

Số: 172 /QĐ-UBND

Bình Phước, ngày 21 tháng 01 năm 2016

QUYẾT ĐỊNH

**Phê duyệt Đề án xây dựng chiến lược xuất khẩu tỉnh Bình Phước
đến năm 2020, định hướng đến năm 2030**

CHỦ TỊCH ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH

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

Căn cứ Nghị định số 23/2007/NĐ-CP ngày 12/02/2007 của Chính phủ về Quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động mua bán hàng hóa và các hoạt động liên quan trực tiếp đến mua bán hàng hóa của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam;

Căn cứ Nghị định số 187/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật Thương mại về hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế và các hoạt động đại lý mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài;

Căn cứ Quyết định số 194/2006/QĐ-TTg ngày 24/8/2006 của Thủ tướng Chính phủ về Phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Bình Phước thời kỳ 2006-2020;

Căn cứ Quyết định số 50/2008/QĐ-UBND ngày 22/8/2008 của UBND tỉnh về Phê duyệt quy hoạch phát triển công nghiệp tỉnh Bình Phước giai đoạn 2006-2015, tầm nhìn đến năm 2020;

Căn cứ Quyết định số 1640/QĐ-UBND ngày 17/8/2012 của UBND tỉnh về Phê duyệt quy hoạch hệ thống bán buôn, bán lẻ trên địa bàn tỉnh giai đoạn 2012 - 2020, tầm nhìn đến năm 2030;

Căn cứ Quyết định số 631/QĐ-UBND ngày 23/04/2013 của UBND tỉnh về ban hành Kế hoạch thực hiện chiến lược xuất, nhập khẩu giai đoạn 2013-2020, định hướng đến năm 2030;

Xét đề nghị của Giám đốc Sở Công Thương tại Tờ trình số 1902/TTr-SCT ngày 31/12/2015,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Phê duyệt Đề án xây dựng chiến lược xuất khẩu tỉnh Bình Phước đến năm 2020, định hướng đến năm 2030 với nội dung chính như sau:

1. Mục tiêu của Đề án:

1.1. Mục tiêu tổng quát:

Xác định mục tiêu và định hướng phát triển xuất khẩu hàng hoá của tỉnh Bình Phước đến năm 2020, định hướng đến 2030 nhằm khai thác tối đa lợi thế xuất khẩu và thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá và chủ động hội nhập kinh tế thế giới.

Duy trì tốc độ tăng trưởng xuất khẩu ổn định, tập trung đẩy mạnh xuất khẩu trực tiếp các sản phẩm chủ lực, các sản phẩm có lợi thế của tỉnh như: Hạt điều nhân, cao su thành phẩm, sản phẩm gỗ, hàng dệt may, giày dép các loại... Nhằm góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tăng trưởng GDP, thúc đẩy các ngành sản xuất phát triển và mở rộng xuất khẩu các mặt hàng chế biến sâu phù hợp với nhu cầu của thị trường. Phân đấu kim ngạch xuất khẩu đến năm 2020 đạt 2 tỷ USD, tăng bình quân hàng năm trong giai đoạn này đạt 12,4%/năm.

Tập trung đẩy mạnh hoạt động sản xuất, xuất khẩu các sản phẩm chủ lực của tỉnh góp phần phát triển kinh tế xã hội, giải quyết việc làm cho lao động trên địa bàn tỉnh. Đồng thời, đẩy mạnh công tác chuyển giao công nghệ hiện đại trong sản xuất để tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm và đáp ứng nhu cầu xuất khẩu; nâng cao giá trị xuất khẩu các sản phẩm chế biến sâu, giảm dần xuất khẩu sản phẩm chế biến thô nhằm tăng giá trị gia tăng sản phẩm chế biến trong chuỗi giá trị hàng nông sản; nâng cao chất lượng sản phẩm xuất khẩu và phát triển thương hiệu.

1.2. Mục tiêu cụ thể:

Tích cực, chủ động trong việc duy trì, mở rộng thị phần tại các thị trường xuất khẩu hàng hoá truyền thống, trọng điểm đồng thời khai thác tối đa các thị trường tiềm năng; đa phương hoá, đa dạng hoá quan hệ với các đối tác nhằm mở rộng thị trường xuất khẩu cho hàng hoá của tỉnh Bình Phước. Với mục tiêu xuất khẩu cụ thể đến năm 2020, định hướng đến năm 2030 cho từng thị trường như sau:

- Đối với thị trường Đông Nam Á gồm các nước: Indonesia, Thái Lan, Malaysia, Campuchia, Singapore, giá trị xuất khẩu ước đạt khoảng 100 triệu USD vào năm 2020, chiếm tỷ trọng 5% và dự kiến tăng lên 6% vào năm 2030.

- Đối với thị trường Đông Bắc Á gồm các nước: Trung Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, Hàn Quốc, Nhật Bản, giá trị xuất khẩu ước đạt khoảng 1.300 triệu USD vào năm 2020, chiếm tỷ trọng 65% tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh và dự kiến giảm xuống còn 60% vào năm 2030.

- Đối với thị trường Châu Đại Dương mà chủ yếu là Australia giá trị xuất khẩu ước đạt khoảng 60 triệu USD vào năm 2020, chiếm tỷ trọng 3% tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh và dự kiến tăng lên 4% vào năm 2030.

- Đối với thị trường Châu Âu gồm các nước: Anh, Pháp, Nga, Italia, Đức, Bỉ, Hà Lan, Ucraina giá trị xuất khẩu ước đạt khoảng 140 triệu USD vào năm 2020, chiếm tỷ trọng 7% tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh và dự kiến tăng lên

8% vào năm 2030.

- Đối với thị trường Châu Mỹ mà chủ yếu là Mỹ và Ca-na-da giá trị xuất khẩu ước đạt khoảng 220 triệu USD vào năm 2020, chiếm tỷ trọng 11% tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh và dự kiến tăng lên 12% vào năm 2030.

- Đối với thị trường Châu Phi giá trị xuất khẩu ước đạt khoảng 40 triệu USD vào năm 2020, chiếm tỷ trọng 2% tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh và dự kiến tăng lên 3% vào năm 2030.

- Đối với thị trường Tây Á mà chủ yếu là Thổ Nhĩ Kỳ giá trị xuất khẩu ước đạt khoảng 20 triệu USD vào năm 2020, chiếm tỷ trọng 1% tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh và dự kiến tăng lên 2% vào năm 2030.

- Đối với thị trường Nam Á mà chủ yếu là Ấn Độ giá trị xuất khẩu ước đạt khoảng 60 triệu USD vào năm 2020, chiếm tỷ trọng 3% tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh và dự kiến tăng lên 4% vào năm 2030.

- Còn lại là thị trường khác giá trị xuất khẩu ước đạt khoảng 60 triệu USD vào năm 2020, chiếm tỷ trọng 3% tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh và dự kiến giảm xuống 1% vào năm 2030.

2. Quan điểm phát triển xuất khẩu:

a) Phát triển xuất khẩu trên cơ sở sự tham gia của các cơ quan quản lý, huy động được tối đa các nguồn lực của tất cả thành phần kinh tế, tranh thủ hiệu quả sự trợ giúp của các tổ chức trong và ngoài nước; tạo lập môi trường kinh doanh lành mạnh, an toàn và thuận lợi, đảm bảo lợi ích hài hòa giữa các chủ thể tham gia vào hoạt động thương mại, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

b) Phát triển xuất khẩu trên địa bàn tỉnh đến năm 2020 và tầm nhìn 2030 phải phù hợp và đặt trong khuôn khổ của Luật Thương mại, các chiến lược và quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội của cả nước, của Vùng Đông Nam Bộ nói chung và của tỉnh Bình Phước nói riêng, chiến lược và quy hoạch phát triển thương mại hàng hóa và các chiến lược về xuất khẩu, quy hoạch về kết cấu hạ tầng thương mại của tỉnh, các chiến lược và quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Bình Phước đến năm 2020... Các chương trình, dự án phát triển thương mại có liên quan cần có sự phối hợp, lồng ghép để đảm bảo hiệu quả cao nhất.

c) Phát triển xuất khẩu của tỉnh trên cơ sở khai thác và hỗ trợ hiệu quả cho các ngành hàng có lợi thế cạnh tranh cao, duy trì tốc độ tăng trưởng những ngành hàng đã có vị trí cao, đồng thời quan tâm đầu tư thích đáng cho những ngành hàng có tiềm năng phát triển cao. Tập trung mọi nguồn lực và dành ưu tiên cho công tác nghiên cứu, triển khai, phát triển sản xuất và xuất khẩu các loại hàng hóa có giá trị gia tăng và hàm lượng chất xám cao để nâng cao chất lượng tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ trên địa bàn tỉnh.

d) Phát triển xuất khẩu phải đảm bảo phát triển bền vững. Ưu tiên cao cho xuất khẩu để tăng kim ngạch xuất khẩu nhằm thúc đẩy tăng trưởng GDP của tỉnh.

