ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HÀ NỘI	CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
Số: 2913 /QĐ-UBND	*Hà Nội, ngày 22 tháng 5 năm 2017*

QUYẾT ĐỊNH

Phê duyệt Đề án "Đẩy mạnh xuất khẩu của thành phố Hà Nội thời kỳ hội nhập đến năm 2020, định hướng đến năm 2025".

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HÀ NỘI

Căn cứ Luật Tổ chức Chính quyền địa phương ngày 19/6/2015;

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

Căn cứ Quyết định số 1467/QĐ-TTg ngày 24/8/2015 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án phát triển các thị trường khu vực thời kỳ 2015 - 2020, tầm nhìn đến năm 2030;

Căn cứ Nghị quyết số 05/NQ-HĐND ngày 03/8/2016 của Hội đồng nhân dân thành phố Hà Nội về Kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2016 - 2020 của thành phố Hà Nội;

Căn cứ Nghị quyết số 02/2012/NQ-HĐND ngày 05/4/2012 của Hội đồng nhân dân thành phố Hà Nội về Quy hoạch phát triển thương mại trên địa bàn thành phố Hà Nội đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030;

Căn cứ Quyết định số 2261/QĐ-UBND ngày 25/5/2012 của UBND thành phố Hà Nội phê duyệt Quy hoạch phát triển công nghiệp thành phố Hà Nội đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030.

Căn cứ Quyết định số 2500/QĐ-UBND ngày 10/4/2013 của UBND thành phố Hà Nội ban hành Kế hoạch hành động thực hiện Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2011-2020, định hướng đến năm 2030;

Xét đề nghị của Giám đốc Sở Công Thương tại Tờ trình số 1315/TTr-SCT ngày 27/3/2017,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Phê duyệt Đề án "Đẩy mạnh xuất khẩu của thành phố Hà Nội thời kỳ hội nhập đến năm 2020, định hướng đến năm 2025" *(Đề án kèm theo)*.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực thi hành kể từ ngày ký.

Điều 3. Chánh Văn phòng UBND Thành phố; Giám đốc, Thủ trưởng các Sở, ban, ngành: Kế hoạch và Đầu tư, Công Thương, Tài chính, Khoa học và Công nghệ, Du lịch, Thông tin và Truyền thông, Nông nghiệp và Phát triển nông thôn; Trung tâm Xúc tiến Đầu tư, Thương mại, Du lịch thành phố Hà Nội; Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - Chi nhánh Hà Nội; Cục Hải quan Hà Nội; Cục Thuế thành phố Hà Nội; Ban quản lý các Khu Công nghiệp và Chế xuất Hà Nội; các Hội, Hiệp hội, doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Hà Nội và các đơn vị có liên quan chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

Nơi nhận:
- Như Điều 3;
- Bộ Công Thương;
- TT: Thành ủy, HĐND Thành phố;
- Chủ tịch UBND Thành phố;
- Phó Chủ tịch Nguyễn Doãn Toàn;
- VPUB: PCVP T.V.Dũng, KT, KGVX, TKBT;
- Lưu: VT, KT (h3,v).

11166 (35)

TM. ỦY BAN NHÂN DÂN
KT. CHỦ TỊCH
PHÓ CHỦ TỊCH

Nguyễn Doãn Toản

ỦY BAN NHÂN DÂN
THÀNH PHỐ HÀ NỘI

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

ĐỀ ÁN ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU CỦA THÀNH PHỐ HÀ NỘI THỜI KỲ HỘI NHẬP ĐẾN NĂM 2020, ĐỊNH HƯỚNG ĐẾN 2025

(Ban hành kèm theo Quyết định số 2913/QĐ-UBND ngày 22/5 /2017 của UBND Thành phố)

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết

Giai đoạn 2007 - 2015, bên cạnh những tác động tích cực của sự hội nhập sâu rộng hơn của kinh tế Việt Nam với khu vực và thế giới, là những ảnh hưởng, tác động tiêu cực từ cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, tăng trưởng kinh tế khó khăn, thất nghiệp tăng cao, hoạt động thương mại suy giảm, dòng vốn đầu tư có nhiều biến động, nợ công gia tăng … khiến kinh tế toàn cầu, Việt Nam phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức. Mặc dù vậy, xuất khẩu của Thành phố Hà Nội trong thời gian này vẫn đạt được những thành công nhất định: Cơ cấu thành phần kinh tế tham gia xuất khẩu đang chuyển dịch theo hướng khu vực kinh tế ngoài nhà nước và khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài có xu hướng tăng dần, tỷ trọng của khu vực kinh tế nhà nước giảm dần; Thị trường xuất khẩu được mở rộng, nhiều mặt hàng xuất khẩu đã thâm nhập được những thị trường khó tính, đòi hỏi khắt khe về chất lượng như Nhật Bản, Hàn Quốc, châu Âu, châu Mỹ...; Các nhóm hàng xuất khẩu chủ yếu đều tăng, đặc biệt là hàng công nghiệp.

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động xuất khẩu trên địa bàn Thành phố Hà Nội giai đoạn 2007 - 2015 vẫn còn những khó khăn: Tăng trưởng xuất khẩu bình quân giai đoạn 2011-2015 chỉ đạt 5,3%/năm (thấp hơn chỉ tiêu của HĐND Thành phố đặt ra là 14-15% và thấp hơn nhiều so với cả nước trong cùng giai đoạn); Kim ngạch xuất khẩu qua các năm tăng trưởng không đều; Thương mại phát triển chưa tương xứng với tiềm năng và thế mạnh của Thủ đô; Vai trò các ngành công nghiệp xuất khẩu chủ lực chưa rõ nét, chất lượng nguồn nhân lực và công nghệ chưa phát huy được lợi thế đặc thù của Thủ đô; Kim ngạch xuất khẩu một số mặt hàng cao nhưng giá trị gia tăng tạo còn thấp; Cơ cấu sản phẩm xuất khẩu còn mất cân đối.

Những khó khăn, tồn tại trên bắt nguồn từ những nguyên nhân: Kinh tế thế giới vẫn đang trong giai đoạn khó khăn, tình hình chính trị bất ổn ở nhiều quốc gia, khu vực khiến cho sức mua trên thị trường quốc tế giảm sút, tác động tiêu cực đến kim ngạch xuất khẩu của Hà Nội; Năng suất lao động của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn ở mức thấp so với các nước trong khu vực, trong khi chi phí đầu vào (điện, nước, nhân công, cước phí vận tải,…) ngày càng tăng dẫn đến tăng giá thành sản phẩm và giảm khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu...

Năm 2016, Việt Nam bước vào giai đoạn hội nhập sâu và rộng hơn: ASEAN

hình thành cộng đồng kinh tế khu vực (AEC), một số Hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới đã và sẽ được ký kết như Hiệp định thương mại tự do với Hàn Quốc, với EU, Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP),... Theo đó Việt Nam cũng như các nước sẽ phải cạnh tranh lành mạnh, xóa bỏ độc quyền, 90% dòng thuế xuất nhập khẩu được cắt giảm về 0% theo các lộ trình cam kết...

- Từ những vấn đề nêu trên, để đạt mục tiêu của Thành phố trong giai đoạn 2016 – 2020: tăng trưởng tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) bình quân từ 8,5 - 9%; thu nhập bình quân đầu người từ 140 - 145 triệu đồng/năm và các chỉ tiêu phát triển kinh tế xã hội theo Nghị quyết số 05/NQ-HĐND ngày 03/8/2016 của HĐND Thành phố, việc xây dựng đề án ***"Đẩy mạnh xuất khẩu của Thành phố Hà Nội giai đoạn hội nhập đến năm 2020, định hướng đến 2025"*** có ý nghĩa hết sức quan trọng cả về lý luận và thực tiễn.

Mục tiêu của **Đề án** là nghiên cứu, đánh giá tiềm năng xuất khẩu của Thành phố Hà Nội trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm phát triển xuất khẩu của Thành phố Hà Nội đến năm 2025.

2. Cơ sở pháp lý

- Nghị quyết 15 NQ/TW lần thứ XV đã chỉ rõ: "Xây dựng Hà Nội thành trung tâm xuất nhập khẩu hàng đầu ở khu vực phía Bắc và có vai trò quan trọng của cả nước".

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

- Quyết định số 1467/QĐ-TTg ngày 24/8/2015 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án phát triển các thị trường khu vực thời kỳ 2015 - 2020, tầm nhìn đến năm 2030;

- Quyết định số 2146/QĐ-TTg ngày 01/12/2014 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án Tái cơ cấu ngành công thương phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa và phát triển bền vững giai đoạn đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030;

- Quyết định số 1081/QĐ-TTg ngày 06/7/2011 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế xã hội Thành phố Hà Nội đến năm 2020, định hướng đến năm 2030;

- Nghị quyết Đại hội Đại biểu lần thứ XVI Đảng bộ thành phố Hà Nội nhiệm kỳ 2015-2020;

- Nghị quyết số 05/NQ-HĐND ngày 03/8/2016 của HĐND thành phố Hà Nội về kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2016-2020 của Thành phố

- Quyết định số 2757/QĐ-UBND ngày 20/6/2012 phê duyệt Quy hoạch phát triển thương mại thành phố Hà Nội đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030;

- Quyết định số 2261/QĐ-UBND ngày 25/5/2012 phê duyệt Quy hoạch phát triển công nghiệp Thành phố Hà Nội đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030;

- Kế hoạch hành động của Thành phố thực hiện Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa thời kỳ 2011 - 2020, định hướng đến năm 2030;

- Kế hoạch số 61/KH-UBND của UBND thành phố Hà Nội, ngày 24/2/2015 về việc thực hiện Nghị quyết 49/NQ-CP ngày 10/7/2014 của Chính phủ về một số chủ trương, chính sách lớn để nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững khi Việt Nam là thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới;

3. Đối tượng, phạm vi thực hiện của Đề án:

- Đối tượng: Xuất khẩu hàng hóa của Thành phố Hà Nội trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.

- Phạm vi:

+ Về không gian: các hội, hiệp hội, doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hà Nội, các ngành/lĩnh vực do Hà Nội quản lý.

+ Về thời gian: đánh giá thực trạng xuất khẩu hàng hóa của Thành phố thời kỳ hội nhập 2007 - 2015, có so sánh với thời kỳ đổi mới. Các giải pháp đề xuất cho thời kỳ 2017-2025.

PHẦN I
PHÂN TÍCH ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA THÀNH PHỐ HÀ NỘI THỜI KỲ HỘI NHẬP 2007 - 2015

1.1. Tổng quan phát triển kinh tế - xã hội Thành phố Hà Nội thời kỳ hội nhập 2007 - 2015

Giai đoạn 2007 - 2010: Kinh tế Việt Nam nói chung và Hà Nội nói riêng chịu ảnh hưởng khá nặng nề của suy thoái kinh tế thế giới, tình hình sản xuất kinh doanh và đời sống có nhiều biến động bất thường (dịch bệnh, suy giảm nhập khẩu toàn cầu, tiêu thụ và đầu tư giảm sút...). Tuy nhiên, Thành phố đã có những chủ trương, chính sách kịp thời nên kinh tế Hà Nội duy trì được tốc độ tăng trưởng khá.

Tăng trưởng GDP của Thành phố Hà Nội trong giai đoạn 2007 - 2010 đạt bình quân 10,38%/năm; trong đó, ngành dịch vụ tăng 10,71%, công nghiệp - xây dựng tăng 11,32%, nông nghiệp tăng 2,85%. Cơ cấu ngành kinh tế Thành phố chuyển dịch theo hướng tích cực, tăng tỷ trọng ngành dịch vụ, công nghiệp - xây dựng, giảm tỷ trọng ngành nông nghiệp.

Giai đoạn 2011 - 2015: Dù ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu, kinh tế của thành phố Hà Nội vẫn tăng ở mức 8,5 - 10,7%. Tính chung cả giai đoạn, tăng trưởng kinh tế của Thành phố đạt bình quân 9,24%/năm, cao hơn tốc độ tăng trưởng bình quân của cả nước (đạt 5,91%/năm) trong cùng giai đoạn, tuy nhiên thấp hơn tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2007-2010.

Tổng sản phẩm trên địa bàn thành phố Hà Nội - GRDP (tính theo giá so sánh năm 2010) tăng từ 271.983 tỷ đồng năm 2011 lên 382.200 tỷ đồng năm 2015, tương ứng tăng 1,41 lần. Tăng trưởng kinh tế của thành phố đóng góp ngày càng nhiều vào tăng trưởng kinh tế của cả nước, từ 11,86% năm 2011 lên 12,98% năm 2014 và 13,29% năm 2015. Bình quân trong giai đoạn 2011 - 2015, tỷ lệ tổng sản phẩm trên địa bàn thành phố Hà Nội so với cả nước đạt 12,61%,

cao hơn tỷ lệ này giai đoạn 2006 - 2010 ở mức 10,34%.

1.2. Đánh giá thực trạng hoạt động xuất khẩu của Hà Nội thời kỳ hội nhập 2007 - 2015

1.2.1. Thực trạng hoạt động xuất khẩu

1.2.1.1. Quy mô và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu

Bảng Kim ngạch xuất khẩu trên địa bàn thành phố Hà Nội và cả nước

Đơn vị: Triệu USD, %

Năm	2011	2012	2013	2014	2015	2011-2015
1. Xuất khẩu của Hà Nội						
Kim ngạch	9.782	9.813	9.913	11.069	10.475	
Tăng trưởng	*20,63*	*0,32*	*1,02*	*11,68*	*-5,4*	***5,3***
2. Xuất khẩu cả nước						
Kim ngạch	96.906	114.529	132.033	150.217	162.400	
Tăng trưởng	*34,15*	*18,19*	*15,28*	*13,77*	*8,11*	***10,9***
3. **XK Hà Nội/cả nước**	*10,09*	*8,57*	*7,51*	*7,37*	*6,5*	***8,10***

1.2.1.2. Chuyển dịch cơ cấu thành phần kinh tế tham gia xuất khẩu:

Bảng Cơ cấu thành phần tham gia xuất khẩu trên địa bàn thành phố Hà Nội

Đơn vị: Triệu USD, %

	2011	2012	2013	2014	2015	2011-2015
Tổng KNXK	***9782***	***9813***	***9913***	***11069***	***10475***	***5.25***
Chia ra						
Kinh tế nhà nước	*3922*	*3390*	*3153*	*3472*	*2670*	-
Tăng trưởng	19,61	-13,56	-6,99	10,10	-23,10	-4,03
Tỷ trọng	40,09	34,55	31,81	31,37	25,48	-
KT ngoài nhà nước	*1941*	*1680*	*1852*	*2240*	*2584*	-
Tăng trưởng	61,75	-13,45	10,24	21,00	15,36	16,59
Tỷ trọng	19,84	17,12	18.68	20,24	24,67	-
Khu vực có vốn FDI	*3919*	*4743*	*4908*	*5357*	*5221*	-
Tăng trưởng	7,96	21.03	3,48	9,10	-2,54	7,53
Tỷ trọng	40,07	48,33	49,51	48,39	49,84	-

Hoạt động xuất khẩu trên địa bàn Thành phố trong thời gian qua đã thu hút

nhiều thành phần kinh tế tham gia, bao gồm khu vực kinh tế nhà nước, khu vực kinh tế ngoài nhà nước và khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài. Hiện nay trên địa bàn thành phố Hà Nội có trên 2.500 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu. Tuy nhiên, cơ cấu thành phần kinh tế tham gia xuất khẩu trên địa bàn Thành phố đang chuyển dịch theo hướng tăng dần tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài và giảm dần tỷ trọng của khu vực kinh tế nhà nước.

