

MỤC LỤC

Danh mục các chữ viết tắt

Danh mục các bảng

Tóm tắt luận văn

MỞ ĐẦU Error! Bookmark not defined.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KHAI THÁC LỢI THẾ SO

SÁNH ĐỂ THỨC ĐẨY HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA ĐỊA

PHƯƠNG Error! Bookmark not defined.

1.1. Khái niệm lợi thế so sánh và các lý thuyết lợi thế so sánhError! Bookmark not defined.

1.1.1. Khái niệm về lợi thế so sánh Error! Bookmark not defined.

1.1.2. Các lý thuyết lợi thế so sánh Error! Bookmark not defined.

1.2. Nội dung của việc khai thác lợi thế so sánh của một địa phươngError! Bookm

1.2.1. Nhận diện lợi thế so sánh Error! Bookmark not defined.

*1.2.2. Xây dựng chiến lược khai thác lợi thế so sánh*Error! Bookmark not defined.

1.2.3. Hoàn thiện cơ chế chính sách theo hướng tạo điều kiện thuận

lợi cho việc khai thác lợi thế so sánh Error! Bookmark not defined.

1.2.4. Hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc khai thác lợi thế so sánh

của địa phương Error! Bookmark not defined.

1.3. Sự cần thiết của việc phát hiện và khai thác lợi thế so sánh của địa

phương để thúc đẩy xuất khẩu trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tếError! Bookm

CHƯƠNG 2: KHAI THÁC LỢI THẾ SO SÁNH ĐỂ THỨC ĐẨY

XUẤT KHẨU HÀNG HOÁ CỦA TỈNH HẢI DƯƠNGError! Bookmark not define

2.1. Xác định lợi thế so sánh chủ yếu của tỉnh Hải DươngError! Bookmark not de

2.1.1. Vị trí địa lý Error! Bookmark not defined.

2.1.2 Điều kiện tự nhiên Error! Bookmark not defined.

2.1.3. Cơ sở hạ tầng Error! Bookmark not defined.

2.1.4. Tài nguyên nhân văn Error! Bookmark not defined.

2.2. Thực trạng khai thác lợi thế so sánh để thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá tại tỉnh Hải Dương..... Error! Bookmark not defined.

2.2.1. Nhận diện lợi thế so sánh của Hải DươngError! Bookmark not defined.

2.2.2. Xây dựng chiến lược khai thác lợi thế so sánhError! Bookmark not defined

2.2.3. Hoàn thiện cơ chế chính sách theo hướng tạo điều kiện thuận lợi cho việc khai thác lợi thế so sánh Error! Bookmark not defined.

2.2.4. Hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc khai thác lợi thế so sánh của địa phương..... Error! Bookmark not defined.

2.3. Tình hình xuất khẩu hàng hoá từ việc khai thác lợi thế so sánh của Hải Dương Error! Bookmark not defined.

2.3.1. Mặt hàng xuất khẩu Error! Bookmark not defined.

2.3.2. Thị trường xuất khẩu Error! Bookmark not defined.

2.3.3. Các doanh nghiệp tham gia xuất khẩuError! Bookmark not defined.

2.4. Đánh giá thực trạng khai thác lợi thế so sánh để thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá tại Hải Dương trong thời gian quaError! Bookmark not defined.

2.4.1. Ưu điểm của việc khai thác lợi thế so sánh để thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá của tỉnh Hải Dương..... Error! Bookmark not defined.

2.4.2. Hạn chế của việc khai thác lợi thế so sánh để thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá của tỉnh Hải DươngError! Bookmark not defined.

2.4.3. Nguyên nhân của những hạn chế Error! Bookmark not defined.

CHƯƠNG 3: ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH KHAI THÁC LỢI THẾ SO SÁNH CỦA TỈNH HẢI DƯƠNG NHẪM THỨC ĐẨY XUẤT KHẨU HÀNG HOÁ TRONG ĐIỀU KIỆNError! Bookmark not defined. HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ Error! Bookmark not defined.

3.1. Cơ hội và thách thức đối với việc khai thác lợi thế so sánh của tỉnh Hải Dương trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tếError! Bookmark not de

3.1.1. Cơ hội..... Error! Bookmark not defined.

3.1.2. Thách thức..... Error! Bookmark not defined.

3.2. Định hướng khai thác lợi thế so sánh của Hải Dương đến năm 2015Error! Bookm

3.3. Các giải pháp khai thác lợi thế so sánh của tỉnh Hải Dương nhằm thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế Error! Bookmark not defined.