đ) Chủ động hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới theo kế hoạch tổng thể và lộ trình cũng như các bước đi hợp lý, phù hợp với quy định của các tổ chức quốc tế mà Việt Nam đã tham gia.

e) Phát huy nội lực, đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng xuất khẩu. Gắn xuất khẩu với khai thác thị trường địa phương, ứng dụng công nghệ mới vào quá trình sản xuất, sử dụng hợp lý nguồn nguyên liệu tại chỗ gắn với khai thác từ bên ngoài để phát triển sản xuất, thu hút lao động, tăng thu ngoại tệ; gắn kết thị trường trong nước với thị trường ngoài nước, giữ vững các thị trường lớn, trọng điểm đồng thời đa dạng hoá hơn nữa thị trường xuất khẩu để tránh lệ thuộc, rủi ro trong xuất khẩu.

f) Phát triển xuất khẩu gắn kết với phát triển đa dạng về loại hình doanh nghiệp, khai thác tối đa tiềm năng của mọi thành phần kinh tế trong hoạt động xuất khẩu nhằm phát huy sức mạnh tổng hợp.

g) Xuất khẩu phải đóng góp quan trọng vào quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế của Tỉnh, tác động tích cực vào nâng cao chất lượng tăng trưởng, nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế, của doanh nghiệp và sản phẩm trong tỉnh.

h) Phát triển thị trường xuất khẩu theo hướng đa dạng hóa, đa phương hóa quan hệ kinh tế đối ngoại; phát triển mạnh thị trường xuất khẩu, tạo nên sự gắn bó hữu cơ giữa thị trường xuất khẩu với thị trường tiêu thụ trong nước. Đẩy mạnh nhập khẩu, góp phần thúc đẩy phát triển sản xuất, đảm bảo phát triển kinh tế - xã hội cân đối, ổn định và bền vững.

i) Phát triển xuất khẩu trên cơ sở phát huy nội lực, kết hợp với nguồn lực từ bên ngoài để đảm bảo chất lượng cao trong lĩnh vực dịch vụ của Tỉnh.

k) Phát triển xuất nhập khẩu trên cơ sở đảm bảo phát triển đồng bộ các cơ cấu ngành, khai thác các lợi thế so sánh và các nguồn lực bao gồm thị trường hàng công nghiệp tiêu dùng, thị trường vật tư, thị trường hàng nông sản; phát triển hài hoà giữa thị trường thành thị và nông thôn; phát triển hài hoà giữa công nghệ truyền thống và hiện đại.

l) Phát triển xuất khẩu theo cơ chế mở cửa, tập trung nâng cao trình độ chuyên nghiệp hoá, hiện đại hoá của tỉnh và coi trọng việc hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh thương mại vừa và nhỏ, đồng thời thúc đẩy nhanh việc hình thành một số công ty xuất khẩu lớn, nòng cốt, có quy mô và sức mạnh phân phối thích ứng với yêu cầu sản xuất lớn và cạnh tranh quốc tế, có thương hiệu nổi tiếng.

m) Phát triển xuất nhập khẩu trên cơ sở hoàn thiện quy định pháp luật, chính sách đảm bảo chắc chắn cho sự phát triển của ngành; thu hút các nguồn lực xã hội vào đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng thương mại.

n) Chủ động khai thác các lợi ích và lợi thế của hội nhập kinh tế quốc tế để nâng cao chất lượng tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa, gắn kết một cách hài hòa mục tiêu tăng trưởng xuất khẩu với các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội theo hướng phát triển bền vững. Đồng thời, phải tính tới các cam kết của hội nhập như

AFTA, WTO, TPP và các hiệp định thương mại song phương, đa phương và khu vực khác, đánh giá đúng xu hướng và ảnh hưởng của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế tới xuất khẩu, vận dụng một cách linh hoạt các điều khoản trong cam kết của hội nhập để đạt được cân đối thương mại trong ngắn hạn và hiệu quả phát triển trong dài hạn.

3. Định hướng phát triển xuất khẩu hàng hoá tỉnh đến năm 2020, tầm nhìn 2030:

3.1. Định hướng chung:

a) Đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại tại những thị trường truyền thống và thị trường mới tiềm năng; tham gia sâu, rộng vào hệ thống phân phối tại các thị trường khu vực. Củng cố vững chắc và từng bước mở rộng thị phần hàng hóa của tỉnh Bình Phước tại các thị trường truyền thống bao gồm Đông Nam Á, Đông Bắc Á (Nhật Bản, Hàn Quốc), Trung Quốc, Ô-xtrây-li-a, Hoa Kỳ, Liên minh Châu Âu (EU), Nga và các nước Đông Âu, Ca-na-da, Ấn Độ,... Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, tập trung và tạo bước đột phá mở rộng thị trường xuất khẩu mới, có tiềm năng tại khu vực Châu Phi, Mỹ La-tinh, Trung Đông và Ấn Độ.

b) Giảm bớt sự phụ thuộc của xuất khẩu vào một số thị trường nhất định nhằm hạn chế rủi ro trước những biến động của thị trường cũng như các yếu tố kinh tế, chính trị khu vực và thế giới.

c) Khai thác và tận dụng tốt cơ hội mở cửa thị trường theo lộ trình cắt giảm thuế quan và dỡ bỏ các rào cản phi thuế quan để đẩy mạnh xuất khẩu; nâng cao hiệu quả xuất khẩu hàng hóa của tỉnh sang các thị trường đã ký Hiệp định thương mại tự do (FTA); tranh thủ hoạt động đàm phán thương mại song phương và đa phương, tạo thuận lợi cho xuất khẩu những mặt hàng thế mạnh của tỉnh; thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài từ các nước phát triển đã ký FTA, TPP để tiếp nhận công nghệ hiện đại, nâng cao năng lực cạnh tranh và tham gia ngày càng sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

3.2. Định hướng thị trường:

Định hướng phát triển thị trường, mặt hàng trọng điểm tại từng thị trường khu vực như sau:

3.2.1. Thị trường ASEAN:

Tiếp tục đẩy mạnh xuất khẩu sang các thị trường Singapore, Ma-lai-xi-a, Thái Lan, In-đô-nê-xi-a và các thị trường còn nhiều tiềm năng xuất khẩu là Lào, Cam-pu-chia, Mi-an-ma. Về mặt hàng, tăng cường xuất khẩu nhóm hàng công nghiệp chế biến, chế tạo có hàm lượng công nghệ cao, nguyên liệu đầu vào là sản phẩm trong nước; tiếp tục đẩy mạnh và duy trì xuất khẩu nhóm hàng nông, lâm sản, đặc biệt là các mặt hàng có thế mạnh của tỉnh như hạt điều nhân, sản phẩm cao su.

3.2.2. Thị Trường Đông Bắc Á:

Tập trung đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc và Nhật Bản. Về mặt hàng, tăng cường xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc và Nhật Bản nhóm

hàng dệt may, sắn và các sản phẩm từ sắn, giày dép, xơ sợi dệt các loại, sản phẩm cao su, gỗ và sản phẩm từ gỗ, hạt điều, sản phẩm điện tử tin học.

3.2.3. Thị trường nói tiếng Trung Quốc:

Tập trung đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc, Hồng Kông, Đài Loan nhằm giúp giảm dần nhập siêu, giảm xuất khẩu nguyên nhiên liệu thô, tăng cường xuất khẩu mặt hàng có hàm lượng công nghệ và giá trị gia tăng cao, sử dụng nguyên liệu đầu vào xuất xứ trong nước. Về mặt hàng, tăng cường xuất khẩu nhóm hàng nông, lâm sản gồm hạt điều, sắn lát, sản phẩm cao su; nhóm hàng công nghiệp gồm sản phẩm dệt may, giày dép, máy vi tính và linh kiện, sản phẩm bằng gỗ...

3.2.4. Thị trường Châu Đại Dương:

Đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Ô-xtrây-li-a và Niu-Di-Lân. Về mặt hàng, tăng cường xuất khẩu nhóm hàng có hàm lượng công nghệ cao (Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện); đồng thời nghiên cứu, phát triển xuất khẩu nhóm hàng dệt may, sản phẩm cao su.

3.2.5. Thị trường Châu Âu:

Đẩy mạnh xuất khẩu nhằm duy trì vững chắc và mở rộng thị phần xuất khẩu tại các thị trường Đức, Pháp, Hà Lan, Anh, I-ta-li-a và các nước thành viên Liên minh kinh tế Á - Âu. Về mặt hàng, thúc đẩy xuất khẩu các mặt hàng có hàm lượng công nghệ cao, sản xuất chế tạo và chế biến có giá trị gia tăng cao nhằm khai thác tốt lợi thế về thuế khi Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU có hiệu lực; đẩy mạnh xuất khẩu nhóm hàng sản phẩm cao su, giày dép, dệt may, điện tử; đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường các nước là thành viên Liên minh kinh tế Á - Âu nhóm hàng dệt may, đồ gỗ, hàng điện tử.

3.2.6. Thị trường Châu Mỹ:

Tiếp tục củng cố và mở rộng thị phần xuất khẩu tại thị trường Hoa Kỳ, Ca-na-đa và Mê-hi-cô; thúc đẩy xuất khẩu sang các thị trường Ác-hen-ti-na, Bra-xin, Chi Lê, Pê-ru. Về mặt hàng, đối với thị trường Hoa Kỳ, Ca-na-đa và Mê-hi-cô, thúc đẩy xuất khẩu những nhóm hàng có thế mạnh xuất khẩu của tỉnh, đặc biệt nhóm hàng dệt may, da giày, điện tử, đồ gỗ; đối với khu vực Mỹ Latinh, thúc đẩy xuất khẩu nhóm hàng giày dép, nông sản, dệt may, điện tử, đồ gỗ.