Điều đó cho thấy, môi trường sản xuất, kinh doanh trên địa bàn Thành phố ngày càng được cải thiện, qua đó thu hút, hấp dẫn nhiều thành phần kinh tế tham gia, đặc biệt là thành phần kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài. Do đó, khu vực kinh tế ngoài nhà nước, đặc biệt là khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài đang có vai trò chủ đạo đối với hoạt động xuất khẩu trên địa bàn Thành phố.

1.2.1.3. Chuyển dịch cơ cấu nhóm ngành hàng xuất khẩu chủ yếu

Bảng Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Hà Nội giai đoạn 2011 - 2015

Đơn vị: Triệu USD, %

TT		2011	2012	2013	2014	2015	2011-2015
	Tổng kim ngạch XK	**9782**	**9813**	**9913**	**11069**	**10475**	-
	Tăng trưởng	*20.63*	*0.32*	*1.02*	*11.66*	*-5.37*	*5.25*
1	***Hàng dệt may***	***1083***	***1053***	***1310***	***1473***	***1635***	-
	Tăng trưởng	*10.17*	*-2.77*	*24.41*	*12.44*	*11.0*	*10.70*
	Tỷ lệ	*11.07*	*10.73*	*13.21*	*13.31*	*15.61*	-
2	***LK máy tính và thiết bị ngoại vi***	***1553***	***1850***	***1830***	***1574***	***1439***	-
	Tăng trưởng	*4.09*	*19.12*	*-1.08*	*-13.99*	*-8.58*	*-0.72*
	Tỷ lệ	*15.88*	*18.85*	*18.46*	*14.22*	*13.74*	-
3	***Nông, lâm, thủy sản***	***1030***	***1117***	***1127***	***1256***	***1257***	-
	Tăng trưởng	*9.11*	*8.45*	*0.90*	*11.45*	*0.08*	*5.90*
	Tỷ lệ	*10.53*	*11.38*	*11.37*	*11.35*	*12.00*	-
4	***Hàng điện tử***	***300***	***355***	***283***	***650***	***572***	-
	Tăng trưởng	*1.69*	*18.33*	*-20.28*	*129.68*	*-12.00*	*14.16*
	Tỷ lệ	*3.07*	*3.62*	*2.85*	*5.87*	*5.46*	-
5	***Xăng dầu (tạm nhập, tái xuất)***	***1602***	***1235***	***777***	***760***	***533***	-
	Tăng trưởng	*79.2*	*-22.91*	*-37.09*	*-2.19*	*-29.87*	*-9.83*
	Tỷ lệ	*16.4*	*12.59*	*7.84*	*6.87*	*5.09*	-
6	***Thủy tinh & các SP từ thủy tinh***	***289***	***343***	***283***	***345***	***362***	-
	Tăng trưởng	*-4.00*	*18.69*	*-17.49*	*21.91*	*4.93*	*3.76*
	Tỷ lệ	*2.95*	*3.50*	*2.85*	*3.12*	*3.46*	-

7	**Giày dép các loại và SP từ da**	**200**	**191**	**183**	**249**	**242**	**-**
	Tăng trưởng	*9.29*	*-4.50*	*-4.19*	*36.07*	*-2.81*	*5.75*
	Tỷ lệ	*2.04*	*1.95*	*1.85*	*2.25*	*2.31*	*-*
8	**Thủ công mỹ nghệ**	**122**	**150**	**170**	**189**	**175**	**-**
	Tăng trưởng	*17.31*	*22.95*	*13.33*	*11.18*	*-7.41*	*10.97*
	Tỷ lệ	*1.25*	*1.53*	*1.71*	*1.71*	*1.67*	*-*
9	**Than đá**	**281**	**185**	**102**	**103**	***33***	**-**
	Tăng trưởng	*-3.4*	*-34.16*	*-44.86*	*0.98*	*-67.96*	*-35.29*
	Tỷ lệ	*2.87*	*1.89*	*1.03*	*0.93*	0.32	*-*
10	**Dây điện và cáp điện**	**220**	**128**	**114**	**111**	***90***	**-**
	Tăng trưởng	*25.00*	*-41.82*	*-10.94*	*-2.63*	*-18.92*	*-12.55*
	Tỷ lệ	*2.25*	*1.30*	*1.15*	*1.00*	*0.86*	*-*
11	**Hàng khác**	**3102**	**3206**	**3734**	**4359**	**4137**	**-**
	Tăng trưởng	*26.8*	*3.35*	*16.47*	*16.74*	*-5.09*	*11.08*
	Tỷ lệ	*31.71*	*32.67*	*37.67*	*39.38*	*39.49*	*-*

1.2.1.4. Chuyển dịch cơ cấu thị trường xuất khẩu:

Một số thị trường xuất khẩu lớn của Hà Nội xếp theo thứ tự bao gồm:

- Thị trường ASEAN: Kim ngạch xuất khẩu sang ASEAN luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Thành phố. Dù tỷ trọng giảm xuống 16,9% năm 2015, đây vẫn là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Hà Nội. Tăng trưởng bình quân của thị trường này là 2,8%/năm và không ổn định

- Thị trường Trung Quốc: Trong ba năm trở lại đây, kim ngạch xuất khẩu sang thị trường này giảm xuống thấp hơn kim ngạch xuất khẩu sang Hoa Kỳ và EU, từ vị trí thứ 2 năm 2011 xuống vị trí thứ 4 năm 2015. Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu ở mức 12,4 - 17,3%, tăng trưởng không ổn định. Năm 2015, kim ngạch xuất khẩu sang thị trường này tăng chậm lại, cộng thêm mức tăng trưởng âm hai năm liên tiếp 2012 và 2013 nên tính chung cả giai đoạn, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu sang Trung Quốc vẫn ở mức 2,7%/năm.

- Thị trường EU: EU là khu vực thị trường xuất khẩu lớn thứ ba của Hà Nội, chiếm tỷ trọng từ 11,7 – 14,5%. Thị trường này tăng trưởng ổn định trong 4 năm đầu 2011-2014. Năm 2015, kim ngạch xuất khẩu sang thị trường này tuy giảm 3,7% nhưng cả giai đoạn vẫn tăng khá, ở mức 8,2%/năm.

- Thị trường Nhật Bản: Đây là khu vực thị trường xuất khẩu lớn thứ năm của Thành phố, kim ngạch xuất khẩu chiếm tỷ trọng từ 11,2 - 12,8%. Thị trường này tăng trưởng ổn định trong 4 năm đầu 2011-2014, nhưng giảm nhẹ năm 2015 (-4%). Bình quân cả giai đoạn, thị trường Nhật Bản tăng 7%/năm.

- Thị trường Hoa Kỳ: Là thị trường phát triển mạnh nhất và ổn định nhất của Hà Nội trong 5 năm qua. Từ vị trí là thị trường thứ 5 năm 2011 (chỉ chiếm tỷ trọng

8,9%), Hoa Kỳ trở thành thị trường lớn thứ 2 vào năm 2015 (tỷ trọng 16,1%), chỉ sau ASEAN. Thị trường này liên tục tăng trưởng, đạt bình quân 12,3%/năm

1.2.1.5. Đánh giá về khả năng cạnh tranh một số nhóm sản phẩm xuất khẩu của Thành phố Hà Nội giai đoạn 2007 - 2015

Trên cơ sở tham khảo kết quả nghiên cứu của đề tài "*Đánh giá tiềm năng xuất khẩu trên địa bàn thành phố Hà Nội*" (Cục Xúc tiến thương mại - Bộ Công Thương thực hiện), khả năng cạnh tranh của một số nhóm sản phẩm xuất khẩu của Thành phố được đánh giá như sau:.

(1) Đối với nhóm hàng điện tử, linh kiện máy tính và thiết bị ngoại vi:

- *Chất lượng sản phẩm xuất khẩu so với tiêu chuẩn quốc tế:* Nhìn chung ở mức trung bình thấp.

- *Năng suất lao động so với các nhà xuất khẩu chính trên thế giới và trong khu vực:* Mức trung bình thấp.

- *Chi phí lao động:* Chi phí nhân công của Hà Nội thấp hơn khoảng 35 - 45% so với ở các thành phố lớn của Trung Quốc và thấp hơn khoảng 35% so với Thái Lan; ở mức thấp so với các nhà xuất khẩu chính trong khu vực và ở mức trung bình thấp so với các nhà xuất khẩu chính trên thế giới.

- *Chi phí sản xuất:* Chi phí sản xuất hàng xuất khẩu thường thấp hơn so với các nước trong khu vực do lợi thế về chi phí nhân công. Tuy nhiên, nếu tính theo tỷ lệ tương đối trong tổng chi phí sản xuất ra sản phẩm cuối cùng thì yếu tố chi phí sản xuất thấp này chỉ có ý nghĩa hạn chế do phần giá trị gia tăng trong nước đạt tỷ lệ thấp (5 - 10%). Việc lựa chọn Hà Nội làm cơ sở lắp ráp bên cạnh yếu tố chi phí rẻ tương đối còn có yếu tố tiếp cận thị trường khu vực.

- *Tình trạng công nghệ sử dụng:* Quy trình công nghệ lạc hậu từ 10 đến 20 năm so với thế giới là một trong những nhân tố chính hạn chế khả năng tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu của doanh nghiệp Hà Nội. Hiện nay, những công đoạn sản xuất có công nghệ cao đều được thực hiện ở nước ngoài hoặc do các doanh nghiệp FDI thực hiện. Do vậy, công nghệ trong ngành công nghiệp điện tử ở Hà Nội xét trên khía cạnh điều kiện cung nội địa chỉ được đánh giá ở mức trung bình thấp.

- *Chi phí hạ tầng cơ sở*: Đây là yếu tố nhận được nhiều ý kiến trái chiều. Có nhiều ý kiến cho rằng, chất lượng cơ sở hạ tầng của Hà Nội hiện nay ở mức trung bình, chi phí chung được đánh giá ở mức vừa phải. Đây được coi là một trong những điểm mạnh của Thủ đô trong việc thúc đẩy hoạt động xuất khẩu.

- *Công nghiệp hỗ trợ:* Công nghiệp hỗ trợ cho ngành điện, điện tử chưa phát triển. Tỉ lệ sử dụng nguyên vật liệu điện tử trong nước chỉ đạt khoảng 10-15% tùy theo sản phẩm. Do vậy, hầu hết các loại vật liệu điện tử và linh kiện cơ bản phục vụ sản xuất, xuất khẩu đều phải nhập khẩu.

(2) Đối với nhóm hàng dệt may:

- *Chất lượng sản phẩm xuất khẩu so với tiêu chuẩn quốc tế:* Nhìn chung chất lượng sản phẩm của các doanh nghiệp của ngành dệt may ở mức tương đối cao, được đánh giá tích cực hơn so với các nước gia công xuất khẩu khác.

- *Năng suất lao động:* Ở mức tương đối cao so với các nhà xuất khẩu chính

trong khu vực và trung bình thấp so với các nhà xuất khẩu chính trên thế giới. Hà Nội có lợi thế tương đối về tay nghề may, chi phí nhân công và lực lượng lao động nữ trẻ. Đây là ngành giải quyết việc làm nhiều nhất Hà Nội hiện nay.

- *Chi phí lao động:* Ở mức trung bình so với các nhà xuất khẩu chính trong khu vực và trên thế giới.

- *Chi phí sản xuất:* Chi phí nguyên phụ liệu trong ngành dệt may chiếm trung bình khoảng 60% tổng chi phí sản xuất (trong đó có tới 80% nguyên phụ liệu nhập khẩu) là nguyên nhân chính làm tăng chi phí sản xuất. Chi phí sản xuất của các doanh nghiệp dệt may tại Hà Nội ở mức trung bình cao so với các nhà xuất khẩu chính trong khu vực và trên thế giới.

- *Tình trạng công nghệ sử dụng:* Trình độ công nghệ tương đối phát triển ở những doanh nghiệp may xuất khẩu lớn, tuy nhiên lại hạn chế ở các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tình trạng công nghệ sử dụng tại các doanh nghiệp dệt may trên địa bàn Hà Nội nhìn chung được đánh giá ở mức trung bình thấp so với các nhà xuất khẩu chính trên thế giới và trung bình cao so với các nhà xuất khẩu chính trong khu vực.

- *Chi phí và chất lượng cơ sở hạ tầng* của Hà Nội ở mức trung bình.

- *Công nghiệp hỗ trợ:* Ở mức trung bình và trung bình thấp. Cho tới nay, Việt Nam vẫn phải nhập khẩu bông, xơ để phục vụ cho ngành dệt trong nước. Đối với sản xuất hàng xuất khẩu, trước đây phải nhập khẩu khoảng 80% nguyên phụ liệu, đến nay tỷ lệ nội địa hóa đã tăng lên khoảng 48%[1].

(3) Đối với nhóm hàng thủ công mỹ nghệ:

- *Chất lượng sản phẩm xuất khẩu so với tiêu chuẩn quốc tế:* Nhìn chung ở mức tương đối cao.

- *Năng suất lao động:* Được đánh giá ở mức tương đối cao so với các nhà xuất khẩu chính trong khu vực và trung bình thấp so với các nhà xuất khẩu chính trên thế giới.

- *Chi phí lao động:* Ở mức thấp so với các nhà xuất khẩu chính trên thế giới và mức trung bình so với các nhà xuất khẩu chính trong khu vực.

- *Chi phí sản xuất:* Ở mức tương đối thấp so với các nhà xuất khẩu chính trên thế giới và mức trung bình so với các nhà xuất khẩu chính trong khu vực.

- *Tình trạng công nghệ sử dụng:* Ở mức trung bình thấp so với các nhà xuất khẩu chính trên thế giới.

- *Chi phí và chất lượng cơ sở hạ tầng*: Ở mức trung bình.

- *Công nghiệp hỗ trợ:* Ở mức trung bình cao.

Kết quả tính toán, số liệu cho thấy, một số mặt hàng của Thành phố Hà Nội có thành tích xuất khẩu và nhu cầu thế giới cao là máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện, sản phẩm dệt, may; giầy dép các loại; nguyên phụ liệu dệt, may, da giày; Sản phẩm túi xách, ví, vali, mũ và ô dù tuy nhu cầu thế giới lớn nhưng thành tích xuất khẩu của các doanh nghiệp của Hà Nội chưa tốt.

---

[1] Vitas (2013)

1.2.2. Chính sách phát triển, thúc đẩy xuất khẩu của Thành phố Hà Nội thời kỳ hội nhập 2007 - 2015

(i) Xây dựng, triển khai các chính sách hỗ trợ hoạt động xuất khẩu:

- Thành phố đã ban hành và thực hiện Quy chế hỗ trợ các doanh nghiệp trên địa bàn quản lý và phát triển thương hiệu năm 2012.

- Thông qua Chương trình xúc tiến thương mại hàng năm, Thành phố đã tích cực hỗ trợ doanh nghiệp trong việc mở rộng thị trường, đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu thông qua:

+ Chương trình Xúc tiến thương mại cho các làng nghề: Đã hỗ trợ thuê chuyên gia trong và ngoài nước tư vấn thiết kế sản phẩm cho 139 lượt doanh nghiệp, cơ sở làng nghề, tư vấn thiết kế tạo ra gần 1.000 sản phẩm phù hợp với thị hiếu và nhu cầu của khách hàng trong và ngoài nước; Tổ chức Triển lãm "Mỗi làng một sản phẩm - OVOP Việt Nam" và Hội chợ Quà tặng hàng TCMN - Hanoi Gift Show.

