

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ Tp. HCM**

-----

**NGUYỄN VĂN SĨ**

**CHIẾN LƯỢC TÀI CHÍNH HỖ TRỢ PHÁT  
TRIỂN XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA CỦA  
DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG  
NAI ĐẾN NĂM 2010**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

TP. Hồ Chí Minh - Năm 2006

## MỤC LỤC

Lời cam đoan	
Danh mục các từ viết tắt	
Danh mục các bảng	
Mục lục	Trang
Mở đầu	1
<b>CHƯƠNG I: LÝ LUẬN TỔNG QUAN</b>	
<b>1.1 Chiến lược tài chính:</b> .....	<b>4</b>
1.1.1 Đối tượng và mục đích của chiến lược tài chính : .....	4
1.1.2 Nội dung cơ bản của chiến lược tài chính: .....	5
1.1.3 Quyết định phân phối: .....	14
<b>1.2 Vai trò của hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu đối với sự phát triển của nền kinh tế: ..</b>	<b>15</b>
1.2.1 Hoạt động nhập khẩu: .....	15
1.2.1.1 Vai trò của hoạt động nhập khẩu:.....	15
1.2.1.2 Những nguyên tắc và chính sách nhập khẩu: .....	16
1.2.2 Hoạt động xuất khẩu: .....	18
<b>1.3 Kinh nghiệm của một số nước về chiến lược tài chính hỗ trợ xuất khẩu, nhập khẩu: .....</b>	<b>20</b>
1.3.1 Kinh nghiệm của Nhật Bản: .....	20
1.3.2 Kinh nghiệm của các nền kinh tế công nghiệp mới (NIEs) Châu Á: .....	21
1.3.3 Kinh nghiệm của các nước ASEAN-4 : Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Philipines: ...	24
1.3.4 Những bài học kinh nghiệm: .....	25
<b>CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA VÀ HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI</b>	
<b>2.1 Định hướng phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Đồng Nai đến năm 2010:.....</b>	<b>28</b>
2.1.1 Sơ lược tình hình kinh tế Đồng Nai: .....	28
2.1.1.1 Công nghiệp: .....	28
2.1.1.2 Nông - Lâm - Ngư nghiệp: .....	28
2.1.1.3 Thương mại: .....	29
2.1.1.4 Dịch vụ: .....	29
2.1.1.5 Du lịch: .....	29
2.1.1.6 Hợp tác đầu tư nước ngoài: .....	30
2.1.2 Dự báo bối cảnh trong nước và quốc tế đến năm 2010:.....	30
2.1.2.1 Bối cảnh thế giới và khu vực Đông Nam Á : .....	31

2.1.2.2 Bối cảnh kinh tế trong nước và trong tỉnh: .....	32
2.1.3 Định hướng phát triển xuất khẩu, nhập khẩu: .....	33
2.1.3.1 Xuất khẩu: .....	33
2.1.3.2 Nhập khẩu: .....	35
<b>2.2 Thực trạng hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai: .....</b>	<b>35</b>
2.2.1 Kim ngạch xuất khẩu: .....	35
2.2.2 Kim ngạch nhập khẩu: .....	38
2.2.3 Cơ cấu hàng xuất khẩu của tỉnh Đồng Nai: .....	39
2.2.4 Cơ cấu hàng nhập khẩu của tỉnh Đồng Nai: .....	40
2.2.5 Thị trường xuất khẩu của tỉnh Đồng Nai: .....	41
2.2.6 Thị trường nhập khẩu của tỉnh Đồng Nai : .....	43
<b>2.3 Chiến lược tài chính hỗ trợ hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai trong thời gian qua: .....</b>	<b>44</b>
2.3.1 Chiến lược huy động và sử dụng vốn đầu tư: .....	44
2.3.1.1 Chiến lược huy động vốn: .....	45
2.3.1.2 Sử dụng vốn đầu tư: .....	46
2.3.2 Chính sách tài chính trong thời gian qua: .....	47
2.3.2.1 Chính sách thuế: .....	48
2.3.2.2 Chính sách tỷ giá hối đoái: .....	50
2.3.2.3 Chính sách lãi suất: .....	51
<b>2.4 Những thuận lợi và khó khăn đối với hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai: .....</b>	<b>52</b>
2.4.1 Thuận lợi: .....	52
2.4.2 Khó khăn: .....	54
<b>CHƯƠNG III: CHIẾN LƯỢC TÀI CHÍNH HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA CỦA DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI ĐẾN NĂM 2010 VÀ CÁC KIẾN NGHỊ THỰC HIỆN</b>	
<b>3.1 Mục tiêu - quan điểm đề xuất chiến lược tài chính hỗ trợ phát triển xuất nhập khẩu hàng hóa của doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai đến năm 2010: .....</b>	<b>56</b>
3.1.1 Mục tiêu của chiến lược tài chính: .....	56
3.1.2 Quan điểm đề xuất chiến lược tài chính: .....	57
<b>3.2 Chiến lược tài chính hỗ trợ phát triển xuất nhập khẩu hàng hóa của doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai: .....</b>	<b>57</b>
3.2.1 Chính sách khuyến khích về thuế: .....	57
3.2.2 Chính sách ổn định tài chính, tiền tệ và kiểm soát lạm phát: .....	59

3.2.3 Chiến lược huy động vốn: .....	61
3.2.3.1 Chiến lược huy động vốn thông qua hệ thống ngân hàng: .....	63
3.2.3.2 Chiến lược huy động vốn thông qua thị trường chứng khoán: .....	65
3.2.4 Chiến lược tài chính hỗ trợ xuất khẩu, nhập khẩu thông qua Quỹ hỗ trợ phát triển, Quỹ hỗ trợ xuất khẩu: .....	68
3.2.4.1 Quỹ hỗ trợ phát triển: .....	68
3.2.4.2 Quỹ hỗ trợ xuất khẩu, nhập khẩu: .....	71
3.2.5 Chiến lược tăng cường tiềm lực tài chính cho các doanh nghiệp, tiến tới thành lập các tập đoàn kinh tế mạnh: .....	72
3.2.6 Bổ sung thêm hình thức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, nhập khẩu và hình thức tự bảo hiểm: .....	73
<b>3.3 Kiến nghị khác: .....</b>	<b>74</b>
3.3.1 Tạo môi trường pháp lý thuận lợi để doanh nghiệp hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu: ..	74
3.3.2 Đổi mới, hoàn thiện chính sách xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá: .....	76
3.3.2.1 Đổi mới, hoàn thiện chính sách xuất khẩu hàng hoá: .....	76
3.3.2.2 Đổi mới, hoàn thiện chính sách nhập khẩu hàng hoá: .....	78
3.3.2.3 Đổi mới, hoàn thiện cơ chế quản lý và điều hành hoạt động xuất, nhập khẩu hàng hoá: .....	79
3.3.3 Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, đẩy mạnh các hoạt động liên kết với các tỉnh, thành phố trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế: .....	81
3.3.4 Phát triển nhanh nguồn nhân lực có chất lượng cao: .....	82
Kết luận .....	84
Phụ lục	
Tài liệu tham khảo	

**DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT**

STT	TỪ VIẾT TẮT	NỘI DUNG CỦA TỪ VIẾT TẮT
01	AFTA	Khu vực mậu dịch tự do ASEAN
02	APEC	Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á - Thái Bình Dương
03	FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
04	GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
05	NHNN	Ngân hàng Nhà nước
06	ODA	Hỗ trợ phát triển chính thức
07	UBND	Ủy ban nhân dân
08	WTO	Tổ chức thương mại Thế giới

## DANH MỤC CÁC BẢNG

STT	BẢNG	NỘI DUNG CỦA BẢNG	TRANG
01	Bảng 2.1	Tổng kim ngạch xuất khẩu	36
02	Bảng 2.2	Tốc độ tăng của kim ngạch xuất khẩu	36
03	Bảng 2.3	Kim ngạch xuất khẩu bình quân đầu người	37
04	Bảng 2.4	Tổng kim ngạch nhập khẩu	38
05	Bảng 2.5	Kim ngạch nhập khẩu bình quân đầu người	38
06	Bảng 2.6	Cơ cấu hàng xuất khẩu chia theo loại hình	39
07	Bảng 2.7	Cơ cấu hàng xuất khẩu chia theo mặt hàng	39
08	Bảng 2.8	Tốc độ tăng của hàng xuất khẩu chia theo mặt hàng	40
09	Bảng 2.9	Cơ cấu hàng nhập khẩu chia theo loại hình	41
10	Bảng 2.10	Thị trường xuất khẩu hàng hóa của tỉnh Đồng Nai	42
11	Bảng 2.11	Thị trường nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai	43

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài:

Trong những năm qua, tình hình kinh tế Việt Nam không ngừng đổi mới, tốc độ phát triển kinh tế ngày càng gia tăng. Hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa đóng vai trò vô cùng quan trọng trong quá trình hội nhập kinh tế đất nước vào quá trình hội nhập kinh tế toàn cầu. Xuất khẩu tạo điều kiện thuận lợi để phát triển kinh tế, nhập khẩu tạo điều kiện thúc đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa đất nước, bổ sung kịp thời những mặt mắt cân đối, đảm bảo phát triển kinh tế ổn định.

Có thể nói hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai trong những năm qua đã góp phần không nhỏ vào quá trình tăng trưởng phát triển kinh tế đất nước. Với việc Việt Nam gia nhập WTO sẽ tạo ra những điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai. Tuy nhiên, các doanh nghiệp này cũng sẽ phải đối mặt với rất nhiều thách thức trong quá trình hội nhập, đặc biệt sự cạnh tranh sẽ khốc liệt hơn. Do đó, yêu cầu đặt ra hiện nay đối với hoạt động xuất nhập khẩu đó là phải tận dụng những tác động tích cực mà quá trình Việt Nam gia nhập WTO mang lại, cũng như hạn chế những tác động không thuận lợi của việc hội nhập này để có chiến lược tài chính hỗ trợ cho sự phát triển xuất nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai trong quá trình hội nhập WTO.

Như vậy, đi tìm lời giải cho bài toán “Chiến lược tài chính hỗ trợ phát triển xuất nhập khẩu hàng hóa của doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai đến năm 2010” là một việc làm có ý nghĩa và rất thiết thực trong thời điểm hiện nay.

### 2. Mục đích của đề tài:

Dựa trên hệ thống kiến thức lý luận cơ bản về tài chính làm cơ sở cho việc phân tích, xây dựng chiến lược tài chính đối với doanh nghiệp, luận văn này chú ý một số vấn đề sau:

- Xu hướng phát triển hội nhập kinh tế quốc tế và năng lực xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam.

- Tìm hiểu vai trò của hoạt động xuất nhập khẩu đối với quá trình phát triển kinh tế.

- Phân tích thực trạng tình hình xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai.

- Đưa ra chiến lược tài chính hỗ trợ phát triển xuất nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai.

- Trọng tâm của đề tài là nghiên cứu, thu thập thông tin để đưa ra các giải pháp thiết thực và hiệu quả của chiến lược tài chính hỗ trợ cho sự phát triển xuất nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trên địa bàn Tỉnh Đồng Nai trong giai đoạn từ nay đến năm 2010.

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:**

- Đối tượng: đề tài chủ yếu hướng đến việc nghiên cứu chiến lược tài chính hỗ trợ xuất nhập khẩu hàng hóa của doanh nghiệp.

- Phạm vi: các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai nói chung không phân biệt khu vực kinh tế, hình thức sở hữu, thành phần kinh tế. Tuy nhiên trong quá trình xây dựng chiến lược tài chính không thể không quan tâm đến tình hình kinh tế Việt Nam.

### **4. Phương pháp nghiên cứu:**

Đề tài sử dụng kết hợp nhiều phương pháp nghiên cứu như: phương pháp nghiên cứu dữ liệu thứ cấp ( với nguồn dữ liệu, thông tin được tác giả sưu tầm, tập hợp từ các sách báo, tạp chí chuyên ngành, tài liệu thư viện, các website...); phương pháp duy vật biện chứng, diễn dịch. Từ những kiến thức được học ở nhà trường, từ những kinh nghiệm công tác thực tế thông qua các số liệu thu thập được để hình thành nên chuyên đề này.

### **5. Kết cấu của luận văn:**

Luận văn: "CHIẾN LƯỢC TÀI CHÍNH HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA CỦA DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH



ĐỒNG NAI ĐẾN NĂM 2010" ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung của luận văn gồm 3 chương:

CHƯƠNG I: LÝ LUẬN TỔNG QUAN

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA VÀ HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI

CHƯƠNG III: CHIẾN LƯỢC TÀI CHÍNH HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA CỦA DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI ĐẾN NĂM 2010 VÀ CÁC KIẾN NGHỊ THỰC HIỆN

## **Chương I: LÝ LUẬN TỔNG QUAN**

### **1.1 CHIẾN LƯỢC TÀI CHÍNH**

Trong nền kinh tế thị trường, quan hệ kinh tế rất phức tạp, khi những qua hệ này vươn đến đâu thì lĩnh vực tác động, chi phối của tài chính vươn ra đến đó. Trên thực tiễn, có bao nhiêu quan hệ kinh tế thì cũng có bấy nhiêu hoạt động tài chính. Phạm vi tác động và quan hệ tài chính trong kinh tế thị trường không ngừng mở rộng và được pháp luật bảo hộ. Nhà nước tạo điều kiện ổn định tài chính tiền tệ, chống lạm phát, kiểm chế và kiểm soát lạm phát, tạo môi trường cho hoạt động tài chính doanh nghiệp lành mạnh.

Trong hoạt động kinh doanh. Mỗi doanh nghiệp phải xử lý hàng loạt các vấn đề tài chính như: Vấn đề huy động vốn, quản lý, sử dụng vốn, bảo tồn và phát triển vốn, vay nợ và trả nợ, phân phối doanh thu và lợi nhuận... Vì vậy, doanh nghiệp cần phải có một chiến lược tài chính phù hợp nhằm giải quyết các vấn đề tài chính để mang lại hiệu quả cao nhất cho doanh nghiệp.

#### **1.1.1 ĐỐI TƯỢNG VÀ MỤC ĐÍCH CỦA CHIẾN LƯỢC TÀI CHÍNH**

Các doanh nghiệp hoạt động trong môi trường luôn biến động - thậm chí hỗn loạn, và từ đó xuất hiện những cơ hội có thể đem lại lợi nhuận cũng như rủi ro cho doanh nghiệp. Trong điều kiện đó, các nhà quản trị phải có khả năng đưa ra những quyết định phù hợp với mục đích và mục tiêu của doanh nghiệp, đồng thời họ còn phải có khả năng tổ chức thực hiện chúng.

##### ***Đối tượng của chiến lược tài chính***

Bao gồm hàng loạt các chức năng rộng lớn của đơn vị kinh doanh. Chiến lược tài chính phải giúp doanh nghiệp trả lời các câu hỏi sau:

\* Trong rất nhiều cơ hội đầu tư thì doanh nghiệp sẽ phải đưa ra quyết định chọn cơ hội đầu tư nào?

\* Doanh nghiệp nên dùng những nguồn tài trợ nào để tài trợ cho nhu cầu vốn đầu tư đã được hoạch định đó?

\* Doanh nghiệp nên thực hiện chính sách cổ tức như thế nào?

Những câu hỏi này chỉ có thể trả lời được một cách chuẩn xác sau khi phân tích một khối lượng lớn những thông tin mới nhất, cả ở bên trong và bên ngoài doanh nghiệp. Do đó, công việc hàng ngày của Giám đốc tài chính gồm rất nhiều nhiệm vụ như: Dự báo tài chính, định lượng hiệu quả của những nguồn ngân quỹ huy động trên thị trường vốn, đánh giá hiệu quả tiềm tàng của những dự định đầu tư trên vốn đầu tư của các cổ đông; phân tích các cơ hội thuê tài sản. Đồng thời, đánh giá chính sách phân chia lợi tức cổ phần và cơ cấu vốn đầu tư; phân tích các chiến lược định giá và ảnh hưởng của chúng đối với doanh số bán và lợi nhuận. Đánh giá hiệu quả tiềm tàng của việc sáp nhập hay mua lại một doanh nghiệp khác hoặc chuyển đổi hình thức sở hữu của doanh nghiệp...

Tất cả những công việc trên là nhiệm vụ của giám đốc tài chính và những quyết định này nhằm thực hiện mục tiêu chung của doanh nghiệp.

***Mục tiêu của chiến lược tài chính:***

Cũng là mục tiêu chung của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp muốn tăng cường năng lực sản xuất, điều tất yếu phải tăng vốn đầu tư và hạn chế những thua thiệt, mất mát vốn trong kinh doanh. Các nhà doanh nghiệp đều rất hiểu mỗi dự án cải tạo mở rộng đều cần đến vốn. Ngoài nguồn vốn mà doanh nghiệp tích lũy trong quá trình sản xuất kinh doanh, còn phải huy động thêm từ ngoài. Do vậy, mục tiêu đặt ra trong các chiến lược tài chính là tăng cường tối đa hoá giá trị của doanh nghiệp và hạn chế rủi ro trong quá trình sản xuất kinh doanh.

**1.1.2 NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA CHIẾN LƯỢC TÀI CHÍNH:**

Mọi hoạt động của doanh nghiệp đều được tiến hành từ những định hướng trước mắt và lâu dài do giám đốc tài chính hay hội đồng quản trị vạch ra. Những định hướng chủ yếu đó là: Phương hướng kinh doanh, quy mô và tốc độ phát triển của doanh nghiệp, vấn đề trang bị kỹ thuật, vấn đề thị trường và tiếp thị... Những định hướng trên đều được xây dựng trên cơ sở nghiên cứu tình hình và nhu cầu của thị trường để xác định mục tiêu, hiệu quả có thể đạt được ở từng định hướng cụ thể.

Việc lựa chọn một định hướng nào đó dẫn đến sự cần thiết xây dựng các quyết định tài chính đáp ứng nhu cầu và mục tiêu của định hướng đó. Vì vậy, có thể

nói các quyết định tài chính là hệ thống các biện pháp tài chính để nhằm thực hiện những phương hướng và mục tiêu đã định.

Nội dung cơ bản của chiến lược tài chính là những quyết định:

- \* Các quyết định đầu tư và cơ cấu đầu tư.
- \* Các quyết định về cơ cấu tài trợ.
- \* Các quyết định về kết cấu tài chính của doanh nghiệp.
- \* Các quyết định về điều chỉnh quy mô vốn của doanh nghiệp.
- \* Các quyết định về phân phối lợi nhuận, thu nhập, tạo lập và sử dụng các quỹ doanh nghiệp.

Các quyết định tài chính có ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển bền vững của doanh nghiệp, còn là căn cứ để xây dựng các kế hoạch tài chính.

Chiến lược tài chính là sự kết hợp cùng lúc cả ba quyết định: đầu tư, tài trợ và phân phối; và đặt chúng một cách thích hợp trong từng giai đoạn phát triển của doanh nghiệp. Sau đây là những nét cơ bản về chiến lược tài chính của doanh nghiệp trong các giai đoạn khởi sự, tăng trưởng, sung mãn (bão hòa) và suy thoái.

#### ***Các doanh nghiệp khởi sự kinh doanh***

Có thể nói giai đoạn khởi đầu của chu kỳ sản xuất kinh doanh là giai đoạn tiêu biểu cho mức độ cao nhất của rủi ro kinh doanh. Trong giai đoạn này, mức độ rủi ro kinh doanh cao, có nghĩa là nếu rủi ro tài chính đi kèm được giữ càng thấp càng tốt trong suốt giai đoạn này. Tài trợ vốn cho doanh nghiệp bằng vốn cổ phần là thích hợp nhất, nhưng do mức độ rủi ro tổng thể trong giai đoạn đầu của chu kỳ kinh doanh rất cao, nên chỉ có các nhà đầu tư vốn mạo hiểm mới dám chấp nhận đầu tư vào doanh nghiệp. Các nhà đầu tư vốn mạo hiểm này sẽ yêu cầu một tỷ suất sinh lợi rất cao để bù đắp cho những rủi ro cao mà họ phải gánh chịu. Do dòng tiền trong những năm đầu rất thấp, thậm chí âm; nghĩa là họ không có khả năng nhận được cổ tức trong giai đoạn này. Các nhà đầu tư vốn mạo hiểm chỉ có thể đạt được tỷ suất sinh lợi cao thông qua phần lãi vốn, tức là phần giá trị cổ phần tăng thêm sau này so với giá trị ban đầu của chúng.

Các thông số của chiến lược tài chính giai đoạn này bao gồm rủi ro kinh doanh ở mức rất cao, rủi ro tài chính ở mức rất thấp. Nguồn tài trợ của doanh

nghiệp là nguồn vốn mạo hiểm; chính sách cổ tức lúc này chưa được chi trả nên bằng 0. Triển vọng tăng trưởng cho tương lai ở mức rất cao, tỷ số giá thu nhập (P/E) cũng ở mức rất cao, thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) ở mức danh nghĩa hoặc âm và giá cổ phần tăng nhanh hoặc biến động cao.

Trong giai đoạn đầu tiên mới khởi sự kinh doanh này, đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư vào nghiên cứu và phát triển để cố gắng nắm bắt các sản phẩm mới, do đó cần nhiều chi phí để nghiên cứu thị trường và sau đó nghiên cứu, phát triển trước khi tạo ra được bất kỳ một cơ hội sản phẩm thực sự nào.

Đối với hầu hết các sản phẩm, các giai đoạn ban đầu đưa sản phẩm bán ra thị trường cũng là các kỳ dòng tiền chi ra âm. Các dòng tiền thu vào từ doanh thu không chỉ thấp mà còn chậm, trong khi các dòng tiền chi ra vẫn gồm các chi phí cao đi kèm với việc đưa sản phẩm ra thị trường cũng như các chi phí hoạt động tiếp diễn thường xuyên.

Mối tương quan nghịch đòi hỏi giữa rủi ro kinh doanh và rủi ro tài chính đưa đến một kết luận hợp lý là các doanh nghiệp mới khởi sự nên được tài trợ bằng vốn cổ phần, nên hoàn toàn không có tài trợ nợ thì càng tốt.

Đối với hầu hết các doanh nghiệp mới khởi sự, hiện giá dòng tiền của dự án thường lớn hơn 0. Đây chính là kết quả của sự thành công trong tương lai của việc triển khai thành công và đưa sản phẩm ra thị trường. Nhưng đó là khả năng xảy ra trong tương lai, còn hiện tại các tài sản làm cơ sở cho doanh nghiệp thế chấp là vô hình, chúng được rải đều ở nhiều thời kỳ khác nhau (thể hiện qua dòng tiền), khó có thể xác lập rõ ràng. Nhưng xác suất để xuất hiện tình trạng dòng tiền âm trước khi sản phẩm thành công là rất lớn, chỉ cần huy động một tỷ lệ tài trợ bằng nợ vay thấp cũng dẫn đến một rủi ro rất cao do phá sản hoàn toàn, vì doanh nghiệp không có dòng tiền để thanh toán các khoản nợ đến hạn. Tóm lại, bất kỳ một sự gia tăng nào dù nhỏ bằng nợ vay cũng dẫn đến một tình trạng khó khăn tài chính cho doanh nghiệp.

### ***Các doanh nghiệp trong giai đoạn tăng trưởng***

Khi sản phẩm mới được tung ra thị trường một cách thành công, doanh số của doanh nghiệp sẽ bắt đầu tăng nhanh chóng. Điều này tiêu biểu cho việc giảm

thiếu rủi ro kinh doanh chung đi kèm với sản phẩm, cho thấy nhu cầu điều chỉnh ý đồ chiến lược của doanh nghiệp. Trong chiến lược cạnh tranh, doanh nghiệp cần chú ý đến các hoạt động tiếp thị để bảo đảm doanh số tăng trưởng thỏa đáng và để doanh nghiệp gia tăng thị phần của doanh số đang tăng trưởng này.

Các vấn đề trên cho thấy rủi ro kinh doanh đã giảm bớt so với giai đoạn khởi đầu nhưng vẫn còn cao trong suốt thời gian doanh số tăng trưởng nhanh. Điều quan trọng trong việc quản lý giai đoạn chuyển tiếp từ khởi đầu đến tăng trưởng là các nhà đầu tư vốn mạo hiểm ban đầu chỉ quan tâm đến việc đạt được lãi vốn để có thể tái đầu tư vào nhiều doanh nghiệp mới khởi sự khác. Điều này có nghĩa là cần tìm kiếm thêm các nhà đầu tư vốn cổ phần mới để thay thế các nhà đầu tư vốn mạo hiểm ban đầu và để tiếp tục cung cấp vốn cho các nhu cầu trong thời kỳ tăng trưởng cao này. Nguồn vốn thông dụng nhất thường là từ việc phát hành chứng khoán của doanh nghiệp.

Các thông số của chiến lược tài chính giai đoạn này bao gồm rủi ro kinh doanh ở mức cao, rủi ro tài chính ở mức thấp. Nguồn tài trợ của doanh nghiệp được lấy từ các nhà đầu tư vốn cổ phần tăng trưởng và chính sách cổ tức được chi trả ở tỷ lệ chi trả danh nghĩa. Triển vọng tăng trưởng cho tương lai cao, tỷ số giá thu nhập (P/E) ở mức cao, thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) ở mức thấp và giá cổ phần tăng nhưng dễ biến động.

Trong giai đoạn này doanh số của doanh nghiệp cao hơn, từ đó làm phát sinh các dòng tiền mạnh hơn so với giai đoạn khởi sự. Tuy nhiên, doanh nghiệp sẽ đầu tư thêm vào các hoạt động phát triển thị trường và mở rộng thị phần, cũng như các đầu tư cần thiết để theo kịp mức độ hoạt động kinh doanh ngày càng gia tăng. Vì vậy, tiền mặt do kinh doanh phát sinh sẽ cần cho tái đầu tư vào hoạt động kinh doanh, tỷ lệ chi trả cổ tức sẽ rất thấp.

Tỷ số giá thu nhập (P/E) lúc này sẽ cao vì thu nhập trên mỗi cổ phần thấp do chính sách chi trả cổ tức thấp trong giai đoạn này. Phần chủ yếu trong thu nhập mong đợi của nhà đầu tư là chênh lệch tăng giá cổ phần do chuyển nhượng vốn. Điều này làm cho P/E của doanh nghiệp trong giai đoạn này cao.

***Chiến lược tài chính để thu hút vốn đầu tư: sử dụng các thị trường vốn***

Một nhân tố chính trong thành công của nhiều thị trường tài chính trên thế giới là khả năng cho phép các cổ đông bán cổ phần nhanh và dễ dàng. Điều này củng cố niềm tin của nhà đầu tư rất lớn, nhờ vậy thu hút thêm nhiều các nhà đầu tư vào thị trường chứng khoán, làm cho thị trường có hiệu quả hơn. Để cho việc bán ra bình thường không làm giá cả biến động, phải có đầy đủ số lượng cổ phần để cung ứng ra cho công chúng (tức là không bị giữ lại bởi các nhà đầu tư không định bán ra, bất kể giá thị trường là bao nhiêu). Vì vậy, tất cả các thị trường chứng khoán đều có quy định về tỷ lệ cổ phần phải bán hay có sẵn để bán ở lần phát hành cổ phần ban đầu đưa doanh nghiệp vào thị trường chứng khoán.

Bản cáo bạch do doanh nghiệp phát hành trước khi phát hành cổ phần ban đầu nên được xem chủ yếu như là một văn kiện tiếp thị nhằm thu hút các nhà đầu tư mới. Để duy trì niềm tin của nhà đầu tư, có những quy định khống chế việc đưa vào bản cáo bạch những thông tin sai lệch về tiền sử doanh nghiệp hay dự báo quá lạc quan về tương lai. Các quy định này chủ yếu buộc các giám đốc doanh nghiệp chịu trách nhiệm cá nhân về các báo cáo sai lệch, và các thông tin về tài chính trong quá khứ của doanh nghiệp phải do một công ty kiểm toán bên ngoài kiểm tra và báo cáo. Việc tuân thủ các quy định này là tác nhân của chi phí kiểm toán chuyên nghiệp và phí pháp lý rất cao trong chi phí phát hành chứng khoán ra thị trường. Giống như trong trường hợp huy động vốn đầu tư mạo hiểm, các chi phí này có một mức khởi điểm rất cao, vì vậy các chi phí phát hành của một doanh nghiệp nhỏ có thể quá đắt đỏ nếu tính theo tỷ lệ phần trăm của vốn cổ phần mới do doanh nghiệp huy động được. Tuy nhiên các chi phí phát hành có thể được xem như phí gia nhập một lần vào các thị trường tài chính, sẽ cho phép huy động thêm vốn trong tương lai cũng như cho phép các cổ đông mua bán cổ phần của họ dễ dàng hơn nhiều.