3.2.7. Thị trường Châu Phi:

Đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Ai Cập, An-giê-ri, Ma-rốc, Cộng hòa Nam Phi, Ăng-gô-la, Mô-dăm-bích, Bờ Biển Ngà, Gha-na, Ni-giê-ri-a, Xê-nê-gan, Ê-ti-ô-pi-a, Kê-ny-a, Tan-da-ni-a, Ca-mơ-run và Cộng hòa Công-gô. Về mặt hàng, thúc đẩy xuất khẩu các mặt hàng máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện, dệt may, giày dép, dệt may.

3.2.8. Tây Á:

Đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường các Tiểu vương quốc Ả-rập thống nhất (UAE), Thổ Nhĩ Kỳ, Ả-rập Xê-Út, I-xra-en, Li-băng. Về mặt hàng, thúc đẩy

xuất khẩu các mặt hàng máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện, nông sản các loại, dệt may, giày dép, sản phẩm cao su, sản phẩm gỗ.

3.2.9. Nam Á:

Đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Ấn Độ, Pa-ki-xtan, Băng-la-đét và Xri Lan-ca. Về mặt hàng, thúc đẩy xuất khẩu các mặt hàng nông sản, sản phẩm cao su, điện tử, sản phẩm gỗ.

4. Các giải pháp thực hiện chiến lược xuất khẩu tỉnh Bình Phước đến năm 2020, định hướng đến năm 2030:

4.1. Giải pháp về huy động vốn đầu tư:

a) Tập trung đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội thiết yếu, trong đó: Có các công trình hạ tầng các khu công nghiệp, cụm công nghiệp đã được quy hoạch; hạ tầng thương mại (chợ, trung tâm thương mại, chợ đầu mối...); hạ tầng điện; các công trình giao thông trọng yếu, mạng lưới giao thông nông thôn; cấp nước sinh hoạt, thoát nước... từ nguồn vốn ngân sách nhà nước, nguồn vốn BOT, PPP, nguồn vốn ODA; thu hút nguồn vốn xã hội hóa thông qua các hoạt xúc tiến, quảng bá, kêu gọi đầu tư.

b) Tạo môi trường đầu tư hấp dẫn để thu hút vốn từ các thành phần kinh tế, đặc biệt là vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, nguồn vốn trong nhân dân và trong các thành phần kinh tế. Đảm bảo Bình Phước là điểm đến hấp dẫn của các nhà đầu tư; hỗ trợ các nhà đầu tư hiện đang triển khai tốt các dự án đã đăng ký đầu tư, giải quyết kịp thời những khó khăn để các doanh nghiệp hoạt động thuận lợi, hiệu quả. Không ngừng công khai, minh bạch các thủ tục hành chính, các quy hoạch của tỉnh.

c) Rà soát, điều chỉnh các quy hoạch về đất đai, đảm bảo quỹ đất cho phát triển đô thị, công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp.

d) Hướng dẫn, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh hàng xuất khẩu tiếp cận và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn đầu tư phát triển của nhà nước phục vụ yêu cầu phát triển xuất khẩu của tỉnh; vận dụng tốt các chính sách về vốn tín dụng xuất khẩu.

đ) Nâng cao vai trò của Nhà nước (trung gian tích cực) trong liên doanh, liên kết giữa các doanh nghiệp khác thuộc mọi thành phần kinh tế để có đủ nguồn vốn cần thiết cho đầu tư mở rộng quy mô kinh doanh, năng lực lãnh đạo, kinh doanh của doanh nghiệp; liên doanh với nước ngoài để phát triển mặt hàng và dịch vụ xuất khẩu; thành lập các công ty cổ phần để huy động vốn của các cổ đông tham gia xuất khẩu. Khuyến khích các doanh nghiệp tăng quy mô vốn sản xuất xuất khẩu và tăng hiệu quả đầu tư.

4.2. Giải pháp phát triển nguồn nhân lực:

4.2.1. Đối với cơ quan quản lý nhà nước và các hiệp hội:

a) Xây dựng kế hoạch đào tạo cán bộ quản lý nhà nước, đào tạo đội ngũ các chuyên gia tư vấn chính sách và chuyên gia kinh tế, nâng cao năng lực quản

lý nhà nước, trình độ và thực hiện chuẩn hóa đội ngũ cán bộ, công chức, đổi mới, hiện đại hóa nền hành chính và thực thi công vụ, đáp ứng yêu cầu xây dựng nền hành chính có năng lực, hiệu quả, từng bước theo kịp trình độ hiện đại, bao gồm cả trình độ chuyên môn, chính trị, quản lý hành chính, ngoại ngữ và tin học trên địa bàn tỉnh nhằm chủ động hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng như hiện nay.

b) Xây dựng cơ chế đặc thù, đẩy mạnh thực hiện các chế độ, chính sách và các ưu đãi khác để thu hút nhân tài thật sự hấp dẫn, thu hút được nhân tài về với tỉnh. Đồng thời, có chế độ lương, thưởng thỏa đáng và một số chính sách ưu tiên đặc biệt, nâng cao năng lực hoạt động lao động sáng tạo thông qua quy hoạch, quản lý, sử dụng lao động để những nhân tài được thu hút về yên tâm công tác, cống hiến hết sức lực của mình và tránh tình trạng làm thui chột nhân tài và tìm hướng ra đi sau khi đã về tỉnh công tác.

c) Thực hiện tốt các giải pháp về giáo dục và đào tạo, giải pháp về phân bổ và nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực; phát triển thêm nhiều loại hình đào tạo, đưa tỷ trọng lao động qua đào tạo của tỉnh tăng lên, đáp ứng nhu cầu nhân lực cho các chương trình, dự án đầu tư phát triển xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ của tỉnh trong những năm tới; thực hiện đào tạo theo nhu cầu nhân lực cho các chương trình, dự án đầu tư phát triển xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ và nhu cầu của doanh nghiệp để giúp người lao động lựa chọn đúng ngành, đúng nghề và nâng cao tỷ trọng lao động qua đào tạo của tỉnh nhằm tăng năng suất lao động và để họ có thể tìm được việc làm phù hợp với khả năng và trình độ của mình; tăng cường đào tạo lực lượng công nhân kỹ thuật lành nghề trong thời kỳ mới để sử dụng thành thạo các máy móc, thiết bị công nghệ cao, các phương tiện kỹ thuật hiện đại, nâng cao trình độ về nghiệp vụ xuất nhập khẩu, ngoại ngữ, tin học, am hiểu luật pháp quốc tế, tập quán của các nước. Nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của quá trình hội nhập kinh tế thế giới của Việt Nam ở hiện tại và tương lai.

d) Hỗ trợ kinh phí cho hoạt động đào tạo của các doanh nghiệp và hướng dẫn, giúp đỡ để các doanh nghiệp tiếp cận được các nguồn tài trợ khác cho hoạt động đào tạo. Khuyến khích và hỗ trợ các hoạt động đào tạo nghề, đào tạo công nhân kỹ thuật cho các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu.

đ) Nâng cao tình trạng sức khỏe, chất lượng dân số, cải thiện môi trường sống cho con người, xây dựng môi trường xã hội thuận lợi phục vụ cho việc khai thác và sử dụng, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

4.2.2. Đối với doanh nghiệp:

a) Đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ quản lý cũng như đội ngũ nhân viên của doanh nghiệp nhằm nâng cao cả về trình độ chuyên môn, ngoại ngữ có thể làm việc độc lập và mang tính chuyên nghiệp cao. Đáp ứng được xu thế hội nhập kinh tế quốc tế và toàn cầu hoá nền kinh tế.

b) Tích cực triển khai việc áp dụng các mô hình quản trị doanh nghiệp, mô hình quản lý chất lượng trong tổ chức sản xuất và kinh doanh nhằm nâng cao

hiệu quả sản xuất kinh doanh và chất lượng sản phẩm xuất khẩu.

c) Đổi mới công tác quản trị nhân lực trong các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, nhằm tiêu chuẩn hoá hoạt động tuyển dụng, đánh giá và sử dụng lao động trong các doanh nghiệp này để nâng cao khả năng đáp ứng những tiêu chuẩn điều kiện về lao động đặt ra từ phía các nhà nhập khẩu.

d) Nâng cao trình độ hiểu biết pháp luật thương mại quốc tế để sẵn sàng đối phó với tranh chấp thương mại trên thị trường ngoài nước cũng như chủ động yêu cầu Chính phủ có biện pháp xử lý khi các đối tác nước ngoài có các hành vi cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường Việt Nam (bán phá giá, trợ cấp).

