảo hộ trở lại trở thành rào cản lớn cho thương mại quốc tế.*

- Các nền kinh tế là *thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản tăng trưởng chậm.* Cuộc khủng hoảng nợ công của khu vực đồng Euro và thâm hụt ngân sách cao ở nhiều nước có thể gây biến động về tỷ giá giữa các đồng tiền, làm cho tính bất định và độ rủi ro tăng lên, tác động mạnh tới xuất nhập khẩu, đầu tư, chính sách tài khóa và tiền tệ của các quốc gia.

- *Lạm phát đang trở thành mối lo hàng đầu của tất cả các quốc gia.* Giá các mặt hàng chiến lược tăng mạnh đang đe dọa đến an ninh năng lượng và an ninh lương thực của các nước.

## **2. Tình hình đất nước**

- Trong 10 năm thực hiện Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2001 - 2010, đất nước ta đã ra khỏi tình trạng kém phát triển, bước vào nhóm phát triển có thu nhập trung bình. *Diện mạo của đất nước có nhiều thay đổi.* Thế và lực của đất nước vững mạnh thêm nhiều; vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế được nâng lên, tạo ra những tiền đề quan trọng để đẩy nhanh công nghiệp hoá, hiện đại hóa đất nước và nâng cao chất lượng cuộc sống của nhân dân.

- Tuy nhiên, những *thành tựu đạt được chưa tương xứng với tiềm năng và yêu cầu hội nhập.* Kinh tế phát triển chưa bền vững, chất lượng tăng trưởng, năng suất, hiệu quả, sức cạnh tranh của nền kinh tế còn thấp, các cân đối kinh tế vĩ mô chưa thật vững chắc.

Lạm phát tăng cao; một số mặt hàng chiến lược như xăng dầu, điện được điều chỉnh tăng theo giá thị trường, gây tác động dây chuyền đến việc tăng giá một loạt hàng hoá và dịch vụ, tăng lãi suất ngân hàng, tỷ giá ngoại tệ dẫn biên độ theo chính sách nới lỏng tiền tệ... làm *tăng nguy cơ mất ổn định kinh tế vĩ mô.* Hệ thống cơ sở hạ tầng yếu kém cản trở cho sự phát triển. Thiên tai, bão lũ và biến đổi khí hậu, dịch bệnh là các yếu tố có tác động xấu đến sự phát triển của các ngành, trước hết là sản xuất nông nghiệp và đời sống nhân dân.

Tình hình đất nước và bối cảnh quốc tế nêu trên tạo cho nước ta vị thế mới với những thuận lợi và cơ hội to lớn cùng những khó khăn và thách thức gay gắt trong việc thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội nói chung và công tác xuất khẩu nói riêng.

### **3. Thuận lợi và khó khăn của Nghệ An trong phát triển xuất khẩu**

#### **a) Thuận lợi**

- Nghệ An có nguồn lao động dồi dào (dân số gần 3 triệu người);
- Có đất, rừng, biển và khí hậu thích nghi cho nhiều loại cây trồng, vật nuôi có giá trị kinh tế cao có tiềm năng tạo nguồn hàng nông lâm hải sản xuất khẩu phong phú; có một số khoáng sản có thể khai thác quy mô công nghiệp;
- Vị trí địa lý chiến lược thuận lợi (có ga tàu, sân bay, cảng biển, cửa khẩu quốc gia/quốc tế, quốc lộ 1A...), Nghệ An lại nằm trên ngã tư giao lưu hàng hoá Bắc - Nam và từ Thái Lan - Lào - ra biển đông, là điểm hội tụ các luồng giao lưu văn hoá du lịch, có điều kiện để phát triển giao lưu hàng hoá, du lịch, dịch vụ trong nước và với các nước bạn Lào, Thái Lan cũng như với các nước khác trên thế giới.
- Nghệ An đang được Chính phủ quan tâm; nhiều đề án có ý nghĩa chiến lược đang được triển khai thực hiện.

#### **b) Khó khăn**

- Nghệ An đang là một tỉnh nghèo; kết cấu hạ tầng (hệ thống cảng biển, trong đó phải có thương cảng lớn, sân bay quốc tế, hệ thống đường cao tốc đối ngoại đi ra các nước trong khu vực, hệ thống thông tin liên lạc, hệ thống cung cấp và truyền tải điện, hệ thống cấp thoát nước và xử lý chất thải...) chưa đáp ứng yêu cầu phát triển và hội nhập;
- Nhân công nhiều nhưng chất lượng lao động thấp;
- Tài nguyên đa dạng nhưng trữ lượng nhỏ, rừng bị khai thác cạn kiệt. Điều kiện khí hậu không thuận lợi, mưa bão lụt bất thường, gây ảnh hưởng xấu đến sản xuất và kinh doanh;
- Doanh nghiệp Nghệ An đa phần đều là doanh nghiệp nhỏ, vốn ít; trình độ quản trị doanh nghiệp thấp, thiếu cán bộ quản lý năng động, có năng lực thực tiễn;

### **III. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU GIAI ĐOẠN 2011 - 2015**

#### **1. Quan điểm, mục tiêu phát triển xuất khẩu**

##### **a) Quan điểm chỉ đạo**

- Đẩy mạnh phát triển xuất khẩu trên cơ sở khai thác triệt để lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh, góp phần tăng trưởng GDP, đẩy nhanh tốc độ chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy phát triển sản xuất, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động trên địa bàn tỉnh.
- Phát triển xuất khẩu nhanh và bền vững trên cơ sở khai thác hợp lý tài nguyên thiên nhiên, hạn chế ô nhiễm môi trường và cạn kiệt tài nguyên, đẩy mạnh đầu tư phát triển sản xuất các mặt hàng và dịch vụ xuất khẩu phù hợp với tiềm năng lợi thế của tỉnh, nhất là công nghiệp chế biến để có những sản phẩm giá trị cao từ nguồn nguyên liệu nông lâm hải sản, khoáng sản, hạn chế xuất thô và coi đây là

một giải pháp để có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu một cách đột biến trong giai đoạn 2011 - 2015; Chú trọng xuất khẩu dịch vụ, xuất khẩu lao động.

- Huy động sự tham gia rộng rãi của mọi thành phần kinh tế vào hoạt động xuất khẩu. Chú trọng thu hút đầu tư trong nước và nước ngoài để nâng cao năng lực sản xuất hàng hoá xuất khẩu trong tỉnh như: dệt may, chế biến nông lâm hải sản, rau quả, sản phẩm gỗ, khoáng sản và đá trắng các loại v.v...

- Chủ động hội nhập kinh tế khu vực và thế giới; Gắn kết thị trường trong nước với thị trường ngoài nước; duy trì và mở rộng, đa dạng hoá thị trường xuất khẩu để tránh lệ thuộc, rủi ro trong xuất khẩu.

### ***b) Mục tiêu***

Nỗ lực gia tăng tốc độ tăng trưởng xuất khẩu, góp phần đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa, tạo công ăn việc làm, tăng thu ngoại tệ; Chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng giảm xuất khẩu hàng thô, nâng cao giá trị gia tăng, gia tăng sản phẩm chế biến, thúc đẩy xuất khẩu dịch vụ; mở rộng, đa dạng hóa thị trường và phương thức kinh doanh; hội nhập thành công vào kinh tế khu vực và thế giới.

### ***c) Các chỉ tiêu cụ thể giai đoạn 2011 - 2015***

- *Quy mô, tốc độ*: Phấn đấu đến năm 2015, tổng kim ngạch xuất khẩu (bao gồm cả xuất khẩu hàng hoá, xuất khẩu lao động và dịch vụ thu ngoại tệ) đạt 500 - 550 triệu USD; trong đó:

+ Về kim ngạch xuất khẩu hàng hoá, nhịp độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2011 - 2015 là 12,3 - 14,5%/năm. Phấn đấu đến năm 2015, kim ngạch xuất khẩu hàng hoá đạt 300 - 330 triệu USD, chiếm tỷ trọng 60% trong tổng kim ngạch xuất khẩu;

+ Về xuất khẩu lao động và dịch vụ: Vẫn giữ nguyên nhịp độ hiện thời; tăng trưởng chủ yếu về doanh thu ngoại tệ từ dịch vụ du lịch và vận tải biển; phấn đấu đến năm 2015 đạt từ 200 - 220 triệu USD, chiếm tỷ trọng 40% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh.

#### ***- Cơ cấu hàng hoá xuất khẩu***

Trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá dự kiến đạt từ 300 - 330 triệu USD vào năm 2015:

+ Hàng nông lâm hải sản chiếm 35,8 - 36%, đạt kim ngạch ~108 - 118 triệu USD;

+ Hàng công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp và khoáng sản, VLXD chiếm ~64,0 - 64,2%, đạt kim ngạch ~ 192 - 212 triệu USD.

#### ***- Cơ cấu dịch vụ xuất khẩu***

Trong tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ dự kiến đạt từ 200 - 220 triệu USD vào năm 2015:

+ Xuất khẩu lao động: Giai đoạn 2011 - 2015 phấn đấu mỗi năm đưa từ 10 - 11 ngàn lao động đi làm việc ở nước ngoài với; dự tính kim ngạch xuất khẩu lao động đạt ~ 170 - 180 triệu USD, chiếm ~ 81,8 - 85,0% trong tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ.

+ Dịch vụ du lịch: Dự kiến đến năm 2015 đạt doanh thu ngoại tệ khoảng 25 - 30 triệu USD, chiếm ~ 12,5 - 13,6 % trong tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ.

+ Vận tải biển, dịch vụ giao nhận cảng biển và các dịch vụ khác: Với các dịch vụ bốc xếp, sửa chữa, vận tải, các loại hình dịch vụ khác... dự kiến doanh thu ngoại tệ đạt ~ 5 - 10 triệu USD vào năm 2015, chiếm ~ 2,5 - 4,6% trong tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ.

## **2. Định hướng phát triển một số mặt hàng xuất khẩu chủ yếu giai đoạn 2011 - 2015**

Từ nghiên cứu, phân tích dự báo tình hình thị trường thế giới; xét tiềm năng và nguồn lực phát triển kinh tế của tỉnh, Nghệ An xác định *11 nhóm/mặt hàng xuất khẩu chủ yếu* giai đoạn 2011 - 2015, bao gồm: Nhóm sản phẩm gỗ; lạc nhân; chè; sản phẩm sắn các loại; nhóm hàng thủy hải sản; sản phẩm hoa quả chế biến; sản phẩm đá các loại; nhóm hàng dệt, may; hàng thủ công mỹ nghệ và sản phẩm làng nghề; cao su; cà phê.