Nếu bản cáo bạch là một tài liệu tiếp thị, được soạn thảo để làm cho việc đầu tư vào doanh nghiệp có vẻ hấp dẫn, thì điều quan trọng là doanh nghiệp được định vị đúng ở thời điểm phát hành. Ở các nước có thị trường chứng khoán phát triển ở giai đoạn cao, doanh nghiệp tham gia vào thị trường chứng khoán sẽ phải cạnh tranh với rất nhiều các doanh nghiệp hiện hữu để tìm kiếm nhà đầu tư cho mình. Các doanh nghiệp cạnh tranh này sẽ cung cấp cho các cổ đông các hỗn hợp rủi ro và

lợi nhuận khác nhau, với lợi nhuận được nhận dưới nhiều hình thức khác nhau. Vì vậy, nếu đây là lần phát hành cổ phần ban đầu của một doanh nghiệp tăng trưởng cao, nên nhấn mạnh đến triển vọng tăng trưởng cao trong tương lai với các nhà đầu tư tiềm năng. Nên công bố rõ ràng chiến lược tài chính thích hợp vì điều này sẽ tạo được niềm tin đúng đắn trong tâm trí của các cổ đông tiềm năng mới này.

Đối với một doanh nghiệp tăng trưởng cao, nên tạo một kỳ vọng lãi suất cổ tức thấp do tỷ lệ giữ lại cao để tài trợ cho tăng trưởng tương lai này. Các cổ đông nên mong đợi tăng trưởng vốn mạnh, sẽ được hỗ trợ bởi dòng lợi nhuận đang gia tăng của doanh nghiệp. Một vị thế như vậy nếu thành công sẽ cho phép bán cổ phần với một tỷ số giá thu nhập (P/E) cao, phản ánh giá của các cơ hội tăng trưởng tương lai. Giá cổ phần là kết hợp của tỷ số P/E và thu nhập mỗi cổ phần hiện hành. Mặc dù vậy, ngày nay cũng còn rất nhiều doanh nghiệp không đưa một ước tính trực tiếp thu nhập mỗi cổ phần vào báo cáo tài chính được công bố của họ, vì doanh nghiệp chưa nhận thức đúng mức vấn đề này. Điều này sẽ thay đổi tức khắc nếu doanh nghiệp trở thành một doanh nghiệp được niêm yết. Đối với các doanh nghiệp này, thu nhập mỗi cổ phần trở nên quan trọng hơn và được nhấn mạnh nhiều hơn là doanh thu hay tổng lợi nhuận, vì thu nhập mỗi cổ phần tượng trưng cho tỷ lệ tổng lợi nhuận mà một người bên ngoài mua một cổ phần của doanh nghiệp nhận được.

Điều kiện ban đầu của các kỳ vọng của cổ đông qua bản cáo bạch và các thông báo ra công chúng khác của doanh nghiệp vì không chỉ các doanh nghiệp tăng trưởng cao mới nhắm đến việc đăng ký ở một thị trường chứng khoán. Đôi khi một doanh nghiệp đã trưởng thành hơn cũng có thể phát hành cổ phần ra thị trường nhưng với các mục tiêu rất khác biệt. Một khi doanh nghiệp đã sung mãn và có dòng tiền dương đáng kể, phần lớn lợi nhuận của cổ đông nằm ở dạng cổ tức hơn là tăng trưởng vốn. Do đó, giá cổ phần chủ yếu tăng giảm tùy vào lãi suất cổ tức mà nhà đầu tư đòi hỏi đối với loại doanh nghiệp này. Một vài nhóm các nhà đầu tư có thể chú trọng đến tăng trưởng vốn hơn là lãi suất cổ tức cao; như thế họ sẽ muốn bán cổ phần của mình. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp đạt đến giai đoạn sung mãn mà không đăng ký ở một thị trường chứng khoán, điều này sẽ khó mà đạt được, đặc biệt nếu doanh nghiệp đang có một giá trị cao.



### ***Các doanh nghiệp trong giai đoạn sung mãn***

Kết thúc giai đoạn tăng trưởng thường được đánh dấu bằng một cạnh tranh giá cả mạnh mẽ giữa các doanh nghiệp cạnh tranh vẫn còn năng lực thặng dư đáng kể. Một khi ngành đã ổn định, giai đoạn sung mãn với doanh số cao nhưng tương đối ổn định với biên lợi nhuận hợp lý có thể bắt đầu. Mức độ rủi ro kinh doanh giảm do một giai đoạn phát triển khác bây giờ đã hoàn tất một cách thành công; doanh nghiệp sẽ bước vào giai đoạn sung mãn với một thị phần tương đối tốt do kết quả đầu tư của doanh nghiệp vào hoạt động tiếp thị trong giai đoạn tăng trưởng. Rủi ro kinh doanh còn lại là thời hạn của giai đoạn ổn định và sung mãn này và việc doanh nghiệp có thể duy trì thị phần cao của mình trong suốt thời kỳ này hay không.

Trọng tâm của chiến lược tài chính bây giờ chuyển sang duy trì thị phần và cải tiến hiệu quả hoạt động trong suốt thời kỳ này. Điều này có thể làm cho việc chuyển tiếp giữa tăng trưởng và sung mãn rất khó quản lý. Tuy nhiên, rủi ro kinh doanh giảm làm cho rủi ro tài chính tăng tương ứng qua việc sử dụng tài trợ nợ. Tài trợ nợ bây giờ khá thực tế vì dòng tiền thuần sẽ chuyển sang dương một cách đáng kể, cho phép trả cả lãi lẫn vốn cho nợ vay. Dòng tiền dương và việc sử dụng tài trợ bằng vốn vay sẽ làm khuyếch đại tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu. Nghĩa là trong giai đoạn này doanh nghiệp có thể trả cổ tức cao hơn so với các giai đoạn trước của vòng đời doanh nghiệp.

Các cổ đông đòi hỏi cổ tức gia tăng vì triển vọng tăng trưởng tương lai thấp hơn nhiều so với các giai đoạn trước đây của vòng đời sản phẩm. Cổ tức sẽ cao và tăng nhẹ, nhờ doanh nghiệp đã chuyển sang giai đoạn ổn định trong suốt giai đoạn này, vì vậy mức cổ tức cao này bù trừ cho tỷ số giá thu nhập giảm. Kết quả sẽ là giá cổ phần ổn định hơn, do nhà đầu tư nhận được lợi nhuận đòi hỏi nhiều qua cổ tức hơn là qua lãi vốn như trong các giai đoạn trước.

Các thông số của chiến lược tài chính giai đoạn này bao gồm rủi ro kinh doanh ở mức trung bình, rủi ro tài chính cũng ở mức trung bình. Nguồn tài trợ của doanh nghiệp được lấy từ lợi nhuận giữ lại công nợ vay và chính sách cổ tức được chi trả ở mức cao. Triển vọng tăng trưởng cho tương lai ở mức từ trung bình đến

thấp, tỷ số giá thu nhập (P/E) ở mức trung bình, thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) ở mức cao và giá cổ phần được ổn định trên thực tế với biến động thấp.

Trong các giai đoạn đầu của vòng đời, các cổ đông kỳ vọng là hầu hết các thu nhập của họ được phát sinh từ lãi vốn nhờ giá cổ phần tăng theo thời gian. Các lãi vốn này có được nhờ doanh nghiệp đã nỗ lực vượt qua nhiều yếu tố tạo ra các rủi ro kinh doanh ban đầu rất cao mà bất kỳ một doanh nghiệp mới khởi sự nào cũng gặp phải. Điều này có nghĩa là một khi đến giai đoạn sung mãn, các rủi ro kinh doanh còn lại liên quan đến độ dài của giai đoạn sung mãn. Mức lợi nhuận và dòng tiền có thể phát sinh trong giai đoạn tương đối ổn định này, nghĩa là rủi ro kinh doanh gắn với một doanh nghiệp sung mãn giảm xuống một phạm vi trung bình, các nhà đầu tư nên chuẩn bị để chấp nhận một lợi nhuận thấp hơn các giai đoạn rủi ro cao trước đây của vòng đời.

Mối tương quan nghịch giữa rủi ro kinh doanh và rủi ro tài chính giai đoạn này sẽ được xác nhận bằng chiến lược giảm thiểu rủi ro kinh doanh có thể bù trừ bằng gia tăng rủi ro tài chính qua việc huy động tài trợ nợ. Một thay đổi như thế trong chiến lược tài chính từ hầu như tài trợ hoàn toàn bằng vốn cổ phần sang kết hợp với một tỷ trọng ngày càng tăng tài trợ nợ có thể làm tăng đáng kể giá trị cho các cổ đông của một doanh nghiệp sung mãn. Doanh nghiệp có thể huy động tài trợ nợ, trong khi có một dòng tiền thuần dương và nhu cầu tái đầu tư giảm.

### ***Các doanh nghiệp đang suy thoái***

Các phát sinh tiền mặt dương mạnh mẽ của giai đoạn sung mãn không thể tiếp tục mãi, vì cuối cùng nhu cầu sản phẩm sẽ bắt đầu giảm dần. Khi nhu cầu giảm đi, các dòng tiền mặt thu vào cũng giảm, mặc dù không cùng một tốc độ nếu doanh nghiệp được quản lý tốt. Khi doanh số bắt đầu sụt giảm không thể tránh được, việc tiếp tục chi tiêu cùng số tiền cho việc duy trì loại hoạt động tiếp thị này không còn hợp lý nữa. Như vậy, có thể duy trì được dòng tiền thuần trong giai đoạn suy thoái ban đầu bằng cách điều chỉnh chiến lược kinh doanh thích hợp.

Bất chấp chiều hướng sụt giảm và cái chết không thể tránh khỏi của sản phẩm, rủi ro kinh doanh đi kèm sẽ được xem là vẫn giảm từ mức độ của giai đoạn sung mãn trước. Tuy nhiên có một yếu tố khác trong số các yếu tố lúc đầu không

được biết, tức là chiều dài của giai đoạn sung mãn, bây giờ đã được giải quyết và rủi ro chính còn lại duy nhất là về mặt kinh tế, nên cho phép doanh nghiệp tiếp tục tồn tại bao lâu nữa. Rủi ro kinh doanh thấp này sẽ được bổ sung bởi một nguồn vốn có rủi ro tài chính tương đối cao. Có thể đạt được điều này bằng một kết hợp chính sách chi trả cổ tức cao với việc sử dụng tài trợ nợ. Thực ra cổ tức đã chi trả trong giai đoạn này có thể cao hơn lợi nhuận sau thuế do khả năng sử dụng thêm nguồn vốn khấu hao bởi vì nhu cầu đầu tư cao không còn cần thiết lắm trong giai đoạn suy thoái. Kết quả là cổ tức có thể bằng tổng số lợi nhuận và khấu hao, trong trường hợp này phần chi trả cổ tức thực sự tiêu biểu cho một sự hoàn trả vốn đầu tư cho các cổ đông.

Các thông số của chiến lược tài chính giai đoạn này bao gồm rủi ro kinh doanh ở mức thấp, nhưng rủi ro tài chính ở mức cao. Doanh nghiệp được tài trợ từ nguồn vốn vay và chính sách cổ tức được chi trả toàn bộ. Triển vọng tăng trưởng cho tương lai không có, ở mức âm; tỷ số giá thu nhập (P/E) ở mức thấp, thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) thấp và giảm dần; giá cổ phần bị giảm và tăng trong biến động.

### **1.1.3 QUYẾT ĐỊNH PHÂN PHỐI:**

Hàng năm, trong trong những điều kiện bình thường nếu không gặp phải những rủi ro, hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp mang lại một số thu nhập nhất định, đó là lợi nhuận của doanh nghiệp sau khi đã trừ chi phí cả năm và các khoản thuế phải nộp cho Nhà nước.

Đối với doanh nghiệp nhà nước, tỷ lệ trích lập các quỹ của doanh nghiệp theo quy định của nhà nước. Cụ thể: Quỹ dự phòng tài chính 5%, Quỹ đầu tư phát triển tối thiểu 50%, Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc 10%, còn lại là quỹ khen thưởng và phúc lợi.

Trong các công ty cổ phần, theo quyết định của đại hội cổ đông, toàn bộ lợi nhuận của công ty cũng được chia cho các quỹ sau đây: quỹ dự trữ, quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng, quỹ trả lợi tức cổ phần, trái phiếu. Đại hội cổ đông cũng quyết định tỷ lệ được chia cho từng quỹ. Năm nào doanh nghiệp làm ăn phát đạt, thu được nhiều lợi nhuận thì lợi tức cổ phần có thể được trả cao hơn chút ít, trong một thời

hạn nhất định. Phần còn lại phải để bổ sung cho quỹ dự trữ để bảo hiểm cho hoạt động của doanh nghiệp trong những lúc gặp khó khăn về tài chính. Như vậy, những năm thu được lợi nhuận cao, doanh nghiệp có thể tăng tỷ lệ trích quỹ dự trữ; ngược lại, những năm kinh doanh khó khăn kém hiệu quả doanh nghiệp phải giảm tỷ lệ trích quỹ dự trữ.

## **1.2 VAI TRÒ CỦA HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU, NHẬP KHẨU ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NỀN KINH TẾ.**

### **1.2.1 Hoạt động nhập khẩu:**

#### **1.2.1.1 Vai trò của hoạt động nhập khẩu:**

Nhập khẩu là hoạt động quan trọng của nền kinh tế đất nước. Nhập khẩu tác động một cách trực tiếp và quyết định đến sản xuất và đời sống trong nước.

Nhập khẩu để bổ sung các hàng hóa mà trong nước không sản xuất được, hoặc sản xuất không đáp ứng được nhu cầu. Nhập khẩu còn để thay thế, nghĩa là nhập khẩu về những hàng hóa mà sản xuất trong nước sẽ không có lợi bằng nhập khẩu. Hai mặt nhập khẩu bổ sung và nhập khẩu thay thế nếu được thực hiện tốt sẽ tác động tích cực đến sự phát triển cân đối nền kinh tế quốc dân, trong đó, cân đối trực tiếp ba yếu tố của sản xuất: công cụ lao động, đối tượng lao động và lao động. Với cách tác động đó, hoạt động nhập khẩu được coi như một phương pháp sản xuất gián tiếp.

Trong điều kiện nền kinh tế nước ta hiện nay, vai trò quan trọng của nhập khẩu được thể hiện ở các khía cạnh sau đây:

Tạo điều kiện thúc đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa đất nước.

Bổ sung kịp thời những mặt cân đối của nền kinh tế, đảm bảo phát triển kinh tế cân đối và ổn định.

Nhập khẩu góp phần cải thiện và nâng cao mức sống của nhân dân. Ở đây, nhập khẩu vừa thỏa mãn nhu cầu trực tiếp của nhân dân về hàng tiêu dùng, vừa đảm bảo đầu vào cho sản xuất, tạo việc làm ổn định cho người lao động.

Nhập khẩu có vai trò tích cực đến thúc đẩy xuất khẩu. Sự tác động này thể hiện ở chỗ nhập khẩu tạo đầu vào cho sản xuất hàng xuất khẩu, tạo môi trường

thuận lợi cho việc xuất khẩu hàng Việt Nam ra nước ngoài, đặc biệt là nước nhập khẩu.

### **1.2.1.2 Những nguyên tắc và chính sách nhập khẩu:**

#### ***Các nguyên tắc nhập khẩu***

*Sử dụng vốn nhập khẩu tiết kiệm đem lại hiệu quả kinh tế cao.*

Trong điều kiện chuyển sang kinh tế thị trường, việc mua bán với các nước từ nay đều tính theo thời giá quốc tế và thanh toán với nhau bằng ngoại tệ tự do chuyển đổi, không còn nhiều cơ hội cho các khoản vay để nhập siêu, không còn ràng buộc theo nghị định thư như trước đây. Do vậy tất cả các hợp đồng nhập khẩu đều phải dựa trên lợi ích và hiệu quả để quyết định. Đồng thời, nhu cầu nhập khẩu để công nghiệp hóa và phát triển kinh tế rất lớn. Vốn để nhập khẩu lại eo hẹp nhưng không phải vốn ngoại tệ dành cho nhập khẩu ít mới đặt vấn đề phải tiết kiệm. Tiết kiệm và hiệu quả là vấn đề rất cơ bản của mỗi quốc gia, cũng như của mỗi doanh nghiệp.

*Nhập khẩu thiết bị kỹ thuật tiên tiến hiện đại.*

Việc nhập khẩu thiết bị máy móc và nhận chuyển giao công nghệ, kể cả thiết bị theo con đường đầu tư phải nắm vững phương châm đón đầu, đi thẳng vào tiếp thu công nghệ hiện đại. Nhập khẩu phải hết sức chọn lọc, hết sức tránh nhập những loại công nghệ lạc hậu mà các nước đang tìm cách thải ra. Nhất thiết không vì mục tiêu rẻ mà nhập các thiết bị cũ về, chưa dùng được bao lâu, chưa đủ sinh lợi nhuận, đã phải thay thế. Đây không chỉ là bài học được rút ra qua một số năm gần đây, mà còn là kinh nghiệm của hầu hết các nước đang phát triển.

*Nhập khẩu bảo vệ và thúc đẩy sản xuất trong nước phát triển, tăng nhanh xuất khẩu.*

Thế giới lâu nay và gần đây vẫn đầy ắp những kho tồn trữ hàng hóa và những nguyên nhiên liệu. Trong hoàn cảnh đó, việc nhập khẩu dễ hơn là tự sản xuất trong nước. Trong điều kiện sản xuất hiện tại của Việt Nam, giá hàng nhập khẩu thường rẻ hơn, phẩm chất tốt hơn. Nhưng nếu ỷ lại vào nhập khẩu sẽ không mở mang được sản xuất, thậm chí bóp chết sản xuất trong nước. Vì vậy, cần tính toán và tranh thủ các lợi thế của nước ta trong từng thời kỳ để mở mang sản xuất vừa đáp

ứng nhu cầu tiêu dùng nội địa về số lượng, vừa tạo ra được nguồn hàng xuất khẩu mở rộng thị trường nước ngoài. Tuy nhiên, không nên bảo hộ sản xuất nội địa với bất cứ giá nào.

### ***Các công cụ quản lý, điều hành nhập khẩu***

Công cụ quản lý điều hành nhập khẩu của các nước rất khác nhau. Có những nước đánh thuế cao đối với hàng nhập khẩu. Có những nước lại quản lý nhập khẩu qua quản lý ngoại tệ, qua các biện pháp phi thuế quan. Mục đích của các công cụ quản lý nhập khẩu là cản trở xuất khẩu của các nước khác vào lãnh thổ nước mình. Vì vậy, các nhà nhập khẩu và xuất khẩu phải biết được những quy định cụ thể và đặc điểm của chính sách quản lý nhập khẩu của Nhà nước mình và nước mà họ bán hàng. Đây là vấn đề có ý nghĩa rất quan trọng đối với nhà nhập khẩu, xuất khẩu.

Những công cụ quản lý nhập khẩu rất nhiều, phức tạp và đa dạng. Nhưng tựu trung lại có hai nhóm công cụ (biện pháp) là thuế quan và phi thuế quan.

#### **1.2.2 Hoạt động xuất khẩu:**

Xuất khẩu đã được thừa nhận là một hoạt động rất cơ bản của hoạt động kinh tế đối ngoại, là phương tiện thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Việc mở rộng xuất khẩu để tăng thu nhập ngoại tệ cho đất nước và cho nhu cầu nhập khẩu phục vụ cho sự phát triển kinh tế là một mục tiêu quan trọng nhất của chính sách của một quốc gia. Nhà nước ta đã và đang thực hiện các biện pháp thúc đẩy các ngành kinh tế hướng theo xuất khẩu, khuyến khích khu vực tư nhân mở rộng xuất khẩu để giải quyết công ăn việc làm và tăng thu ngoại tệ cho đất nước.

#### ***Vai trò của hoạt động xuất khẩu đối với quá trình phát triển kinh tế:***

*Xuất khẩu tạo nguồn vốn chủ yếu cho nhập khẩu phục vụ công nghiệp hóa đất nước.*

Công nghiệp hóa đất nước theo những bước đi thích hợp là con đường tất yếu để khắc phục tình trạng nghèo và chậm phát triển của nước ta. Để công nghiệp hóa đất nước trong một thời gian ngắn, đòi hỏi phải có số vốn rất lớn để nhập khẩu máy móc, thiết bị, kỹ thuật, công nghệ tiên tiến.

Các nguồn vốn như đầu tư nước ngoài, vay nợ và viện trợ... tuy quan trọng, nhưng rồi cũng phải trả bằng cách này hay cách khác ở thời kỳ sau này. Nguồn vốn

quan trọng nhất để nhập khẩu, công nghiệp hóa đất nước là xuất khẩu. Xuất khẩu quyết định quy mô và tốc độ tăng của nhập khẩu.

*Xuất khẩu đóng góp vào việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất phát triển.*

Cơ cấu sản xuất và tiêu dùng trên thế giới đã và đang thay đổi vô cùng mạnh mẽ. Đó là thành quả của cuộc cách mạng khoa học, công nghệ hiện đại. Sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong quá trình công nghiệp hóa phù hợp với xu hướng phát triển của kinh tế thế giới là tất yếu đối với nước ta.

Có hai cách nhìn nhận về tác động của xuất khẩu đối với sản xuất và dịch chuyển cơ cấu kinh tế.

Một là, xuất khẩu chỉ là việc tiêu thụ những sản phẩm thừa do sản xuất vượt quá nhu cầu nội địa. Trong trường hợp nền kinh tế còn lạc hậu và chậm phát triển như nước ta, sản xuất về cơ bản còn chưa đủ tiêu dùng. Nếu chỉ thụ động chờ ở sự “thừa ra” của sản xuất thì xuất khẩu sẽ vẫn cứ nhỏ bé và tăng trưởng chậm chạp.

Hai là, coi thị trường và đặc biệt thị trường thế giới là hướng quan trọng để sản xuất. Quan điểm thứ hai chính là xuất phát từ nhu cầu của thị trường thế giới để tổ chức sản xuất. Điều đó có tác động tích cực đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất phát triển.

*Xuất khẩu có tác động tích cực đến việc giải quyết công ăn việc làm và cải thiện đời sống của nhân dân.*

Tác động của xuất khẩu đến đời sống bao gồm rất nhiều mặt. Trước hết, sản xuất hàng xuất khẩu là nơi thu hút hàng triệu lao động vào làm việc và có thu nhập không thấp. Xuất khẩu còn tạo ra nguồn vốn để nhập khẩu vật phẩm tiêu dùng thiết yếu phục vụ đời sống và đáp ứng ngày một phong phú thêm nhu cầu tiêu dùng của nhân dân.

*Xuất khẩu là cơ sở để mở rộng và thúc đẩy các quan hệ kinh tế đối ngoại của nước ta.*

Chúng ta thấy rõ xuất khẩu và các quan hệ kinh tế đối ngoại có tác động qua lại phụ thuộc lẫn nhau. Có thể hoạt động xuất khẩu có sớm hơn các hoạt động kinh tế đối ngoại khác và tạo điều kiện thúc đẩy các quan hệ này phát triển. Chẳng hạn,

xuất khẩu và công nghệ sản xuất hàng xuất khẩu thúc đẩy quan hệ tín dụng, đầu tư, mở rộng vận tải quốc tế... Mặt khác, chính các quan hệ kinh tế trên lại tạo tiền đề cho mở rộng xuất khẩu.

Tóm lại, đẩy mạnh xuất khẩu được coi là vấn đề có ý nghĩa chiến lược để phát triển kinh tế và thực hiện công nghiệp hóa đất nước.

### **1.3 KINH NGHIỆM CỦA MỘT SỐ NƯỚC VỀ CHIẾN LƯỢC TÀI CHÍNH HỖ TRỢ XUẤT KHẨU, NHẬP KHẨU:**

#### **1.3.1 Kinh nghiệm của Nhật Bản**

Kết thúc chiến tranh thế giới lần thứ hai, tuy bị chiến tranh tàn phá nặng nề, nền kinh tế Nhật Bản vẫn đạt được nhiều thành tựu đáng kinh ngạc. Nếu như năm 1948, GDP đầu người chỉ 380 USD, thì con số này năm 1987 là 12.750 USD và năm 1995 là 35000 USD. Thành công này của Nhật Bản có sự đóng góp quan trọng của các chiến lược tài chính giai đoạn này, cụ thể là việc phát triển các công cụ tài chính để nâng cao tỷ lệ tiết kiệm và phân bổ nguồn lực tài chính có hiệu quả. So với các nước phát triển khác, tỷ lệ tiết kiệm của Nhật Bản có cao hơn, những năm 1961 – 1967, tỷ lệ tiết kiệm trung bình của khu vực tư nhân là 18,6% tổng thu nhập cá nhân, trong khi đó ở Mỹ là 6,2% , Anh là 7,7%... Đến những năm 1986 – 1989 tỷ lệ này tăng lên 20%. Đạt được kết quả như vậy là nhờ chính phủ Nhật đã sử dụng hiệu quả các công cụ tín dụng Nhà nước để thu hút rộng rãi tiền nhàn rỗi của xã hội, đồng thời tiến hành thành lập các quỹ hỗ trợ để tài trợ vốn ưu đãi cho những lĩnh vực cần ưu tiên phát triển. Tất cả đã phát huy tác dụng nhất định, góp phần thúc đẩy nền kinh tế Nhật Bản cất cánh và tăng trưởng.

Nền kinh tế Nhật Bản phát triển thành công hầu hết là nhờ vào sự phát triển mạnh mẽ của các ngành công nghiệp hướng vào xuất khẩu. Chiến lược đẩy mạnh xuất khẩu của Nhật Bản chia làm hai phần: 1) Về khả năng tổ chức của các công ty tư nhân, đó là sự tồn tại của các Tổng công ty thương mại được gọi là thương xá tổng hợp như Mitsui và Co, Mitsubishi Corporation. Các tổng công ty thương mại có tính chất cơ bản như sau: Tính tổng hợp - kinh doanh nhiều ngành hàng, tính đa dạng - kinh doanh xuất nhập khẩu, bán buôn trong nước, bán buôn với các nước bên ngoài Nhật Bản, tính tổ chức - đóng vai trò tích cực trong việc cung cấp vốn, tín



dụng cho các doanh nghiệp nhỏ, giới thiệu công nghệ mới, tìm đối tác và đầu tư trực tiếp trong các liên doanh ở nước ngoài. Các thương xá tổng hợp này phát huy sức mạnh về thông tin, vốn và quản lý,... ở thị trường quốc tế với hệ thống các cứ điểm hoạt động ở nhiều nơi trên thế giới. Sự tồn tại và lớn mạnh của các thương xá tổng hợp đã góp phần rất lớn vào việc đẩy mạnh xuất khẩu của Nhật Bản. 2) Chính sách đẩy mạnh xuất khẩu của Chính phủ. Trong quá trình phát triển các ngành công nghiệp hướng vào xuất khẩu, vai trò của Chính phủ Nhật Bản rất to lớn. Chính phủ Nhật Bản đã áp dụng chính sách ưu đãi cho các xí nghiệp xuất khẩu, lập ra ngân hàng xuất khẩu để hỗ trợ tín dụng cho các dự án xuất khẩu có kim ngạch lớn, lập hội nghị tối cao bàn về xuất khẩu gồm đại diện Chính phủ và giới kinh doanh, lập chế độ kiểm tra hàng ; cuối cùng lập tổ chức chấn hưng mậu dịch (JETRO) để hỗ trợ về mặt thông tin và tiếp thị. JETRO được thành lập năm 1958 với nhiều hoạt động phong phú hỗ trợ xuất nhập khẩu như đặt các cơ quan điều tra, nghiên cứu tại hầu hết các nước, theo dõi những thay đổi về chính sách thuế quan, về thị hiếu tiêu dùng, về tình hình cạnh tranh tại các nước. Khả năng tổ chức và nỗ lực của các công ty tư nhân kết hợp với các chiến lược tài chính hỗ trợ của Chính phủ đã làm cho hoạt động xuất nhập khẩu của Nhật Bản tăng nhanh và chiếm thị phần lớn trên thị trường quốc tế.

