

Số: 2729/QĐ-UBND

Bà Rịa - Vũng Tàu, ngày 12/tháng 12 năm 2014

QUYẾT ĐỊNH

Về việc phê duyệt Đề án Chương trình xúc tiến xuất khẩu tỉnh Bà Rịa –
Vũng Tàu giai đoạn 2014-2016

CHỦ TỊCH ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH BÀ RỊA - VŨNG TÀU

Căn cứ Luật tổ chức Hội đồng nhân dân và Ủy ban nhân dân ngày 26 tháng 11 năm 2003;

Căn cứ Luật ban hành văn bản quy phạm pháp luật Hội đồng nhân dân, Ủy ban nhân dân ngày 03 tháng 12 năm 2004;

Căn cứ Quyết định số 2471/QĐ-TTg ngày 28/12/2011 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược xuất khẩu hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến năm 2030;

Căn cứ Quyết định số 950/QĐ-TTg ngày 25/7/2012 của Thủ tướng Chính phủ ban hành Chương trình hành động thực hiện Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến năm 2030;

Căn cứ Quyết định số 463/QĐ-UBND ngày 26/02/2013 của UBND tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu ban hành Kế hoạch triển khai Chương trình hành động thực hiện Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến năm 2030 trên địa bàn tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu;

Căn cứ Quyết định số 2774/QĐ-UBND ngày 06/12/2013 của UBND tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu điều chỉnh Kế hoạch triển khai Chương trình hành động thực hiện Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến năm 2030 trên địa bàn tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu;

Xét Tờ trình số 90/TTr-SCT ngày 10 tháng 12 năm 2014 của Sở Công Thương;

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Phê duyệt Đề án Chương trình xúc tiến xuất khẩu tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu giai đoạn 2014-2016 với các nội dung chủ yếu sau:

1. Quan điểm đối với hoạt động xúc tiến xuất khẩu:

- Hoạt động xúc tiến xuất khẩu trong thời gian tới cần hướng đến việc cải thiện, nâng cao năng lực sản xuất để cung cấp hàng hoá theo nhu cầu thị trường.

- Các doanh nghiệp phải là chủ thể của hoạt động xúc tiến xuất khẩu; triển khai hoạt động xúc tiến xuất khẩu theo các nhóm có yêu cầu chung.

- Phát triển xúc tiến xuất khẩu gắn liền với phát triển và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và cơ sở hạ tầng phục vụ cho hoạt động xúc tiến xuất khẩu.

2. Mục tiêu phát triển xúc tiến xuất khẩu giai đoạn 2014 - 2016:

- Hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu những ngành hàng tiềm năng và thế mạnh của tỉnh tiếp cận giao thương, học tập kinh nghiệm với các doanh nghiệp nước ngoài, nắm bắt được thông tin, định hướng thị trường.

- Hỗ trợ các doanh nghiệp, các cơ sở sản xuất kinh doanh tạo lập uy tín thương hiệu trong hoạt động kinh doanh, mang lại hiệu quả thiết thực cho các doanh nghiệp, đồng thời mang lại hiệu quả chung cho toàn xã hội.

- Hỗ trợ doanh nghiệp, thiết lập các mối quan hệ kinh doanh với các đối tác thông qua các hoạt động giao thương, tiếp xúc khách hàng tại các hội chợ triển lãm

- Hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ, giới thiệu sản phẩm đến các thị trường trọng điểm cũng như tiềm năng.

- Hỗ trợ doanh nghiệp, các cơ sở sản xuất kinh doanh nắm bắt thông tin cần thiết về cơ chế, chính sách, các hiệp định thương mại với các nước để tận dụng lợi thế trong kinh doanh.

- Hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao các kỹ năng đàm phán, xúc tiến thương mại, tiếp cận các phương pháp kinh doanh hiện đại, kinh nghiệm cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng sản phẩm.

3. Định hướng sản phẩm, thị trường và hoạt động xúc tiến xuất khẩu giai đoạn 2014 – 2016:

3.1. Mặt hàng thủy sản chế biến:

Theo quy hoạch phát triển chế biến và tiêu thụ thủy sản tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu đến năm 2020, xuất khẩu thủy sản sẽ tập trung vào các thị trường trọng điểm như Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, EU. Đồng thời sẽ mở rộng sang các thị trường tiềm năng khác như Mỹ, Úc, Châu Phi...

Do đó, định hướng hoạt động xúc tiến thương mại hỗ trợ doanh nghiệp sẽ tập trung vào các hoạt động như sau:

a. Điều tra, nghiên cứu thị trường, dự báo, cung cấp thông tin, giới thiệu đối tác: tập trung vào những thị trường tiềm năng như Châu Phi, Úc, Mỹ, Canada.

- **Mục tiêu:** cung cấp những thông tin chuyên ngành như nhu cầu, thị hiếu tiêu dùng, giá cả, phương thức giao dịch tại các thị trường tiềm năng như Châu Phi, Úc, Mỹ, Canada.

