

**THÀNH PHỐ****ỦY BAN NHÂN DÂN  
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH****CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: 29/2008/QĐ-UBND

TP. Hồ Chí Minh, ngày 09 tháng 4 năm 2008

**QUYẾT ĐỊNH****Về ban hành Chương trình chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu trên  
địa bàn thành phố giai đoạn 2008 - 2010, tầm nhìn đến năm 2020****ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

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

Căn cứ Quyết định số 156/2006/QĐ-TTg ngày 30 tháng 6 năm 2006 của Thủ tướng Chính phủ về phê duyệt Đề án phát triển xuất khẩu giai đoạn 2006 - 2010;

Căn cứ Chương trình hành động thực hiện Nghị quyết của Đại hội Đảng bộ thành phố Hồ Chí Minh lần VIII;

Căn cứ Quyết định số 115/2006/QĐ-UBND ngày 21 tháng 7 năm 2006 của Ủy ban nhân dân thành phố về ban hành Kế hoạch triển khai Chương trình hành động thực hiện Chương trình hỗ trợ chuyển dịch cơ cấu kinh tế giai đoạn 2006 - 2010;

Xét Tờ trình số 8083/TTr-STM ngày 27 tháng 12 năm 2007 của Giám đốc Sở Thương mại về phê duyệt Chương trình chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu trên địa bàn thành phố giai đoạn 2008 - 2010, tầm nhìn đến năm 2020,

**QUYẾT ĐỊNH:**

**Điều 1.** Nay ban hành kèm theo Quyết định này Chương trình chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu trên địa bàn thành phố giai đoạn 2008 - 2010, tầm nhìn đến năm 2020.

**Điều 2.** Thủ trưởng các Sở - ngành thành phố, các tổng công ty và công ty mẹ, con trực thuộc Ủy ban nhân dân thành phố căn cứ theo nhiệm vụ và kế hoạch của

Chương trình này để xây dựng Chương trình hành động cụ thể, nhằm thực hiện đạt hiệu quả cao nhất các nội dung của Chương trình chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu trên địa bàn thành phố giai đoạn 2008 - 2010, tầm nhìn đến năm 2020.

Sở Thương mại và Sở Nội vụ đề xuất Ủy ban nhân dân thành phố ký quyết định thành lập Ban điều phối Chương trình chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu để chủ trì, đôn đốc triển khai các chương trình nhánh, đề án nhánh thực hiện hiệu quả Chương trình này.

**Điều 3.** Quyết định này có hiệu lực thi hành sau 10 ngày, kể từ ngày ký.

**Điều 4.** Chánh Văn phòng Hội đồng nhân dân và Ủy ban nhân dân thành phố, Viện trưởng Viện Kinh tế, Cục trưởng Cục Hải quan, Cục trưởng Cục Thống kê, Giám đốc Sở Thương mại, Giám đốc Sở Bưu chính, Viễn thông, Giám đốc Sở Tài nguyên và Môi trường, Giám đốc Sở Công nghiệp, Giám đốc Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Trưởng ban Ban Quản lý các Khu Chế xuất và Công nghiệp thành phố, Trưởng ban Ban Quản lý Khu Công nghệ cao thành phố, Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư, các Tổng Giám đốc công ty mẹ, con trực thuộc Ủy ban nhân dân thành phố và Thủ trưởng các Sở - ngành liên quan có trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

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

**Nguyễn Thị Hồng**

ỦY BAN NHÂN DÂN  
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

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

## CHƯƠNG TRÌNH

### Chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu trên địa bàn thành phố giai đoạn 2008 - 2010, tầm nhìn đến năm 2020

(Ban hành kèm theo Quyết định số 29/2008/QĐ-UBND  
ngày 09 tháng 4 năm 2008 của Ủy ban nhân dân thành phố).

Chương trình chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu trên địa bàn thành phố giai đoạn 2008 - 2010, tầm nhìn đến năm 2020 được thực hiện như sau:

#### I. QUAN ĐIỂM PHÁT TRIỂN, MỤC TIÊU:

##### 1. Quan điểm:

- Tích cực thực hiện chủ trương khuyến khích xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ nhằm góp phần tăng trưởng GDP và đẩy nhanh tốc độ chuyển dịch cơ cấu kinh tế chung của thành phố;

- Phát triển xuất khẩu với tốc độ tăng trưởng cao và bền vững trên cơ sở đẩy mạnh đầu tư phát triển sản xuất các mặt hàng, dịch vụ xuất khẩu có lợi thế cạnh tranh và phù hợp với thế mạnh của thành phố;

- Chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu theo hướng chú trọng phát triển những sản phẩm giá trị gia tăng, sản phẩm có hàm lượng công nghệ và chất xám cao; đẩy mạnh các phương thức kinh doanh dịch vụ xuất khẩu nhằm đảm bảo mức tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu bình quân giai đoạn 2006 - 2010 tăng 17,4%/năm (không kể dầu thô);

- Khuyến khích, huy động mọi nguồn lực của các thành phần kinh tế (thực hiện xã hội hóa) và đẩy mạnh thu hút đầu tư nước ngoài để phát triển sản xuất hàng xuất khẩu, từng bước tạo ra các sản phẩm có thương hiệu đáp ứng yêu cầu của thị trường thế giới;

- Gắn kết thị trường trong nước với thị trường ngoài nước, vừa chú trọng thị trường trong nước, vừa quan tâm mở rộng thị trường xuất khẩu; giữ vững các thị trường lớn đồng thời đa dạng hóa hơn nữa thị trường xuất khẩu để tránh lệ thuộc, rủi ro trong xuất khẩu.



## 2. Mục tiêu:

- Tích cực thực hiện chủ trương khuyến khích xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ nhằm góp phần tăng trưởng GDP và đẩy nhanh tốc độ chuyển dịch cơ cấu kinh tế chung của thành phố. Phát triển xuất khẩu với tốc độ tăng trưởng cao và bền vững trên cơ sở đẩy mạnh đầu tư phát triển sản xuất các mặt hàng, dịch vụ xuất khẩu có lợi thế cạnh tranh và phù hợp với thế mạnh của thành phố;

- Tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu (không kể dầu thô) giai đoạn 2006 - 2010 tăng 17,4%/năm. Trong đó: nhóm hàng công nghiệp tăng 21,7%/năm; nhóm hàng nông, lâm và thủy sản tăng 7,3%/năm; nhóm hàng hóa khác tăng 14,4%/năm.

- Phần đầu đạt tốc độ tăng trưởng giá trị gia tăng bình quân các mặt hàng xuất khẩu giai đoạn 2006 - 2010 từ 40 - 50%/năm. Riêng giá trị gia tăng nhóm mặt hàng xuất khẩu chủ lực (dệt may, giày dép, sản phẩm công nghệ cao, sản phẩm chế biến, sản phẩm gỗ) tăng trung bình 60%/năm.

- Mục tiêu đến năm 2020: tiếp tục chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng tăng tỉ trọng các loại hình dịch vụ phục vụ xuất khẩu phù hợp với thế mạnh của thành phố, phần đầu đến năm 2020 doanh thu dịch vụ xuất khẩu đạt khoảng 60% tổng kim ngạch xuất khẩu trên địa bàn.

## II. ĐỊNH HƯỚNG CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU HÀNG XUẤT KHẨU:

Sau hơn 1 năm gia nhập tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), hoạt động xuất khẩu của cả nước nói chung và thành phố nói riêng đã có sự tăng trưởng mạnh cả về lượng lẫn về chất. Kim ngạch xuất khẩu trên địa bàn (không tính dầu thô) năm 2007 ước đạt 10.380 triệu USD, tăng 15,3% so cùng kỳ. Trong đó, các mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỉ USD bao gồm: dệt may ước đạt 2.903 triệu USD (tăng 15%), giày dép ước đạt 1.277 triệu USD (tăng 3,7%).

Nhìn chung, bước sang năm 2007, cơ cấu xuất khẩu của thành phố đã chuyển dịch theo hướng tích cực, các sản phẩm công nghệ cao như máy tính, điện tử, sản phẩm cơ khí chính xác, sản phẩm công nghệ nano... có tốc độ tăng trưởng cao nhưng kim ngạch xuất khẩu vẫn còn hạn chế (đạt 357 triệu USD, tăng 58,7% so năm 2006). Riêng hai mặt hàng dệt may và giày dép tuy là ngành thâm dụng lao động nhưng hiện nay vẫn giữ vị trí xuất khẩu chủ lực của thành phố về tỉ trọng đóng góp kim ngạch xuất khẩu. Đây sẽ là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến xu hướng chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu của thành phố trong những năm sắp tới.