### **1.3.2 Kinh nghiệm của các nền kinh tế công nghiệp mới (NIEs) Châu Á**

Để hỗ trợ cho công nghiệp, chiến lược tài chính mà các nước NIEs Châu Á thực hiện có những đặc điểm sau:

Nâng cao tỷ lệ tiết kiệm, gia tăng nguồn vốn cho đầu tư: Để huy động nguồn lực tài chính cho phát triển các ngành công nghiệp hướng về xuất khẩu, Đài Loan đã thực hiện chính sách lãi suất thực dương. Trước năm 1962, lãi suất tiết kiệm thực tế của Đài Loan luôn ở mức trên 10%, làm cho tiền gửi tiết kiệm không ngừng tăng lên. Vì tiền gửi tiết kiệm tăng lên, nên tỷ lệ vốn từ nước ngoài có xu hướng ngày càng giảm. Trước khi kinh tế cất cánh, vốn nước ngoài chiếm khoảng 40% năm 1961, giảm còn 18,6% năm 1965, từ năm 1966 đến năm 1970 lại tiếp tục giảm 5%, từ năm 1971 đến những năm 80 xuất hiện sự vận động theo chiều ngược lại, Đài Loan bắt đầu xuất vốn ra nước ngoài. Rõ ràng, với chính sách lãi suất thực dương,

tiền gửi tiết kiệm huy động nhiều, tăng tích lũy vốn nội bộ. Đây là con đường quan trọng để khắc phục khó khăn về vốn trong quá trình cất cánh của Đài Loan. Đến nay, chính sách lãi suất thực dương vẫn được chính phủ Đài Loan vận dụng để huy động tối đa nguồn vốn trong nước cho đầu tư phát triển. Lãi suất thực dương trong chừng mực nào đó đã góp phần điều chỉnh các hoạt động kinh tế, hạn chế sự bành trướng quy mô của các doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả. Điều này cũng giải thích tại sao Đài Loan là quốc gia của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, một nét độc đáo trong quá trình công nghiệp hóa ở Đài Loan.

Hàn Quốc xây dựng chính sách lãi suất dựa chủ yếu vào mối quan hệ giữa lạm phát với tài trợ phát triển, nên có tác dụng tích cực trong việc kích thích công chúng gửi tiền tiết kiệm. Tương tự đối với Singapore, trong suốt thời kỳ tăng trưởng kinh tế cao (1980 – 1990), Singapore vẫn kiên trì giữ lãi suất dương bên cạnh việc thực hiện chính sách tiết kiệm bắt buộc. Vì vậy, nền kinh tế đã gia tăng nguồn vốn tiết kiệm đáng kể để đầu tư vào cơ sở hạ tầng cần thiết phục vụ cho hoạt động thương mại, dịch vụ quốc tế và đầu tư ra nước ngoài.

Bên cạnh đó, để nâng cao tỷ lệ tiết kiệm, NIEs luôn chú trọng cắt giảm chi tiêu công nhằm nâng cao tỷ lệ tiết kiệm công. Từ những năm 1970 – 1988, chi tiêu công của các nước này luôn ở mức dưới 15% GDP, thấp hơn nhiều so với các nước có thu nhập thấp và trung bình khác.

Hình thành chính sách thuế hấp dẫn cho đầu tư, khuyến khích xuất khẩu và bảo hộ hợp lý. Giai đoạn 1958 – 1972, mức thuế nhập khẩu của Đài Loan giảm dần, đặc biệt đối với các yếu tố đầu vào cho hàng xuất khẩu. Trước năm 1981, thu nhập từ lãi cổ phần và lãi tiết kiệm được miễn thuế, còn thu nhập từ lãi vốn được miễn thuế cho tới năm 1989. Các ngành công nghiệp được miễn thuế 5 năm, tiếp theo đó là mức thuế tối đa là 20%. Thực hiện chế độ tín dụng thuế đặc biệt cho các ngành được chính phủ coi là chiến lược. Miễn thuế nhập khẩu đối với các doanh nghiệp nhập trang thiết bị hoặc máy móc với mục đích nghiên cứu và phát triển.

Ở Singapore, đòn bẩy thuế được sử dụng rộng rãi để khuyến khích hoạt động xuất nhập khẩu. Trong giai đoạn 1976 – 1988 đã có 1849 trường hợp được giảm  $\frac{1}{2}$  số thuế, bằng 36,6 triệu USD.

Hàn Quốc linh hoạt sửa đổi hệ thống thuế để khuyến khích đầu tư theo từng giai đoạn. Giai đoạn 1961 – 1972, miễn giảm thuế để khuyến khích xuất khẩu; giai đoạn 1973 – 1979, miễn giảm thuế nhằm khuyến khích các ngành công nghiệp nặng; từ năm 1980 Hàn Quốc ban hành sắc thuế giá trị gia tăng với thuế suất 10% và chế độ thuế trung lập hơn để hỗ trợ quá trình điều chỉnh và tự do hóa.

Để sản phẩm tiếp cận với thị trường thế giới, cùng với các chiến lược xúc tiến thương mại, chiến lược tài chính đã góp phần rất quan trọng vào thành công của những nước công nghiệp hóa muộn. Đài Loan, Hàn Quốc thực hiện miễn thuế và cấp vốn với lãi suất thấp để tăng sức cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu sang các nước phát triển.

Hơn nữa, việc chuyển sang nền kinh tế công nghiệp cao đòi hỏi phải có sự phối hợp chặt chẽ các chiến lược tài chính, công nghệ – khoa học, giáo dục. Vì thế, các nước NIEs Châu Á thành lập quỹ khuyến khích xuất nhập khẩu để cung cấp tín dụng ưu đãi cho tất cả các ngành công nghiệp hướng về xuất khẩu. Đồng thời, NIEs kết hợp chặt chẽ giữa nhập khẩu công nghệ với nâng cao trình độ của đội ngũ cán bộ khoa học công nghệ. Năm 1992, Hàn Quốc đã chi 25,2 tỷ USD (bằng 2% GDP) cho nghiên cứu triển khai. Năm 1994, cứ 1 triệu dân Hàn Quốc có 52.000 cán bộ khoa học kỹ thuật.

Ổn định tỷ giá để tạo ra động lực thúc đẩy xuất khẩu: Vào những năm 50, khi thực hiện chính sách công nghiệp hóa thay thế nhập khẩu, Chính phủ Đài Loan thực hiện chính sách đa tỷ giá. Từ những năm 60, Đài Loan áp dụng chế độ tỷ giá thống nhất và giữ đồng tiền không tăng giá. Trước tháng 4/1989, tỷ giá đồng Đài Loan được tính theo mức trung bình giao dịch của ngày hôm trước trên thị trường lên ngân hàng và đồng thời mức dao động tỷ giá so với đồng USD được hạn chế ở mức 2,25%. Đến nay, nhờ sự ổn định kinh tế, tỷ giá đồng Đài Loan hoàn toàn thả nổi theo quan hệ cung cầu.

### **1.3.3 Kinh nghiệm của các nước ASEAN-4 : Thái lan, Indonesia, Malaysia, Philipines**

Để huy động vốn cho công nghiệp hóa, chiến lược tài chính của các nước Asean – 4 cũng tập trung chủ yếu vào các vấn đề ổn định môi trường kinh tế vĩ mô,

khuyến khích tiết kiệm và đầu tư, đẩy mạnh xuất khẩu, phát triển thị trường tài chính để thúc đẩy quá trình giao lưu vốn. Chiến lược tài chính của các nước Asean – 4 có những đặc điểm nổi bật sau :

Đơn giản hóa hệ thống thuế, giảm bớt sắc thuế, áp dụng thuế suất thấp: Thời gian đầu, các nước Asean – 4 áp dụng chính sách thuế phức tạp với nhiều ưu đãi. Về sau chính sách thuế được sửa đổi theo hướng đơn giản hơn. Trước năm 1989, Thái Lan là nước có hệ thống thuế phức tạp nhất, nhiều loại thuế kinh doanh và thu nhập có thuế suất rất cao. Từ năm 1989 đến nay, Thái Lan có cơ cấu thuế thu nhập đơn giản hơn – chỉ còn 5 mức thuế suất, đồng thời áp dụng thuế Giá trị gia tăng với thuế suất 10% , thuế Thu nhập doanh nghiệp giảm còn 30%. Trường hợp Malaysia, chính phủ đưa ra hệ thống khuyến khích thuế phức tạp để hướng đầu tư vào các ngành chiến lược. Thế nhưng đến năm 1989, chính phủ đã nhận thấy, thuế suất thuế doanh nghiệp cao và phức tạp không có lợi. Do đó họ bắt đầu thực hiện cải cách, đơn giản hóa hệ thống thuế.

Thu hút vốn đầu tư nước ngoài: Đầu tư trực tiếp nước ngoài tác động rất lớn đến phát triển công nghiệp tại các nước này. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài khởi đầu việc sản xuất trên dây chuyền, đào tạo chuyên gia kỹ thuật và quản lý, chuyển giao kỹ năng và bí quyết cho người lao động trong nước. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài góp phần quan trọng mở ra thị trường xuất khẩu cho các nước này.

Về chính sách đầu tư, các nước Asean – 4 không đầu tư khá nhiều vào nghiên cứu khoa học. Họ đầu tư vào việc thu nhận và ứng dụng công nghệ ở những nước phương tây, phát triển các ngành công nghiệp chế biến sử dụng nhiều lao động, vốn ít, trình độ công nghệ trung bình.

Để khuyến khích xuất khẩu, Malaysia thông qua ngân hàng trung ương, thực hiện tái cấp vốn. Trong vòng 10 năm 1979 – 1989, ngân hàng Malaysia đã tăng vốn tài chính cho xuất khẩu từ 140 triệu lên 9.900 triệu USD.

#### **1.3.4 Những bài học kinh nghiệm:**

Từ những đặc điểm trên của các quốc gia, có thể thấy chiến lược tài chính nhằm phát triển nền kinh tế nói chung và phát triển hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu

nói riêng là khác nhau ở mỗi quốc gia, có thể rút ra những bài học kinh nghiệm thiết thực đối với chiến lược tài chính hỗ trợ hoạt động xuất khẩu nhập khẩu của nước ta như sau:

*Ổn định môi trường kinh tế vĩ mô để thúc đẩy việc huy động vốn có hiệu quả.* Kinh nghiệm của những nước đi trước cho thấy các nền kinh tế tập trung vào giải quyết những vấn đề cơ bản như kiểm soát lạm phát, giảm thâm hụt ngân sách, thực hiện thu chi ngân sách minh bạch và phân quyền rõ ràng, ổn định tỷ giá và tiền tệ để loại trừ những nhân tố gây bất ổn nhằm thu hút tiết kiệm và đầu tư cho nền kinh tế.

*Chính sách bảo hộ và khuyến khích về thuế.* Các nền kinh tế bảo hộ hợp lý nền công nghiệp của mình, chủ yếu là chính sách bảo hộ sản xuất trong nước thông qua các hàng rào thuế quan và phi thuế quan. Chính sách bảo hộ được sử dụng chọn lọc và theo thời gian. Với điều kiện Việt Nam hiện nay, áp dụng chính sách bảo hộ tạm thời đối với một số mặt hàng công nghiệp là cần thiết. Tuy nhiên, trong xu thế hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế, Việt Nam sẽ ít có cơ hội thực hiện chính sách bảo hộ hơn những quốc gia đã công nghiệp hoá sớm. Do đó, cần định hướng để các doanh nghiệp tự nâng cao năng lực tài chính, trình độ kinh doanh, khả năng cạnh tranh để có thể tiếp tục phát triển khi các hàng rào bảo hộ được dỡ bỏ.

*Chú trọng sử dụng các công cụ tài chính để kích thích tiết kiệm - định hướng đầu tư.* Để khuyến khích tiết kiệm, các nước tập trung vào cải cách hệ thống tài chính, xây dựng chính sách lãi suất dương thích hợp với quan hệ cung cầu, nâng cao tiết kiệm của Chính phủ, chủ yếu là cắt giảm chi tiêu ngân sách.

Mặt khác, Chính phủ cần can thiệp có hệ thống vào thị trường vốn thông qua đòn bẩy lãi suất tín dụng, hướng luồng vốn chảy vào các ngành, lĩnh vực cần ưu tiên đầu tư, Chính phủ thực hiện ưu đãi tài chính bằng cách tài trợ ngầm qua tín dụng, duy trì lãi suất tín dụng thấp hơn lãi suất thị trường chứng khoán.

*Tăng cường thu hút và sử dụng hiệu quả nguồn vốn nước ngoài.* Kinh nghiệm của các nước công nghiệp hoá thành công cho thấy vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài không chỉ tạo thêm vốn đầu tư phát triển mà còn giúp chuyển giao công nghệ, mở rộng thị trường. Điều này nhắc nhở Việt Nam phải có chính sách thu hút

nhiều hơn nữa vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt khuyến khích những dự án công nghệ cao, thúc đẩy quá trình chuyển giao công nghệ, kỹ thuật.

*Các công cụ tài chính vĩ mô phải được sử dụng linh hoạt, mềm dẻo. phù hợp với tình hình thực tế của nền kinh tế.* Trong giai đoạn đầu của tiến trình công nghiệp hoá, các công cụ không thể nào hoàn toàn tuân theo cơ chế thị trường mà phải chịu sự ràng buộc nhất định bởi các biện pháp hành chính cũng như sự can thiệp trực tiếp của Nhà nước. Theo xu thế phát triển, các công cụ tài chính vĩ mô ngày càng mang tính thị trường hơn và tự do hoá hơn. Tiến trình tự do hoá tài chính phải có bước đi thận trọng. Kinh nghiệm của các nước Asean cho thấy, nếu mở cửa thị trường tài chính quá nhanh, trong khi áp dụng chế độ tỷ giá cứng nhắc, chính sách quản lý ngoại hối không chặt chẽ, vốn ngắn hạn không kiểm soát nghiêm ngặt thì nền kinh tế không thể tránh khỏi khủng hoảng.

*Hệ thống các tổ chức tín dụng đóng góp tích cực vào nguồn vốn cho đầu tư phát triển của các nước Đông Á vào những năm 1970-1980.* Thị trường chứng khoán chỉ thực sự phát triển mạnh mẽ sau khi hầu hết các nước NIEs và Asean-4 đã cất cánh. Như vậy, sự phát triển của thị trường chứng khoán là kết quả chứ không phải là nguyên nhân dẫn đến tăng trưởng nhanh của các nước này, và vai trò của các tổ chức tín dụng trong quá trình huy động và phân bổ nguồn vốn xã hội là rất đáng ghi nhận.

### **Kết luận chương I**

Xuất khẩu, nhập khẩu đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn đổi mới và hoàn thiện chiến lược kinh doanh của mình. Các chiến lược tài chính được định ra trong từng giai đoạn có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với việc phát triển nền kinh tế đất nước nói chung và đối với hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu nói riêng. Để làm được điều đó, các chiến lược tài chính phải có tính thực thi cao và có hiệu quả, thể hiện sự huy động sức mạnh tổng hợp, thể hiện được năng lực, phẩm chất của công chức nhà nước, của lãnh đạo doanh nghiệp, được sự phối hợp chặt chẽ giữa Chính phủ với doanh nghiệp và trí thức trong việc định ra chiến lược tài chính.

**Chương II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA VÀ  
HỖ TRỢ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA  
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI**

**2.1 ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH TẾ – XÃ HỘI CỦA TỈNH ĐỒNG NAI ĐẾN NĂM 2010:**

**2.1.1 Sơ lược tình hình kinh tế Đồng Nai:**

**2.1.1.1 Công nghiệp:**

Đồng Nai là một trong các tỉnh dẫn đầu phát triển công nghiệp tại Việt Nam, là tỉnh phát triển khu công nghiệp đầu tiên tại vùng Nam bộ Việt Nam, đang thu hút mạnh mẽ nguồn vốn đầu tư của các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

Trong lĩnh vực quy hoạch phát triển khu công nghiệp, do có nhiều thuận lợi để phát triển công nghiệp, đến năm 2010, chưa kể các cụm tiểu thủ công nghiệp quy mô nhỏ, Đồng Nai đã quy hoạch và phát triển hơn 11.000 ha đất khu công nghiệp tập trung, trong đó Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt 16 khu công nghiệp với diện tích 4.805 ha, trở thành địa phương dẫn đầu cả nước trong việc xây dựng phát triển khu công nghiệp. Các khu công nghiệp, cơ sở hạ tầng đã và đang được xây dựng đồng bộ, đã bố trí trên 57% diện tích đất và đang sẵn sàng đón nhận các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

**2.1.1.2 Nông - Lâm - Ngư nghiệp:**

Quỹ đất phát triển nông nghiệp khoảng 381.000 ha. Đất canh tác nông nghiệp phần lớn là đất đỏ bazal thích hợp để phát triển các loại cây công nghiệp và cây ăn quả. Các cây trồng chủ yếu như cao su (41.000 ha), cà phê (15.000 ha), điều (43.000 ha), đậu nành (7.000 ha), bắp (65.500 ha), khoai mì (18.000 ha), cây ăn quả (46.000 ha),... Bưởi Tân Triều của Đồng Nai là đặc sản nổi tiếng của vùng ĐNB.

Đồng Nai đang là một trong những tỉnh dẫn đầu cả nước về sản xuất thức ăn gia súc, có nhiều trang trại chăn nuôi quy mô công nghiệp, tổng đàn trâu bò 72.000 con, heo 970.000 con, gia cầm 10 triệu con, đàn ong 58.000 đàn. Đây là nguồn nguyên liệu quan trọng cho công nghiệp chế biến.

**2.1.1.3 Thương mại:**

Đồng Nai xuất khẩu chủ yếu các loại sản phẩm nông nghiệp như mủ cao su sơ chế, cà phê, lạc nhân, hạt điều nhân, bắp, nông sản thực phẩm chế biến..., một số sản phẩm công nghiệp như ván ép, giày da, may mặc, sản phẩm cơ khí, điện tử,...

nhập khẩu chủ yếu là các loại vật tư nguyên liệu như phân bón, xi măng, sắt thép xây dựng, phụ tùng thiết bị, nguyên vật liệu sản xuất.

#### **2.1.1.4 Dịch vụ:**

Đồng Nai đang phát triển nhanh các dự án nhà ở, khách sạn, bệnh viện, trường học,... Đáp ứng nhu cầu nghỉ ngơi, học tập của cộng đồng dân cư và các nhà đầu tư. Đồng Nai hiện nay đã có 2 sân golf 36 lỗ, có siêu thị Big C, nhà máy gà rán Kentucky, nhà hàng món ăn Hàn Quốc,...

Dịch vụ tài chính ngân hàng cũng đã đáp ứng nhu cầu đa dạng của các nhà đầu tư, các loại thẻ tín dụng dễ dàng sử dụng tại Đồng Nai và Việt Nam.

#### **2.1.1.5 Du lịch:**

Đồng Nai là vùng đất có nền văn minh cổ xưa với nhiều di tích văn hóa lịch sử giá trị gồm các loại hình vui chơi giải trí, nghỉ dưỡng dã ngoại cuối tuần, du lịch sinh thái, du lịch vườn, du lịch lễ hội văn hóa,.. một số điểm du lịch đang đầu tư khai thác tại Đồng Nai như :

- Sông Đồng Nai, với độ dài trên 500 km chảy qua Đồng Nai vừa là nguồn cung cấp nước ngọt chủ yếu của các địa phương trong khu vực, vừa là tuyến giao thông thủy quan trọng , vừa hình thành những tuyến điểm du lịch sông nước như Cù lao phước, làng cổ Bến Gỗ, các làng nghề truyền thống,...

- Văn miếu Trấn Biên: nằm trong quần thể trung tâm văn hóa du lịch Bửu Long, là nơi thờ phụng các danh nhân văn hóa Việt Nam và vùng Nam bộ.

- Vườn quốc gia Cát Tiên: với diện tích 74.239 ha, là vườn quốc gia lớn nhất Việt Nam, được UNESCO công nhận là khu sinh quyển của thế giới.

#### **2.1.1.6 Hợp tác đầu tư nước ngoài:**

Tại Đồng Nai, hiện nay đầu tư trực tiếp của nước ngoài có trên 600 giấy phép của các doanh nghiệp thuộc 26 quốc gia và vùng lãnh thổ với vốn đăng ký trên 7,16 tỷ USD, là tỉnh thu hút đầu tư nước ngoài xếp thứ 3 Việt Nam sau TP.Hồ Chí Minh và Hà Nội.

Riêng các doanh nghiệp Hàn Quốc, đã có trên 110 doanh nghiệp đầu tư vào tỉnh Đồng Nai với vốn đăng ký trên 1,13 tỷ USD, là một trong ba nước và vùng lãnh thổ đầu tư tại tỉnh Đồng Nai, trong đó có các dự án khá lớn như: Công ty



Hwaseung (64 triệu USD), Công ty Choongnam (58 triệu USD), Công ty Hyosung (52,5 triệu USD), Công ty Daeshin (50 triệu USD),....

Các nhà đầu tư Hàn Quốc triển khai thực hiện dự án nghiêm túc, đạt được những kết quả tốt, được Chính phủ Việt Nam và tỉnh Đồng Nai đánh giá cao. Đồng Nai cũng là tỉnh đã kết nghĩa với tỉnh Gyeong Nam và Thành phố KimHae Hàn Quốc.

Thực hiện chính sách mở cửa thu hút vốn đầu tư nước ngoài, Đồng Nai tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư, tăng cường cải cách thủ tục hành chính một cách toàn diện, theo phương châm “Chính quyền đồng hành cùng Doanh nghiệp”, khai thác triệt để những tiềm năng và lợi thế so sánh vốn có, kết hợp vận dụng những chính sách và thiện chí khuyến khích đầu tư của tỉnh, hy vọng các nhà đầu tư sẽ quan tâm đầu tư vào Đồng Nai nhiều hơn nữa.

### **2.1.2 Dự báo bối cảnh trong nước và quốc tế đến năm 2010:**

Thực hiện kế hoạch 5 năm 2006-2010 trong điều kiện tình hình trong nước và quốc tế có nhiều chuyển biến, những thuận lợi và khó khăn đan xen; ảnh hưởng, tác động đến bối cảnh chung cả nước và từng địa phương. Tỉnh Đồng Nai nằm trong khu vực nhạy cảm với tình hình chung của cả nước và quốc tế. Vì vậy UBND Tỉnh yêu cầu các cấp: Sở ban ngành, huyện, thị xã và TP. Biên Hòa và các tổ chức kinh tế, doanh nghiệp chủ động, tận dụng thời cơ nắm bắt thuận lợi và dự báo trước những khó khăn để kịp thời có giải pháp khắc phục.

#### **2.1.2.1 Bối cảnh thế giới và khu vực Đông Nam Á :**

Xu hướng toàn cầu hóa mở ra những cơ hội cho việc mở rộng thị trường, tiếp cận được khoa học – công nghệ hiện đại, thu hút nguồn vốn và đầu tư từ bên ngoài thuận lợi hơn, tạo ra động lực cạnh tranh lớn trong nền kinh tế,... Tuy nhiên, quá trình toàn cầu hóa cũng tạo ra những nguy cơ không nhỏ đòi hỏi các quốc gia cũng như từng địa phương phải thích ứng trong từng thời điểm, hoàn cảnh cụ thể.

Các mốc quan trọng trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế tác động đến kinh tế cũng như công nghiệp hóa, hiện đại hóa cả nước và tỉnh Đồng Nai gồm:

- Năm 2006, Việt Nam gia nhập WTO.
- Từ năm 2007, Việt Nam thực hiện đầy đủ AFTA.

- Từ năm 2007, Việt Nam bắt đầu thực hiện các cam kết về đối xử tối huệ quốc và ứng xử quốc gia với nhiều nước, trong đó có Mỹ.

- Từ nay đến năm 2010 và 2020: Theo dự báo của các chuyên gia quốc tế, sẽ có những biến đổi lớn trong khoa học và công nghệ trên 11 lĩnh vực cơ bản: năng lượng, môi trường, nông nghiệp, thực phẩm, công nghệ thông tin, chế tạo cơ khí, chế tạo người máy, vật liệu mới, y học, vũ trụ và giao thông vận tải.

- Hòa bình, hợp tác và phát triển là xu thế lớn, khối ASEAN tiếp tục lớn mạnh. Kinh tế thế giới và khu vực có khả năng phục hồi và phát triển với nhịp độ cao hơn. Toàn cầu hóa, hội nhập kinh tế quốc tế diễn tiến nhanh cùng với cạnh tranh kinh tế ngày càng gay gắt. Nhiều vấn đề toàn cầu bức xúc đòi hỏi các quốc gia hợp tác giải quyết: chiến tranh cục bộ, khủng bố, xung đột dân tộc, sắc tộc, tôn giáo, tranh chấp lãnh thổ, bảo vệ môi trường,...

Tình hình thế giới và khu vực nói trên, tác động trực tiếp đến Việt Nam nói chung, tỉnh Đồng Nai nói riêng, vừa tạo ra những thuận lợi, vừa phát sinh những khó khăn, thách thức mới.

#### **2.1.2.2 Bối cảnh kinh tế trong nước và trong tỉnh:**

Môi trường hòa bình, ổn định chính trị – xã hội tiếp tục được giữ vững; việc chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, gia nhập WTO cùng với những thành tựu 20 năm đổi mới và đặc biệt là trong 5 năm qua là những điều kiện thuận lợi để nước ta tiếp tục đẩy nhanh nhịp độ công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Tuy nhiên, nước ta sẽ phải đối mặt và vượt qua nhiều thách thức của một nước còn trong tình trạng kém phát triển: thu nhập bình quân đầu người ở mức thấp so với thế giới và khu vực; hiệu quả cạnh tranh kinh tế, chất lượng phát triển kinh tế - xã hội còn thấp; quá trình hội nhập quốc tế chịu nhiều sức ép từ bên ngoài; tình hình an ninh trật tự và an toàn xã hội ở một số địa phương; nạn tham nhũng và tệ quan liêu chưa được ngăn chặn,...

Mặt khác, bên cạnh những khó khăn chung của cả nước, tỉnh Đồng Nai còn phải đối mặt và giải quyết những khó khăn đặc thù như cơ cấu kinh tế có những mặt chưa cân đối (ngành dịch vụ, nhất là dịch vụ cho sản xuất và đời sống còn yếu);

việc kiểm soát tình hình di dân cơ học; việc đáp ứng nhu cầu lao động có tay nghề; vấn đề ô nhiễm môi trường do phát triển công nghiệp; vấn đề quản lý nhà nước,...

Đối với tỉnh Đồng Nai, những thành tựu trong 5 năm qua, đặc biệt là tốc độ phát triển cao với những đột phá trong kinh tế đối ngoại, thu hút đầu tư nước ngoài, việc quan tâm đúng mức những vấn đề xã hội, quốc phòng an ninh, làm cho thế và lực của tỉnh ngày càng lớn mạnh.

### **2.1.3 Định hướng phát triển xuất khẩu, nhập khẩu:**

#### **2.1.3.1 Xuất khẩu:**

\* Mục tiêu: phát triển xuất khẩu có tốc độ tăng trưởng cao và bền vững, làm động lực thúc đẩy tăng trưởng GDP. Đẩy mạnh sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng có lợi thế cạnh tranh đồng thời tích cực phát triển các mặt hàng có tiềm năng thành những mặt hàng xuất khẩu chủ lực, theo hướng nâng cao hiệu quả xuất khẩu. Chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng đẩy mạnh xuất khẩu những mặt hàng có giá trị gia tăng cao; tăng sản phẩm chế biến, sản phẩm có hàm lượng công nghệ và chất xám cao.

Phấn đấu đạt kim ngạch xuất khẩu hàng hóa 7-10 tỷ USD vào năm 2010 khoảng 27-30 tỷ USD cả thời kỳ 2006-2010; tốc độ tăng trưởng bình quân là 20-22%/năm.

Trong tổng kim ngạch xuất khẩu, dự kiến trong 5 năm 2006 - 2010, doanh nghiệp Trung ương đạt 500 triệu USD, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 11,3%/năm; doanh nghiệp địa phương đạt 1.520 triệu USD, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 14,5%/năm; khu vực có vốn ĐTNN đạt 25.900 triệu USD, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 20,7%/năm.

Cơ cấu xuất khẩu sẽ chuyển dịch theo hướng tăng tỷ trọng xuất khẩu những mặt hàng có giá trị gia tăng cao, các sản phẩm chế biến và chế tạo, sản phẩm có hàm lượng công nghệ và chất xám cao.

\* Định hướng phát triển các nhóm và mặt hàng xuất khẩu chủ yếu:

- Nhóm hàng nông sản, bao gồm:

+ Cà phê: dự kiến sẽ xuất khẩu 70.000 tấn vào năm 2010, giá trị kim ngạch đạt khoảng 70 triệu USD, thị trường xuất khẩu chính vẫn là các nước thuộc EU, Nhật Bản, Singapore, Hàn Quốc,....

+ Hạt điều: dự kiến hạt điều khô khoảng 38 ngàn tấn vào năm 2010, các doanh nghiệp xuất khẩu khoảng 7.500 tấn hạt điều nhân, đạt giá trị kim ngạch khoảng 30 triệu USD; thị trường xuất khẩu chính là Úc, Trung Quốc, Nhật Bản, Hoa Kỳ.