*(Về dịch vụ du lịch và xuất khẩu lao động có chương trình phát triển riêng)*

Điều kiện và khả năng phát triển một số mặt hàng xuất khẩu chủ yếu:

### **(1) Nhóm sản phẩm gỗ**

#### *1.1 Thuận lợi*

- Nghệ An là một tỉnh có diện tích rừng khá lớn với nguồn nguyên liệu tiềm năng để phát triển loại sản phẩm này.

- Là tỉnh có biên giới giáp với Lào, gần Myanmar, thuận tiện cho nhập khẩu gỗ nguyên liệu với chi phí hợp lý.

- Tận dụng nguồn lao động dồi dào; mạng lưới các cơ sở chế biến sản phẩm gỗ sẵn có của các doanh nghiệp trên địa bàn.

- Tỉnh rất quan tâm tới đầu tư phát triển ngành hàng sản xuất, chế biến gỗ.

- Nhu cầu thế giới về mặt hàng này tăng ổn định

#### *1.2. Khó khăn*

- Rừng bị khai thác cạn kiệt từ nhiều năm trước đã ảnh hưởng không tốt đến nguồn tài nguyên quý giá này.

- Phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu;

- Đội ngũ thợ thủ công lành nghề, thợ bậc cao, nhất là nghệ nhân làng nghề thiếu; chưa có bạn hàng mang tính ổn định và lâu dài;

- Đơn điệu về chủng loại sản phẩm (chủ yếu là ván sàn sơ chế, dăm gỗ...); chưa có thương hiệu sản phẩm ở thị trường nước ngoài; ít có các công ty có dây chuyền máy móc thiết bị hiện đại, không có sự chuyên giao công nghệ giữa các nhà sản xuất;

- Năng lực sản xuất & kinh doanh của doanh nghiệp yếu kém, không đáp ứng được những đơn hàng lớn, trong khi đó chưa có sự phối hợp, liên doanh liên kết giữa các nhà sản xuất trên địa bàn.

### *1.3 Mục tiêu*

- Mục tiêu đến 2015 dự kiến xuất khẩu từ 55 - 60 triệu USD từ nhóm hàng này, bao gồm các loại sản phẩm: Đồ gỗ gia dụng; ván sàn; dăm gỗ, bột giấy..., chiếm khoảng 18,1 - 18,3% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Nghệ An; thị trường tiêu thụ chủ yếu là Đài loan, Hàn Quốc, Nhật Bản và Trung Quốc.

### *1.4 Giải pháp phát triển*

- Tạo nguồn nguyên liệu ổn định cả trong nước và từ nguồn nhập khẩu;  
- Tăng cường liên doanh liên kết với các đơn vị ngoại tỉnh, kêu gọi nhà đầu tư nước ngoài vào Nghệ An đầu tư phát triển chế biến gỗ nhằm tạo nguồn hàng phong phú phục vụ xuất khẩu.

- Hạn chế xuất khẩu sản phẩm thô, sơ chế để gia tăng giá trị sản phẩm xuất khẩu; chú trọng công tác đào tạo đội ngũ thợ lành nghề, nghệ nhân, cán bộ nghiệp vụ thành thạo ngoại ngữ; quan tâm công tác xây dựng thương hiệu, danh tiếng doanh nghiệp trong xuất khẩu sản phẩm gỗ.

## **(2) Lạc nhân**

Nghệ An là một trong những tỉnh có diện tích và sản lượng lạc lớn nhất nước với chất lượng hàng đầu được thị trường trong và ngoài nước chấp nhận. Đây là mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Nghệ An, có số lượng lớn, thị trường tiêu thụ rộng, nhất là thị trường các nước ASEAN - rất gần về vị trí địa lý và có mối quan hệ thương mại nội khối.

Trong thời gian tới lạc vẫn là loại cây công nghiệp ngắn ngày được tỉnh ưu tiên đầu tư phát triển với diện tích dự kiến khoảng 25.000 ha; năng suất 28 tạ/ha, tổng sản lượng lạc trên 70.000 tấn.

### *2.1 Thuận lợi*

- Nhu cầu trên thị trường thế giới lớn và có xu hướng tăng, không dưới 1,5 triệu tấn/năm, tập trung chủ yếu ở khu vực các nước Châu Á, EU.

- Giá cả trên thế giới trong những năm gần đây tăng cao; một số nước sản xuất chính giảm sản lượng.

### *2.2 Khó khăn*

- Diện tích hạn chế; công tác thu hoạch và chế biến sau thu hoạch ít được quan tâm đầu tư. Hệ thống kho tàng, công nghệ chế biến, bảo quản lạc hậu.

- Thiên tai hạn hán, lũ lụt, bệnh dịch thường xuyên xảy ra cùng với khí hậu nóng ẩm và mưa nhiều trong vụ thu hoạch lạc thường ảnh hưởng không tốt đến chất lượng lạc.

- Giá cả không ổn định; dịch vụ marketing yếu và thiếu; lạc nhân xuất khẩu Nghệ An bị mất uy tín trong những năm qua, hệ quả của lối kinh doanh theo kiểu "cú nhát, chụp giật".

- Trong điều kiện thị trường mở, các doanh nghiệp Nghệ An chịu sự cạnh tranh mạnh mẽ của các doanh nghiệp ngoại tỉnh và thương nhân nước ngoài vào Nghệ An khai thác hàng xuất khẩu.

### *2.3 Mục tiêu*

Mục tiêu phấn đấu đến năm 2015 xuất khẩu được 20.000 - 25.000 tấn lạc nhân, bao gồm cả hàng thu gom từ ngoại tỉnh, đạt kim ngạch xuất khẩu 25 - 30 triệu USD, chiếm từ 8,3 - 9,0% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của tỉnh. Thị trường tiêu thụ chính vẫn là các nước ASEAN, Trung Quốc.

### *2.4 Giải pháp phát triển*

- Phục tráng giống lạc sen; đưa giống mới năng suất cao vào sản xuất, áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào nông nghiệp, chính sách thâm canh, nâng cao năng suất, chất lượng và sản lượng lạc.

- Đầu tư cơ sở vật chất cho công tác chế biến, bảo quản sau thu hoạch bằng các công nghệ hiện đại tiên tiến nhằm giảm ẩm độ và độc tố aflatoxine, nâng cao chất lượng sản phẩm, khôi phục lại uy tín lạc nhân Nghệ An trên thị trường các nước trong khu vực.

- Tăng cường liên doanh liên kết trong kinh doanh, tránh tình trạng tranh mua tranh bán không lành mạnh. Gắn kết "Nhà nông - Nhà doanh nghiệp - Nhà khoa học" trong sản xuất và kinh doanh sản phẩm lạc.

- Đẩy mạnh công tác nắm nguồn hàng, kể cả thu gom từ ngoại tỉnh. Khôi phục và mở rộng thị trường, bán hàng tiêu thụ ngoài nước; tăng cường công tác tiếp thị, xúc tiến thương mại, bảo đảm chữ tín trong kinh doanh, duy trì và mở rộng bán hàng truyền thống để tăng kim ngạch xuất khẩu.

## **(3) Chè**

Theo quy hoạch phát triển ngành chè của Nghệ An, phấn đấu đến năm 2015 đạt tổng diện tích 12.000 ha, trong đó diện tích kinh doanh 9.430 ha; năng suất 110 tạ/ha; sản lượng chè búp tươi đạt trên 103.730 tấn.

### *3.1. Thuận lợi*

- Nghệ An có tiềm năng để phát triển: Với địa hình trung du, miền núi chiếm 3/4 diện tích đất đai tự nhiên rất thích hợp cho phát triển trồng chè.

- Kinh nghiệm trồng chè có từ rất lâu đời tại các huyện miền núi và trung du trên địa bàn tỉnh. Cây chè được phát triển cả từ các hộ gia đình, nông trang viên cho đến các nông trường, tổng đội thanh niên xung phong trên địa bàn tỉnh.

- Mối liên kết từ sản xuất đến kinh doanh chè đã được thiết lập: Nông trường viên/hộ gia đình - Nông trường - Xí nghiệp - Công ty kinh doanh. Cơ sở chế biến, hạ tầng kỹ thuật vùng nguyên liệu chè đã được quan tâm đầu tư.

### *3.2. Khó khăn*

- Kỹ thuật canh tác và chế biến, bảo quản sau thu hoạch chưa phù hợp; thiếu cơ sở vật chất bảo quản, lưu kho.

- Xuất khẩu chè sơ chế, giá trị thấp, chất lượng không ổn định. Thương hiệu chè Nghệ An chưa được phát triển trong giao dịch chào bán với bạn hàng nước ngoài (Nghean Tea).

### *3.3. Mục tiêu*

Phần đầu xuất khẩu khoảng 15.000 tấn chè búp khô, đạt kim ngạch 20 - 23 triệu USD, chiếm ~ 6,7 - 7,0% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Nghệ An vào năm 2015; thị trường chính vẫn là một số nước EU, Hoa Kỳ, Nga, Trung Cận Đông.

### *3.4. Giải pháp phát triển*

#### *- Giải pháp về nông nghiệp*

+ Triển khai thực hiện tốt quy hoạch được duyệt. Tập trung trồng các giống chè chất lượng cao để cải tạo quỹ gen chè và giống chè hiện nay.

+ Cải tạo hệ thống canh tác, chú trọng công tác thuỷ lợi để đưa diện tích tưới vào thâm canh cao. Cải tiến cơ bản cơ cấu phân bón, trồng cây xanh, cây bóng mát theo phương thức kết hợp nông lâm.

+ Thực hiện chương trình khuyến nông từ khâu chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh, thu hái và chế biến chè.

#### *- Giải pháp về chế biến sản phẩm*

Trước hết phải cải tạo nâng cấp thiết bị, đổi mới dây chuyền công nghệ chế biến chè để cân đối năng lực sản xuất; tăng cường kiểm tra chất lượng sản phẩm từ khâu nguyên liệu đến sản phẩm cuối cùng; đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ cho cán bộ kỹ thuật và công nhân chế biến chè.

#### *- Giải pháp tạo lập và mở rộng thị trường xuất khẩu*

Tiếp tục duy trì và mở rộng thị trường xuất khẩu; tăng cường tiếp thị, quảng cáo giới thiệu sản phẩm mang thương hiệu "Chè Nghệ An - Nghean Tea", đa dạng hoá hình thức kinh doanh.

## **(4) Sản phẩm sản các loại**

### *4.1 Thuận lợi*

Hàng năm Trung Quốc có nhu cầu rất lớn và ổn định nhóm sản phẩm này nhằm sử dụng vào sản xuất rượu, cốm, chế biến thực phẩm và thức ăn gia súc. Theo lộ trình Thu hoạch sớm (EHP) giữa Trung quốc và các nước ASEAN, thuế nhập khẩu vào Trung Quốc là 0%, nên doanh nghiệp Việt Nam nói chung, Nghệ An nói riêng có nhiều cơ hội xuất khẩu mặt hàng này sang Trung Quốc.