+ Tổ chức các Triển lãm ngành công nghiệp chế tạo tại Hà Nội: Triển lãm quốc tế về Chế tạo Phụ tùng Công nghiệp Việt Nam; Triển lãm Công nghiệp hỗ trợ Việt Nam - Nhật Bản; Triển lãm Sản phẩm Công nghiệp hỗ trợ Việt Nam; Tham gia Triển lãm Thailand Manufacturing Expo tại Thái lan.

- Giới thiệu các địa điểm kêu gọi đầu tư nước ngoài trong các lĩnh vực: hội chợ triển lãm, trung tâm bán buôn bán lẻ, khu công nghệ cao, trung tâm tiếp vận Logistics…

- Đẩy mạnh hỗ trợ tín dụng cho các doanh nghiệp xuất khẩu: Điều chỉnh trần lãi suất huy động theo hướng giảm dần (từ gần 14%/năm trong năm 2011 chỉ còn 6%/năm vào năm 2015); Nhiều Ngân hàng thương mại đã áp dụng những gói sản phẩm tín dụng cho các đối tượng ưu tiên với mức lãi suất cho vay 6 - 8%/năm. Triển khai chương trình kết nối Ngân hàng - Doanh nghiệp để tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp trong việc tiếp cận vốn ngân hàng.

(ii) Cải cách thủ tục hành chính:

- Các Sở, ban, ngành của Thành phố đã tích cực triển khai công tác cải cách thủ tục hành chính, tiến hành rà soát, đơn giản hóa thủ tục hành chính, công khai thủ tục trên website của các đơn vị, triển khai tốt công tác tiếp nhận và trả hồ sơ theo cơ chế một cửa, một cửa liên thông; giải quyết thủ tục hành chính theo quy trình ISO; rà soát và bãi bỏ gần 50 thủ tục hành chính thuộc các lĩnh vực thuế, tài nguyên môi trường, tạo thuận lợi và đơn giản hóa thủ tục hành chính cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trên địa bàn Thành phố.

- Hiện đại hóa quản lý thu ngân sách liên ngành giữa các cơ quan thuế - kho bạc - hải quan - tài chính và ủy nhiệm thu thuế qua các ngân hàng thương mại, kết nối trao đổi dữ liệu với các kho bạc Nhà nước của 30 quận, huyện và nhiều điểm giao dịch thuộc 14 ngân hàng thương mại thực hiện thu thuế. Cục Thuế Hà Nội đã giảm hàng trăm giờ thực hiện thủ tục hành chính về thuế, riêng với thời hạn giải quyết đối với trường hợp "kiểm tra trước, hoàn thuế sau" từ 60 ngày còn 40 ngày và trường hợp "hoàn thuế trước, kiểm tra sau" từ 15 ngày làm việc xuống còn 6 ngày làm việc. Cục Hải quan đẩy mạnh thực hiện hải quan điện tử, rút ngắn thời

gian thông quan, triển khai Hệ thống thông quan tự động và một cửa quốc gia (VNACCS/VCIS) từ ngày 01/4/2014. Đến cuối năm 2015 đã ứng dụng hệ thống VNACCS/VCIS với trên 99% số tờ khai phát sinh làm thủ tục qua các cửa khẩu của Cục với giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu chiếm 99,4% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu.

- Ban Quản lý các khu công nghiệp và chế xuất Hà Nội đã thực hiện cấp 12 loại giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa ưu đãi trên hệ thống chứng nhận xuất xứ điện tử cấp độ 3 (Ecosys) luôn đảm bảo về thời gian (trong vòng 2h), đúng quy trình và được sự đánh giá cao của doanh nghiệp.

(iii) Chính sách hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp xuất khẩu:

Thành phố ban hành và triển khai Kế hoạch nâng cao chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh của Thành phố Hà Nội (PCI) giai đoạn 2011-2015; Kế hoạch hành động triển khai Nghị quyết số 19/NQ-CP ngày 18/3/2014 của Chính phủ về những nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia.

(iv) Chính sách hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh cho các sản phẩm xuất khẩu:

- Thành phố đã ban hành và tổ chức triển khai Chương trình về phát triển sản phẩm công nghiệp chủ lực, Chương trình hành động về hỗ trợ sản xuất sản phẩm công nghiệp mũi nhọn công nghệ cao trên địa bàn Thành phố giai đoạn 2011 – 2015; Quy định một số chính sách phát triển công nghiệp hỗ trợ trên địa bàn Thành phố Hà Nội giai đoạn 2014 – 2015.

(v) Triển khai các dự án hạ tầng, công nghệ phục vụ hoạt động kinh doanh, xuất khẩu:

- Thành phố thường xuyên chỉ đạo, đôn đốc quan tâm đến việc triển khai các dự án đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ kinh doanh, xuất khẩu: Dự án Khu công viên công nghệ thông tin, các Khu công nghiệp: hỗ trợ Nam Hà Nội, Nội Bài, Quang Minh, Phú Nghĩa, Thạch Thất - Quốc Oai, Nam Thăng Long; Đầu tư nâng cấp 02 sàn giao dịch việc làm; xây dựng 02 điểm giới thiệu, quảng bá sản phẩm nông nghiệp của nông dân, từng bước hình thành chuỗi cung cấp hàng nông sản chất lượng cao.

- Hoạt động khoa học - công nghệ được quan tâm đẩy mạnh với các chương trình nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm, tạo ra các sản phẩm có sức cạnh tranh thông qua việc hướng dẫn, hỗ trợ doanh nghiệp chuyển giao công nghệ, xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO được tích cực triển khai: Tăng cường liên kết chặt chẽ giữa các cơ quan nghiên cứu, thiết kế công nghệ và doanh nghiệp: Đẩy mạnh phát triển thị trường khoa học và công nghệ thông qua việc thực hiện đồng bộ 4 nhóm giải pháp lớn nhằm phát triển thị trường khoa học và công nghệ, đó là: Kích cung, kích cầu, phát triển hoạt động tư vấn, môi giới, dịch vụ trong giao dịch mua bán công nghệ và hoàn thiện cơ chế chính sách; Tổ chức các chợ công nghệ và thiết bị (Techmart), các chợ kết nối cung cầu (Techdemo),... Chú trọng đầu tư phát triển các Khu công nghiệp, công nghệ cao: mô hình thành

phố khoa học với đầy đủ các dịch vụ tiện ích và những khu chức năng chính, để đẩy mạnh quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa nền kinh tế Hà Nội và cả nước.

(vi). Điều chỉnh chiến lược và quy hoạch phát triển các ngành sản xuất (công nghiệp, nông nghiệp) nhằm phát huy lợi thế so sánh, các sản phẩm có giá trị gia tăng cao; các nguyên liệu, sản phẩm trong nước cạnh tranh được với nguyên liệu, sản phẩm nhập khẩu; phát triển một số ngành công nghiệp then chốt có lợi thế.

- Về công nghiệp: ban hành Quy hoạch phát triển công nghiệp thành phố Hà Nội đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030; Quy hoạch phát triển nghề, làng nghề thành phố Hà Nội đến 2020, định hướng đến năm 2030; Đề án bảo tồn và phát triển nghề, làng nghề Hà Nội giai đoạn từ năm 2010-2020; Quy hoạch phát triển điện lực thành phố Hà Nội giai đoạn 2011-2015, có xét đến 2020;

- Về thương mại: ban hành Quy hoạch tổng thể phát triển thương mại Thành phố Hà Nội đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030;

- Về nông nghiệp: ban hành Quy hoạch phát triển nông nghiệp Hà Nội đến 2020, định hướng đến năm 2030; Quy hoạch phát triển chăn nuôi Hà Nội đến 2020, định hướng đến năm 2030; Quy hoạch thủy sản thành phố Hà Nội đến năm 2020, định hướng đến năm 2030.

1.3. Đánh giá chung:

1.3.1. Thành tựu:

- Các doanh nghiệp xuất khẩu trên địa bàn thành phố Hà Nội đã đạt được những kết quả tích cực trong việc mở rộng và phát triển thị trường xuất khẩu, kim ngạch xuất khẩu năm 2015, tăng gấp 1,07 lần năm 2011 (9782 triệu USD).

- Chủ thể tham gia xuất khẩu không ngừng được mở rộng và hoạt động ngày càng hiệu quả, đặc biệt là khu vực kinh tế tư nhân và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài do môi trường sản xuất, kinh doanh trên địa bàn Thành phố ngày càng được cải thiện, qua đó thu hút, hấp dẫn nhiều thành phần kinh tế tham gia.

- Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu đã có sự chuyển biến tích cực theo hướng tăng tỷ trọng hàng sản xuất công nghiệp, giảm tỷ trọng xuất khẩu hàng thô và sơ chế.

- Thành phố đã quan tâm ban hành và triển khai đồng bộ nhiều chính sách hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp, đem lại hiệu quả nhất định trong việc khuyến khích xuất khẩu trong thời kỳ hội nhập kể từ sau khi Việt Nam gia nhập WTO đến nay.

- Doanh nghiệp của Hà Nội đã chú ý hơn và xác định được vai trò của dịch vụ sau bán hàng, coi đó như một hướng phát triển chiến lược. Các hoạt động sau bán hàng đã được doanh nghiệp quan tâm, và xử lý các vấn đề phát sinh liên quan đến sản phẩm, qua đó đảm bảo sự hài lòng của các nhà nhập khẩu, các khách hàng trong tiêu dùng sản phẩm của doanh nghiệp. Doanh nghiệp xuất khẩu của Hà Nội đã quan tâm đến việc duy trì quan hệ khách hàng, đào tạo nhân viên về tầm quan trọng của việc xử lý các vấn đề phát sinh sau khi mua hàng,…

1.3.2. Một số tồn tại, hạn chế:

- Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu chưa cao và thiếu tính bền vững, không đạt

chỉ tiêu kế hoạch đề ra; chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa diễn ra còn chậm; tăng trưởng xuất khẩu vẫn chủ yếu là tăng trưởng theo chiều rộng, trong đó, hàng hóa sử dụng tài nguyên thiên nhiên và sức lao động giản đơn vẫn chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu hàng xuất khẩu; tăng trưởng xuất khẩu theo chiều sâu còn hạn chế, chưa tạo ra được những mặt hàng chủ lực; có giá trị gia tăng cao và giá trị nội địa lớn.

- Quy mô xuất khẩu nhỏ, chưa tương xứng với tiềm năng và vị thế của Thủ đô. Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của Hà Nội so với cả nước ngày càng giảm do tăng trưởng xuất khẩu luôn thấp hơn so với cả nước.

- Chủng loại hàng hóa xuất khẩu còn đơn điệu, ít xuất hiện những mặt hàng mới có đóng góp kim ngạch lớn; các mặt hàng có giá trị gia tăng cao chiếm tỷ trọng thấp (kim ngạch xuất khẩu vẫn phụ thuộc vào các mặt hàng nông sản xuất khẩu thô là chủ yếu, trong khi các mặt hàng công nghiệp như dệt may, da giày, điện tử và linh kiện máy tính... phần lớn vẫn mang tính gia công, lắp ráp).

- Dịch vụ Logistics của Thành phố trong thời gian qua đã hình thành nhưng phát triển còn nhiều yếu kém, các dịch vụ cung cấp cho khách hàng chưa tổng thể mà mới chủ yếu dừng ở khâu vận chuyển hàng hóa, dẫn đến việc tăng chi phí, giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp Hà Nội còn nhỏ về quy mô, chưa chủ động và nhiều hạn chế trong nâng cao năng lực cạnh tranh như: kém về kiến thức hội nhập và kinh nghiệm kinh doanh thương mại quốc tế, chưa có chiến lược kinh doanh, xuất khẩu dài hạn; ít chịu liên kết, hợp tác trong công việc, nhiều khi còn cạnh tranh nhau thiếu lành mạnh. Năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu thấp và dễ bị tổn thương bởi các cú sốc của thị trường thế giới; xuất khẩu phụ thuộc lớn vào các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, trong khi năng lực tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của hàng hóa và doanh nghiệp còn yếu dẫn đến hiệu quả xuất khẩu còn thấp.

1.3.3. Nguyên nhân khách quan:

- Kinh tế thế giới vẫn đang trong giai đoạn khó khăn, kể cả các nước có nền kinh tế phát triển như EU, Nhật Bản và Hoa Kỳ; thêm vào đó, tình hình bất ổn chính trị ở nhiều quốc gia, khu vực đã dẫn đến sức mua trên thị trường quốc tế giảm sút và tác động tiêu cực đến kim ngạch xuất khẩu của Hà Nội.

- Đối với từng nhóm hàng xuất khẩu có những lý do riêng hạn chế tăng trưởng xuất khẩu, ví dụ: Tăng trưởng xuất khẩu của nhóm hàng nông, lâm, thủy sản (chiếm tỷ trọng bình quân 10,83%) không cao (bình quân 3,5%) do phải chịu các tác động từ môi trường kinh doanh quốc tế: giá thị trường các mặt hàng gạo, hạt tiêu, cà phê giảm; mặt hàng gạo bị cạnh tranh mạnh mẽ từ Pakistan, Ấn Độ và Mi-an-ma; các doanh nghiệp trong nước phải cạnh tranh gay gắt với những doanh nghiệp nước ngoài tham gia thu mua cà phê trên thị trường,... Nhóm hàng xăng dầu (tạm nhập, tái xuất) phụ thuộc rất lớn vào giá thị trường thế giới, chịu ảnh hưởng của đợt giảm giá những tháng cuối năm 2014, đầu năm 2015 (gần 40%) và bị mất một nửa thị phần ở Campuchia và Trung Quốc từ năm 2013 cho Singapore, dẫn đến kim ngạch xuất khẩu xăng dầu giảm mạnh, từ tỷ trọng gần 14,59% năm 2011 xuống còn 5,31% năm 2015 trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Thành phố.

- Khi Việt Nam hội nhập sâu rộng, ngày càng xuất hiện nhiều rào cản thương mại mới tinh vi hơn, trong khi khả năng đáp ứng các quy định, tiêu chuẩn ngày càng cao về chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn môi trường xã hội... của các doanh nghiệp nhìn chung còn nhiều hạn chế đã ảnh hưởng đến tăng trưởng xuất khẩu

1.3.4. Nguyên nhân chủ quan:

- Công tác dự báo thị trường, xây dựng định hướng xuất khẩu còn hạn chế. Công tác dự báo về những thay đổi của thị trường xuất khẩu nhìn chung chưa tốt, thiếu chủ động và chưa sát với diễn biến phức tạp của tình hình trong nước và thế giới, do đó không đưa ra những thông tin dự báo kịp thời để các doanh nghiệp chủ động có giải pháp ứng phó, nhất là đối với ngành hàng nông sản, thủy sản do giá cả những mặt hàng này thường biến động nhiều trên thị trường thế giới.

- Các doanh nghiệp chưa phát huy được thế mạnh các nguồn lực về vốn, khoa học và công nghệ, nguồn nhân lực chất lượng cao và thị trường lao động dồi dào để tập trung cho đầu tư phát triển, do đó ảnh hưởng không nhỏ tới tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu. Trình độ công nghệ, quản lý sản xuất chậm đổi mới, dẫn đến năng suất lao động của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn ở mức thấp so với các nước trong khu vực, trong khi chi phí đầu vào tăng, làm giảm khả năng cạnh tranh và tăng trưởng xuất khẩu.