Căn cứ tình hình phát triển xuất khẩu giai đoạn 2001 - 2006 và đặc biệt là năm 2007 - năm đầu tiên nước ta trở thành thành viên tổ chức WTO và để đảm bảo tốc độ

tăng trưởng xuất khẩu bình quân không kể dầu thô giai đoạn 2006 - 2010 đạt 15%/năm như Nghị quyết Hội đồng nhân dân thành phố đề ra, cơ cấu hàng xuất khẩu đến năm 2020 dự kiến sẽ chuyển dịch theo hướng như sau:

### **Giai đoạn 2008 - 2010:**

- Giữ vững tốc độ tăng trưởng xuất khẩu các mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu cao (dệt may, giày dép); nâng cao kim ngạch, tỉ trọng xuất khẩu của nhóm hàng xuất khẩu tiềm năng (sản phẩm công nghệ cao, sản phẩm gỗ) và giảm kim ngạch, tỉ trọng xuất khẩu thô đối với nhóm hàng nông - lâm - thủy hải sản.

- Gia tăng tỉ trọng xuất khẩu trực tiếp vào các thị trường Châu Âu, Châu Mỹ (đặc biệt là thị trường Hoa Kỳ), Châu Á, tương ứng giảm tỉ lệ xuất khẩu qua trung gian, đồng thời chú trọng khai thác tiềm năng của khu vực thị trường Châu Phi và Châu Đại Dương.

Cụ thể đối với các nhóm, mặt hàng:

**1. Nhóm sản phẩm công nghiệp:** là nhóm hàng xuất khẩu chủ lực, có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu tăng 28,1% và chiếm tỉ trọng khoảng 67,6% tổng kim ngạch xuất khẩu đến năm 2010. Trong đó:

**a) Hàng dệt may, giày dép:** vẫn là các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của thành phố đến năm 2010, sau đó sẽ có xu hướng giảm dần tỉ trọng xuất khẩu do đây là ngành hàng có thâm dụng lao động cao mà thành phố không có lợi thế. Gia tăng kim ngạch xuất khẩu chỉ có thể thông qua việc mở rộng sản xuất, đa dạng hóa thị trường xuất khẩu và tăng hàm lượng giá trị tạo mới của sản phẩm xuất khẩu bằng cách tập trung vào khâu thiết kế kiểu dáng, tạo mẫu sản phẩm... Phần đầu tăng tỉ lệ xuất khẩu theo giá FOB các mặt hàng này từ 15% năm 2006 lên 35 - 40% vào năm 2010. Cụ thể:

- Dệt may: Dự kiến đến năm 2010, kim ngạch xuất khẩu đạt 4.900 triệu USD, tăng 19,5%, chiếm tỉ trọng 27,8%. Đối với mặt hàng này, bên cạnh yếu tố nâng cao giá trị tăng thêm của sản phẩm, việc mở rộng quy mô sản xuất và tìm kiếm mở rộng thị trường xuất khẩu là yếu tố cơ bản để có thể tăng kim ngạch xuất khẩu trong thời gian tới.

Thị trường xuất khẩu cần hướng tới vẫn là các nước phát triển có sức mua lớn như Hoa Kỳ, EU, Canada, Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, các thị trường nhỏ lẻ nhưng đóng vai trò là trung tâm mua sắm của các khu vực như Hồng Kông, Singapore, Thụy Sĩ, Anh... và các thị trường mới như Trung Đông và Châu Đại Dương.

- Giày dép: Dự kiến đến năm 2010 đạt kim ngạch xuất khẩu khoảng 2.010 triệu USD, tăng 18,2%, chiếm tỉ trọng 11,4%.



Thị trường xuất khẩu tiềm năng của mặt hàng giày dép trong những năm tới là các nước phát triển có sức mua lớn như Hoa Kỳ, EU, Canada, Nhật Bản, Hồng Kông, Hàn Quốc, Australia. Bên cạnh đó, còn có thể khai thác các thị trường có sức mua không lớn nhưng chấp nhận hàng hóa phù hợp với năng lực sản xuất của các doanh nghiệp của thành phố như Indonesia, Malaysia, Trung Đông, Châu Phi, Nam Á, Nga...

### **b) Sản phẩm công nghệ cao:**

Đây là nhóm sản phẩm có tiềm năng tăng trưởng mạnh và sẽ là một trong những ngành hàng xuất khẩu chủ lực của thành phố trong giai đoạn tới. Dự kiến đến năm 2010, kim ngạch xuất khẩu đạt khoảng 2.441 triệu USD, chiếm tỉ trọng 13,8% tổng kim ngạch xuất khẩu. Trong đó:

- Nhóm sản phẩm vi mạch điện tử, bán dẫn, cơ khí chính xác, công nghệ sinh học, vật liệu mới, công nghệ nano và công nghệ tạo năng lượng mới - sạch: có kim ngạch và tốc độ tăng trưởng cao nhất trong nhóm, đạt 1.607 triệu USD và tăng 150,7% vào năm 2010.

- Sản phẩm điện tử - viễn thông: có mức tăng trưởng khá tốt đạt 42,2%, chiếm tỉ trọng 3,9% kim ngạch xuất khẩu vào năm 2010.

- Nhóm sản phẩm và dịch vụ phần mềm xuất khẩu: chiếm 40 - 50% tỉ trọng xuất khẩu phần mềm của cả nước, đang có tốc độ tăng trưởng nhanh, dự kiến kim ngạch xuất khẩu đạt trên 150 triệu USD vào năm 2010. Phân đầu đến năm 2020, sản phẩm công nghiệp phần mềm sẽ trở thành sản phẩm xuất khẩu chủ lực của thành phố.

Thị trường xuất khẩu chính sản phẩm công nghệ cao cần hướng tới là Hoa Kỳ, Hungary, Nhật Bản, EU, ASEAN, Trung Đông và Châu Phi.

### **c) Sản phẩm gỗ và thủ công mỹ nghệ:**

Với thế mạnh về nhân công và tay nghề, đây là ngành có tiềm năng phát triển mạnh và sẽ có những bước tăng trưởng đột phá nhờ vào hướng phát triển dòng sản phẩm đồ gỗ cao cấp có giá trị gia tăng cao. Dự kiến đến năm 2010, kim ngạch xuất khẩu đạt 795 triệu USD, tăng 23,3% và chiếm tỉ trọng khoảng 4,5% tổng kim ngạch xuất khẩu của thành phố.

Về thị trường xuất khẩu, chú trọng duy trì các thị trường truyền thống như thị trường Hoa Kỳ (dự kiến tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu cao trong những năm tới do lợi thế về giá nhân công rẻ và thuế suất nhập khẩu đồ gỗ Việt Nam vào Hoa Kỳ thấp), Nhật Bản, Châu Âu, đồng thời tìm kiếm và mở rộng các thị trường mới như Trung Đông, Mỹ Latinh...

## 2. Nhóm hàng nông - lâm - thủy hải sản:

Đây là nhóm hàng cần nâng cao giá trị gia tăng để tăng kim ngạch xuất khẩu, trong đó trọng tâm là các mặt hàng thủy hải sản, gạo, cà phê, rau quả, cao su, hạt tiêu, hạt điều, chè, thực phẩm chế biến... Tỉ trọng đóng góp trong tổng kim ngạch xuất khẩu có xu hướng giảm dần từ 22,9% năm 2006 xuống còn 15,3% vào năm 2010 do hạn chế về nguồn nguyên liệu, kim ngạch xuất khẩu tăng chủ yếu dựa vào gia tăng hàm lượng chế biến để nâng cao giá trị xuất khẩu.

Đối với ngành chế biến thủy hải sản xuất khẩu: do không có lợi thế về nguồn cung cấp nguyên liệu và khó khăn trong vấn đề xử lý ô nhiễm môi trường nên thời gian tới ngành này cần định hướng tập trung đầu tư phát triển chiều sâu bằng thiết bị và công nghệ tiên tiến để tạo ra các sản phẩm tinh chế có giá trị gia tăng cao, chủng loại đa dạng và chất lượng bảo đảm các tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm. Xuất khẩu thủy hải sản đến năm 2010 có thể đạt 759 triệu USD, tăng 6,6% và chiếm tỉ trọng 4,3% trong tổng kim ngạch xuất khẩu chung của thành phố.

Ngoài ra, giai đoạn tới có thể phát triển xuất khẩu một số nhóm hàng tiềm năng như cá cảnh, cá sấu, trăn và rau, hoa, củ quả...

Về thị trường xuất khẩu, vẫn tiếp tục khai thác thị trường Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, Hàn Quốc. Mở rộng thị trường ASEAN, Trung Quốc, các nước Ả Rập, Châu Phi, Trung và Nam Mỹ.

**3. Nhóm hàng hóa khác** chiếm tỉ trọng 17,1% kim ngạch xuất khẩu đến năm 2010, bao gồm sản phẩm công nghiệp đóng tàu, thép và các sản phẩm từ gang thép, máy biến thế và động cơ điện, giấy bìa và các sản phẩm từ giấy bìa, hóa mỹ phẩm, chất tẩy rửa, sản phẩm đông y dược, thực phẩm chế biến...

**Giai đoạn 2011 - 2020:** đây là giai đoạn kinh tế thành phố phát triển mạnh và hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới. Xuất khẩu thành phố sẽ có bước phát triển đột phá về chất theo hướng giảm tối đa hoạt động sản xuất xuất khẩu đối với các ngành hàng thâm dụng lao động (dệt may, giày dép, thủ công mỹ nghệ...), ưu tiên phát triển sản phẩm công nghệ cao (dự kiến sẽ đạt 6.800 triệu USD vào năm 2014) và đặc biệt là phát triển mạnh mẽ dịch vụ xuất khẩu để đạt mục tiêu đến năm 2020 chiếm tỉ trọng 60% tổng kim ngạch xuất khẩu chung của thành phố.