- **Thời gian thực hiện:** 2015 - 2016

- **Phương thức thực hiện:** tổ chức thu thập, phân tích dữ liệu và đưa các thông tin chuyên ngành này lên website của Trung tâm xúc tiến, bản tin công thương...

b. Tổ chức các hội thảo: tổ chức hội thảo đẩy mạnh xúc tiến vào thị trường Mỹ, Úc, Châu Âu.

- **Mục tiêu:** cung cấp các thông tin về thị trường, mặt hàng, cơ hội giao thương, quy định kinh doanh tại các thị trường Mỹ, Úc, Châu Âu. Trao đổi kinh nghiệm, thảo luận với các chuyên gia.

- **Phương thức thực hiện:** tổ chức hội thảo, mời các chuyên gia, doanh nghiệp thuyết trình.

c. Đào tạo, tập huấn: Tập huấn các khóa đào tạo về giải pháp marketing hiệu quả thời khủng hoảng kinh tế; kỹ năng thu thập dữ liệu, phân tích và dự báo thị trường; kỹ năng bán hàng quốc tế; kỹ năng đàm phán, xây dựng website, giao dịch thương mại điện tử...

- **Thành phần tham gia:** các Sở, ngành và các doanh nghiệp

- **Thời gian thực hiện:** 2015 – 2016

- **Phương pháp thực hiện:** tổ chức lớp bồi dưỡng, tập huấn

- **Mục tiêu đào tạo:** hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và các cơ sở sản xuất kinh doanh.

Các khóa đào tạo bao gồm: Giải pháp marketing hiệu quả thời khủng hoảng kinh tế; Bồi dưỡng kỹ năng thu thập dữ liệu; Bồi dưỡng kỹ năng phân tích và dự báo thị trường; Kỹ năng bán hàng quốc tế; Kỹ năng đàm phán; Xây dựng website; Giao dịch thương mại điện tử.

d. Tổ chức khảo sát thị trường kết hợp tham gia Hội chợ chuyên ngành thủy sản:

- **Thành phần tham gia:** các Sở, Ban ngành, các doanh nghiệp xuất khẩu.

- **Thị trường trọng điểm:** Nhật Bản, Hàn Quốc, EU

- **Thời gian thực hiện:** 2015 – 2016

- **Phương pháp thực hiện:** tổ chức gian hàng và tham gia các hoạt động hội chợ

3.2. Mặt hàng tiêu:

Trong giai đoạn 2014 – 2016, định hướng hoạt động xúc tiến thương mại chủ yếu tập trung vào *nghiên cứu thị trường, dự báo, cung cấp thông tin* cho các thị trường như Nam Á, Mỹ, Singapore, Châu Phi, Trung Đông.

- **Mục tiêu:** cung cấp những thông tin chuyên ngành như nhu cầu, thị hiếu tiêu dùng, giá cả, phương thức giao dịch tại các thị trường tiềm năng như Nam Á, Mỹ, Singapore, Châu Phi, Trung Đông.

- **Thời gian thực hiện:** 2015 - 2016

- **Phương thức thực hiện:** tổ chức thu thập, phân tích dữ liệu và đưa các thông tin chuyên ngành này lên website của Trung tâm xúc tiến, bản tin công thương...

3.3. Mặt hàng vật liệu xây dựng:

Định hướng hoạt động xúc tiến thương mại hỗ trợ doanh nghiệp sẽ tập trung vào các hoạt động như sau:

a. Điều tra, nghiên cứu thị trường, dự báo, cung cấp thông tin, giới thiệu đối tác: tập trung vào những thị trường tiềm năng như Châu Phi, Trung Đông.

- **Mục tiêu:** cung cấp những thông tin chuyên ngành như nhu cầu, thị hiếu tiêu dùng, giá cả, phương thức giao dịch tại các thị trường tiềm năng như Châu Phi, Trung Đông.

- **Thời gian thực hiện:** 2015 - 2016

- **Phương thức thực hiện:** tổ chức thu thập, phân tích dữ liệu và đưa các thông tin chuyên ngành này lên website của Trung tâm xúc tiến, bản tin công thương...

b. Tổ chức các hội thảo: tổ chức hội thảo đẩy mạnh xúc tiến vào thị trường Châu Âu, Mỹ, Thái Lan.

- **Mục tiêu:** cung cấp các thông tin về thị trường, mặt hàng, cơ hội giao thương, quy định kinh doanh tại các thị trường Châu Âu, Mỹ, Thái Lan. Trao đổi kinh nghiệm, thảo luận với các chuyên gia.

- **Phương thức thực hiện:** tổ chức hội thảo, mời các chuyên gia, doanh nghiệp thuyết trình.

c. Đào tạo, tập huấn: tập huấn các khóa đào tạo về giải pháp marketing hiệu quả thời khủng hoảng kinh tế; kỹ năng thu thập dữ liệu, phân tích và dự báo thị trường; kỹ năng bán hàng quốc tế; kỹ năng đàm phán, xây dựng website, giao dịch thương mại điện tử, tìm hiểu quy định kinh doanh tại thị trường Châu Phi...