3.3.1. Giải pháp đối với lãnh đạo Tỉnh Hải Dương Error! Bookmark not defined.

3.3.2. Giải pháp từ phía các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu Error! Bookm

3.4. Kiến nghị với nhà nước Error! Bookmark not defined.

3.4.1. Cải cách thủ tục hành chính đối với các hoạt động xuất khẩu Error! Bookm

3.4.2. Đổi mới việc ban hành các văn bản pháp luật 83

3.4.3. Hỗ trợ địa phương trong việc tiếp cận công nghệ hiện đại trên thế giới, xúc tiến xuất khẩu và đầu tư quốc tế..... 84

KẾT LUẬN Error! Bookmark not defined.

TÀI LIỆU THAM KHẢO Error! Bookmark not defined.

MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết của đề tài nghiên cứu

Toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế đã trở thành xu thế bao trùm chi phối toàn bộ sự phát triển kinh tế - xã hội của mỗi quốc gia và quan hệ kinh tế quốc tế. Trong bối cảnh mở cửa hội nhập kinh tế quốc tế, hoạt động xuất nhập khẩu của các nước là thước đo đánh giá kết quả của quá trình hội nhập quốc tế. Hoạt động xuất nhập khẩu còn là yếu tố quan trọng nhằm phát huy mọi nguồn lực, tạo thêm vốn đầu tư để đổi mới công nghệ, tăng thêm việc làm, thúc đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước.

Để thúc đẩy hoạt động xuất khẩu, Chính phủ nói chung và tỉnh Hải Dương nói riêng đã có những định hướng, chính sách và nhiều biện pháp khác nhau để thúc đẩy xuất khẩu và đã đạt được những thành tựu đáng kể.

Tuy nhiên hoạt động xuất khẩu của Hải Dương vẫn gặp nhiều trở ngại do các yếu tố khách quan và chủ quan gây nên. Vì vậy, để giúp hoạt động xuất khẩu không những vượt qua khó khăn thử thách mà còn đem lại hiệu quả cao; điều này phần nào phụ thuộc vào chính sách của Nhà nước, của địa phương và sự nỗ lực của doanh nghiệp. Bên cạnh đó một vấn đề hết sức quan trọng là làm sao khai thác được lợi thế so sánh của Tỉnh Hải Dương để thúc đẩy hoạt động xuất khẩu mạnh mẽ hơn nữa. Bản thân Hải Dương là tỉnh có điều kiện tương đối thuận lợi cho việc sản xuất và xuất khẩu hàng hoá; nếu biết khai thác triệt để lợi thế so sánh của Tỉnh thì hoạt động sản xuất và xuất khẩu của tỉnh sẽ gặt hái được nhiều thành công, đem lại nguồn thu cho tỉnh và cải thiện đời sống nhân dân.

Xuất phát từ lý luận và thực tiễn nêu trên, tác giả chọn đề tài: ***“Khai thác lợi thế so sánh của tỉnh Hải Dương nhằm thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế”*** để nghiên cứu trong luận văn Thạc sỹ của mình

2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

- Mục đích nghiên cứu

Đề xuất các giải pháp khai thác lợi thế so sánh của tỉnh Hải Dương nhằm thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

- Nhiệm vụ nghiên cứu

+ Hệ thống hoá lý luận về khai thác lợi thế so sánh để thúc đẩy hoạt động xuất khẩu .

+ Phân tích và đánh giá thực trạng khai thác lợi thế cho hoạt động sản xuất và xuất khẩu của tỉnh Hải Dương.

+ Đề xuất một số giải pháp khai thác lợi thế so sánh nhằm thúc đẩy hoạt động xuất khẩu của Tỉnh Hải Dương đến năm 2015.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- ***Đối tượng nghiên cứu***: Đối tượng nghiên cứu chính của luận văn là việc khai thác lợi thế so sánh của một địa phương, cụ thể là tỉnh Hải Dương phục vụ cho việc thúc đẩy hoạt động xuất khẩu hàng hóa.