4.3. Giải pháp về thị trường xuất khẩu:

4.3.1. Đối với cơ quan quản lý nhà nước và các hiệp hội:

a) **Đẩy mạnh nghiên cứu và phát triển thị trường:** Bên cạnh những thị trường truyền thống như: Mỹ, Trung Quốc, ASEAN, Mỹ, EU, Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan... cần khai thác các thị trường tiềm năng như nhóm các nước BRIC (Braxin, Nga, Ấn Độ...), Trung Đông, Châu Phi, Mỹ La Tinh. Tiếp tục củng cố và mở rộng thị trường xuất khẩu theo hướng đa dạng hóa thị trường trong đó tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hóa, chú trọng phát triển mặt hàng xuất khẩu chủ lực và hạn chế xuất khẩu sản phẩm thô; đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại, tham gia hội chợ, triển lãm, khảo sát tìm kiếm thị trường và có các chương trình cụ thể tiếp cận các thị trường xuất khẩu mới; tăng kim ngạch xuất khẩu trực tiếp, đẩy mạnh xuất khẩu chính ngạch các sản phẩm hàng hóa chủ lực vào thị trường Campuchia, hạn chế dần xuất khẩu theo hình thức biên mậu.

b) **Hỗ trợ xây dựng Website thương mại điện tử** cho các doanh nghiệp xuất khẩu trực tiếp các sản phẩm chủ lực có kim ngạch xuất khẩu lớn; giúp các doanh nghiệp tiếp cận thương mại điện tử, phương thức kinh doanh qua thương mại điện tử giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh. Hỗ trợ quảng bá, giới thiệu sản phẩm, doanh nghiệp xuất khẩu của tỉnh lên các website, cổng thông tin của Bộ Công thương, Cục Xúc tiến thương mại, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, UBND tỉnh và các website của các sở, ban, ngành của tỉnh.

c) **Hỗ trợ cho doanh nghiệp trong việc cung cấp thông tin thị trường**, tăng cường mạnh mẽ công tác thu thập và phổ biến thông tin về thị trường nước ngoài như: các cơ chế chính sách của các nước, dự báo các chiều hướng cung - cầu hàng hóa và dịch vụ....

d) **Tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tham quan, khảo sát thị trường nước ngoài**, học hỏi kinh nghiệm quản lý kinh doanh của các nhà xuất khẩu thành công.

4.3.2. Về phía doanh nghiệp:

a) **Nắm bắt kịp thời chính sách của nhà nước để tận dụng những ưu đãi về giảm thuế, về chuyển giao công nghệ và khuyến công để điều chỉnh sản**



xuất, mở rộng thị trường xuất khẩu. Tích cực tham gia các hội chợ, triển lãm trong và ngoài nước, tham dự các hội thảo, chương trình đào tạo ở nước ngoài nhằm mở rộng thị trường xuất khẩu. Chủ động xây dựng chiến lược phát triển mặt hàng và chiến lược phát triển thị trường phù hợp. Xây dựng đội ngũ cán bộ quản lý có trình độ, chuyên môn cao, thông thạo ngoại ngữ và luật pháp quốc tế để tiếp cận được các phương thức kinh doanh mới, hiện đại phù hợp với thị trường thời kỳ hội nhập.

b) Thực hiện các nghiên cứu trên thị trường nước ngoài một cách thận trọng và tỉ mỉ để đưa ra các quyết định chính xác hơn.

c) Xây dựng Website của doanh nghiệp nhằm quảng bá hoạt động và hình ảnh của doanh nghiệp.

d) Đầu tư và xây dựng hạ tầng cơ sở chuẩn bị cho việc thực hiện các phương thức kinh doanh thương mại hiện đại, đặc biệt là thương mại điện tử.

đ) Khai thác hiệu quả những tiện ích của công nghệ thông tin và đẩy mạnh ứng dụng thương mại điện tử nhằm mở rộng cơ hội tiếp cận thị trường, nắm bắt nhanh chóng nhu cầu của khách hàng, tiết kiệm chi phí giao dịch, quảng cáo... thông qua đó nâng cao hiệu quả sản xuất - kinh doanh.

4.3.3. Đẩy mạnh xúc tiến thương mại:

a) Ưu tiên đầu tư kinh phí cho hoạt động xúc tiến thương mại trên địa bàn tỉnh; tăng cường đầu tư phát triển nguồn nhân lực trong hoạt động xúc tiến thương mại.

b) Đổi mới các cơ chế và chính sách nhằm khuyến khích các doanh nghiệp tăng cường chi phí cho hoạt động xúc tiến thương mại; tăng cường hợp tác quốc tế trong lĩnh vực xúc tiến thương mại để tranh thủ các nguồn tài trợ nước ngoài ... Tăng cường lực lượng cán bộ xúc tiến thương mại có đủ kiến thức cơ bản về kinh tế thị trường, về quan hệ kinh tế quốc tế, thương mại quốc tế; kỹ năng chuyên môn về nghiệp vụ kinh doanh, có trình độ ngoại ngữ...

c) Tạo môi trường làm việc thuận lợi và tiện nghi, có chính sách tiền lương hợp lý và sử dụng các đòn bẩy kinh tế để khuyến khích người làm công tác xúc tiến thương mại đạt năng suất, chất lượng và hiệu quả cao.

d) Tăng cường đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật phục vụ công tác xúc tiến thương mại của tỉnh; ưu tiên đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng cho thương mại điện tử phục vụ công tác xúc tiến thương mại trên địa bàn tỉnh; nâng cấp, cải thiện điều kiện cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ hoạt động xúc tiến thương mại theo phương châm tinh và doanh nghiệp cùng làm và các bên đều có lợi.

đ) Tăng cường hợp tác quốc tế để tranh thủ các nguồn lực về vốn, kỹ thuật, quản lý... cho việc phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật phục vụ hoạt động xúc tiến thương mại trên phạm vi toàn tỉnh; tích cực, chủ động thực hiện các cam kết quốc tế để hội nhập sâu, rộng vào thị trường kinh tế thế giới; xây dựng và hoàn thiện hệ thống mạng lưới tổ chức xúc tiến thương mại.

e) Thực hiện các biện pháp, chính sách để thúc đẩy nâng cao năng lực

cạnh tranh để duy trì, mở rộng hoạt động kinh doanh trên thị trường nội địa, xoá bỏ độc quyền để tạo ra sự chuyên biến, đặc biệt trong hoạt động dịch vụ.

f) Xây dựng cơ chế kiểm tra, kiểm soát thị trường, có chế tài nghiêm khắc để trừng trị các hành động buôn gian bán lận, xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ, buôn bán hàng giả, hàng lậu trên địa bàn tỉnh.

g) Tham gia các cuộc hội thảo, hội nghị và hội chợ triển lãm quốc tế nhằm quảng bá sản phẩm và hình ảnh của doanh nghiệp.

h) Cung cấp thông tin thị trường trong và ngoài nước, giúp các doanh nghiệp điều chỉnh hoạt động sản xuất, kinh doanh sản phẩm phù hợp với từng thị trường; phổ biến, hướng dẫn các doanh nghiệp, hiệp hội tiếp cận và tham gia các chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm của quốc gia, các nội dung của Chương trình xúc tiến thương mại hàng năm của tỉnh; phát huy hiệu quả các chính sách thuộc chương trình xúc tiến thương mại quốc gia.

4.3.4. Đối với các thị trường xuất khẩu:

4.3.4.1. Đối với thị trường Hoa Kỳ:

Các mặt hàng đang xuất khẩu sang thị trường này là mủ cao su, các sản phẩm từ sắn, hạt điều nhân. Đây mạnh xuất khẩu các sản phẩm tiềm năng như: Dệt may, giày dép do các mặt hàng này Việt Nam đã có thế mạnh nên có nhiều cơ hội khi Hoa Kỳ bãi bỏ hạn ngạch cho các nước thành viên WTO, giảm thuế khi TPP có hiệu lực. Với lợi thế về tay nghề cao và chi phí lao động rẻ, Bình Phước hoàn toàn có thể phát triển ngành chế biến nông sản, dệt may, giày da, gỗ và đây mạnh xuất khẩu vào Hoa Kỳ nói riêng nếu chủ động được nguồn nguyên liệu đầu vào và chủ động nghiên cứu mẫu mã, thị hiếu người tiêu dùng Hoa Kỳ để đa dạng hoá sản phẩm xuất khẩu cho phù hợp.

4.3.4.2. Đối với thị trường Nhật Bản:

a) Thiết lập hệ thống cơ sở pháp lý cho các mặt hàng thuộc nhóm nông sản, bên cạnh việc thúc đẩy đàm phán song phương và đa phương để mở cửa thị trường nông sản của Nhật. Nhưng thị trường Nhật đòi hỏi cao về chất lượng an toàn thực phẩm nên phải xây dựng giải pháp và hỗ trợ cho các doanh nghiệp sản xuất, doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu đảm bảo yêu cầu chất lượng hàng xuất khẩu; hỗ trợ doanh nghiệp nghiên cứu về mẫu mã, chất liệu sản phẩm cho các mặt hàng xuất khẩu.

b) Khai thác tối đa lợi ích từ việc thực hiện các Hiệp định thương mại giữa Việt Nam - Nhật Bản, ASEAN - Nhật Bản cho phát triển xuất khẩu hàng hoá của tỉnh Bình Phước vào thị trường này.

c) Tranh thủ các cơ hội hợp tác đa phương khác có sự tham gia của cả Việt Nam và Nhật Bản như hợp tác APEC, ASEM, Đông á, ASEAN + 3... để xúc tiến mạnh mẽ thương mại và đầu tư của Bình Phước và Nhật Bản để tăng cường sản xuất, chế biến để xuất khẩu sang Nhật.