+ Hạt tiêu: dự kiến đến năm 2010 sẽ xuất khẩu khoảng 7.000 tấn, đạt giá trị kim ngạch xuất khẩu khoảng 14 triệu USD; thị trường xuất khẩu chính là Singapore, Thái Lan, Hà Lan, Thụy Sĩ.

+ Các loại nông sản khác như mì lát, bắp, hạt bông, đậu các loại, chủ yếu sử dụng làm nguyên liệu chế biến; dự kiến kim ngạch khoảng 6 triệu USD vào năm 2010.

- Nhóm sản phẩm chế biến và chế tạo, bao gồm:

+ Dệt may, giày dép: dự kiến đến năm 2010 kim ngạch xuất khẩu của ngành dệt may và giày dép đạt 3.000 triệu USD, tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 27,5%/năm. Trong đó: Hàng may mặc dự kiến đạt mức 560 triệu USD vào năm 2010, thị trường xuất khẩu chính là Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, Đài Loan. Hàng dệt sợi: dự kiến đạt mức 540 triệu USD, thị trường xuất khẩu chính là Trung Quốc, Hà Quốc, Đài Loan. Hàng giày dép: dự kiến đạt mức 1.900 triệu USD, thị trường truyền thống là EU, Nhật Bản, Hoa Kỳ.

+ Thủ công mỹ nghệ: chủ yếu là hàng gốm, dự kiến đạt khoảng 40 triệu USD vào năm 2010, thị trường là các nước EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Thái Lan.

+ Sản phẩm gỗ: dự kiến đến năm 2010 kim ngạch xuất khẩu khoảng 350 triệu USD, thị trường chủ yếu là các nước thuộc khu vực Châu Á và EU.

+ Thực phẩm chế biến: sản phẩm chủ yếu là bột ngọt; trái cây, thức uống đóng hộp, cà phê hòa tan,... chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng kim ngạch xuất khẩu. Tiềm năng xuất khẩu các mặt hàng chế biến nông sản lớn, sẽ đầu tư mở rộng sản xuất, có thêm một số mặt hàng xuất khẩu mới trong giai đoạn này như nấm, sầu riêng, ớt đóng hộp,... dự kiến đạt mức 340 triệu USD vào năm 2010, thị trường tiêu thụ chính là Đài Loan, Trung Quốc, Ấn Độ, Hàn Quốc, Úc,...

+ Sản phẩm cơ khí, điện, điện tử gia dụng: dự kiến đạt 700 triệu USD vào năm 2010, tốc độ tăng trưởng bình quân 24%/năm, thị trường xuất khẩu chính là Nhật Bản, Thụy Điển, Đài Loan, Úc, Malaysia,...

- Sản phẩm hàm lượng công nghệ và chất xám cao: dự kiến đạt khoảng 1.750 triệu USD vào năm 2010, thị trường xuất khẩu chính là Thái Lan, Philippin, đồng thời có kế hoạch thâm nhập vào các nước công nghiệp phát triển.

### **2.1.3.2 Nhập khẩu:**

Mục tiêu: tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2006 - 2010 là 16 - 17%/năm. Trong đó: tốc độ tăng trưởng bình quân doanh nghiệp Trung Ương đạt 12%/năm, doanh nghiệp địa phương đạt 12%/năm, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đạt 16 - 17%/năm.

Giá trị kim ngạch nhập khẩu tăng từ 3.270 triệu USD năm 2005 lên 7.000 triệu USD năm 2010.

Cơ cấu hàng nhập khẩu: chủ yếu là máy móc thiết bị, nguyên vật liệu cho sản xuất; nhưng tương lai gần là hàng tiêu dùng ngày càng tăng trở lại và chiếm tỷ trọng lớn hơn hiện nay, vì việc thực hiện các cam kết quốc tế, tự do hóa thương mại, dịch vụ trong tiến trình hội nhập kinh tế. Tuy nhiên, tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu máy móc, thiết bị và nguyên vật liệu vẫn chiếm tỷ trọng lớn, đặc biệt là máy móc, thiết bị từ 17% hiện nay sẽ nâng lên 29,75% vào năm 2010 trong cơ cấu kim ngạch nhập khẩu.

## **2.2 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI**

### **2.2.1 Kim ngạch xuất khẩu:**

*Bảng 2.1: Tổng kim ngạch xuất khẩu*

ĐVT: Triệu USD

Năm	Việt Nam	Đồng Nai	Tỷ trọng (Đồng Nai/Việt Nam)
1996	7.255	334,71	4,61%
1997	9.185	746,41	8,13%
1998	9.361	953,63	10,19%
1999	11.541	1.264,82	10,96%
2000	14.483	1.507,96	10,41%
2001	15.029	1.318,21	8,77%
2002	16.706	1.316,78	7,88%
2003	20.149	1.580,87	7,85%
2004	26.503	2.121,94	8,01%
2005	32.223	2.725,42	8,46%

( Nguồn: Tổng cục thống kê và báo cáo xuất khẩu hàng năm của Cục Hải quan Đồng Nai)

*Bảng 2.2: Tốc độ tăng của kim ngạch xuất khẩu(so với năm trước)*

Năm	Việt Nam	Đồng Nai
1996		
1997	26,60%	123,00%
1998	1,92%	27,76%
1999	23,29%	32,63%
2000	25,49%	19,22%
2001	03,77%	- 12,58%
2002	11,16%	- 0,11%
2003	20,61%	20,06%
2004	31,54%	34,23%
2005	21,58%	28,44%
<b>Tăng bình quân</b>	<b>18,44%</b>	<b>30,29%</b>

*(Nguồn: tính toán theo số liệu tại bảng 01)*

Kim ngạch xuất khẩu của tỉnh Đồng Nai chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng kim ngạch của cả nước. Trong giai đoạn từ năm 1997 đến năm 2005 kim ngạch xuất khẩu của tỉnh Đồng Nai tăng bình quân 30,29%, cao hơn mức bình quân của cả nước (18,44%). Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng hàng năm của tỉnh Đồng Nai không ổn định. Trong năm 2001 và năm 2002 kim ngạch xuất khẩu của Đồng Nai giảm là do các nhà đầu tư nước ngoài tại Đồng Nai gặp khó khăn về tài chính, về thị trường tiêu thụ, và gặp sự cạnh tranh gay gắt từ sản phẩm xuất khẩu của Trung Quốc.

Một nguyên nhân quan trọng của sự không ổn định của hoạt động xuất khẩu tỉnh Đồng Nai là do tình trạng thị trường đầu vào, đầu ra chưa ổn định. Trong những năm qua, hoạt động xuất khẩu của tỉnh phụ thuộc rất nhiều vào tốc độ đầu tư và tình hình hoạt động của các nhà đầu tư nước ngoài tại Đồng Nai. Khi các doanh nghiệp nước ngoài tăng cường hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng thị trường xuất khẩu thì kim ngạch xuất khẩu của tỉnh tăng cao. Và khi hoạt động sản xuất kinh doanh gặp khó khăn thì kim ngạch xuất khẩu bị giảm sút.

*Bảng 2.3: Kim ngạch xuất khẩu bình quân đầu người*

ĐVT: USD/người

Năm	Việt Nam	Đồng Nai	Tốc độ tăng hàng năm	
			Việt Nam	Đồng Nai
1996	99.17	177.83		
1997	123.61	388.76	124.64%	218.61%
1998	124.06	486.72	100.36%	125.20%
1999	150.67	632.57	121.45%	129.97%
2000	186.55	739.41	123.81%	116.89%
2001	191.00	637.68	102.38%	86.24%
2002	209.54	628.38	109.71%	98.54%
2003	249.05	737.79	118.86%	117.41%
2004	323.08	975.78	129.72%	132.26%
2005	383.61	1240.80	118.73%	127.16%

(Nguồn: Tổng cục thống kê và báo cáo xuất khẩu hàng năm của Cục Hải quan Đồng Nai)

So với cả nước, kim ngạch xuất khẩu tính bình quân đầu người của tỉnh Đồng Nai rất cao, cao hơn nhiều so với mức bình quân của cả nước. Tuy nhiên tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh không đều, năm 2004 và năm 2005 tăng rất cao nhưng năm 2000 và năm 2001 kim ngạch xuất khẩu bị giảm sút.

### 2.2.2 Kim ngạch nhập khẩu:

*Bảng 2.4: Tổng kim ngạch nhập khẩu*

ĐVT: Triệu USD

Năm	Việt Nam	Đồng Nai	Tỷ trọng (Đồng Nai/Việt Nam)
1996	11.143	420,75	3,78%
1997	11.592	797,29	6,88%
1998	11.500	1.013,16	8,81%
1999	11.622	1.199,62	10,32%
2000	15.637	1.507,35	9,64%
2001	16.218	1.376,71	8,49%
2002	19.746	1.615,28	8,18%
2003	25.256	2.154,78	8,53%
2004	31.954	2.768,42	8,66%
2005	36.881	3.549,77	9,62%

(Nguồn: Tổng cục thống kê và báo cáo nhập khẩu hàng năm của Cục Hải quan Đồng Nai)

Bảng 2.5: Kim ngạch nhập khẩu bình quân đầu người

ĐVT: USD/người

Năm	Việt Nam	Đồng Nai	Tốc độ tăng hàng năm	
			Việt Nam	Đồng Nai
1996	152,32	223,14		
1997	156,00	415,10	102,42%	186,03%
1998	152,41	517,02	97,70%	124,55%
1999	151,73	599,65	99,56%	115,98%
2000	201,42	738,94	132,75%	123,23%
2001	206,11	665,64	102,33%	90,08%
2002	247,67	770,70	120,16%	115,78%
2003	312,18	1.005,27	126,05%	130,44%
2004	389,53	1.272,88	124,78%	126,62%
2005	439,06	1.615,75	112,72%	126,94%

(Nguồn: Tổng cục thống kê và báo cáo nhập khẩu hàng năm của Cục Hải quan Đồng Nai)

Kim ngạch nhập khẩu của tỉnh Đồng Nai chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng kim ngạch nhập khẩu của cả nước. Tính bình quân đầu người, kim ngạch nhập khẩu của tỉnh Đồng Nai cao hơn nhiều so với mức bình quân của cả nước, và tốc độ tăng trưởng hàng năm cũng gia tăng rõ rệt. Qua số liệu trên cho thấy từ năm 2001 đến nay, tốc độ đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài vào tỉnh Đồng Nai ngày càng gia tăng.

### 2.2.3 Cơ cấu hàng xuất khẩu của tỉnh Đồng Nai:

Bảng 2.6: Cơ cấu hàng xuất khẩu chia theo loại hình

ĐVT: Triệu USD

Loại hình	Xuất kinh doanh	Xuất gia công	Xuất sản xuất xuất khẩu	Xuất khác	Tổng cộng
Năm 1996	92,91	30,13	209,96	1,71	334,71
Năm 1997	91,86	55,00	591,47	8,08	746,41
Năm 1998	137,73	75,09	725,84	14,97	953,63
Năm 1999	196,79	78,86	974,39	14,77	1.264,82
Năm 2000	190,46	78,15	1.223,27	16,08	1.507,96
Năm 2001	142,89	95,36	1.061,17	18,79	1.318,21
Năm 2002	129,43	135,64	1.028,63	23,08	1.316,78
Năm 2003	167,43	125,22	1.243,95	44,27	1.580,87
Năm 2004	250,33	190,01	1.651,90	29,70	2.121,94
Năm 2005	278,52	249,36	2.154,96	42,58	2.725,42

(Nguồn: Báo cáo xuất khẩu hàng năm của Cục Hải quan Đồng Nai)



Hầu hết các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư trên địa bàn tỉnh Đồng Nai là các doanh nghiệp đầu tư để sản xuất hàng xuất khẩu. Do đó kim ngạch xuất khẩu chủ yếu tập trung vào sản phẩm xuất khẩu được sản xuất từ nguồn nguyên liệu nhập khẩu. Bên cạnh đó, mặt hàng xuất khẩu của Tỉnh theo loại hình xuất kinh doanh (sản phẩm xuất khẩu từ nguồn nguyên liệu trong nước) và xuất gia công cũng tăng lên đáng kể qua các năm.

*Bảng 2.7: Cơ cấu hàng xuất khẩu chia theo mặt hàng*

ĐVT: Triệu USD

Mặt hàng	Hàng nông sản	Hàng điện tử, linh kiện điện tử	Hàng dệt may, giày dép	Hàng gỗ, thủ công mỹ nghệ	Hàng hóa khác	Tổng kim ngạch
Năm 2001	88,51	410,23	408,70	11,65	399,12	1.318,21
Năm 2002	35,92	222,94	506,54	9,20	542,18	1.316,78
Năm 2003	42,49	261,38	618,54	8,01	650,45	1.580,87
Năm 2004	88,04	466,52	839,27	76,44	651,67	2.121,94
Năm 2005	101,32	538,36	1.013,01	111,02	961,71	2.725,42

(Nguồn: Báo cáo xuất khẩu theo mặt hàng của Cục Hải quan Đồng Nai)

*Bảng 2.8: Tốc độ tăng của hàng xuất khẩu chia theo mặt hàng*

Mặt hàng	Hàng nông sản	Hàng điện tử, linh kiện điện tử	Hàng dệt may, giày dép	Hàng gỗ, thủ công mỹ nghệ	Hàng hóa khác	Tổng kim ngạch
Năm 2001						
Năm 2002	40,58%	54,35%	123,94%	78,97%	135,84%	99,89%
Năm 2003	118,29%	117,24%	122,11%	87,07%	119,97%	120,06%
Năm 2004	207,20%	178,48%	135,69%	954,31%	100,19%	134,23%
Năm 2005	115,08%	115,40%	120,70%	145,24%	147,58%	128,44%

(Nguồn: Tính toán theo số liệu tại bảng 07)

Từ cơ cấu hàng xuất khẩu phân theo nhóm hàng cho thấy các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Đồng Nai là hàng dệt may, giày dép, hàng linh kiện điện tử và điện tử. Tốc độ tăng hàng năm của hàng dệt may và giày dép tăng nhanh hơn tốc độ tăng chung của cả nước. Bên cạnh đó sự gia tăng về kim ngạch hàng điện tử, linh kiện điện tử và tốc độ tăng hàng năm của các mặt hàng này cho thấy thế mạnh của ngành công nghiệp tỉnh Đồng Nai ngày càng được phát huy mạnh mẽ, điều này được minh chứng khi có các tập đoàn lớn của nước ngoài đầu tư tại Đồng Nai ngày càng nhiều như tập đoàn Nike, tập đoàn Formosa,....

Sự gia tăng kim ngạch và tốc độ tăng trưởng của các loại hàng hóa xuất khẩu khác như gỗ và sản phẩm gỗ, sản phẩm chất dẻo, sản phẩm đá quý và kim loại quý, xe đạp, dây cáp điện,... cũng gia tăng đáng kể qua các năm. Đặc biệt trong 02 năm qua, các nhà đầu tư tại tỉnh Đồng Nai đã đa dạng hóa các ngành nghề đầu tư.

#### **2.2.4 Cơ cấu hàng nhập khẩu của tỉnh Đồng Nai:**

*Bảng 2.9: Cơ cấu hàng nhập khẩu chia theo loại hình*

ĐVT: Triệu USD

Loại hình	Nhập kinh doanh	Nhập đầu tư	Nhập gia công	Nhập sản xuất xuất khẩu	Nhập khác	Tổng cộng
Năm 1996	101,19	86,16	49,02	182,97	1,41	420,75
Năm 1997	144,19	99,16	61,84	490,09	2,01	797,29
Năm 1998	215,28	135,24	52,06	604,07	6,51	1.013,06
Năm 1999	268,47	129,13	56,82	740,53	4,67	1.199,62
Năm 2000	397,81	139,26	54,28	910,91	5,08	1.507,35
Năm 2001	466,38	130,13	55,77	716,59	7,84	1.376,71
Năm 2002	628,46	168,77	89,45	712,47	16,13	1.615,28
Năm 2003	745,22	403,32	107,64	870,48	28,12	2.154,78
Năm 2004	1.057,22	329,57	158,70	1.203,57	19,36	2.768,42
Năm 2005	1.287,31	517,97	206,87	1.507,80	29,82	3.549,77

*(Nguồn: Báo cáo nhập khẩu hàng năm của Cục Hải quan Đồng Nai)*

Trong những năm qua, hàng nhập khẩu của tỉnh Đồng Nai chủ yếu là nhập khẩu theo loại hình nhập kinh doanh và nhập nguyên liệu để sản xuất hàng xuất khẩu. Điều này đảm bảo cho nguồn nguyên liệu để sản xuất hàng xuất khẩu, và đặc điểm này cho thấy đặc trưng của ngành công nghiệp Đồng Nai là tập trung vào sản xuất hàng xuất khẩu.

Hầu hết các doanh nghiệp tại Đồng Nai có thời gian đầu tư rất dài, thông thường từ 30 đến 50 năm. Điều này đảm bảo cho sự ổn định về phát triển kinh tế, cũng như có thể định ra các chiến lược, các sách lược lâu dài để thực hiện.

#### **2.2.5 Thị trường xuất khẩu của tỉnh Đồng Nai:**

Bảng 2.10: Thị trường xuất khẩu hàng hóa của Tỉnh Đồng Nai

ĐVT: triệu USD

Khu vực	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005
Châu Á	794,88	712,38	810,99	1.084,31	1.449,92
Tỷ trọng (%)	60,3	54,1	51,3	51,1	53,2
Đông Nam Á	253,10	200,15	238,71	324,66	501,48
Tỷ trọng (%)	19,2	15,2	15,1	15,3	18,4
Châu Âu	334,83	306,81	357,28	468,95	555,99
Tỷ trọng (%)	25,4	23,3	22,6	22,1	20,4
EU	292,64	260,72	309,85	401,05	493,30
Tỷ trọng (%)	22,2	19,8	19,6	18,9	18,1
Châu Mỹ	116,00	200,15	292,46	398,92	479,67
Tỷ trọng (%)	8,8	15,2	18,5	18,8	17,6
Châu Phi	14,50	9,22	12,65	23,34	16,35
Tỷ trọng	1,1	0,7	0,8	1,1	0,6
Châu Đại Dương	58,00	88,22	107,50	146,41	223,48
Tỷ trọng (%)	4,4	6,7	6,8	6,9	8,2
Tổng cộng	1.318,21	1.316,78	1.580,87	2.121,94	2.725,42

(Nguồn: Báo cáo xuất khẩu của Cục Hải quan Đồng Nai)

Trong 05 năm qua, các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai chủ yếu xuất khẩu vào thị trường Châu Á. Tuy nhiên trong thời gian gần đây xu hướng xuất khẩu vào thị trường này bị giảm do tình hình bất ổn về chính trị, chính sách tài chính của các nước thay đổi,...

Tỷ trọng xuất khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai vào thị trường Châu Âu cũng chiếm tỷ trọng đáng kể. Năm 2001 tỷ trọng xuất khẩu chiếm 22,2% trong tổng lượng hàng hóa xuất khẩu của tỉnh, nhưng đến những năm gần đây tỷ trọng hàng hóa xuất khẩu bị giảm xuống do các yêu cầu về chất lượng, kỹ thuật,... nghiêm ngặt hơn.

Hàng hóa xuất khẩu vào thị trường Châu Mỹ ngày càng gia tăng, đây là thành quả của Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ đã được ký kết. Trong thời gian tới, với việc Việt Nam gia nhập WTO đây sẽ là thị trường hấp dẫn đối với các doanh nghiệp Việt Nam.

### 2.2.6 Thị trường nhập khẩu của tỉnh Đồng Nai :

Bảng 2.11: Thị trường nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai

ĐVT: triệu USD

Khu vực	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005
Châu Á	820,52	982,09	1.262,70	1.727,49	2.222,16
Tỷ trọng (%)	59,6	60,8	58,6	62,4	62,6
Đông Nam Á	276,72	379,59	394,32	548,15	713,50
Tỷ trọng (%)	20,1	23,5	18,3	19,8	20,1
Châu Âu	334,54	345,67	443,88	537,07	670,91
Tỷ trọng (%)	24,3	21,4	20,6	19,4	18,9
EU	282,23	313,36	407,25	492,78	592,81
Tỷ trọng (%)	20,5	19,4	18,9	17,8	16,7
Châu Mỹ	132,16	200,29	305,98	404,19	525,37
Tỷ trọng (%)	9,6	12,4	14,2	14,6	14,8
Châu Đại Dương	89,49	87,23	142,22	99,66	131,34
Tỷ trọng (%)	6,5	5,4	6,6	3,6	3,7
Tổng cộng	1.376,71	1.615,28	2.154,78	2.768,42	3.549,77

(Nguồn: Báo cáo nhập khẩu của Cục Hải quan Đồng Nai)

Tương tự như thị trường xuất khẩu, hàng hóa nhập khẩu của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai chủ yếu từ thị trường Châu Á, Châu Âu và Châu Mỹ. Trong đó thị trường Châu Á chiếm tỷ trọng cao nhất (trung bình chiếm khoảng 60% tổng lượng hàng hóa nhập khẩu), đây là thị trường rộng lớn, đa dạng và nhiều tiềm năng. Các doanh nghiệp nhập khẩu chủ yếu các loại nguyên liệu để sản xuất hàng xuất khẩu, các loại nguyên liệu này có giá rẻ hơn so với các thị trường khác trên thế giới nhưng đáp ứng đủ các yêu cầu về chất lượng và nguồn cung ứng.

### 2.3 CHIẾN LƯỢC TÀI CHÍNH HỖ TRỢ HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI TRONG THỜI GIAN QUA

Trong thời gian qua, cùng thực hiện chủ trương, chính sách chung của Đảng và Nhà nước về việc phát huy mọi nguồn lực để phát triển kinh tế đất nước. Tỉnh Đồng Nai đã phát huy lợi thế của mình, nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường trong nước, khu vực và thế giới. Bên cạnh việc đàm phán với các nước, xúc tiến

thương mại, thì chiến lược tài chính đóng vai trò quan trọng vào việc hỗ trợ hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá của các doanh nghiệp trên địa bàn Tỉnh.

Chính sách tài chính - tiền tệ thực hiện chung trong cả nước trong những năm qua và hiện nay được định hướng tập trung khuyến khích mạnh mẽ hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, nhanh chóng tiếp cận và hoà nhập với sự phát triển của nền kinh tế thế giới. Các chiến lược tài chính hỗ trợ hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu của các doanh nghiệp trên địa bàn Tỉnh bao gồm các chiến lược sau:

### **2.3.1 Chiến lược huy động và sử dụng vốn đầu tư:**

Việc huy động, bố trí cơ cấu và sử dụng nguồn vốn có hiệu quả là nhân tố quyết định khả năng cạnh tranh và tăng hiệu quả của hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, liên quan trực tiếp đến sự tăng trưởng của nền kinh tế trong quá trình hội nhập. Chính sách đầu tư trong thời gian qua của tỉnh Đồng Nai đã phát huy khai thác nội lực, tranh thủ tối đa ngoại lực, khuyến khích đầu tư, đa dạng hoá các hình thức đầu tư phát triển. Chuyển dịch cơ cấu đầu tư, cơ cấu kinh tế trên cơ sở khai thác các thế mạnh, các lợi thế so sánh của Tỉnh (nông sản, may mặc, giày da, điện tử...), gắn với thị trường để nâng cao năng lực sản xuất và sức cạnh tranh hàng xuất khẩu. Tăng cường sự chỉ đạo và huy động các nguồn lực cần thiết để đẩy nhanh tốc độ công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Công nghiệp của Tỉnh vừa phát triển các ngành sử dụng nhiều lao động, vừa đi nhanh vào một số ngành, lĩnh vực có công nghệ hiện đại, công nghệ cao. Chú trọng phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ, xây dựng một số tập đoàn doanh nghiệp lớn đi đầu trong cạnh tranh và hiện đại hoá. Phát triển mạnh và nâng cao chất lượng các ngành dịch vụ thương mại, tài chính, ngân hàng,.... Xây dựng đồng bộ và từng bước hiện đại hoá hệ thống kết cấu hạ tầng giao thông, điện nước.

#### **2.3.1.1 Chiến lược huy động vốn:**

Nguồn vốn đầu tư tại tỉnh Đồng Nai đa dạng, gồm: vốn ngân sách Nhà nước, vốn tín dụng Nhà nước, vốn các doanh nghiệp Nhà nước, vốn đầu tư khu vực tư nhân và nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), vốn ODA. Nguồn vốn đầu tư lớn nhất tại tỉnh Đồng Nai là nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Nhà nước điều hành trực tiếp vốn ngân sách và tín dụng Nhà nước, can thiệp có mức độ vào vốn

đầu tư của doanh nghiệp Nhà nước, điều hành gián tiếp thông qua cơ chế chính sách đối với khu vực tư nhân và FDI.

### ***Thu hút vốn đầu tư trong nước***

Việc huy động vốn đầu tư trong nước trên địa bàn Tỉnh từ năm 2001 đến năm 2005 đạt 22.129 tỷ đồng, tăng gấp 3,35 lần thời kỳ 1996-2000, chiếm 47,6% tổng vốn đầu tư xã hội.

Từ năm 2001 đến 2005 tỉnh Đồng Nai đã tập trung huy động vốn đầu tư trong nước đạt kết quả cao. Vốn ngân sách Nhà nước cho đầu tư phát triển được tăng cường hơn trước; 5 năm qua thực hiện đạt 3.840 tỷ đồng, chiếm 17% vốn đầu tư trong nước và mức tăng trưởng bình quân 34%. Vốn tín dụng đầu tư đạt 9.194 tỷ đồng, chiếm 41,4% vốn đầu tư trong nước. Các nguồn vốn khác như vốn huy động của doanh nghiệp Nhà nước, vốn huy động của dân cư, vốn đầu tư của kinh tế ngoài quốc doanh cũng đạt kết quả cao và chiếm 41,6% vốn trong nước. Nhờ huy động có kết quả nguồn vốn đầu tư trong nước nên đã tập trung đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng trên địa bàn Tỉnh, đầu tư chiều sâu, đổi mới thiết bị công nghệ, nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp Nhà nước, tăng năng lực sản xuất của các ngành kinh tế.

Cơ cấu đầu tư trên địa bàn Tỉnh phù hợp với nhu cầu vốn đầu tư của quá trình công nghiệp hoá, có 60,8% vốn đầu tư vào ngành công nghiệp, 35,6% đầu tư vào ngành vận tải và bưu chính viễn thông, ngành giáo dục, y tế, văn hoá, quản lý Nhà nước,... còn lại 3,6% đầu tư vào nông nghiệp.

### ***Thu hút vốn đầu tư nước ngoài***

Công tác thu hút vốn đầu tư nước ngoài từ 2001 đến 2005 đạt kết quả cao, nhờ sự chỉ đạo tích cực của Tỉnh ủy, UBND tỉnh và sự phấn đấu nỗ lực của các cơ quan chức năng trong việc triển khai thực hiện nhiều biện pháp xúc tiến đầu tư nhằm tăng cường tiếp thị, đàm phán trực tiếp, cải tiến môi trường đầu tư thông thoáng, đơn giản hoá thủ tục hành chính trong cấp phép đầu tư, rút ngắn thời gian làm thủ tục cấp phép, giảm giá thuê đất, thực hiện một số chính sách ưu đãi cho nhà đầu tư.

Đến cuối năm 2005, có 698 dự án đầu tư nước ngoài với vốn đăng ký 8,0 tỷ USD, vốn thực hiện trên 4,45 tỷ USD, chiếm 55,6% vốn đăng ký. Các dự án đầu tư

nước ngoài chủ yếu tập trung vào lĩnh vực công nghiệp (90% dự án), về hình thức đầu tư có 70% dự án đầu tư 100% vốn nước ngoài. Hiện nay đã có 31 Quốc gia và vùng lãnh thổ có dự án đầu tư vào Đồng Nai, trong đó dẫn đầu là Đài Loan, Hàn Quốc, Nhật Bản, Thái Lan,....

### **2.3.1.2 Sử dụng vốn đầu tư:**

Tổng vốn đầu tư trong lĩnh vực công nghiệp đã tăng tỷ trọng từ 48,42% (thời gian 1996-2000) lên 60,76% (2001-2005). Tỉnh Đồng Nai đã có sự tăng cường đầu tư mới, đầu tư chiều sâu ở cả 3 khu vực: doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp tư nhân và khu vực FDI. Vốn đầu tư trong công nghiệp đã được định hướng tăng cho những ngành công nghệ cao, có khả năng cạnh tranh và xuất khẩu như: sản phẩm giày dép, hàng dệt may, hàng điện tử,... Thực hiện Nghị định 36/1997/CP ngày 24/04/1997 về quy chế khu chế xuất, khu công nghệ cao được thực hiện theo phương thức các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế được Nhà nước giao hoặc cho thuê đất để đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng đã tạo điều kiện thuận lợi cho xuất khẩu với những ưu đãi về thuế, tiền sử dụng đất, thủ tục xuất nhập khẩu,...