- **Thành phần tham gia:** các Sở, ngành và các doanh nghiệp

- **Thời gian thực hiện:** 2015 – 2016

- **Phương pháp thực hiện:** tổ chức lớp bồi dưỡng, tập huấn

- **Mục tiêu đào tạo:** hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và các cơ sở sản xuất kinh doanh.

- **Nội dung đào tạo:** đã được trình bày ở phần trên.

3.4. Mặt hàng thép:

Định hướng hoạt động xúc tiến thương mại hỗ trợ doanh nghiệp sẽ tập trung vào các hoạt động như sau:

a. Điều tra, nghiên cứu thị trường, dự báo, cung cấp thông tin, giới thiệu đối tác: tập trung vào những thị trường tiềm năng như Nhật Bản, Trung Quốc.

- **Mục tiêu:** cung cấp những thông tin chuyên ngành như nhu cầu, thị hiếu tiêu dùng, giá cả, phương thức giao dịch tại các thị trường tiềm năng như Nhật Bản, Trung Quốc.

- **Thời gian thực hiện:** 2015 - 2016

- **Phương thức thực hiện:** tổ chức thu thập, phân tích dữ liệu và đưa các thông tin chuyên ngành này lên website của Trung tâm xúc tiến, bản tin công thương...

b. Tổ chức các hội thảo: tổ chức hội thảo đẩy mạnh xúc tiến vào thị trường Châu Âu, Mỹ, Thái Lan.

- **Mục tiêu:** cung cấp các thông tin về thị trường, mặt hàng, cơ hội giao thương, quy định kinh doanh tại các thị trường Châu Âu, Mỹ, Thái Lan. Trao đổi kinh nghiệm, thảo luận với các chuyên gia.

- **Phương thức thực hiện:** tổ chức hội thảo, mời các chuyên gia, doanh nghiệp thuyết trình.

c. Đào tạo, tập huấn: Tập huấn các khóa đào tạo về giải pháp marketing hiệu quả thời khủng hoảng kinh tế; kỹ năng thu thập dữ liệu, phân tích và dự báo thị trường; kỹ năng bán hàng quốc tế; kỹ năng đàm phán, xây dựng website, giao dịch thương mại điện tử, tìm hiểu quy định kinh doanh tại thị trường Châu Phi...

- **Thành phần tham gia:** các Sở, ngành và các doanh nghiệp

- **Thời gian thực hiện:** 2015 – 2016

- **Phương pháp thực hiện:** tổ chức lớp bồi dưỡng, tập huấn

- **Mục tiêu đào tạo:** hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và các cơ sở sản xuất kinh doanh.

- **Nội dung đào tạo:** đã được trình bày ở trên

d. Tổ chức khảo sát thị trường kết hợp tham gia hội chợ: tổ chức tại các thị trường trọng điểm như Lào, Campuchia, Myanmar.

- **Thành phần tham gia:** các Sở, Ban ngành, các doanh nghiệp xuất khẩu.

- **Thị trường trọng điểm:** Lào, Campuchia, Myanmar

- **Thời gian thực hiện:** 2015 – 2016

- **Phương pháp thực hiện:** tổ chức gian hàng và tham gia các hoạt động hội chợ

3.5. Mặt hàng cơ khí công nghệ cao:

Định hướng hoạt động xúc tiến thương mại hỗ trợ doanh nghiệp sẽ tập trung vào các hoạt động như sau:

a. Tổ chức các hội chợ triển lãm nhằm giúp các doanh nghiệp ngành cơ khí trên địa bàn tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu tìm kiếm và mở rộng thị trường tiêu thụ trong nước và xuất khẩu những sản phẩm cơ khí công nghệ cao như thép các loại, tháp gió, linh kiện cơ khí khác...

- **Thành phần tham gia:** các Sở, Ban ngành, các doanh nghiệp xuất khẩu.

- **Thị trường trọng điểm:** Hàn Quốc, Nhật Bản

- Thời gian thực hiện: 2015 – 2016

- Phương pháp thực hiện: tổ chức gian hàng và tham gia các hoạt động hội chợ.

b. Tổ chức tập huấn, đào tạo cho các doanh nghiệp ngành cơ khí trên địa bàn tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu về kỹ năng quảng bá sản phẩm. Đối tượng tham dự tập huấn, đào tạo gồm cán bộ quản lý các doanh nghiệp ngành cơ khí.

- Thành phần tham gia: các Sở, ngành và các doanh nghiệp

- Thời gian thực hiện: 2015 – 2016

- Phương pháp thực hiện: tổ chức lớp bồi dưỡng, tập huấn

- Mục tiêu đào tạo: hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và các cơ sở sản xuất kinh doanh.