4.3.4.3. Đối với thị trường EU:

a) Nghiên cứu cách thức để thâm nhập sâu vào thị trường EU (thông qua các công ty thương mại để thâm nhập vào hệ thống phân phối chính thống của EU); tăng cường các hoạt động nghiên cứu về thị trường EU, thiết kế mẫu mã và phát triển sản phẩm mới.

b) Nâng cao chất lượng các mặt hàng nông sản, dệt may, da giày, gỗ ...; cải tiến bao bì nhãn mác và duy trì các điều kiện vệ sinh an toàn thực phẩm.

c) Tham gia tích cực các chương trình hợp tác giữa Việt Nam - EU, khai thác các cơ hội kinh doanh trong khuôn khổ hợp tác ASEM, qua đó quảng bá cho hình ảnh sản phẩm của Bình Phước cho các doanh nghiệp của EU.

4.3.4.4. Đối với thị trường Trung Quốc:

a) Tích cực hỗ trợ các doanh nghiệp Bình Phước trong hoạt động thông tin thị trường, tư vấn pháp lý, hỗ trợ việc lập và mở văn phòng đại diện, chi nhánh ở Trung Quốc để thúc đẩy phát triển thương mại.

b) Doanh nghiệp Bình Phước cần chủ động xây dựng các chiến lược thị trường và mặt hàng xuất khẩu sang Trung Quốc: xây dựng chiến lược và kế hoạch xuất khẩu dài hạn, trung hạn và ngắn hạn cho các mặt hàng cụ thể, sang từng khu vực thị trường. Trước mắt cần tập trung vào những mặt hàng mà thị trường Trung Quốc có nhu cầu mà Bình Phước lại đang có thế mạnh xuất khẩu như cao su, giày dép, hạt điều nhân và một số hàng nông sản khác.

c) Chú trọng nâng cao năng lực sản xuất, chế biến xuất khẩu: các doanh nghiệp cần có phương án đầu tư đủ lớn, có tính đột phá để đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất, cải tiến mẫu mã, chủng loại sản phẩm đặc biệt là nâng cao chất lượng hàng hoá để có thể xuất khẩu sang Trung Quốc... Tăng cường đầu tư chế biến và xuất khẩu các mặt hàng mủ cao su, điều nhân... từ thấp cấp đến cao cấp, đáp ứng nhu cầu đa dạng và khác biệt của thị trường Trung Quốc.

d) Tăng cường hoạt động xúc tiến thương mại của doanh nghiệp tại thị trường Trung Quốc: Tổ chức các đoàn cán bộ đi khảo sát, nghiên cứu trao đổi trực tiếp với doanh nghiệp và người tiêu dùng Trung Quốc; tranh thủ các ưu đãi và hỗ trợ song phương và đa phương để tham gia các hội chợ thương mại quốc tế tại Trung Quốc...

4.3.4.5. Đối với thị trường Châu Đại Dương:

Tiếp tục các nỗ lực đa dạng hoá mặt hàng xuất khẩu, đẩy mạnh hoạt động xúc tiến xuất khẩu các sản phẩm nông sản: Điều nhân, mủ cao su; dệt may, giày dép, hàng thủ công mỹ nghệ sang các thị trường này...

4.3.4.6. Đối với thị trường châu Phi và Trung Đông:

Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại và thông tin thị trường; lựa chọn sản phẩm phù hợp có khả năng đẩy mạnh xuất khẩu bao gồm hàng dệt may, giày dép, cao su, điều, tiêu...

4.4. Giải pháp về phát triển mặt hàng xuất khẩu:

a) Đa dạng hóa sản phẩm xuất khẩu, phát huy thế mạnh các ngành nghề, làng nghề, khôi phục và phát triển các làng nghề truyền thống... phát triển du lịch sinh thái ở các làng nghề.

b) Tiến hành rà soát, điều chỉnh và bổ sung quy hoạch phát triển vùng nguyên liệu tập trung gắn với công nghiệp chế biến xuất khẩu và triển khai có hiệu quả các quy hoạch phát triển ngành công nghiệp chế biến nông sản: Cao su, điều, tiêu, tinh bột mì; công nghiệp phụ trợ...

c) Tận dụng tốt các Hiệp định thương mại tự do (FTA): FTA với Liên minh châu Âu, ASEM, Hiệp hội Mậu dịch tự do châu Âu (EFTA), FTA với Liên minh Hải quan Nga – Belarus – Kazakhstan; Hiệp định đối tác chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP)... để tạo lợi thế cạnh tranh mới đối với hàng xuất khẩu.

d) Nâng cao chất lượng, đổi mới mẫu mã sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh và phát triển thị trường một cách vững chắc; quan tâm đến việc tạo dựng và quảng bá thương hiệu cho các sản phẩm hàng hoá, dịch vụ có tiềm năng phát triển.

đ) Xây dựng và thực hiện các chiến lược xuất khẩu theo mặt hàng/thị trường, chiến lược marketing xuất khẩu nhằm thực hiện quá trình đưa sản phẩm hàng hoá, dịch vụ của doanh nghiệp thâm nhập thị trường quốc tế trên cơ sở nghiên cứu toàn diện môi trường kinh doanh quốc tế và lựa chọn các hình thức tham gia thị trường quốc tế ban đầu phù hợp, tiến tới việc hợp tác với đối tác quốc tế trong các lĩnh vực mà doanh nghiệp có lợi thế cạnh tranh để phát triển hoạt động kinh doanh quốc tế cho doanh nghiệp; tăng cường đầu tư cho nghiên cứu triển khai, phát triển việc mua bán bản quyền, chú trọng hoạt động thiết kế kiểu dáng sản phẩm... đáp ứng yêu cầu khắt khe của cạnh tranh xuất khẩu trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế.

e) Tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin và thương mại điện tử vào các khâu của quá trình sản xuất từ thiết kế mẫu mã đến việc sản xuất, kiểm tra chất lượng sản phẩm; áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng ISO 9000, ISO 14000, HACCP trong sản xuất, tìm kiếm thông tin thị trường, trong bảo quản, vận chuyển, tái chế, đóng gói; quảng bá thương hiệu của hàng hoá và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường trong và ngoài nước đến thực hiện các phương thức giao dịch kinh doanh xuất khẩu; tập trung đầu tư công nghệ cao cho nghiên cứu phát triển và cho các sản phẩm hàng hoá xuất khẩu có hàm lượng khoa học công nghệ cao để nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường khu vực và thế giới; nâng cao năng suất lao động thông qua việc đào tạo đội ngũ cán bộ lao động, cán bộ hoạt động xuất khẩu có kỹ năng thông thạo về nghiệp vụ, có trình độ ngoại ngữ tốt, có khả năng ngoại giao, có thể hoạt động một cách độc lập có hiệu quả trong công việc nhằm đáp ứng với yêu cầu ngày càng cao của thị trường trong nước và quốc tế;

f) Phát huy nội lực của chính doanh nghiệp, sáng tạo, năng động trong việc khai thác những tiềm năng và lợi thế sẵn có kết hợp với điều kiện thuận lợi của

môi trường kinh doanh, cạnh tranh trong nước đang được hình thành theo lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế, để chủ động nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu, không trông chờ, ỷ lại vào sự bảo hộ của nhà nước; các doanh nghiệp phải tìm hiểu các quy định và nguyên tắc về hội nhập kinh tế quốc tế mà Việt Nam cam kết tham gia như: Các chương trình loại bỏ thuế quan và phi thuế theo danh mục hàng hoá đã thoả thuận; các điều kiện ưu đãi, ân huệ dành cho các nước chậm phát triển; các chương trình hành động và hợp tác nhằm mục tiêu tự do hoá, thuận lợi hoá thương mại và đầu tư giữa các quốc gia thành viên...; xây dựng thương hiệu cho sản phẩm xuất khẩu nhằm tạo dựng uy tín doanh nghiệp, qua đó nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu của hàng hoá và doanh nghiệp của tỉnh; thực hiện tốt văn hoá kinh doanh chính là góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

g) Mở rộng quy mô sản xuất, đầu tư công nghệ, nâng cao chất lượng hàng hoá, đa dạng hoá sản phẩm và cải tiến mẫu mã sản phẩm cũng như giảm giá thành, chú trọng nguồn nguyên vật liệu đầu vào để nâng cao chất lượng, gia tăng sản lượng sản xuất cung ứng cho nhu cầu thị trường và đảm bảo khả năng cạnh tranh. Đa dạng hoá bằng cách tạo nhiều mẫu mã hay sử dụng nhiều chất liệu khác nhau để tạo ra sự khác biệt và phong phú cho sản phẩm kết hợp với đào tạo và phát triển đội ngũ thiết kế kết hợp với công tác điều tra, nghiên cứu thị trường, xác định xu hướng tiêu dùng để tạo ra được sản phẩm làm hài lòng khách hàng.

h) Đánh giá đúng trình độ công nghệ sản xuất của đối thủ cạnh tranh và xác định được vị trí của mình trên thương trường để có hướng phát triển công nghệ phù hợp với khả năng; tập trung vào việc nâng cao chất lượng sản phẩm gắn liền với phát triển công nghệ để có thể cạnh tranh với các sản phẩm của các nước khác trên thế giới.