- Phạm vi nghiên cứu

+ *Không gian*: Đề tài nghiên cứu trên địa bàn tỉnh Hải Dương.

+ *Thời gian* : Số liệu sử dụng để phân tích chủ yếu từ năm 2000 đến năm 2007.

4. Phương pháp nghiên cứu:

Tác giả sử dụng phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử để làm phương pháp nghiên cứu cơ bản; trong từng nội dung cụ thể, tác giả sử dụng phương pháp thống kê, so sánh, phân tích, tổng hợp để làm sáng tỏ những vấn đề lý luận và thực tiễn có liên quan đến đề tài.

5. Kết cấu của luận văn

Ngoài lời mở đầu và kết luận, đề tài được chia làm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về khai thác lợi thế so sánh để thúc đẩy hoạt động xuất khẩu.

Chương 2: Thực trạng khai thác lợi thế so sánh để thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá của tỉnh Hải Dương.

Chương 3: Định hướng và một số giải pháp đẩy mạnh khai thác lợi thế so sánh của Tỉnh Hải Dương nhằm thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KHAI THÁC LỢI THẾ SO SÁNH ĐỂ THỨC ĐẨY HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU

1.1. Khái niệm và lý thuyết lợi thế so sánh

1.1.1. Khái niệm về lợi thế so sánh

Lợi thế so sánh cho rằng một nước có thể thu được lợi từ thương mại bất kể nó tuyệt đối có hiệu quả hơn hay tuyệt đối không hiệu quả bằng các nước khác trong việc sản xuất mọi hàng hoá.

1.1.2. Các lý thuyết lợi thế so sánh

1.1.2.1. Lý thuyết cổ điển về lợi thế so sánh

- Theo Adam Smith cả hai quốc gia đều có lợi thế nếu mỗi nước thực hiện chuyên môn hoá sản xuất và xuất khẩu mặt hàng mà mình có lợi thế tuyệt đối, và nhập khẩu mặt hàng mà quốc gia bạn hàng có lợi thế tuyệt đối.

- David Ricardo chỉ ra rằng trong trường hợp một quốc gia có lợi thế tuyệt đối (Hoặc mức bất lợi tuyệt đối) trong việc sản xuất tất cả các mặt hàng so với một quốc gia khác, thì thương mại giữa hai nước vẫn có thể diễn ra và mang lại lợi ích cho cả hai bên.

1.1.2.2. Lý thuyết tân cổ điển về lợi thế so sánh (Heckscher- Ohlin)

Heckscher và Ohlin cho rằng giữa các quốc gia có sự khác biệt về mức độ trang bị, cũng như về mức độ sử dụng các yếu tố sản xuất. Cụ thể là, các quốc gia được trang bị với mức độ khác nhau các yếu tố như lao động, vốn, đất đai và các tài nguyên thiên nhiên khác, điều đó dẫn đến sự hình thành lợi thế so sánh trong thương mại quốc tế.

1.1.2.3. Các lý thuyết khác

- Kinh tế theo qui mô
- Thương mại dựa trên sự thay đổi công nghệ
- Lý thuyết về khoảng cách công nghệ
- Lý thuyết về chu kỳ sống quốc tế của sản phẩm
- Lợi thế cạnh tranh quốc gia

1.2. Nội dung của việc khai thác lợi thế so sánh

1.2.1. Nhận diện lợi thế so sánh

Để nhận diện được lợi thế so sánh của địa phương mình, các cơ quan ban ngành của tỉnh cần tiến hành phân tích, đánh giá xem mặt hàng nào, ngành hàng nào, lĩnh vực nào có lợi thế để có thể có những bước đi phù hợp nhằm khai thác có hiệu quả lợi thế so sánh của địa phương mình. Việc nhận diện sai hoặc không đầy đủ sẽ dẫn tới việc làm kém hiệu quả, thậm chí gây ra tổn thất về mặt kinh tế, gây xáo trộn hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động kinh tế của địa phương.

1.2.2. Xây dựng chiến lược khai thác lợi thế so sánh

- Chiến lược ở đây đưa ra là phải làm gì, làm thế nào để khai thác những lợi thế này, lợi thế nào được ưu tiên khai thác trước, lợi thế nào khai thác sau, những lợi thế nào thì khai thác đồng thời.