Đầu tư vào lĩnh vực kết cấu hạ tầng chủ yếu được tài trợ bằng vốn ngân sách, góp phần quyết định vào khả năng cạnh tranh và xuất khẩu của các thành phần kinh tế, chiếm 14% tổng vốn đầu tư trên toàn Tỉnh giai đoạn 1996-2000 lên 15,11% giai đoạn 2001-2005.

Lĩnh vực đào tạo, giáo dục, khoa học công nghệ và một số lĩnh vực khác: trong 5 năm qua từ năm 2001 đến năm 2005, đầu tư hơn 1.000 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 4,52% tổng vốn đầu tư huy động trong nước nhưng vẫn còn rất nhỏ, chưa đáp ứng yêu cầu thực tế.

Trong lĩnh vực nông nghiệp, tỉnh Đồng Nai đang thực hiện việc giảm dần cơ cấu đầu tư từ 9% tổng nguồn vốn huy động trong Tỉnh năm 2000 xuống còn 5% đến cuối năm 2006.

Đến nay, các cơ quan chức năng trong Tỉnh ngày càng xác định rõ thế mạnh và tiềm năng của Tỉnh mình để vạch ra chiến lược đầu tư hợp lý, cụ thể cho từng lĩnh vực, từng ngành nghề, không đầu tư tràn lan vào những lĩnh vực, ngành nghề hoạt động kém hiệu quả. Tỉnh Đồng Nai đang đặt ra những chiến lược tài chính cụ

thể nhằm làm tăng hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp và phát triển hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu.

### **2.3.2 Chính sách tài chính trong thời gian qua:**

Cùng thực hiện thống nhất chính sách tài chính trong cả nước, thời gian qua tỉnh Đồng Nai đã gặp những thuận lợi và khó khăn sau:

#### **2.3.2.1 Chính sách thuế:**

Bên cạnh một số thành quả đáng khích lệ, chính sách thuế giai đoạn 2001-2005 còn có nhiều tồn tại làm hạn chế tác dụng của công cụ thuế. Trước hết, tồn tại của hệ thống chính sách thuế giai đoạn này là còn phức tạp, chưa rõ ràng, chưa phù hợp với trình độ và điều kiện của người thu thuế và người nộp thuế, chưa thực sự tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh. Chính sách thuế cũng chưa khuyến khích, hướng dòng vốn đầu tư vào những ngành công nghiệp then chốt.

Thứ hai, các chính sách thuế cụ thể được ban hành còn tách rời nhau, chưa gắn bó hỗ trợ nhau để phát huy tác dụng đồng bộ của cả hệ thống chính sách thuế. Thuế doanh thu bị trùng lặp, chồng chéo qua các khâu, gây áp lực đẩy giá lên cao, ảnh hưởng đến người tiêu dùng và tăng gánh nặng cho sản xuất. Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu còn bộc lộ nhiều tồn tại. Thuế suất dàn trải quá rộng. Thuế xuất khẩu có 11 mức từ 0% đến 45%, thuế nhập khẩu có 36 mức cho hơn 3000 mã nhóm hàng với mức thuế từ 0% đến 150% làm cho cơ cấu thuế trở nên phức tạp. Trong đó có hơn 50% mặt hàng chịu thuế thấp hơn 5% làm cho kết quả thu ngân sách bị hạn chế. Thuế suất cao và quá cao đánh vào một số mặt hàng trong nước chưa sản xuất được hoặc sản xuất chưa hiệu quả, chưa thoả mãn nhu cầu trong nước làm gia tăng buôn lậu và gian lận thương mại.

Thứ ba, một số quy định về miễn giảm thuế của các sắc thuế không rõ ràng và cụ thể, đôi khi bị áp dụng tùy tiện, tạo điều kiện phát sinh các tiêu cực. Việc thực thi các chính sách thuế còn tình trạng phân biệt đối xử, chưa đảm bảo tính bình đẳng giữa các thành phần kinh tế.



Trong thời gian qua, Luật thuế giá trị gia tăng đã khuyến khích mạnh mẽ xuất khẩu. Hàng hoá xuất khẩu không phải đóng thuế giá trị gia tăng mà còn được khấu trừ thuế đầu vào. Ngoài ra, luật thuế giá trị gia tăng còn giúp quản lý thuế chặt chẽ, tạo ra cơ chế kiểm soát từ xã hội về số thuế nộp cho Nhà nước.

Quốc hội đã thông qua một số luật thuế sửa đổi, bổ sung các Luật thuế giá trị gia tăng, Luật thuế thu nhập doanh nghiệp, Luật thuế tiêu thụ đặc biệt. Điểm nổi bật của Luật thuế giá trị gia tăng sửa đổi là giảm số mức thuế suất từ 4 mức xuống còn 3 mức là 0%, 5%, 10%, bỏ quy định khấu trừ không, quy định điều kiện thanh toán qua ngân hàng là điều kiện bắt buộc khi xem xét hoàn thuế đầu vào đối với hàng hoá xuất khẩu, bổ sung một số mặt hàng vào diện chịu thuế giá trị gia tăng và bổ sung một số mặt hàng vào diện không chịu thuế giá trị gia tăng.

Thực hiện áp dụng chung về mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp với mức thuế suất cơ bản là 28% thống nhất cho cả doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, tăng mức không chế các khoản chi phí quảng cáo, tiếp thị, khuyến mãi của doanh nghiệp từ 5% hoặc 7% lên 10%. Riêng các doanh nghiệp đầu tư xây dựng dây chuyền sản xuất mới, mở rộng quy mô, đổi mới công nghệ đều được miễn hoặc giảm thuế thu nhập doanh nghiệp cho phần thu nhập tăng thêm do đầu tư này mang lại.

Cải cách chính sách thuế trong thời gian qua đã góp phần tích cực vào việc khai thác các tiềm năng về vốn trong nền kinh tế để đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh. Đến nay, đã hình thành một hệ thống chính sách thuế tương đối đầy đủ, hợp lý áp dụng thống nhất và bình đẳng với mọi thành phần kinh tế, mọi loại hình doanh nghiệp, không phân biệt nguồn vốn chủ sở hữu. Hệ thống thuế Việt Nam đã từng bước tiến đến sự tương đồng với thông lệ quốc tế, đáp ứng được chính sách phát triển kinh tế đối ngoại trong thời kỳ đổi mới.

Tuy nhiên, chính sách thuế nhập khẩu của Việt Nam trong quá trình hội nhập sẽ gặp khó khăn do mâu thuẫn giữa bảo hộ công nghiệp nội địa và nâng cao sức cạnh tranh hàng công nghiệp Việt Nam. Sức cạnh tranh của sản phẩm công nghiệp Việt Nam còn hạn chế. Nếu không bảo hộ thì công nghiệp nội địa sẽ không phát

triển được vì không đủ sức cạnh tranh với hàng ngoại. Nếu tiếp tục bảo hộ ngành công nghiệp nội địa thì chính các ngành này sẽ mất dần khả năng cạnh tranh. Làm thế nào để vừa nuôi dưỡng, vừa nâng cao khả năng cạnh tranh của những ngành công nghiệp non trẻ để đáp ứng đòi hỏi cạnh tranh trong thời gian hội nhập sắp tới thực sự là một thách thức. Mặt khác, thuế nhập khẩu được phân loại dựa vào công dụng đã tạo ra kẽ hở cho gian lận và tiêu cực.

Bên cạnh đó, chính sách thuế giá trị gia tăng hiện nay vẫn còn một số điểm cần tiếp tục hoàn thiện. Thuế giá trị gia tăng được kê khai theo hai phương pháp (phương pháp trực tiếp và phương pháp khấu trừ) và còn nhiều mức thuế suất làm cho việc kê khai, khấu trừ, quyết toán thuế, quản lý thuế rất phức tạp. Mặt khác, quy định về thanh toán qua ngân hàng đối với hàng xuất khẩu là chưa phù hợp với điều kiện thực tiễn ở Việt Nam. Ngoài ra, một trong những tồn tại lớn của ngành thuế hiện nay là chưa có đủ các điều kiện cần thiết để đảm bảo tính khả thi của chính sách thuế, đặc biệt là về công tác quản lý theo dõi báo cáo thuế, thu thuế, công tác quản lý đội ngũ cán bộ ngành thuế,....

### ***2.3.2.2 Chính sách tỷ giá hối đoái:***

Có thể coi chính sách tỷ giá trong điều kiện hội nhập như một trong những cánh cửa để đóng, mở, hạn chế hoặc đón nhận các luồng vốn và hàng hoá dịch vụ từ trong nước ra nước ngoài và ngược lại. Vì vậy, chính sách tỷ giá cần thận trọng nhưng hết sức mềm dẻo, tuân theo quy luật kinh tế thị trường.

Sau khủng hoảng tài chính tiền tệ khu vực năm 1997, Việt Nam đã lựa chọn cơ chế tỷ giá thả nổi có điều tiết, từ bỏ cơ chế tỷ giá neo mềm. Theo đó, tỷ giá thị trường được giao dịch quanh tỷ giá chính thức do Ngân hàng nhà nước (NHNN) công bố và một biên độ được ấn định sẵn. Việc thay thế tỷ giá chính thức bằng tỷ giá bình quân liên ngân hàng cho thấy tỷ giá do NHNN công bố phản ánh mức tỷ giá do thị trường quyết định. NHNN tham gia vào thị trường bằng hoạt động mua bán ngoại tệ trên thị trường này.

Trước quá trình hội nhập vào nền kinh tế thế giới, trên nền tảng cơ chế tỷ giá đã lựa chọn, việc điều hành chính sách tỷ giá của NHNN đang thực hiện theo hướng ngày càng linh hoạt hơn. Trong thời gian qua, NHNN đã thực thi lộ trình linh hoạt

hoá tỷ giá kể từ năm 2004 qua nhiều bước. Đầu tiên là bãi bỏ các trần cố định về tỷ giá kỳ hạn để thay bằng chênh lệch lãi suất (tháng 5-2004). Tiếp theo là thừa nhận tính tự do chuyển đổi của ngoại tệ mạnh, cho phép chuyển đổi giữa các ngoại tệ không cần chứng từ, chính thức áp dụng quyền chọn ngoại tệ (tháng 11-2004). Các ngân hàng thương mại tiến hành thí điểm quyền chọn USD và tiền đồng trong điều kiện được tự do thoả thuận phí quyền chọn. Bỏ biên độ giao dịch USD tiền mặt, cho thí điểm cơ chế mua bán ngoại tệ mặt theo giá thoả thuận (tháng 07-2006). Những bước đi này có tác dụng để thị trường tự điều chỉnh tỷ giá đến khi Việt Nam chưa thể áp dụng tỷ giá thả nổi hoàn toàn. Trong chiến lược điều hành chính sách tỷ giá, NHNN luôn coi trọng tính thị trường, đã cung ứng cho thị trường nhiều công cụ để xác lập tỷ giá cân bằng.

### **2.3.2.3 Chính sách lãi suất:**

Lãi suất ngân hàng đã từng bước tự do hóa tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng thương mại chủ động, tự chủ trong việc ấn định lãi suất và cho vay. Các doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận vốn tín dụng để mở rộng sản xuất kinh doanh với chi phí sử dụng vốn hợp lý, mang lại hiệu quả sử dụng cao nhất.

#### *Lãi suất ngoại tệ*

Từ giữa năm 2001 Ngân hàng Nhà nước đã bỏ cơ chế biên độ lãi suất đối với cho vay bằng USD và cho phép các ngân hàng thương mại tự xác định lãi suất cho vay dựa vào lãi suất quốc tế và cung cầu vốn ngoại tệ trong nước. Việc tự do hóa lãi suất cho vay để mở rộng tín dụng là chính sách đúng đắn và có xu hướng tích cực. Đây là bước đổi mới phù hợp với tinh thần của Luật ngân hàng, phù hợp với cơ chế thị trường và thông lệ quốc tế.

Việc thực hiện chính sách tự do hóa lãi suất cho vay ngoại tệ không ảnh hưởng lớn đến lãi suất cho vay ngoại tệ vì cung vẫn lớn hơn cầu và đã tạo điều kiện mở rộng hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại, giúp ngân hàng chủ động hơn trước những biến động về lãi suất trên thị trường tài chính thế giới, giảm rủi ro trong việc kinh doanh nguồn vốn ngoại tệ.

#### *Lãi suất cho vay nội tệ*

Từ năm 2002 Ngân hàng Nhà nước thực hiện cơ chế điều hành lãi suất theo hướng cho phép các tổ chức tín dụng và khách hàng tự thoả thuận lãi suất cho vay

trên cơ sở cung cầu vốn trên thị trường và mức độ tín nhiệm đối với khách hàng. Tuy không quy định biên độ so với lãi suất cơ bản nhưng Ngân hàng Nhà nước công bố lãi suất cơ bản để tham khảo và định hướng thị trường. Đây là hướng đi về tự do hóa lãi suất, tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại mở rộng hoạt động cho vay, linh hoạt, chủ động trong việc kinh doanh.

## **2.4 NHỮNG THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI:**

### **2.4.1 Thuận lợi:**

Từ năm 2001 đến nay, Ủy ban nhân dân tỉnh đã ban hành 399 văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến nhiều lĩnh vực đời sống, kinh tế xã hội của Tỉnh, trong đó tập trung ở các lĩnh vực quy hoạch, quản lý quy hoạch và xây dựng; quản lý sử dụng đất đai; quy trình cấp phép các dự án có vốn đầu tư trong và ngoài nước, chính sách ưu đãi các dự án đầu tư; tổ chức bộ máy; cơ chế phối hợp để giải quyết các nhu cầu của công dân, doanh nghiệp,....

Công tác rà soát và hệ thống hóa văn bản quy phạm pháp luật do UBND tỉnh ban hành được tiến hành thường xuyên nhằm tiến hành sửa đổi, bổ sung hoặc bãi bỏ những văn bản không còn phù hợp hoặc chồng chéo, gây khó khăn cho nhân dân và doanh nghiệp. Ngoài ra, việc rà soát thủ tục hành chính được UBND tỉnh quan tâm chỉ đạo thực hiện; trong đó tập trung trước mắt vào các lĩnh vực đang gặp nhiều bức xúc như thuế, hải quan,....

Ủy ban nhân dân tỉnh thường xuyên tổ chức gặp mặt trao đổi trực tiếp với các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế trong và ngoài nước để tìm hiểu nguyện vọng và tháo gỡ những vướng mắc trong quá trình đầu tư, sản xuất kinh doanh. Đồng thời, tổ chức cho các doanh nghiệp trên địa bàn Tỉnh gặp gỡ, trao đổi với các cơ quan thương mại của nước ta ở các quốc gia, vùng, lãnh thổ khác nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp của tỉnh tìm hiểu thị trường, pháp luật về thương mại, tìm kiếm cơ hội đầu tư tại các quốc gia, vùng, lãnh thổ khác. Ngoài ra, UBND tỉnh tổ chức các đoàn của tỉnh đi các nước như Đài Loan, Nhật, Pháp, Hàn Quốc,... nhằm tăng cường xúc tiến thương mại, tạo điều kiện cho các nhà đầu tư của nước ngoài tiến hành đầu tư tại Đồng Nai.

Trong lĩnh vực đầu tư, UBND tỉnh đã ban hành các quy định về thủ tục hành chính và biện pháp ưu đãi thu hút vốn đầu tư trong một số ngành nghề và các địa phương trong Tỉnh. Ban quản lý các khu công nghiệp của Tỉnh áp dụng cơ chế “một cửa, tại chỗ” trong việc cấp giấy phép đầu tư, tạo thuận lợi về thủ tục và thời gian cho các nhà đầu tư, thời gian cấp giấy phép đầu tư từ 15 ngày theo quy định được rút ngắn còn trung bình 07 ngày, trong đó 50% hồ sơ được giải quyết từ 3 - 5 ngày.

Trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, thời gian cấp giấy phép xuất nhập khẩu từ 15 ngày theo quy định của Bộ Thương mại được rút ngắn còn trung bình 03 ngày, trong đó 70% số giấy phép được cấp trong vòng 01 ngày, 27% trong vòng 02 ngày.

Để giảm bớt phiền hà cho doanh nghiệp khi làm thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa, Cục Hải quan tỉnh Đồng Nai chủ động xây dựng nhiều chương trình quản lý và thực hiện có hiệu quả. Ngoài ra, Cục Hải quan bước đầu thực hiện việc khai báo điện tử qua website và là đơn vị đầu tiên trong ngành thực hiện thí điểm kiểm tra hàng hóa xuất, nhập khẩu 01 người.

Trong lĩnh vực thuế, Cục thuế tỉnh Đồng Nai thực hiện phân cấp cho cơ sở để phát huy có hiệu quả việc khai thác và quản lý các nguồn thu. Bên cạnh đó, Cục thuế áp dụng quy trình quản lý thuế mới theo cơ chế “tự khai, tự nộp thuế đối với 100 doanh nghiệp (trong đó 50 doanh nghiệp nhà nước, 40 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và 10 doanh nghiệp ngoài quốc doanh), tạo thông thoáng cho doanh nghiệp chủ động tính toán, xác định số thuế phải nộp, tự kê khai, tự nộp thuế và tự chịu trách nhiệm trước cơ quan nhà nước, giúp các doanh nghiệp, hộ kinh doanh có điều kiện yên tâm sản xuất kinh doanh, hạn chế gây phiền hà cho đối tượng nộp thuế.

#### **2.4.2 Khó khăn:**

Công tác cải cách hành chính của Tỉnh thời gian qua còn một số tồn tại như sau:

- Tổ chức bộ máy các cơ quan hành chính được sắp xếp, kiện toàn tương đối ổn định và tinh gọn, giảm đầu mối nhưng bộ máy bên trong ở một số cơ quan chưa thật hợp lý. Chưa xây dựng đầy đủ quy chế phối hợp hoạt động trong việc giải quyết công việc giữa các cơ quan với nhau; ở một số lĩnh vực chưa phân định rõ trách nhiệm, còn tồn tại chồng chéo về trách nhiệm cụ thể.

- Công tác rà soát thủ tục hành chính nhằm sửa đổi, bổ sung, bãi bỏ những thủ tục rườm rà, không cần thiết chưa được các đơn vị quan tâm đúng mức, việc triển khai còn thiếu tích cực, thiếu đồng bộ, tiến độ thực hiện còn chậm.

- Thực trạng đội ngũ các bộ công chức hiện nay chưa ngang tầm với nhiệm vụ thực hiện chức năng quản lý nhà nước trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập quốc tế, đặc biệt là cán bộ công chức tại cơ sở. Một bộ phận cán bộ công chức còn nhiều điểm yếu về phẩm chất, tinh thần trách nhiệm, năng lực chuyên môn,....

- Việc tăng cường kỷ luật, kỷ cương trong các cơ quan hành chính nhà nước chưa chuyển biến rõ nét. Tệ quan liêu, tham nhũng, lãng phí còn tồn tại ở một bộ phận cán bộ, công chức.

- Công tác chỉ đạo, điều hành thực hiện nhiệm vụ cải cách hành chính của Ban chỉ đạo cải cách hành chính các cấp, của lãnh đạo các đơn vị chưa thật tập trung, quyết liệt; việc triển khai các nhiệm vụ về cải cách hành chính chưa được chỉ đạo tiến hành một cách đồng bộ các nội dung của Chương trình tổng thể cải cách hành chính. Việc kiểm tra, giám sát, đôn đốc thực hiện kế hoạch cải cách hành chính còn hạn chế. Ban chỉ đạo cải cách hành chính ở một số địa phương chậm được củng cố, kiện toàn để đủ sức đảm đương thực hiện nhiệm vụ

## **Kết luận chương II**

Trong thời gian tới, với việc Việt Nam gia nhập WTO, các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai sẽ gặp sự cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp thuộc các quốc gia khác trên thế giới; phải đối mặt với khó khăn về tài chính trong nhiều lĩnh vực như việc cải tiến sản phẩm, nghiên cứu và phát triển thị trường,.... Do đó, trong các chiến lược tài chính được hoạch định, tỉnh Đồng Nai phải có những chiến lược hết sức cụ thể và kịp thời nhằm phát huy tối đa những lợi thế sẵn có và giảm thiểu những rủi ro gặp phải, nhằm mang lại hiệu quả cao nhất.

**Chương III: CHIẾN LƯỢC TÀI CHÍNH HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN XUẤT NHẬP KHẨU HÀNG HÓA CỦA DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI ĐẾN NĂM 2010 VÀ CÁC KIẾN NGHỊ THỰC HIỆN**

**3.1 Mục tiêu - quan điểm đề xuất chiến lược tài chính hỗ trợ phát triển xuất nhập khẩu hàng hóa của doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai đến năm 2010:**

**3.1.1 Mục tiêu của chiến lược tài chính:**

- *Mục tiêu chung:*

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường hiện nay, không phải doanh nghiệp nào cũng đáp ứng đủ điều kiện về tài chính để phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của mình, nhất là quá trình xuất nhập khẩu hàng hóa. Doanh nghiệp phải chủ động được nguồn tài chính thì mới hoạch định được những kế hoạch phát triển lâu dài, mới giữ vững và không ngừng mở rộng thị trường đầu vào, đầu ra để thúc đẩy sản xuất phát triển, tạo công ăn việc làm, tăng thu nhập, nâng cao mức sống cho người lao động trong doanh nghiệp.

- *Mục tiêu cụ thể:*

Chiến lược tài chính hỗ trợ hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa của doanh nghiệp mang lại hiệu quả cao nhất, giúp doanh nghiệp chủ động về mặt tài chính trong cân cân thanh toán, trong việc cải tiến hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo thị trường ổn định, tiếp cận thị trường mới, đặc biệt là thị trường Mỹ.

Theo quy hoạch của Tỉnh, vào năm 2010 phấn đấu đạt kim ngạch xuất khẩu hàng hóa 7-10 tỷ USD và khoảng 27-30 tỷ USD cả thời kỳ 2006 - 2010; tốc độ tăng trưởng bình quân là 20 - 22%/năm. Giá trị kim ngạch nhập khẩu tăng từ 3.270 triệu USD năm 2005 lên 7.000 triệu USD năm 2010. Để đạt được điều đó, các chiến lược tài chính của Tỉnh phải phát huy tối đa hiệu quả và không ngừng lớn mạnh để phục vụ mục tiêu đã đề ra.

**3.1.2 Quan điểm đề xuất chiến lược tài chính:**

- Chiến lược tài chính phải đạt mục tiêu cuối cùng là hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp và hiệu quả kinh tế xã hội. Từ đó định hướng cho sản xuất phát triển,

cải thiện đời sống người lao động trong doanh nghiệp và tăng tích lũy giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển lớn mạnh.

- Phải đáp ứng nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp trên thị trường thế giới để doanh nghiệp chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Tiềm năng nội tại cần được khai thác đầy đủ song song với việc chấp hành đúng pháp luật của Nhà nước.

- Để chiến lược tài chính phát huy có hiệu quả cần phải chú trọng đến điều kiện kinh tế - xã hội ảnh hưởng mạnh đến hoạt động của doanh nghiệp.

### **3.2 Chiến lược tài chính hỗ trợ phát triển xuất nhập khẩu hàng hóa của doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai:**

#### **3.2.1 Chính sách khuyến khích về thuế:**

##### ***Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu***

Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu là những loại thuế có liên quan đến thương mại và đầu tư quốc tế. Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu cần được hoàn thiện theo hướng đảm nhận chức năng kiểm soát hoạt động xuất nhập khẩu, giảm dần bảo hộ để nâng cao khả năng cạnh tranh quốc tế của nền kinh tế.

Thuế nhập khẩu cần được hoàn thiện theo hướng đơn giản hóa cơ cấu thuế suất thuế nhập khẩu để nâng cao khả năng kiểm soát, chống gian lận thương mại. Theo đó, cần giảm bớt số lượng các mức thuế, loại bỏ việc áp dụng nhiều mức thuế suất đánh vào các sản phẩm cùng loại. Đồng thời, cần xác lập rõ hệ thống phân loại các mức thuế suất. Mặt khác, cần thu hẹp đối tượng được bảo hộ, giảm mức thuế suất theo lộ trình cam kết với AFTA và các tổ chức thương mại khác mà Việt Nam tham gia nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận rộng rãi thị trường thế giới, đồng thời tạo ra sức ép cạnh tranh ngay trên thị trường trong nước.

##### ***Thuế giá trị gia tăng***

*Phương pháp tính thuế:* Hiện nay, hệ thống chứng từ kế toán tại một số doanh nghiệp và hộ cá thể chưa được tổ chức tốt. Chúng ta cần tiếp tục duy trì hai phương pháp tính thuế như hiện nay, đồng thời đẩy mạnh tuyên truyền hướng dẫn các đơn vị kinh doanh thực hiện tốt chế độ hóa đơn chứng từ nhằm thu hẹp dần diện



áp dụng phương pháp tính thuế trực tiếp. Trong thời gian tới, tiến tới áp dụng một phương pháp tính thuế duy nhất, đó là phương pháp khấu trừ.

*Thuế suất:* Hiện nay có 3 mức thuế suất là 0%, 5%, 10%. Nhằm tiếp tục hoàn thiện luật thuế giá trị gia tăng, sau năm 2006 chúng ta chỉ nên áp dụng hai mức thuế suất là 10% đối với tất cả các hàng hóa chịu thuế giá trị gia tăng tiêu thụ trong nước và 0% đối với hàng hóa xuất khẩu. Việc áp dụng các mức thuế suất này nhằm đơn giản luật thuế để dễ thực hiện, dễ quản lý và hạn chế tiêu cực. Chỉ áp dụng hai mức thuế suất trên sẽ vừa khuyến khích xuất khẩu, vừa đơn giản hóa luật thuế, tạo điều kiện xóa bỏ phương pháp tính thuế trực tiếp. Mặt khác, đây cũng là mức thuế tương đồng với các nước trong khu vực, phù hợp với xu thế hội nhập kinh tế khu vực. Hơn nữa, sau thời gian thực hiện luật thuế giá trị gia tăng vừa qua, các mặt hàng chịu mức thuế suất 5% cũng đã đi vào hoạt động ổn định, việc áp dụng thuế suất 10% cũng không làm ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh những mặt hàng này. Điều quan trọng là Nhà nước cần công bố lịch trình điều chỉnh để các doanh nghiệp chủ động trong hoạt động kinh doanh.

Ngoài ra, quy định về thanh toán qua ngân hàng đối với hàng xuất khẩu là chưa phù hợp với thực tiễn nước ta. Trên thực tế, các doanh nghiệp xuất khẩu sử dụng nhiều phương thức thanh toán khác nhau như: thanh toán qua ngân hàng, thanh toán bằng tiền mặt, bằng hàng hóa,... Các điều kiện thanh toán cũng rất phong phú, đa dạng. Do đó, quy định này chưa hợp lý, chưa công bằng đối với doanh nghiệp. Mặt khác, đối với cơ quan thuế, việc kiểm tra tình hình và phương thức thanh toán tại doanh nghiệp là rất khó khăn và kém hiệu quả.

### ***Thuế thu nhập doanh nghiệp***

Trong thời gian tới, khi Việt Nam hội nhập đầy đủ vào khu vực và quốc tế, thuế thu nhập doanh nghiệp sẽ đóng vai trò chính đảm bảo cho nguồn thu ngân sách. Bên cạnh đó, thuế thu nhập doanh nghiệp phải kích thích phát triển kinh tế và thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Thuế thu nhập doanh nghiệp cần đảm bảo sự công bằng giữa các thành phần kinh tế. Từ năm 2004 đến nay, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp cơ bản là 28%, thống nhất cho cả doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước

ngoài. Mức thuế suất trên là hợp lý vì nó đảm bảo sự bình đẳng giữa các thành phần kinh tế và tương đồng với một số nước trong khu vực.

Ngoài ra, cần xem xét lại các chính sách miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp rộng rãi như hiện nay, chỉ nên áp dụng các chính sách miễn giảm thuế đối với một số khu vực, ngành nghề cần ưu tiên, các dự án đầu tư công nghệ hiện đại, cải thiện môi trường sinh thái.

Điều quan trọng là chính sách thuế phải ổn định trong một thời gian tương đối dài. Nếu chính sách thuế thay đổi quá thường xuyên sẽ ảnh hưởng đến các hoạt động kinh doanh, hoạch định chiến lược, cũng như làm giảm uy tín của Nhà nước trong việc kêu gọi đầu tư.

