

Lt 4379

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Ngô Thị Chí Thanh

**KINH TẾ ĐỐI NGOẠI CỦA THỦ ĐÔ HÀ NỘI -
NHỮNG GIẢI PHÁP CHỦ YẾU NHẪM
ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG
XUẤT VÀ NHẬP KHẨU**

Chuyên ngành : Kinh tế quản lý và KHH.KTQD

(Kinh tế đối ngoại)

Mã hiệu : 5.02.05

Lt 4379

**TÓM TẮT
LUẬN ÁN PHÓ TIẾN SĨ KHOA HỌC KINH TẾ**

HÀ NỘI 1994

LUẬN ÁN ĐƯỢC HOÀN THÀNH TẠI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Những người hướng dẫn khoa học

- 1- PGS.PTS Tô Xuân Dân - Chủ nhiệm Bộ môn Kinh tế Quốc tế
Trường Đại học KTQD.
- 2- PGS Vũ Hữu Tửu - Nhà giáo ưu tú Trợ lý Hiệu trưởng
Trường Đại học Ngoại thương

Người nhận xét thứ nhất :

Người nhận xét thứ hai :

Đại diện cơ quan nhận xét :

Luận án sẽ được bảo vệ tại Hội đồng chấm luận án PTS cấp Nhà nước họp tại trường Đại học Kinh tế Quốc dân vào hồi giờ ngày tháng năm 199 .

Có thể tìm hiểu luận án tại :

- Thư viện Quốc gia.
- Thư viện trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

LỜI MỞ ĐẦU

Kinh tế đối ngoại (KTDN), một lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế quốc dân nói chung, của nền kinh tế Thủ đô Hà nội nói riêng, ngày một phát triển mạnh mẽ về qui mô và đang có biến đổi sâu sắc về cơ cấu. Các hoạt động xuất nhập khẩu (XNK) có vị trí trung tâm trong các hoạt động KTDN, là đòn xeo trong sự phát triển kinh tế - xã hội của Thủ đô Hà nội, đặc biệt là trong điều kiện quốc tế hóa đời sống kinh tế thế giới và thực hiện chính sách mở cửa ở Việt Nam. Hoạt động XNK bao gồm XNK hữu hình (hàng hóa) và XNK vô hình (dịch vụ). Cơ sở của việc đẩy mạnh XNK là sự phát triển của lĩnh vực KTDN và toàn bộ các hoạt động kinh tế quốc dân nói chung, của việc phát triển sản xuất, mở rộng hợp tác đầu tư và cải tiến cơ cấu ngành hàng, nâng cao trình độ công nghệ và khả năng cạnh tranh của hàng hóa.

Hoạt động XNK ở Thủ đô trong thời gian qua tuy có nhiều tiến bộ, song còn nhiều mặt hạn chế. Điều đó thể hiện ở một số mặt chủ yếu như : quy mô còn nhỏ bé ; cơ cấu mặt hàng còn lạc hậu, manh mún, thị trường còn bấp bênh, qua trung gian, thiếu các hợp đồng lớn và dài hạn ,hiệu quả kinh tế - xã hội chưa cao v.v... Đề tài của luận án có tiêu đề : "Kinh tế đối ngoại của Thủ đô Hà nội - những giải pháp chủ yếu nhằm đẩy mạnh các hoạt động xuất và nhập khẩu" nhằm góp phần vào việc khắc phục những nhược điểm trên, tạo cơ sở vững chắc và dài lâu cho việc mở rộng quy mô và nâng cao hiệu quả của hoạt động XNK của Thủ đô.

1- Mục đích và ý nghĩa của đề tài.

Đề tài làm rõ vai trò của hoạt động XNK trong KTDN và đối với toàn bộ quá trình phát triển kinh tế - xã hội của Thủ đô Hà nội trong giai đoạn tới. xây dựng cơ sở lý luận và căn cứ thực tiễn cho các giải pháp nhằm đẩy

manh hoạt động XNK ở Thủ đô Hà nội (mở rộng đối tượng và phương thức hoạt động), đề xuất những giải pháp ở tầm vĩ mô về cơ chế, chính sách và tổ chức quản lý nhằm tháo gỡ những khó khăn, tạo điều kiện cho hoạt động XNK ở Thủ đô Hà nội phát triển và ngày càng đạt hiệu quả cao.

2- Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

Đề tài xem xét hoạt động XNK trong mối quan hệ với lĩnh vực KTĐN và với nền kinh tế quốc dân của Thủ đô Hà nội, phân tích thực trạng và các ưu nhược điểm của hoạt động XNK của Việt nam nói chung, của Thủ đô Hà nội nói riêng để làm rõ các yếu kém của nó, trước hết là các vấn đề tồn tại trong cơ chế quản lý, trong chính sách và tổ chức thực hiện. Trên cơ sở đó đề xuất các giải pháp quản lý vĩ mô, các chính sách, cơ chế và tổ chức quản lý ở giác độ quản lý ngành trên địa bàn Thủ đô, nhằm thúc đẩy việc mở rộng qui mô và nâng cao hiệu quả hoạt động XNK của Hà nội.

3- Phương pháp nghiên cứu .

Luận án sử dụng lý luận và phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng và duy vật lịch sử, vận dụng các phương pháp thống kê, so sánh, phân tích và tổng hợp ; kết hợp với những kinh nghiệm thực tiễn của thương mại quốc tế và sử dụng các số liệu phản ánh thực tiễn hoạt động kinh tế đối ngoại Việt Nam, đặc biệt là hoạt động XNK của Hà nội, để nghiên cứu giải quyết các vấn đề đặt ra.

4- Những kết quả đạt được và những điểm mới của luận án.

- Luận án xác định rõ vai trò hoạt động XNK trong lĩnh vực KTĐN và trong toàn bộ nền kinh tế quốc dân nói chung và ở Hà nội nói riêng.

- Phân tích thực trạng, nêu rõ những ưu nhược điểm và các vấn đề tồn tại gây cản trở cho việc mở rộng qui mô và nâng cao hiệu quả hoạt động XNK ở Thủ đô Hà nội, đặc biệt là những trở ngại về mặt cơ chế, chính sách và tổ chức quản lý.

- Đề xuất định hướng và các giải pháp chủ yếu nhằm đẩy mạnh hoạt động XNK ở Thủ đô trong những năm tới. Đưa ra các kiến nghị nhằm hoàn thiện cơ chế, chính sách đối với hoạt động XNK của Thủ đô Hà nội và các giải pháp về tổ chức và quản lý nhằm mở rộng qui mô và nâng cao hiệu quả kinh tế xã hội của lĩnh vực này.

5- Nội dung, kết cấu luận án.

a- Tên luận án : Kinh tế đối ngoại của Thủ đô Hà nội - Những giải pháp chủ yếu nhằm đẩy mạnh hoạt động xuất và nhập khẩu.

b- Kết cấu luận án : Ngoài phần mở đầu, kết luận và phụ lục, luận án gồm 3 chương :

Chương I : Vai trò của hoạt động XNK trong sự phát triển KT-XH ở Thủ đô Hà nội.