- Chiến lược còn vạch ra là phải đạt mục tiêu như thế nào, chiến lược khai thác ngắn hạn hay dài hạn? Sẽ đầu tư cho khai thác thế nào?

1.2.3. Hoàn thiện cơ chế chính sách theo hướng tạo điều kiện thuận lợi cho việc khai thác lợi thế so sánh

Cơ chế chính sách của địa phương tác động rất lớn đối với việc khai thác lợi thế so sánh của địa phương đó. Nếu như nhận diện đúng, chiến lược đưa ra cụ thể mà cơ chế chính sách không sát thực, không đồng bộ thì khó có thể khai thác có hiệu quả lợi thế so sánh của địa phương đó. Chính vì vậy ngoài việc thực hiện các chính sách chung của nhà nước, mỗi địa

phương cần đưa ra chính sách riêng và cụ thể của địa phương mình cho phù hợp với tình hình thực tiễn trên cơ sở chủ trương, đường lối của nhà nước.

1.2.4. Hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc khai thác lợi thế so sánh của địa phương

- Hỗ trợ các doanh nghiệp nắm bắt kịp thời các thông tin kinh tế, thị trường, giá cả, cơ hội kinh doanh, các thông tin liên quan đến hội nhập. Tổ chức các khóa huấn luyện về các tiêu chuẩn ISO, HACCP; nghiên cứu lập đề án xây dựng, quảng bá và phát triển thương hiệu; xúc tiến xây dựng chương trình phát triển thương mại điện tử.

- Các sở, ngành đẩy mạnh việc cung cấp thông tin thị trường, hỗ trợ xúc tiến đầu tư, thương mại cho các DN.

- Có chính sách ưu đãi về giá thuê đất. Ưu ái những dự án sử dụng nhiều lao động, sử dụng nhiều nguồn nguyên liệu dồi dào của địa phương.

1.3. Sự cần thiết phát hiện và khai thác triệt để lợi thế so sánh trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế

Nếu như từng địa phương biết được trên mảnh đất của mình có lợi thế gì, và phải làm gì để khai thác triệt để được lợi thế đó là điều mà địa phương nào cũng muốn thực hiện. Dựa trên đặc điểm và tình hình địa phương mình thì bản thân các cơ quan ban ngành của tỉnh cần phải đưa ra các chính sách làm sao khai thác tối đa lợi thế mà địa phương mình sẵn có.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG KHAI THÁC LỢI THẾ SO SÁNH ĐỂ THÚC ĐẨY XUẤT KHẨU HÀNG HOÁ CỦA TỈNH HẢI DƯƠNG

2.1. Xác định lợi thế so sánh chủ yếu của tỉnh Hải Dương

2.1.1. Vị trí địa lý

Hải Dương có vị trí địa lý thuận lợi cho việc giao lưu, trao đổi với bên ngoài. Là tỉnh nằm giữa vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ, Hải Dương

sẽ có cơ hội tham gia vào phân công lao động trên phạm vi toàn vùng và xuất khẩu. Với vị trí thuận lợi về địa lý như vậy, Hải Dương là nơi hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài đến đầu tư, việc này sẽ khai thác những lợi thế sẵn có của địa phương về nguồn nguyên liệu cũng như tạo công ăn việc làm cho người lao động, thúc đẩy hoạt động sản xuất phát triển nhất là các hoạt động liên quan đến xuất khẩu. Kéo theo các hoạt động dịch vụ cũng như thương mại phát triển theo. Điều này sẽ làm tăng nguồn thu cho ngân sách của tỉnh, nâng cao đời sống của nhân dân.

2.1.2 Điều kiện tự nhiên

Đất tự nhiên do phù sa sông Thái Bình bồi đắp, đất màu mỡ thích hợp với nhiều loại cây trồng, sản xuất được nhiều vụ trong năm.

Hải Dương nằm trong vùng khí hậu nhiệt đới gió mùa. Khí hậu thời tiết thuận lợi cho sản xuất nông nghiệp. Đáp ứng nguyên liệu đầu vào cho ngành chế biến nông sản xuất khẩu.

