CHUYÊN ĐỀ TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

Một số ý kiến về chính sách hoàn thiện chính sách thúc đẩy xuất khẩu các sản phẩm rau quả ở Việt Nam

LỜI MỞ ĐẦU

Với ưu thế về điều kiện sinh thái và lao động, Việt Nam có tiềm năng lớn về sản xuất các loại rau quả mà thị trường thế giới có nhu cầu như chuối, vải, dứa, xoài nhãn, chôm chôm… và một số loại rau vụ Đông có giá trị kinh tế cao như dưa chuột, khoai tây, cà chua, ngô rau… Những năm trước đây, khi còn thị trường Liên Xô và các nước trong khối SEV, năm cao nhất Việt Nam đã xuất khẩu được khối lượng rau quả tươi và rau quả chế biến trị giá 30 triệu Rúp chuyển nhượng. Từ khi đất nước chuyển đổi cơ chế quản lý kinh tế, do thị trường truyền thống bị thu hẹp, thị trường mới còn đang trong giai đoạn thử nghiệm, chưa ổn định, hơn nữa chất lượng, số lượng, mẫu mã, giá cả sản phẩm đạt được còn rất thấp. Nếu so sánh kim ngạch xuất khẩu các loại rau quả của Việt Nam với mốt số nước Châu Á có tiềm năng vế sản xuất các loại rau quả như nước ta thì kim ngạch xuất khẩu rau quả của Việt Nam còn rất thấp. Điều đó chứng tỏ tiềm năng lớn về xuất khẩu rau quả chưa được khai thác.

Bước đầu tìm hiểu nguyên nhân hạn chế khả năng xuất khẩu rau quả cho thấy ngoài lý do biến động thị trường xuất khẩu truyền thống thì một nguyên nhân quan trọng khác là chưa có những giải pháp hữu hiệu thúc đẩy xuất khẩu rau quả. Một thời gian dài, ở tầm vĩ mô, chúng ta còn coi nhẹ sản phẩm rau quả, chưa đánh giá đúng mức lợi thế so sánh của nó trong lĩnh vực xuất khẩu.

Cho nên, việc nghiên cứu những giải pháp và đề xuất các chính sách tác động thúc đẩy hoạt động xuất khẩu thời gian tới là rất cấp thiết góp phần tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu rau quả nên em đã quyết định chọn đề tài:

Một số ý kiến về hoàn thiện chính sách thúc đẩy xuất khẩu các sản phẩm rau quả ở Việt Nam

Đề tài này sẽ tập trung nghiên cứu, đề xuất các chính sách và giải pháp chủ yếu nhằm thúc đẩy xuất khẩu một số sản phẩm rau quả ở Việt Nam từ nay tới năm 2010, trong đó tập trung vào một số loại quả như chuối, dứa, vải và rau vụ Đông.

Đề tài gồm 3 chương, được trình bày như sau:

Chương I: Vai trò của cơ chế chính sách của Nhà nước đối với việc thúc đẩy xuất khẩu rau quả

Chương II: Phân tích thực trạng xuất khẩu rau quả và hệ thống chính sách tác động tới xuất khẩu rau quả của Việt Nam.

Chương III: Một số định hướng và hoàn thiện chính sách thúc đẩy xuất khẩu một số sản phẩm rau quả của Việt Nam từ nay đến năm 2010

Do thời gian có hạn cùng với kiến thức và sự hiểu biết của em về lĩnh vực xuất nhập khẩu rộng lớn và phức tạp còn hạn chế, do vậy đề tài này không thể tránh khỏi những khiếm khuyết. Em rất mong nhận được sự dạy dỗ và chỉ bảo của các thầy cô giáo.

Em xin chân thành cảm ơn thầy giáo hướng dẫn: Hoàng Minh Đường cùng các thầy cô giáo trong khoa Thương Mại và các cô chú cán bộ Vụ xuất nhập khẩu - Bộ Thương Mại đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành tốt đề tài này.

CHƯƠNG I
VAI TRÒ CỦA CHÍNH SÁCH CỦA NHÀ NƯỚC ĐỐI VỚI VIỆC THÚC ĐẨY XUẤT KHẨU RAU QUẢ

I/ Xuất khẩu rau quả và các hình thức xuất khẩu rau quả ở Việt Nam hiện nay

1. Xuất khẩu trực tiếp

Xuất khẩu trực tiếp là việc xuất khẩu các loại hàng hoá rau quả và dịch vụ do các doanh nghiệp của Tổng công ty hoặc do các doanh nghiệp của các địa phương trong nước sản xuất, tới khách hàng nước ngoài thông qua các đơn vị thành viên của Tổng công ty.