### ***3.2.2 Chính sách ổn định tài chính, tiền tệ và kiểm soát lạm phát:***

***Lãi suất:*** Trong thời gian qua, chính sách điều hành lãi suất của Việt Nam đã có nhiều thay đổi rất căn bản. Từ chính sách mang nặng tính bao cấp, chuyển sang chính sách lãi suất thị trường và tiến tới tự do hoá lãi suất - đó là những bước đi chủ yếu của quá trình tự do hoá tài chính. Do đó, cả nước nói chung và tỉnh Đồng Nai nói riêng cần tập trung phát triển thị trường tiền tệ, tăng cường sử dụng các công cụ lãi suất tái cấp vốn của ngân hàng Nhà nước để can thiệp và điều tiết lãi suất thị trường.

***Chế độ tỷ giá:*** Tỷ giá là trung tâm nhạy cảm nhất của nền kinh tế vĩ mô. Một sự bất ổn của nó sẽ lập tức lây lan đến các hoạt động kinh tế trong nước và đối ngoại.

Chính sách tỷ giá phải hướng tới tự do hoá tỷ giá hối đoái có sự kiểm soát của Ngân hàng Nhà nước và phù hợp với xu thế tự do hoá tài chính. Để chính sách tỷ giá góp phần tích cực vào điều tiết hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, thu hút đầu tư, ổn định nền kinh tế vĩ mô. Trong thời gian này, Ngân hàng Nhà nước cần tiếp tục duy trì cơ chế điều hành tỷ giá thông qua việc công bố tỷ giá giao dịch ngoại tệ bình quân liên ngân hàng và quy định biên độ dao động theo từng thời kỳ. Tuỳ theo diễn biến cung cầu ngoại tệ trên thị trường mà Ngân hàng Nhà nước nới lỏng hay thắt chặt biên độ cho phù hợp.

Hiện nay, tỷ giá thị trường liên ngân hàng được công bố tương đối bám sát theo quan hệ cung cầu trên thị trường. Để đảm bảo ổn định giá trị đồng tiền, kiểm soát lạm phát, kích thích xuất khẩu, thu hút đầu tư, bảo đảm khả năng trả nợ của quốc gia và không gây phương hại đến nguồn dự trữ quốc gia cần thực thi chính sách tỷ giá linh hoạt hơn. Thực hiện được điều đó mới có thể chủ động trong tiến trình hội nhập tài chính khu vực và quốc tế. Hơn nữa, các doanh nghiệp và ngân hàng cần làm quen với các biến động thay vì được dung dưỡng trong một môi trường quá ổn định.

Trong giai đoạn từ nay đến năm 2010, nền kinh tế nước ta đã hội nhập khu vực, thị trường tiền tệ phát triển, dự trữ ngoại tệ quốc gia và cán cân thanh toán được cải thiện. Vì vậy, Ngân hàng Nhà nước có thể thực hiện chính sách tự do hoá tỷ giá hối đoái có quản lý, giảm các can thiệp hành chính vào quá trình hình thành tỷ giá, giảm sự can thiệp vào hoạt động hối đoái của các ngân hàng thương mại mà chỉ quản lý tỷ giá thị trường liên ngân hàng. Tỷ giá được xác định dựa trên cơ sở biến động của các yếu tố trên thị trường. Ngân hàng Nhà nước chủ yếu can thiệp gián tiếp vào thị trường thông qua các công cụ lãi suất tái chiết khấu, thị trường mở, sử dụng một cách hạn chế các nghiệp vụ mua bán ngoại tệ. Việc điều hành tỷ giá dựa vào mối quan hệ tổng thể liên quan đến các nhân tố như quan hệ cung cầu ngoại tệ, tỷ lệ lạm phát, cán cân thanh toán. Chính sách tỷ giá cũng đặt trong mối quan hệ với các chính sách vĩ mô khác như chính sách lãi suất, chính sách thuế, chính sách phát triển kinh tế,...

Do tỷ giá hối đoái là vấn đề hết sức nhạy cảm, tỉnh Đồng Nai cần có kiến nghị thường xuyên đối với Ngân hàng Nhà nước phải hết sức thận trọng và kiểm soát chặt chẽ công cụ này để ngăn chặn sự tấn công tiền tệ từ bên ngoài.

### **3.2.3 Chiến lược huy động vốn:**

Tỉnh Đồng Nai cần áp dụng đa dạng hoá nguồn vốn đầu tư phát triển của xã hội, bao gồm vốn ngân sách nhà nước, vốn tín dụng nhà nước, vốn đầu tư của doanh nghiệp nhà nước, vốn đầu tư của khu vực tư nhân và vốn đầu tư nước ngoài.

*Vốn ngân sách nhà nước:* cần huy động nguồn vốn đầu tư lớn để đáp ứng nhu cầu đầu tư cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội, kể cả việc vay trong nước và nước

ngoài, vốn ODA. Để đảm bảo an toàn tài chính, tránh nguy cơ lạm phát thì mức bội chi không vượt quá tỷ lệ tăng trưởng GDP và chỉ có bội chi cho đầu tư có hiệu quả, mang lại nguồn thu và trả được nợ. Cần nhanh chóng triển khai việc đấu thầu, chọn thầu, đẩy nhanh công tác giải phóng mặt bằng. Phải thực hiện phối hợp đồng bộ các khâu, các cấp từ chủ đầu tư, cơ quan lập kế hoạch, và các cơ quan có liên quan theo trình tự đầu tư.

*Đối với nguồn vốn tín dụng nhà nước:* Tỉnh cần tập trung vào các ngành kinh tế mũi nhọn, kỹ thuật cao như điện tử, cơ khí, công nghệ thông tin,... Đa dạng hoá các nguồn vốn huy động như tiết kiệm bưu điện, bảo hiểm xã hội, các doanh nghiệp bảo hiểm và các hình thức liên kết khác để tập trung vốn cho vay các dự án có quy mô lớn, thời gian thi công và thời gian hoàn vốn khá dài nhưng có ý nghĩa nâng cao khả năng cạnh tranh và hoạt động xuất nhập khẩu trên địa bàn tỉnh Đồng Nai nói riêng và của cả nước nói chung. Cần nâng cao thời hạn cho vay vốn tín dụng nhà nước từ 10 năm lên 15 năm và mở rộng phạm vi phục vụ.

*Đối với nguồn vốn FDI:* nguồn vốn FDI góp phần quan trọng đối với hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu nên cần cải thiện môi trường đầu tư hấp dẫn, giảm dần và tiến tới xoá bỏ sự phân biệt giữa các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài, tạo tâm lý yên tâm, tin tưởng, bình đẳng để thu hút vốn FDI. Cần thí điểm và áp dụng hình thức cổ phần hoá doanh nghiệp có vấn đầu tư nước ngoài để thu hút vốn, công nghệ, chất xám và tạo ra những sản phẩm có sức cạnh tranh cao trên thị trường thế giới.

*Về việc sử dụng vốn:*

*Trong nông nghiệp:* Đồng Nai là tỉnh có diện tích trồng cây công nghiệp rất lớn (cao su, điều,...), do đó ngoài việc đầu tư vào cơ sở hạ tầng nông nghiệp, Nhà nước cần đầu tư đúng mức về công nghệ sinh học để tạo ra những giống mới có sản lượng cao hơn, năng suất cao, chất lượng tốt. Cần phải đầu tư nghiên cứu ứng dụng những thành tựu khoa học vào việc bảo quản và chế biến nông sản để tạo ra những sản phẩm có giá trị cao bằng nhiều hình thức vốn như kinh phí nhà nước; sự phối hợp giữa các doanh nghiệp và các viện nghiên cứu, các trường đại học; các doanh nghiệp tự nghiên cứu và triển khai,... Ngoài ra, cần phổ biến thông tin về thị

trường, hỗ trợ về tài chính, kỹ thuật cho việc chuyển dịch cơ cấu cây trồng phù hợp với yêu cầu của thị trường và điều kiện khí hậu.

*Trong công nghiệp:* cần đầu tư hiện đại hoá máy móc, thiết bị, dây chuyền công nghệ phù hợp với yêu cầu sản xuất. Cần khuyến khích các doanh nghiệp nắm vững công nghệ để sáng tạo, cải tiến, chế tạo máy móc nhằm làm giảm chi phí mua sắm, khấu hao máy móc thiết bị, không phụ thuộc vào công nghệ nhập khẩu,

*Các ngành dịch vụ:* cần được khuyến khích phát triển, nhất là các doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ phát triển kinh doanh và các dịch vụ tài chính ngân hàng.

### **3.2.3.1 Chiến lược huy động vốn thông qua hệ thống ngân hàng:**

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường nước ta hiện nay, xuất nhập khẩu trở thành vấn đề quan trọng. Thị trường thương mại thế giới không ngừng mở rộng, nhu cầu về thị trường tiêu thụ hàng hoá, thị trường đầu tư đang trở thành nhu cầu cấp bách của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Do khả năng tài chính có hạn, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu không phải lúc nào cũng có đủ nguồn tài chính để thanh toán hàng nhập khẩu hoặc có đủ vốn để thu mua nguyên liệu chế biến hàng xuất khẩu, từ đó cần thiết có sự giúp đỡ tài trợ của ngân hàng.

Trong những năm tới, khi thị trường chứng khoán nước ta còn non trẻ, chưa đáp ứng được nhu cầu vốn của xã hội thì ngân hàng thương mại là nơi đóng vai trò trung gian tập trung vốn lớn nhất của nền kinh tế. Do đó, để đẩy mạnh quá trình tích tụ và tập trung vốn qua các tổ chức này trên địa bàn Tỉnh, tỉnh Đồng Nai cần thực hiện các giải pháp sau:

*Nâng cao năng lực tài chính cho các ngân hàng:* Uy tín là yếu tố vô cùng quan trọng trong kinh doanh của ngân hàng. Uy tín ngân hàng chủ yếu phụ thuộc vào khả năng tài chính và chất lượng dư nợ của ngân hàng.

Trước mắt Tỉnh cần tăng vốn cho các ngân hàng thương mại quốc doanh, đẩy nhanh tiến trình cơ cấu lại và lành mạnh hoá tài chính các ngân hàng thương mại cổ phần và ngân hàng thương mại quốc doanh nhằm xây dựng một hệ thống ngân hàng vững mạnh, hoạt động hiệu quả và đảm nhận tốt vai trò trung gian trong việc huy động và phân bổ vốn. Đối với một số ngân hàng thương mại cổ phần có

vốn điều lệ nhỏ, tỷ lệ lợi nhuận thấp, nợ quá hạn lớn,... thì giải pháp thích hợp là hợp nhất thành các ngân hàng thương mại lớn.

Đồng thời, Tỉnh cần kiến nghị thực hiện tháo gỡ các vấn đề pháp lý nhằm đẩy nhanh việc giải quyết tài sản thế chấp tồn đọng từ các vụ án. Ngoài ra, để đảm bảo tính ổn định và bền vững của hệ thống ngân hàng, Tỉnh cần kiến nghị Ngân hàng Nhà nước có quy định cụ thể về việc các ngân hàng thương mại cổ phần phải có kế hoạch bổ sung vốn phù hợp với tình hình tăng trưởng huy động vốn và tín dụng.

Tỉnh cần kiến nghị thực hiện giảm dần những hạn chế đối với các tổ chức tín dụng nước ngoài, tạo môi trường kinh doanh bình đẳng, nâng cao tính cạnh tranh của toàn hệ thống ngân hàng. Chính sách tái cấp vốn của Ngân hàng Nhà nước phải đảm bảo bình đẳng, minh bạch, không nên chỉ dành riêng cho ngân hàng thương mại quốc doanh.

Hình thành phương thức giao dịch liên ngân hàng thích hợp với cơ chế thị trường, đồng thời hiện đại hoá hệ thống thanh toán liên ngân hàng nhằm tăng cường khả năng điều chuyển vốn trong hệ thống ngân hàng. Thị trường liên ngân hàng quy tụ đầy đủ các loại lãi suất công bố hàng ngày và hình thành chỉ số đáng tin cậy để Ngân hàng Nhà nước điều hành chính sách tiền tệ.

Đẩy mạnh dịch vụ thanh toán qua ngân hàng, góp phần tăng nguồn tiền gửi thanh toán - là nguồn vốn có lãi suất thấp. Các ngân hàng thương mại cần xây dựng thủ tục thanh toán đơn giản, sử dụng tài khoản thanh toán thông thoáng và linh hoạt, cung cấp nhiều dịch vụ, tiện ích, đảm bảo bảo mật tài khoản.

Tỉnh cần thực hiện chính sách tín dụng bình đẳng giữa các thành phần kinh tế và hoàn thiện khung khổ pháp lý minh bạch và nhất quán về cho vay, thế chấp, quyền sử dụng đất giúp cho khu vực tư nhân có nhiều cơ hội tiếp cận nguồn vốn của các tổ chức tín dụng.

### ***3.2.3.2 Chiến lược huy động vốn thông qua thị trường chứng khoán:***

Mặc dù hiện nay trên địa bàn tỉnh Đồng Nai chưa có sàn giao dịch chứng khoán nhưng đã có nhiều doanh nghiệp trên địa bàn Tỉnh đã tham gia hoạt động trên sàn giao dịch chứng khoán tại TP. Hồ Chí Minh. Do đó, để góp phần cho thị

trường chứng khoán phát triển ổn định và bền vững, đòi hỏi Tỉnh phải thực hiện đồng thời nhiều giải pháp. Bên cạnh việc duy trì tốc độ tăng trưởng xuất nhập khẩu hàng hóa trên địa bàn Tỉnh, phát triển môi trường kinh tế vĩ mô, cần thực hiện các chính sách kích thích tăng cung, tăng cầu chứng khoán.

*\* Các chính sách kích thích tăng cung chứng khoán*

Để thị trường chứng khoán sôi động hơn, tỉnh Đồng Nai cần khẩn trương xúc tiến mạnh mẽ các giải pháp khả thi nhằm nhanh chóng tăng cung chứng khoán cho thị trường như:

Kiến nghị các Tổng công ty nhà nước phát hành trái phiếu để huy động vốn dài hạn cho đầu tư đổi mới công nghệ, đặc biệt là những lĩnh vực mà nền kinh tế hiện rất cần được tăng cường đầu tư, tạo đà cho công nghiệp hóa. Bên cạnh đó, kiến nghị chính sách cổ phần hóa, sáp nhập các doanh nghiệp để hình thành những công ty niêm yết hùng mạnh, đại diện cho các ngành kinh tế và khuyến khích các doanh nghiệp đã cổ phần hóa có đủ điều kiện niêm yết mạnh dạn niêm yết cổ phiếu trên thị trường.

Mặt khác, cần chuyển việc các doanh nghiệp cổ phần hóa trực tiếp bán cổ phiếu sang cơ chế đấu thầu và bảo lãnh phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán nhằm minh bạch hóa và công khai hóa tiến trình cổ phần hóa, đồng thời tạo thêm hàng hóa cho thị trường.

Khuyến khích thành lập và phát triển các công ty cổ phần đại chúng. Trong các công ty cổ phần đại chúng, cổ phiếu được phát hành rộng rãi trong công chúng với số lượng lớn và mệnh giá thấp. Do đó, số lượng công ty cổ phần đại chúng càng nhiều thì số lượng và chủng loại chứng khoán trên thị trường chứng khoán sẽ càng tăng lên, phong phú và đa dạng hơn. Đồng thời, nhà đầu tư chứng khoán sẽ có thêm nhiều cơ hội lựa chọn có hiệu quả đối tượng đầu tư và phân tán rủi ro trong đầu tư.

Ngoài ra, cần chú ý vừa tăng số lượng, vừa đảm bảo chất lượng chứng khoán niêm yết. Lĩnh vực hoạt động của các công ty niêm yết cần phong phú hơn, nên có những công ty lớn đại diện cho những ngành quan trọng như ngành ngân hàng, cơ khí, kỹ thuật cao,....

*\* Kích cầu đầu tư chứng khoán:*

Song song với nỗ lực tăng cung chứng khoán, tỉnh Đồng Nai cần thực thi các giải pháp để kích cầu đầu tư chứng khoán, nếu không việc tăng cung sẽ không có ý nghĩa.

Góp phần phát triển các công ty chứng khoán chuyên nghiệp để hình thành kênh phân phối chứng khoán có hiệu quả, khai thông nguồn cung cầu về chứng khoán và duy trì tính liên tục của thị trường. Nhà nước thực hiện chế độ ưu đãi thuế đối với công ty chứng khoán nhằm tăng cường sức mạnh tài chính của các công ty chứng khoán này trong giai đoạn đầu phát triển thị trường chứng khoán.

Góp phần phát triển các quỹ đầu tư chứng khoán: cùng với các nhà đầu tư cá nhân, sự tham gia của các tổ chức đầu tư có tổng mức vốn đầu tư rất lớn, có vai trò hết sức quan trọng. Quỹ đầu tư chứng khoán là kênh dẫn nguồn vốn tiết kiệm đến đầu tư, là nơi tập trung các nguồn tiết kiệm rải rác của xã hội thành một nguồn vốn lớn để tài trợ cho những dự án đầu tư có quy mô lớn. Trong điều kiện thu nhập xã hội còn thấp, kiến thức về chứng khoán và thị trường chứng khoán của công chúng còn hạn chế, sự ra đời của quỹ đầu tư chứng khoán - một tổ chức hoạt động có tính chuyên nghiệp sẽ giúp cho sự đầu tư của công chúng ít rủi ro và tối ưu hóa lợi nhuận. Qua đó, chính sách kích cầu chứng khoán sẽ được đẩy mạnh, góp phần đưa thị trường chứng khoán phát triển ở tầm cao hơn. Ở Việt Nam, loại hình quỹ đầu tư chứng khoán vẫn còn rất mới, Nhà nước cần khẩn trương xúc tiến thẩm định các dự án thành lập quỹ đầu tư chứng khoán và công ty quản lý quỹ. Để thúc đẩy quỹ đầu tư chứng khoán phát triển, tỉnh Đồng Nai cần kiến nghị Nhà nước có chính sách khuyến khích phù hợp như:

- Khuyến khích các địa phương thành lập quỹ đầu tư chứng khoán. Việc này sẽ làm tăng thêm uy tín của quỹ trong việc huy động vốn của công chúng, tạo niềm tin cho công chúng trong lĩnh vực đầu tư chứng khoán. Nguồn vốn hoạt động cho quỹ đầu tư chứng khoán bao gồm: vốn đóng góp của quỹ đầu tư phát triển, vốn huy động từ các nhà đầu tư qua phát hành chứng chỉ của quỹ,....

- Nhà nước góp vốn liên doanh, cổ phần với các ngân hàng thương mại, công ty bảo hiểm thành lập công ty quản lý quỹ và quỹ đầu tư chứng khoán.



- Bước đầu để khuyến khích quỹ đầu tư chứng khoán phát triển, Nhà nước cần có ưu đãi, miễn giảm thuế và các khoản phí giao dịch chứng khoán trong giai đoạn đầu, nhằm thúc đẩy huy động các nguồn vốn nhàn rỗi của công chúng vào đầu tư chứng khoán.

Hoàn thiện quy chế bán cổ phần cho các nhà đầu tư nước ngoài. Cần áp dụng các biện pháp khuyến khích, nới lỏng phù hợp để tạo điều kiện cho các nhà đầu tư nước ngoài tham gia thị trường đông đảo hơn như : cho phép tăng tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của họ đối với tổ chức niêm yết, cho phép họ mở tài khoản giao dịch tại các công ty chứng khoán,...

Tăng cường thu hút các nhà đầu tư cá nhân bằng các hoạt động tuyên truyền, phổ cập kiến thức đến đông đảo quần chúng, ưu đãi thuế, chính sách bán cổ phiếu trong các doanh nghiệp nhà nước được cổ phần hóa. Đây là lực lượng đông đảo nhất, có tiềm năng lớn về số vốn đầu tư trên thị trường.

*\* Đẩy mạnh xuất khẩu chứng khoán:*

Việt Nam có tiềm năng xuất khẩu chứng khoán rất lớn, bằng chứng qua việc Việt Nam đã bán 700 triệu USD tiền chứng khoán ra thị trường nước ngoài chỉ trong một khoảng thời gian ngắn. Bên cạnh đó, các nhà đầu tư nước ngoài mặc dù không đầu tư trực tiếp vào Việt Nam nhưng họ rất quan tâm đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp tại Việt Nam. Khi nhận thấy các doanh nghiệp tại Việt Nam hoạt động hiệu quả, họ sẵn sàng bỏ vốn vào đầu tư để tìm kiếm lợi nhuận.

Với xu hướng tìm nguồn vốn đầu tư từ nước ngoài thông qua thị trường chứng khoán, các doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt Nam trong thời gian tới cần mạnh dạn phát hành cổ phiếu niêm yết trên thị trường chứng khoán nước ngoài, đây là thị trường có nguồn vốn đầu tư rất lớn, có khả năng tập trung vốn rất nhanh. Điều này phù hợp với tình hình phát triển chung của các doanh nghiệp có quy mô phát triển lớn trên thế giới.

**3.2.4 Chiến lược tài chính hỗ trợ xuất khẩu, nhập khẩu thông qua Quỹ hỗ trợ phát triển, Quỹ hỗ trợ xuất khẩu:**

**3.2.4.1 Quỹ hỗ trợ phát triển:**

*Thành lập ngân hàng hỗ trợ xuất nhập khẩu để đảm nhận vai trò tín dụng hỗ trợ xuất nhập khẩu:*

Trước mắt, Tỉnh cần tập trung thực hiện chính sách tín dụng xuất nhập khẩu về một đầu mối là Quỹ hỗ trợ phát triển. Nghiên cứu, áp dụng hình thức thanh toán trực tiếp vốn của Quỹ cho các chủ đầu tư, đối tượng được hỗ trợ xuất nhập khẩu, tiến tới thành lập ngân hàng hỗ trợ xuất nhập khẩu có nhiệm vụ làm đầu mối triển khai các chính sách xuất nhập khẩu quốc gia trong từng giai đoạn nhằm hỗ trợ tối đa cho hoạt động xuất nhập khẩu, đặc biệt là những đề án, những lĩnh vực khó có thể thực hiện bằng tín dụng thương mại. Ngoài ra, ngân hàng hỗ trợ xuất nhập khẩu có tác dụng chuyên môn hóa hoạt động hỗ trợ xuất nhập khẩu, chuyên môn hóa đội ngũ công tác quản lý và thẩm định cho vay, giúp giảm tối đa thời gian và thủ tục thẩm định, đẩy nhanh tốc độ giải ngân vốn.

Ngoài ra, khi tín dụng hỗ trợ xuất nhập khẩu được thực hiện bởi một ngân hàng hỗ trợ xuất nhập khẩu với quy chế hoạt động kết hợp giữa quy chế tín dụng hỗ trợ xuất nhập khẩu và quy chế cho vay của ngân hàng sẽ giúp tháo gỡ những vướng mắc trong quá trình hoạt động cho vay tín dụng hỗ trợ xuất nhập khẩu.

Với việc thành lập ngân hàng hỗ trợ xuất nhập khẩu, Quỹ hỗ trợ phát triển sẽ tập trung cho vay tín dụng đầu tư của Nhà nước vào một số địa bàn, lĩnh vực then chốt, có tác động trực tiếp đến việc triển khai thực hiện chủ trương phát triển kinh tế xã hội của đất nước.

*Các giải pháp để tăng nhanh tốc độ triển khai hoạt động bảo lãnh tín dụng của Quỹ hỗ trợ phát triển:*

Về điều kiện bảo lãnh: Quỹ hỗ trợ phát triển sẽ chấp nhận bảo lãnh trên cơ sở dự án đầu tư đã được tổ chức tín dụng thẩm định, chấp nhận cho vay và có văn bản yêu cầu Quỹ hỗ trợ phát triển bảo lãnh (tập trung thẩm định dự án vào một đầu mối và giảm bớt các thủ tục không cần thiết).

Về tài sản đảm bảo tiền vay và bảo đảm cho bảo lãnh (gồm tài sản thế chấp và tài sản hình thành sau đầu tư) nên giao cho tổ chức tín dụng chịu trách nhiệm định giá, nhận và quản lý tài sản kể cả việc chủ động phát mãi tài sản để thu hồi nợ.

Không thu phí bảo lãnh để giảm bớt khó khăn cho chủ đầu tư vì đã phải vay vốn của các tổ chức tín dụng với mức lãi suất cao hơn lãi suất của Quỹ hỗ trợ phát triển.

Khi hình thức này được đẩy mạnh sẽ giúp các chủ đầu tư mạnh dạn đầu tư, Nhà nước chỉ phải bỏ vốn ra khi chủ đầu tư không trả nợ đúng hạn cho tổ chức tín dụng và cùng chịu rủi ro với tổ chức tín dụng. Tổ chức tín dụng sẽ mạnh dạn và yên tâm hơn khi bỏ vốn, khắc phục tình trạng ngân hàng thừa vốn doanh nghiệp thiếu vốn, phát huy được nội lực và góp phần vào tăng trưởng xuất nhập khẩu nói riêng và nền kinh tế nói chung.

Cần mở rộng bảo lãnh tín dụng đầu tư của Quỹ hỗ trợ phát triển cho các doanh nghiệp, tổ chức, hộ gia đình có sản xuất, chế biến thu mua hàng xuất nhập khẩu (nhất là các mặt hàng xuất khẩu mũi nhọn của Tỉnh) chứ không chỉ bó hẹp ở các doanh nghiệp nhà nước như hiện nay.

*Các giải pháp tăng nguồn vốn cho Quỹ hỗ trợ phát triển:*

Bên cạnh nguồn vốn do ngân sách cấp Quỹ cần phải huy động vốn ngắn hạn từ các tổ chức và cá nhân trong và ngoài nước để cho vay tín dụng ngắn hạn hỗ trợ xuất nhập khẩu thay vì chỉ huy động vốn trung và dài hạn như hiện nay. Quỹ cần phải chủ động, tự chủ, tự chịu trách nhiệm trong việc huy động vốn.

Cần xây dựng cơ chế linh hoạt trong việc xác định lãi suất huy động vốn và cho vay của Quỹ để vừa huy động được vốn theo từng kỳ hạn và vừa đảm bảo ưu đãi dành cho xuất nhập khẩu. Lãi suất huy động phải lớn hơn tỉ lệ lạm phát và tương đương với lãi suất trên thị trường để có thể huy động được vốn. Chủ động trong công tác kế hoạch vốn về ngắn hạn và dài hạn để vừa đảm bảo an toàn nguồn vốn, vừa đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời cho hoạt động xuất khẩu.

*Tạo điều kiện thuận lợi về thủ tục thẩm định, xét duyệt cho vay để rút ngắn tốc độ giải ngân vốn:*

Hoàn thiện quy trình xét duyệt và cho vay, cải cách thủ tục hành chính trong hoạt động của Quỹ để đơn giản hóa công tác thẩm định, tăng cường trách nhiệm của các bộ làm công tác xét duyệt và cho vay. Cần có mối liên hệ chặt chẽ giữa Quỹ và các tổ chức tín dụng để nắm thông tin tình hình doanh nghiệp, mức độ tín nhiệm của khách hàng.

Ngoài ra cần cố gắng thông tin, tuyên truyền để giải tỏa tâm lý e ngại thành phần kinh tế tư nhân mà phải biết phân biệt các doanh nghiệp làm ăn chân chính

góp phần làm giàu đất nước và các doanh nghiệp lừa gạt. Không vì một vài doanh nghiệp thuộc thành phần kinh tế này lừa gạt, trốn thuế, chiếm đoạt tài sản của ngân hàng mà làm ảnh hưởng các doanh nghiệp làm ăn chân chính.

#### **3.2.4.2 Quỹ hỗ trợ xuất khẩu, nhập khẩu:**

*Cơ cấu hoạt động của Quỹ hỗ trợ xuất nhập khẩu:*

Để sử dụng Quỹ tốt hơn cần lập riêng ra hai quỹ là quỹ bảo hiểm về giá đối với hàng xuất nhập khẩu và quỹ khen thưởng xuất nhập khẩu.

Quỹ bảo hiểm về giá đối với hàng hóa xuất nhập khẩu với nguyên tắc hoạt động như sau:

- Nguồn vốn hoạt động của quỹ bảo hiểm về giá đối với hàng hóa xuất nhập khẩu: một phần là của Nhà nước và phần đóng góp ban đầu của các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa xuất nhập khẩu và các hiệp hội ngành nghề.