Tài nguyên khoáng sản của Hải Dương không đa dạng về chủng loại, nhưng có một số loại trữ lượng lớn, chất lượng tốt đáp ứng nhu cầu phát triển công nghiệp; đặc biệt là công nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng. Như đá vôi xi măng, đất cao lanh, đất sét chịu lửa, Bô xít,... đáp ứng nguyên liệu đầu vào cho việc sản xuất hàng xây dựng, đặc biệt là mặt hàng gốm, sứ phục vụ xuất khẩu.

2.1.3. Cơ sở hạ tầng

Giao thông đường bộ, đường sắt, đường thủy, hệ thống điện, bưu điện, ngân hàng, nhà hàng khách sạn, cơ sở y tế,... rất thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nằm trên địa bàn đặc biệt là các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu.

2.1.4. Tài nguyên nhân văn

Với nguồn nhân lực lớn như hiện nay của Hải Dương, một phần đáp ứng cho nhu cầu nhân lực của các doanh nghiệp nằm trên địa bàn Tỉnh, mặt khác đáp ứng cho nhu cầu xuất khẩu lao động. Hải Dương được coi là một

tỉnh có lượng lớn đi xuất khẩu lao động tại các nước như: Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc,... Đã đem về nguồn thu đáng kể, góp phần vào việc nâng cao đời sống nhân dân.

2.2. Thực trạng khai thác lợi thế so sánh để thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá tại tỉnh Hải Dương

2.2.1. Nhận diện lợi thế so sánh

Hải Dương đã nhận diện được lợi thế so sánh của tỉnh là:

- Ngành hàng đặc sản: Hải Dương được biết đến có hai sản phẩm đặc sản đó là bánh đậu xanh và vải thiều.
- Nghề truyền thống: sản xuất các mặt hàng gốm, sứ mang thương hiệu “Gốm Chu Đậu” và “Sứ Hải Dương”.
- Có vị trí địa lý thuận lợi, nguồn nhân lực dồi dào.
- Đất đai màu mỡ rất thuận lợi cho việc trồng trọt.

2.2.2. Xây dựng chiến lược khai thác lợi thế so sánh

- Đối với ngành hàng đặc sản và truyền thống, các cơ quan ban ngành của tỉnh Hải Dương còn chưa chú trọng cho việc khai thác có hiệu quả lợi thế này.

- Các cơ quan ban ngành của Tỉnh hiện nay rất chú trọng xây dựng chiến lược cho việc thu hút FDI và cũng đã đem lại hiệu quả đáng kể.

- Tỉnh Hải Dương cũng đã có chiến lược trong việc đào tạo nghề cho người lao động đáp ứng nhu cầu lớn về nhân lực cho các doanh nghiệp FDI. Tỉnh cũng đã chú trọng thu hút nhân tài và đưa ra chính sách ưu đãi nhân tài về tỉnh công tác.

2.2.3. Hoàn thiện cơ chế chính sách theo hướng tạo điều kiện thuận lợi cho việc khai thác lợi thế so sánh

- Tỉnh đã tạo điều kiện cho các nhà đầu tư đến Hải Dương kinh doanh, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đẩy nhanh tiến độ thực hiện các dự án, giải quyết các vấn đề theo cơ chế một cửa.

- Tăng chi phí cho phát triển hạ tầng, hỗ trợ giải phóng mặt bằng KCN.

- Thành lập các KCN tập trung giúp các DN hoạt động theo mô hình chuyên môn hoá sản xuất, khai thác tốt lợi thế so sánh của địa phương.

2.2.4. Hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc khai thác lợi thế so sánh của địa phương

- Hỗ trợ các doanh nghiệp nắm bắt kịp thời các thông tin kinh tế, thị trường, giá cả, cơ hội kinh doanh, các thông tin liên quan đến hội nhập.

- Tạo cơ hội cho các doanh nghiệp giao lưu giới thiệu sản phẩm, tìm kiếm đối tác, tiếp cận thị trường thông qua các chương trình hội thảo, hội chợ triển lãm, tổ chức các đoàn khảo sát thị trường.

- Miễn, giảm tiền thuê đất cho những dự án khuyến khích đầu tư theo ưu đãi riêng của tỉnh.

2.3. Khái quát về tình hình xuất khẩu hàng hoá của Hải Dương

2.3.1. Mặt hàng xuất khẩu

- Bánh đậu xanh mới phát triển theo bề rộng, thị trường tiêu thụ chủ yếu là Trung Quốc.