Chương II : Thực trạng và khả năng mở rộng hoạt động XNK ở Thủ đô Hà nội.

Chương III : Định hướng và những giải pháp chủ yếu trong việc đẩy mạnh hoạt động XNK ở Thủ đô Hà nội trong thời gian tới.

Chương I

VAI TRÒ CỦA HOẠT ĐỘNG XNK TRONG SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ-XÃ HỘI Ở THỦ ĐÔ HÀ NỘI

I- VỊ TRÍ CỦA HOẠT ĐỘNG XNK TRONG LĨNH VỰC KINH TẾ ĐỐI NGOẠI Ở THỦ ĐÔ HÀ NỘI.

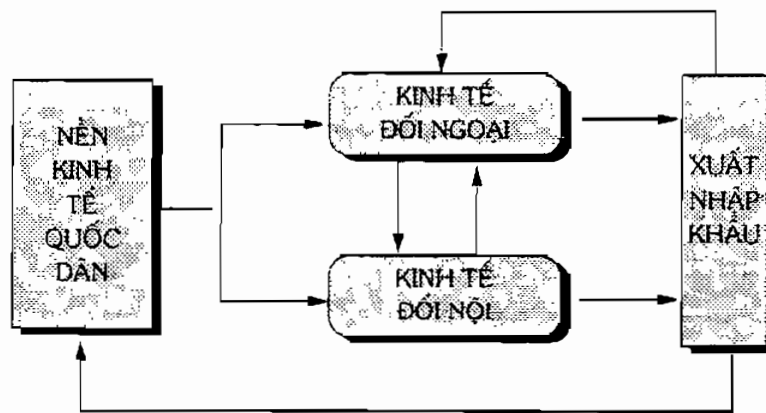
Trong thời đại ngày nay lĩnh vực kinh tế đối ngoại có nội dung phong phú và ngày càng có vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Sự ra đời của kinh tế đối ngoại là một đòi hỏi khách quan của quá

trình phát triển lực lượng sản xuất vượt qua ngoài biên giới mỗi quốc gia, của việc tham gia vào phân công lao động quốc tế và trao đổi thương mại quốc tế. Luận án phân tích nội dung cấu thành của lĩnh vực kinh tế đối ngoại và trình bày ở sơ đồ 1.

Sơ đồ 1 cho thấy ngoại thương bao gồm nhiều hoạt động khác nhau, kể cả mua bán licence, patent dịch vụ lắp ráp thiết bị cho người mua, dịch vụ sau bán hàng, chuyên khẩu, tái xuất khẩu v.v... Các dịch vụ như du lịch quốc tế, giao thông vận tải quốc tế xuất và nhập khẩu sức lao động, dịch vụ kiều hối ... có thể tính vào lĩnh vực ngoại thương theo nghĩa rộng, nhưng khi được phát triển trên qui mô lớn thì lại được tách thành các ngành riêng. Mặt khác, luận án lý giải về vai trò của hoạt động XNK trong nền kinh tế quốc dân của mỗi nước và trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại.

XNK là mũi nhọn của KTĐN, nó có tác động ngược trở lại với kinh tế đối nội và với toàn bộ nền kinh tế quốc dân nói chung (xem sơ đồ 2).

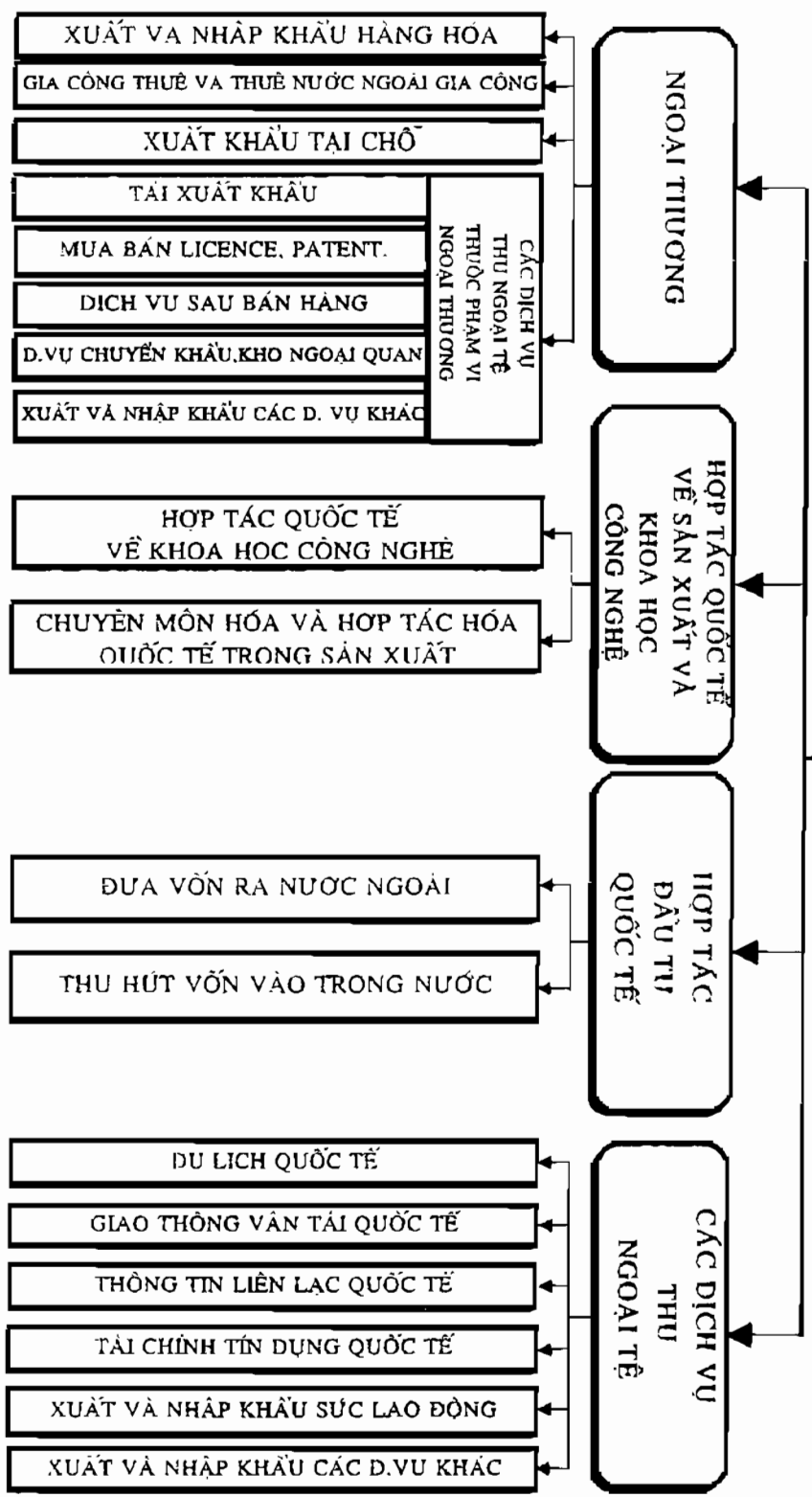
Sơ đồ 2 : VỊ TRÍ CỦA XUẤT VÀ NHẬP KHẨU TRONG NỀN KINH TẾ QUỐC DÂN



Đồng thời xuất và nhập khẩu giữ vị trí trung tâm trong các hoạt động KTĐN vì kết quả thực tế của mọi hoạt động KTĐN suy cho cùng đều được

SƠ ĐỒ 1

KINH TẾ DỐI NGOẠI



NỘI DUNG CỦA LĨNH VỰC KINH TẾ DỐI NGOẠI

thể hiện trong kim ngạch buôn bán giữa các quốc gia, hiệu quả của các hoạt động KTDN khác đều được thể hiện thông qua hiệu quả của hoạt động XNK. Hoạt động XNK có tác động mạnh mẽ và trực tiếp đến hoạt động đầu tư, đến hoạt động hợp tác về kinh tế và khoa học - công nghệ cũng như các hoạt động dịch vụ thu ngoại tệ (Xem sơ đồ 3).