- Trong nhiều năm qua, Thành phố chưa có những dự án quy mô lớn, tập trung sản xuất các sản phẩm xuất khẩu và các ngành công nghiệp hỗ trợ cho xuất khẩu.

- Một số doanh nghiệp chưa thực sự chủ động, quan tâm tìm hiểu, nghiên cứu thị trường, chính sách pháp luật, chưa thấy được sự cần thiết phải nâng cao năng lực để tồn tại trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt của thời kỳ hội nhập.

PHẦN II

DỰ BÁO TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG VÀ NHỮNG NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA THÀNH PHỐ HÀ NỘI ĐẾN NĂM 2020, ĐỊNH HƯỚNG ĐẾN 2025

2.1. Dự báo tăng trưởng kinh tế, thương mại thế giới đến năm 2020

- Toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới ngày càng mạnh mẽ. Các liên kết kinh tế song phương, khu vực và đa phương tiếp tục được mở rộng, thúc đẩy sự phát triển của kinh tế khu vực và thế giới. Tiến trình mở cửa thị trường ở cấp độ quốc tế sẽ gặp một số trở ngại, nhưng ở cấp độ quốc gia sẽ tiếp tục được đẩy mạnh thông qua các thoả thuận thương mại song phương và khu vực.

- Khoa học, công nghệ ngày càng khẳng định vai trò là một trong những lực lượng sản xuất trực tiếp quan trọng nhất của nền kinh tế thế giới.

- Kinh tế thế giới vẫn chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn như sự phát triển quá nóng của các nền kinh tế đang phát triển, nhu cầu năng lượng tăng tác động tiêu cực đến dự trữ tài nguyên thiên nhiên và môi trường sống.

- Hoạt động kinh tế thế giới dần chuyển sang khu vực châu Á, đặc biệt là

Đông Á, biến khu vực này thành một trung tâm kinh tế thế giới mới bên cạnh những nền kinh tế đã phát triển mạnh như Mỹ, EU và Nhật Bản. Các nước đang phát triển ngày càng đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế thế giới;

- Các rào cản trong thương mại quốc tế mặc dù sẽ tiếp tục được yêu cầu hạ thấp nhưng vẫn còn ở mức cao trong một số lĩnh vực (nông nghiệp, dịch vụ...) và ở một số quốc gia nhất định. Các biện pháp bảo hộ trong thương mại có thể được áp dụng dưới những hình thức khác, tinh vi hơn như chống bán phá giá, qui định về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật...

2.2. Những cơ hội và thách thức đối với Thành phố Hà Nội trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam từ nay đến năm 2025

2.2.1. Những cơ hội trong thực hiện các FTA thế hệ mới đối với xuất khẩu của Thành phố Hà Nội

- Việc thực hiện các cam kết trong các FTA thế hệ mới sẽ mang lại nhiều cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam nói chung và Thành phố Hà Nội nói riêng về xuất nhập khẩu, thu hút đầu tư, chuyển giao công nghệ và lâu dài hơn là được hưởng lợi từ sức ép cải cách thể chế, hệ thống các thiết chế pháp luật theo các điều kiện và cam kết tại Hiệp định.

- Với việc được xóa bỏ tới trên 90% dòng thuế theo các cam kết, các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và Thành phố Hà Nội nói riêng sẽ có nhiều cơ hội tăng thị phần xuất khẩu. Các ngành dự kiến sẽ được hưởng lợi nhiều là những ngành hàng xuất khẩu chủ lực của Hà Nội hiện vẫn đang bị một số thị trường duy trì thuế quan cao như dệt may, da giày và hàng nông sản. Về nhập khẩu, các doanh nghiệp cũng sẽ được lợi từ nguồn hàng hóa, nguyên liệu nhập khẩu với giá cả hợp lý, chất lượng tốt và ổn định từ khu vực này.

Bảng Lộ trình thực hiện cam kết tự do hóa trong các FTA

FTA	Năm tham gia	Năm hiệu lực	Lộ trình cuối	Mức độ cam kết (phạm vi, % dòng thuế)
WTO	2007	2007	2019	Cắt giảm 3.800 dòng thuế chiếm 35,5%, HS 8 số Giữ nguyên mức thuế suất 34,5% dòng thuế Số dòng thuế ràng buộc mức trần (cao hơn mức thuế suất hiện hành) chiếm 30% dòng
AJCEP (ASEAN–Nhật Bản)	2008	2008	2025	87% dòng biểu thuế theo chuẩn HS 8 - 10
VJEPA (Việt Nam - Nhật Bản)	2008	2009	2026	92% dòng biểu thuế theo chuẩn HS 8 - 10 số
AIFTA (ASEAN - Ấn Độ)	2009	2010	2020	78% dòng biểu thuế theo chuẩn HS 6 số

AANZFTA(ASEAN - Úc/New Zealand)	2009	2009	2018 - 2020	90% dòng biểu thuế theo chuẩn HS 10 số
VCFTA (Việt Nam - Chile)	2011	2014	2030	89% dòng biểu thuế theo chuẩn HS 8 số
VKFTA (Việt Nam - Hàn Quốc)	2015	2016	2031	88% dòng thuế
EUUV-FTA (Việt Nam - EU)	2015	2016	2027	88% dòng thuế

Nhìn chung, tác động của các FTA đối với hoạt động xuất khẩu của Thành phố Hà Nội như sau:

(1). Mở rộng thị trường và tạo điều kiện nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp của Thành phố Hà Nội. Làm dịch chuyển luồng thương mại của Hà Nội với các nước thành viên FTA, đồng thời mở rộng thương mại hàng hóa của Hà Nội với các nước khác thông qua các nước đối tác trong các FTA. Dự báo xu hướng chuyển dịch luồng thương mại dưới tác động của các FTA sẽ diễn ra trong cả hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu; bỏ các rào cản thương mại sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hóa Việt Nam thâm nhập các thị trường khác thông qua các quốc gia thành viên.

(2). Luồng vốn đầu tư sẽ dịch chuyển theo hướng có lợi hơn cho Việt Nam nói chung và Hà Nội nói riêng nhờ lợi thế so sánh và những cam kết về thuận lợi hóa hơn nữa trong lĩnh vực đầu tư, thương mại. Đầu tư vào Hà Nội đã và sẽ tăng nhanh trong một số lĩnh vực sản xuất hàng xuất khẩu như dệt may, da giày, chế biến thực phẩm, lắp ráp điện tử…

(3). Tạo điều kiện thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của Thành phố Hà Nội. Các FTA mà Việt Nam tham gia không chỉ tạo điều kiện phát triển cơ sở hạ tầng để thúc đẩy phát triển thương mại, đầu tư mà còn thúc đẩy sản xuất, góp phần đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế; chuyển dịch cơ cấu kinh tế; chuyển dịch cơ cấu lao động theo hướng tăng nhanh tỷ lệ lao động thương mại - dịch vụ góp phần vào tăng trưởng xuất khẩu trong những năm tới.

(4). Tạo điều kiện tăng cường trao đổi kinh nghiệm hợp tác thương mại giữa các nhà lãnh đạo cấp cao, các doanh nghiệp giữa hai bên trong các hoạt động viếng thăm, Hội thảo, giao thương, tạo thuận lợi cho các cơ hội thương mại và đầu tư của các doanh nghiệp, tháo gỡ những vướng mắc về mặt pháp lý trong quan hệ kinh tế.

Riêng Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), trong điều kiện TPP khó có khả năng được thông qua hiện nay, Việt Nam nói chung và Hà Nội nói riêng sẽ mất đi những cơ hội mà TPP có thể mang lại, tuy nhiên, vẫn có thể tận dụng cơ hội do những FTA khác mang lại, điều quan trọng là cần nhanh chóng nâng cao nội lực, trước hết là nâng cao năng lực cạnh tranh ở cả cấp độ quốc gia, doanh nghiệp và sản phẩm để hội nhập thành công.

2.2.2. Những thách thức trong thực hiện các FTA thế hệ mới đối với xuất khẩu của Thành phố Hà Nội

- Ưu đãi thuế quan chỉ dành cho các sản phẩm xuất khẩu có xuất xứ nội khối phù hợp. Trong bối cảnh công nghiệp hỗ trợ của Hà Nội chưa phát triển, phần lớn nguyên liệu sản xuất (chiếm tỷ lệ khá cao trong trị giá sản phẩm) của nhiều ngành hàng xuất khẩu đang được nhập từ Trung Quốc, các nước ASEAN, Hàn Quốc,... nên khó đáp ứng điều kiện để được hưởng ưu đãi thuế từ các FTA này.

- Việc xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp, thực phẩm và một số sản phẩm công nghiệp nhẹ - vốn là thế mạnh xuất khẩu của Việt Nam nói chung và thành phố Hà Nội nói riêng gặp nhiều thách thức lớn do các xu hướng mới của bảo hộ mậu dịch của các nước đối tác ở mức độ tinh vi, dễ thay đổi và khó lường hơn trước rất nhiều.

- Ở chiều ngược lại, khi mở cửa thị trường Việt Nam cho hàng hóa, dịch vụ đến từ các nước đối tác FTA, các doanh nghiệp trong nước phải chịu áp lực cạnh tranh với hàng hóa giá rẻ, dịch vụ chất lượng tốt từ các nước tham gia FTA với Việt Nam trên chính thị trường nội địa.

2.3. Dự báo thị trường xuất khẩu và kim ngạch xuất khẩu theo nhóm hàng cụ thể đến 2025

2.3.1 Căn cứ xây dựng dự báo

- Dự báo của các tổ chức kinh tế thế giới về triển vọng thương mại thế giới giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030, dự báo tăng trưởng thương mại toàn cầu trong giai đoạn từ nay đến năm 2020 và 2030;

- Dự báo tăng trưởng kinh tế, thương mại thế giới giai đoạn 2016-2020;

- Cơ hội và thách thức đối với Thành phố Hà Nội trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam từ nay đến năm 2025;

- Định hướng về phát triển thị trường khu vực thời kỳ 2015 - 2020, tầm nhìn đến năm 2030 của Bộ Công Thương được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết số 1467/QĐ-TTg ngày 24/8/2015.

- Nghị quyết số 05/NQ-HĐND ngày 03/8/2016 của HĐND thành phố Hà Nội về kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2016-2020 của Thành phố;

- Thực tế tình hình phát triển kinh tế, xuất khẩu hàng hóa của Thành phố Hà Nội trong giai đoạn 2007 - 2015;

2.3.2 Dự báo kim ngạch xuất khẩu theo nhóm hàng cụ thể đến 2025:

Bảng Dự báo kim ngạch nhóm mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của thành phố Hà Nội đến năm 2025

Đơn vị: triệu USD, %

TT	Năm	2015	2011-2015	2020	2016-2020	2025	2021-2025
	Tổng kim ngạch XK	**10.475**		**15.249**		**22.614**	
	Tăng trưởng	***-5,4***	***5,3***		***7,8***		***8,2***
I	**Nhóm hàng XK chủ lực**						

Thành phố với hoạt động của các d

mẫu mã, nâng cao chất lượng, hạ giá thành sản phẩm, tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm, doanh nghiệp;

các bệnh KLN

a) Kiện toàn, nâng cao năng lực hệ thống phát hiện, dự phòng, quản lý điều trị... sản phẩm, tích cực tìm kiếm, mở rộng thị trường. Phối hợp chặt chẽ với cơ

phòng chống thuốc lá, tuần lễ dinh dưỡng và phát triển, ngày sức khỏe...

hay đổi trong chính sách của nhà nước, nhất là chính

ào 2016.

h sách:

Bộ Y tế về tăng cường phòng chống tác hại của lạm

+ Nắm bắt kịp thời những

sách về thuế

Quốc hội thông qua

- Xây dựng văn bản, chí

+ Ban hành Chỉ thị của

dụng rượu bia trong ngành y tế.

+ Xây dựng Thông

môi trường,...)

với các

luật về

an toàn thực phẩm, kiểm dịch, phát triển kinh tế gắn với bảo vệ

ể tận dụng những ưu đãi về giảm thuế, điều chỉnh sản xuất, đối phó

phòng chống tác hại do lạm dụng rượu bia và đồ uống có cồn

cam kết trong hiệp định khu vực để tận dụng tối đa ưu đãi từ những thị trường có

mạn tính và hen phế quản...

2. Tăng cường công tác chỉ đạo và phối hợp liên ngành nhằm giảm thiểu các hành vi nguy cơ chính gây mắc các bệnh KLN

a) Phòng chống tác hại do lạm dụng rượu bia

tin về thị trường quốc tế,... nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của quá trình hội nhập. Chú trọng công tác đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý và cán bộ khoa học kỹ thuật có khả năng nghiên cứu, nắm bắt công nghệ mới để áp dụng vào sản xuất.

- Mở rộng các hình thức hợp tác quốc tế về đào tạo công nhân kỹ thuật trong khối ASEAN và các nước khác; Tranh thủ các nguồn tài trợ của nước ngoài về vốn, chuyên gia kỹ thuật để đào tạo thợ bậc cao...

- Tiếp tục tổ chức các chương trình đào tạo nâng cao năng lực thiết kế cho các doanh nghiệp ngành may mặc, da giầy, thủ công mỹ nghệ để tăng giá trị của sản phẩm xuất khẩu; Đào tạo năng lực quản trị , quản lý sản xuất cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ để giảm chi phí, giá thành sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp.

3.2.8. Giải pháp phát triển thị trường và mặt hàng có lợi thế so sánh của Thành phố

3.2.8.1. Giải pháp phát triển thị trường

(1). Thị trường Trung Quốc

- Tìm hiểu các chính sách, quy định mới về nhập khẩu từ phía Trung Quốc để có giải pháp ứng phó nhằm hạn chế được các rủi ro; Củng cố và đẩy mạnh xuất khẩu những mặt hàng chủ lực đang xuất khẩu và đã đứng chân được tại thị trường Trung Quốc; từng bước nâng cao chất lượng, tăng hàm lượng chế biến, giảm xuất khẩu thô; phấn đấu tăng tỷ trọng hàng công nghiệp xuất khẩu trong cơ cấu hàng hoá xuất khẩu sang Trung Quốc.

- Xây dựng hệ thống thông tin và cổng thông tin riêng cho thị trường Trung Quốc nhằm hỗ trợ, cung cấp thông tin một cách đầy đủ, cập nhật và chính xác cho các nhà hoạch định chính sách, các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu. Rà soát, phát hiện và kịp thời tháo gỡ những vướng mắc về cơ chế, chính sách, thủ tục liên quan đến xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc.

- Mở rộng và nâng cao năng lực hoạt động của Diễn đàn doanh nghiệp Việt - Trung để Diễn đàn này thực sự là cầu nối hữu hiệu cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu hai nước.

- Doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược lâu dài trong việc tạo lập kênh phân phối tại các tỉnh, thành phố của Trung Quốc bằng cách thành lập các văn phòng đại diện thương mại để nghiên cứu tìm hiểu nhu cầu thị hiếu của khách hàng, đặc điểm và hệ thống pháp luật của thị trường, trưng bày giới thiệu sản phẩm, tìm kiếm bạn hàng, phát triển đại lý bán hàng, chủ động xây dựng thương hiệu và đăng ký với các cơ quan có thẩm quyền của Trung Quốc.