4.5. Giải pháp về chính sách hỗ trợ doanh nghiệp xuất khẩu:

a) Xây dựng và triển khai thực hiện các chính sách ưu đãi, khuyến khích các thành phần kinh tế đầu tư các dự án nghiên cứu ứng dụng, triển khai và đổi mới công nghệ trong công nghiệp chế biến, bảo vệ môi trường trong các dự án phát triển sản xuất hàng xuất khẩu, đặc biệt là các sản phẩm xuất khẩu chủ lực của tỉnh (cao su, dệt may, da giày, gỗ, nhân hạt điều, tinh bột sắn ...).

b) Ưu tiên hỗ trợ các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu các mặt hàng nông, lâm sản và thủ công mỹ nghệ trong chuyển giao công nghệ để tạo ra các sản phẩm có chất lượng cao đưa ra thị trường; hướng dẫn và hỗ trợ các doanh nghiệp đăng ký thương hiệu hàng hoá, coi trọng công tác quảng bá sản phẩm nhằm đẩy mạnh tiêu thụ nội địa và xuất khẩu; hỗ trợ doanh nghiệp trong việc tiếp cận và tham gia vào các kênh phân phối hàng nông, lâm sản và thủ công mỹ nghệ tại các thị trường chủ yếu trên thế giới.

c) Tạo cầu nối, thiết lập mối liên hệ thường xuyên với các cơ quan đại diện ngoại giao, các thương vụ và Tham tán thương mại Việt Nam tại nước ngoài với các hiệp hội, doanh nghiệp để thu thập thông tin phục vụ yêu cầu mở rộng thị trường, phát triển xuất khẩu, nghiên cứu, tổ chức tốt việc tiêu thụ các

mặt hàng tiềm năng, cung cấp các thông tin, để có những điều tiết kịp thời; phối hợp chặt chẽ với các bộ, ngành Trung ương để tháo gỡ những vướng mắc về rào cản kỹ thuật trong thương mại nhằm đẩy mạnh xuất khẩu.

d) Hỗ trợ các nhà sản xuất, xuất khẩu vượt qua các rào cản trong thương mại; tăng cường nghiên cứu đối tác nhập khẩu, tìm hiểu nhu cầu thị hiếu ở các thị trường tiềm năng xuất khẩu; hỗ trợ xây dựng hợp đồng xuất khẩu.

đ) Tiếp tục thực hiện cải cách hành chính, hỗ trợ cung cấp thông tin, công khai các chính sách, kế hoạch, quy hoạch phát triển các ngành, lĩnh vực có liên quan, cải thiện môi trường pháp lý, hệ thống tín dụng; đơn giản hóa và rút ngắn thời gian giải quyết các thủ tục trong việc giao đất, cho thuê đất, giải tỏa, đền bù, giải phóng mặt bằng, thủ tục về đăng ký thuế và kê khai thuế, thực hiện điện tử hóa các thủ tục về thuế (kê khai và nộp thuế qua mạng Internet, ngân hàng); đẩy mạnh thu hút đầu tư phát triển sản xuất, nhất là sản xuất hàng xuất khẩu sản phẩm chủ lực.

e) Thực hiện có hiệu quả về các chính sách khuyến công, chuyển giao công nghệ; tận dụng các cơ chế chính sách, khuyến khích, hỗ trợ tiêu thụ hàng nông sản chủ lực mà WTO không cấm.

f) Hỗ trợ các ngành xuất khẩu thu hút nhiều lao động như: Dệt may, da giày, nông sản, thủ công mỹ nghệ,...; giải quyết hài hòa giữa tăng trưởng xuất khẩu và bảo vệ môi trường như: Hỗ trợ doanh nghiệp áp dụng các quy trình và công nghệ sản xuất thân thiện với môi trường; thúc đẩy phát triển công nghệ, nhất là công nghệ thân thiện với môi trường; khuyến khích áp dụng quy trình sản xuất thân thiện với môi trường; Hỗ trợ doanh nghiệp áp dụng mô hình quản lý môi trường tiên tiến nhau ISO 14000. HACCP ...

g) Xây dựng chính sách xuất, nhập khẩu ổn định, đảm bảo sự thống nhất theo các chương trình mục tiêu dài hạn đã định trước; ưu tiên hàng đầu cho việc xây dựng kho chứa, đường giao thông khu vực biên giới.

h) Đẩy mạnh phát triển thương mại - dịch vụ gắn với thị trường các tỉnh lớn, Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, cả nước và các tỉnh của Campuchia giáp danh với Bình Phước; thực hiện chiến lược đẩy mạnh xuất khẩu, mở rộng thị trường trong nước đi đôi với hội nhập quốc tế; hợp tác với các tỉnh trong vùng và trên cả nước trong lĩnh vực đầu tư sản xuất hàng hóa, du lịch, tiêu thụ trong nước và xuất khẩu.

i) Đẩy mạnh các hoạt động marketing xuất khẩu theo hướng chuyên nghiệp và áp dụng cho từng ngành hàng cụ thể. Đồng thời, cải tiến các phương thức hỗ trợ chiến lược marketing xuất khẩu cho các mặt hàng thực sự có tiềm năng. Phát triển dịch vụ hậu cần (dịch vụ logistics) cho hoạt động xuất khẩu trên địa bàn tỉnh.

k) Tăng cường sử dụng các dịch vụ hỗ trợ sản xuất và kinh doanh như dịch vụ tư vấn, dịch vụ nghiên cứu và thăm dò thị trường, dịch vụ pháp lý... để nâng cao chất lượng, hiệu quả và tính chuyên nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

l) Hỗ trợ Xây dựng thương hiệu trong nước và nước ngoài, xây dựng chỉ dẫn địa lý những mặt hàng chủ lực; thương hiệu doanh nghiệp và thương hiệu sản phẩm; sử dụng công nghệ phù hợp trong sản xuất và đảm bảo tạo ra các sản phẩm có chất lượng đáp ứng nhu cầu thị trường với chi phí sản xuất thấp.

m) Tiếp tục đẩy mạnh cải cách hành chính, rút ngắn thời gian, thủ tục thực hiện trong các lĩnh vực: Thuế, hải quan, đăng ký kinh doanh, cấp phép xây dựng, đất đai, môi trường; rút ngắn thời gian thành lập doanh nghiệp, thời gian doanh nghiệp hoàn thành thủ tục nộp thuế đạt mức trung bình của nhóm nước ASEAN-6 (mức trung bình của nhóm nước ASEAN-6 là 171 giờ/năm, thời gian tiếp cận điện năng đối với các doanh nghiệp, dự án đầu tư; tạo thuận lợi, bảo đảm bình đẳng, công khai, minh bạch trong tiếp cận tín dụng theo cơ chế thị trường giữa các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế; đơn giản hóa quy trình, hồ sơ và thủ tục xuất nhập khẩu, thủ tục hải quan và giảm thời gian thông quan hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu cho doanh nghiệp, phân đầu thời gian xuất khẩu và thời gian nhập khẩu bằng mức trung bình của các nước ASEAN-6 (mức trung bình thời gian xuất khẩu của nhóm nước ASEAN-6 là 14 ngày và thời gian nhập khẩu là 13 ngày); thời gian giải quyết thủ tục phá sản doanh nghiệp; công khai hóa, minh bạch hóa tình hình hoạt động, tài chính doanh nghiệp theo quy định của pháp luật và phù hợp với thông lệ quốc tế; minh bạch các thủ tục cấp giấy phép xây dựng; rà soát chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của các sở, ban, ngành và các huyện, thị xã nhằm tạo cơ chế phối hợp, nâng cao trách nhiệm giữa các cơ quan có liên quan trong công tác quản lý nhà nước, trước hết là quy trình giải quyết thủ tục hành chính. Đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ quản lý cho cán bộ, công chức, viên chức; chuẩn hóa đội ngũ cán bộ phù hợp với từng giai đoạn phát triển và điều kiện cụ thể của tỉnh.

n) Có chính sách và biện pháp thích hợp để khôi phục và phát triển các làng nghề truyền thống, tập trung sản xuất những mặt hàng vừa sử dụng nhiều lao động vừa có giá trị xuất khẩu cao như các mặt hàng thủ công, mỹ nghệ.

o) Ưu tiên đầu tư công nghệ mới cho khâu chế biến, tạo ra những sản phẩm có hàm lượng công nghệ và chất xám cao trong các lĩnh vực nông – lâm sản, dệt may, giày da, điện tử, gỗ các loại... phục vụ cho nhu cầu xuất khẩu của tỉnh; khuyến khích sự tham gia hoạt động của khu vực kinh tế tư nhân; khuyến khích phát triển dịch vụ công nghệ, xây dựng thị trường công nghệ, chú trọng các dự án công nghệ cao, xây dựng cơ chế đặc thù thu hút các nhà đầu tư công nghệ cao.