Sơ đồ 3 : VỊ TRÍ CỦA XUẤT- NHẬP KHẨU TRONG LĨNH VỰC KTDN



Luận án cũng đề cập tóm lược đến các lý thuyết về thương mại quốc tế để làm rõ cơ sở lý luận cho việc đẩy mạnh các hoạt động XNK. Đó là các lý thuyết của trường phái trọng thương, lý thuyết lợi thế tuyệt đối của Adam Smith (1723-1790), lý thuyết lợi thế so sánh của David Ricardo (1772-1823), lý thuyết về tỷ lệ cân đối của các yếu tố sản xuất của E.F.Heckscher (1879-1952) và B.Ohlin (1899-1979) cũng như một số tác giả hiện đại khác.

Điểm qua các lý thuyết và đi đến nhận xét : Mặc dù các lý thuyết nói trên có sự khác nhau về phương pháp tiếp cận, về cách lý giải song chúng đều xoay quanh 2 vấn đề : Khẳng định sự tồn tại khách quan của lợi thế so sánh và vai trò to lớn của nó trong thương mại mà mỗi quốc gia cần vận dụng.

Luận án khẳng định : Cái cốt lõi của việc vận dụng qui luật lợi thế so sánh là ở sự khéo léo lựa chọn và kết hợp một cách hài hòa giữa lợi thế của mình với lợi thế của người để sao cho hình thành một cơ cấu kinh tế đạt được hiệu quả tối đa.

Trong mục này luận án còn phân tích mối quan hệ biện chứng giữa xuất và nhập khẩu, chúng là tiền đề cho nhau và thúc đẩy nhau phát triển. Đồng thời luận án lý giải sự cần thiết phải mở rộng quy mô và nâng cao hiệu quả của hoạt động XNK thông qua việc phân tích đặc trưng của chính sách “đóng cửa” và chính sách “mở cửa” về kinh tế mà nhiều quốc gia đã vận dụng.

II- VAI TRÒ CỦA KTĐN VÀ HOẠT ĐỘNG XNK TRONG VIỆC PHÁT TRIỂN KINH TẾ-XÃ HỘI Ở THỦ ĐÔ HÀ NỘI.

Trong mục này luận án phân tích vai trò quan trọng của KTĐN nói chung và XNK nói riêng trên 3 mặt :

- Đối với việc phát triển sản xuất, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, xã hội.
- Đối với việc giải quyết việc làm và mở rộng phân công lao động.
- Đối với việc nâng cao trình độ công nghệ của nền kinh tế nói chung, của Hà nội nói riêng.

Luận án cho rằng, hoạt động kinh tế - xã hội Hà nội đã phát triển vượt bậc trong mấy năm gần đây đặc biệt từ sau Đại hội VI của Đảng, cùng với cả nước chuyển đổi sang cơ chế mới, Hà nội đã thu được nhiều thành quả to lớn trong sự nghiệp phát triển sản xuất, xây dựng Hà nội theo hướng tiến lên hiện đại. Với những kết quả bước đầu có thể khẳng định :

- KTĐN nói chung, XNK nói riêng có tác động mạnh đối với việc phát triển sản xuất. đối với việc dịch chuyển cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa và hiện đại hóa.

- KTĐN nói chung, XNK nói riêng, góp phần giải quyết việc làm, mở rộng phân công lao động trong nước cũng như thúc đẩy việc chủ động tham gia vào phân công lao động quốc tế.

- KTĐN nói chung, XNK nói riêng góp phần thúc đẩy việc nâng cao trình độ công nghệ của nền kinh tế.

III- MỘT SỐ KINH NGHIỆM QUỐC TẾ TRONG VIỆC MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU.

Luận án tiến hành phân tích một số khía cạnh trong việc mở rộng hoạt động XNK của một số nước trong thời gian gần đây như Hàn Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, Trung Quốc, Malaysia, Thái Lan v.v... Đó là các khía cạnh về cơ cấu mặt hàng xuất khẩu, cơ cấu mặt hàng nhập khẩu, xây dựng môi trường đầu tư hấp dẫn và đổi mới chính sách của Nhà nước nhằm mở rộng quy mô XNK ... Từ đó luận án rút ra được các bài học bổ ích cho việc phát triển nền ngoại thương Việt Nam nói chung và đối với lĩnh vực XNK của Hà Nội nói riêng là :

- Cần tranh thủ thu hút vốn nước ngoài để tăng cường năng lực sản xuất trong nước, nhất là sản xuất ra sản phẩm xuất khẩu.

- Cần tiếp nhận và học tập kỹ thuật tiên tiến để rút ngắn khoảng cách đối với các nước.

- Cần ra sức phát triển mậu dịch đối ngoại, coi XNK là đòn bẩy để thúc đẩy phát triển kinh tế toàn diện.

Chương II

THỰC TRẠNG VÀ KHẢ NĂNG MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG XNK

Ở THỦ ĐÔ HÀ NỘI

I- ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG XNK CỦA THỦ ĐÔ HÀ NỘI.

Luận án phân kỳ hoạt động XNK của Thủ đô theo mốc thời gian có sự chuyển đổi cơ bản về thị trường XNK. Giai đoạn I tính từ 1986 đến

1991 là thời kỳ thực hiện chính sách mở cửa trước khi quan hệ thị trường với Liên Xô (cũ) và Đông âu bị phá vỡ. Giai đoạn II là từ 1992 đến nay.

a- Giai đoạn từ 1986-1991 :

Trong giai đoạn này hoạt động XNK của Thủ đô đã có những bước phát triển nhất định do việc đổi mới từng bước cơ chế quản lý kinh tế nói chung và cơ chế XNK nói riêng. Tuy nhiên, hoạt động XNK của Hà nội còn nhiều yếu kém, thể hiện ở :

- Về mặt hàng XK : Tuy mặt hàng XK có đa dạng nhưng manh mún, chất lượng thấp, thể hiện cơ cấu kinh tế còn lạc hậu, kim ngạch XK còn nhỏ bé.

- Về thị trường : Tập trung chủ yếu ở khu vực I (chiếm 70% tổng giá trị kim ngạch XK), thị trường mang tính chất bấp bênh.