(2). Thị trường Hoa Kỳ

- Các doanh nghiệp bảo đảm thực hiện các hợp đồng xuất khẩu lớn đúng thời hạn quy định (biểu hiện khả năng cạnh tranh của nhà cung cấp), trở thành đầu mối đưa ra các khuyến cáo về đầu tư, về hợp tác sản xuất, về rào cản kỹ thuật...

- Nâng cao tính cạnh tranh về giá cho sản phẩm; Xây dựng chính sách khuyến khích nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm chi phí và giảm lãng phí trên mỗi đơn vị sản phẩm; xây dựng tiêu chuẩn quản trị ISO 9000 để hợp lý hóa quy trình sản xuất, góp phần giảm sản phẩm hư hỏng; tích cực tìm kiếm, sử dụng

nguyên liệu trong nước; liên kết để sử dụng thương hiệu sản phẩm giá thấp của các hãng nước ngoài để thỏa mãn thị trường bình dân của Mỹ.

- Duy trì gia công, bán và phân phối qua trung gian để đưa hàng vào Mỹ; Tiếp tục đầu tư đổi mới trang thiết bị; Tập trung đầu tư vào công nghệ thiết kế, nâng cao chất lượng và thực hiện đa dạng hóa sản phẩm, tạo ra sản phẩm có mẫu mã phù hợp với yêu cầu của người tiêu dùng Mỹ, đồng thời đẩy mạnh hoạt động marketing và xúc tiến thương mại để tìm kiếm khách hàng, xuất khẩu trực tiếp cho các doanh nghiệp Mỹ (selling to the US); Đăng ký nhãn hiệu bản quyền, từng bước tạo lập thương hiệu có uy tín. Cần chú ý thâm nhập thị trường Mỹ trước hết thông qua các khu phố, siêu thị và chợ, nơi có cộng đồng người Việt sinh sống như California, Boston, Washington DC, New York, Houston...

- Tăng cường hoạt động xúc tiến thương mại: Tiếp tục tổ chức các đoàn đi hội chợ, triển lãm quốc tế chuyên ngành để khảo sát thị trường tìm đối tác, bạn hàng; Mời các đoàn doanh nghiệp của Mỹ đến làm việc, hội thảo, gặp gỡ doanh nghiệp và tham dự hội chợ, triển lãm tại Hà Nội để tăng cường giao lưu, kết nối, hợp tác giữa các doanh nghiệp và thúc đẩy xuất khẩu của Thành phố; Tăng cường công tác đào tạo thiết kế mẫu mã, cung cấp thông tin thị trường về nhu cầu sản phẩm, xu hướng thời trang, giá cả, về đáp ứng các điều kiện để xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ cho doanh nghiệp.

(3). Thị trường Nhật Bản, Hàn Quốc

- Tăng cường liên kết với các công ty thương mại của Nhật Bản, Hàn Quốc đã đầu tư và phát triển tại thị trường Việt Nam để tạo cầu nối đưa hàng hóa sang thị trường Nhật Bản và Hàn Quốc;

- Tham gia vào các kênh thương mại điện tử, mua bán qua mạng để tận dụng cơ hội giới thiệu sản phẩm, tiết kiệm chi phí giao dịch... Thâm nhập vào các hệ thống siêu thị, chuỗi cửa hàng tiện lợi tại thị trường Nhật Bản, Hàn Quốc.

- Các doanh nghiệp cần tìm hiểu, nắm bắt thông tin để đánh giá được nhu cầu, xu hướng đối với từng nhóm mặt hàng, sản phẩm dự định xuất khẩu sang hai quốc gia này để tận dụng ưu đãi từ VKFTA và VJEPA.

- Tăng cường hoạt động giao thương giữa doanh nghiệp của Hà Nội với doanh nghiệp của Nhật Bản, Hàn Quốc với mục đích kết nối doanh nghiệp, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp Hà Nội đẩy mạnh xuất khẩu vào hai thị trường này.

(4). Thị trường Liên minh châu Âu (EU):

- Thúc đẩy xuất khẩu nhóm hàng thị trường EU có nhu cầu nhập khẩu và Hà Nội có lợi thế so sánh là dệt may, thủ công mỹ nghệ, giày dép, nông sản (cà phê, chè, hạt tiêu), điện tử, đồ gỗ.

- Lựa chọn phương thức thích hợp để chủ động thâm nhập vào các kênh phân phối tại thị trường EU. Đẩy mạnh xuất khẩu vào các thị trường lớn như: Đức, Pháp, Ý...thông qua kênh phân phối bán lẻ tại các nước này.

- Đẩy mạnh công tác xúc tiến xuất khẩu sang thị trường EU: Chủ động hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm đối tác thông qua việc tổ chức hội chợ, triển lãm và hội thảo chuyên đề tại Việt Nam và EU; Nghiên cứu, tìm hiểu thị trường thông qua Phòng Thương mại và Công nghiệp các nước EU tại Việt Nam, Phòng Thương mại

và Công nghiệp Việt Nam, Cục Xúc tiến Thương mại và các tham tán thương mại Việt Nam ở nước ngoài; Nghiên cứu, đưa ra những cảnh báo sớm về những rào cản kỹ thuật của EU để doanh nghiệp xuất khẩu của Thành phố Hà Nội có giải pháp vượt qua.

(5). Thị trường các nước ASEAN

- Tiếp tục đẩy mạnh xuất khẩu các nhóm hàng nông sản, rau quả; tăng cường xuất khẩu hàng công nghiệp như dệt may, linh kiện máy tính và thiết bị ngoại vi, máy móc thiết bị phụ tùng và giảm nhóm hàng nguyên liệu như xăng dầu, than đá.

- Nâng cao tính cạnh tranh về giá cho sản phẩm; Doanh nghiệp tích cực nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm chi phí, giảm lãng phí trên mỗi đơn vị sản phẩm; xây dựng, hợp lý hóa quy trình sản xuất, góp phần giảm sản phẩm hư hỏng; tích cực tìm kiếm, sử dụng nguyên liệu trong nước để hạ giá thành sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh.

(6). Khai thác các thị trường tiềm năng như Nga-SNG, châu Phi và châu Mỹ La tinh:

- Phổ biến đến các doanh nghiệp về luật pháp kinh doanh và tập quán tiêu dùng của các thị trường này.

- Dùng phương thức tìm kiếm và gắn kết với hệ thống các nhà phân phối và doanh nghiệp theo dạng B2B (doanh nghiệp tới doanh nghiệp) để tìm chỗ đứng vững chắc cho hàng hóa.

- Hỗ trợ các doanh nghiệp trong vấn đề thanh toán, đặc biệt với các nước châu Phi để tránh rủi ro.

- Với thị trường châu Phi rộng lớn gồm 55 nước, xác định 15 thị trường xuất khẩu trọng điểm, đại diện cho 5 tiểu vùng của châu Phi: vùng Bắc Phi là Ai Cập, An-giê-ri, Ma-rốc; vùng Nam Phi là Cộng hòa Nam Phi, Ăng-gô-la, Mô-dăm-bích; vùng Tây Phi là Bờ Biển Ngà, Gha-na, Ni-giê-ri-a, Xê-nê-gan; vùng Đông Phi là Ê-ti-ô-pi-a, Kê-ny-a, Tan-da-ni-a; vùng Trung Phi là Ca-mơ-run và Cộng hòa Công-gô. Đây là những nền kinh tế hàng đầu châu Phi, có thể sử dụng những thị trường này làm cửa ngõ để đưa hàng hoá Hà Nội thâm nhập các nước khác trong khu vực.

- Các doanh nghiệp tiến tới xuất khẩu trực tiếp, đi đôi với đầu tư, thành lập văn phòng đại diện hoặc chi nhánh để sản xuất hàng hóa phục vụ tiêu thụ tại chỗ và xuất khẩu đi các nước thứ 3.

3.2.8.2. Giải pháp phát triển mặt hàng có lợi thế so sánh

a) Những mặt hàng xuất khẩu chủ lực truyền thống:

(1). Nhóm giải pháp đối với ngành hàng linh kiện điện tử, máy tính và thiết bị ngoại vi

- Triển khai thực hiện những chính sách hỗ trợ, ưu đãi đối với ngành công nghiệp linh kiện điện tử và thiết bị ngoại vi theo Nghị định số 111/2015/NĐ-CP của Chính phủ về phát triển công nghiệp hỗ trợ cho các sản phẩm: Linh kiện điện tử - quang điện tử cơ bản; Linh kiện thạch anh; Vi mạch điện tử; Vật liệu sản xuất linh kiện điện tử; Linh kiện sản phẩm điện tử: Linh kiện nhựa, linh kiện cao su, chi

tiết cơ - điện tử, linh kiện kính; Pin dùng cho máy vi tính xách tay, điện thoại di động; Dây và cáp điện, đèn led, tai nghe điện thoại và loa; Sạc pin điện thoại; Màn hình các loại.

- Xây dựng thí điểm một số cụm công nghiệp điện tử nhằm phát triển công nghiệp hỗ trợ với những ưu đãi cần thiết để khuyến khích liên kết sản xuất giữa các doanh nghiệp, trong đó hạt nhân là các công ty đa quốc gia.

- Chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu hàng điện tử theo hướng đẩy mạnh các mặt hàng có giá trị gia tăng cao; chú trọng đổi mới công nghệ, thiết bị, đẩy mạnh sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng có kim ngạch lớn, có khả năng đạt tốc độ tăng trưởng cao.

- Tập trung khai thác tốt hơn các thị trường truyền thống, các thị trường có hiệp định mậu dịch tự do; chú trọng phát triển các thị trường mới. Tận dụng các lợi thế từ các Hiệp định thương mại song phương (FTA), nhất là thị trường Nhật Bản, Trung Quốc và các nước trong khu vực sẽ tạo điều kiện cho hàng Việt Nam tiếp cận thuận lợi hơn các thị trường rộng lớn này. Trong thời gian tới, có thể hướng tới thị trường các nước thành viên mới của EU như Hungary, Ba Lan, Cộng hoà Séc và Slovakia.

- Tiếp tục nâng cao chất lượng cơ sở hạ tầng phát triển ngành điện tử như trung tâm đào tạo, nghiên cứu ứng dụng, khu công nghệ cao, công viên phần mềm.

- Hỗ trợ các doanh nghiệp trong ngành trong đào tạo người lao động có trình độ chuyên môn, kỷ luật lao động, khả năng ngoại ngữ. Hỗ trợ đào tạo lãnh đạo các doanh nghiệp về khả năng sáng tạo, kỹ năng đàm phán, tạo động lực cho người lao động, hỗ trợ tư vấn các doanh nghiệp về kỹ năng tổ chức sản xuất, các hoạt động marketing (phát triển thương hiệu, các dịch vụ sau bán hàng),...

(2). Nhóm giải pháp cụ thể đối với ngành hàng dệt may

- Xây dựng chiến lược nâng cao năng lực cạnh tranh ngành dệt may, mục tiêu là nâng cao giá trị gia tăng của ngành, giảm dần tỷ trọng gia công và mở rộng thị trường/đa dạng hóa thị trường xuất khẩu.

- Nghiên cứu hình thành cụm dệt may, tạo mạng liên kết sản xuất giữa các doanh nghiệp trong ngành nhằm phân công lao động và chuyên môn hóa trong ngành cao hơn, góp phần tăng năng suất, cải thiện năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp tham gia cụm. Từng bước tiến tới hình thành ngành công nghiệp hỗ trợ.

- Phát triển các trung tâm cung cấp dịch vụ, trung tâm nghiên cứu thiết kế mẫu thời trang cao cấp, hợp tác, liên kết với các tỉnh trong vùng, trong nước để mở rộng, phát triển sản xuất. Phân ngành dệt tập trung sản xuất sản phẩm cao cấp theo công nghệ mới, hiện đại, không gây ô nhiễm môi trường. Ưu tiên phát triển ở khu vực ngoại vi Thành phố.

- Kêu gọi đầu tư hoàn chỉnh chuỗi cung ứng, thành lập mới các doanh nghiệp ở các khâu Hà Nội đang yếu (sợi, dệt, nhuộm hoàn tất). Giúp các doanh nghiệp dệt may đáp ứng được các quy tắc xuất xứ, hưởng ưu đãi thuế quan khi xuất khẩu tới các nước thành viên trong các FTA và tạo thêm nhiều việc làm cho lao động trên địa bàn Thành phố.

- Nâng cao năng suất lao động, trình độ quản lý của doanh nghiệp dệt may, tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu và đầu tư cho công nghệ sản xuất mới, hiện đại.

- Chuyển đổi phương thức sản xuất từ phương thức gia công truyền thống đem lại giá trị gia tăng ít sang phương thức sản xuất ODM[2], OBM[3]. Nhiệm vụ đầu tiên là đầu tư phát triển nguồn nhân lực, tập trung vào khâu thiết kế thời trang, thiết kế mẫu rập, phát triển sản phẩm, quản trị chuỗi cung ứng, quản lý đơn hàng

- Bên cạnh các thị trường truyền thống như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Eu... các Hội, Hiệp hội, doanh nghiệp cần chủ động đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại sang các thị trường tiềm năng như Myanmar, LB Nga (thị trường Irkutsk, vùng Sibiri...) thông qua việc tham gia Hội chợ, hội thảo giao thương...

(3) Nhóm giải pháp đối với ngành da giày

- Phát triển mạnh sản xuất nguyên phụ liệu và công nghiệp hỗ trợ ngành da - giầy nhằm tạo giá trị tăng thêm, thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế ngành. Thu hút đầu tư xây dựng khu công nghiệp tập trung cho thuộc da. Nâng cao năng lực tự thiết kế mẫu mã và phát triển sản phẩm mới. Ưu tiên sản xuất giày thể thao và giày vải trong sản xuất và xuất khẩu; sản xuất giày dép da thời trang và cặp túi ví chất lượng cao phục vụ thị trường mới, thị trường cao cấp và thị trường nội địa.

- Ứng dụng mạnh mẽ công nghệ hiện đại, tiên tiến, thân thiện với môi trường trong sản xuất, kinh doanh. Đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D), sản xuất thử nghiệm sản phẩm từ kết quả nghiên cứu, dịch vụ khoa học và công nghệ phục vụ đổi mới, hoàn thiện công nghệ, hoàn thiện sản phẩm, nâng cao tỷ trọng nội địa hóa trong chế tạo các hệ thống thiết bị đồng bộ; nâng cao tỷ lệ đóng góp của khoa học công nghệ vào giá trị gia tăng của sản phẩm công nghiệp.

- Chủ động ứng phó với xu hướng tích tụ tư bản của các tập đoàn lớn trên thế giới: Thâu tóm chuỗi cung ứng; Mua bán, sáp nhập các thương hiệu lớn cùng ngành để giảm cạnh tranh;

- Hỗ trợ cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp về các hàng rào kỹ thuật đối với các thị trường nhập khẩu: Truy xét nguồn gốc sản phẩm; các tiêu chuẩn kỹ thuật của sản phẩm; tiêu chuẩn trách nhiệm xã hội, môi trường...

- Xây dựng cơ chế chính sách ưu đãi cho các doanh nghiệp có nhu cầu đầu tư mở rộng sản xuất và đổi mới công nghệ để nâng cao năng lực cạnh tranh cho sản phẩm, xác định loại hình doanh nghiệp, quy mô sản xuất da giày được khuyến khích hỗ trợ đầu tư sản xuất và xuất khẩu..