Định hướng phát triển đến năm 2015 trên địa bàn Nghệ An, phần đầu đạt diện tích quy hoạch 9.000 ha, trong đó diện tích sản nguyên liệu cho sản phẩm

khoảng 4.000 ha; năng suất 400 tạ/ha (cao hơn năng suất bình quân của cả nước); tổng sản lượng sản nguyên liệu đạt khoảng 160.000 tấn.

#### 4.2 Khó khăn

Nguồn sản phẩm tinh bột sản phụ thuộc lớn vào thu mua ngoại tỉnh (~ 70%) nên khó khăn cho các doanh nghiệp trong việc chủ động nguồn hàng.

#### 4.3 Mục tiêu

Mục tiêu phấn đấu đến năm 2015 xuất khẩu 100.000 tấn tinh bột sản, trong đó thu mua từ ngoại tỉnh ~ 70.000 tấn, đạt kim ngạch ~ 45 - 50 triệu USD, chủ yếu xuất khẩu sang Trung Quốc. Mặt hàng này chiếm tỷ trọng ~ 15 - 15,2% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Nghệ An.

#### 4.4 Giải pháp phát triển

- Ổn định vùng nguyên liệu, phục vụ cho các nhà máy trên địa bàn tỉnh hoạt động đúng công suất (30.000 tấn sản phẩm/năm);

- Tăng cường công tác xúc tiến thương mại, tìm kiếm đối tác nhập khẩu từ thị trường Trung Quốc để ký kết các hợp đồng dài hạn và ổn định.

- Tăng cường công tác liên doanh liên kết với các nhà máy sản xuất trong nước để tạo đầu vào ổn định.

### **(5) Nhóm hàng thuỷ hải sản**

#### 5.1 Thuận lợi

- Nghệ An có điều kiện tự nhiên thuận lợi cho đánh bắt và nuôi trồng hải sản: Bờ biển dài trên 82 km; có các vùng nước ngọt, nước lợ lớn.

- Công tác nuôi trồng thuỷ hải sản đang được tỉnh chú trọng phát triển; cư dân vùng biển có kinh nghiệm trong nuôi trồng và đánh bắt hải sản.

- Nhu cầu thị trường thế giới tăng cao và ổn định.

#### 5.2 Khó khăn

- Tiềm năng lớn, nhưng lợi thế không cao.

- Thiếu nguồn nguyên liệu giữa hai mùa thu hoạch;

- Giá thành sản phẩm cao; giá trị gia tăng thấp, do sản phẩm xuất khẩu chủ yếu dưới dạng nguyên liệu thô; sản phẩm thuỷ hải sản Nghệ An chưa có thương hiệu, danh tiếng.

- Doanh nghiệp kinh doanh đều là doanh nghiệp nhỏ, thiếu vốn đầu tư, kinh doanh; năng lực máy móc thiết bị sản xuất và chế biến yếu kém; thiếu kinh nghiệm và kỹ năng trong giao dịch đối ngoại; công tác marketing yếu và thiếu.

- Yêu cầu của các thị trường quốc tế về vệ sinh và an toàn thực phẩm ngày càng cao; khó kiểm soát dư lượng hoá chất, kháng sinh, chất cấm trong hải sản xuất khẩu;

#### 5.3 Mục tiêu

- Phân đầu đến năm 2015 xuất khẩu được 1.500 tấn thủy sản các loại, đạt kim ngạch 15 triệu USD, chiếm tỷ trọng ~ 4,5 - 5% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Nghệ An.

#### 5.4. Giải pháp phát triển

- *Giải pháp nuôi trồng, khai thác tạo nguồn nguyên liệu:*

+ Cần tập trung ưu tiên nuôi trồng các loài thủy hải sản có giá trị xuất khẩu; xây dựng và hình thành các vùng nuôi tập trung, nhất là vùng nuôi tôm sú, cua, ốc hương và nuôi cá rô phi đơn tính tạo nguồn nguyên liệu cho chế biến xuất khẩu. Chú trọng đầu tư phát triển diện tích nuôi trồng mặn lợ, nuôi ngọt...

+ Áp dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật và công nghệ tiên tiến, công nghệ cao vào sản xuất giống, tập trung nguồn lực để tạo nguồn giống sạch bệnh, trước hết đối với tôm sú, tôm chân trắng.

+ Tổ chức lại sản xuất khai thác hải sản trên biển, trên cơ sở cơ cấu lại tàu thuyền, nghề nghiệp phù hợp với các vùng biển, tuyến biển, với môi trường tự nhiên, nguồn lợi hải sản.

- *Giải pháp về chế biến và an toàn vệ sinh thực phẩm*

+ Đẩy mạnh công tác thông tin tuyên truyền và áp dụng về vệ sinh an toàn thực phẩm nhằm nâng cao nhận thức cho người sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng về an toàn thực phẩm.

+ Tăng cường năng lực kiểm soát chất lượng trong toàn bộ quy trình, từ đánh bắt, vận chuyển và chế biến để nâng cao chất lượng sản phẩm xuất khẩu, đáp ứng yêu cầu về tiêu chuẩn vệ sinh và các quy định về an toàn thực phẩm quốc tế.

+ Đầu tư sử dụng thiết bị và công nghệ chế biến hiện đại nhằm tăng sản lượng, nâng cao chất lượng sản phẩm từ khâu bảo quản, chế biến và tăng giá trị gia tăng sản phẩm xuất khẩu, tránh những thất thoát hư hại sau thu hoạch, khai thác và cả trong quá trình chế biến.

- *Các giải pháp khác*

+ củng cố, quan tâm đầu tư phát triển doanh nghiệp chuyên về sản xuất, chế biến thủy sản xuất khẩu và coi đây là khâu then chốt trong việc phát triển kinh tế thủy sản tại Nghệ An.

+ Đa dạng hoá thị trường; thúc đẩy hoạt động xúc tiến thương mại, nhằm khôi phục và mở rộng thị trường hiện có, thu hút thêm khách hàng mới, coi trọng thị trường Nhật Bản, Mỹ, EU. Bên cạnh đó, cần củng cố và phát triển chế biến thủy sản nội địa, mở rộng thị trường trong nước trên cơ sở đa dạng hoá các sản phẩm để phù hợp với thị hiếu tiêu dùng trong nước.

+ Thiết lập quan hệ mật thiết giữa ngư dân, người nuôi trồng thủy hải sản - nhà chế biến và nhà xuất khẩu. Tranh thủ tối đa sự giúp đỡ của Bộ Thủy sản; Hiệp hội Thủy sản Việt Nam VASEP.

## **(6) Sản phẩm hoa quả chế biến**

### *6.1 Thuận lợi*

Nghệ An rất có tiềm năng phát triển sản xuất các loại hoa quả nhiệt đới phục vụ xuất khẩu và nhu cầu nhập khẩu mặt hàng này trên thế giới hầu như không bị hạn chế, mặc dù yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm ngày càng cao hơn trước. Do vậy, trong giai đoạn 2011 - 2015, cây ăn quả các loại (cam, quýt, chanh, dứa...) cũng được ưu tiên đầu tư phát triển, tạo nguồn nguyên liệu phục vụ cho các cơ sở chế biến hoa quả xuất khẩu.

### *6.2 Khó khăn*

Nguồn nguyên liệu trong tỉnh chưa đáp ứng đủ nhu cầu sản xuất, xuất khẩu, tình trạng thừa, thiếu nguyên liệu gây tổn thất lớn cho nông dân và doanh nghiệp.

### *6.3 Mục tiêu*

Phấn đấu đến năm 2015, nhóm hàng này đạt kim ngạch xuất khẩu 20 triệu USD, chiếm tỷ trọng ~ 6,1 - 6,6% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Nghệ An.

### *6.4 Giải pháp phát triển*

- Ổn định vùng nguyên liệu cho các nhà máy chế biến hàng xuất khẩu; áp dụng kỹ thuật canh tác, thâm canh rải vụ, tránh tình trạng thừa thiếu nguyên liệu.

- Tăng cường liên doanh liên kết với các doanh nghiệp ngoại tỉnh trong việc tạo nguồn nguyên liệu phục vụ các nhà máy chế biến hoa quả xuất khẩu.

- Kiểm soát chặt chẽ chất lượng sản phẩm nhằm đáp ứng yêu cầu vệ sinh và an toàn thực phẩm của các nhà nhập khẩu; Tập trung xây dựng kỹ năng marketing, xúc tiến thương mại và xây dựng thương hiệu sản phẩm hoa quả Nghệ An.

- Tiếp tục kêu gọi đầu tư xây dựng thêm một cơ sở chế biến hoa quả, dứa xuất khẩu với công suất trên 1 vạn tấn.

## **(7) Sản phẩm đá các loại**

### *7.1 Thuận lợi*

Thế giới có nhu cầu cao, nhất là Nhật Bản, Đài Loan, Canada phục vụ cho ngành công nghiệp giấy, sơn, cao su, mỹ phẩm... Mỏ đá trắng của Nghệ An có trữ lượng lớn, chất lượng cao, tập trung chủ yếu ở Quỳnh Hợp, Tân Kỳ, Quỳnh Châu.

### *7.2 Khó khăn*

- Các dự án chế biến bột đá trắng siêu mịn còn chậm tiến độ.

- Chủ yếu xuất khẩu sản phẩm thô, sản phẩm sơ chế có giá trị gia tăng thấp. Chưa có các dự án đầu tư vào chế biến sâu.

### *7.3 Mục tiêu*

Dự kiến đến năm 2015, khai thác được 1 triệu tấn đá trắng các loại, đạt kim ngạch xuất khẩu khoảng 25 - 30 triệu USD, chiếm tỷ trọng ~ 8,3 - 9% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Nghệ An.

#### 7.4 Giải pháp phát triển

- Mời gọi các nhà đầu tư trong và ngoài nước vào đầu tư các dự án khai thác và gia công sản phẩm đá trắng, nhất là bột đá trắng siêu mịn nhằm tăng giá trị hàng hoá/đơn vị sản phẩm xuất khẩu;

- Đẩy nhanh tiến độ các dự án đầu tư chế biến bột đá trắng siêu mịn đã được cấp phép;

- Tăng cường xúc tiến thương mại, tìm kiếm thị trường, bạn hàng; hạn chế xuất khẩu sản phẩm sơ chế, tăng giá trị gia tăng sản phẩm xuất khẩu.