Về nguyên tắc: Xuất khẩu trực tiếp có thể làm tăng thêm rui ro trong kinh doanh, song nó lại có những ưu điểm nổi bật:

- Giảm bớt chi phí trung gian do đó tăng lợi nhuận doanh nghiệp

- Có thể liên hệ trực tiếp và đều đặn với khách hàng và thị trường, biết được nhu cầu của người tiêu dùng và thị trường, biết được nhu cầu của người tiêu dùng và tiến độ tiêu thụ hàng hoá của thị trường thế giới, trên cơ sở đó có thể điều chỉnh khả năng cung ứng sản phẩm và những điều kiện bán hàng cần thiết.

2. Xuất khẩu uỷ thác

Đây là hinh thức kinh doanh, trong đó đơn vị xuất khẩu đóng vai trò là người trung gian thay cho đơn vị sản xuất, tiến hành ký kết hợp đồng ngoại thường và các thu tục cần thiết khác, để xuất khẩu hàng hóa do người khác sản xuất, thông qua đó thu được một số tiền nhất định dưới hình thức phí uỷ thác xuất khẩu.

Hình thức này bao gồm các bước:

* Ký hợp đồng xuất khẩu uỷ thác với các đơn vị trong nước.

Ký hợp đồng xuất khẩu, giao hoàng và thanh toán tiền với bên nước ngoài.

* Nhận phí uỷ thác xuất khẩu từ đơn vị trong nước.

Ưu điểm của hình thức này là mức độ rủi ro thấp, đặc biệt là không cần bỏ vốn kinh doanh, tạo được việc làm cho người lao động, đồng thời cũng thu được một khoản lợi nhuận đáng kể trong hoạt động xuất khẩu uỷ thác. Không chịu trách nhiệm trong việc tranh chấp và khiếu nại về chất lượng hàng hoá uỷ thác.

3. Xuất khẩu theo Nghị định thư

Đây là hình thức xuất khẩu hàng hoá (thường là để trả nợ nước ngoài) được ký kết hợp đồng theo nghị định giữa hai chính phủ.

Hình thức này cho phép doanh nghiệp tiết kiệm được các khoản chi phí trong việc nghiên cứu thị trường, tìm kiếm bạn hàng, xúc tiến thương mại và thường không có sự rủi ro trong thanh toán thương mại.

Trên thực tế, hình thức này chỉ tồn tại trong thời kỳ cơ chế tập trung bao cấp, thị trường xuất khẩu rau quả chủ yếu là Liên Xô cũ và một số nước xã hội chủ nghĩa ở khu vực Đông Âu. Hình thức xuất khẩu hàng hóa theo Nghị định thư của Chính phủ chỉ giao nhiệm vụ cho một số doanh nghiệp Nhà nước đảm nhiệm, Hình thức này đã chấm dứt từ năm 1995, đến nay nền kinh tế nước ta thực sự vận động theo cơ chế thị trường.

4. Xuất khẩu tại chỗ

Đây là hình thức kinh doanh mới nhưng đang phát triển và có xu hướng phát triển rộng rãi do nó có những ưu điểm sau:

- Đặc điểm của loại hình xuất khẩu này là hàng hoá không vượt qua biên giới quốc gia mà khách hàng vẫn có thể mua được hàng hoá. Do vậy, nhà xuất khẩu không cần đích thân ra nước ngoài để đàm phán trực tiếp với người mua mà chính người mua lại đến trực tiếp đàm phán với người xuất khẩu.

- Mặt khác, doanh nghiệp cũng không cần phải tiến hành các thủ tục như: thủ tục tục hải quan, mua bảo hiểm hàng hóa, thuê phương tiện vận tải vận chuyển. Do đó giảm được một số chi phí khá lớn.

Trong thời kỳ nền kinh tế ta mở cửa hội nhập với kinh tế thế giới, đầu tư nước ngoài và kinh tế du lịch ngày càng phát triển, khách du lịch và dân di cư tạm thời ngày càng tăng nhanh. Các doanh nghiệp xuất khẩu rau quả có thể liên hệ trực tiếp với các hoạt động cung cấp dịch vụ hoặc bán hàng để thu ngoại tệ. Ngoài ra doanh nghiệp có thể sử dụng chính số khách du lịch này làm nhân tố quảng cáo và khuyến trương sản phẩm của doanh nghiệp.

- Sản xuất trong nước phát triển và mở rộng các hình thức đầu tư, xuất hiện một loạt khu chế xuất ra đời, cần sử dụng rau quả, việc đáp ứng được nhu cầu cho tổ chức này cũng chính là hình thức xuất khẩu có hiệu quả và đang được nhiều doanh nghiệp chú ý sử dụng. Việc thanh toán tiền theo

phương thức này cũng rất nhanh chóng, có thể là đồng nội tệ, hoặc ngoại tệ do hai bên tự thoả thuận trong hợp đồng thương mại.