4.6. Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm và doanh nghiệp:

4.6.1. Đối với doanh nghiệp:

a) Nghiên cứu đa dạng hóa sản phẩm có hàm lượng gia tăng cao để đáp ứng nhu cầu thị trường; đầu tư áp dụng thương mại điện tử trong hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng xuất khẩu để giảm chi phí trong giao dịch, hạ giá thành sản phẩm; đẩy mạnh xúc tiến thương mại để quảng bá sản phẩm.

b) Đổi mới công nghệ, thiết bị theo hướng hiện đại, tận dụng chính sách chuyển giao công nghệ, chính sách khuyến công của trung ương và đại phương; ưu tiên đầu tư phát triển công nghiệp chế biến mặt hàng chủ lực có tác động trực tiếp đến tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của tỉnh; sắp xếp, hợp lý hóa quy trình sản xuất, kinh doanh nhằm tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

c) Nâng cao chất lượng sản phẩm bảo đảm đạt tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm và tiêu chuẩn kỹ thuật của sản phẩm xuất khẩu đối với từng thị trường; hỗ trợ các doanh nghiệp áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo ISO, HACCP...; xây dựng hệ thống đại lý thu mua nguyên liệu hàng nông, lâm sản ổn định và lâu dài cho nông dân ở từng vùng nguyên liệu phục vụ sản xuất, xuất khẩu; gắn kết tốt hơn giữa nhà nông với nhà sản xuất nhằm ổn định nguồn nguyên liệu và tăng chất lượng nguyên liệu đầu vào; nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ thu mua đẩy mạnh mối liên kết giữa người sản xuất - cung cấp nguyên, vật liệu đầu vào với doanh nghiệp và các cơ quan nghiên cứu khoa học, nhằm tổ chức hiệu quả chuỗi cung ứng từ khâu sản xuất nguyên, vật liệu đầu vào đến khâu tổ chức sản xuất hiệu quả.

d) Nâng cao: Hiệu quả quản lý doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu các sản phẩm chủ lực; chất lượng đào tạo nguồn nhân lực. Các doanh nghiệp cũng cần xây dựng cho mình chiến lược mở rộng liên kết, hợp tác giữa doanh nghiệp với nhau; nâng cao chất lượng và hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực theo hướng chuyên nghiệp hóa và công nghiệp hóa.

4.6.2. Đối với các ngành hàng cụ thể:

a) *Ngành dệt may*: Chú trọng đầu tư phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ ngành dệt may, giảm tỷ trọng gia công, thầu phụ mà chuyển dần sang thiết kế, tạo mẫu, tham gia vào mạng lưới phân phối của nhà bán lẻ nước ngoài hoặc xuất FOB. Tăng cường đầu tư, xây dựng năng lực mới sản xuất nguyên phụ liệu ngành dệt may tại chỗ trong tỉnh; tăng cường đầu tư cho thiết kế, tạo mẫu trang phục, chú trọng đào tạo đội ngũ thiết kế thời trang hiện đại và giữ được bản sắc dân tộc...; xây dựng và áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế về trách nhiệm xã hội SA8000, xây dựng những công đoạn xử lý nước thải đạt yêu cầu về quản lý môi trường theo ISO 14000, chủ động đối phó với các rào cản kỹ thuật mà các nước nhập khẩu có thể dựng lên đối với hàng dệt may; thực hiện tốt các liên kết nội ngành: Thông qua Hiệp hội dệt may Việt Nam, hình thành “chuỗi” các liên kết nhằm bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp tham gia liên kết và đảm bảo lợi ích chung là giành được và thực hiện tốt các đơn đặt hàng lớn; Chú trọng xây dựng và quảng bá mạnh mẽ thương hiệu sản phẩm dệt may

b) *Giày da*: Chủ động nguồn nguyên liệu trong nước sản xuất được, giảm sự phụ thuộc quá lớn vào nguồn nguyên phụ liệu nhập khẩu, đặc biệt là mũ giày; chủ động đầu tư và thu hút đầu tư để phát triển nguyên phụ liệu; tăng cường đào tạo nghề; đa dạng hoá và phát triển xuất khẩu các sản phẩm mới như giày dép, dụng cụ phục vụ cho nhu cầu thể thao, du lịch đang có xu hướng tăng nhanh trên thị trường thế giới.

c) *Gỗ*: Tập trung đầu tư phát triển nguồn nguyên liệu tại chỗ có chất lượng,



đáp ứng nhu cầu sản xuất xuất khẩu với số lượng lớn; tập trung đào tạo, nâng cao tay nghề cho các công nhân đặc biệt là các phẩm phẩm gỗ mỹ nghệ, hình thành các làng nghề sản xuất xuất khẩu sản phẩm gỗ; đầu tư công nghệ cao đáp ứng nhu cầu nhập khẩu ngày càng khắt khe và hạ giá thành sản phẩm.

d) Cao su: Đa dạng hóa các sản phẩm xuất khẩu, giảm dần xuất thô, thực hiện sản xuất các sản phẩm thân thiện với môi trường. Thực hiện liên kết của các hiệp hội ngành hàng ở trong và ngoài nước để tạo sự đồng thuận trong xây dựng giá sản xuất xuất khẩu sản phẩm mủ cao su thành phẩm.

đ) Hạt điều nhân: Thực hiện sản xuất theo quy trình ISO, HACCP; tập trung đầu tư đổi mới công nghệ nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành và tăng năng lực cạnh tranh; chủ động phát triển và thu mua nguồn nguyên liệu điều trong nước; đẩy mạnh xây dựng thương hiệu điều theo chỉ dẫn địa lý.

e) Tinh bột mì: Tăng cường đầu tư, xây dựng năng lực mới sản xuất sản phẩm mới từ tinh bột sắn; xây dựng và áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế về trách nhiệm xã hội SA8000, xây dựng những công đoạn xử lý nước thải đạt yêu cầu về quản lý môi trường theo ISO 14000. Thực hiện sản xuất theo ISO 9000, HACCP.

Điều 2. Tổ chức thực hiện:

1. Sở Công Thương:

a) Xây dựng chương trình tuyên truyền, phổ biến, cung cấp thông tin về hàng rào kỹ thuật trong thương mại liên quan đến các doanh nghiệp xuất khẩu trên địa bàn; chính sách hỗ trợ thương mại điện tử của tỉnh; hỗ trợ các doanh nghiệp theo Chương trình khuyến công quốc gia và địa phương trong việc đào tạo lao động - cán bộ quản lý doanh nghiệp, đầu tư máy móc, thiết bị mở rộng sản xuất, xuất khẩu.

b) Phát triển mạng lưới điện phục vụ sản xuất - chế biến hàng xuất khẩu; thiết lập mối quan hệ với các cơ quan Thương vụ - Tham tán Thương mại Việt Nam tại các nước để tiếp nhận thông tin về tình hình thị trường, các rào cản kỹ thuật trong thương mại, ... phổ biến kịp thời đến các doanh nghiệp để ứng phó và hạn chế rủi ro, tổn thất; tăng cường gặp gỡ, đối thoại với các Hiệp hội ngành hàng, các doanh nghiệp xuất khẩu để nắm tình hình, kịp thời giải quyết hoặc đề xuất UBND tỉnh giải quyết khó khăn vướng mắc cho doanh nghiệp.

2. Sở Kế hoạch và Đầu tư:

Chủ trì, phối hợp với các sở, ngành liên quan tham mưu UBND tỉnh thực hiện các chỉ tiêu kinh tế - xã hội, cân đối, bổ sung kế hoạch vốn đầu tư các công trình kết cấu hạ tầng phục vụ xuất khẩu, khu quy hoạch sản xuất, xuất khẩu; phối hợp với các sở, ngành liên quan tham mưu UBND tỉnh bổ sung các chính sách khuyến khích, hỗ trợ xuất khẩu cho doanh nghiệp, đồng thời triển khai thực hiện tốt các chính sách hỗ trợ của các bộ, ngành Trung ương.

3. Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn:

Chủ trì phối hợp với các sở, ngành liên quan xây dựng, rà soát các quy hoạch trồng các cây công nghiệp chủ lực tập trung của tỉnh: Cao su, điều, sắn... để tạo nguồn nguyên liệu ổn định phục vụ sản xuất, xuất khẩu; tăng cường công tác quản lý Nhà nước về chất lượng, an toàn vệ sinh trong nông nghiệp từ khâu nguyên liệu - bảo quản - tiêu thụ; kiên quyết ngăn chặn tình trạng lạm dụng các hóa chất trong bảo quản sản phẩm...; xây dựng vùng chuyên canh nhằm tạo thuận lợi trong việc đầu tư kết cấu hạ tầng (điện, đường, hệ thống tưới tiêu...); tuyên truyền cho nông dân, doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp hiểu rõ giá trị việc thực hiện sản xuất đúng quy trình nông nghiệp sạch, phù hợp quy chuẩn quốc tế, hội nhập, phát triển bền vững ... đồng thời có chế tài nhằm kiên quyết ngăn chặn tình trạng lạm dụng các hóa chất dẫn đến vượt quá mức quy định tồn dư trong sản phẩm của quy chuẩn trong nước cũng như thế giới đối với sản xuất nông nghiệp.