- Nội dung đào tạo: đã được trình bày ở trên

Trước tiên, các sở, ngành cần ưu tiên tập trung cho các hoạt động sau:

- Điều tra, nghiên cứu thị trường, dự báo, cung cấp thông tin, giới thiệu đối tác: đây là công tác đóng vai trò khá quan trọng và doanh nghiệp rất cần vì hoạt động này sẽ giúp doanh nghiệp nắm rõ thông tin thị trường từ đó hoạch định kế hoạch xuất khẩu. Cụ thể, Trung tâm xúc tiến chú trọng vào việc các công tác:

+ Biên tập Bản tin Công Thương với những nội dung chuyên đề sâu đáp ứng được nhu cầu tìm hiểu thông tin về thị trường, ngành hàng... của doanh nghiệp.

+ Nâng cấp chất lượng của trang web (chi tiết nâng cấp trang web đã được đề cập trong phân giải pháp)

+ Tổ chức thu thập thông tin tại các thị trường Nhật Bản, Châu Phi, Trung Đông, Úc, Mỹ, Canada, Thái Lan, Trung Quốc cho từng ngành hàng

+ Tổ chức phân tích, đánh giá sâu những thông tin thu thập được.

- Tổ chức hội thảo: tập trung vào các thị trường như EU, Mỹ, Trung Đông, Châu Phi. Đây là những thị trường tiềm năng cho hầu hết 5 mặt hàng xuất khẩu của tỉnh.

- Đào tạo tập huấn: tập trung tổ chức các lớp mà doanh nghiệp có thể ứng dụng được ngay vào hoạt động kinh doanh và hỗ trợ cho doanh nghiệp mở rộng thị trường, tăng doanh thu xuất khẩu. Cụ thể: Khóa đào tạo Xây dựng website; Khóa đào tạo Giao dịch thương mại điện tử; Khóa đào tạo về giải pháp marketing hiệu quả thời khủng hoảng kinh tế; Khóa đào tạo Kỹ năng thu thập dữ liệu, phân tích và dự báo thị trường.

- Tổ chức khảo sát thị trường kết hợp tham gia hội chợ: tập trung vào một số thị trường trọng điểm như Lào, Campuchia, Myanmar, Nhật Bản, EU, Hàn Quốc.

4. Giải pháp hoàn thiện hoạt động xúc tiến xuất khẩu trên địa bàn tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu:

4.1. Giải pháp nâng cao tiềm lực của Trung tâm xúc tiến thương mại:

Bao gồm các giải pháp:

- Giải pháp về nguồn nhân lực: Thứ nhất, cần thiết phải xây dựng một bộ quy tắc chuẩn về chức danh các công việc. Thứ hai, đào tạo bồi dưỡng, cập nhật kiến thức xúc tiến thương mại, hội nhập quốc tế thường xuyên. Thứ ba, chú trọng việc đào tạo kỹ năng mềm, kỹ năng quản lý cho cán bộ quản lý cấp trung và cấp cao. Thứ tư, việc đào tạo sẽ được thực hiện theo phương pháp “lan tỏa”. Đa dạng hóa phương thức đào tạo, quan tâm thích đáng đến hình thức đào tạo trực tuyến, đào tạo từ xa. Thứ năm, cần có kế hoạch, chiến lược đẩy mạnh đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của Trung tâm, nâng cao tính chuyên nghiệp trong các hoạt động xúc tiến thương mại. Thứ sáu, mở rộng và nâng cao hiệu quả hợp tác quốc tế về đào tạo nhân lực,

- Giải pháp về hoàn thiện cơ sở vật chất: Hiện đại hóa hệ thống máy móc trang thiết bị như đầu tư thêm máy chủ, cài đặt các phần mềm hỗ trợ hiện đại. Bảo trì, duy trì hoạt động của Website. Tăng cường thu thập thông tin từ các website có uy tín của các cơ quan có thẩm quyền. Tăng cường việc gắn kết giữa các tham tán nước ngoài với các đơn vị địa phương, các Doanh nghiệp để khai thác được nguồn thông tin từ các tham tán mang lại.

- Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ xúc tiến:

+ Trong phần này, đề án chủ yếu tập trung đề ra những giải pháp hoàn thiện những dịch vụ phục vụ cho hoạt động xúc tiến xuất khẩu như: hoạt động đào tạo tập huấn; Tổ chức hội chợ triển lãm; Cung cấp thông tin thương mại; Tổ chức khảo sát thị trường; Phổ biến và ứng dụng thương mại điện tử.

4.2. Hoàn thiện cơ chế chính sách hỗ trợ xúc tiến xuất khẩu:

- Tăng mức chi hỗ trợ theo % và mức tối đa tại một số nội dung trong chính sách hỗ trợ xúc tiến xuất khẩu, phù hợp với thực tế phát sinh tại các đơn vị. Ví dụ, tại Khoản 4, Điều 5 - Thông tư 88/2011/TT-BTC, tăng mức hỗ trợ lên 100% cho các đối tượng là doanh nghiệp, hợp tác xã tham gia đào tạo, tập huấn ngắn hạn trong và ngoài nước nhằm nâng cao nghiệp vụ xúc tiến thương mại. Hay như Tại điểm b, Khoản 5, Điều 5 - Thông tư 88/2011/TT-BTC, tăng mức hỗ trợ lên không quá 20.000.000 đồng/1 doanh nghiệp tham gia đối với những chương trình tổ chức hội chợ triển lãm định hướng xuất khẩu tại Việt Nam...