## III. CÁC NHÓM GIẢI PHÁP:

Để đạt mục tiêu chuyển dịch cơ cấu và tăng trưởng xuất khẩu ổn định, cần tập trung thực hiện một cách toàn diện và đồng bộ các nhóm giải pháp sau:



## **1. Nhóm giải pháp về mặt hàng:**

Tập trung đầu tư cho các ngành hàng xuất khẩu chủ lực với các dự án đổi mới công nghệ, nâng cao cấp độ chế biến hàng tinh chế, tạo nguồn nguyên phụ liệu cho các mặt hàng xuất khẩu chủ lực, từ đó nâng cao năng lực và hiệu quả cạnh tranh.

### **1.1. Giải pháp về quy hoạch, đầu tư:**

- Quy hoạch các khu, cụm công nghiệp chuyên ngành để di dời các ngành sản xuất xuất khẩu vào các khu vực tập trung ở ngoại ô thành phố với các chính sách đặc biệt khuyến khích, từ đó hình thành các cụm công nghiệp phụ trợ chuyên sản xuất nguyên phụ liệu, vật tư sản xuất sản phẩm xuất khẩu. Đây sẽ là tác nhân kích thích các doanh nghiệp bỏ vốn đầu tư sản xuất hoặc di dời cơ sở ra khỏi cụm dân cư.

Hiện nay, quỹ đất dành cho các khu, cụm công nghiệp của thành phố rất hạn chế, do vậy việc quy hoạch các khu công nghiệp, cụm công nghiệp trong thời điểm này cần được phân tích, đánh giá đầy đủ để bảo đảm tính khả thi và hiệu quả trong thực hiện. Ngoài ra, cần đẩy nhanh tiến độ xây dựng một số khu công nghiệp, cụm công nghiệp để có cơ sở hạ tầng cho các nhà đầu tư sản xuất xuất khẩu, đặc biệt ưu tiên thu hút các ngành nghề sản xuất sản phẩm công nghệ cao vào các khu công nghiệp tập trung.

- Xây dựng khu bảo thuế (khu phi thuế quan) nằm trong khu công nghệ cao nhằm thúc đẩy các hoạt động gia công xuất khẩu, dịch vụ thương mại quốc tế, mua bán linh kiện hỗ trợ cho các ngành công nghệ cao, hậu cần hiện đại và triển lãm hàng hóa.

- Khẩn trương hoàn thành chương trình di dời các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp gây ô nhiễm môi trường thuộc các ngành hàng chế biến thủy hải sản, thực phẩm, hóa nhựa, dược phẩm... vào các khu, cụm công nghiệp tập trung ở ngoại thành để xử lý vấn đề chất thải.

### **1.2. Giải pháp cụ thể đối với một số mặt hàng xuất khẩu trọng điểm:**

#### **- Đối với các nhóm hàng dệt may, da giày:**

Ngành công nghiệp dệt may, da giày cần từng bước chuyển hướng từ sản xuất phục vụ xuất khẩu sang tập trung xây dựng các trung tâm xuất, nhập khẩu và cung cấp nguyên phụ liệu cũng như các dịch vụ phát triển ngành; đặc biệt khuyến khích phát triển ngành thiết kế tạo mẫu, thời trang; tăng cường đầu tư chiều sâu để sản xuất các sản phẩm dệt may - da giày cao cấp có hàm lượng sáng tạo và giá trị gia tăng cao; thu hút các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư kinh doanh các ngành công nghiệp phụ trợ, sản xuất nguyên phụ liệu, góp phần giảm tỉ lệ gia công và tăng tỉ lệ hàng xuất FOB.



Các doanh nghiệp cần chủ động tìm kiếm bạn hàng và ký kết hợp đồng xuất khẩu trực tiếp trên cơ sở tăng cường năng lực thiết kế mẫu mã sản phẩm và gia tăng tỉ lệ nguyên phụ liệu trong nước tự đáp ứng được; có kế hoạch chuyển dần các cơ sở sản xuất, công đoạn sản xuất ra sản phẩm không yêu cầu kỹ thuật cao, mẫu mã đơn giản về các địa phương dồi dào về nguồn lao động phổ thông nhằm giảm bớt áp lực về lao động và môi trường.

Đẩy mạnh khai thác những thị trường ngách, thị trường nhỏ nhưng chấp nhận giá xuất khẩu cao và có nhu cầu về các sản phẩm đặc thù (như các sản phẩm làm bằng tay).

+ Đối với ngành dệt may: chủ động đa dạng hóa thị trường, không nên chỉ tập trung khai thác thị trường Hoa Kỳ, nhất là các mặt hàng thuộc diện bị giám sát để “giảm tải” tăng trưởng nóng vào thị trường này.

+ Đối với mặt hàng da giày: tập trung sản xuất xuất khẩu những mặt hàng có lợi thế, được thị trường Bắc Mỹ ưa chuộng như giày thể thao, giày da nam nữ, dép trong nhà... Tiếp tục khai thác thị trường Hoa Kỳ, làm cơ sở để thâm nhập các thị trường khác trong khu vực có nhu cầu nhập khẩu lớn mặt hàng này như Canada, Brazil, Mexico...

- **Đối với sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao:** là những ngành hàng xuất khẩu cho lợi nhuận cao và có thị trường xuất khẩu lớn, cần đặc biệt khuyến khích đầu tư với quy mô lớn vào Khu Công nghệ cao của thành phố.

Tiếp tục đẩy mạnh thu hút đầu tư trong và ngoài nước về sản xuất sản phẩm công nghệ cao, chú trọng nghiên cứu và ươm tạo công nghệ cao thông qua chương trình ươm tạo doanh nghiệp công nghệ cao.

Trong quy hoạch phát triển ngành công nghiệp điện tử - công nghệ thông tin, cần tập trung ưu tiên đầu tư phát triển các linh kiện, phụ tùng, thiết bị điện tử chuyên dụng, điện tử - viễn thông, máy tính, vi mạch, đĩa quang, mạch in...

Đối với sản phẩm công nghiệp phần mềm, nội dung thông tin số: Đây là nhóm ngành hàng xuất khẩu mới, có giá trị gia tăng cao, trong khi khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp phần mềm trong nước còn hạn chế, chỉ một số nhỏ doanh nghiệp có đủ khả năng nhận các đơn đặt hàng lớn từ những thị trường lớn và khó tính như ở Nhật, khu vực Bắc Mỹ. Do vậy, thành phố cần khuyến khích đầu tư phát triển công nghiệp phần mềm để xuất khẩu và thay thế phần mềm nhập khẩu, nội dung thông tin số, phát triển các dịch vụ trực tuyến và đa truyền thông, nghiên cứu và phát triển (R&D)...

Tiếp tục quy hoạch, mở rộng quy mô để triển khai các dự án sản xuất điện tử - tin học phần mềm, dịch vụ giá trị gia tăng cao tại Khu Công nghệ cao, Công viên Phần mềm Quang Trung, Khu C30 - Tân Bình, Nam Sài Gòn - quận 7.

**- Đối với sản phẩm gỗ:**

Một trong những khó khăn lớn nhất hiện nay của ngành chế biến gỗ xuất khẩu là thị trường nhập khẩu gỗ nguyên liệu ngày càng hạn hẹp trong khi hơn 80% nguyên liệu gỗ phải nhập khẩu từ nước ngoài. Do đó, để tăng nhanh tỉ trọng xuất khẩu của nhóm hàng này trong những năm tới cần nhanh chóng hình thành các trung tâm làm đầu mối nhập khẩu và khuyến khích đầu tư trồng rừng tạo nguồn nguyên liệu gỗ ổn định; tăng cường liên kết chuỗi giữa các doanh nghiệp trong ngành nhằm giảm chi phí đầu vào, qua đó nâng cao sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu; xã hội hóa đầu tư vào ngành chế biến gỗ, đặc biệt tăng cường thu hút đầu tư vào cụm công nghiệp chế biến gỗ thành phố Hồ Chí Minh - Bình Dương, trong đó chú trọng đầu tư vào 4 nhóm sản phẩm chính gồm đồ gỗ ngoài trời, đồ gỗ nội thất, đồ gỗ mỹ nghệ và gỗ kết hợp với vật liệu khác để nâng cao hiệu quả xuất khẩu; đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu chuyên dịch ngành hàng theo hướng thiết kế mẫu mã sản phẩm đạt tiêu chuẩn về chất lượng cũng như từng bước hình thành các thương hiệu đồ gỗ uy tín của thành phố.