- Vải Thiều: Chế biến bằng phương pháp thủ công, thị trường xuất khẩu chủ yếu là tiểu ngạch sang Trung Quốc.

- Dưa chuột, ớt, hành, tỏi cũng là những sản phẩm được khách hàng nước ngoài ưa chuộng, thị trường xuất khẩu chủ yếu là Trung Quốc, Đài Loan, và một số nước trong khu vực Đông Nam Á.

- Sứ Hải Dương: Được xuất khẩu sang Nhật Bản và một số nước EU.

- Gốm Chu Đậu được xuất khẩu trên 50 quốc gia trên thế giới nhưng lại do 1 công ty trong Sài Gòn quản lý nên kim ngạch xuất khẩu không được tính là của Hải Dương.

- Ngành dệt may, giày dép, dây cáp điện, linh kiện điện tử xuất khẩu với kim ngạch cao nhưng chủ yếu là gia công nên lượng ngoại tệ thu về thì

lớn nhưng lợi nhuận thực tế lại không cao, chủ yếu là thu hút lực lượng lao động lớn của địa phương.

2.3.2. Thị trường xuất khẩu

Hiện nay, các doanh nghiệp Hải Dương đã có quan hệ buôn bán trực tiếp và gián tiếp với khoảng 25 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới. Xuất khẩu của tỉnh chủ yếu tập trung ở thị trường Châu Âu (từ 50-52%), thị trường Châu Á (24-35%). Những năm gần đây các doanh nghiệp đã mở rộng thêm được một số thị trường khác như Canada, Mỹ,...

2.3.3. Các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu

Với chính sách thông thoáng khuyến khích xuất khẩu của Chính Phủ, hệ thống các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế tham gia sản xuất hàng xuất khẩu ngày càng tăng góp phần nâng cao năng suất lao động nhờ phát huy được sức mạnh nguồn lực của mọi thành phần kinh tế, gắn sản xuất với thị trường.

2.4. Đánh giá thực trạng khai thác lợi thế so sánh phục vụ cho xuất khẩu hàng hoá tại Hải Dương trong thời gian qua

2.4.1. Ưu điểm của việc khai thác lợi thế so sánh để thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá của tỉnh Hải Dương

- Thu hút đầu tư nước ngoài đã gặt hái được những thành công đáng kể
- Bước đầu đã khai thác lợi thế về nhân lực dồi dào đáp ứng nhu cầu cho các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu.
- Đã khai thác nguồn nguyên liệu sẵn có cho sản xuất đồ Gốm, Sứ phục vụ tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.
- Tỉnh đã quan tâm, giúp đỡ, giải quyết khó khăn, vướng mắc cho DN.
- Triển khai áp dụng khai báo hải quan điện tử sớm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của DN. Đặc biệt là hoạt động xuất khẩu.

2.4.2. Hạn chế của việc khai thác lợi thế so sánh để thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá của tỉnh Hải Dương

- Chưa có chiến lược cụ thể cho việc khai thác những mặt hàng đặc sản và truyền thống.
- Chính sách thu hút đầu tư chưa hướng vào các DN chế biến nông sản xuất khẩu.
- Nguồn nhân lực đã được khai thác nhưng vẫn còn những hạn chế cần khắc phục.
- Chưa khai thác tốt lợi thế về đất đai đối với việc trồng trọt điều này đã hạn chế đầu vào cho ngành chế biến nông sản xuất khẩu.

2.4.3. Nguyên nhân của những hạn chế

Có nhiều nguyên nhân dẫn tới việc hạn chế đã nêu trên trong đó nguyên nhân xuất phát từ nhiều phía.