- Trình độ cán bộ ngoại thương yếu.

- Thành phố chưa tập trung đầu tư vào những mặt hàng có giá trị XK cao, chưa tạo được mặt hàng XK chủ lực.

b- Giai đoạn 1992 đến nay.

Thời kỳ này có sự chuyển đổi quan trọng về thị trường, nền kinh tế nước ta cũng chuyển mạnh sang cơ chế thị trường. Hoạt động XNK của Thủ đô Hà nội có chuyển biến tích cực, nhất là năm 1993, thể hiện ở các mặt sau :

- Tổng kim ngạch xuất khẩu năm 1993 trên địa bàn Thủ đô đạt 420 triệu USD đưa tỷ trọng kim ngạch XK trên địa bàn Hà nội so với toàn quốc tăng từ 12.7% (1991) lên 14% (1993). Riêng kim ngạch XK của các doanh nghiệp thuộc UBNDTP quản lý là 110 triệu USD. So với thời kỳ trước, hoạt động XK hàng hóa của Hà nội từ năm 1992 đến nay có nhiều sắc thái mới thể hiện ở đặc điểm sau :

+ Nguồn hàng XK tăng trưởng mạnh, có nhiều mặt hàng mới có chất lượng cao có thể thâm nhập được thị trường quốc tế như : may mặc, dệt, giày dép ...

+ Thị trường XK đã được đa dạng hóa. Trước đây 70% nhằm hướng vào thị trường khu vực I, nay 80% kim ngạch XK nhằm hướng vào các nước khu vực II, trong đó có những thị trường quan trọng như EU, Mỹ, Canada...

+ Hà nội áp dụng các phương thức buôn bán đa dạng hóa so với thời kỳ trước như : tái xuất, chuyển khẩu, buôn bán đối lưu, buôn bán gia công quốc tế.

+ Về cơ cấu hàng XK đã chuyển dịch theo hướng tăng XK những mặt hàng thành phẩm, giảm XK những mặt hàng nguyên liệu, bán thành phẩm.

+ Về chủ thể tham gia XNK trực tiếp : nếu trong năm 1980 chỉ có các doanh nghiệp quốc doanh được cấp giấy phép XNK thì nay (đến tháng 9-1994) trong số 72 đơn vị được cấp giấy phép XNK thì có 30 tổ chức là các Công ty TNHH, Công ty cổ phần. Điều đó chứng tỏ hoạt động XNK đã được phát triển cả về chiều rộng và chiều sâu.

Về hoạt động nhập khẩu của Thủ đô cũng có những chuyển biến đáng kể, thể hiện ở các mặt sau :

+ Tốc độ nhập khẩu tăng khá cao, nhất là nhập khẩu nguyên liệu, vật tư phục vụ cho sản xuất và XD CB.

Chú trọng nhập khẩu công nghệ mới, các thiết bị hiện đại để đóng góp tích cực vào việc chuyển dịch cơ cấu hàng XK, đưa các xí nghiệp đang trên đà thua lỗ đi vào sản xuất những mặt hàng có chất lượng cao như : XN may 40, XN giày vải Thượng Đình, XN giày vải Thụy Khuê, XN giày da Hà nội, XN dệt kim Thăng Long, XN dệt kim Hà nội.

+ Điều nổi bật trong giai đoạn này là thành phố đã chú trọng phương thức đầu tư chiều sâu, tập trung vào các ngành mũi nhọn do đó đã cho ra đời một số dây chuyền có trang bị hoàn toàn mới, sản xuất ra sản phẩm XK có chất lượng cao.

+ Hàng NK đã có tác dụng chuyển dịch cơ cấu kinh tế của thành phố theo hướng hiện đại hóa như hàng điện tử, lắp ráp TV.v.v..

+ Bên cạnh việc xuất khẩu hàng hóa, bước đầu Thủ đô Hà nội đã chú ý phát triển một số hoạt động XK vô hình như du lịch quốc tế, XK sức lao động, hoạt động vận tải, bưu điện quốc tế v.v...

II- ƯU, NHƯỢC ĐIỂM TRONG HOẠT ĐỘNG XNK CỦA HÀ NỘI VÀ NGUYÊN NHÂN CỦA CHÚNG.

1- Ưu điểm và những nguyên nhân :

Ưu điểm tổng quát của hoạt động XNK của Hà nội là đã phát triển trong hoàn cảnh thị trường bên ngoài có nhiều khó khăn, cán cân xuất - nhập đã có chiều hướng tiến bộ, mặt hàng XK đa dạng và có quy mô ngày càng lớn. Nguyên nhân của thành tựu trên là do thành phố đã có chính sách đầu tư chiều sâu để tạo hàng XK mũi nhọn, đã có chính sách cởi mở trong việc thu hút đầu tư nước ngoài, đã có biện pháp mở rộng và đa dạng hóa thị trường, kể cả thị trường mới khai phá như Mỹ. Các đơn vị kinh doanh XNK đã tích cực tiếp cận thị trường, tìm thị trường mới, ngày càng chú trọng khai thác những lợi thế so sánh của nền kinh tế Thủ đô.

Những thành công của Hà nội là sự tác động tổng hợp của những cố gắng của các ngành, các cấp, sự hỗ trợ của các cơ quan quản lý vĩ mô cũng như của việc chuyển đổi cơ chế quản lý kinh tế nói chung và cơ chế XNK nói riêng.

2- Nhược điểm và những nguyên nhân :

Hoạt động XNK của Hà nội còn bộc lộ những nhược điểm sau :

- + Hình thức gia công thuê còn phổ biến, chưa mạnh dạn tổ chức đầu tư và tự kinh doanh nên chịu nhiều thua thiệt ;
- + Khâu nhập khẩu và XK chưa gắn chặt với nhau, nhiều đơn vị kinh doanh chạy theo lãi đơn thuần ;
- + Trình độ tổ chức quản lý và nghiệp vụ kinh doanh còn non yếu ;
- + Còn hiện tượng kinh doanh vô tổ chức, không chấp hành đúng luật pháp.

Nguyên nhân của những yếu kém trên là do bộ máy hoạt động XNK còn yếu, thiếu chỉ đạo tập trung của UBND Thành phố, chưa có chính sách đầu tư tập trung để tạo mặt hàng có quy mô lớn với chất lượng cao, chưa theo kịp yêu cầu của cơ chế mới, chưa quan tâm đúng mức đến công tác đào tạo cán bộ.

3- Những vấn đề đặt ra cần giải quyết .

Luận án nêu lên những vấn đề nổi bật cần giải quyết để thúc đẩy hoạt động XNK ở Thủ đô là :

- Xác định đúng chiến lược KTĐN nói chung, chiến lược XNK nói riêng cho Hà nội.
- Phải xây dựng nguồn hàng XK, có những khu công nghiệp tập trung và vùng chuyên doanh hàng XK.
- Không ngừng hoàn thiện và đổi mới cơ chế quản lý XNK của Thành phố, mở rộng quan hệ đối ngoại với các tỉnh, thành phố trong nước, với các tập đoàn và tổ chức kinh doanh nước ngoài, có chính sách thu hút vốn đầu tư nước ngoài.
- Đẩy mạnh hoạt động marketing XNK và đào tạo cán bộ.