Bên cạnh đó, cần tăng cường công tác điều hành xuất khẩu mặt hàng này, chú trọng tới việc theo dõi chặt chẽ diễn biến của thị trường thế giới, đặc biệt là các thị trường có nhiều nguy cơ xảy ra các vụ kiện về bán phá giá như thị trường Hoa Kỳ, EU để có biện pháp cảnh báo thường xuyên và phản ứng kịp thời. Tập trung đầu tư vào công tác đào tạo nguồn nhân lực, đặc biệt là công nhân lành nghề để nâng cao năng lực sản xuất các sản phẩm có chất lượng và độ tinh xảo cao, tăng giá trị hàng xuất khẩu.

**- Đối với mặt hàng thủy hải sản:**

Tập trung đầu tư công nghệ bảo quản nguyên liệu đồng bộ từ khâu đánh bắt, nuôi trồng đến khâu chế biến và kiểm soát chặt chẽ chất lượng sản phẩm xuất khẩu theo các tiêu chuẩn quản lý chất lượng quốc tế HACCP, GMP... và các tiêu chuẩn khác về hóa chất độc hại, dư lượng chất kháng sinh trong các sản phẩm tôm, cá, mực, bạch tuộc nhằm hạn chế tối đa ảnh hưởng các rào cản kỹ thuật của thị trường nhập khẩu lớn như Nhật Bản, EU, Trung Quốc...

Đẩy mạnh áp dụng tiêu chuẩn vùng nuôi an toàn, mô hình nuôi sạch và hướng dẫn người nuôi thực hiện quản lý chất lượng nguyên liệu. Đồng thời triển khai đồng



bộ các giải pháp quản lý chất lượng thủy sản xuất khẩu và tiến hành xây dựng thương hiệu cho một số sản phẩm thủy sản xuất khẩu chủ lực như cá tra, cá basa, tôm và cá ngừ đại dương.

Từng bước đa dạng hóa danh mục các sản phẩm qua chế biến gắn liền với công tác quảng bá thương hiệu và thâm nhập thị trường một cách trực tiếp thông qua hệ thống các siêu thị ở nước ngoài.

Tăng cường đánh bắt xa bờ và phát triển các vùng nuôi trồng thủy sản bền vững, đồng thời khuyến khích liên kết chuỗi giữa doanh nghiệp chế biến xuất khẩu với người nuôi trồng thủy sản nhằm tạo nguồn nguyên liệu ổn định, có chất lượng cao phục vụ tốt cho sản xuất xuất khẩu.

### **- Đối với các sản phẩm chế biến tinh lương thực - thực phẩm:**

Các doanh nghiệp cần xây dựng lộ trình giảm tỉ lệ xuất thô, tập trung đầu tư chiều sâu cho sản phẩm tinh chế dựa trên ứng dụng công nghệ sinh học nhằm đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng và giá trị xuất khẩu. Những công đoạn sơ chế nên thực hiện tại vùng nguyên liệu, nơi có sẵn lực lượng lao động đơn giản, thủ công.

Đối với mặt hàng gạo, trong tương lai sẽ không đầu tư mở rộng công nghiệp xay xát trên địa bàn mà chuyển dần công đoạn xay xát thô về các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long, ở thành phố chủ yếu chỉ duy trì công đoạn lau bóng phục vụ cho xuất khẩu. Ngoài ra, để nâng cao kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này, trong thời gian tới cần chú trọng khai thác các giống lúa đặc sản được thị trường nhập khẩu ưa thích và mở rộng xuất khẩu sang các thị trường mới: Nhật Bản, Trung Quốc, Australia và New Zealand.

## **2. Nhóm giải pháp về thị trường:**

- Chủ động thâm nhập thị trường quốc tế theo hướng khai thác có hiệu quả các thị trường lớn như Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản; duy trì các thị trường truyền thống; tiếp cận và mở rộng các thị trường mới như Nam Phi, Ai Cập, Châu Đại Dương... nhằm đảm bảo cơ cấu thị trường hợp lý theo nguyên tắc đa phương hóa bán hàng và giảm tỉ trọng thị trường xuất khẩu trung gian.

- Có chính sách khuyến khích các doanh nghiệp lập văn phòng đại diện hoặc đại diện thương mại ở nước ngoài tại một số thị trường mà thành phố có kim ngạch xuất khẩu lớn và hình thành các đại lý bán hàng tại một số thị trường trọng điểm.

- Đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại cấp cao để thúc đẩy hợp tác đầu tư và thương mại giữa thành phố với các nước, thu hút các tập đoàn đa quốc gia đầu tư vào thành phố trong các lĩnh vực sản xuất hàng xuất khẩu có nhiều tiềm năng.

- Nâng cao hiệu quả công tác xúc tiến thương mại, đổi mới công tác tổ chức các chương trình xúc tiến thương mại theo hướng thiết kế các chương trình xúc tiến chuyên ngành đối với các mặt hàng xuất khẩu trọng điểm, thị trường xuất khẩu trọng điểm từng thời kỳ; chú trọng khâu tổ chức một cách chuyên nghiệp nhằm thể hiện hình ảnh thống nhất của thành phố theo từng ngành hàng; cung cấp thông tin thị trường, giảm bớt các chương trình khảo sát thị trường mang tính nhỏ lẻ không hiệu quả, tăng cường hoạt động xúc tiến thông qua việc hỗ trợ các tổ chức đoàn vào; đẩy mạnh phát triển nguồn nhân lực trong tiếp thị xuất khẩu, các chương trình liên kết với Việt kiều tại các thị trường trọng điểm.

### **3. Nhóm giải pháp về quản lý chất lượng sản phẩm xuất khẩu:**

Chất lượng hàng hóa xuất khẩu là vấn đề sống còn của doanh nghiệp nói riêng và của nền kinh tế hướng về xuất khẩu nói chung. Chất lượng hàng xuất khẩu thấp không những khó cạnh tranh trên thị trường quốc tế mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng tăng trưởng xuất khẩu, không đảm bảo cho sự ổn định và bền vững của tăng trưởng xuất khẩu về lâu dài.

Để công tác quản lý chất lượng sản phẩm xuất khẩu đạt hiệu quả, cần có cơ chế phối hợp chặt chẽ giữa Nhà nước và doanh nghiệp:

- Về phía Nhà nước: tăng cường hướng dẫn doanh nghiệp thi hành Luật Chất lượng sản phẩm, hàng hóa (có hiệu lực từ 01 tháng 7 năm 2008) đối với hàng hóa xuất khẩu. Bên cạnh đó, cần có chính sách hỗ trợ để doanh nghiệp có điều kiện nâng cao chất lượng sản phẩm của mình. Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao chất lượng sản phẩm của thành phố đã thực hiện trong những năm qua là một kinh nghiệm tốt, cần được duy trì và phát triển trong thời gian tới. Tiếp tục thực hiện các chương trình hướng dẫn, hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng và áp dụng các hệ thống tiêu chuẩn quản lý chất lượng quốc tế đối với hàng xuất khẩu: ISO, HACCP, GMP, CMMI, SA 8000...

- Về phía doanh nghiệp: tích cực áp dụng những công cụ, giải pháp nâng cao năng suất, chất lượng phù hợp với quy mô doanh nghiệp vừa và nhỏ. Sản xuất theo tiêu chuẩn (cả tiêu chuẩn sản phẩm và tiêu chuẩn quản lý) phải trở thành nguyên tắc hoạt động của doanh nghiệp, phấn đấu 100% sản phẩm xuất khẩu đạt tiêu chuẩn chất lượng Việt Nam và quốc tế.

### **4. Nhóm giải pháp về tài chính:**

- Đổi mới cơ chế, chính sách tín dụng, tạo điều kiện thuận lợi trong việc cấp tín dụng cho đầu tư sản xuất hàng xuất khẩu; chuyển từ hình thức cho vay thương mại



hiện nay của các ngân hàng thương mại sang góp vốn tài trợ cho các dự án sản xuất hàng xuất khẩu.

- Xây dựng các định chế tài chính phù hợp với các quy định của tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) nhằm hỗ trợ doanh nghiệp về mặt cung cấp thông tin, xây dựng các tiêu chuẩn quản lý chất lượng quốc tế (thông qua các Hiệp hội ngành hàng), đào tạo nguồn nhân lực và phát triển hạ tầng phục vụ thương mại.

- Hoàn thành công tác cổ phần hóa các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu (đến hết năm 2008), khuyến khích thành lập mới các công ty cổ phần nhằm huy động có hiệu quả nguồn tài chính xã hội để phát triển xuất khẩu.

### **5. Nhóm giải pháp về đào tạo và thu hút nguồn nhân lực:**

Vấn đề phát triển nguồn nhân lực luôn là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp thành phố, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam đang hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế khu vực và thế giới.

Theo đánh giá của Sở Lao động - Thương binh và Xã hội thì đến năm 2010 những ngành nghề vốn sử dụng lao động phổ thông ở mức cao như dệt may, da giày... sẽ giảm từ 32,1% xuống còn 17%. Trong khi đó, các ngành công nghệ cao sẽ tăng nhu cầu lao động như: cơ khí tăng từ 6,17% (năm 2006) lên 9% (năm 2010); điện - điện tử từ 5,27% lên 7%; công nghệ thông tin từ 7,24% lên 9%; kinh doanh thương mại từ 6,16% lên 10%...