(4). Nhóm giải pháp đối với ngành hàng Thủ công mỹ nghệ

- Xây dựng vùng nguyên liệu, liên kết chặt chẽ với các tỉnh có vùng cung cấp nguyên liệu để đảm bảo phục vụ phát triển sản xuất các sản phẩm thủ công mỹ nghệ xuất khẩu trên địa bàn Hà Nội; Nghiên cứu cải tạo và nâng cao chất lượng

---

[2] Sản xuất theo phương thức ODM: Doanh nghiệp nhận lại phần ý tưởng thiết kế từ phía đối tác, trên cơ sở đó phát triển thành mẫu mã sản phẩm (nguyên liệu sản xuất do đối tác duyệt và thành phẩm mang tên thương hiệu của đối tác).

[3] Sản xuất theo phương thức OBM: Doanh nghiệp tự thiết kế, lựa chọn nguyên phụ liệu, sản xuất và phân phối bằng thương hiệu của chính doanh nghiệp.

nguồn nguyên liệu; Áp dụng các phương pháp tiên tiến và học hỏi kinh nghiệm từ các nước có kỹ thuật cao như Nhật Bản để xử lý nguyên liệu (chống mối mọt, mốc, nhuộm màu sản phẩm...); Thành lập các đơn vị chuyên xử lý, chế biến ngay tại vùng trồng nguyên liệu giúp chuyên môn hóa trong quá trình sản xuất đồng thời góp phần bảo vệ môi trường.

- Xây dựng, quy hoạch các trung tâm, phòng trưng bày, quảng bá giới thiệu sản phẩm tại các làng nghề, gắn phát triển làng nghề với hoạt động du lịch. Tăng cường hỗ trợ, đào tạo kỹ năng xúc tiến thương mại, quản trị doanh nghiệp, thiết kế mẫu mã sản phẩm, kiến thức về thị trường cũng như hỗ trợ cung cấp thông tin về công nghệ sản xuất tiên tiến để giúp các doanh nghiệp, làng nghề đổi mới công nghệ, nâng cao năng suất, đa dạng hóa mẫu mã, giảm giá thành sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Tổ chức các lớp bồi dưỡng, đào tạo thợ lành nghề, bao gồm thợ cả có kỹ thuật cao, giáo viên dạy nghề, nghệ nhân sáng tác mẫu và thợ phục chế. Tổ chức thi tay nghề, nâng bậc hàng năm và cấp giấy chứng nhận trình độ tay nghề cho thợ thủ công trong các nghề. Có chính sách khen thưởng và ưu đãi thích đáng đối với các nghệ nhân, khuyến khích dạy nghề và truyền nghề cho lớp trẻ.

- Hỗ trợ xây dựng và phát triển thương hiệu cho các làng nghề và một số sản phẩm tiêu biểu của làng nghề thủ công mỹ nghệ.

(5). Nhóm hàng nông, lâm, thuỷ sản

- Tiếp tục hỗ trợ, đầu tư cho các nghiên cứu về giống và các kỹ thuật canh tác nhằm tăng cường sản lượng và giảm bớt các mối đe doạ dịch bệnh đối với hàng nông, lâm, thủy sản.

- Tăng cường nâng cao chất lượng, an toàn thực phẩm và năng lực cạnh tranh của các sản phẩm nông, lâm, thủy sản xuất khẩu của Thành phố. Hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp thiết lập hệ thống kiểm soát chuỗi, đảm bảo tính đồng bộ của các tiêu chuẩn, quy phạm, quản lý chất lượng, an toàn thực phẩm trong tất cả các khâu từ sản xuất nguyên liệu, thu gom, vận chuyển, chế biến đến xuất khẩu.

- Đẩy mạnh triệt để các biện pháp xã hội hoá để nâng cao hiệu quả và trách nhiệm trong quản lý chất lượng, an toàn thực phẩm của mỗi doanh nghiệp, người sản xuất, chăn nuôi trong chuỗi sản xuất, giảm thiểu các thủ tục hành chính, tiết kiệm thời gian và chi phí kiểm tra bắt buộc lô hàng xuất khẩu do cơ quan nhà nước thực hiện.

- Tăng cường đầu tư vào các nhà máy chế biến nhằm nâng cao khả năng chế biến sâu, đa dạng hoá các kênh phân phối nhằm cung cấp cho các thị trường ngách.

- Tăng cường xúc tiến thương mại mở rộng và phát triển thị trường xuất khẩu cho các sản phẩm ngành nông, lâm nghiệp và thủy sản.

- Tuyên truyền, phổ biến sản xuất, chế biến, xuất khẩu theo mô hình sạch, hạn chế đến mức thấp nhất sử dụng thuốc thú y, hoá chất, thức ăn nhằm cung ứng ra thị trường các sản phẩm đảm bảo chất lượng và không có vi lượng kháng sinh để có thể thâm nhập các thị trường khó tính như Hoa Kỳ, châu Âu và Nhật Bản.

- Khuyến khích liên kết chuỗi giữa doanh nghiệp chế biến xuất khẩu với hộ sản xuất, chăn nuôi nhằm tạo nguồn nguyên liệu ổn định có chất lượng cao phục vụ

tốt cho sản xuất xuất khẩu.

- Tăng cường hợp tác quốc tế trong đào tạo cán bộ có trình độ cao cho ngành thuỷ sản, trong ứng dụng công nghệ mới, công nghệ cao trong sản xuất, nuôi trồng, công nghệ sản xuất giống sạch bệnh, lai tạo giống mới, công nghệ sản xuất, chăn nuôi, sản xuất thức ăn, chế phẩm sinh học, thuốc thú y, xử lý chất thải, cải tạo môi trường và phòng ngừa dịch bệnh...

(6). Nhóm hàng phương tiện vận tải và phụ tùng:

- Thu hút đầu tư: Ưu tiên, khuyến khích nguồn đầu tư từ các tập đoàn đa quốc gia (TĐĐQG) và các công ty vệ tinh của các tập đoàn này; Có chính sách ưu tiên, khuyến khích các công ty FDI, các TĐĐQG đang đầu tư sản xuất tại Việt Nam kêu gọi các công ty cung ứng đầu tư sản xuất tại Hà Nội; Tổ chức các hoạt động xúc tiến thu hút đầu tư từ các nhà đầu tư nội địa vào các lĩnh vực CNHT phù hợp với năng lực của doanh nghiệp (tài chính, công nghệ, quản lý) và nhu cầu thị trường trong nước; Thu hút đầu tư vào Khu công nghiệp hỗ trợ Nam Hà Nội đối với một số thị trường trọng điểm là Nhật Bản; Hàn Quốc; các quốc gia Châu Âu; ASEAN (tập trung vào các DN FDI đang đầu tư tại Thái Lan, Malaysia, có mong muốn dịch chuyển hoặc mở rộng đầu tư).

- Xúc tiến thương mại, phát triển thị trường:

+ Tăng cường quảng bá, giới thiệu thông tin về các sản phẩm tiêu biểu, các doanh nghiệp có năng lực thực sự, cung cấp rộng rãi cho các nhà sản xuất; phối hợp với các Hội, Hiệp hội, tổ chức xúc tiến thương mại tìm kiếm đối tác kinh doanh, cung cấp thông tin thị trường trong và ngoài nước cho DN; Tổ chức, tham gia hội chợ, triển lãm về các ngành công nghiệp chế tạo, làm cầu nối giữa các DN. Kết nối tập đoàn đa quốc gia, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các công ty sản xuất sản phẩm cuối cùng, các công ty cung ứng lớp trên (chú trọng các doanh nghiệp đang đầu tư tại Hà Nội và vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ) với các doanh nghiệp Hà Nội thông qua các chương trình giới thiệu nhu cầu và năng lực cung ứng, các hoạt động giao lưu, hội thảo, làm việc;

+ Tổ chức, hỗ trợ doanh nghiệp tham gia các hội chợ - giao thương phù hợp tại nước ngoài, tập trung ở khu vực ASEAN (Thái Lan); Nhật Bản; EU; Hoa Kỳ; Kết nối, trao đổi thông tin với các tổ chức, hiệp hội ngành nghề tại nước ngoài; Đào tạo, hỗ trợ DN sử dụng các công cụ marketing một cách hiệu quả: nghiên cứu, tìm hiểu thị trường, tiếp thị và quảng bá các sản phẩm, xây dựng kế hoạch marketing xuất khẩu và kỹ năng tham gia các hội chợ quốc tế.

- Nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp đáp ứng các yêu cầu và tham gia của mạng lưới sản xuất toàn cầu: Xây dựng tiêu chí đánh giá và chứng nhận doanh nghiệp CNHT đạt chuẩn; Xây dựng cổng thông tin, bản tin về CNHT cung cấp các thông tin chính sách, pháp luật, thị trường, công nghệ, giúp kết nối DN với thị trường; Tăng cường quảng bá, giới thiệu thông tin về các sản phẩm; Xây dựng cơ sở dữ liệu về các DN CNHT tại Hà Nội làm cơ sở xúc tiến liên kết giữa DN CNHT với các DN sản xuất lắp ráp trong nội địa và hỗ trợ hoạt động xúc tiến đầu tư, xúc tiến thương mại trong và ngoài nước; Hỗ trợ doanh nghiệp áp dụng các hệ thống quản lý tiên tiến...

- Đào tạo phát triển nguồn nhân lực, chú trọng phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao: Đào tạo nguồn nhân lực kỹ thuật chất lượng cao (Thuê chuyên gia nước ngoài để tổ chức Khóa đào tạo nâng cao năng lực sản xuất, xuất khẩu sản phẩm ngành công nghiệp ô tô cho các doanh nghiệp Hà Nội và doanh nghiệp vùng kinh tế Thủ đô); Đào tạo về quản lý, công nghệ, thương mại… cho các nhà quản lý của doanh nghiệp

- Tạo giá trị gia tăng cho sản phẩm: Tập trung phát triển công nghiệp hỗ trợ để nâng cao hiệu quả trong việc khai thác các nguồn lực của Việt Nam, nâng cao giá trị gia tăng của các sản phẩm; hỗ trợ phát triển khoa học công nghệ cho doanh nghiệp: về chi phí chuyển giao công nghệ, mua bản quyền, sáng chế, phần mềm, thuê chuyên gia nước ngoài; xây dựng tiêu chí cụ thể nhằm đánh giá, phân loại công nghệ và sản phẩm; Tăng cường đầu tư cho các cơ sở nghiên cứu hiện có đồng thời xây dựng cơ chế khuyến khích nghiên cứu ứng dụng tại các doanh nghiệp.

b) Những mặt hàng xuất khẩu có tiềm năng:

(7). Nhóm sản phẩm phần mềm và công nghệ thông tin:

- Xây dựng chính sách khuyến khích, hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu phần mềm; Phát triển các Khu Công nghệ thông tin tập trung; Khu Công viên phần mềm và nội dung số trọng điểm của Thành phố Hà Nội; Hỗ trợ nâng cao năng lực hoạt động, sức cạnh tranh cho các doanh nghiệp CNTT trên địa bàn.

- Xúc tiến đầu tư, thương mại và phát triển thị trường CNTT: Thường xuyên tổ chức các Đoàn doanh nghiệp tham gia Hội chợ, giao thương ngành phần mềm và công nghệ thông tin tại một số thị trường trọng điểm như Nhật Bản, Hoa Kỳ, Ấn Độ, Hàn Quốc, Canada, Úc, Israel...

- Phát triển nguồn nhân lực CNTT: Tổ chức đào tạo về quy trình sản xuất phần mềm xuất khẩu và phương pháp triển khai dự án CNTT đối với một số thị trường xuất khẩu chính như Nhật Bản, Hoa Kỳ, Ấn Độ, Hàn Quốc, Canada, Úc, Israel…nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp CNTT trên địa bàn Hà Nội, từ đó đẩy mạnh xuất khẩu sản phẩm phần mềm của Hà Nội.

(8). Nhóm hàng gỗ và nguyên liệu từ gỗ:

- Trong khâu khai thác, chế biến, sản xuất: Tận dụng tốt nguồn gỗ trong nước cho sản xuất. Doanh nghiệp gỗ có thể hợp tác với doanh nghiệp trồng cao su để phối hợp khai thác gỗ cao su làm nguyên liệu sản xuất sản phẩm đồ nội thất sang các thị trường truyền thống của Việt Nam như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Anh, Đức, Canada, Hà Lan.

- Thực hiện các chương trình tập huấn, đào tạo miễn phí về các công nghệ mới, quy trình tổ chức sản xuất, quản lý cho các cơ sở chế biến gỗ.

- Xây dựng chương trình quảng bá về đồ gỗ Việt Nam với tính chất là quốc gia cung cấp sản phẩm đồ gỗ chất lượng cao, chế biến tinh xảo, tiện dụng và đặc biệt là sử dụng gỗ hợp pháp, bền vững ở các thị trường lớn. Các chương trình này cần có sự tham gia của các chuyên gia ngành gỗ, chuyên gia thị trường và Hiệp hội gỗ nhằm đảm bảo tính hiệu quả.

- Tìm kiếm, bảo lãnh, hướng dẫn doanh nghiệp tham gia vào các chuỗi phân phối hiệu quả tại các thị trường xuất khẩu trọng điểm; hỗ trợ xây dựng các kênh

phân phối đồ gỗ và xúc tiến thương mại đồ gỗ ở thị trường trong nước, đặc biệt là nhấn mạnh các địa chỉ tin cậy, gỗ chất lượng tốt, giá hợp lý; thiết lập các đầu mối cung cấp thông tin miễn phí cho các doanh nghiệp về thị trường, giá cả, bạn hàng...

- Các doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam nên tập trung phát triển sản phẩm có ưu thế cạnh tranh cao như đồ gỗ nội thất, đồ gỗ ngoài trời, đồ mộc mỹ nghệ; hướng vào những thị trường tiềm năng cho xuất khẩu gỗ là Hoa Kỳ, Anh, Đức, Canada, Hà Lan.

(9). Nhóm hàng vật liệu xây dựng:

- Đẩy mạnh xúc tiến thương mại, xuất khẩu vào các thị trường tiềm năng về vật liệu xây dựng là Trung Đông và châu Phi.

- Các ngân hàng cần có chính sách hỗ trợ tín dụng cho doanh nghiệp như: giãn nợ, khoanh nợ, cho vay lãi suất thấp….

- Các doanh nghiệp cần chủ động đầu tư đổi mới công nghệ, thiết bị sản xuất để làm ra những sản phẩm có giá thành thấp, tăng sức cạnh tranh nhưng vẫn đảm bảo chất lượng sản phẩm để có thể xâm nhập và giữ vững thị trường xuất khẩu.

3.2.9. Phát triển công nghiệp hỗ trợ để thúc đẩy xuất khẩu các nhóm hàng công nghiệp của thành phố

- Thu hút đầu tư từ các doanh nghiệp ở lớp thứ nhất (chủ yếu là FDI) và lớp giữa (cả doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp nội địa); thu hút đầu tư, hỗ trợ phát triển sản xuất cho các doanh nghiệp cung ứng ở lớp cuối (chủ yếu là doanh nghiệp nội địa);

- Thực hiện các chương trình hỗ trợ, xúc tiến liên kết cho các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ nhằm thúc đẩy doanh nghiệp nâng cao năng lực, chuyển dần lên các lớp cung ứng cao hơn.