- Bổ sung một số khoản chi hỗ trợ chưa được đề cập trong các quy định pháp luật nhưng có ảnh hưởng lớn đến các đơn vị tham gia hoạt động xúc tiến thương mại định hướng xuất khẩu. Ví dụ, tại Điểm a, Khoản 5, Điều 5 - Thông tư 88/2011/TT-BTC, bổ sung nội dung hỗ trợ chi phí vận chuyển hàng hóa...

- Tiếp tục rà soát lại các định mức chi tiêu, thủ tục thanh quyết toán..., làm rõ những khó khăn, vướng mắc trong quá trình thực hiện triển khai các chính sách hỗ trợ xúc tiến thương mại định hướng xuất khẩu; để sửa đổi, bổ sung theo thẩm quyền cho phù hợp với thực tế, đảm bảo thông thoáng, thuận lợi, đúng quy định.

- Song song đó, cần đẩy nhanh tiến độ ban hành Thông tư thay thế Thông tư 88/2011/TT-BTC về hướng dẫn cơ chế tài chính hỗ trợ từ ngân sách nhà nước để thực hiện Chương trình Xúc tiến thương mại quốc gia, nhằm hoàn thiện khung pháp lý phù hợp với các hoạt động xúc tiến xuất khẩu.

- Xây dựng và phê duyệt Quy chế xây dựng, quản lý và thực hiện Chương trình Xúc tiến thương mại của tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu. Vấn đề này phù hợp với quy định tại Điều 8, Quyết định số 72/2010/QĐ-TTg ngày 15 tháng 11 năm 2010 của Thủ tướng Chính phủ về việc ban hành Quy chế xây dựng, quản lý và thực hiện Chương trình Xúc tiến thương mại quốc gia. Mặt khác, đến nay theo báo cáo giao ban ngày 18 tháng 7 năm 2014 của Cục Xúc tiến Thương mại thì cả nước đã có trên 30 tỉnh, thành phố ban hành quy chế này.

4.3. Giải pháp tạo ra nguồn hàng có khả năng cạnh tranh trên thị trường tạo tiền đề cho hoạt động xúc tiến xuất khẩu:

4.3.1. Mặt hàng thủy sản chế biến:

* Về phía doanh nghiệp:

- Đẩy mạnh việc nghiên cứu hoặc liên kết với các Viện nghiên cứu, Trường Đại học để nhận chuyển giao công nghệ chế biến các sản phẩm mới, có giá trị gia tăng cao, đặc biệt là công nghệ chế biến surimi để từ các loài cá kém giá trị kinh tế chế biến thành sản phẩm giá trị gia tăng (sản phẩm giả tôm, cua,...).

- Tăng cường xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo HACCP, SQF, ISO trong chế biến thủy sản.

- Áp dụng công nghệ sản xuất sạch và xanh trong các hoạt động chế biến thủy sản thông qua việc đầu tư các dây chuyền công nghệ hiện đại, thay thế và chuyển giao công nghệ tiên tiến trong chế biến thủy sản.

- Thường xuyên nâng cao nhận thức về bảo vệ môi trường trong các cơ sở chế biến thủy sản, xây dựng cơ chế, chính sách, nội quy về môi trường trong cơ sở chế biến.

- Đầu tư xây dựng hệ thống xử lý nước thải theo quy định chung.

- Tăng cường công tác bảo quản chất lượng sản phẩm khai thác.

* Về phía nhà nước:

- UBND tỉnh ưu tiên ngân sách hàng năm cho việc nghiên cứu và ứng dụng công nghệ trong lĩnh vực chế biến thủy sản.

- Tỉnh hỗ trợ cho ngư dân về kỹ thuật bảo quản nguyên liệu; đồng thời cần đẩy nhanh tiến độ thực hiện các dự án nuôi tập trung đang xây dựng, có kế hoạch cụ thể nâng cấp cơ sở hạ tầng vùng nuôi.

4.3.2. Mặt hàng tiêu:

- Tỉnh có cơ chế chính sách ưu đãi về đất đai, hỗ trợ về xây dựng cơ sở hạ tầng, nguồn nhân lực để thu hút, khuyến khích doanh nghiệp đầu tư xây dựng nhà máy chế biến tiêu trên địa bàn tỉnh.

- Triển khai việc xây dựng thương hiệu hồ tiêu của tỉnh.
- Tỉnh hỗ trợ cho các nông hộ đầu tư trang thiết bị chế biến sản phẩm hồ tiêu.

- Đẩy mạnh phát triển sản xuất hồ tiêu đạt tiêu chuẩn chất lượng GAP.