Thứ nhất, nguyên nhân từ phía tỉnh Hải Dương

- Tỉnh chưa nhận thức đầy đủ về vai trò của các mặt hàng đặc sản đối với việc xuất khẩu.
- Sự phối hợp giữa các sở ban ngành còn chưa đồng bộ.
- Trình độ, nghiệp vụ của cán bộ chưa đồng đều, chưa được bồi dưỡng thường xuyên. Vì vậy, chính sách đưa ra nhưng khi tiến hành thực hiện chưa đồng bộ.
- Kinh phí cho các cuộc hội thảo và kinh phí cho việc nghiên cứu, điều tra đánh giá còn hạn hẹp; chính vì vậy làm cho việc đánh giá lợi thế so sánh của tỉnh chưa sát, chưa đúng, do đó các chính sách đưa ra vẫn còn xa rời thực tiễn.
- Chưa thành lập được các trung tâm xuất khẩu lao động theo đúng nghĩa mà vẫn phải qua trung gian, không liên hệ trực tiếp với phía nước ngoài.
- Các trung tâm dạy nghề và giới thiệu việc làm của tỉnh chủ yếu vẫn tập trung vào một số ngành nghề truyền thống và lao động giản đơn.

- Chưa qui hoạch các vùng chuyên canh cho sản xuất hàng nông sản.
- Chưa phổ biến rộng rãi về cách nuôi trồng sao cho đem lại hiệu quả cao nhất.

Thứ hai, nguyên nhân từ phía Nhà nước

- Chính sách một cửa của nhà nước trong việc cải cách thủ tục hành chính chưa được triển khai đồng bộ. Điều này đã gây không ít những trở ngại cho các DN.

- Nhà nước chưa có qui định trách nhiệm bồi thường của các cơ quan nhà nước đối với DN khi họ là người gây ra thiệt hại. Điều này đã làm cho một số ban ngành thực thi nhiệm vụ với trách nhiệm không cao.

- Qui định của nhà nước còn chông chéo làm cho các sở ban ngành và các doanh nghiệp khó khăn trong việc thực hiện. Văn bản về thuế thì thường xuyên thay đổi, tên hàng hoá được qui định trong biểu thuế XNK còn chung chung gây khó khăn cho cơ quan thi hành và bản thân các doanh nghiệp.

- Khi trả lời các văn bản của DN thì chỉ gửi riêng cho DN mà không gửi tới các ban ngành liên quan biết để thực hiện.

CHƯƠNG 3

ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH KHAI THÁC LỢI THẾ SO SÁNH CỦA TỈNH HẢI DƯƠNG NHẪM THÚC ĐẨY XUẤT KHẨU HÀNG HOÁ TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

3.1. Cơ hội và thách thức đối với việc khai thác lợi thế so sánh của tỉnh Hải Dương trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế

3.1.1. Cơ hội

- Hội nhập KTQT tạo điều kiện cho con người Việt Nam cũng như con người Hải Dương mở mang kiến thức, nâng cao trình độ.

- Thị trường rộng lớn mang lại nhiều tích cực cho hoạt động xuất khẩu nhất là đối với một số mặt hàng đặc sản và truyền thống của Hải Dương.

- Hàng hoá của Việt Nam nói chung và Hải Dương không còn bị phân biệt và đối xử.

- Hội nhập KTQT tạo ra sự cạnh tranh nhưng đó cũng là động lực của sự phát triển.

- Hội nhập KTQT, Việt Nam sẽ có hệ thống pháp luật minh bạch và rõ ràng, là điều kiện thu hút FDI.

3.1.2. Thách thức

- Khi hội nhập kinh tế quốc tế Việt Nam nói chung và Hải Dương nói riêng sẽ bộc lộ những yếu kém và hạn chế của mình, phải chấp nhận một sự cạnh tranh gay gắt.

- Bộ máy quản lý ngành ở chính quyền các cấp rất mỏng, trình độ còn hạn chế nên không đủ về chất và lượng thực thi nhiệm vụ.

- Hệ thống tiêu chuẩn chất lượng chưa đầy đủ, mức tiêu chuẩn thấp và hệ thống giám sát, quản lý tiêu chuẩn chất lượng còn nhiều bất cập. Công tác vệ sinh an toàn thực phẩm đối với nông sản còn nhiều hạn chế. Việc kiểm soát và xây dựng vùng an toàn dịch bệnh chưa làm được.

- Khả năng về vốn còn hạn hẹp, đầu tư cho công nghệ hiện đại còn hạn chế, gây khó khăn cho việc cạnh tranh với các mặt hàng trên thị trường quốc tế.

3.2. Định hướng khai thác lợi thế so sánh của Hải Dương đến năm 2015

- Tỉnh đã và đang tiến hành quy hoạch hoàn chỉnh và đồng bộ các KCN, lựa chọn các nhà đầu tư có tiềm lực mạnh để xây dựng hạ tầng.