III- KHẢ NĂNG MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG XNK CỦA HÀ NỘI.

Để làm cơ sở cho việc định hướng và xây dựng các giải pháp mở rộng hoạt động XNK của Thủ đô cho thời gian tới, luận án phân tích lợi thế so sánh của nền kinh tế Thủ đô. Các lợi thế đáng kể là :

- Lợi thế về cán bộ có trình độ chuyên môn cao
- Lợi thế về vị trí địa lý
- Lợi thế về truyền thống văn hóa và lịch sử với các nghề cổ truyền.

các di sản quý báu, có chính sách đối ngoại linh hoạt và khả năng mở rộng quan hệ quốc tế, sự hỗ trợ của Trung ương. Từ đó luận án phân tích các khả năng mở rộng hoạt động XNK của Thủ đô là :

- Nguồn vốn dồi dào cho phát triển hàng XK, kể cả thu hút vốn đầu tư nước ngoài dưới dạng FDI và ODA.

- Cơ cấu mặt hàng phong phú cho phép phát triển mạnh cả XNK hữu hình và XNK vô hình, bước đầu hình thành một số mặt hàng chủ lực có quy mô lớn và trình độ công nghệ khá cao.

- Thị trường XNK ngày càng được mở rộng. Các Công ty của Hà nội đã bắt đầu xâm nhập được vào các thị trường EU, Canada, Bắc Mỹ v.v... và sẽ mở thêm những thị trường mới đi đôi với việc xây dựng thị trường trọng điểm.

Chương III

ĐỊNH HƯỚNG CHUNG VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP CHỦ YẾU TRONG VIỆC ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG XNK Ở THỦ ĐÔ HÀ NỘI TRONG THỜI GIAN TỚI.

I- ĐỊNH HƯỚNG CHUNG.

I.1- Hệ quan điểm trong việc đẩy mạnh hoạt động XNK ở Thủ đô Hà nội trong thời gian tới.

Luận án xây dựng hệ quan điểm sau đây nhằm tạo nền tảng cơ sở cho sự thống nhất về ý chí và hành động của các đơn vị và cơ quan, tạo cơ sở lâu dài cho sự phát triển vững chắc của hoạt động XNK của Thủ đô Hà Nội.

a/ Tiếp tục thực hiện chính sách mở cửa nền kinh tế, mở cả với nước ngoài và mở ở trong nước, đẩy mạnh xây dựng thị trường thống nhất ở trong nước, bảo đảm hoạt động thương mại nói chung và XNK nói riêng vận động theo yêu cầu của cơ chế thị trường.

Cần phải khẳng định quan điểm này vì trong thực tế vẫn còn những nhận thức phiến diện cho rằng nội dung của chính sách mở cửa chủ yếu là mở với bên ngoài hoặc mở với thị trường ngoài nước là đủ, còn thị trường trong nước hoàn toàn do ý muốn của mình. Từ đó đưa đến sự tùy tiện trong những quy định cụ thể về cơ chế quản lý đối với các doanh nghiệp được tham gia vào XNK.

b/ Gắn liền hoạt động XNK với các hoạt động KT-XH của Thủ đô nói chung, với các hoạt động KTDN nói riêng. Xử lý tốt mối quan hệ giữa XK và NK đề tạo nên nền tảng lâu dài cho việc mở rộng quy mô và nâng cao hiệu quả XNK của Thủ đô Hà Nội.

c/ Lấy hiệu quả KT-XH là mục tiêu quan trọng trong hoạt động XNK.

Mở rộng hoạt động XNK là cần thiết nhưng không thể mở rộng quy mô với bất cứ giá nào. Hơn nữa quy mô chỉ là phương tiện còn hiệu quả KT-XH mới là mục tiêu cần đạt. Trong hoạt động của một doanh nghiệp, tiêu chuẩn đánh giá cuối cùng phải là hiệu quả KT-XH, hiệu quả kinh tế (kinh doanh có lãi, đóng góp cho ngân sách Nhà nước) phải gắn liền với hiệu quả xã hội (giải quyết việc làm, bảo vệ môi trường, thực hiện chính sách xã hội).

d/ Đa dạng hóa và đa phương hóa trong cơ cấu hoạt động KTDN nói chung và XNK nói riêng.

e/ Việc mở rộng quy mô và nâng cao hiệu quả của hoạt động XNK của Thủ đô Hà nội phải trên cơ sở thực hiện phương châm vừa từng bước thúc đẩy tự do hóa thương mại, vừa thực hiện bao hộ mậu dịch có chọn lọc gắn với điều kiện thời gian và không gian nhất định, chấp hành tốt các chính sách chung đồng thời có kiến nghị với Nhà nước về các quy định cụ thể cho phù hợp với điều kiện của Thủ đô.

1.2- Định hướng cơ cấu ngành hàng và mặt hàng XNK của Thủ đô Hà nội :

Định hướng về cơ cấu ngành hàng và mặt hàng xuất khẩu là vấn đề quan trọng trong chính sách ngoại thương vì không những nó ảnh hưởng trực tiếp đến việc mở rộng quy mô và nâng cao hiệu quả XNK mà còn gây tác động trực tiếp đến cơ cấu kinh tế trong nước và tác động đến trình độ trang bị công nghệ cũng như đến tốc độ phát triển kinh tế nói chung. Việc xác định cơ cấu ngành hàng XNK phải giải quyết các vấn đề then chốt sau đây :

- Bảo vệ và duy trì được những mặt hàng chúng ta đã và đang có để nuôi sống số công nhân đang ở tình trạng bị thất nghiệp hoặc đã có việc làm nhưng vẫn bấp bênh.

- Dần dần chuyển hướng cơ cấu hàng XK : Từ chỗ chi XK thô sang XK hàng tinh chế, từ chỗ chỉ gia công thuê chuyển sang chủ động về công nghệ, vốn và thị trường để nâng cao giá trị hàng xuất khẩu, giảm bớt những thiệt thòi phải chịu từ lâu nay.

- Chuyển dần việc sản xuất chế biến gia công (kể cả nông sản) cho các tỉnh bạn, biến Hà nội dần thành đầu não của mọi hoạt động kinh tế quốc tế.

- Cơ cấu xuất khẩu và nhập khẩu phải xuất phát từ lợi thế so sánh của nền kinh tế Thủ đô, vừa khai thác triệt để lợi thế so sánh, vừa đáp ứng nhu cầu phát triển trước mắt và lâu dài, nâng dần trình độ phát triển cho nền kinh tế Thủ đô.

A- Về xuất khẩu :

Xuất phát từ lợi thế so sánh, từ tình hình kinh tế - xã hội hiện nay và xu hướng biến động của thị trường thế giới, có thể nêu lên định hướng sau :

1. Nhóm hàng Dệt - May mặc.

Ngành dệt - may mặc chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu nhưng cần phải tạo nên mặt hàng đặc chủng để tạo nên sự hấp dẫn đối với khách hàng. Chú ý tạo khả năng cho sản phẩm Complet và đồ lót phụ nữ lọt được vào thị trường EU.