Xuất phát từ xu hướng chuyển dịch lao động cũng như nhu cầu cao về nguồn nhân lực tri thức trong thời gian tới, ngoài chủ trương khuyến khích đầu tư vào các lĩnh vực thu hút lao động có tay nghề, lao động chất xám, giảm dần và đi đến ngưng tiếp nhận các lĩnh vực sản xuất có thâm dụng lao động phổ thông, thành phố cần triển khai thực hiện đồng bộ các chương trình phát triển nguồn nhân lực như sau:

- Xây dựng trung tâm huấn luyện cao cấp để đào tạo lao động thuộc các ngành nghề có yêu cầu kỹ thuật cao, mang tính đặc thù của nền kinh tế tri thức như chuyên gia phần mềm, lập trình viên chuyên nghiệp... và có cơ chế chính sách trọng dụng nhân tài phù hợp.

- Xây dựng đồng bộ các chính sách và giải pháp nhằm đa dạng hóa các hình thức đào tạo ngành nghề theo chủ trương xã hội hóa giáo dục, đào tạo. Đơn giản hóa các quy định về thủ tục và điều kiện tham gia kinh doanh lĩnh vực giáo dục, đào tạo.

**6. Nhóm giải pháp nâng cao vai trò, trách nhiệm của cơ quan quản lý nhà nước, hiệp hội, hội ngành nghề và các doanh nghiệp trong hoạt động xuất khẩu:**

Để đạt mục tiêu chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu và tăng trưởng xuất khẩu ổn định, cần có những tác động tích cực từ phía cơ quan quản lý nhà nước, các hiệp hội ngành hàng cũng như các doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu.

### **6.1. Đối với cơ quan quản lý nhà nước:**

- Tiếp tục hoàn thiện cơ chế, chính sách và biện pháp quản lý kinh tế nhằm đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế hướng về xuất khẩu; đẩy mạnh cải cách hành chính trong công tác quản lý xuất nhập khẩu, đặc biệt trong lĩnh vực hải quan.

- Nâng cao khả năng dự báo, phòng ngừa và tập trung tháo gỡ các vướng mắc về thị trường, rào cản thương mại; xử lý tốt các vụ kiện chống bán phá giá và các khiếu kiện về vệ sinh an toàn thực phẩm.

- Tăng cường công tác hỗ trợ đào tạo, hướng dẫn và cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp xuất khẩu về các vấn đề liên quan đến thương mại quốc tế.

### **6.2. Đối với các hiệp hội, hội ngành hàng:**

Để nâng cao vai trò, trách nhiệm trong hoạt động xuất khẩu, thời gian tới các hiệp hội, hội ngành hàng cần tập trung đổi mới phương thức hoạt động theo các hướng sau:

- Kiện toàn tổ chức bộ máy hiện có theo hướng chuyên môn sâu để thực sự là cầu nối hữu hiệu giữa cộng đồng doanh nghiệp với các cơ quan quản lý nhà nước cũng như các tổ chức nghề nghiệp trong và ngoài nước. Thực hiện tốt vai trò đại diện doanh nghiệp trong các vụ kiện từ phía nhà nhập khẩu quốc tế, đặc biệt là các vụ kiện về chống bán phá giá.

- Tăng cường công tác xúc tiến thương mại, thực hiện tốt công tác tổ chức thông tin ngành hàng, định hướng sản xuất và tìm kiếm thị trường xuất khẩu.

- Đẩy mạnh hoạt động hợp tác quốc tế với các tổ chức, hiệp hội ngành nghề trong khu vực và trên thế giới nhằm tranh thủ sự hỗ trợ về tài chính, kỹ năng chuyên môn, công nghệ và kinh nghiệm hoạt động.

### **6.3. Đối với doanh nghiệp:**

Với vai trò trực tiếp tham gia vào quá trình sản xuất hàng hóa và xuất khẩu, các doanh nghiệp cần chủ động tận dụng các lợi thế về chính sách thuế, hải quan... mà WTO mang lại đối với các thị trường xuất khẩu, đổi mới tổ chức hoạt động nhằm nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong thời gian tới, các doanh nghiệp cần tập trung vào xử lý tốt một số vấn đề trọng tâm như sau:



- Đẩy mạnh đầu tư trang thiết bị hiện đại, đổi mới công nghệ gắn với thị trường xuất khẩu nhằm tăng năng suất, chất lượng và khả năng cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu. Bên cạnh những vấn đề về cơ chế, chính sách của Nhà nước, yếu tố quyết định là sự nhận thức và hoạt động của chính doanh nghiệp. Chỉ khi nào doanh nghiệp nhận thức được việc nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm là vấn đề sống còn trong nền kinh tế hội nhập thì khi đó, vấn đề nâng cao chất lượng sản phẩm mới có khả năng giải quyết một cách cơ bản và vững chắc.

- Tích cực thực hiện mô hình quản trị doanh nghiệp, quản lý chất lượng sản phẩm xuất khẩu, đổi mới công tác quản trị nhân lực nhằm đáp ứng những tiêu chuẩn, điều kiện về lao động đặt ra từ phía các nhà nhập khẩu.

- 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.

- Đổi mới phương thức kinh doanh: đối với ngành dệt may, da giày thì chuyển dần từ phương thức gia công sang xuất FOB; các ngành khác thì chuyển điều kiện giao hàng từ FOB sang CIF hoặc C&F để tận thu nguồn kim ngạch xuất khẩu.

- 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, nhanh chóng nắm bắt nhu cầu của khách hàng, tiết kiệm chi phí giao dịch, quảng cáo... thông qua đó nâng cao hiệu quả sản xuất - kinh doanh.

- 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).

## **7. Nhóm giải pháp hỗ trợ khác:**

7.1. Từng bước hình thành các tập đoàn kinh tế mạnh làm đầu mối giao thương và chuyên kinh doanh các dịch vụ xuất nhập khẩu chuyên ngành:

Thời gian qua, thông qua công tác cổ phần hóa, đã hình thành các công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, các tổng công ty, công ty mẹ, con... Tuy nhiên, thực tiễn cho thấy vai trò của các tổng công ty này đối với các công ty thành viên rất mờ nhạt. Bởi lẽ, vốn của các tổng công ty chính là vốn nhà nước trên sổ kế toán của các công ty thành viên cộng lại. Mỗi công ty thành viên là một pháp nhân độc lập. Vì

vậy, vai trò điều phối vốn từ nơi thừa sang nơi thiếu của các tổng công ty chỉ tồn tại về mặt lý thuyết. Việc hỗ trợ về công nghệ, tạo thị trường tiêu thụ sản phẩm cho các công ty thành viên của tổng công ty cũng không đạt được hiệu quả như mong muốn.

Một trong những biện pháp quan trọng để nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp là đổi mới hoạt động của các doanh nghiệp nhà nước nói chung và các tổng công ty nói riêng thông qua việc thành lập các tập đoàn kinh tế mạnh (hay còn gọi là tập đoàn doanh nghiệp). Các tập đoàn kinh tế này là một tập hợp đa sở hữu, hoạt động trên nguyên tắc liên kết tự nguyện về vốn, công nghệ, các thỏa thuận về sử dụng thương hiệu, khai thác thị trường...

7.2. Phát triển mạnh cơ sở hạ tầng và các loại hình dịch vụ phục vụ hoạt động xuất khẩu, cần có giải pháp đồng bộ cho hệ thống giao thông vận tải đường bộ, đường sông và đường biển; nâng cao năng lực bốc xếp hàng hóa của các bến cảng.

Hiện nay trong môi trường cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế hội nhập, khi các yếu tố cấu thành giá và chất lượng sản phẩm không còn chênh lệch thì các dịch vụ hỗ trợ liên quan đóng vai trò cực kỳ quan trọng. Do vậy, cần phát triển nhanh các loại hình dịch vụ hỗ trợ xuất nhập khẩu: dịch vụ cung cấp thông tin thương mại, khoa học và công nghệ; dịch vụ tư vấn pháp lý về các vụ tranh chấp thương mại quốc tế và hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT); dịch vụ quảng cáo; dịch vụ logistics; dịch vụ vận tải đa phương thức; dịch vụ phân tích kiểm nghiệm hàng hóa xuất nhập khẩu...

7.3. Nâng cấp các câu lạc bộ thương hiệu thành các công ty chuyên nghiệp chuyên kinh doanh dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng và quảng bá thương hiệu doanh nghiệp ra thị trường thế giới; hỗ trợ đăng ký quyền sở hữu trí tuệ trong và ngoài nước.

7.4. Triển khai thực hiện có hiệu quả Chương trình phát triển thương mại điện tử đến năm 2010, trong đó cần chú trọng đến vai trò quản lý nhà nước và tính pháp lý trong thanh toán theo phương thức kinh doanh thương mại điện tử.

7.5. Sớm hình thành và đưa vào hoạt động Trung tâm Thông tin Kinh tế của thành phố, đủ năng lực cung cấp thông tin phục vụ yêu cầu thiết yếu của doanh nghiệp, các cơ quan quản lý nhà nước trên địa bàn và Vùng Kinh tế trọng điểm phía Nam.