### **(8) Nhóm hàng dệt, may**

#### 8.1 Thuận lợi

Trong thời gian tới sản phẩm dệt may vẫn giữ vị trí quan trọng trong ngành hàng công nghiệp chế biến của Nghệ An, nhằm phát huy lợi thế về nguồn lao động địa phương, tạo công ăn việc làm cho người lao động, tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu cho tỉnh.

#### 8.2 Khó khăn

- Hầu hết sản xuất theo hợp đồng gia công, trị giá thấp;

- Máy móc thiết bị lỗi thời; năng suất lao động thấp so với toàn ngành;

- Công tác thiết kế, tạo mẫu mã, kiểu dáng ít được chú trọng đầu tư. Sức cạnh tranh của sản phẩm dệt may Nghệ An yếu kém cả trên thị trường trong nước và nước ngoài. Sản phẩm dệt may xuất khẩu của Nghệ An hầu như chưa có thương hiệu, danh tiếng cao trên thị trường trong và ngoài nước.

- Kỹ năng quản lý kinh doanh yếu; thiếu đội ngũ cán bộ quản lý giỏi, năng động, có kinh nghiệm trong giao dịch đối ngoại; thiếu thợ bậc cao và kỹ thuật viên lành nghề;

- Công tác marketing, hoạt động xúc tiến thương mại yếu kém.

#### 8.3. Mục tiêu

- Mục tiêu đến năm 2015 xuất khẩu đạt kim ngạch 16 - 20 triệu USD, xuất sang các thị trường chủ yếu: Hoa kỳ, EU, Nhật bản, Hàn Quốc..., chiếm tỷ trọng ~ 5,3 - 6,1% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Nghệ An.

#### 8.4. Giải pháp phát triển

- Tiếp tục kêu gọi các nhà đầu tư trong và ngoài nước có danh tiếng vào Nghệ An đầu tư phát triển ngành dệt may, nhằm tạo công ăn việc làm cho người lao động, góp phần tăng thu ngân sách và tạo bước đột phá trong tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh.

- Triển khai các dự án dệt may được phê duyệt, củng cố các cơ sở sản xuất hiện có, tận dụng hết công suất máy móc thiết bị.

- Tăng đầu tư đổi mới công nghệ, đào tạo nhân lực và áp dụng các phương pháp quản lý tiên tiến nhằm tăng cả về số lượng và chất lượng sản phẩm tạo khả năng hợp tác và cạnh tranh có hiệu quả.

- Thay đổi tổ chức và phương thức kinh doanh, chuyển từ phương thức gia công sang mua đứt bán đoạn để tăng kim ngạch xuất khẩu.

### **(9) Hàng thủ công mỹ nghệ và sản phẩm làng nghề**

#### *9.1 Thuận lợi*

Đối với Việt Nam nói chung, Nghệ An nói riêng, hàng thủ công mỹ nghệ và sản phẩm làng nghề có tác động lớn đối với nền kinh tế và xã hội, đặc biệt trong việc xoá đói giảm nghèo, chuyển đổi cơ cấu kinh tế nông thôn, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động.

Năm 2010, kim ngạch xuất khẩu của nhóm hàng này trên địa bàn cả nước đạt 685 triệu USD; phấn đấu đến năm 2015 kim ngạch của nhóm hàng này đạt trên 1,3 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng bình quân 20 - 22%/năm.

#### *9.2 Khó khăn*

- Chất lượng thấp, mẫu mã đơn điệu, thị phần nhỏ lẻ, nhất là hàng mây tre đan, khó có đủ lô lượng xuất cho một chuyến hàng; thị trường xuất khẩu phụ thuộc vào đối tác nước ngoài, đôi khi còn phải qua trung gian.

- Thiếu nguồn nguyên liệu cho sản xuất; thiếu quy trình tiêu chuẩn hoá; thiếu các chuyên gia, nghệ nhân phát triển sản phẩm có năng lực tầm quốc gia;

- Sản phẩm chưa có thương hiệu, danh tiếng trên thị trường; Sức cạnh tranh của doanh nghiệp kinh doanh nhóm hàng này yếu.

#### *9.3 Mục tiêu*

Mục tiêu phấn đấu đến năm 2015, kim ngạch xuất khẩu của nhóm hàng thủ công mỹ nghệ và sản phẩm làng nghề trên địa bàn tỉnh đạt 6 - 7 triệu USD, (trong đó hàng thủ công mỹ nghệ đạt 5 triệu USD), chiếm tỷ trọng ~ 2,0 - 2,2% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Nghệ An.

#### *9.4 Giải pháp phát triển*

- Khắc phục tình trạng sản xuất phân tán, nhỏ lẻ, và thiếu tính chuyên nghiệp bằng cách quy hoạch, đầu tư vốn và tổ chức lại sản xuất của các làng nghề theo hướng tập trung, chuyên môn hoá; phát huy vai trò của Liên minh các Hợp tác xã, của chính quyền địa phương.

- Tăng cường liên doanh liên kết, thu hút các công ty sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ và mây tre đan xuất khẩu trong nước và nước ngoài đầu tư vào Nghệ An phát triển sản xuất hàng xuất khẩu.

- Giải quyết tốt vấn đề nguyên liệu phục vụ sản xuất xuất khẩu.

- Đầu tư đổi mới dây chuyền công nghệ chế biến của các cơ sở hiện có nhằm tăng tỷ lệ thành phẩm/nguyên liệu, sản xuất sản phẩm tinh chế có giá trị cao. Nâng cao chất lượng sản phẩm đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế, tăng cường công tác kiểm tra sản phẩm trước khi xuất khẩu.

- Tập trung vào khâu thiết kế, đổi mới mẫu mã, đa dạng hoá sản phẩm nhằm đáp ứng và khơi dậy thị hiếu của khách hàng. Đẩy mạnh xúc tiến xuất khẩu, mở rộng thị trường.

- Tăng cường công tác đào tạo thợ lành nghề, công nhân kỹ thuật bậc cao qua việc mở các lớp đào tạo thợ thủ công truyền thống; thu hút nghệ nhân vào sản xuất hàng xuất khẩu.

- Nâng cao nhận thức Làng nghề là “cái nôi” chủ yếu sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ truyền thống, nên để phát triển hàng thủ công mỹ nghệ nhất thiết phải quan tâm củng cố và phát triển làng nghề.

## **(10) Cao su**

### *10.1 Thuận lợi*

Cao su cũng là một trong những cây công nghiệp được tỉnh quan tâm đầu tư phát triển. Theo quy hoạch được duyệt, mục tiêu trong những năm tới, phấn đấu phát triển sản xuất cao su đạt chỉ tiêu 22.663 ha, trong đó diện tích kinh doanh là 5.860 ha; đạt sản lượng cao su mủ khô trên 8.204 tấn vào năm 2015, chủ yếu phục vụ xuất khẩu.

- Các doanh nghiệp thương mại Nghệ An có quan hệ bạn hàng truyền thống cả trong và ngoài nước về kinh doanh mặt hàng này.

### *10.2 Khó khăn*

- Thiếu nguồn nguyên liệu phục vụ chế biến hàng xuất khẩu; việc phát triển vùng nguyên liệu, trồng mới cây cao su còn gặp nhiều khó khăn, hạn chế;

- Xuất khẩu còn phụ thuộc vào nguồn hàng ngoại tỉnh.

### *10.3 Mục tiêu xuất khẩu*

Phấn đấu đạt kim ngạch 15 - 17 triệu USD, chiếm tỷ trọng ~ 5% trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Nghệ An.

### *10.4 Giải pháp phát triển*

- Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại, mở rộng thị trường tiêu thụ ngoài nước;

- Quan tâm xây dựng thương hiệu và tiêu chuẩn, quy chuẩn chất lượng sản phẩm hàng hoá;

- Tăng cường liên doanh liên kết, đẩy mạnh thu gom hàng cao su từ ngoại tỉnh phục vụ xuất khẩu.

## **(11) Cà phê**

### *11.1 Thuận lợi*

- Nghệ An có tiềm năng đất đai để phát triển cây cà phê: Với địa hình trung du, miền núi chiếm 3/4 diện tích đất đai tự nhiên, rất thích hợp cho phát triển cây trồng này. Đây cũng là một trong những loại cây công nghiệp được tỉnh quan tâm đầu tư phát triển trong giai đoạn 2011 - 2015.

- Kinh nghiệm trồng cà phê có từ rất lâu đời tại các huyện miền núi và trung du, nhất là loại cà phê Arabica.

- Các doanh nghiệp thương mại Nghệ An có quan hệ bạn hàng truyền thống cả trong và ngoài nước về kinh doanh mặt hàng này.

### *11.2 Khó khăn*

- Sản lượng và thị phần nhỏ; hệ thống kho tàng, công nghệ bảo quản, chế biến sau thu hoạch còn lạc hậu; thiếu quy trình tiêu chuẩn hoá;

- Giá cả thị trường không ổn định; phụ thuộc nguồn hàng ngoại tỉnh; xúc tiến thương mại yếu kém; sản phẩm chưa có thương hiệu, danh tiếng trên thị trường; Sức cạnh tranh của doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng này yếu.

- Thiên tai, bệnh dịch thường xuyên xảy ra ảnh hưởng không tốt đến chất lượng sản phẩm.

### *11.3 Mục tiêu*

Trong những năm tới, phải phát triển sản xuất, chế biến cà phê nội tỉnh, phấn đấu đạt diện tích 2.900 ha, bao gồm cả trồng mới, chủ yếu là cà phê chè, đạt sản lượng cà phê nhân 1.900 tấn; đồng thời đẩy mạnh thu gom hàng hoá ngoại tỉnh phục vụ xuất khẩu, phấn đấu đạt kim ngạch 10 triệu USD từ sản phẩm này.

### *11.4 Giải pháp phát triển*

- Chấn chỉnh lại việc sản xuất cà phê trên địa bàn; Đầu tư thâm canh nhằm tăng năng suất, sản lượng, nhất là cà phê Arabica;

- Cải tiến công nghệ chế biến và bảo quản sau thu hoạch, nhất là kỹ thuật chế biến ướt, nhằm giảm hao hụt tổn thất, giảm chất lượng sản phẩm hàng hoá.

- Đầu tư cơ sở chế biến cà phê để gia tăng chất lượng, trị giá hàng hoá xuất khẩu trên một đơn vị sản phẩm;

- Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường, xúc tiến thương mại; đẩy mạnh hoạt động giao dịch, xuất khẩu trên các sàn giao dịch quốc tế để tìm kiếm mức giá có lợi trong xuất khẩu.