- Khi các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu thì phải đóng góp một khoản phí bảo hiểm cho quỹ này để quỹ có nguồn chi trả khi rủi ro về giá trên thị trường thế giới và các rủi ro khách quan khác xảy ra.

- Khi rủi ro về giá mặt hàng đó trên thị trường xảy ra hoặc các rủi ro khách quan khác (như Hoa Kỳ kiện cá tra, cá basa Việt Nam bán phá giá chẳng hạn) thì quỹ này sẽ bù đắp rủi ro cho doanh nghiệp theo nguyên tắc của hợp đồng bảo hiểm.

*Nguồn vốn cho hoạt động Quỹ hỗ trợ xuất nhập khẩu.* Tỉnh Đồng Nai cần tăng cường nguồn vốn cho Quỹ hỗ trợ xuất nhập khẩu để Quỹ này mở rộng hoạt động. Có thể dùng số tiền tích thu hàng buôn lậu, tiền xử lý các gian lận thương mại để bổ sung cho Quỹ này. Ngoài ra, khi Việt Nam xây dựng luật chống phá giá, chống trợ cấp thì có thể dùng phần thuế chống phá giá và thuế chống trợ cấp để tăng cường nguồn vốn cho Quỹ.

*Đơn giản hóa về thủ tục để các doanh nghiệp dễ dàng tiếp nhận sự hỗ trợ tài chính từ Quỹ hỗ trợ xuất nhập khẩu.* Cần đơn giản hóa thủ tục hành chính trong việc xét thưởng, hỗ trợ lãi suất, bù lỗ tạm thời cho hàng xuất khẩu chủ lực bị giảm giá trên thị trường thế giới. Ngoài ra, cần bổ sung các mặt hàng được hỗ trợ từ Quỹ như xuất khẩu các sản phẩm dịch vụ: tài chính, ngân hàng, kiểm toán, sản phẩm phần mềm.

### ***3.2.5 Chiến lược tăng cường tiềm lực tài chính cho các doanh nghiệp, tiến tới thành lập các tập đoàn kinh tế mạnh:***

Trong bối cảnh Việt Nam gia nhập WTO vừa qua, cùng với sự phát triển không ngừng của nền kinh tế thị trường, yêu cầu các doanh nghiệp phải có khả năng cạnh tranh tốt, tiềm lực tài chính vững mạnh.

Hiện nay, còn nhiều doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai có số vốn rất nhỏ. Đặc biệt là các doanh nghiệp Nhà nước có tỷ lệ giữa vốn cố định trên vốn lưu động quá cao (do trong nhiều năm qua, nhiều doanh nghiệp Nhà nước có thói quen xây dựng văn phòng, nhà xưởng, trang bị phương tiện hiện đại mà ít quan tâm đến lượng vốn lưu động để đưa vào sản xuất kinh doanh). Năng lực tài chính yếu dẫn đến nhiều khó khăn trong tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh như: không chứng minh được năng lực tài chính để thực hiện hợp đồng với khách hàng, không nắm được quyền kiểm soát khi liên doanh liên kết với nước ngoài (do phía doanh nghiệp Việt Nam có tỉ lệ góp vốn nhỏ),....

Thành công của các tập đoàn kinh tế lớn của Nhật Bản và Hàn Quốc rất có ý nghĩa đối với các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai nói riêng. Các tập đoàn kinh tế của Nhật Bản và Hàn Quốc được tổ chức theo hình thái đa ngành. Trong các tập đoàn này, ngoài các ngành công nghiệp còn có các hoạt động ngân hàng, thương mại, bảo hiểm, bất động sản,... có quan hệ lâu dài, ổn định và hợp tác trong tập đoàn. Theo đó, các công ty thành viên của cùng tập đoàn có thể bổ sung sức mạnh cho nhau và các công ty thành viên cùng ngành hoạt động trong môi trường cạnh tranh do họ thuộc những tập đoàn khác nhau.

Bài học kinh nghiệm từ thành công của các tập đoàn kinh tế Nhật Bản và Hàn Quốc cho thấy các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai để có thể đứng vững trong quá trình hội nhập toàn cầu cần phát triển thành các tập đoàn kinh tế theo hướng: các công ty thành viên phải có sự gắn kết trực tiếp, chặt chẽ giữa khoa học công nghệ, đào tạo, kinh doanh đa ngành, trong đó có ngành kinh doanh chính, hoạt động xuyên quốc gia, có trình độ công nghệ và quản lý hiện đại, chuyên môn hóa cao, giữ vai trò then chốt trong nền kinh tế quốc dân. Đây không phải là phép

cộng của một số công ty mà là một đơn vị kinh tế đa ngành có năng lực tài chính và năng lực cạnh tranh nhân lên gấp bội.

Bên cạnh đó, để có một tiềm lực tài chính vững mạnh thì các doanh nghiệp phải mạnh về nội lực và có hỗ trợ của ngoại lực. Vai trò của các cơ quan chức năng tỉnh Đồng Nai trong việc tạo điều kiện để các doanh nghiệp tăng cường tiềm lực tài chính là không thể thiếu. Các cơ quan chức năng của Tỉnh cần có các kiến nghị lên cơ quan cấp trên để xây dựng thị trường tài chính thông thoáng, thuận lợi cho các doanh nghiệp huy động vốn cho sản xuất kinh doanh.

### ***3.2.6 Bổ sung thêm hình thức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, nhập khẩu và hình thức tự bảo hiểm:***

Trong thời gian tới, ngoài việc cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp xuất khẩu, nhập khẩu của Nhà nước, tỉnh Đồng Nai cần nghiên cứu và triển khai thực hiện cung cấp tín dụng xuất khẩu, nhập khẩu và hình thức tự bảo hiểm cho các doanh nghiệp nước ngoài được chính phủ nước họ bảo lãnh để mua hàng hóa và dịch vụ của các doanh nghiệp trong Tỉnh. Thực hiện được điều này sẽ góp phần đưa hàng hóa của các doanh nghiệp thâm nhập vào các thị trường có tiềm năng như Châu Phi, Trung Đông,....

Sau khi nghiên cứu kinh nghiệm về hình thức tự bảo hiểm và bảo hiểm tín dụng xuất nhập khẩu của các nước, cần sớm đưa hình thức này đi vào hoạt động sẽ có tác dụng to lớn đến việc xuất nhập khẩu của tỉnh Đồng Nai với mô hình sau:

- Nguồn vốn của quỹ bảo hiểm tín dụng xuất nhập khẩu: vốn Nhà nước và sự đóng góp của các tổ chức, cá nhân thông qua việc mua trái phiếu, cổ phiếu.

- Các tổ chức thực hiện bảo hiểm tín dụng xuất nhập khẩu sẽ lo tập trung nghiên cứu về uy tín, khả năng thanh toán của khách hàng, đối tác.

- Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu sau khi ký kết hợp đồng với quỹ bảo hiểm tín dụng xuất nhập khẩu và đóng phí bảo hiểm tín dụng xuất nhập khẩu chỉ cần tập trung vào sản xuất hàng hóa.

- Khi đơn vị nhập khẩu không trả được nợ thì quỹ bảo hiểm tín dụng sẽ bồi thường theo tỷ lệ quy định của quỹ đối với giá trị hàng xuất khẩu.

Các cơ quan chức năng của tỉnh Đồng Nai nghiên cứu cách thức hoạt động cụ thể nhằm mục đích giảm phí bảo hiểm cho doanh nghiệp để làm giảm giá thành của hàng hóa xuất khẩu. Trước mắt có thể nghiên cứu triển khai hình thức quỹ bảo hiểm tín dụng xuất nhập khẩu do Nhà nước đầu tư vốn là chính, ngoài ra cần huy động vốn của các công ty bảo hiểm và các nguồn khác.

### **3.3 Kiến nghị khác:**

Nhằm hỗ trợ phát triển xuất nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai nói riêng và của cả nước nói chung, Nhà nước cần thực hiện những giải pháp sau để phát huy tối đa vai trò của hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá đối với sự phát triển của nền kinh tế đất nước:

#### ***3.3.1 Tạo môi trường pháp lý thuận lợi để doanh nghiệp hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu:***

Để tạo thông thoáng và thuận lợi cho các doanh nghiệp trong hoạt động xuất nhập khẩu, theo quyết định của Chính phủ, Bộ Thương mại đã ủy quyền cấp giấy phép xuất nhập khẩu cho các địa phương và các ban quản lý các khu chế xuất, khu công nghiệp tập trung. Về thực chất là Bộ Thương mại đã rơi vào tình trạng không thể kiểm soát nổi việc xử lý công việc hàng ngày của các đơn vị được phân cấp, không có thông tin cập nhật, lại phải đi xin thông tin của các ban ngành, địa phương.

Để tránh tình trạng lúc nắm quá chặt, lúc lại buông lỏng hoàn toàn trong chức năng quản lý Nhà nước hoạt động xuất nhập khẩu của Bộ Thương mại cần làm rõ:

*Thứ nhất*, quy định rõ trách nhiệm của Bộ Thương mại là cơ quan đầu mối duy nhất và chịu trách nhiệm trước Chính phủ về hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp FDI.

*Thứ hai*, Tổng cục Hải quan có trách nhiệm theo dõi, giám sát hoạt động xuất nhập khẩu và báo cáo số liệu tình hình hàng tháng, hoặc hàng tuần với Bộ Thương mại. Tuy nhiên, vì Bộ Thương mại là cơ quan quản lý Nhà nước về xuất nhập khẩu nên không thể khoán trắng cho Tổng cục Hải quan mà cần phải có sự phối hợp nhịp nhàng giữa Bộ Thương mại và Tổng cục Hải quan. Sự phối hợp này cần cụ thể hoá

bằng văn bản của Chính phủ và được phổ biến tới từng bộ phận, từng cơ sở và nhân viên của hai cơ quan.

Nhà nước cần bảo đảm sự ổn định của pháp luật và chính sách đối với đầu tư nước ngoài, cần làm rõ hơn nữa giữa thực hiện các cam kết trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế với việc bảo hộ sản xuất trong nước như hiện nay.

Nhiều doanh nghiệp FDI thường muốn được bảo hộ sản phẩm của mình và độc quyền tiêu thụ trên thị trường Việt Nam. Điều đó trái với xu thế hội nhập và làm chậm tiến trình hội nhập kinh tế của Việt Nam với khu vực và thế giới.

Việc bãi bỏ bảo hộ sẽ buộc các doanh nghiệp FDI phải cạ sát với sản phẩm trên thị trường thế giới, trực tiếp cạnh tranh với sản phẩm thế giới. Như vậy mới giúp chúng ta chủ động được trong việc thu hút công nghệ cao và nhanh chóng thu hẹp khoảng cách tụt hậu của Việt Nam với các nước trong khu vực.

Công khai hoá các cam kết quốc tế như cắt giảm thuế nhập khẩu, loại bỏ các biện pháp phi thuế quan theo quy định của AFTA, APEC và các Hiệp định thương mại song phương với lộ trình cụ thể để các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế làm căn cứ hoạch định chiến lược kinh doanh của mình.

### **3.3.2 Đổi mới, hoàn thiện chính sách xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá:**

#### **3.3.2.1 Đổi mới, hoàn thiện chính sách xuất khẩu hàng hoá:**

- Hoàn thiện chính sách thị trường xuất khẩu theo hướng nâng cao vai trò chủ động và trách nhiệm của Chính phủ và các cơ quan chức năng (trước hết là Bộ Thương mại) trong tổ chức và hỗ trợ các doanh nghiệp tìm kiếm, thâm nhập thị trường mới, bảo vệ và mở rộng thị trường hiện có, phát triển thị trường mới theo chiều sâu. Chủ động thâm nhập thị trường quốc tế và chủ yếu là vấn đề của các doanh nghiệp, khi sức cạnh tranh của doanh nghiệp còn yếu thì vai trò chủ động của Nhà nước trong chiến lược phát triển thị trường, tổ chức thâm nhập thị trường, hỗ trợ các doanh nghiệp về thông tin thị trường, về kết nối quan hệ bạn hàng, về đào tạo nhân lực,... có ý nghĩa rất quan trọng.

Quán triệt quan điểm và nguyên tắc về chủ động thâm nhập thị trường quốc tế ở cả hai phía là Nhà nước và các doanh nghiệp trong hoạch định chính sách thị trường xuất khẩu sẽ khắc phục được đồng thời cả hai biểu hiện: "phó mặc cho



doanh nghiệp" và "ỷ lại vào Nhà nước" trong giải quyết vấn đề thị trường xuất khẩu của nước ta.

- Hoàn thiện chính sách mặt hàng xuất khẩu theo hai hướng cơ bản là cần phân loại các nhóm mặt hàng theo tiêu thức khả năng cạnh tranh để định hướng cho các doanh nghiệp lựa chọn mặt hàng kinh doanh xuất khẩu phù hợp với năng lực cạnh tranh của từng doanh nghiệp và có giải pháp hỗ trợ cho từng nhóm doanh nghiệp.

Chính sách mặt hàng xuất khẩu phải trên cơ sở bảo đảm thực hiện nguyên tắc hiệu quả quốc gia trong xuất khẩu, thống nhất giữa mục tiêu nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế với sức cạnh tranh của các doanh nghiệp. Theo đó, cần khuyến khích các doanh nghiệp tạo ra những mặt hàng xuất khẩu mới đạt giá trị gia tăng cao và tìm được thị trường xuất khẩu cho những mặt hàng đó. Từng bước chuyển dịch cơ cấu mặt hàng xuất khẩu từ các mặt hàng có giá trị gia tăng thấp sang các mặt hàng có giá trị gia tăng cao.

- Hoàn thiện chính sách hỗ trợ và khuyến khích xuất khẩu của Nhà nước thông qua sử dụng các công cụ, biện pháp kinh tế:

Chính sách hỗ trợ và khuyến khích xuất khẩu của Nhà nước đối với các doanh nghiệp gồm 3 bộ phận cơ bản: hỗ trợ và khuyến khích đầu tư phát triển sản xuất hàng xuất khẩu có giá trị gia tăng cao; hỗ trợ các doanh nghiệp về thông tin thị trường, về tiếp cận thị trường và đào tạo nhân lực; hỗ trợ khuyến khích về tài chính - tín dụng thông qua sử dụng các công cụ, biện pháp kinh tế như thuế xuất khẩu, quỹ hỗ trợ xuất khẩu, quỹ bảo hiểm xuất khẩu, quỹ hỗ trợ xúc tiến thương mại,... Trong bối cảnh hầu hết các quốc gia khi thực hiện chiến lược kinh tế hướng về xuất khẩu, để khuyến khích xuất khẩu đều áp dụng mức thuế suất thuế xuất khẩu bằng 0% đối với tất cả các ngành hàng thì việc nâng cao hiệu quả sử dụng các loại quỹ về hỗ trợ, khuyến khích, bảo hiểm cho hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp có vai trò ngày càng quan trọng.

Hiện nay, Quỹ hỗ trợ xuất khẩu do Bộ Tài chính thành lập từ năm 1999 chưa đáp ứng được nhu cầu hiện tại của các doanh nghiệp tham gia hoạt động xuất khẩu. Trong thời gian tới, cần đổi mới hoàn thiện quy chế và cơ chế sử dụng Quỹ hỗ trợ

xuất khẩu, bám sát các tiêu chí của Luật khuyến khích đầu tư trong nước để trợ giúp các doanh nghiệp có tiềm năng, thông qua việc cấp tín dụng ưu đãi với lãi suất ưu đãi, bảo lãnh tiền vay và cấp tín dụng xuất khẩu cho người mua (nước ngoài), tiến tới thành lập Ngân hàng xuất nhập khẩu.

Cùng với việc hình thành và phát triển các biện pháp tài trợ xuất khẩu, bảo lãnh hoạt động xuất khẩu thì việc đổi mới chính sách hỗ trợ khuyến khích xuất khẩu theo hướng chia sẻ và giảm thiểu rủi ro trong hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp có ý nghĩa rất quan trọng trong thúc đẩy và hỗ trợ các doanh nghiệp tiếp cận thị trường mới, các thị trường có độ rủi ro cao trong xuất khẩu (Trung Đông, Tây Nam Á, Châu Phi,...). Vì vậy, Chính phủ cần sớm thành lập Quỹ bảo hiểm xuất khẩu hoặc bảo hiểm rủi ro cho các doanh nghiệp khi tiếp cận thị trường mới, nhất là trong khâu thanh toán,...; đồng thời, cần hình thành các Quỹ bảo hiểm rủi ro của các Hiệp hội ngành hàng.

Chính sách hỗ trợ xuất khẩu cũng cần khuyến khích thực hiện dưới các hình thức tài trợ xuất khẩu như bao thanh toán, bao tiêu,...

### **3.3.2.2 Đổi mới, hoàn thiện chính sách nhập khẩu hàng hoá:**

Chính sách mặt hàng và chính sách thương nhân tham gia nhập khẩu trong thời kỳ 2006 trở đi được quy định cụ thể tại Nghị định số 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 của Chính phủ Quy định chi tiết thi hành Luật thương mại về hoạt động mua bán hàng hoá và các hợp đồng đại lý mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hoá với nước ngoài. Tuy nhiên, cùng với việc thực hiện theo danh mục hàng hóa cấm nhập khẩu, hàng hóa nhập khẩu theo giấy phép của Bộ Thương mại, hàng hóa nhập khẩu thuộc diện quản lý chuyên ngành, hàng hóa nhập khẩu theo quy định riêng (gỗ, xăng dầu, phân bón, linh kiện lắp ráp ô tô,...), chính sách mặt hàng nhập khẩu cần tiếp tục đổi mới theo hướng chuyển nhanh từ quản lý bằng các biện pháp hành chính sang sử dụng các công cụ, biện pháp kinh tế để điều chỉnh hàng hóa nhập khẩu, nâng cao trình độ bảo hộ sản xuất trong nước, cần áp dụng hạn ngạch thuế quan và thuế tuyệt đối, thuế chống phá giá, thuế chống trợ cấp và các biện pháp chống chuyển giá; nghiên cứu thiết kế các công cụ, biện pháp kinh tế cũng như

hàng rào kỹ thuật, hàng rào phi thuế để bảo hộ sản xuất trong nước phù hợp với tiến trình hội nhập quốc tế của thương mại Việt Nam.

Trên thực tế, hầu hết các doanh nghiệp tham gia nhập khẩu hàng hóa cũng đều tham gia hoạt động xuất khẩu. Vì vậy, việc Nhà nước chuyển sang sử dụng ngày càng phổ biến hơn các công cụ, biện pháp kinh tế để điều tiết nhập khẩu sẽ tạo môi trường chính sách và cơ hội cho các doanh nghiệp được tự do hơn trong lựa chọn phương án và quyết định kinh doanh phù hợp với khả năng cạnh tranh và lợi ích của chính doanh nghiệp mình. Mặt khác, cùng với việc thực hiện chính sách mặt hàng nhập khẩu theo Nghị định số 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 của Chính phủ thì việc xây dựng hàng rào kỹ thuật phi thuế có ý nghĩa rất lớn trong việc tạo ra lợi thế cho các doanh nghiệp Việt Nam trong cạnh tranh nhập khẩu hàng hóa với các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam (lợi thế của nước chủ nhà trong cạnh tranh).

Chính sách thị trường nhập khẩu cần tiếp tục đổi mới theo hướng hình thành các cặp thị trường xuất - nhập khẩu trọng điểm, gắn thị trường xuất khẩu với thị trường nhập khẩu công nghệ nguồn và máy móc thiết bị hiện đại nhằm nâng cao hiệu quả xuất khẩu. Việc gắn thị trường nhập với thị trường xuất sẽ vừa tiết kiệm được nguồn lực đầu tư cho nghiên cứu và thâm nhập thị trường của các doanh nghiệp, vừa tạo được khả năng mở rộng và phát triển thị trường nước ngoài theo chiều sâu cho các doanh nghiệp.

### ***3.3.2.3 Đổi mới, hoàn thiện cơ chế quản lý và điều hành hoạt động xuất, nhập khẩu hàng hóa:***

- Tiếp tục tách chức năng quản lý kinh doanh xuất nhập khẩu ra khỏi chức năng, nhiệm vụ của các cơ quan quản lý Nhà nước về xuất nhập khẩu như: Bộ Thương mại, các Sở Thương mại, Tổng cục Hải quan,... nhằm tiến tới xoá bỏ hẳn cơ chế chủ quản, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp được tự do hoạt động xuất nhập khẩu theo giấy phép và giấy đăng ký kinh doanh.

- Song song với quá trình chuyển dần quyền lực hành chính trong quản lý Nhà nước về xuất nhập khẩu từ các cơ quan Nhà nước Trung ương về các địa phương như đăng ký kinh doanh xuất nhập khẩu, xét duyệt kế hoạch xuất nhập khẩu

của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, phân bổ hạn ngạch xuất nhập khẩu cho các doanh nghiệp ở địa phương,... cần khắc phục tình trạng chồng chéo chức năng nhiệm vụ của các cơ quan Nhà nước theo ngành dọc với các cơ quan Nhà nước quan hệ ngang ở cả Trung ương và địa phương trong kiểm tra, thanh tra thương mại, gây phiền hà, khó khăn cho các doanh nghiệp thương mại.

- Để tạo điều kiện và căn cứ cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu xây dựng được tốt chiến lược và kế hoạch kinh doanh xuất nhập khẩu, cần:

+ Xây dựng chính sách xuất nhập khẩu ổn định cho nhiều năm với tầm nhìn 10-20 năm, từ đó cụ thể hoá bằng cách hoạch định chiến lược phát triển xuất nhập khẩu từng giai đoạn 5 năm, 10 năm, 20 năm; các Bộ, Ngành sớm hoàn thành quy hoạch 10 năm, 20 năm về phát triển sản xuất kinh doanh các ngành hàng, mặt hàng xuất khẩu; xây dựng cơ cấu mặt hàng xuất nhập khẩu và xác định rõ lộ trình chuyển dịch cơ cấu mặt hàng xuất, nhập khẩu cho từng năm, 5 năm và cả thời kỳ.

+ Ngay từ thời điểm hiện nay, khi mới bắt đầu thực hiện cơ chế điều hành xuất nhập khẩu cho giai đoạn 2006-2010, cần nghiên cứu, chuẩn bị các nội dung điều hành xuất nhập khẩu cho những năm tiếp theo đến năm 2020. Trong đó, Nhà nước cần sớm công bố dự kiến về hàng hoá cấm xuất nhập khẩu; theo hạn ngạch và bằng giấy phép; hàng hoá xuất nhập khẩu thuộc diện quản lý chuyên ngành cho thời kỳ 2010-2020 để các doanh nghiệp chủ động xây dựng trước các chương trình kế hoạch kinh doanh gắn với việc chuẩn bị nguồn lực của doanh nghiệp cho thực hiện các chiến lược kinh doanh cạnh tranh trung hạn, dài hạn. Tuy nhiên, để tránh sự xơ cứng, không thích hợp với tình hình thực tế biến động do thực thi chính sách và chiến lược xuất nhập khẩu dài hạn, các cơ quan chức năng quản lý nhà nước về xuất nhập khẩu một mặt cần nhất quán với mục tiêu định hướng dài hạn đã đặt ra, mặt khác phải năng động, nhạy bén với tình hình thực tế để kịp thời điều chỉnh, bổ sung cơ chế điều hành xuất nhập khẩu theo từng quý, từng năm khi tình hình biến động.

### **3.3.3 Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, đẩy mạnh các hoạt động liên kết với các tỉnh, thành phố trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế:**

Tỉnh Đồng Nai cần ưu tiên đầu tư và hoàn thiện kết cấu hạ tầng các khu, cụm công nghiệp hiện có. Quy hoạch và đầu tư xây dựng các khu, cụm công nghiệp mới

ở những huyện chưa có khu, cụm công nghiệp và dọc các trục giao thông quan trọng. Các khu công nghiệp trên địa bàn Tỉnh phải hướng tới mục tiêu phát triển bền vững (gắn khu công nghiệp với khu dân cư, khu thương mại - dịch vụ, hình thành khu công nghiệp đô thị hoàn chỉnh). Xây dựng khu công nghiệp kỹ thuật cao và khu nông nghiệp kỹ thuật cao. Nghiên cứu bổ sung Quy chế quản lý các khu công nghiệp. Ban hành Quy chế quản lý các cụm công nghiệp. Tăng cường công tác quản lý xây dựng và quản lý đô thị.

Phát triển mạnh và đồng bộ hệ thống kết cấu hạ tầng trên địa bàn tỉnh phải gắn kết với hệ thống kết cấu hạ tầng vùng kinh tế trọng điểm phía Nam. Tập trung đầu tư xây dựng các tuyến quốc lộ, đường cao tốc, các tuyến giao thông nội tỉnh, tuyến đường sắt, hệ thống cảng, sân bay, cơ sở vật chất kỹ thuật ngành bưu chính viễn thông, điện lực, thủy lợi, cấp thoát nước, nhà ở, trường học, khám, chữa bệnh, các thiết chế văn hóa, thể dục, thể thao theo quy hoạch được duyệt.

Tập trung cải tạo, chỉnh trang các đô thị lớn: thành phố Biên Hòa, thị xã Long Khánh. Đồng thời, phát triển các đô thị mới theo quy hoạch: Nhơn Trạch, Tam Phước, Gò Dầu, Phước Thái, Thạnh Phú, Dầu Giây, La Ngà, Phương Lâm, Long Giao; chỉnh trang, nâng cấp các đô thị hiện có: thị trấn Long Thành, Gia Ray, Vĩnh An, Tân Phú, Định Quán, Trảng Bom theo hướng đảm bảo các tiêu chí về quy hoạch, kiến trúc đô thị, tiện ích công cộng theo hướng đô thị hiện đại. Đồng thời xây dựng thiết chế quản lý đô thị để kiểm soát chặt chẽ kiến trúc đô thị theo các tiêu chí đã đề ra.

Cần giải quyết cơ bản vấn đề nhà ở tại những địa phương có khu công nghiệp, nâng cao điều kiện sống của dân đô thị, công nhân các khu công nghiệp, bảo đảm trật tự và vệ sinh đô thị.

Cần nâng cao khả năng khai thác, quản lý sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn trong nước để tập trung xây dựng các công trình kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội. Đẩy mạnh hoạt động liên kết với các địa phương trong cả nước, đặc biệt là các địa phương vùng Đông Nam bộ, vùng kinh tế trọng điểm phía Nam từ khâu quy hoạch đến kế hoạch thực hiện các dự án đầu tư trên các lĩnh vực kinh tế - xã hội,

đặc biệt là phát triển kết cấu hạ tầng đường giao thông, mạng lưới cấp điện, cấp nước, thông tin liên lạc, bảo vệ môi trường, đào tạo nguồn nhân lực.

Xây dựng chiến lược tổng thể về hội nhập kinh tế và mở rộng hợp tác quốc tế gắn với chiến lược phát triển của Tỉnh từ nay đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020. Xây dựng hệ thống thông tin kinh tế đối ngoại và tiến tới thành lập trung tâm thông tin đủ mạnh để thu thập và xử lý mọi nguồn thông tin về thương mại và đầu tư trên thị trường thế giới.

### **3.3.4 Phát triển nhanh nguồn nhân lực có chất lượng cao:**

Cho đến nay, ngoài lợi thế so sánh sẵn có về tài nguyên, nguồn nhân lực và khoa học công nghệ là những yếu tố quyết định trong cuộc cạnh tranh kinh tế. Thắng lợi sẽ thuộc về những quốc gia có chính sách đầu tư phát triển giáo dục và khoa học công nghệ đúng mức.

Kinh nghiệm từ thất bại của một số nước châu Mỹ Latinh cho thấy, nếu chỉ đầu tư hiện đại hóa hạ tầng cơ sở trong nước dựa vào thiết bị và bí quyết kỹ thuật nhập khẩu mà không có chiến lược học hỏi, cải tiến, thay thế công nghệ nhập khẩu thì sẽ dẫn đến hậu quả là: tuy khoảng cách công nghệ giữa các nước này và các nước phát triển giảm xuống đáng kể, nhưng năng lực công nghệ trong nước lại tỏ ra tụt hậu. Các linh kiện sản xuất trong nước được thay bằng các bộ linh kiện nhập khẩu. Các công ty con thuộc các công ty đa quốc gia giảm dần sản xuất trong nước và chuyển sang lắp ráp bộ linh kiện nhập khẩu.

Để làm chủ được công nghệ nhập khẩu, sáng tạo ra công nghệ mới để phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, các cơ quan chức năng của tỉnh Đồng Nai cần có chính sách đào tạo và nuôi dưỡng năng lực sách chế phục vụ giai đoạn trước mắt cũng như chuẩn bị cho lâu dài.