7.6. Đối với ngành Hải quan: cần nhanh chóng mở rộng chương trình thông quan điện tử ở mọi loại hình kinh doanh xuất nhập khẩu trên toàn địa bàn; cải thiện quy chế quản lý rủi ro khoa học và hợp lý hơn, nhất là trong khâu thanh khoản thường gây chậm trễ, ách tắc cho doanh nghiệp do cập nhật số liệu chậm, nối mạng



không đồng bộ; cải tiến quy trình hoàn thuế xuất nhập khẩu theo hướng nhanh chóng và thuận lợi hơn cho doanh nghiệp.

#### **IV. CÁC CHƯƠNG TRÌNH CỤ THỂ:**

Để thực hiện có hiệu quả các nhóm giải pháp trên, cần triển khai 16 chương trình nhánh (phụ lục đính kèm) như sau:

##### **1. Chương trình xây dựng các khu công nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu chuyên ngành, gắn kết các cụm công nghiệp sản xuất hàng phụ trợ xuất khẩu:**

Hiện nay, trên địa bàn thành phố đã có 3 khu chế xuất và 12 khu công nghiệp, thu hút khoảng 900 doanh nghiệp đang hoạt động trên các lĩnh vực và ngành nghề khác nhau, chiếm trên 35% giá trị sản xuất công nghiệp, khoảng 20% GDP, trên 45% tổng kim ngạch xuất khẩu (không tính dầu thô). Tuy nhiên, thực tế hoạt động của các khu công nghiệp tổng hợp này thời gian qua chưa đạt yêu cầu về công tác quản lý cũng như hiệu quả kinh tế do mỗi ngành nghề đòi hỏi một sự liên kết, tương tác qua lại trong một lĩnh vực cụ thể và một cơ sở hạ tầng riêng biệt. Chẳng hạn như xung quanh nhà máy sản xuất sản phẩm cơ khí chế tạo, hình thành các nhà máy chuyên sản xuất các phụ kiện, sản phẩm phụ trợ và các công ty thuộc các ngành liên quan về kỹ thuật, công nghệ, cung ứng dịch vụ hỗ trợ... Đối với những ngành như thủy hải sản, chế biến thực phẩm... là những ngành có nguy cơ gây ô nhiễm môi trường, cần được tập trung về các khu công nghiệp chuyên ngành để dễ dàng giải quyết vấn đề xử lý chất thải chung. Hơn nữa, việc hình thành các khu công nghiệp chuyên ngành được đánh giá là một giải pháp phù hợp với quỹ đất đai có hạn của thành phố do không đòi hỏi diện tích đất nhiều như các khu công nghiệp tổng hợp.

Giai đoạn 2008 - 2010, thành phố cần tiếp tục rà soát, sắp xếp, quy hoạch lại các khu, cụm công nghiệp hiện có theo hướng củng cố, lấp đầy, sử dụng hiệu quả diện tích đã được cấp. Đồng thời, xây dựng và hoàn chỉnh các công trình kết cấu hạ tầng trong các khu công nghiệp hiện đang hoạt động, đặc biệt là các công trình xử lý nước thải, xử lý chất thải rắn đảm bảo các yêu cầu về vệ sinh, môi trường.

Theo quy hoạch phát triển đến năm 2020, sẽ có thêm 8 khu chế xuất và khu công nghiệp, thành phố chủ trương không phát triển thêm các khu công nghiệp tổng hợp mà nên tập trung hình thành các khu công nghiệp chuyên ngành theo hướng đồng bộ hóa và chuyên môn hóa. Tập trung xây dựng một vài khu công nghiệp chuyên ngành như khu công nghiệp cơ khí chế tạo và điện tử; công nghiệp phần mềm; khu công nghiệp hóa chất, dệt may, da giày...; khu công nghiệp liên kết sản phẩm phụ trợ cho khu công nghệ cao, trở thành cánh tay nối dài của Khu Công nghệ cao.

Đơn vị chủ trì: Ban Quản lý các Khu Chế xuất và Công nghiệp thành phố.

## **2. Thành lập Trung tâm giao dịch hàng hóa:**

Các sàn giao dịch hàng hóa có tổ chức trên thế giới đã tồn tại và phát triển từ hơn 2 thế kỷ nay và ngày càng sôi động, biến động liên tục về tỉ giá, lãi suất, giá cả hàng hóa. Riêng đối với hàng hóa nông sản có một số tính chất đặc thù như việc lưu trữ khó khăn hoặc thời gian lưu kho không thể kéo dài quá lâu, hơn thế nữa bị ảnh hưởng của tính chất mùa vụ khi thu hoạch lẫn tiêu thụ. Vì vậy, hàng hóa nông sản cần được đưa lên các sàn giao dịch tập trung để việc mua bán tiến hành theo cơ chế giao sau. Tham gia thị trường kỳ hạn (sàn giao dịch của thị trường hàng hóa giao sau), doanh nghiệp sẽ mua bán nông sản với hợp đồng kỳ hạn - hợp đồng ký ở thời điểm hiện tại, nhưng hàng được giao trong tương lai.

Thành phố Hồ Chí Minh trong xu thế hội nhập kinh tế thế giới, cần phải hiện đại hóa các phương thức kinh doanh dịch vụ thương mại, trong đó có việc hình thành sàn giao dịch của thị trường hàng hóa giao sau nhằm tăng cơ hội xuất nhập hàng hóa nông sản với giá tốt, qua đó góp phần ổn định mức tăng kim ngạch cũng như giá trị gia tăng sản phẩm xuất khẩu của thành phố.

Xuất phát từ nhu cầu thực tế trên, Ủy ban nhân dân thành phố đã có Văn bản số 69/UBND-TM ngày 05 tháng 01 năm 2007 giao Viện Kinh tế xây dựng đề án thành lập “Trung tâm giao dịch hàng hóa”.

## **3. Dự án thành lập Trung tâm Giao dịch và Triển lãm Nông sản:**

Đây là dự án lớn trong lĩnh vực nông nghiệp của thành phố nhằm xây dựng khu triển lãm, giao dịch vật tư nông nghiệp và quan trọng nhất là khu đấu giá nông sản xuất khẩu. Dự án đã được Ủy ban nhân dân thành phố chấp thuận và đang triển khai tại xã Phước Vĩnh An, huyện Củ Chi với quy mô 24ha.

Chủ đầu tư: Trung tâm Tư vấn và Hỗ trợ Nông nghiệp thuộc Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn.

## **4. Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp trong lĩnh vực thiết kế, tạo mẫu thời trang cho ngành dệt may và da giày:**

Mục tiêu: chuyển hướng phát triển ngành dệt may và da giày từ sản xuất gia công xuất khẩu theo mẫu thiết kế từ nước ngoài sang lĩnh vực tự thiết kế mẫu thời trang trong những đơn hàng xuất FOB.

Nội dung chương trình gắn với các hoạt động cung cấp thông tin về mẫu mã, thị



hiếu, xu hướng thời trang thế giới; các hoạt động xúc tiến thương mại, hội nghị, hội thảo, hỗ trợ doanh nghiệp tham gia các hội chợ thời trang quốc tế...

Đơn vị chủ trì: Hội Dệt May Thêu Đan thành phố.

### **5. Xây dựng trung tâm (chợ) nguyên phụ liệu chuyên ngành dệt may, da giày:**

Đề nâng cao tỉ lệ hàng xuất FOB, tăng nhanh hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, thành phố cần tạo điều kiện thuận lợi (hỗ trợ mặt bằng) để hình thành những chợ nguyên phụ liệu với quy mô lớn, đủ năng lực cung cấp nguyên phụ liệu đồng bộ, mẫu mã đa dạng cho ngành dệt may và da giày. Sự ra đời của các trung tâm (chợ) này sẽ giúp các khách hàng ký kết được ngay các hợp đồng nhập khẩu lớn với chi phí và giá cả hợp lý.

Hiện tại, thành phố có 4 địa điểm kinh doanh nguyên phụ liệu ngành dệt may, da giày:

- Trung tâm Giao dịch nguyên phụ liệu dệt may (Sanding Tam) tại phường 7, quận Tân Bình thuộc Công ty Cổ phần May Sài Gòn 2. Trung tâm có 300 gian hàng, dịch vụ vận chuyển giao nhận hàng hóa, dịch vụ xuất nhập khẩu tại chỗ, tư vấn nguyên phụ liệu và thời trang...

- Về chợ vải bán sỉ Soái Kinh Lâm (Quận 5): Công ty Đầu tư và Xây dựng Thanh niên Xung phong đã khởi công xây dựng Trung tâm giao dịch thương mại, siêu thị ngành vải sợi, dệt may và căn hộ tại số 922 đường Nguyễn Trãi, quận 5. Dự kiến sau khi hoàn thành (năm 2010), sẽ dành 7 tầng cho việc di dời chợ này vào kinh doanh vải sợi, nguyên phụ liệu dệt may.

- Thương xá Đại Quang Minh chuyên kinh doanh nguyên phụ liệu dệt may, da giày;

- Chợ nguyên phụ liệu da giày nằm trên đường Hòa Hảo, quận 11 với trên 130 gian hàng.