2- Nhóm hàng da, giày dép :

Nhu cầu thị trường thế giới về mặt hàng này còn lớn và chúng ta có lợi thế lớn về sức lao động dồi dào với giá nhân công còn khá rẻ. Chú trọng đào tạo tay nghề cho công nhân để nâng cao chất lượng mặt hàng da và giày dép xuất khẩu.

3- Nhóm hàng thủ công mỹ nghệ :

Đây là mặt hàng truyền thống, là thế mạnh. Cần có hiệp hội những người làm nghề này để hỗ trợ nhau về công nghệ và môi trường, nâng cao chất lượng hàng xuất khẩu và tăng giá trị của chúng.

4- Hàng nông sản và nông sản chế biến :

Tiềm năng nhóm hàng này không nhỏ nếu như tăng thêm phần gia công chế biến. Hà nội có thể xuất khẩu nấm mỡ, lạc, rau, hoa v.v... Cần có hiệp hội xuất khẩu nông sản để hỗ trợ và bảo vệ, tạo nguồn hàng và thị trường ổn định.

5- Nhóm hàng điện tử :

Đây là một lợi thế của Hà nội. Cần có chương trình đầu tư để ngành điện tử trở thành một ngành công nghiệp XK lớn của Hà nội.

6- Xuất khẩu lao động :

Có thể xuất khẩu lao động của Hà nội sang các nước phát triển và các nước NICs để tạo việc làm, đào tạo tay nghề và tạo thêm nguồn thu ngoại tệ.

7- Kinh doanh thu ngoại tệ tại chỗ :

Hà nội có điều kiện thuận lợi để phát triển du lịch quốc tế, bán hàng tại chỗ thu ngoại tệ, dịch vụ cho thuê nhà và văn phòng làm việc và nhiều dịch vụ khác.

B- Về nhập khẩu :

1- Ngành Dệt - May mặc :

- Cần nhập khẩu thiết bị và công nghệ mới cho ngành may để Hà nội có xí nghiệp may complet cao cấp xuất khẩu trị giá dây chuyền từ 2-2,5 triệu USD.

- Nhập khẩu thiết bị và công nghệ để đồng bộ hóa dây chuyền của xí nghiệp may Haprosimex và xí nghiệp may 40, đặc biệt cần có máy vi tính để điều hành bộ phận cắt may, khâu rất quan trọng của qui trình may.

- Nhập khẩu vốn, công nghệ, thiết bị cho 4 liên doanh về ngành dệt mỗi đơn vị có công suất 10-20 triệu sản phẩm/năm.

- Nhập khẩu bổ xung thiết bị kiểm co, dây chuyền tẩy nhuộm máy dệt kim tròn các cỡ (trị giá 2 triệu USD) để nâng năng lực XK của xí nghiệp dệt kim Thăng Long 10-15 triệu USD/năm.

- Tiếp tục đồng bộ hóa dây chuyền dệt bít tất của xí nghiệp dệt kim Hà nội để mở rộng mặt hàng XK sang Mỹ và Nhật.

2. Ngành hàng bằng da :

Đầu tư mới để Hà nội có thêm 2 dây chuyền sản xuất hàng da cao cấp (Giày da, vali, túi cặp ...) trị giá 1 dây chuyền 1.5-2 triệu USD.

3. Ngành điện tử :

Hà nội tiến tới sẽ là trung tâm của các ngành công nghiệp có kỹ thuật cao mà ngành điện tử chiếm vị trí quan trọng. Do đó, cần nhập khẩu để trang bị cho Công ty điện tử Hanel, Công ty điện tử Giảng Võ có đủ thiết bị và công nghệ để mở rộng phần mềm của máy vi tính và hiện đại hóa dây chuyền lắp ráp tivi. Gia công xuất khẩu phần mềm của máy vi tính là triển vọng lớn của Thủ đô Hà nội trong tương lai.

4. Về chế biến gỗ và sản xuất đồ chơi :

Nhập khẩu để trang bị cho 2 xí nghiệp sản xuất đồ gỗ cao cấp của Sở nông lâm Hà nội phục vụ cho nhu cầu nội địa và xuất khẩu. Trang bị cho các xí nghiệp này các dây chuyền xử lý gỗ. Lấy các cơ sở này làm đầu mối xử lý phối cho các tổ chức sản xuất gỗ và thủ công mỹ nghệ của Hà nội.

Trang bị 1 nhà máy sản xuất đồ chơi xuất khẩu.

5. Ngành dịch vụ :

Mở thêm 2 xí nghiệp làm dịch vụ giặt là, tẩy, hấp. Đây là nguồn thu ngoại tệ không nhỏ của Thủ đô.

1.3- Về định hướng thị trường :

Luận án đã dự báo khả năng mở rộng quan hệ thị trường trong tương lai 10-15 năm tới cho Thủ đô Hà nội như sau trên cơ sở phân tích đặc điểm các thị trường và khả năng mở rộng quan hệ buôn bán của nước ta :

* Tập trung vào thị trường Đông Nam Á. Bắc Á đặc biệt là với Nhật bản để tranh thủ công nghệ mới, vốn và xuất khẩu các hàng nông sản, may, dệt, nhập khẩu vật tư, thiết bị, nguyên liệu cho sản xuất hàng công nghiệp.

* Đặt chân vững chắc vào thị trường EU để xuất khẩu hàng may và dệt, tiếp tục xâm nhập thị trường các nước công nghiệp phát triển như Tây Âu, Bắc Mỹ để tranh thủ công nghệ mới và các mặt hàng Hà nội cần như sợi, bông, hóa chất, sắt thép.

* Tiếp tục mở rộng thị trường các nước SNG và các nước Đông Âu để duy trì việc xuất khẩu các mặt hàng truyền thống và nhập các vật tư nguyên liệu quen thuộc từ nhiều năm nay.

* Tiếp tục bình thường hóa quan hệ với Trung quốc và chính quy hóa dần quan hệ thương mại giữa hai nước để tranh thủ điều kiện phát triển với thị trường đông dân nhất thế giới.

* Thị trường Trung Đông cũng là khu vực cần được quan tâm để qua đó đưa hàng vào các nước Châu Phi, nơi có nhu cầu lớn mà chất lượng hàng đòi hỏi không cao.

Luận án cũng phân tích yêu cầu tăng cường công tác nghiên cứu thị trường, đẩy mạnh công tác marketing với việc xây dựng trung tâm xúc tiến phát triển thương mại.

II- CÁC GIẢI PHÁP MỞ RỘNG QUY MÔ VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA HÀ NỘI.

Luận án đề xuất một số giải pháp quan trọng sau đây :

II.1- Giải pháp về cơ chế chính sách :

a/ Nhà nước cần sớm ra đời luật ngoại thương :

Nền ngoại thương Việt nam đến nay trải qua hơn 30 năm, nhưng hiện tại vẫn chưa có luật thương mại, cơ sở pháp lý tối cần thiết để điều chỉnh mọi hoạt động ngoại thương.