Như vậy, để thành công trong chiến lược hỗ trợ phát triển hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp, các cơ quan chức năng của tỉnh Đồng Nai cần có bước đột phá thu hút hơn nữa đầu tư phát triển giáo dục và khoa học công nghệ. Bên cạnh đó, cần mời gọi các nhà chuyên môn, các chuyên gia, kỹ sư sống ở nước ngoài về nước, tạo điều kiện để các trường đại học lớn ở nước ngoài xây dựng cơ sở

đào tạo trên địa bàn Tỉnh, tổ chức hội thảo công nghệ, tham quan nhà máy, tham gia hội chợ ngành công nghiệp,....

### **Kết luận chương III**

Trong chương 3, tác giả tập trung đề xuất một số giải pháp nhằm thực hiện chiến lược tài chính hỗ trợ hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai như: các giải pháp về thuế, giải pháp ổn định tài chính, tiền tệ và kiểm soát lạm phát, các giải pháp huy động vốn và việc sử dụng vốn. Tác giả cũng nêu ra một số kiến nghị về việc tạo môi trường pháp lý thuận lợi; việc đổi mới, hoàn thiện chính sách xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá và việc đổi mới, hoàn thiện các chính sách tài chính, tiền tệ. Tất cả nhằm mục tiêu thực hiện thành công chiến lược tài chính hỗ trợ hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai.

## KẾT LUẬN

Trước thềm hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực, từ nay đến năm 2010 là chặng đường mang tính quyết định để đưa hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu của tỉnh Đồng Nai lên một tầm cao mới, góp phần phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh nói riêng và của cả nước nói chung. Để đạt được những mục tiêu kinh tế, chính trị đã đề ra đối với hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, tỉnh Đồng Nai cần vận dụng các chiến lược tài chính một cách linh hoạt và phù hợp để đẩy mạnh thu hút vốn, phân bổ và sử dụng vốn một cách hợp lý nhất. Bên cạnh đó, các chiến lược tài chính áp dụng phải thể hiện được khả năng cạnh tranh của nền kinh tế, phù hợp với xu hướng phát triển của đất nước.

Luận văn này được thực hiện trên cơ sở phân tích lý thuyết tài chính kết hợp với tình hình thực tiễn của ngành công nghiệp tỉnh Đồng Nai. Luận văn tập trung nghiên cứu hệ thống lý luận về chiến lược tài chính và phát triển của ngành công nghiệp, đặc biệt là tình hình phát triển mạnh mẽ về ngành công nghiệp của tỉnh Đồng Nai hiện nay trong bối cảnh nền kinh tế đất nước đang chuyển đổi. Đồng thời đánh giá những cơ hội và thách thức của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai trong quá trình gia nhập WTO của Việt Nam. Trên cơ sở đó đề xuất các chiến lược tài chính và các giải pháp khác nhằm hỗ trợ hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai.

Các chiến lược tài chính được áp dụng phải đồng bộ và ngày càng mang tính thị trường hơn, phải được vận dụng linh hoạt phù hợp với tình hình thực tiễn của nền kinh tế đất nước trong từng giai đoạn. Từ đó mới phát huy tối đa hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, góp phần phát triển kinh tế của Tỉnh nói riêng và của cả nước nói chung.



**Phụ lục 01: Tình hình quy hoạch phát triển các khu công nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai đến năm 2010**

Stt	KHU CÔNG NGHIỆP	Quy hoạch ban đầu (ha)	Thực tế quy hoạch chi tiết (ha)	Đang xin mở rộng (ha)
	<b><i>KCN Chính phủ đã duyệt</i></b>	<b>8.119</b>	<b>4.805</b>	<b>846</b>
1	KCN Biên Hòa 1	335	335	
2	KCN Biên Hòa 2	365	365	
3	KCN Amata	760	361	
4	KCN Loteco	100	100	
5	KCN Gò Dầu	184	184	
6	KCN Nhơn Trạch 1	2.700	430	
7	KCN Nhơn Trạch 2		350	253
8	KCN Nhơn Trạch 3		720	
9	KCN dệt may Nhơn Trạch		184	
10	KCN Nhơn Trạch 5		302	
11	KCN Sông Máy	471	227	250
12	KCN Hồ Nai	523	230	273
13	KCN Tam Phước	380	323	
14	KCN Long Thành	400	510	
15	KCN An Phước	400	130	70
16	KCN Định Quán	50	54	
	<b><i>KCN đang xin thành lập</i></b>		<b>2.053</b>	
17	KCN Bàu Xéo	215	504	
18	KCN Nhơn Trạch 6		319	
19	KCN Ông Kèo	800	794	
20	KCN Thạnh Phú	186	177	
21	KCN Long Khánh (1)	100	110	
22	KCN Xuân Lộc	100	95	
23	KCN Tân Phú	50	54	
	<b><i>Các KCN bổ sung đến 2010</i></b>	<b>3.070</b>		
24	KCN Cao (Giang Điền)	300		
25	KCN Lộc An- Bình Sơn	500		
26	KCN Phước Bình	340		
27	KCN Long Đức	450		
28	KCN Dầu Giây	300		
29	KCN Xã Lộ 25	250		
30	KCN Gia Kiệm	330		
31	KCN Long Khánh (2)	300		
32	KCN Cẩm Mỹ	300		
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>11.189</b>	<b>6.858</b>	<b>846</b>

(Nguồn: Báo cáo quy hoạch tổng thể tỉnh Đồng Nai đến năm 2010)

**Phụ lục 02: Giá thuê đất và ưu đãi giá thuê đất tại các khu công nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai**

Tên KCN	Diện tích	Giá thuê đất có hạ tầng (USD/m <sup>2</sup> /năm)			
		5 năm đầu		Từ năm thứ 6	
		Giá đất	Phí hạ tầng	Giá đất	Phí hạ tầng
<b>KCN Amata</b>	361 ha	Giá thương lượng		Giá thương lượng	
<b>KCN Loteco</b>	100 ha	Giá thương lượng		Giá thương lượng	
<b>KCN Biên Hoà 1</b>	335 ha	0,80	0,40	0,80	0,40
<b>KCN Biên Hoà 2</b>	365 ha	2,25	1,00	2,25	0,50
<b>KCN Long Thành</b>	510 ha	0,05	22USD/ 50năm	0,05	22USD/50năm
<b>KCN Tam Phước</b>	323 ha	Giá thương lượng		Giá thương lượng	
<b>KCN An Phước</b>	130 ha	Giá thương lượng		Giá thương lượng	
<b>KCN Gò Dầu</b>	184 ha	1,00	1,00	1,00	0,75
<b>KCN Sông Mỹ</b>	227 ha	0,09	1,45	0,09	1,01
<b>KCN Hồ Nai</b>	230 ha	0,09	1,45	0,09	1,01
<b>KCN Nhơn Trạch 1</b>	430 ha	0,09	1,45	0,09	1,01
<b>KCN Nhơn Trạch 2</b>	350 ha	0,09	1,45	0,09	1,01
<b>KCN Nhơn Trạch 3</b>	720 ha	0,09	1,45	0,09	1,01
<b>KCN Nhơn Trạch 5</b>	302 ha	0,09	1,45	0,09	1,01
<b>KCN Dệt may Nhơn Trạch</b>	184 ha	Giá thương lượng		Giá thương lượng	
<b>KCN Định Quán</b>	54ha	Giá thương lượng		Giá thương lượng	

(Nguồn: Báo cáo quy hoạch tổng thể tỉnh Đồng Nai đến năm 2010)

**Phụ lục 03: Tổng hợp tình hình đầu tư nước ngoài tại Đồng Nai**

(Phân theo ngành – Đến tháng 12/2005)

<b>TÊN NGÀNH</b>	<b>Tổng cộng Số dự án</b>	<b>Vốn đầu tư (USD)</b>
1- Cơ sở hạ tầng	5	224.663.095
2- Công nghiệp	696	8.186.067.974
2.1 Chế biến nông sản thực phẩm	41	172.977.951
2.2 Chế biến lâm sản	52	270974.981
2.3 Dệt da may mặc	124	3.317.328.182
2.4 Cơ khí, chế tạo, lắp ráp, sửa chữa	189	1.621.741.348
2.5 Nhựa, sơn, phân bón, hóa chất	143	1.558.640.298
2.6 Vật liệu xây dựng	49	373.926.882
2.7 Các lĩnh vực khác	98	870.478.333
3- Nông nghiệp	12	33.358.030
4- Lâm nghiệp	3	16.790.550
5- Thương mại - dịch vụ	25	117.397.000
<b>Tổng cộng</b>	<b>741</b>	<b>8.578.276.649</b>

(Nguồn: Báo cáo quy hoạch tổng thể tỉnh Đồng Nai đến năm 2010)

**Phụ lục 08: Dân số trung bình cả nước phân theo địa phương**

ĐVT: ngàn người

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Sơ bộ 2004
<b>Cả nước</b>	<b>71995,5</b>	<b>73156,7</b>	<b>74306,9</b>	<b>75456,3</b>	<b>76596,7</b>	<b>77635,4</b>	<b>78685,8</b>	<b>79727,4</b>	<b>80902,4</b>	<b>82032,3</b>
<b>Đồng bằng sông Hồng</b>	<b>16136,7</b>	<b>16331,8</b>	<b>16520,4</b>	<b>16701,5</b>	<b>16870,6</b>	<b>17039,2</b>	<b>17243,3</b>	<b>17455,8</b>	<b>17648,7</b>	<b>17836,0</b>
<b>Đông Bắc Bộ</b>	<b>8398,9</b>	<b>8524,8</b>	<b>8635,8</b>	<b>8737,1</b>	<b>8852,7</b>	<b>8942,8</b>	<b>9036,7</b>	<b>9136,8</b>	<b>9220,1</b>	<b>9244,8</b>
<b>Tây Bắc Bộ</b>	<b>2065,7</b>	<b>2112,9</b>	<b>2159,4</b>	<b>2205,5</b>	<b>2239,8</b>	<b>2278,0</b>	<b>2312,6</b>	<b>2350,4</b>	<b>2390,2</b>	<b>2524,9</b>
<b>Bắc Trung Bộ</b>	<b>9580,6</b>	<b>9696,1</b>	<b>9813,1</b>	<b>9927,2</b>	<b>10030,6</b>	<b>10101,8</b>	<b>101101,8</b>	<b>10299,1</b>	<b>10410,0</b>	<b>10504,5</b>
<b>Duyên hải Nam Trung Bộ</b>	<b>6202,4</b>	<b>6287,3</b>	<b>6372,7</b>	<b>6460,5</b>	<b>6545,6</b>	<b>6625,4</b>	<b>6693,7</b>	<b>6785,9</b>	<b>6899,8</b>	<b>6981,7</b>
<b>Tây Nguyên</b>	<b>3384,8</b>	<b>3563,0</b>	<b>3743,1</b>	<b>3922,2</b>	<b>4096,1</b>	<b>4236,7</b>	<b>4330,0</b>	<b>4407,2</b>	<b>4570,5</b>	<b>4674,2</b>
<b>Đông Nam Bộ</b>	<b>10694,5</b>	<b>10947,3</b>	<b>11203,6</b>	<b>11478,8</b>	<b>11777,1</b>	<b>12066,8</b>	<b>12361,7</b>	<b>12578,5</b>	<b>12881,5</b>	<b>13190,1</b>
Ninh Thuận	466,5	476,6	487,1	497,7	507,4	514,8	531,7	542,6	546,1	554,7
Bình Thuận	951,7	976,2	1001,1	1027,0	1050,9	1065,9	1079,7	1096,7	1120,2	1135,9
Bình Phước	533,2	551,4	572,6	608,1	652,3	684,6	708,1	719,4	764,6	783,6
Tây Ninh	910,0	924,1	938,8	953,7	968,0	976,3	989,8	1001,6	1017,1	1029,8
Bình Dương	639,0	658,5	679,0	700,1	720,8	737,7	768,1	787,6	851,1	883,2
Đồng Nai	1844,8	1882,2	1920,0	1959,3	1999,5	2039,4	2067,2	2095,5	2142,7	2174,6
Bà Rịa-Vũng Tàu	708,9	730,4	752,7	775,6	805,1	822,0	839,0	856,1	884,9	897,6
T.P. Hồ Chí Minh	4640,4	4747,9	4852,3	4957,3	5073,1	5226,1	5378,1	5479,0	5554,8	5730,7
<b>Đồng bằng sông Cửu Long</b>	<b>15531,9</b>	<b>15693,5</b>	<b>15858,8</b>	<b>160160,5</b>	<b>161161,84,2</b>	<b>16344,7</b>	<b>16519,4</b>	<b>16713,7</b>	<b>16881,6</b>	<b>17076,1</b>

Nguồn: Website Tổng cục thống kê (Dân số và lao động)

**Phụ lục 09: Tổng trị giá xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa của cả nước**

ĐVT: triệu USD

Năm	Tổng số	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Cân đối
1990	5156.4	2404.0	2752.4	-348.4
1991	4425.2	2087.1	2338.1	-251.0
1992	5121.5	2580.7	2540.8	39.9
1993	6909.1	2985.2	3923.9	-938.7
				-
1994	9880.1	4054.3	5825.8	1771.5
				-
1995	13604.3	5448.9	8155.4	2706.5
				-
1996	18399.5	7255.9	11143.6	3887.8
				-
1997	20777.3	9185.0	11592.3	2407.3
				-
1998	20859.9	9360.3	11499.6	2139.3
1999	23283.5	11541.4	11742.1	-200.7
				-
2000	30119.2	14482.7	15636.5	1153.8
				-
2001	31247.1	15029.2	16217.9	1188.7
				-
2002	36451.7	16706.1	19745.6	3039.5
				-
2003	45405.1	20149.3	25255.8	5106.5
				-
Sơ bộ 2004	58458.1	26504.2	31953.9	5449.7

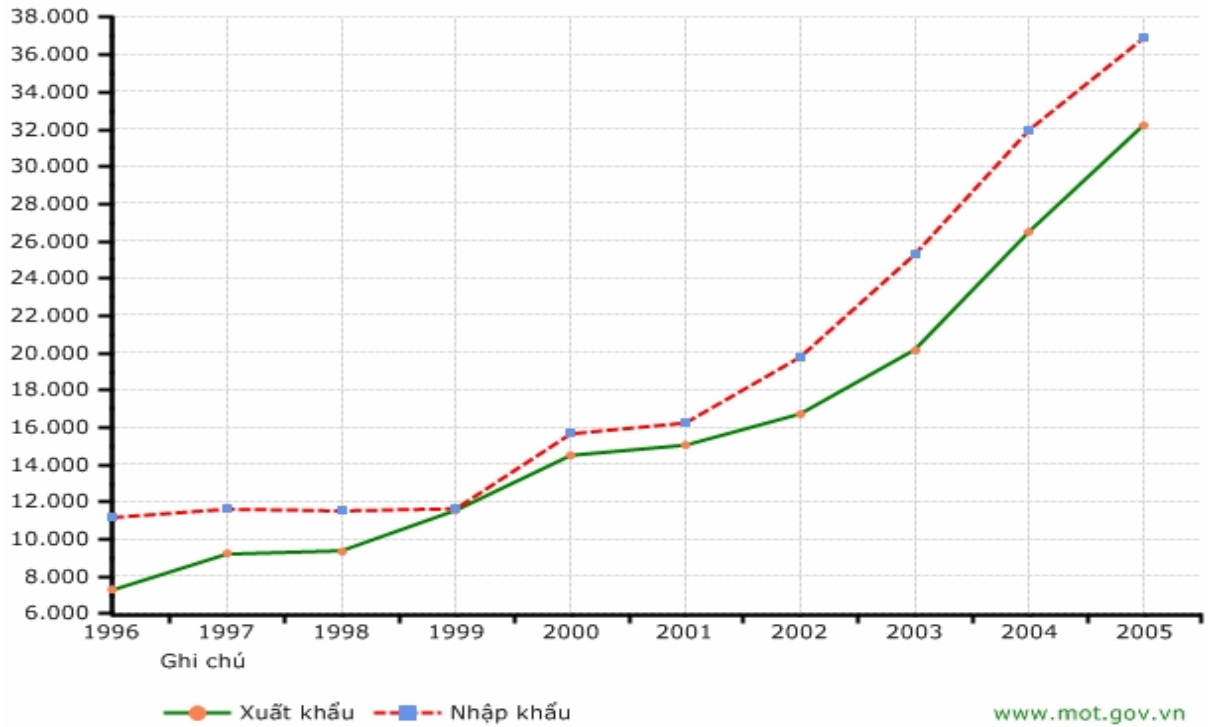
Nguồn: Website Tổng cục thống kê (Thương mại và giá cả)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Sơ bộ 2004
<b>TỔNG SỐ</b>	<b>5448,9</b>	<b>7255,9</b>	<b>9185,0</b>	<b>9360,3</b>	<b>11541,4</b>	<b>14482,7</b>	<b>15029,2</b>	<b>16706,1</b>	<b>20149,3</b>	<b>26504,2</b>
<b>Phân theo khu vực kinh tế</b>										
Khu vực kinh tế trong nước	3975,8	5100,9	5972,0	6145,3	6859,4	7672,4	8230,9	8834,3	9988,1	12017,2
Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài <sup>(*)</sup>	1473,1	2155,0	3213,0	3215,0	4682,0	6810,3	6798,3	7871,8	10161,2	14487,0
<b>Phân theo nhóm hàng</b>						14482,7	15029,2	16706,1	20149,3	26504,2
Hàng công nghiệp nặng và khoáng sản	1377,7	2085,0	2574,0	2609,0	3609,5	5382,1	5247,3	5304,3	6485,1	8633,0
Hàng CN nhẹ và TTCN	1549,8	2101,0	3372,4	3427,6	4243,2	4903,1	5368,3	6785,7	8597,4	10920,0
Hàng nông sản	1745,8	2159,6	2231,4	2274,3	2545,9	2563,3	2421,3	2396,6	2672,0	4550,0
Hàng lâm sản	153,9	212,2	225,2	191,4	169,2	155,7	176,0	197,8	195,3	
Hàng thủy sản	621,4	696,5	782,0	858,0	973,6	1478,5	1816,4	2021,8	2199,6	2401,2
<b>Cơ cấu (%)</b>										
<b>TỔNG SỐ</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Phân theo khu vực kinh tế</b>										
Khu vực kinh tế trong nước	73,0	70,3	65,0	65,7	59,4	53,0	54,8	52,9	49,6	45,3
Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài <sup>(*)</sup>	27,0	29,7	35,0	34,3	40,6	47,0	45,2	47,1	50,4	54,7
<b>Phân theo nhóm hàng</b>										
Hàng công nghiệp nặng và khoáng sản	25,3	28,7	28,0	27,9	31,3	37,2	34,9	31,8	32,2	32,6
Hàng CN nhẹ và TTCN	28,4	29,0	36,7	36,6	36,7	33,9	35,7	40,6	42,7	41,2
Hàng nông sản	32,0	29,8	24,3	24,3	22,1	17,7	16,1	14,3	13,3	
Hàng lâm sản	2,8	2,9	2,5	2,0	1,5	1,1	1,2	1,2	1,0	17,1
Hàng thủy sản	11,4	9,6	8,5	9,2	8,4	10,1	12,1	12,1	10,8	9,1

(ĐVT: triệu USD) Nguồn: Website Tổng cục thống kê

**Phụ lục 11: Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu cả nước****Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu theo năm**

Đơn vị tính: Triệu USD



**phụ lục 12: Một số mặt hàng nhập khẩu chủ yếu của cả nước**

	Đơn vị	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Sơ bộ 2004
Ô tô nguyên chiếc	Chiếc						16362	28269	29355	21355	22560
Loại 12 chỗ ngồi trở xuống	"						252	920	757	1436	939
Loại trên 12 chỗ ngồi	"						1996	3066	1161	1006	1007
Ô tô tải	"	12223	15774	8901	10575	6981	13048	22168	24911	16094	16254
Ô tô loại khác	"						1066	2115	2526	2819	4360
Thiết bị, phụ tùng ngành dệt, may	Triệu đô la Mỹ						296.4 (1)	242.6	325.1	402.3	
Thiết bị, phụ tùng ngành da, giày	"							23.0	37.1	58.0	
Thiết bị, phụ tùng ngành giấy	"							32.1	31.4	74.9	
Thiết bị, phụ tùng ngành nhựa	"							56.8	114.9	128.1	
Máy và phụ tùng máy XD	"						118.7	197.8	294.2	280.2	
Máy và phụ tùng máy SX xi măng	"						22.6	67.9	86.5	61.4	
Máy móc, thiết bị hàng không	"						13.0	31.9	33.8	568.5	
Máy móc, thiết bị thông tin liên lạc	"						141.4	206.4	211.2	302.6	
Máy và phụ tùng máy CNTĐ	"						61.7	73.9	86.7	98.9	
Linh kiện điện tử, máy tính nguyên chiếc và linh kiện	"						892.8	710.1	701.2	1014.1	1342.6
Xăng, dầu các loại	Nghìn tấn	5003.	5933.1	5960.0	6852.0	7425.4	8747.3	9083.0	9970.5	9936.4	11049.
<i>Trong đó</i>	"										
Xăng	"	1043.									
		5	1090.1	1081.3	1201.0	1325.0	1480.1	1731.7	2098.3	2180.3	2604.4



		2271.									
Dầu diesel	"	0	2795.5	3101.8	3526.0	3478.3	4133.2	4079.7	4434.3	4650.3	5477.0
Dầu mazut	"	867.5	1072.5	1021.6	1321.0	1878.9	2367.6	2365.9	2582.3	2376.5	2120.6
Dầu hỏa	"	314.7	381.7	243.9	273.0	267.7	387.7	524.8	424.6	418.5	359.9
Nhiên liệu máy bay	"						225.4	259.7	335.1	310.9	425.8
Dầu mỡ nhờn	Triệu đô la Mỹ						19.2	24.3	12.7	11.7	
	Ngàn tấn	2311.									
Phân bón		0	2787.1	2526.7	3448.0	3702.8	3971.3	3288.2	3820.2	4135.1	4079.2
Trong đó:											
Phân SA	"						436.4	390.0	549.0	509.0	665.1
		1356.									
Phân urê	"	2	1658.3	1480.0	1944.0	1893.0	2108.3	1652.0	1818.0	1926.0	1708.3
Phân NPK	"						200.1	127.0	275.0	219.0	306.4
Phân DAP	"						591.0	574.0	613.0	767.0	593.0
Phân kali	"						411.5	483.0	517.0	662.0	806.3 <sup>(2)</sup>
Loại khác	"						224.0	62.2	48.2	52.1	
		1116.									
Sắt, thép	"	2	1548.5	1400.9	1786.0	2253.6	2845.0	3870.1	4945.9	4622.8	5186.0
Trong đó:											
Phôi thép							1227.0	1772.0	2217.0	1855.0	2273.0
	Triệu đô la Mỹ										
Chi	"						11.7	13.2	16.6	17.4	
Đồng	"						58.5	82.5	109.0	137.9	
Kẽm	"						35.4	36.9	39.3	44.9	
Nhôm	"						112.6	140.5	179.3	247.1	
Kính xây dựng	"						4.6	7.6	10.8	9.3	4.9
Hoá chất	"						275.7	322.4	426.4	529.0	682.9
Chất dẻo	"	229.8	278.2	333.1	348.6	383.4	530.6	551.0	613.5	829.0	1190.9
Malt	"						35.3	41.1	46.3	59.5	
Nhựa đường	"						35.7	53.2	64.3	51.1	
Bông	"	68.2	37.4	41.5	67.6	83.3	90.4	115.4	111.6	105.4	190.2
Xơ dệt (Sợi chưa xe)	"	194.6 <sup>(3)</sup>	195.7	192.4	244.5	263.0	89.1	119.1	119.0	158.7	
Sợi dệt							237.3	228.4	272.6	317.5	338.8
Thuốc trừ sâu và nguyên liệu	"	100.4	124.4	129.8	126.3	133.1	143.5	102.8	116.5	116.1	210.1
Clanke	Ngàn tấn	959.3	635.6	861.6	785.8	243.7	214.5	1498.6	3500.5	4131.1	4066.1
	Triệu đô la Mỹ										
Giấy các loại							164.2	184.7	232.3	292.6	248.0
Trong đó											
Giấy Kraft	"						50.8	43.7	55.8	53.1	
Nguyên, phụ liệu tân dượ	"						58.3	59.5	73.8	90.4	100.0

Nguyên, phụ liệu giày dép	"						504.2	553.4	641.5	768.7	2252.7 <sup>(4)</sup>
Phụ liệu may	"						917.4	1036.2	1069.3	1264.9	
Vải các loại	"	108.6	221.7	414.3	592.5	710.6	761.3	880.2	1523.1	1805.4	1926.7
Nguyên phụ liệu sản xuất thuốc lá	"	97.0	100.2	79.9	111.3	88.3	107.6	125.6	145.4	143.4	170.1
Dầu, mỡ động thực vật	"						89.0	86.2	145.0	166.3	243.8
Bột mì	Nghìn tấn Triệu đô la Mỹ	254.2	296.0	151.6	271.0	159.4	86.7	65.6	61.6	52.1	48.9
Lúa mì	"						77.8	101.3	113.5	125.7	161.7
Sữa và sản phẩm từ sữa	"	58.7	70.4	63.1	78.8	100.8	140.9	246.7	133.2	170.8	204.1
Tân dược	"	69.1	206.5	340.4	312.3	262.5	325.0	328.6	349.7	399.7	410.0
Điều hoà nhiệt độ	"						16.6	30.5	39.5	48.1	
Xe máy (kể cả linh kiện đồng bộ)	"	458.5	472.1	247.2	383.8	502.3	787.0	634.8	422.7	328.7	452.1
Trong đó Nguyên chiếc	"						0.2	1.5	1.1	38.2	39.4
Linh kiện CKD, SKD, IKD	"						786.7	633.3	421.6	290.5	412.8

Nguồn: Website Tổng cục thống kê (Thương mại và giá cả)

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### \* SÁCH, TÀI LIỆU

#### Tiếng Việt:

1. Chủ biên PGS.TS Nguyễn Thị Diễm Châu (1998), *Tài chính doanh nghiệp*, Thành phố Hồ Chí Minh.
2. Phạm Nhật Đông (2000), *Hoàn thiện các biện pháp huy động vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài ở các khu công nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai*, Luận văn thạc sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
3. Huỳnh Thị Cẩm Hồng (2003), *Một số giải pháp tài chính nhằm phát triển ngành công nghiệp Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế*, Luận văn thạc sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
4. Nguyễn Hoàng Thảo Nguyên (2005), *Những giải pháp tài chính giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế*, Luận văn thạc sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
5. Dương Hùng Sơn (2002), *Giải pháp tài chính thúc đẩy xuất khẩu của Việt Nam trong tiến trình hội nhập toàn cầu*, Công trình dự thi giải thưởng “sinh viên nghiên cứu khoa học”, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
6. PGS.TS. Trần Ngọc Thơ, TS. Nguyễn Ngọc Định (2005), *Tài chính quốc tế*, NXB Thống kê.
7. Chủ biên PGS.TS. Trần Ngọc Thơ (2005), *Tài chính doanh nghiệp hiện đại*, NXB Thống kê.
8. GSTS. Lê Văn Tư, Lê Tùng Vân (2006), *Tin dụng xuất nhập khẩu – Thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ*, NXB Tổng hợp TP. Hồ Chí Minh.
9. Đặng Văn Tuấn (2004), *Một số giải pháp nâng cao năng lực xuất khẩu của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Tiền Giang đến năm 2010*, Luận văn thạc sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
10. PGS.TS Đoàn Thị Hồng Vân (2005), *Giáo trình Kỹ thuật ngoại thương*, NXB Thống kê.
11. Ủy ban Nhân dân tỉnh Đồng Nai (2005), *Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Đồng Nai đến năm 2010*.

**Tiếng Anh**

12. Richard A. Brealey, Stewart C. Myers (2003-2004), *Principles of Corporate Finance*.
13. Robert C. Higgins (2003), *Analysis Financial Management*, Mc Graw-Hill.
14. Eugene F. Brigham, Joel F. Houston, *Fundamentals of Financial Management*, The Dryden Press.

**\* INTERNET**

15. Website Bộ Tài chính : <http://www.mof.gov.vn>
16. Website Bộ Thương mại: <http://www.mot.gov.vn>
17. Website Cục Hải quan Đồng Nai: <http://www.dncustoms.gov.vn>
18. Website tỉnh Đồng Nai : <http://www.dongnai.gov.vn>
19. Website Tổng cục Thống kê : <http://www.gso.gov.vn>
20. Website Trung tâm giao dịch chứng khoán TP.HCM: <http://www.vse.org.vn>
21. Website Ủy ban chứng khoán Nhà nước: <http://www.ssc.gov.vn>