Ngoài ra, Hội Da Giày thành phố phối hợp với Công ty TNHH Liên Phát đã khởi công xây dựng Trung tâm nguyên phụ liệu Dệt may - Da giày Liên Anh tại Dĩ An, Bình Dương với tổng vốn đầu tư 12 triệu USD và diện tích 16ha;

Như vậy, hầu hết các trung tâm (chợ) giao dịch nguyên phụ liệu chuyên ngành dệt may, da giày đã và sẽ đi vào hoạt động trong thời gian tới đều có quy mô kinh doanh nhỏ, mang tính chất tạm thời và không đáp ứng được nhu cầu đồng bộ, đa dạng về nguyên phụ liệu cho các đơn hàng xuất FOB của doanh nghiệp. Vì vậy, việc

thành lập trung tâm nguyên phụ liệu chuyên ngành có tầm cỡ lớn là một nhu cầu bức xúc của ngành dệt may, da giày thành phố trong thời gian tới.

Đơn vị chủ trì: Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn.

### **6. Chương trình nâng cao tỉ trọng sản phẩm giá trị gia tăng ngành chế biến tinh lương thực - thực phẩm:**

Theo mục tiêu Chương trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp trên địa bàn thành phố giai đoạn 2006 - 2010 đã được Ủy ban nhân dân thành phố phê duyệt thì đến năm 2010, tỉ trọng giá trị gia tăng các sản phẩm lương thực - thực phẩm chế biến tăng 15%, đạt tốc độ tăng trưởng bình quân giá trị gia tăng toàn ngành trên 5%/năm.

Chương trình tập trung nâng cao tỉ trọng sản phẩm giá trị gia tăng theo hướng đầu tư đổi mới kỹ thuật công nghệ của các cơ sở sản xuất ngành chế biến lương thực thực phẩm.

Đơn vị chủ trì: Hội Lương thực Thực phẩm thành phố.

### **7. Chương trình nâng cao tỉ trọng sản phẩm giá trị gia tăng sản phẩm thủy hải sản xuất khẩu:**

Xuất khẩu thủy hải sản thời gian qua tăng chủ yếu về lượng, tỉ lệ hàng xuất thô còn chiếm tỉ trọng lớn. Để tăng kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này một cách căn bản, cần có chương trình nghiên cứu chuyên sâu về vấn đề nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm chế biến thủy hải sản, tạo sự chuyên biến mạnh mẽ trong ngành chế biến thực phẩm nói chung cũng như thủy hải sản nói riêng.

Đơn vị chủ trì: Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn.

### **8. Chương trình hỗ trợ xuất khẩu sản phẩm và dịch vụ phần mềm:**

Ngành công nghiệp phần mềm là ngành có tốc độ tăng trưởng doanh số khá tốt nhưng kim ngạch xuất khẩu không cao do chủ yếu tập trung cho gia công phần mềm nước ngoài. Điều đó cho thấy đây là ngành công nghiệp có tiềm năng phát triển nhưng cần có giải pháp chuyển dịch theo hướng sản xuất, cung ứng dịch vụ phần mềm. Vì vậy, vấn đề đặt ra cho ngành công nghiệp phần mềm hiện nay là cần xây dựng một định hướng, chiến lược phát triển gồm 2 giai đoạn:

- Giai đoạn 2006 - 2010: tập trung thực hiện tốt hướng đi gia công phần mềm cho nước ngoài để tiếp thu công nghệ, đỡ mất thời gian và chi phí sản xuất sản phẩm trong khi việc tập trung vào thị trường trong nước còn nhiều rủi ro do vấn đề vi phạm



quyền sở hữu trí tuệ, khuyến khích phát triển một số sản phẩm hoàn chỉnh để tạo nền tảng phát triển xuất khẩu.

- Giai đoạn 2010 - 2020: thực hiện chiến lược xuất khẩu, tập trung chủ yếu vào các thị trường truyền thống như Nhật Bản, Châu Âu và Bắc Mỹ, Châu Á. Thành lập tập đoàn IT là đầu mối tập hợp các công ty IT tạo thành sức mạnh để có thể đáp ứng những đơn đặt hàng lớn mà các công ty đơn lẻ, nhỏ không thể thực hiện được.

Đơn vị chủ trì: Sở Bưu chính, Viễn thông.

### **9. Xây dựng Khu bảo thuế trong Khu Công nghệ cao.**

Đơn vị chủ trì: Ban Quản lý Khu Công nghệ cao.

### **10. Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp trong hoạt động xúc tiến xuất khẩu trọn gói:**

Nội dung Chương trình bao gồm các nghiệp vụ huấn luyện, tư vấn, lựa chọn thị trường, tìm kiếm khách hàng, hỗ trợ doanh nghiệp tham dự các hội chợ, triển lãm quốc tế theo từng ngành hàng xuất khẩu.

Đơn vị chủ trì: Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư.

### **11. Chương trình phát triển nguồn nhân lực:**

Nguồn nhân lực hiện nay đang trong tình trạng thiếu trầm trọng và xảy ra trong hầu hết các lĩnh vực ngành nghề. Đặc biệt, nhu cầu về lao động phục vụ ngành công nghệ cao, công nghiệp phần mềm là rất lớn mà hiện nay chưa đáp ứng được. Riêng ngành công nghiệp phần mềm, tình trạng thiếu lực lượng kỹ sư công nghệ thông tin có năng lực chuyên môn và khả năng ngoại ngữ đang ảnh hưởng nghiêm trọng đến hiệu quả hoạt động gia công, xuất khẩu phần mềm. Mục tiêu phấn đấu đến năm 2010, nguồn nhân lực cho công nghiệp phần mềm thành phố đạt ít nhất 25.000 người để cung cấp cho khoảng 400 doanh nghiệp. Do đó, nhu cầu đào tạo những ngành nghề kỹ thuật cao, mang tính đặc thù của nền kinh tế tri thức là một nhu cầu bức thiết hiện nay trong thời kỳ hội nhập.

Chương trình này đề nghị 2 đơn vị sau thực hiện:

**11.1. Đề án quy hoạch mạng lưới cơ sở dạy nghề trên địa bàn thành phố đến năm 2020; phương án đa dạng hóa các hình thức đào tạo công nhân kỹ thuật, cán bộ quản lý và cán bộ kỹ thuật cho các ngành công nghiệp; nâng cao chất lượng dạy và học nghề**

- Mục tiêu: cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao về trình độ chuyên môn,

quản lý, ngoại ngữ, tin học... đáp ứng nhu cầu phát triển của các ngành công nghiệp, đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất sản phẩm công nghệ cao.

- Đơn vị chủ trì: Sở Lao động - Thương binh và Xã hội .

## **11.2. Chương trình đào tạo đội ngũ cán bộ marketing xuất khẩu cho doanh nghiệp**

- Mục tiêu: để hỗ trợ doanh nghiệp thâm nhập thị trường xuất khẩu một cách chuyên nghiệp và có hiệu quả trong thời kỳ hội nhập.

- Đơn vị chủ trì: Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư.

## **12. Xây dựng đề án “Nghiên cứu các quy định, luật lệ quốc tế liên quan đến việc hỗ trợ doanh nghiệp khi tham gia vào tổ chức Thương mại Thế giới”**

Đơn vị chủ trì: Viện Kinh tế.

## **13. Đề án thành lập Trung tâm logistics (hỗ trợ doanh nghiệp phát triển dịch vụ logistics trọn gói cho hàng hóa xuất khẩu trên địa bàn thành phố):**

Tại thành phố Hồ Chí Minh, dịch vụ logistics đang ngày càng phát triển và trong tương lai sẽ trở thành ngành công nghiệp lớn. Hiện nay, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics của thành phố hình thành một cách tự phát với quy mô nhỏ, chỉ đáp ứng được ¼ nhu cầu thị trường và không cạnh tranh được với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài về mảng dịch vụ trọn gói cho hàng hóa xuất nhập khẩu. Trong khi đó, hoạt động logistics chuyên nghiệp đòi hỏi phải tích hợp được hàng loạt các dịch vụ vận tải, giao nhận, thông quan hàng hóa xuất nhập khẩu thành một chuỗi liên tục để đảm bảo hàng hóa được vận chuyển trọn gói từ nhà sản xuất - vận tải - người tiêu dùng.

Nội dung chương trình gắn với các giải pháp nhằm nâng cấp cơ sở hạ tầng kỹ thuật (cảng nước sâu, sân bay, kho bãi, hạ tầng giao thông vận tải...), các định chế liên quan như thuế, bảo hiểm, ngân hàng, môi trường... Chuẩn hóa các quy trình dịch vụ logistics, đẩy mạnh công tác đào tạo nhân lực chuyên ngành về logistics... Có cơ chế hình thành và phát triển một trung tâm logistics nằm trong Khu Công nghệ cao có quy mô lớn cấp thành phố và khu vực.

Đơn vị chủ trì: Ban Quản lý các Khu Chế xuất và Công nghiệp thành phố.