- Có chính sách ưu tiên, khuyến khích các công ty FDI, các tập đoàn đa quốc gia đang đầu tư sản xuất tại Việt Nam, kêu gọi các công ty cung ứng đầu tư sản xuất tại Việt Nam. Có chính sách ưu đãi thích hợp thu hút nguồn vốn đầu tư của người Việt Nam định cư ở nước ngoài thông qua các phương tiện thông tin, thân nhân trong nước để về đầu tư phát triển sản xuất công nghiệp hỗ trợ tại Hà Nội

- Tiếp tục cải thiện các cơ chế, chính sách, cải tiến các thủ tục đầu tư ngày càng thông thoáng; có chính sách ưu tiên, khuyến khích thu hút các dự án sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ áp dụng công nghệ cao, sản phẩm đạt tiêu chuẩn quốc tế, đảm bảo sức cạnh tranh của sản phẩm và hàng hoá xuất khẩu.

- Xây dựng và triển khai các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp nội địa trở thành nhà cung ứng cho các công ty đa quốc gia thông qua các chương trình cụ thể:

+ Kết nối, giới thiệu nhu cầu và năng lực cung ứng của các doanh nghiệp CNHT Hà Nội với các tập đoàn đa quốc gia, các doanh nghiệp FDI;

+ Tư vấn, hỗ trợ kỹ thuật để doanh nghiệp CNHT đáp ứng các tiêu chuẩn đặt ra. Đối với các doanh nghiệp đang trong giai đoạn đào tạo để trở thành nhà cung cấp cho các nhà lắp ráp, Thành phố xem xét, hỗ trợ tìm kiếm và chuyển giao công nghệ, hỗ trợ tài chính trong xây dựng, mua sắm máy móc, đào tạo lao động, kết nối với các cơ quan, tổ chức để chứng nhận các tiêu chuẩn cần thiết.

+ Hỗ trợ các doanh nghiệp lắp ráp, đặc biệt là các tập đoàn đa quốc gia trong việc tìm kiếm, phát triển nhà cung cấp tại Hà Nội: hỗ trợ, cung cấp, cho thuê máy móc, giải pháp kỹ thuật, gửi chuyên gia tới các doanh nghiệp CNHT, hỗ trợ nhà cung cấp áp dụng hệ thống quản lý chuỗi cung ứng.

PHẦN IV
TỔ CHỨC THỰC HIỆN ĐỀ ÁN VÀ XÁC ĐỊNH NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM CẦN TRIỂN KHAI

4.1. Phân công các Sở, ngành, đơn vị

4.1.1. Trách nhiệm các Sở, ngành, đơn vị:

- ***Sở Công Thương*** là cơ quan thường trực, đôn đốc, tổng hợp, báo cáo, tham mưu, đề xuất UBND Thành phố về việc triển khai kế hoạch thực hiện các giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu; chủ trì triển khai, tổ chức thực hiện các giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp phát triển sản xuất, xuất khẩu; phối hợp với các ngành, đơn vị có liên quan xây dựng, tổ chức triển khai các chương trình xúc tiến thương mại của Thành phố, tổ chức hội thảo hướng dẫn về kinh doanh thương mại quốc tế và thanh toán quốc tế, tháo gỡ các khó khăn cho doanh nghiệp hoạt động xuất, nhập khẩu.

- ***Sở Kế hoạch và Đầu tư:*** Cân đối, bố trí kế hoạch vốn đầu tư, nghiên cứu, đề xuất những cơ chế, chính sách thu hút đầu tư nước ngoài, lập danh mục dự án kêu gọi đầu tư; tham mưu, đề xuất, phối hợp tổ chức các hoạt động xúc tiến đầu tư trong và ngoài nước đẩy mạnh sản xuất, xuất khẩu.

- ***Sở Tài chính:*** Phối hợp Sở Kế hoạch và Đầu tư và các Sở, ngành có liên quan bố trí kinh phí cho các hoạt động thực hiện Đề án.

- ***Sở Thông tin và Truyền thông***: Phối hợp với các sở, ngành, đơn vị liên quan trong việc tổ chức triển khai các nội dung thuộc phạm vi của Đề án. Triển khai thực hiện Kế hoạch phát triển công nghiệp công nghệ thông tin Thành phố Hà Nội giai đoạn 2016-2020 đã được phê duyệt. Tuyên truyền, phổ biến và cung cấp các thông tin cần thiết, hỗ trợ cho các doanh nghiệp thuộc phạm vi quản lý.

- ***Sở Khoa học và Công nghệ***: Chủ trì và phối hợp với các ngành liên quan xây dựng các cơ chế, chính sách hỗ trợ, đổi mới khoa học công nghệ, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Chủ trì, phối hợp với các đơn vị liên quan triển khai các nội dung, chương trình của Đề án trong phạm vi chức năng, nhiệm vụ.

- ***Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn***: Phối hợp với các sở/ngành, đơn vị liên quan trong việc tăng cường hoạt động xúc tiến xuất khẩu các mặt hàng nông sản, kết nối các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản trên địa bàn. Chủ trì, phối hợp với các đơn vị liên quan triển khai các nội dung, chương trình của Đề án thuộc chức năng, nhiệm vụ.

- ***Trung tâm Xúc tiến Đầu tư, Thương mại, Du lịch Thành phố***: Chủ trì, phối hợp với các sở, ngành, đơn vị có liên quan xây dựng, triển khai tổ chức thực hiện chương trình xúc tiến đầu tư, thương mại, du lịch của Thành phố; tuyên truyền, quảng bá, giới thiệu về môi trường, chính sách, tiềm năng và cơ hội đầu tư của Thành phố; hỗ trợ doanh nghiệp tham gia các Hội chợ, triển lãm trong và ngoài

nước, thu thập, tiếp cận và quảng bá thông tin, tìm kiếm khách hàng, mở rộng thị trường, đẩy mạnh xuất khẩu.

- Cục Hải quan Hà Nội, Cục Thuế thành phố Hà Nội: Tiếp tục thực hiện công tác cải cách hành chính trong lĩnh vực hải quan, thuế theo hướng đơn giản hóa thủ tục, nhanh chóng, chính xác, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp đẩy mạnh sản xuất, xuất khẩu.

- Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - Chi nhánh thành phố Hà Nội: Phối hợp với các sở, ngành, đơn vị có liên quan trong việc triển khai chính sách; hỗ trợ, hướng dẫn các doanh nghiệp sản xuất tiếp cận các nguồn vốn vay ưu đãi từ nguồn kinh phí của Thành phố; chỉ đạo các tổ chức tín dụng triển khai các giải pháp mở rộng tín dụng đi đôi với an toàn, nâng cao chất lượng tín dụng và dịch vụ thanh toán quốc tế, thực hiện các giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hoạt động sản xuất, kinh doanh.

- Các Hội, Hiệp hội doanh nghiệp, ngành hàng: Phối hợp với các sở, ngành, đơn vị triển khai các nội dung, chương trình của Đề án liên quan đến ngành hàng; tổ chức tuyên truyền, hướng dẫn các doanh nghiệp hội viên về các nội dung hỗ trợ của Đề án, là đầu mối kết nối, nắm bắt khó khăn của các doanh nghiệp, chủ động đề xuất với UBND Thành phố giải pháp hỗ trợ kịp thời.

4.1.2. Nhiệm vụ cụ thể giao các Sở, ngành, đơn vị: *Chi tiết tại Phụ lục kèm theo.*

4.2 Các nhiệm vụ trọng tâm đến năm 2020, định hướng đến 2025

4.2.1 Đổi mới nâng cao hiệu quả công tác xúc tiến thương mại, đầu tư, du lịch của Thành phố:

- Tăng cường và cải tiến phương thức triển khai công tác xúc tiến thị trường xuất khẩu cho các doanh nghiệp bằng cách nâng cao chất lượng tổ chức, lựa chọn doanh nghiệp tham gia, tăng cường công tác giới thiệu, quảng bá các sản phẩm, doanh nghiệp tại các Hội chợ, triển lãm quốc tế chuyên ngành và đa ngành.

- Phối hợp hiệu quả các nguồn lực, các hình thức xúc tiến thương mại của nhà nước, các hiệp hội ngành nghề, các tổ chức quốc tế và doanh nghiệp trên địa bàn nhằm tập trung đẩy mạnh xuất khẩu vào các thị trường lớn, khai thác và phát triển các thị trường tiềm năng; Đẩy mạnh xuất khẩu tại chỗ trên cơ sở tập trung đầu tư phát triển du lịch làng nghề, đẩy mạnh phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ...

4.2.2 Hoàn thành quy hoạch, xây dựng hạ tầng khu cụm công nghiệp

Triển khai xây dựng các cụm công nghiệp trên địa bàn Thành phố để hỗ trợ sản xuất, phục vụ xuất khẩu:

+ Hoàn thiện và chuẩn hóa 63 cụm công nghiệp với diện tích khoảng 1400ha.

+ Xây dựng mới 35 cụm công nghiệp với tổng diện tích khoảng 400ha.

+ Phấn đấu đến năm 2025 xây dựng mới 16 cụm công nghiệp với tổng diện tích khoảng 200ha; mở rộng 2 cụm công nghiệp với tổng diện tích 58,8ha.

4.2.3 Đẩy nhanh tiến độ thực hiện quy hoạch, xây dựng hạ tầng thương mại, trung tâm triển lãm, ưu tiên phát triển ngành dịch vụ Logistics

- Xây dựng TTTM quốc tế tại khu đô thị Tây Hồ Tây (quận Tây Hồ, quy mô

10 ha); 01 trung tâm hội chợ triển lãm thị trấn Đông Anh (huyện Đông Anh, quy mô 98 ha); 04 trung tâm dịch vụ thương mại - tài chính - ngân hàng tại quận Hà Đông (20-30 ha), huyện Hoài Đức (20-30 ha), huyện Thường Tín (20-30 ha) và huyện Thanh Trì (20-30 ha).

- Xây dựng 03 trung tâm Logistics phục vụ thương mại trong nước và xuất khẩu: trung tâm logistics hạng I Bắc Hà Nội quy mô 20-30 ha (phấn đấu đến năm 2025 mở rộng lên 50 ha) tại huyện Sóc Sơn, trung tâm logistics hạng II Nam Hà Nội quy mô 15-20 ha (phấn đấu đến năm 2025 mở rộng lên 30 ha) tại huyện Phú Xuyên, trung tâm logistics hàng không chuyên dụng thuộc vùng đồng bằng sông Hồng (gắn với cảng hàng không quốc tế Nội Bài) quy mô 5-7 ha (phấn đấu đến năm 2025 mở rộng lên trên 7 ha).

- Tối ưu hóa dịch vụ quản lý chuỗi cung ứng doanh nghiệp Logistics, nâng cao trình độ chuẩn hóa, thông minh hóa, tin tức hóa của doanh nghiệp Logistics, nâng cao hiệu quả sử dụng công cụ, phương tiện vận tải của doanh nghiệp Logistics..

4.2.4 Phát triển thương mại điện tử

- Tổ chức thiết lập và điều hành Hệ thống thông tin Quản lý hoạt động thương mại điện tử trên địa bàn thành phố Hà Nội.

- Điều hành hiệu quả website "Bản đồ mua sắm thành phố Hà Nội" có địa chỉ mạng tại http://bandomuasam.hanoi.gov.vn là một công cụ trực tuyến - bản đồ số, sử dụng nền tảng công nghệ web-base để cung cấp giải pháp tìm kiếm trực tuyến các địa điểm mua sắm, tiêu dùng, ẩm thực, du lịch, giải trí...trên địa bàn thành phố Hà Nội.

- Phát triển mạng lưới dịch vụ vận chuyển, giao nhận trên toàn địa bàn thành phố Hà Nội và mở rộng trên địa bàn các tỉnh, thành phố trên cả nước trên cơ sở ứng dụng thương mại điện tử.

- Đẩy mạnh phát triển thương mại điện tử di động, thúc đẩy ứng dụng thương mại điện tử di động vào lĩnh vực dịch vụ sản xuất và kinh doanh, sản xuất công nghiệp và xuất khẩu.

- Thúc đẩy việc liên kết giữa nhà cung ứng dịch vụ tin tức, nhà cung ứng phần mềm với doanh nghiệp công nghiệp từ đó nâng cao trình độ số hóa trong toàn bộ quá trình quản lý kinh doanh sản xuất của doanh nghiệp.

4.2.5 Đẩy mạnh phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ

- Tập trung phát triển các lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ (CNHT) mà thành phố Hà Nội có nhu cầu và lợi thế phát triển, phù hợp với yêu cầu, định hướng phát triển công nghiệp của Hà Nội và cả nước, bao gồm 03 lĩnh vực chủ chốt là sản xuất linh kiện phụ tùng; CNHT phục vụ các ngành công nghiệp công nghệ cao và CNHT cho ngành dệt may - da giày.

- Hình thành mạng lưới sản xuất với nhiều lớp cung ứng, kết nối với các tập đoàn đa quốc gia, các doanh nghiệp FDI, các doanh nghiệp sản xuất, lắp ráp tại Hà Nội và các địa phương trên cả nước.

- Tăng cường tổ chức hội chợ, triển lãm, giao thương ngành công nghiệp hỗ trợ tại Hà Nội, Nhật Bản, Thái Lan để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp của Hà Nội có

cơ hội tiếp xúc, trao đổi, hợp tác kinh doanh, hợp tác đầu tư với các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ của các nước để phát triển sản xuất, đẩy mạnh xuất khẩu.

- Đẩy mạnh sự liên kết - cung ứng trong Vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ, đặc biệt trong một số lĩnh vực công nghiệp có nhu cầu cao về sản phẩm CNHT, và đã phát triển trong Vùng như: sản xuất ô tô, xe máy (Hà Nội, Vĩnh Phúc, Bắc Giang); sản phẩm cơ khí chế tạo (Hà Nội, Vĩnh Phúc, Thái Nguyên); điện thoại di động (Bắc Ninh; Thái Nguyên; Vĩnh Phúc); điện tử văn phòng, gia dụng (Hà Nội, Bắc Ninh, Vĩnh Phúc).

4.3 Kinh phí tổ chức thực hiện

Trên cơ sở các giải pháp đã nêu tại Đề án và các nhiệm vụ được giao cụ thể tại Phụ lục đính kèm, các Sở, ban, ngành, đơn vị, Hội, Hiệp hội ngành hàng, có trách nhiệm xây dựng kế hoạch chi tiết hàng năm, dự kiến kinh phí thực hiện từ nguồn ngân sách Thành phố giao và hỗ trợ của ngân sách Trung ương; nguồn tài trợ huy động kinh phí xã hội hóa, trình UBND Thành phố phê duyệt./.