- Tỉnh đã tỉnh đã lập ra một số dự án để kêu gọi vốn đầu tư với mục đích khai thác tối đa lợi thế so sánh của Tỉnh.

- Quy hoạch phát triển nông nghiệp theo hướng sản xuất hàng hoá, hình thành một số mô hình sản xuất công nghệ cao và phát triển mạnh công nghiệp chế biến gắn với thị trường tiêu thụ; hình thành các vùng sản xuất tập trung.

- Đưa ra chính sách về đào tạo nghề, dùng ngân sách của tỉnh hỗ trợ cho các khoá đào tạo để đảm bảo có nguồn nhân lực đầu ra đáp ứng cho tiến trình hội nhập.

3.3. Các giải pháp khai thác lợi thế so sánh của tỉnh Hải Dương nhằm thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế

3.3.1. Giải pháp đối với lãnh đạo Tỉnh Hải Dương

- Đổi mới nhận thức của các nhà lãnh đạo tỉnh Hải Dương thông qua các khoá tập huấn về hội nhập KTQT.

- Tỉnh nên xây dựng chiến lược sản xuất bánh đậu xanh nhằm thúc đẩy xuất khẩu.

- Hỗ trợ về tài chính cho nhà đầu tư nào đầu tư trong lĩnh vực chế biến vải thiều đóng hộp hoặc bảo quản đông lạnh đảm bảo cho xuất khẩu.

- Nên qui hoạch khai thác khoáng sản bảo vệ nguồn tài nguyên phục vụ xuất khẩu.

- Mở rộng phát triển ngành sứ Hải Dương. Đối với làng gốm cổ truyền “Chu Đậu” cần hoạt động dưới sự kiểm soát của một công ty tại Hải Dương thay vì hoạt động dưới sự điều hành của một công ty trong Sài Gòn như hiện nay.

- Phối hợp đồng bộ giữa các cơ quan ban ngành của Tỉnh trong việc thực thi các chính sách chung của tỉnh.

- Liên kết với các trường, các viện bồi dưỡng về kiến thức hội nhập kinh tế quốc tế cho các cán bộ tại các sở ban ngành từ tỉnh tới xã.

- Thành lập ra trung tâm xuất khẩu lao động của tỉnh có mối liên hệ trực tiếp với đối tác nước ngoài. Thực hiện đào tạo tại chỗ về ngoại ngữ, tay nghề phục vụ cho xuất khẩu lao động thay vì phải qua những trung tâm khác như hiện nay.

- Qui hoạch các vùng sản xuất hành, tỏi, ớt tập trung. Chỉ đạo các xã, huyện tổ chức các khoá tập huấn cho nông dân về cách chăm sóc cây trồng sao cho đem lại hiệu quả cao.

- Thông báo kịp thời về các văn bản mới ban hành để các doanh nghiệp biết và thực hiện.

3.3.2. Giải pháp đối với các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu

- Tích cực nghiên cứu thị trường để lựa chọn mặt hàng xuất khẩu khai thác được lợi thế so sánh của địa phương.

- Xây dựng chiến lược kinh doanh quốc tế đối với những mặt hàng là lợi thế của địa phương.

- Tăng cường bồi dưỡng kiến thức về kinh tế và nghiệp vụ xuất khẩu cho cán bộ nghiệp vụ.

3.4. Kiến nghị với nhà nước

- Cải cách thủ tục hành chính đối các hoạt động xuất khẩu: Rà soát các thủ tục hành chính, tiếp tục hoàn thiện chính sách một cửa. Công khai văn bản mới ban hành, ban hành nghị định người dân và doanh nghiệp có quyền kiện các cơ quan nhà nước nếu cơ quan nhà nước thực hiện sai.

- Đổi mới việc ban hành các văn bản pháp qui: Học hỏi một số nước về việc đưa ra biểu thuế và mã thuế. Trước khi nhà nước ban hành văn bản mới cần có ý kiến của doanh nghiệp; có như vậy văn bản đưa ra mới gắn với thực tiễn.

- Hỗ trợ địa phương trong việc tiếp cận công nghệ hiện đại của thế giới, xúc tiến xuất khẩu và đầu tư quốc tế.

KẾT LUẬN