## **14. Chương trình phát triển thương mại điện tử của thành phố đến năm 2010: Sở Thương mại đang thực hiện.**

## **15. Chương trình Thông quan Điện tử (Cục Hải quan thành phố đang thực hiện).**



**16. Chương trình xúc tiến thương hiệu Việt Nam hợp chuẩn quốc tế**

Đơn vị chủ trì: Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư.

**V. TỔ CHỨC THỰC HIỆN:**

- Thành lập Ban điều phối thực hiện Chương trình chuyên dịch cơ cấu hàng xuất khẩu trên địa bàn, trong đó Trưởng ban là Giám đốc Sở Thương mại và các ủy viên gồm các Sở - ban - ngành: Viện Kinh tế, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Sở Công nghiệp, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Sở Khoa học và Công nghệ, Sở Bru chính, Viễn thông, Sở Lao động - Thương binh và Xã hội, Sở Tài nguyên và Môi trường, Sở Tài chính, Cục Hải quan thành phố, Cục Thống kê thành phố, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư, Ban Quản lý các Khu Chế xuất và Công nghiệp thành phố, Ban Quản lý Khu Công nghệ cao thành phố, các hiệp hội ngành nghề, các tổng công ty chuyên ngành.

Ban điều phối có trách nhiệm lên kế hoạch phân công nhiệm vụ cụ thể cho các ủy viên phụ trách thực hiện từng chương trình cụ thể.

- Sở Thương mại tổ chức cung cấp thông tin, dự báo, theo dõi cập nhật, đánh giá tình hình thực hiện nội dung Chương trình trên trang web của Sở; tổng hợp báo cáo và đề xuất các cơ chế chính sách cần thiết để thúc đẩy tiến độ thực hiện Chương trình./.

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

**Nguyễn Thị Hồng**

**PHỤ LỤC****Các chương trình nhánh thực hiện Chương trình chuyển dịch cơ cấu hàng xuất khẩu  
trên địa bàn thành phố giai đoạn 2008 - 2010 và định hướng đến năm 2020***(Ban hành kèm theo Quyết định số 29/2008/QĐ-UBND ngày 09 tháng 4 năm 2008 của Ủy ban nhân dân thành phố)*

STT	Tên Chương trình	Tình trạng Chương trình		Đơn vị chủ trì	Đơn vị phối hợp	Thời gian thực hiện
		Đang triển khai	Đề xuất mới			
1	Chương trình xây dựng các khu công nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu chuyên ngành, gắn kết các cụm công nghiệp sản xuất hàng phụ trợ xuất khẩu		Sở Thương mại	Ban Quản lý các Khu Chế xuất và Công nghiệp	Ban Quản lý Khu Công nghệ cao, Sở Tài nguyên và Môi trường, Sở Công nghiệp, các doanh nghiệp chủ đầu tư cơ sở hạ tầng và các Sở - ban - ngành khác	2008 - 2010
2	Đề án thành lập Trung tâm giao dịch hàng hóa	Theo văn bản số 69/UBND-TM ngày 05/01/2007 của UBND/TP		Viện Kinh tế	Sở Thương mại và các Sở - ban - ngành khác	2008
3	Dự án thành lập Trung tâm Giao dịch và Triển lãm Nông sản	Thực hiện văn bản 8157/UBND-CNN của UBND/TP, đang triển khai tại xã Phước Vĩnh An, huyện Củ Chi với quy mô 24 ha		Trung tâm Tư vấn và Hỗ trợ Nông nghiệp	Viện Kinh tế, Sở Thương mại và các Sở - ban - ngành khác	2008



4	Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp trong lĩnh vực thiết kế, tạo mẫu thời trang cho ngành dệt may và da giày		Sở Thương mại	Hội Dệt May Thêu Đan thành phố	Sở Công nghiệp, Sở Thương mại, Hội Da Giày thành phố, các doanh nghiệp dệt may, da giày xuất khẩu và các Sở - ban - ngành khác	2008 - 2010
5	Xây dựng trung tâm (chợ) nguyên phụ liệu chuyên ngành dệt may, da giày	Chương trình được giao cho Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn theo Thông báo số 450/TB-VP ngày 29/6/2007 của UBND/TP		Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn	Sở Tài nguyên và Môi trường, Sở Thương mại, Hội Dệt May Việt Nam, Hội Dệt May Thêu Đan thành phố, Hội Da Giày thành phố, các doanh nghiệp dệt may, da giày xuất khẩu và các Sở - ban - ngành khác	2008 - 2010
6	Chương trình nâng cao tỉ trọng sản phẩm giá trị gia tăng đối với ngành chế biến tinh lương thực - thực phẩm		Sở Thương mại	Hội Lương thực Thực phẩm thành phố	Sở Công nghiệp, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Công ty Lương thực thành phố, các doanh nghiệp chế biến lương thực - thực phẩm xuất khẩu và các Sở - ban - ngành khác	2008 - 2010
7	Chương trình nâng cao tỉ trọng sản phẩm giá trị gia tăng đối với mặt hàng thủy hải sản xuất khẩu		Sở Thương mại	Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn	Tổng Công ty Nông nghiệp Sài Gòn, các doanh nghiệp chế biến thủy sản xuất khẩu và các Sở - ban - ngành khác	2008 - 2010

8	Chương trình hỗ trợ xuất khẩu sản phẩm và dịch vụ phần mềm		Sở Thương mại	Sở Bưu chính, Viễn thông	Ban Quản lý Khu Công nghệ cao và các Sở - ban - ngành khác	2008 - 2010
9	Xây dựng Khu bảo thuế trong Khu Công nghệ cao		Ban Quản lý Khu Công nghệ cao	Ban Quản lý Khu Công nghệ cao	Bộ Tài chính, Bộ Thương mại, Viện Kinh tế, Sở Thương mại và các Sở - ban - ngành khác	2008 - 2010
10	Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp trong hoạt động xúc tiến xuất khẩu trọn gói		Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư	Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư	Sở Thương mại, VCCI chi nhánh TP.HCM, Hiệp hội doanh nghiệp và các hội ngành nghề và các Sở - ban - ngành khác	2008 - 2010
11.1	Đề án quy hoạch mạng lưới cơ sở dạy nghề trên địa bàn thành phố đến năm 2020; phương án đa dạng hóa các hình thức đào tạo công nhân kỹ thuật, cán bộ quản lý và cán bộ kỹ thuật cho các ngành công nghiệp; nâng cao chất lượng dạy và học nghề	Theo Quyết định số 05/2007/QĐ-UBND ngày 22/01/2007 của UBND/TP		Sở Lao động - Thương binh và Xã hội	Sở Nội vụ, Sở Giáo dục và Đào tạo, Viện Kinh tế, Sở Công nghiệp và các Sở - ban - ngành khác	2008 - 2010
11.2	Chương trình đào tạo đội ngũ cán bộ marketing xuất khẩu cho doanh nghiệp		Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư	Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư	Các hội ngành hàng và doanh nghiệp xuất khẩu	2008 - 2010



12	Xây dựng đề án “Nghiên cứu các quy định, luật lệ quốc tế liên quan đến việc hỗ trợ doanh nghiệp khi tham gia vào tổ chức Thương mại Thế giới”	Đề án đã được chuyển cho Viện Kinh tế thực hiện theo Thông báo số 814/TB-VP ngày 15/11/2007 của UBND/TP		Viện Kinh tế	Sở Tư pháp, Sở Kế hoạch và Đầu tư, các hội ngành hàng và các Sở - ban - ngành khác	2008
13	Đề án thành lập Trung tâm logistics (hỗ trợ doanh nghiệp phát triển dịch vụ logistics trọn gói cho hàng hóa xuất khẩu trên địa bàn thành phố)		Ban Quản lý các Khu Chế xuất và Công nghiệp	Ban Quản lý các Khu Chế xuất và Công nghiệp	Sở Thương mại, Viện Kinh tế, Sở Tài nguyên và Môi trường, Sở Quy hoạch - Kiến trúc, Ban Quản lý Khu Công nghệ cao và các Sở - ban - ngành khác	2008 - 2010
14	Chương trình phát triển thương mại điện tử của thành phố đến năm 2010	Theo Quyết định số 05/2007/QĐ-UBND ngày 22/01/2007 của UBND/TP		Sở Thương mại	Sở Bưu chính, Viễn thông, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Sở Tài chính, Cục Hải quan, Cục Thuế, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Sở Công nghiệp, Sở Du lịch, Viện Kinh tế, Cục Thống kê và các Sở - ban - ngành khác	2008 - 2010
15	Chương trình Thông quan Điện tử		Ban Quản lý các Khu Chế xuất và Công nghiệp	Cục Hải quan	Sở Thương mại, Sở Tài chính, Sở Khoa học và Công nghệ, Ban Quản lý các Khu Chế xuất và Công nghiệp, Ban Quản lý Khu Công nghệ cao và các Sở - ban - ngành khác	2008 - 2010

16	Chương trình xúc tiến thương hiệu Việt Nam hợp chuẩn quốc tế		Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư	Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư	Sở Thương mại, Tham tán Thương mại Việt Nam tại các nước, VCCI chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh, các hiệp hội ngành hàng và các Sở - ban - ngành khác	2008 - 2010
----	--	--	---	---	--	-------------

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