4.3.3. Mặt hàng vật liệu xây dựng:

* Về phía doanh nghiệp

- Theo dõi sát tình hình thị trường, để có giải pháp điều hành phù hợp với cung - cầu thị trường.

- Đầu tư đổi mới công nghệ, thiết bị sản xuất các sản phẩm vật liệu xây dựng phục vụ xuất khẩu.

- Khai thác, tận dụng nguyên liệu trong nước nhằm giảm chi phí sản xuất.

- Đa dạng hóa sản phẩm và nâng cao chất lượng sản phẩm.

- Tăng cường đào tạo nguồn nhân lực chuyên sâu về công nghệ, tiếp thị, kinh doanh các mặt hàng vật liệu xây dựng

- Cần khảo sát các thị trường trọng điểm để tìm ra đối sách thâm nhập, phát triển và giữ vững thị trường; đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại.

* Về phía nhà nước:

- Tỉnh hỗ trợ đầu tư công nghệ, thiết bị làm hàng xuất khẩu;

- Tổ chức các chương trình xúc tiến.

4.3.4. Mặt hàng thép:

* Về phía doanh nghiệp:

- Chú trọng nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo ra các sản phẩm đạt tiêu chuẩn, chất lượng quốc tế, đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng.

- Chú trọng công tác nghiên cứu thị trường, tìm hiểu xu hướng tiêu dùng.

- Áp dụng sáng kiến cải tiến kỹ thuật, áp dụng các công nghệ hiện đại để giảm giá thành.

* Về phía nhà nước:

- Hoàn chỉnh môi trường đầu tư (các khu công nghiệp, cơ sở hạ tầng: đường giao thông, cảng sông-biển, điện, nước, ngân hàng, tín dụng, bưu chính, viễn thông...)

- Hỗ trợ cho doanh nghiệp có nhiều cơ hội tiếp cận với thị trường xuất khẩu thép thế giới.

- Hỗ trợ cho doanh nghiệp đổi mới công nghệ sản xuất.

- Dành một phần ngân sách cho việc nghiên cứu, ứng dụng công nghệ sản xuất thép

4.3.5. Mặt hàng cơ khí công nghệ cao:

* Về phía doanh nghiệp:

- Tăng cường đầu tư đổi mới công nghệ, phát triển sản phẩm mới có hàm lượng giá trị gia tăng cao
- Tăng dần tỷ lệ nội địa hóa, tận dụng các nguồn nguyên liệu, linh kiện trong nước. Từng bước giảm dần việc nhập khẩu nguyên liệu
- Từng bước xây dựng, cải tiến mẫu mã, kiểu dáng, nhằm tăng thêm giá trị của sản phẩm, đáp ứng nhu cầu thị trường, nâng cao năng lực cạnh tranh.

* Về phía nhà nước:

- Có cơ chế chính sách khuyến khích, thu hút các doanh nghiệp đầu tư vào ngành công nghiệp hỗ trợ.
- Hỗ trợ doanh nghiệp đổi mới công nghệ sản xuất.
- Hỗ trợ đào tạo, nâng cao chất lượng lao động.

Điều 2. Tổ chức thực hiện:

Để tổ chức triển khai Đề án, Ủy ban nhân dân Tỉnh giao trách nhiệm như sau:

1. Sở Công Thương :

- Chủ trì, chỉ đạo Trung tâm Xúc tiến thương mại tổ chức triển khai thực hiện Chương trình này; thường xuyên báo cáo và đề xuất với UBND tỉnh để không ngừng củng cố và nâng cao chất lượng hoạt động xúc tiến thương mại.
- Hàng năm, chủ trì họp mặt các ngành, các doanh nghiệp rút kinh nghiệm về công tác xúc tiến thương mại; nghiên cứu phương án củng cố, đổi mới phương thức hoạt động của Trung tâm xúc tiến thương mại, củng cố Hiệp hội Xuất khẩu. Trên cơ sở đánh giá tình hình thực hiện của năm trước, xây dựng và tham mưu UBND tỉnh phê duyệt kế hoạch và dự toán kinh phí chương trình xúc tiến xuất khẩu theo giai đoạn.

2. Trung tâm xúc tiến thương mại xây dựng và triển khai các chương trình. Có trách nhiệm lập phương án đổi mới phương thức hoạt động, chương trình dự báo, xây dựng mục tiêu hoạt động xúc tiến thương mại. Chủ động trong công tác kết nối, đặc biệt là kết nối với Trung tâm xúc tiến đầu tư, Trung tâm khuyến công, Hiệp hội xuất khẩu, các tổ chức xúc tiến thương mại trong và ngoài nước để hoạt động của Trung tâm xúc tiến thương mại có bước đột phá.

3. Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn:

- Triển khai thực hiện các kế hoạch, dự án phát triển vùng nguyên liệu thủy sản, nông sản đảm bảo yêu cầu nguyên liệu phục vụ cho chế biến xuất khẩu; chỉ đạo công tác khuyến nông, khuyến ngư ;
- Phối hợp với Sở Công Thương triển khai một số chương trình xúc tiến xuất khẩu như cung cấp thông tin thị trường, tổ chức khảo sát thị trường, tham gia hội chợ để giới thiệu sản phẩm nông nghiệp, tổ chức các lớp tập huấn để nhà nông sản xuất ra các sản phẩm đáp ứng nhu cầu của thị trường;

4. Sở Khoa học và Công nghệ:

- Hỗ trợ kinh phí cho các doanh nghiệp tổ chức các lớp đào tạo, tập huấn chuyên môn, nghiệp vụ liên quan đến nâng cao năng suất chất lượng, hướng dẫn áp dụng các hệ thống quản lý, các công cụ cải tiến năng suất chất lượng và các vấn đề liên quan đến ứng dụng tiến bộ khoa học và công nghệ.

- Thực hiện xây dựng và áp dụng các hệ thống quản lý, sản xuất có chứng nhận và truy nguyên nguồn gốc sản phẩm, các công cụ cải tiến năng suất chất lượng, chứng nhận hợp chuẩn, chứng nhận hợp quy, xây dựng tiêu chuẩn cơ sở; phát triển tài sản trí tuệ; sản xuất sạch hơn, xử lý giảm thiểu ô nhiễm môi trường; ứng dụng năng lượng mới, năng lượng tái tạo và tiết kiệm năng lượng; đổi mới công nghệ, thiết bị; ứng dụng công nghệ thông tin; xây dựng và triển khai dự án nâng cao năng suất chất lượng đối với các sản phẩm, hàng hóa chủ lực của tỉnh.

5. Sở Tài chính cân đối kinh phí dành cho hoạt động xúc tiến xuất khẩu tương xứng với các chương trình xúc tiến xuất khẩu được xây dựng hàng năm.

6. Sở Nội vụ quan tâm tăng cường thêm biên chế phục vụ cho hoạt động XTTM, tăng cường đào tạo ngoại ngữ cho cán bộ thực hiện công tác XTTM và các ngành, địa phương có liên quan.

7. Các sở ngành có liên quan, UBND các huyện, thành phố, các hiệp hội ngành nghề: căn cứ vào chức năng nhiệm vụ phối hợp với Sở Công Thương xây dựng và triển khai thực hiện các chương trình XTTM có liên quan đến của ngành, địa phương, hiệp hội.

Điều 3. Chánh Văn phòng Ủy ban nhân dân Tỉnh, Thủ trưởng các cơ quan chuyên môn thuộc Ủy ban nhân dân Tỉnh, Chủ tịch Ủy ban nhân dân các huyện, thành phố thuộc tỉnh và các cơ quan, đơn vị liên quan chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

Nơi nhận:

- Như điều 3;
- TTrTU, TTrHĐND tỉnh (để b/c);
- Lưu: VT- TH (P2).



Hồ Văn Niên

Phụ lục 1. Kế hoạch chương trình xúc tiến xuất khẩu giai đoạn 2014 – 2016
(Ban hành kèm theo Quyết định số 27/2014/QĐ-UBND ngày 12/12/2014 của Ủy ban nhân dân tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu)

STT	Nội dung chương trình
Quý 4 Năm 2014	
I	Thông tin, giới thiệu, quảng bá
1	Tham gia hội chợ hàng Việt Nam tại Myanmar kết hợp tổ chức đoàn doanh nghiệp khảo sát thị trường
NĂM 2015	
I	Thông tin, giới thiệu, quảng bá
1	Bản tin Công Thương (Mua tin, biên tập, in ấn, phát hành)
3	Trang web (Chi phí: thuê đường truyền ADSL, duy trì tên miền và hosting, nhuận bút, biên tập tin, bài ảnh)
4	Giới thiệu ngành Công Thương Bà Rịa - Vũng Tàu lên chuyên mục Đài Truyền hình của tỉnh
II	Tổ chức khảo sát thị trường và tham gia Hội chợ nước ngoài:
1	Tổ chức đoàn khảo sát thị trường và tham gia hội chợ tổ chức tại Nhật Bản (tiếp thị, quảng bá sản phẩm thủy sản, thép, cơ khí công nghệ cao, vật liệu xây dựng)
2	Tổ chức đoàn khảo sát thị trường Mỹ, Canada và tham gia hội chợ tổ chức tại Mỹ hoặc Canada (tiếp thị, quảng bá sản phẩm thủy sản, gạch men, cơ khí công nghệ cao, tiêu)
3	Tổ chức đoàn khảo sát thị trường Lào, Campuchia hoặc Thái Lan và tham gia hội chợ (tiếp thị, quảng bá sản phẩm từ thủy sản, vật liệu xây dựng, thép)
III	Hội thảo – Tập huấn
1	Hội thảo: “Tìm hiểu thị trường Trung Đông”
2	Hội thảo: “Đẩy mạnh xúc tiến thương mại vào thị trường EU”
3	Tập huấn “Ứng dụng thương mại điện tử dành cho doanh nghiệp”
4	Tập huấn “Giải pháp marketing hiệu quả thời khủng hoảng kinh tế”
5	Tập huấn “Kỹ năng phân tích và dự báo thị trường”
IV	Hoạt động XT khác
NĂM 2016	
I	Thông tin, giới thiệu, quảng bá
1	Bản tin Công Thương (Mua tin, biên tập, in ấn, phát hành)
2	Trang web (Chi phí: thuê đường truyền ADSL, duy trì tên miền và hosting, nhuận bút, biên tập tin, bài ảnh)
3	Giới thiệu ngành Công Thương tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu lên chuyên mục Đài Truyền hình của tỉnh
II	Tổ chức khảo sát thị trường và tham gia Hội chợ nước ngoài:
1	Tổ chức đoàn khảo sát thị trường và tham gia hội chợ tổ chức tại Trung Đông (tiếp thị, quảng bá sản phẩm từ thủy sản, tiêu);
2	Tổ chức đoàn khảo sát thị trường Châu Phi và tham gia hội chợ (tiếp thị, quảng bá sản phẩm từ thủy sản, tiêu, thép, vật liệu xây dựng)