Chính vì chưa có hệ thống luật hoàn chỉnh mà hoạt động ngoại thương của nước ta chưa được đưa vào nề nếp. Nhà nước luôn luôn bị động trong việc đưa ra những chính sách thương mại và thường thì các chính

sách vừa đưa ra đã bị lỗi thời vì chúng chủ yếu đề cập tới các biện pháp có tính chất tình thế.

b/ Các chính sách xuất nhập khẩu phải tuân thủ các quy luật kinh tế thị trường, vừa phát triển xuất khẩu vừa bảo hộ sản xuất trong nước, có chính sách mặt hàng xuất nhập khẩu hợp lý.

c/ Có chế độ ưu đãi hợp lý về thuế và thực hiện trợ giá xuất khẩu đối với một số mặt hàng cần thiết.

Nội dung chính sách khuyến khích nên tập trung vào các vấn đề :

+ Miễn thuế doanh thu và lợi tức trong 5 năm cho trường hợp đầu tư sản xuất hàng XK ở vùng hoang hóa, đất trống, đồi trọc ...

+ Miễn thuế nhập khẩu, thuế doanh thu cho các thiết bị, vật tư phục vụ yêu cầu của sản xuất hàng XK, miễn thuế lợi tức.

+ Được vay vốn hoặc bảo lãnh vay vốn (nước ngoài) để đầu tư chiều sâu cho hàng XK.

+ Tạo điều kiện thuận lợi để tiếp cận thị trường thế giới.

+ Chính sách thuế XNK linh hoạt để vừa khuyến khích XK vừa bảo hộ được sản xuất trong nước một cách có chọn lọc.

II.2- Giải pháp về đầu tư cho hàng xuất khẩu :

Yêu cầu đầu tư đồng bộ từ khâu sản xuất, xây dựng kết cấu hạ tầng, thông tin viễn thông khác đến xây dựng các trung tâm du lịch, tôn tạo kiến trúc cổ v.v... là rất quan trọng để phát triển cả XK hữu hình và XK vô hình.

Việc đầu tư chiều sâu cần đi theo các hướng sau :

+ Tạo nguồn hàng XK chủ lực.

+ Xây dựng khách sạn, các trung tâm dịch vụ thu ngoại tệ.

+ Xây dựng khu công nghiệp tập trung.

+ Xây dựng Hà nội thành trung tâm thương mại, tài chính, ngân hàng lớn của cả nước.

Các giải pháp cụ thể, phù hợp cho các vấn đề :

- a/ Đầu tư để tạo nguồn hàng xuất khẩu chủ lực
- b/ Đầu tư để tạo nguồn hàng thay thế nhập khẩu
- c/ Đầu tư để phát triển dịch vụ, đẩy mạnh XK vô hình
- d/ Xây dựng khu công nghiệp tập trung để tạo nên nguồn hàng xuất khẩu ổn định và lâu dài.

Luận án đã phân tích và kiến nghị các ngành nên đầu tư mạnh là ngành may-dệt, ngành hàng da và giày dép, ngành hàng điện tử. Đồng thời luận án kiến nghị thực hiện một số công việc quan trọng là đơn giản hóa hơn nữa thủ tục xin xuất và nhập cảnh Việt Nam, tính lại mức giá thuê đất cho hợp lý (kể cả chi phí đền bù), chuẩn bị đủ các thủ tục và giấy phép đầy đủ trước khi xin giấy phép đầu tư, thành lập Công ty tư vấn đầu tư và thương mại của Hà nội, thành lập Ban quy hoạch gọi vốn nước ngoài.

II.3- Giải pháp về tổ chức thị trường ngoài nước :

Trong điều kiện hiện nay chính sách thị trường và bạn hàng cần xử lý khôn khéo mối quan hệ giữa kinh tế và chính trị, tranh thủ ký kết những hợp đồng dài hạn bảo đảm sự ổn định về số lượng và chất lượng trong quan hệ về bạn hàng, mặt hàng và thị trường, lấy hiệu quả kinh tế xã hội và dung lượng của từng loại thị trường làm điều kiện phát triển thị trường, không lấy điều kiện cân bằng xuất - nhập để xác định bạn hàng và thị trường. Các biện pháp để thực hiện chính sách thị trường nêu trên là :

- 1- Kết hợp các nguồn thông tin của Bộ Thương mại với sự chủ động của từng tổ chức kinh doanh.
- 2- Có chính sách thường đối với trường hợp tìm được thị trường mới với giá trị kim ngạch XK cao.
- 3- Tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp đi tìm kiếm thị trường, xây dựng quan hệ bạn hàng.

4- Kết hợp khéo léo việc mở rộng thị trường và bán hàng với vấn đề an ninh quốc phòng, không để xảy ra sự cản trở lẫn nhau.

II.4- Giải pháp về tổ chức mạng lưới và xúc tiến xuất nhập khẩu :

Luận án đề cập một số biện pháp cấp bách như sau :

- Xây dựng cho Hà nội phòng Thương mại và công nghiệp để xúc tiến hoạt động thương mại và đầu tư. Đây là tổ chức phi Chính phủ, là cơ quan xúc tiến, hỗ trợ các hoạt động thương mại nhằm mở rộng thị trường và bán hàng.

- Xây dựng thêm ba tập đoàn kinh doanh xuất nhập khẩu mạnh có kim ngạch xuất khẩu hàng năm 40-50 triệu USD cho Thủ đô Hà nội. Đó là:

+ Tập đoàn hàng may ,dệt.

+ Tập đoàn sản xuất, lắp ráp, xuất khẩu hàng điện tử.

+ Tập đoàn sản xuất, xuất khẩu hàng da, giày da.

- Xây dựng mạng lưới kinh doanh dịch vụ du lịch tương xứng với tầm vóc của Thủ đô.

- Xây dựng thêm hai Công ty kinh doanh XK thu ngoại tệ tại chỗ, mở rộng các dịch vụ kiều hối.

- Củng cố các hoạt động của Công ty bảo hiểm Hà nội để nó vươn ngang tầm quốc tế.

- Mở các đại diện ở nước ngoài, đặc biệt là thị trường mới như EU, Mỹ, Canada v.v...

II.5- Giải pháp về đào tạo cán bộ :

Yếu tố con người là yếu tố quan trọng nhất, nó quyết định sự thành công hay thất bại của hoạt động KTDN nói chung và của XNK nói riêng.

Luận án đã kiến nghị một loạt các biện pháp để đào tạo một dàn cán bộ

đồng bộ cho hoạt động KTĐN đặc biệt là cho XNK, bao gồm các phương thức :

- a- Đào tạo mới
- b- Đào tạo lại
- c- Bổ nhiệm cán bộ phải lấy chuyên môn làm gốc
- d- Trẻ hóa đội ngũ cán bộ lãnh đạo làm KTĐN.

KẾT LUẬN

1- Luận án đã thực hiện được các công việc sau :

Thông qua việc sử dụng phương pháp kết hợp giữa logic và lịch sử, luận án đã hệ thống hóa các lý thuyết về phân công lao động quốc tế và lợi thế so sánh, qua đó làm rõ hơn cơ sở khoa học của việc phát triển hoạt động xuất nhập khẩu, mối quan hệ chặt chẽ với hoạt động KTĐN, đặc biệt được vận dụng tại Thủ đô Hà nội.