TM. ỦY BAN NHÂN DÂN
KT. CHỦ TỊCH
PHÓ CHỦ TỊCH

Nguyễn Doãn Toản

PHỤ LỤC

NHIỆM VỤ CỦA CÁC SỞ, NGÀNH, ĐƠN VỊ THÀNH PHỐ HÀ NỘI GIAI ĐOẠN 2017-2020, ĐỊNH HƯỚNG ĐẾN NĂM 2025

(Kèm theo Quyết định số 2913 /QĐ-UBND ngày 22 /5/2017 của UBND Thành phố)

TT	Nội dung	Đơn vị thực hiện	Đơn vị phối hợp	Thời gian thực hiện
I	**Phát triển, nâng cao chất lượng, năng lực cạnh tranh cho sản phẩm và doanh nghiệp**			
1	Tiếp tục triển khai các chương trình thuê chuyên gia trong và ngoài nước tư vấn, phát triển sản phẩm và bao bì sản phẩm (30-50 sản phẩm đặc trưng của các quận, huyện trên địa bàn Thành phố), phát triển mẫu sản phẩm thủ công mỹ nghệ mới cho các doanh nghiệp trên địa bàn.	Trung tâm XTĐTTMDL, Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
2	Tổ chức các chương trình giao thương, kết nối cung cầu hàng hóa giữa thành phố Hà Nội và các tỉnh, thành phố để tăng nguồn hàng xuất khẩu cho Thành phố.	Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
3	Tiếp tục triển khai chương trình hỗ trợ các làng nghề trên địa bàn Thành phố xây dựng và phát triển thương hiệu.	Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
4	Tổ chức hội nghị doanh nghiệp, hội nghị giao ban tháo gỡ khó khăn vướng mắc trong hoạt động sản xuất, kinh doanh xuất khẩu thuộc các lĩnh vực ngành nghề.	Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
5	Thực hiện Chương trình kết nối Ngân hàng – doanh nghiệp.	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam-Chi nhánh Hà Nội	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
6	Tiếp tục chỉ đạo các tổ chức tín dụng trên địa bàn tích cực triển khai các giải pháp thúc đẩy mở rộng tín dụng đi đôi với an toàn, nâng cao chất lượng tín dụng; dành vốn vay phát triển sản xuất, kinh doanh, nhất là các lĩnh vực ưu tiên trong đó có doanh nghiệp xuất khẩu.	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam-Chi nhánh Hà Nội	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm

7	Thực hiện công tác quản lý chất lượng nông, lâm sản và thủy sản nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm xuất khẩu	Sở NN&PTNT	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
8	Tiếp tục thực hiện chương trình hỗ trợ sản phẩm công nghiệp chủ lực, công nghiệp mũi nhọn, sản phẩm công nghệ cao giai đoạn 2016 – 2020; Triển khai thực hiện Đề án phát triển công nghiệp hỗ trợ Hà Nội giai đoạn 2016-2020.	Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2020
9	Triển khai thực hiện Chương trình Phát triển nông nghiệp công nghệ cao thành phố Hà Nội giai đoạn 2016-2020, hình thành những vùng sản xuất nông nghiệp công nghệ cao từ sản xuất đến chế biến đưa vào tiêu thụ trong nước và xuất khẩu	Sở NN&PTNT	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2020
II	**Xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ xuất khẩu**			
1	Đẩy nhanh tiến độ xây dựng và triển khai hệ thống quản lý hàng hóa vào, ra tại cảng nội địa (ICD)	Cục Hải quan	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2020
2	Triển khai thực hiện Đề án Địa điểm kiểm tra tập trung đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu đáp ứng yêu cầu quản lý hải quan hiện đại của Cục Hải quan TP. Hà Nội	Cục Hải quan	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2025
3	Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát và đôn đốc các chủ đầu tư đẩy nhanh tiến độ thực hiện đầu tư, hoàn thiện hạ tầng các khu công nghiệp: KCN Quang Minh (8 ha); KCN Phú Nghĩa (30 ha); KCN hỗ trợ Nam Hà Nội (33 ha) đáp ứng yêu cầu của các nhà đầu tư thứ phát.	Ban QLCKCNCX	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2020
4	Đẩy nhanh tiến độ xây dựng TTTM quốc tế tại khu đô thị Tây Hồ Tây (quận Tây Hồ, quy mô 10 ha); 01 trung tâm hội chợ triển lãm quốc gia, quốc tế tại thị trấn Đông Anh (huyện Đông Anh, quy mô 98 ha); 04 trung tâm dịch vụ thương mại – tài chính – ngân hàng tại quận Hà Đông (20-30 ha), huyện Hoài Đức (20-30 ha), huyện Thường Tín (20-30 ha) và huyện Thanh Trì (20-30 ha)	Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2020

5	Đẩy nhanh tiến độ xây dựng các cụm công nghiệp trên địa bàn Thành phố để phát triển sản xuất, xuất khẩu: + Hoàn thiện và chuẩn hóa 50 cụm công nghiệp với diện tích 1396 ha (huyện Quốc Oai 3 cụm, huyện Thạch Thất 5 cụm, huyện Gia Lâm 4 cụm, huyện Thường Tín 7 cụm, huyện Phúc Thọ 2 cụm, huyện Phú Xuyên 2 cụm, huyện Sóc Sơn 3 cụm, huyện Ba Vì 2 cụm, huyện Hoài Đức 2 cụm, huyện Chương Mỹ 6 cụm, thị xã Sơn Tây 1 cụm, huyện Đan Phượng 2 cụm, huyện Mỹ Đức 1 cụm, huyện Thanh Oai 4 cụm, huyện Ứng Hòa 2 cụm, huyện Thanh Trì 1 cụm, huyện Đông Anh 2 cụm) + Xây dựng mới 45 cụm công nghiệp với tổng diện tích 432,5 ha (huyện Quốc Oai: 3 cụm, huyện Thường Tín 5 cụm, huyện Phúc Thọ 9 cụm, huyện Phú Xuyên 5 cụm, huyện Sóc Sơn 1 cụm, huyện Hoài Đức 3 cụm, huyện Đan Phượng 2 cụm, huyện Thanh Oai 4 cụm, huyện Ứng Hòa 5 cụm, huyện Thạch Thất 2 cụm, huyện Đông Anh 5 cụm, huyện Ba Vì 1 cụm).	Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2020
6	Đẩy nhanh tiến độ xây dựng mới 23 cụm công nghiệp với tổng diện tích 335,8 ha (huyện Quốc Oai: 2 cụm, huyện Thường Tín 5 cụm, huyện Phúc Thọ 1 cụm, huyện Phú Xuyên 4 cụm, huyện Sóc Sơn 1 cụm, huyện Hoài Đức 1 cụm, huyện Chương Mỹ 1 cụm, huyện Đan Phượng 2 cụm, huyện Thanh Oai 4 cụm, huyện Ứng Hòa 1 cụm, thị xã Sơn Tây 1 cụm); mở rộng 3 cụm công nghiệp với tổng diện tích 70,5 ha (Chương Mỹ 2 cụm, Ứng Hòa 1 cụm).	Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2020-2025
8	Đẩy nhanh tiến độ xây dựng 03 trung tâm logistics phục vụ thương mại trong nước và xuất khẩu: trung tâm logistics hạng I Bắc Hà Nội quy mô 20-30 ha tại huyện Sóc Sơn, trung tâm logistics hạng II Nam Hà Nội quy mô 15-20 ha tại huyện Phú Xuyên, trung tâm logistics hàng không chuyên dụng thuộc vùng đồng bằng sông Hồng (gắn với cảng hàng không quốc tế Nội Bài) quy mô 5-7 ha.	Sở Công Thương	Sở GTVT, các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2020

9	Phấn đấu mở rộng quy mô các trung tâm logistics nêu trên: trung tâm logistics Bắc Hà Nội lên trên 50 ha, trung tâm logistics Nam Hà Nội lên trên 30 ha, trung tâm logistics hàng không chuyên dụng lên trên 7 ha.	Sở Công Thương	Sở GTVT, các sở, ngành, đơn vị liên quan	2020-2025
10	Xây dựng, phát triển kết cấu hạ tầng thương mại điện tử: - Tổ chức thiết lập và điều hành Hệ thống thông tin Quản lý hoạt động thương mại điện tử trên địa bàn thành phố Hà Nội. - Điều hành và quảng bá website "Bản đồ mua sắm thành phố Hà Nội" có địa chỉ mạng tại http://bandomuasam.hanoi.gov.vn	Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2020
III	**Tiếp tục cải cách thủ tục hành chính, tạo môi trường kinh doanh thuận lợi**			
1	Tiếp tục đẩy mạnh công tác cải cách thủ tục hành chính trong lĩnh vực hải quan, thuế, giải quyết các thủ tục đầu tư cho sản xuất hàng xuất khẩu; tiếp tục đẩy mạnh ứng dụng Internet, thực hiện dịch vụ công trực tuyến trong tiếp nhận và giải quyết hồ sơ hành chính.	Các sở, ngành, đơn vị	Các doanh nghiệp, đơn vị có liên quan	Hàng năm
2	Tiếp tục triển khai việc hiện đại hóa thu ngân sách giữa các cơ quan Thuế - Kho bạc - Hải quan - Tài chính hợp thu và bảo lãnh thuế bằng phương pháp điện tử qua các ngân hàng thương mại.	Cục Thuế	Cục Hải quan và các đơn vị liên quan	Hàng năm
3	Tăng cường công tác phối hợp giữa Cơ quan Thuế với các Sở, Ngành, Đơn vị, địa phương trong thực hiện cơ chế một cửa liên thông, rút ngắn thời gian thực hiện thủ tục hành chính.	Cục Thuế	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
4	Tuyên truyền, phổ biến chính sách thuế, thủ tục hành chính thuế trong lĩnh vực xuất khẩu cho doanh nghiệp, đối thoại, tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp.	Cục Thuế	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
5	Thực hiện Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp đối với doanh nghiệp xuất khẩu trên địa bàn Thành phố.	Sở Kế hoạch và Đầu tư	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2020
6	Thực hiện cơ chế một cửa hàng không, cơ chế một cửa ASEAN tại sân bay	Cục Hải quan	Các sở, ngành, đơn vị	2017-2020

	quốc tế Nội Bài; triển khai cung cấp 35 dịch vụ công trực tuyến		liên quan	
7	Áp dụng sâu rộng quản lý rủi ro ở các nghiệp vụ, trong đó tập trung quản lý rủi ro đối với hàng hóa gửi theo đường chuyển phát nhanh, vận chuyển theo đường hàng không và đường biển tại các cảng ICD.	Cục Hải quan	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2020
IV	**Đẩy mạnh xúc tiến đầu tư, thương mại, du lịch.**			
1	Thực hiện các hoạt động về hợp tác trong nước, quốc tế về xúc tiến đầu tư, thương mại du lịch: các hoạt động giao lưu, trao đổi tạo mối quan hệ gắn kết với các Hội, Hiệp hội doanh nghiệp, đại diện các tổ chức quốc tế tiêu biểu tại Hà Nội (Jetro, Kotra, Amcham; Phòng Thương mại và Công nghiệp Pháp tại Việt Nam, SBAV, Cancham…)	Trung tâm XTĐTTMDL	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
2	Tổ chức Hội chợ quà tặng hàng thủ công mỹ nghệ Hà Nội hàng năm; Tiếp tục duy trì hoạt động phòng trưng bày giới thiệu sản phẩm làng nghề Hà Nội.	Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
3	Hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng nhãn hiệu tập thể, nhãn hiệu hàng hóa, xây dựng chỉ dẫn địa lý cho các sản phẩm nông sản.	Sở NN&PTNT, Trung tâm XTĐTTMDL	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
4	Tổ chức các đoàn doanh nghiệp tham gia hội chợ, triển lãm, hội nghị, diễn đàn….và giao dịch thương mại tại các thị trường xuất khẩu quan trọng, thị trường tiềm năng và khai thác thị trường mới như: Hoa Kỳ, Trung Quốc, EU, Nga, Nhật Bản, Hàn Quốc, Nam Phi, Ấn Độ, Canada…(tập trung hỗ trợ các ngành hàng: công nghiệp hỗ trợ, thủ công mỹ nghệ, nông sản, thực phẩm, dệt may, da giầy, công nghệ thông tin…)	Trung tâm XTĐTTMDL, Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
5	Lập danh mục dự án kêu gọi, thu hút đầu tư trong nước và nước ngoài trên địa bàn thành phố Hà Nội; Rà soát, xây dựng danh mục dự án, đề xuất cơ chế đặc thù triển khai các dự án đầu tư theo hình thức đối tác công tư (PPP).	Trung tâm XTĐTTMDL	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2020
6	Tổ chức đón các đoàn doanh nghiệp nước ngoài vào giao thương, kết nối doanh nghiệp nước ngoài với doanh nghiệp Hà Nội nhằm đẩy mạnh hoạt động xúc tiến đầu tư, thương mại, du lịch của Thành phố	Trung tâm XTĐTTMDL, Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm

7	Tổ chức các hội nghị, hội thảo, tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại trong nước và quốc tế để giới thiệu sản phẩm, dịch vụ của các doanh nghiệp công nghệ thông tin trên địa bàn Thành phố.	Sở Thông tin và Truyền thông	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
V	**Đẩy mạnh công tác xây dựng hệ thống thông tin, truyền thông và nâng cao hiểu biết về ưu đãi thương mại từ các FTA, công tác dự báo thị trường...**			
1	Tổ chức các lớp tập huấn/ tuyên truyền qua website, ấn phẩm.cung cấp thông tin thị trường nước ngoài, các hiệp định thương mại tự do, chính sách pháp luật mới liên quan đến hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu (chính sách thuế, hải quan, đầu tư nước ngoài...), pháp luật về chống độc quyền, chống bán phá giá, các rào cản thương mại...	Sở Công Thương, Cục Hải quan, Cục Thuế, Ban QLCKCNCX, Hội nông dân	Các viện nghiên cứu, sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
2	Xây dựng cơ sở dữ liệu, ấn phẩm xúc tiến thương mại theo thị trường, ngành hàng xuất khẩu chủ lực; ấn phẩm, tài liệu phục vụ hoạt động xúc tiến đầu tư của Thành phố	Trung tâm XTĐTTMDL	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
3	Xây dựng cẩm nang tuyên truyền về hội nhập kinh tế quốc tế (cẩm nang doanh nghiệp về cam kết đối với một số nhóm ngành, hàng, lĩnh vực trong các hiệp định thương mại…)	Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2025
4	Xây dựng Bản tin xúc tiến thương mại và cẩm nang xúc tiến thương mại nông nghiệp Hà Nội	Sở NN&PTNT	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2020
VI	**Phát triển nguồn nhân lực**			
1	Tiếp tục triển khai các khóa đào tạo nhân lực cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn Thành phố với các nội dung: đào tạo kiến thức Giám đốc điều hành doanh nghiệp, Khởi sự doanh nghiệp, Quản trị doanh nghiệp, Hỗ trợ liên kết hợp tác phát triển	Sở Kế hoạch và Đầu tư	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
2	Triển khai thực hiện các chương trình đào tạo, tập huấn, nâng cao năng lực về xúc tiến đầu tư cho các cán bộ làm công tác xúc tiến đầu tư: chương trình đào tạo, học tập các đơn vị xúc tiến có kinh nghiệm trong nước (Đà Nẵng, TP Hồ Chí Minh…); chương trình học tập tại nước ngoài (Đức, Úc, Nhật Bản..).	Trung tâm XTĐTTMDL	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm

3	Đào tạo nâng cao năng lực sản xuất, xuất khẩu sản phẩm công nghiệp hỗ trợ cho các doanh nghiệp Hà Nội và doanh nghiệp vùng kinh tế Thủ đô.	Sở Công Thương	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2020
4	Tổ chức các phiên giao dịch việc làm (trong đó có các phiên lưu động) để tạo nguồn lao động có chất lượng, từng bước giải quyết tình trạng thiếu lao động tại các doanh nghiệp	Sở Lao động - Thương binh và Xã hội	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	Hàng năm
5	Tiếp thục thực hiện chương trình đào tạo nghề (sơ cấp nghề, trung cấp nghề và cao đẳng nghề) cho 153.454 người vào năm 2020, 198.450 người vào năm 2030	Sở Lao động – Thương binh và Xã hội	Các sở, ngành, đơn vị liên quan	2017-2025

Ghi chú:

* Sở NN & PTNT: Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn

* Trung tâm XTĐTTMDL: Trung tâm Xúc tiến Đầu tư Thương mại Du lịch

* Ban QLCKCNCX: Ban Quản lý các Khu công nghiệp và Chế xuất