- Tăng cường liên doanh liên kết với các đơn vị ngoại tỉnh để đẩy mạnh thu gom hàng hoá ngoại tỉnh phục vụ công tác xuất khẩu, vừa tạo công ăn việc làm cho người lao động của các doanh nghiệp thương mại, tạo nguồn thu ngoại tệ, tăng kim ngạch xuất khẩu cho tỉnh.

## **PHẦN III**

### **NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU GIAI ĐOẠN 2011 - 2015**

#### **I. CÁC GIẢI PHÁP TẠO NGUỒN HÀNG XUẤT KHẨU PHONG PHÚ**

Huy động tổng thể các nguồn lực, tập trung đầu tư sản xuất, chế biến hàng hoá để tạo nguồn hàng xuất khẩu phong phú, nhất là:

**1. Giải pháp liên quan đến công tác quy hoạch phát triển vùng nguyên liệu, phát triển sản xuất, chế biến hàng hoá phục vụ công tác xuất khẩu**

Tiến hành rà soát, điều chỉnh và bổ sung quy hoạch phát triển vùng nguyên liệu tập trung gắn với công nghiệp chế biến và xuất khẩu.

Triển khai thực hiện các quy hoạch được duyệt liên quan đến sản xuất và chế biến hàng hoá xuất khẩu, nhất là quy hoạch phát triển cây trồng, vật nuôi; quy hoạch phát triển ngành công nghiệp chế biến hàng nông lâm hải sản (đường, chè, cao su, cà phê, dừa và hoa quả các loại, tinh bột sắn, chế biến thịt đông lạnh, chế biến sữa...), công nghiệp cơ khí, xi măng v.v...

Phát triển các vùng kinh tế động lực và các ngành kinh tế mũi nhọn làm động lực cho sự phát triển kinh tế của tỉnh, bao gồm cả lĩnh vực xuất khẩu.

## **2. Thu hút các Nhà đầu tư trong và ngoài nước vào Nghệ An phát triển sản xuất hàng xuất khẩu**

Tập trung thu hút đầu tư vào những dự án phát triển sản xuất chế biến hàng xuất khẩu với cơ chế chính sách đồng bộ và hấp dẫn và coi đây là bước đột phá trong việc chuyển đổi cơ cấu kinh tế hướng về xuất khẩu nhằm tạo ra nguồn hàng phong phú, phục vụ xuất khẩu, cụ thể:

- Tiếp tục tranh thủ sự giúp đỡ của các Bộ ngành mời gọi các Nhà đầu tư có tên tuổi trong và ngoài nước vào Nghệ An đầu tư các dự án: (i) Nuôi trồng và chế biến hàng thuỷ hải sản xuất khẩu; (ii) dệt may xuất khẩu; (iii) sản xuất đồ gỗ xuất khẩu; (iv) chế biến rau quả xuất khẩu, (v) sản xuất, chế biến bột đá siêu mịn, khoáng sản xuất khẩu; (vi) Dự án Gia công công nghệ phần mềm xuất khẩu; và (vii) Giày dép các loại xuất khẩu khi có điều kiện.

- Đa dạng hoá các hoạt động xúc tiến đầu tư bằng nhiều hình thức và các kênh khác nhau. Ưu tiên xúc tiến đầu tư cho các dự án trọng điểm hướng về xuất khẩu; đẩy mạnh tuyên truyền quảng bá về Nghệ An với các đối tác trong và ngoài nước.

- Tiếp tục cải cách hành chính nhằm tạo thông thoáng cho các Nhà đầu tư trong khâu hoàn tất các thủ tục đầu tư ban đầu.

## **3. Huy động nguồn vốn đầu tư nội tỉnh để phát triển, mở rộng các dự án sản xuất hàng xuất khẩu trên địa bàn tỉnh**

- Tiếp tục đầu tư mở rộng các dự án sản xuất hàng xuất khẩu trong tỉnh, nhất là các dự án thuộc các nhóm mặt hàng xuất khẩu chủ lực, như tinh bột sắn; hoa quả chế biến xuất khẩu; chè búp khô; cà phê; dệt may; chế biến bột đá siêu mịn...

- Tiếp tục đầu tư các dự án phát triển vùng nguyên liệu phục vụ cho các nhà máy sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu như sắn, lạc, dừa, chè, thuỷ hải sản, sản phẩm gỗ...

- Chú trọng ưu tiên đầu tư xây dựng hệ thống kết cấu hạ tầng đồng bộ và hiện đại để tạo tiền đề vật chất cho quá trình phát triển nhanh và có hiệu quả, bao gồm hệ thống cảng biển với thương cảng lớn, sân bay quốc tế, hệ thống đường cao

tốc, đường sắt, hệ thống thông tin liên lạc, hệ thống cung cấp và truyền tải điện, hệ thống cấp và thoát nước.

#### **4. Tăng cường liên doanh liên kết, đẩy mạnh thu gom hàng hoá ngoại tỉnh phục vụ công tác xuất khẩu**

Đây là giải pháp quan trọng nhằm đẩy mạnh xuất khẩu trong điều kiện nguồn hàng xuất khẩu nội tỉnh vẫn còn chưa phong phú, kém sức cạnh tranh, nhất là đối với các sản phẩm: Lạc nhân, cà phê, cao su, tinh bột sắn, nhựa thông, một số sản phẩm gỗ, vật liệu xây dựng v.v... trên cơ sở kinh doanh có hiệu quả, duy trì quan hệ bạn hàng, tạo việc làm cho người lao động, đồng thời tạo nguồn thu ngoại tệ, tăng kim ngạch xuất khẩu cho tỉnh.

### **II. GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC DOANH NGHIỆP**

Cần nhận thức được vấn đề doanh nghiệp là chủ thể quan trọng nhất tạo ra của cải vật chất cho xã hội. Để phát triển và hội nhập thành công, phải nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, có khả năng tham gia và nâng cấp vị thế trong chuỗi giá trị toàn cầu, xây dựng thương hiệu hàng hoá và doanh nghiệp trên thương trường quốc tế.

Các giải pháp cần triển khai thực hiện trong thời gian tới, bao gồm:

- *Về phía nhà nước*, cần hỗ trợ doanh nghiệp trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh, phương pháp marketing sản phẩm, đào tạo nguồn nhân lực, cải cách thủ tục hành chính công, hỗ trợ xúc tiến thương mại, thông tin dự báo thị trường ...

- *Về phía doanh nghiệp*, cần:

+ Các doanh nghiệp cần tích cực triển khai việc *áp dụng các mô hình quản trị doanh nghiệp, mô hình quản lý chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm* trong tổ chức sản xuất và kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và chất lượng sản phẩm xuất khẩu.

+ Chủ động xây dựng *chiến lược sản xuất kinh doanh vững bền và hiệu quả* và phải luôn giữ gìn uy tín doanh nghiệp như là tài sản vô giá. Chú trọng phát triển mặt hàng xuất khẩu chủ lực, mặt hàng xuất khẩu mới và có các chương trình cụ thể tiếp cận các thị trường xuất khẩu chính yếu, tiềm năng nhằm tạo dựng thương hiệu và danh tiếng doanh nghiệp trên thị trường trong nước và quốc tế.

+ *Mở rộng liên doanh liên kết* giữa các doanh nghiệp trong và ngoài tỉnh nhằm hợp lý hóa, chuyên môn hóa sản xuất trên cơ sở thế mạnh của mỗi doanh nghiệp để mở rộng sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí, nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường. Tích cực tham gia các Hiệp hội ngành hàng nhằm tranh thủ hỗ trợ về tài chính, kỹ năng chuyên môn, công nghệ và kinh nghiệm hoạt động.

### **III. GIẢI PHÁP NÂNG CAO SỨC CẠNH TRANH SẢN PHẨM XUẤT KHẨU**

- Chú trọng công tác xây dựng và phát triển thương hiệu hàng hoá Nghệ An cả trên thị trường trong và ngoài nước. Nâng cao khả năng đáp ứng về yêu cầu chất

lượng và tiêu chuẩn kỹ thuật của sản phẩm xuất khẩu đối với từng thị trường. Coi chất lượng sản phẩm hàng hoá đáp ứng yêu cầu quốc tế là chìa khoá để thâm nhập vào các thị trường xuất khẩu lớn của thế giới.

- Đầu tư thiết bị công nghệ tiên tiến. Cải tạo và du nhập giống mới có năng suất chất lượng cao để phục vụ xuất khẩu. Tăng cường công tác vệ sinh an toàn thực phẩm, đáp ứng yêu cầu bạn hàng quốc tế.

- Nghiên cứu và dự báo sản xuất các mặt hàng mới có tiềm năng phát triển và nhu cầu tiêu thụ lâu dài; tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh một cách khoa học để hạ giá thành sản phẩm, giảm chi phí lưu thông.

#### **IV. GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI, TẠO LẬP VÀ MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU**

- Đổi mới phương thức hoạt động xúc tiến thương mại. Triển khai thực hiện Chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm hàng năm của tỉnh nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động xúc tiến thương mại, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh trong sản xuất, kinh doanh cho doanh nghiệp.

- Hỗ trợ các đoàn doanh nghiệp đi tìm kiếm bạn hàng, thị trường nước ngoài. Tổ chức và mời đón các đoàn doanh nghiệp nước ngoài vào Nghệ An tìm kiếm cơ hội, đầu tư, kinh doanh.

- Hỗ trợ thiết lập các kênh thông tin thương mại, quảng cáo sản phẩm nhằm hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm thị trường, bạn hàng thúc đẩy xuất khẩu.

- Hỗ trợ phát triển thương mại điện tử trong giao dịch mua bán ở các thành phố, thị xã và các khu công nghiệp tập trung, các khu kinh tế lớn, tạo đà cho quá trình gia tăng các loại hình này ở giai đoạn sau.

- Các doanh nghiệp cần chủ động tìm kiếm bạn hàng, thị trường, tổ chức sản xuất và xuất khẩu theo nhu cầu và thị hiếu của thị trường; đặc biệt phải chú trọng giữ “chữ tín” trong kinh doanh; đa dạng hoá mặt hàng và phương thức kinh doanh.

#### **V. GIẢI PHÁP ĐÀO TẠO NGUỒN NHÂN LỰC**

Đây là giải pháp quan trọng không chỉ đối với lĩnh vực phát triển xuất khẩu, bởi nhân sự được coi là chìa khoá của thành công; trước mắt, cần chú ý:

- Đào tạo công nhân lành nghề ở từng lĩnh vực, ngành nghề sản xuất, bởi thực trạng trong nhiều đơn vị cơ sở trên địa bàn Nghệ An thiếu đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề, thợ bậc cao, được đào tạo bài bản. Coi trọng việc đào tạo tay nghề cho người đi xuất khẩu lao động và thông qua xuất khẩu lao động để đào tạo tay nghề cao ở nước ngoài.