3	Tổ chức đoàn khảo sát thị trường EU và tham gia hội chợ (tiếp thị, quảng bá sản phẩm từ thủy sản, vật liệu xây dựng, thép)
III	Hội thảo – Tập huấn
1	Hội thảo: “Đẩy mạnh xúc tiến thương mại vào thị trường EU”
2	Hội thảo “Đẩy mạnh xúc tiến vào thị trường Mỹ”
3	Tập huấn “Tìm hiểu quy định kinh doanh tại thị trường Châu Phi”
4	Tập huấn “Kỹ năng bán hàng quốc tế”

PHỤ LỤC 2

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CỦA CÁC KHÓA TẬP HUẤN

- *Khóa đào tạo về “Giải pháp marketing hiệu quả thời khủng hoảng kinh tế”*: Khóa học sẽ cung cấp các kiến thức về marketing, bán hàng cho phù hợp với tình hình kinh tế thực tế, cách thức xây dựng kế hoạch marketing trong thời đại mới
- *Khóa đào tạo về “Bồi dưỡng kỹ năng thu thập dữ liệu”*: Khóa học sẽ cung cấp thông tin và công cụ hỗ trợ hiệu quả cho doanh nghiệp trong việc phát triển thị trường, xúc tiến thương mại, góp phần nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế trong điều kiện đổi mới, hội nhập quốc tế.
- *Khóa đào tạo về “Bồi dưỡng kỹ năng phân tích và dự báo thị trường”*: khóa học sẽ cung cấp các kiến thức liên quan đến tổng quan về nghiên cứu thị trường, các hình thức nghiên cứu thị trường, nghiên cứu thị trường trong việc xây dựng chiến lược thị trường, bán hàng và chiến lược kinh doanh. Với những kiến thức này sẽ giúp doanh nghiệp nhận định chính xác thị trường, từ đó sẽ xây dựng kế hoạch kinh doanh phù hợp, góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.
- *Khóa đào tạo về “Kỹ năng bán hàng quốc tế”*: khóa học sẽ cung cấp các kiến thức liên quan đến kỹ năng bán hàng hiệu quả, kỹ năng giao tiếp và trình bày bán hàng thuyết phục, kỹ năng xử lý phản đối trong bán hàng... Với những kiến thức này sẽ giúp cho doanh nghiệp trở thành một đại diện bán hàng chuyên nghiệp, kinh doanh hiệu quả.
- *Khóa đào tạo về “Kỹ năng đàm phán”*: khóa học sẽ cung cấp các kiến thức về kỹ năng đàm phán, các chiến thuật và giải pháp trong đàm phán. Với những kiến thức này sẽ giúp doanh nghiệp tạo dựng niềm tin, phát triển và duy trì mối quan hệ lâu dài với đối tác.
- *Khóa đào tạo về “Xây dựng website”*: khóa học sẽ đào tạo cho người học nắm vững nền tảng căn bản về website, kiến thức căn bản về xây dựng, thiết kế, và quản trị web, các yêu cầu để có được một hệ thống website, nắm được kiến thức quản lý hiệu quả và hợp lý chi phí cho một hay nhiều dự án website. Từ đó, các doanh nghiệp có thể tận dụng thế mạnh này để mở rộng thị trường, khách hàng.

- *Khóa đào tạo về “Giao dịch thương mại điện tử”*: khóa học sẽ trang bị những kiến thức cơ bản về thương mại điện tử, phương pháp để đưa các ứng dụng thương mại điện tử vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, những kỹ năng khai thác hiệu quả nguồn tài nguyên Internet như kỹ năng giao dịch qua mạng, khai thác và xử lý dữ liệu, nguồn thông tin...