- Phân tích rõ vai trò của hoạt động XNK trong toàn bộ hoạt động kinh tế quốc dân và đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của Thủ đô Hà nội thể hiện ở việc làm chuyển dịch cơ cấu các ngành công nghiệp của Thủ đô, việc đưa công nghệ mới vào đã góp phần hiện đại hóa đất nước. Việc mở rộng các hình thức XNK đã góp phần thúc đẩy toàn bộ các ngành kinh tế phát triển, đặc biệt là các ngành du lịch, dịch vụ (dịch vụ thu ngoại tệ, bưu chính, viễn thông, vận tải, bảo hiểm, ngân hàng kiều hối ...)

- Luận án cũng đã phân tích những thách thức chủ yếu cần được giải quyết như : còn chậm đưa ra những quyết định mang tính chiến lược về phía vĩ mô, các chính sách đưa ra còn xa thực tế, chưa mang tính ổn định và kịp thời. Cần nhanh chóng cho ra đời luật thương mại để nhất thể hóa hoạt động ngoại thương. Lúc đó Nhà nước sẽ điều hành hoạt động này bằng luật và thuế, tránh sự lộn xộn như hiện nay.

- Luận án cũng đã làm rõ thực trạng, các ưu điểm, những khuyết và nhược điểm khác còn tồn tại trong hoạt động XNK của Hà nội như : về vốn, về quan hệ đối ngoại, về công tác đào tạo cán bộ cần giải quyết để thúc đẩy hoạt động XNK của Thủ đô.

2- Luận án đã đưa ra các kiến nghị sau :

- Kiến nghị về định hướng chung của hoạt động XNK của Thủ đô Hà nội trong giai đoạn tới, luận án xây dựng hệ quan điểm trong việc đẩy mạnh hoạt động XNK của Thủ đô, làm cơ sở cho sự thống nhất ý chí và hành động của mọi ngành, mọi đơn vị. Luận án xây dựng định hướng về mặt hàng và thị trường cho hoạt động xuất nhập khẩu của Thủ đô. Trước mắt cần tận dụng những lợi thế sẵn có để phát triển các ngành hàng như may mặc, dệt, giày dép, điện tử trong 10-15 năm tới. Nhưng về lâu dài phải xây dựng Hà nội theo hướng : Công nghiệp hóa nhằm vào những ngành mũi nhọn theo hướng xuất khẩu là tụ điểm cao của mọi hoạt động.

- Kiến nghị về chính sách XNK của Hà nội trong giai đoạn tới với cơ cấu mặt hàng có ưu thế và có điều kiện như công nghiệp chế biến, hàng hóa đòi hỏi công nghệ cao.

- Luận án đã đề xuất các giải pháp về đầu tư cho sản xuất các mặt hàng xuất khẩu hữu hình và vô hình tạo cơ sở lâu dài cho việc thúc đẩy các hoạt động XNK phát triển nhanh chóng và vững chắc.

- Về thị trường, luận án kiến nghị phải coi đây là vấn đề xương sống của phát triển XNK của Thủ đô ; một mặt phải củng cố các thị trường truyền thống mà ta đã có quan hệ, mặt khác phải tiếp tục đi tìm các thị trường mới đồng thời xây dựng các thị trường trọng điểm.

- Luận án cũng đề cập đến việc phải hoàn thiện nhanh chóng cơ chế quản lý XNK của Nhà nước và của Thủ đô trong giai đoạn tới theo hướng nền kinh tế nhiều thành phần, chấp nhận cạnh tranh, chấp nhận mở cửa.

và phải đẩy mạnh công tác đào tạo, đào tạo lại và bồi dưỡng cán bộ quản lý ở lĩnh vực XNK của Thủ đô.

3- Các kiến nghị và đề xuất của luận án là có căn cứ khoa học, nó được xây dựng trên cơ sở đúc kết kinh nghiệm thực tiễn của Hà nội và tham khảo kinh nghiệm quốc tế. Nhiều kiến nghị của luận án trong phạm vi công tác của tác giả đã được từng bước thử nghiệm và triển khai trong thực tiễn./.

**CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC CỦA TÁC GIẢ
CÓ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN ĐÃ ĐƯỢC CÔNG BỐ**

1. Ngô Thị Chí Thanh : Triển vọng kinh tế đối ngoại 1994-1995, Tạp chí Kinh tế và dự báo số 6 năm 1994. Tạp chí ra hàng tháng, Ủy ban kế hoạch Nhà nước.
2. Ngô Thị Chí Thanh : Xuất nhập khẩu của Hà nội, Tạp chí Thương nghiệp thị trường số 4 năm 1994.
3. Ngô Thị Chí Thanh : Ngoại thương Hà nội trong cơn bão tác thị trường, Tạp chí Thông tin Kinh tế kỹ thuật vật tư số 4/1994.
4. Ngô Thị Chí Thanh (với bút danh Phạm Thị Minh Ngọc) các nguyên tắc cần chú ý khi tính toán hiệu quả đầu tư : Sách chuyên khảo "Quản lý kinh doanh trong cơ chế thị trường", Nhà xuất bản Nông nghiệp - Hà nội 1992.
5. Ngô Thị Chí Thanh (với bút danh Phạm Thị Minh Ngọc)"Kỹ thuật hiện đại hóa vốn trong tính toán hiệu quả đầu tư "(Sách " Nhà xuất bản Nông nghiệp Hà nội - 1992" đã nêu ở trên).
6. Ngô Thị Chí Thanh : Dự báo về sự phát triển thương mại của Hà nội đến năm 2000. Tạp chí Thông tin kinh tế kế hoạch tháng 6/1994 của Ủy ban kế hoạch Nhà nước.
7. Ngô Thị Chí Thanh và Nguyễn Thị Hương : Xí nghiệp liên doanh nước ngoài Austnam, những kết quả bước đầu và những khó khăn cần tháo gỡ. Tạp chí Thông tin kinh tế kế hoạch 6/1994 của Ủy ban kế hoạch Nhà nước.
8. Ngô Thị Chí Thanh : Hà nội cần có chiến lược hướng ngoại khôn ngoan, Tạp chí kinh doanh pháp luật số 37/1994.
9. Ngô Thị Chí Thanh : Thực trạng của hoạt động XNK của Việt Nam qua các thời kỳ phát triển, trong cuốn "Lý luận và thực tiễn thương mại Quốc tế", Nhà xuất bản Thống kê tháng 5/1994.
10. Ngô Thị Chí Thanh : Thúc đẩy XNK ở Việt Nam, trong cuốn "Lý luận và thực tiễn Thương mại Quốc tế", Nhà xuất bản Thống kê 5/1994.
11. Ngô Thị Chí Thanh : Ích lợi của Thương mại Quốc tế , Nhà xuất bản Thống kê tháng 5/1994.
12. Ngô Thị Chí Thanh : Xu hướng phát triển đầu tư và thương mại Quốc tế ở các nước Châu Á và Việt Nam. Tạp chí Kinh tế và phát triển, số 1 tháng 4/1994.