- Đào tạo đội ngũ nhân lực chất lượng cao, nhất là đội ngũ doanh nhân giỏi buôn bán quốc tế, am hiểu sản xuất và năng động trong thương trường.

- Đào tạo cán bộ pháp lý, đặc biệt trong lĩnh vực kinh tế và thương mại quốc tế, đủ trình độ tư vấn, trợ giúp giám đốc trong kinh doanh và hợp tác quốc tế.

- Trong công tác cán bộ cần có chiến lược đào tạo, bố trí và sử dụng đúng cán bộ, thu hút cán bộ giỏi, thuê chuyên gia làm tư vấn trong việc môi giới tìm kiếm thị trường, cung cấp thông tin để mở rộng thị trường xuất khẩu;

- Chú trọng đào tạo đội ngũ cán bộ tư vấn, hoạch định và điều hành chính sách kinh tế đối ngoại, phát triển đội ngũ doanh nhân, giám đốc, quản lý doanh nghiệp và các nhân viên kỹ thuật có kiến thức rộng, bản lĩnh, kỷ luật và tay nghề cao trực tiếp hoạt động trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại, sản xuất - kinh doanh hàng hoá - dịch vụ hướng về xuất khẩu.

## **VI. GIẢI PHÁP VỀ CƠ CHẾ, CHÍNH SÁCH**

- Đổi mới cơ chế, chính sách đầu tư; tạo môi trường đầu tư hấp dẫn qua các cơ chế, chính sách ưu đãi trong việc thuê đất, sử dụng đất, chính sách giải toả, đền bù, giải phóng mặt bằng, cơ chế phối hợp cụ thể trong quy hoạch sử dụng đất.

- Tiếp tục thực hiện một số giải pháp hỗ trợ sản xuất nông nghiệp, chính sách khuyến nông, chính sách áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất, cung cấp thông tin thị trường, phát triển hạ tầng phục vụ sản xuất nông nghiệp.

- Tiếp tục hỗ trợ hình thành và phát triển các ngành công nghiệp mới, nhất là công nghiệp chế biến hàng nông lâm hải sản xuất khẩu, công nghiệp phần mềm, công nghiệp áp dụng công nghệ cao hướng về xuất khẩu.

- Tiếp tục áp dụng các cơ chế, chính sách khuyến khích hoạt động xúc tiến thương mại, hỗ trợ phát triển xuất khẩu, vận dụng các cơ chế chính sách khuyến khích tiêu thụ hàng nông sản mà WTO không cấm, nhằm hỗ trợ tối đa cho doanh nghiệp trong sản xuất, kinh doanh.

- Tiếp tục triển khai thực hiện một số chính sách khuyến khích xuất khẩu lao động nhằm đẩy mạnh xuất khẩu lao động và thực hiện chương trình mục tiêu giải quyết việc làm, xoá đói giảm nghèo trên địa bàn tỉnh.

## **PHẦN IV TỔ CHỨC THỰC HIỆN**

Để triển khai thực hiện thành công Đề án Phát triển xuất khẩu, trên cơ sở chức năng, nhiệm vụ được giao; ngoài các mục tiêu, chương trình và các giải pháp đã nêu trên, yêu cầu các sở, ngành, địa phương và các doanh nghiệp liên quan cần quan tâm triển khai thực hiện các nhiệm vụ sau đây:

### **I. TRÁCH NHIỆM CỦA CÁC SỞ, NGÀNH LIÊN QUAN**

#### **1. Sở Công Thương**

- Là cơ quan chuyên môn tham mưu, giúp UBND tỉnh thực hiện chức năng quản lý nhà nước về hoạt động xuất nhập khẩu trên địa bàn tỉnh, chịu trách nhiệm tổng hợp, theo dõi, đôn đốc và kiểm tra việc thực hiện Đề án;

- Chủ trì phối hợp các ngành liên quan đề xuất các cơ chế, chính sách nhằm đẩy mạnh xuất khẩu cho từng giai đoạn, từng năm theo đúng cam kết gia nhập

WTO của Việt Nam, với mục đích phấn đấu đạt kim ngạch xuất khẩu từ 500 - 550 triệu USD vào năm 2015;

- Chỉ đạo thực hiện các nhiệm vụ liên quan đến hoạt động khuyến công, xúc tiến thương mại theo hướng đổi mới công tác khuyến công, hỗ trợ thiết thực để phát triển làng nghề; đổi mới phương thức hoạt động xúc tiến thương mại, nhất là cải tiến công tác thông tin dự báo và thông tin thị trường, công tác quảng bá hình ảnh Nghệ An, doanh nghiệp và sản phẩm Nghệ An; hỗ trợ các doanh nghiệp trong tìm kiếm thị trường, bán hàng xuất khẩu, tư vấn nghiệp vụ xuất nhập khẩu; tổ chức các lớp đào tạo, bồi dưỡng về nghiệp vụ ngoại thương, bồi dưỡng giám đốc, cán bộ quản lý doanh nghiệp...

- Đảm bảo nguồn điện ổn định, phục vụ tốt cho sản xuất, chế biến và kinh doanh hàng xuất khẩu.

## **2. Sở Kế hoạch và Đầu tư**

- Rà soát, bổ sung, xây dựng cơ chế, chính sách khuyến khích thu hút đầu tư thích hợp với từng giai đoạn; chủ trì phối hợp với các sở ngành liên quan lập báo cáo nghiên cứu khả thi mời gọi các Nhà đầu tư có tên tuổi trong và ngoài nước vào Nghệ An đầu tư vào các lĩnh vực sản xuất, gia công và chế biến hàng xuất khẩu, nhất là (i) Nuôi trồng và chế biến hàng thuỷ hải sản xuất khẩu; (ii) Dệt may xuất khẩu; (iii) Sản xuất đồ gỗ xuất khẩu; (iv) Chế biến rau quả xuất khẩu, (v) Sản xuất, chế biến bột đá siêu mịn, khoáng sản xuất khẩu; (vi) Dự án Gia công công nghệ phần mềm xuất khẩu; và (vii) Giày dép các loại xuất khẩu, khi có điều kiện.

- Phối hợp với các sở, ngành, địa phương liên quan tổ chức, xây dựng và triển khai thực hiện các quy hoạch liên quan đến kết cấu hạ tầng như điện, nước, giao thông, cửa khẩu, cảng biển, sân bay, thuỷ lợi, liên lạc viễn thông ... nhằm tạo thuận lợi tối đa cho hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh.

## **3. Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn**

Chủ trì phối hợp với các Sở, ngành, huyện, thị liên quan triển khai thực hiện chương trình phát triển một số cây trồng, vật nuôi chính thuộc Quy hoạch nông nghiệp tỉnh Nghệ An đến năm 2020 nhằm tạo nguồn hàng nguyên liệu phong phú gắn với các cơ sở chế biến hàng hoá xuất khẩu theo đúng lộ trình và quy hoạch được duyệt.

Triển khai thực hiện các Chương trình Phát triển kinh tế biển, đẩy mạnh khai thác, nuôi trồng và chế biến phục vụ xuất khẩu.

## **4. Sở Lao động Thương binh và Xã hội**

Chủ trì phối hợp với các huyện, thành phố và thị xã liên quan tiếp tục triển khai thực hiện Chương trình phát triển xuất khẩu lao động đến năm 2015, với mục đích phấn đấu giai đoạn 2010 - 2015, mỗi năm đưa được từ 10.000 - 11.000 lao động đi làm việc ở nước ngoài;

### **5. Sở Văn hoá, Thể thao và Du lịch**

Chủ trì phối hợp với các huyện, thành phố và thị xã liên quan triển khai thực hiện Quy hoạch phát triển Du lịch đến năm 2020, chú trọng thu hút khách quốc tế với tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2011 - 2015 là 18,5%/năm.

### **6. Sở Tài chính**

Thẩm định và bố trí kinh phí xây dựng & thực hiện đề án Phát triển xuất khẩu giai đoạn 2011 - 2015 trên cơ sở dự trù kinh phí do Sở Công Thương xây dựng, trình Ủy ban nhân dân tỉnh quyết định.

Chủ trì phối hợp Sở Kế hoạch và Đầu tư lập dự toán chi ngân sách hàng năm, chú trọng ưu tiên đầu tư cho các quy hoạch được duyệt về phát triển vùng nguyên liệu tập trung gắn với công nghiệp chế biến hàng xuất khẩu; kinh phí Chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm của tỉnh; quỹ khuyến khích tiêu thụ hàng nông sản xuất khẩu theo nguyên tắc đưa vào cân đối ngân sách hàng năm.

### **7. Ban Quản lý Khu kinh tế Đông Nam**

Triển khai, đôn đốc thực hiện các quy hoạch, các dự án được duyệt trong Khu kinh tế Đông Nam và các Khu công nghiệp theo đúng lộ trình.

Rà soát, bổ sung, xây dựng cơ chế, chính sách ưu đãi, hỗ trợ đầu tư nhằm tạo điều kiện và khuyến khích các Nhà đầu tư trong nước và nước ngoài vào đầu tư phát triển các dự án tại Khu kinh tế Đông Nam và các Khu công nghiệp trên địa bàn tỉnh trình UBND tỉnh quyết định ban hành.

### **8. Cục Hải quan Nghệ An**

- Tiếp tục tăng cường công tác cải cách thủ tục hành chính, áp dụng thủ tục khai báo hải quan điện tử theo hướng thuận tiện, đơn giản, hết sức tạo thông thoáng cho doanh nghiệp trong công tác thông quan hàng hoá xuất nhập khẩu.

- Làm tốt công tác tuyên truyền, phổ biến, hỗ trợ và tư vấn pháp luật về hoạt động xuất nhập khẩu cho các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh.

## **II. UBND CÁC HUYỆN, THÀNH PHỐ, THỊ XÃ**

Tăng cường công tác quản lý và triển khai thực hiện các quy hoạch được duyệt trên địa bàn.

Bố trí cán bộ có năng lực để theo dõi, đôn đốc thực hiện các quy hoạch và kế hoạch sản xuất. Đồng thời, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong sản xuất kinh doanh, đẩy mạnh xuất khẩu, kịp thời nắm bắt tình hình và đề xuất giải pháp tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp.

## **III. NHIỆM VỤ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP**

1. Phải nhận thức được rằng trong quá trình hội nhập kinh tế vươn ra thị trường quốc tế và khu vực, nhà nước chỉ hỗ trợ, tạo môi trường pháp lý thông thoáng và thuận lợi. Sự thành công trong quá trình hội nhập là tùy thuộc vào sức cạnh tranh, tính năng động, sáng tạo của các doanh nghiệp.