4. Sở Khoa học và Công nghệ:

Chủ trì, phối hợp với các sở, ngành liên quan xây dựng: Các đề tài nghiên cứu, áp dụng công nghệ tiên tiến trong bảo quản các mặt hàng nông sản xuất khẩu; chính sách hỗ trợ doanh nghiệp sản xuất - xuất khẩu trong việc đổi mới công nghệ, thiết bị, xây dựng và áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng phù hợp; xây dựng và bảo hộ thương hiệu.

5. Sở Lao động, Thương binh và Xã hội:

a) Xây dựng: Kế hoạch đào tạo nghề phù hợp với nhu cầu phát triển của thị trường lao động, gắn với nhu cầu của doanh nghiệp, đặc biệt là đào tạo nghề cho lao động nông thôn theo Chương trình mục tiêu quốc gia; chỉ đạo các cơ sở giáo dục nghề nghiệp liên kết với các cơ sở giáo dục nghề nghiệp có uy tín ở ngoài tỉnh thực hiện đào tạo, cung cấp lao động đã qua đào tạo theo nhu cầu của doanh nghiệp; các chương trình tuyên truyền, phổ biến chính sách, pháp luật về lao động cho các doanh nghiệp có sử dụng lao động và người lao động trong các doanh nghiệp liên quan đến tiền lương, tiền thưởng, chế độ BHXH, BHYT, an toàn lao động, vệ sinh lao động... theo quy định của pháp luật.

b) Triển khai thực hiện tốt Đề án “Đào tạo nghề cho lao động nông thôn tỉnh Bình Phước đến năm 2020”; tiếp tục đầu tư nâng cấp các cơ sở dạy nghề; có chính sách khuyến khích đầu tư và tạo điều kiện cho tổ chức, cá nhân thành lập, đầu tư xây dựng cơ sở giáo dục nghề nghiệp.

6. Ban Quản lý Khu kinh tế:

Tiếp tục theo dõi, tham mưu đẩy nhanh việc đầu tư kết cấu hạ tầng các KCN; tham mưu chính sách hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi nhằm thu hút các doanh nghiệp đầu tư vào KCN đặc biệt là các dự án đầu tư chế biến hàng xuất khẩu; chủ động phối hợp với các sở, ngành liên quan, tạo điều kiện thuận lợi, hỗ trợ các doanh nghiệp trong khu công nghiệp tiếp cận các chính sách hỗ trợ của Trung ương, của tỉnh: Đầu tư đổi mới công nghệ, thiết bị, đào tạo công nhân - cán bộ quản lý doanh nghiệp...; phối hợp tham gia các chương trình xúc tiến thương mại, quảng



bá sản phẩm; khuyến khích các doanh nghiệp chế biến các sản phẩm xuất khẩu đầu tư đổi mới công nghệ thiết bị để tăng năng suất, chất lượng, hạ giá thành sản phẩm; chú trọng phát triển các sản phẩm chế biến sâu có giá trị tăng cao.

7. Trung tâm Xúc tiến Đầu tư, Thương mại và Du lịch:

Chủ trì triển khai các hoạt động hỗ trợ xúc tiến thương mại ở ngoài nước cho sản phẩm xuất khẩu; cung cấp thông tin về thị trường, tình hình thương mại quốc tế, các định chế ngoài nước trên Website của đơn vị mình; giới thiệu các đơn vị tư vấn tiếp thị cho các doanh nghiệp để ký hợp đồng tư vấn tiếp thị; hỗ trợ doanh nghiệp, kêu gọi, hợp tác đầu tư trong sản xuất, kinh doanh các sản phẩm xuất khẩu

8. Cục Hải quan:

Tiếp tục đẩy mạnh việc thực hiện đơn giản hóa các thủ tục xuất, nhập khẩu và giảm bớt thời gian thông quan đối với hàng hóa xuất nhập khẩu; tiếp tục mở rộng việc triển khai thực hiện thủ tục hải quan điện tử trên hệ thống thông quan tự động Vnaccs/Vcis qua mạng Internet đối với các loại hình hàng hóa xuất nhập khẩu và chương trình e-payment (thu nộp thuế qua các ngân hàng thương mại), ký kết với các ngân hàng thương mại trên toàn quốc để thu nộp thuế.

9. Cục Thuế tỉnh:

Tiếp tục đẩy mạnh việc thực hiện đơn giản hóa các thủ tục hành chính thuế, tập trung vào thủ tục đăng ký thuế và thủ tục kê khai thuế: Dự án kê khai thuế qua mạng internet; Dự án tập trung thu ngân sách nhà nước liên thông giữa cơ quan thuế, hải quan, Kho bạc và Tài chính; dự án nộp thuế qua ngân hàng; nộp thuế qua mạng Internet; tham mưu, triển khai kịp thời các cơ chế, chính sách của Trung ương và địa phương (như các biện pháp hoàn, miễn, giảm, gia hạn nộp thuế...).

Điều 3. Các ông (bà): Chánh văn phòng UBND tỉnh; Giám đốc các sở, ngành: Công Thương, Kế hoạch và Đầu tư, Nông nghiệp và PTNT, Khoa học và Công nghệ, Lao động - Thương binh và Xã hội, Trung tâm Xúc tiến Đầu tư - Thương mại và Du lịch, Ban Quản lý Khu kinh tế; Cục trưởng Cục Hải quan tỉnh; Cục trưởng Cục Thuế; Chủ tịch UBND các huyện, thị xã và Thủ trưởng các cơ quan, đơn vị có liên quan chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này, kể từ ngày ký./.

Nơi nhận:

- Bộ Công Thương;
- TTTU, TTHĐND tỉnh;
- CT, các PCT UBND tỉnh;
- Như Điều 3;
- LĐVP, Phòng: KTTH, KTN;
- Lưu: VT, (Quế-13.1).



Trần Ngọc Trai

PHỤ LỤC
CÁC NỘI DUNG THỰC HIỆN ĐỀ ÁN XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC XUẤT KHẨU TỈNH BÌNH PHƯỚC
ĐẾN NĂM 2020, ĐỊNH HƯỚNG ĐẾN NĂM 2030

(Ban hành kèm theo Quyết định số 172/QĐ-UBND ngày 21 tháng 01 năm 2016 của UBND tỉnh)

STT	Nội dung	Cơ quan chủ trì	Cơ quan phối hợp	Loại văn bản	Cấp quyết định	Thời gian thực hiện
1	Đề án đổi mới công nghệ đồng bộ, nâng cao năng suất lao động, chất lượng sản phẩm đảm bảo an toàn thực phẩm và đáp ứng đủ điều kiện xuất khẩu đối với sản phẩm điều của tỉnh Bình Phước giai đoạn 2016-2020, định hướng đến năm 2030	Sở Công Thương	Sở: Khoa học và Công nghệ, Sở Nông nghiệp và PTNT	Quyết định	UBND tỉnh	2016
2	Đề án đẩy mạnh phát triển hệ thống thương mại điện tử tỉnh Bình Phước giai đoạn đến năm 2020, định hướng đến năm 2030	Sở Công Thương	Sở Thông tin và Truyền thông	Quyết định	UBND tỉnh	2016
3	Đề án đào tạo, phổ biến kiến thức về các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam tham gia và đã kết thúc đàm phán; biện pháp chủ động phòng tránh và vượt qua các hàng rào kỹ thuật trong thương mại	Sở Công Thương	Sở: Khoa học và Công nghệ, Sở Ngoại vụ	Quyết định	UBND tỉnh	2016
4	Đề án giải pháp đẩy mạnh phát triển thương mại biên giới Việt Nam – Campuchia trên địa bàn tỉnh Bình Phước giai đoạn 2016-2020, định hướng đến năm 2030.	Sở Công Thương	Sở Văn hóa, Thể thao và Du lịch, Sở Thông tin và Truyền thông, Sở Ngoại vụ	Quyết định	UBND tỉnh	2016
5	Quy hoạch phát triển điện lực tỉnh Bình Phước giai đoạn 2016-2025, có xét đến 2035	Sở Công Thương	Sở Kế hoạch và Đầu tư, Công ty Điện lực tỉnh	Quyết định	UBND tỉnh	2016



	Nội dung	Cơ quan chủ trì	Cơ quan phối hợp	Loại văn bản	Cấp quyết định	Thời gian thực hiện
	Đề án phát triển nguồn nhân lực sản xuất kinh doanh hàng xuất khẩu chủ lực của tỉnh Bình Phước giai đoạn đến năm 2020, định hướng đến năm 2030	Sở Công Thương	Sở Lao động, Thương binh và Xã hội	Quyết định	UBND tỉnh	2017
7	Đề án nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp và vai trò của các hội trên địa bàn tỉnh Bình Phước giai đoạn đến năm 2020, định hướng đến năm 2030	Sở Công Thương	Sở Kế hoạch và Đầu tư; các Hội, Hiệp hội	Quyết định	UBND tỉnh	2017
8	Đề án thực hiện cảm nang hội nhập kinh tế thế giới và giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu các sản phẩm thế mạnh của tỉnh sang các thị trường truyền thống và tiềm năng	Sở Công Thương	Sở Ngoại vụ, Sở Văn hóa, Thể thao và Du lịch, Sở Thông tin và Truyền thông	Quyết định	UBND tỉnh	2017-2018