Vì sự sống còn của mình, doanh nghiệp phải thực sự vào cuộc: Phải tạo dựng thương hiệu, hình ảnh doanh nghiệp mình với bạn hàng quốc tế; chủ động xác định chiến lược mặt hàng và thị trường xuất khẩu; kết hợp chặt chẽ sản xuất với thị trường; xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh, quy hoạch sản xuất, điều chỉnh cơ cấu, ưu tiên tập trung đầu tư cho sản xuất các mặt hàng có thế mạnh, có khả năng cạnh tranh của tỉnh, lấy thị trường làm kim chỉ nam định hướng cho sản xuất.

2. Chú trọng thực hiện các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh, cụ thể: Tổ chức, sắp xếp lại doanh nghiệp, hợp lý hoá quy trình sản xuất - kinh doanh, nâng cao hiệu quả hoạt động; đổi mới máy móc thiết bị, áp dụng công nghệ mới vào sản xuất, phân đấu tăng năng suất lao động, giảm giá thành, nâng cao chất lượng, cải tiến mẫu mã, đáp ứng yêu cầu thị trường cả trong và ngoài nước.

3. Đổi mới cách thức hoạt động xúc tiến thương mại, tìm kiếm thị trường, bạn hàng; khai thác hiệu quả những tiện ích của công nghệ thông tin và đẩy mạnh ứng dụng thương mại điện tử nhằm mở rộng cơ hội tiếp cận thị trường, nắm bắt nhu cầu của khách hàng, tiết kiệm chi phí giao dịch, quảng cáo... qua đó nâng cao hiệu quả sản xuất, kinh doanh, đẩy mạnh công tác xuất khẩu, kể cả xuất khẩu dịch vụ, lao động và chuyên gia.

4. Xây dựng phát triển vùng nguyên liệu cho các cơ sở công nghiệp chế biến, đảm bảo đầu vào ổn định phục vụ sản xuất. Chú trọng công tác xây dựng thương hiệu hàng hoá khi hội đủ các điều kiện cần thiết.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cũng cần xây dựng cho mình chiến lược mở rộng liên doanh, liên kết, hợp tác giữa các doanh nghiệp với nhau nhằm hợp lý hoá, chuyên môn hoá sản xuất trên cơ sở thế mạnh của mỗi doanh nghiệp để mở rộng sản xuất, giảm chi phí, nâng cao năng lực cạnh tranh, đặc biệt để khai thác tối đa nguồn hàng xuất khẩu ngoại tỉnh.

5. Chăm lo công tác đào tạo và thu hút lao động có tay nghề cao, đặc biệt đội ngũ cán bộ chất lượng cao, am hiểu sản xuất, thị trường, nắm vững kỹ thuật đàm phán, giao dịch, ký kết hợp đồng và giỏi ngoại ngữ.

**TM. ỦY BAN NHÂN DÂN**  
**KT. CHỦ TỊCH**  
**PHÓ CHỦ TỊCH**  
**Thái Văn Hằng**

**PHỤ LỤC I**  
**XUẤT KHẨU TRÊN ĐỊA BÀN NGHỆ AN GIAI ĐOẠN 2006 - 2010**  
*(Phân theo mặt hàng)*

ĐVT: USD

TT	Khoản mục	2006	2007	2008	2009	2010
	<b>Tổng kim ngạch XK</b>	<b>168.829.208</b>	<b>211.391.228</b>	<b>273.307.779</b>	<b>249.876.193</b>	<b>386.351.303</b>
<b>I</b>	<b>Hàng hoá</b>	<b>101.181.227</b>	<b>119.555.109</b>	<b>148.229.470</b>	<b>115.840.951</b>	<b>168.082.793</b>
1	Dăm gỗ	10.418.328	12.574.983	14.980.070	21.456.328	39.883.150
2	Sắn + Bột sắn	18.869.733	16.623.174	10.447.646	15.762.631	34.149.264
3	Đá các loại	4.522.806	7.091.060	11.422.260	12.915.639	13.754.333
4	Nhựa thông. tùng hương	3.034.255	2.570.477	3.042.657	3.589.950	10.785.263
5	Nước hoa quả	804.114	812.900	418.700	1.296.700	10.705.357
6	Gạo	2.126.593	1.988.719	6.800.322	8.764.260	7.597.181
7	Cao su	11.181.725	16.113.440	19.350.440	10.842.846	7.262.530
8	Chè	5.268.537	6.254.648	6.987.205	8.406.870	6.155.292
9	VLXD khác	3.797.030	3.590.474	7.270.176	6.915.760	5.738.223
10	Gỗ + SP gỗ	6.827.287	16.273.064	5.996.069	2.831.402	5.540.948
11	Lạc nhân	3.295.227	8.632.951	2.747.011	4.566.478	3.832.178
12	Xăng dầu					3.718.968
13	Hàng Dệt May	2.226.759	3.390.500	3.970.815	696.650	3.183.145
14	Hạt tiêu	2.141.048	222.358	1.405.726	264.520	3.088.131
15	Nhôm vụn					2.123.325
16	Hàng Thủ công MN	3.675.568	3.590.424	2.623.261	1.415.721	1.656.504
17	Quặng các loại	2.908.407	2.524.176	1.465.972	2.467.459	1.472.815
18	Sắt thép xây dựng	2.365.994	1.032.646	2.616.117	2.207.157	1.462.655
19	Phốt pho lỏng					1.345.400
20	Bật lửa gas	1.863.672	1.197.300	1.348.111	1.697.611	1.140.155
21	Cà phê	11.242.960	8.410.547	1.419.270	235.000	642.237
22	Vải PP			517.133	421.600	393.290
23	Hành tía. tỏi khô	396.241	215.208	593.695	248.948	301.092
24	Lốp các loại					300.311
25	Hạt nhựa				122.100	176.500
26	Hạt é					159.720
27	Thủy sản	883.981	672.702	619.475	364.983	142.800
28	Cơm dừa sấy khô		51.000	71.200	223.220	137.824
29	Nén đất	44.549	114.745	30.215	62.487	90.072
30	Hoa Hồi	157.698	48.800	30.864		79.760
31	Quế	442.157	127.864	114.645	192.556	61.271
32	Cồn	143.415	108.004	171.802	176.080	46.320

33	Bao Polime		820.000	1.451.738	1.047.400	26.200
34	Đậu xanh				119.700	-
35	Cát xây dựng				1.594.095	
36	Lợn sữa				55.409	
37	Phân bón			40.108.873	140.000	
38	Bột mì	202.254	78.600			
39	Đồng hồ đeo tay	1.865.200				
40	Mứt lạc	87.770	44.898			
41	Thiếc	196.338	1.847.655			
42	Đường		458.166	49.875		
43	Ngô Hạt		46.600	22.500		
44	Vùng các loại		179.371			
45	Các mặt hàng khác	191.581	1.847.655	135.627	4.739.391	930.579
<b>II</b>	<b>Dịch vụ thu ngoại tệ</b>	<b>2.580.888</b>	<b>6.703.223</b>	<b>10.392.700</b>	<b>10.052.900</b>	<b>13.234.157</b>
<b>III</b>	<b>XK Lao động</b>	<b>65.067.093</b>	<b>85.132.896</b>	<b>114.685.609</b>	<b>123.982.342</b>	<b>205.034.353</b>

**PHỤ LỤC II**  
**XUẤT KHẨU TRÊN ĐỊA BÀN NGHỆ AN GIAI ĐOẠN 2006 - 2010**  
*(Phân theo thị trường)*

ĐVT: USD

TT	Khoản mục	2006	2007	2008	2009	2010
<b>I</b>	<b>Tổng KNXX Hàng hoá</b>	<b>101.183.233</b>	<b>117.709.461</b>	<b>148.231.478</b>	<b>115.842.960</b>	<b>168.084.803</b>
1	Trung quốc	47.044.617	63.404.039	49.884.931	52.259.398	87.014.753
2	Ấn Độ	4.666.355	3.526.763	4.584.401	4.745.931	11.843.448
3	Hàn Quốc	2.138.480	2.390.213	3.427.372	5.025.324	10.678.061
4	Hà Lan	1.233.775	495.280	1.323.167	1.641.096	10.103.825
5	Lào	6.748.644	5.202.224	17.098.545	13.262.166	8.477.915
6	Philippin	531.000	289.680	10.640	2.521.370	4.937.558
7	Nhật bản	5.147.386	3.978.833	2.137.800	2.825.557	4.364.153
8	Thái lan	3.403.182	7.694.114	3.842.541	3.787.860	4.188.053
9	Nga	612.000	1.460.000	961.985	1.553.240	1.985.027
10	Đài Loan	2.648.474	1.840.379	2.926.694	1.775.865	1.822.379
11	Pakistan	2.728.458	2.576.637	2.908.405	3.303.190	1.532.777
12	Phần lan		440.000	600.000	1.620.000	1.440.000
13	Indônêxia	305.585	1.664.184	593.695	1.700.226	1.421.279
14	Turkmenistan		155.391	2.002.811	4.494.371	1.330.388
15	Ucraina				612.000	1.150.940
16	Ba Lan	975.850	1.467.045	1.680.000	2.033.320	1.080.000
17	Ai cập			209.000		1.035.728
18	Singapore	235.000	451.248	11.130.260	1.932.995	1.029.482
19	Đức	4.566.048	3.546.785	1.333.772	652.338	879.909
20	Mỹ	2.596.583	4.418.999	14.585.113	1.047.053	771.886
21	Ba nanh					756.200
22	Malaysia	370.000	285.920	12.000	175.852	490.534
23	Tây ban Nha		150.222	47.962		442.312
24	Rumania	87.770		38.649	49.200	438.880
25	Li Bi	136.390	67.205	28.112		429.253

26	Senegan					385.890
27	Hồng Kông		358.988		287.421	366.516
28	Armenia			16.217		334.581
29	Palestine					329.075
30	Fiji					306.875
31	Thụy Sĩ	9.146.000	3.701.200	9.618.106	1.234.228	294.790
32	Du bai			276.000		269.882
33	Li Băng					236.600
34	Iran		1.099.028	263.755	106.000	231.959
35	Iraq					207.508
36	Anh	373.003	260.075	380.952	565.300	185.625
37	Ả rập	584.148	580.295	1.218.986	129.503	170.083
38	Colombia	31.020				161.969
39	Israel	3.670	144.050		307.002	143.168
40	Hungari					143.000
41	Pháp	48.326	17.142		9.108	115.584
42	Island					108.000
43	Thổ nhĩ kỳ	155.630	6.397	98.735	117.500	105.043
44	Bi			43.088		95.995
45	Belarus					75.000
46	Gambia					68.590
47	Srilanka					65.287
48	Sudan			56.250		61.250
49	Afganistan					52.610
50	Kuwait		9.908			43.070
51	Australia	17.536	45.646	86.500	18.950	42.900
52	Italia	375.513	351.507	9.513	335.969	42.535
53	Mexico				117.600	38.500
54	Cu ba	388.500	657.800	143.400		26.200
55	Panama	30.080				11.000

56	Hy Lạp	108.944			89.728	
57	Công gô				70.000	
58	Uzbekistan			301.800	149.180	
59	Cô oét				304.200	
60	Palestine				57.000	
61	Xu đăng				52.500	
62	Panama				8.555	
63	Serya	892.000	658.000	27.125	1.264.000	
64	Nepal				7.353	
65	Peru				47.086	
66	Manta				400.000	
67	Algeria	777.856	252.188	62.349	145.469	
68	Banglades	191.000		14.037.320		
69	Canada	5.940	26.971	164.519		
70	Oman	309.000		8.400		
71	Jamaica	95.302	236.288			
72	CH Sec	176.522	255.000			
73	CH Đôminica	39.520	16.640			
74	Slovakya	604.240	44.898			
75	Marôc		1.945.757			
76	Đan mạch	880				
77	Bò đào nha	136.000				
78	Kenya	515.000				
79	TT khác		1.534.515	48.600	2.998.947	3.718.968

**PHỤ LỤC III**  
**KẾ HOẠCH XUẤT KHẨU ĐẾN NĂM 2015 TRÊN ĐỊA BÀN NGHỆ AN**

TT	Khoản mục	Đvt	KH KNXX năm 2015	
			Số lượng	Kim ngạch (triệu USD)
	<b>Tổng KNXX</b>	<b>USD</b>		<b>500 - 550</b>
<b>A</b>	<b>Phân theo loại hình XK</b>			
1	Xuất khẩu hàng hóa	USD		300 - 330
2	Dịch vụ thu ngoại tệ	USD		30 - 40
3	Xuất khẩu lao động	USD		170 - 180
<b>B</b>	<b>Phân theo mặt hàng</b>			<b>300 - 330</b>
1	Nhóm sản phẩm gỗ	M <sup>3</sup> /SP	13.000	55 - 60
2	Sản phẩm sắn các loại	Tấn	100.000	45 - 50
3	Lạc nhân	Ng.Tấn	20 - 25	25 - 30
4	Sản phẩm đá các loại	1.000 tấn	1.000	25 - 30
5	Chè chế biến các loại	Tấn	15.000	20 - 23
6	Sản phẩm hoa quả chế biến	Tấn	5.000	20
7	Nhóm hàng Dệt may	1.000sp	5.000	16 - 20
8	Cao su	Tấn	10.000	15 - 17
9	Nhóm hàng nhựa thông	Tấn	5.000	15
10	Thủy hải sản các loại	Tấn	1.500	15
11	Nhóm Vật liệu xây dựng	Triệu USD	-	15
12	Cà phê	Tấn	8.000	10
13	Hạt tiêu	Tấn	2.000	8
14	Hàng TCMN + SP làng nghề	1.000sp	4.000	6 - 7
15	Các mặt hàng khác	Triệu USD		10

**PHỤ LỤC IV**  
**THỰC HIỆN XUẤT KHẨU 5 NĂM (2006 - 2010) CỦA CẢ NƯỚC**

Mặt hàng xuất khẩu	chủ yếu	2006		2007		2008		2009		2010	
		Lượng 1000 tấn	Tri giá USD 1000	Lượng 1000 tấn	Tri giá USD 1000	Lượng 1000 tấn	Tri giá USD 1000	Lượng 1000 tấn	Tri giá USD 1000	Lượng 1000 tấn	Tri giá USD 1000
			<b>39.826</b>		<b>48.561</b>		<b>62.685</b>		<b>57.096</b>		<b>71.630</b>
	Tổng kim ngạch xuất khẩu (Triệu USD)										
1. Hàng dệt. may			5.854.800		7.732.002		9.120.418		9.065.620		11.172
2. Giấy dệt			3.595.947		3.999.483		4.767.826		4.066.761		5.079
3. Hàng thủy sản			3.357.960		3.763.404		4.510.116		4.251.313		4.952
4. Dầu thô		16.442	831.047	15.062	7.487.604	13.752	10.356.846	13.373	6.194.595	7.982	4.944
5.LK dự và tỉ vi. máy tính và LK máy tính			1.807.840		2.165.162		2.640.325		2.763.019		3.558
6. Gỗ và các sản phẩm gỗ			1.943.013		2.384.640		2.767.183		2.597.649		3.408
7. Cao su		704	1.286.364	716	1.393.812	659	1.604.121	731	1.226.857	783	2.376
8. Gạo		4.642	1.275.895	4.580	1.490.180	4.745	2.895.938	5.958	2.663.877	6.828	3.212
9. Cà phê		981	1.217.167	1.232	1.916.650	1.061	2.113.761	1.184	1.730.602	1.173	1.763
10. Than đá		29.308	914.833	32.072	999.779	19.358	1.388.459	24.992	1.316.560	19.231	1.549
11. Dây điện. cáp điện			705.725		882.320		1.008.956		885.062		1.313
12. Hạt điều nhân		128	503.878	155	645.115	161	915.813	177	846.683	194	1.136
13. Sản phẩm Plastic			452.322		709.476		933.657		807.929		1.051
14. Balo. cặp. túi. ví			502.056		627.118		773.069		730.702		957
15. Sản phẩm bằng thép			389.306		403.277		706.225		603.891		820
16. Hàng rau hoa quả			259.082		305.641		406.453		438.869		451
17. Hạt tiêu		115	186.515	83	271.469	90	311.475	134	348.149	117	425
18. Bánh kẹo và các sản phẩm từ ngũ cốc			151.206		194.082		258.584		276.236		329
19. Hàng gốm sứ			274.430		334.856		344.323		266.912		316
20. Hàng may tre. còi. là			203.692		233.515		199.583		178.712		203
21. Chè		105	110.431	116	133.497	105	147.326	134	179.494	135	197
22. Hàng tham các loại			10.436		13.238		24.114				-
23. Hàng son mài mỹ nghệ			119.540		217.842		385.477				-

24. Xe đạp và phụ tùng	110.590	217.842	89.127	-
25. Hàng thêu	98.107	111.841	110.576	
26. Sữa và các sản phẩm của sữa	90.124	16.335	29.616	
27. Đồ chơi trẻ em	32.896	35.066	101.877	
28. Thịt chế biến	26.301	48.402	58.929	
29. Thịt	20.490	28.594	41.518	
30. Dầu mỡ động. thực vật	15.393	49.319	99.564	
31. Quê	14.348	16.244	5.296	
32. Lạc nhân	14	37	14	
33. Đường	6	12	13	
34. Sản phẩm da quý. kim loại quý	2.087	3.737	415.331	2.731.556
35. Ngõ hạt	846	1.206	6.261	
36. Điện	27	286	742	

**PHỤ LỤC V**  
**KẾ HOẠCH XUẤT KHẨU 5 NĂM ( 2011 - 2015) CỦA CẢ NƯỚC**

*Đơn vị tính: Số lượng: 1.000 tấn; Giá trị: 1.000USD*

TT	Nội dung	Năm 2011		Năm 2015		Tăng trưởng BQ 11-15 (%)
		Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	
	<b>Tổng số</b>		<b>78.800,0</b>		<b>126.000,0</b>	<b>12,0</b>
<b>I</b>	<b>Phân theo khu vực kinh tế</b>					
<b>1</b>	<b>Khu vực kinh tế trong nước</b>		<b>35.460</b>		<b>53.000</b>	<b>10,1</b>
	Tỷ trọng trong tổng XK (%)		45,0		42,1	
<b>2</b>	<b>Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài</b>		<b>43.340</b>		<b>73.000</b>	<b>13,5</b>
	Tỷ trọng trong tổng XK (%)		55,0		57,9	
<b>II</b>	<b>Phân theo nhóm hàng</b>					
<b>1</b>	<b>Nhóm khoáng sản</b>		<b>6.100</b>		<b>5.800</b>	<b>- 2,2</b>
	Tỷ trọng trong tổng XK (%)		7,7		4,6	
<b>2</b>	<b>Nhóm Công nghiệp</b>		<b>41.120,0</b>		<b>70.200,0</b>	<b>14,0</b>
	Tỷ trọng trong tổng XK (%)		52,2		55,7	
<b>3</b>	<b>Nhóm nông, lâm, thủy sản</b>		<b>15.290,0</b>		<b>21.730,0</b>	<b>8,5</b>
	Tỷ trọng trong tổng XK (%)		19,4		17,2	
<b>4</b>	<b>Nhóm hàng hóa khác</b>		<b>16.290,0</b>		<b>28.270,0</b>	<b>14,7</b>
	Tỷ trọng trong tổng XK (%)		20,7		22,4	
<b>III</b>	<b>Một số mặt hàng XK chủ yếu</b>					
1	Hàng dệt và may mặc		12.500		20.000	12,4
2	Hàng điện tử và linh kiện máy tính		5.500		9.000	20,4
3	Giày dép các loại		5.600		8.500	10,8
4	Sản phẩm gỗ		4.000		7.500	17,1
5	Thủy sản		5.200		7.000	7,2
6	Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác		3.800		6.000	14,5
7	Dầu thô	7.000	4.700	8.000	5.500	2,2
8	Phương tiện vận tải và phụ tùng khác		2.100		4.200	22,8

9	Gạo	6.100	3.000	6.500	4.000	4,5
10	Cao su	770	2.300	1.100	4.000	11,0
11	Sản phẩm nhựa (plastics)		1.200		3.000	23,3
12	Dây điện và cáp điện		1.550		3.000	18,0
13	Túi xách, vali, ô dù		1.120		2.700	23,1
14	Sắt thép các loại		1.200		2.200	17,0
15	Cà phê	1.860	1.900	1.900	2.100	12,8
16	Sản phẩm từ sắt thép		970		1.800	17,0
17	Nhân điều	195	1.150	250	1.600	7,1
18	Hàng thủ công mỹ nghệ gồm sứ, sản phẩm thủy tinh		780		1.300	13,7
19	Sắt và các sản phẩm từ sắt	1.700	590	3.000	1.100	14,6
20	Đá quý và kim loại quý		800		1.000	- 18,9
21	Rau quả		470		900	14,8
22	Hạt tiêu	120	470	170	750	12,0
23	Than đá	16.500	1.400	4.000	300	- 28,0
24	Chè các loại	140	210	170	280	7,3