II/ Kinh nghiệm của một số nước thành công trong lĩnh vực xuất khẩu rau quả

Qua nghiên cứu kinh nghiệm của các nước thành công trong lĩnh vực xuất khẩu rau quả như Malaysia, Inđônêsia, Thái Lan… cho thấy chính phủ rất quan tâm tới việc phát triển ngành rau quả trong đó có lĩnh vực xuất khẩu rau quả. Sự quan tâm đó thể hiện thông qua các chủ trương phát triển các vùng rau quả tập trung hay nói cách khác là xúc tiến việc sản xuất rau quả trên quy mô lớn. Và sau đó, các đơn vị sản xuất rau quả quy mô lớn sẽ được hình thàn bởi các tư nhân. Chính các tư nhân cũng rất tự nguyện đầu tư công nghệ, các phương tiện chế biến và tiếp thị cho các chủ trang trại nhỏ nhằm tạo ra hàng hoá.

1. Kinh nghiệm của Malaysia

Trong những cố gắng xúc tiến phát triển nhanh chóng công nghiệp, Chính phủ cũng đưa ra những khuyến khích về mặt tài chính đầy sức hấp dẫn, hay những khuyến khích đầu tư, khuyến khích về thuế nhằm hỗ trợ người sản xuất.

Malaysia còn khuyến khích sản xuất lớn loại cây ăn quả. Các loại cây này được cân nhắc, lựa chọn trên cơ sở nhu cầu tiêu thụ trong và ngoài nước, trong đó bao gồm cả các loại rau quả có nhu cầu tiêu thụ trong và ngoài nước. Đồng thời, các vụ chức năng trực thuộc Bộ Nông Nghiệp còn thực hiện các dịch vụ tư vấn cho sản xuất, tư vấn tiếp thị cho các nhà quản lý. Các vườn cây ăn quả được tổ chức theo nhóm có thể trợ giúp dưới hình thức tín dụng, cung ứng các yếu tố đầu vào và các điều kiện tiếp thị.

Ở Malaysia còn có hội đồng ngành cây ăn quả được thành lập nhằm mục đích xúc tiến sự liên kết giữa các khu vực nhà nước và tư nhân. Mạng lưới của Hội đồng gồm các đại diện của các Bộ, cục, các công ty, các trường đại học và các đơn vị tư nhân có liên quan tới sụ phát triển của ngành cây ăn quả.

Malaysia còn thực hiện những khuyến khích trong việc trồng cây ăn quả hàng hoá. Phù hợp với các mục tiêu của chính sách nông nghiệp quốc gia, chính phủ Malaysia hàng năm vẫn đưa ra những khuyến khích về tài chính và tiền tệ nhằm khuyến khích việc trồng, chế biến, xuất khẩu các loại cây ăn quả phổ biến ở Malaysia trên quy mô các công ty (bao gồm hợp tác xã nông nghiệp, các nông hội, các công ty cổ phần….) muốn tham gia vào việc trồng cây ăn quả để bán đều có quyền được hưởng các khuyến khích về thuế (ví dụ: các đơn vị mới tham gia kinh doanh được khuyến khích miễn giảm thuế trong 5 năm kể từ khi bắt đầu thực hiện.

Các dự án nông nghiệp đã được chấp thuận, nghĩa là những dự án đã được Bộ Tài chính thông qua, chi phí cơ bản ban đầu cũng được khấu trừ trong trường hợp: khai hoang, trồng mới, xây dựng đường xá, cầu cống ở nông thôn, xây dựng công trình thuỷ lợi phục vụ tưới tiêu. Các dự án này còn có quyền được hưởng thuế đặc biệt. Chính phủ cũng quy định đối với từng loại cây, khoảng thời gian và diện tích tối thiểu được hưởng.

Để thúc đẩy xuất khẩu, Chính phủ cũng có những khuyến khích trợ giúp xuất khẩu, trợ giúp phí tổn khi xúc tiến việc xuất khẩu, trợ giúp các nhà xuất khẩu thâm nhập vào các thị trường mới, trợ giúp trong việc xây dựng các kho chứa, bảo quản rau quả,

Đối với lĩnh vực chế biến rau quả trồng trọt và chế biến cây ăn quả trên quy mô lớn, các công ty mới ra đời được hưởng 5 năm giảm thuế. Vấn đề này được Bộ Thương mại và công nghiệp họp bàn và xác định trên cơ sở các tiêu chuẩn về giá trị của tài sản chung (bao gồm đất đai), số công nhân cố định trong thời gian dài và tác dụng thúc đẩy sự phát triển kinh tế - kỹ thuật của đất nước.

Các nhà xuất khẩu các sản phẩm trái cây được chế biến (như các nhà xuất khẩu, các công ty chế biến, các công ty thương mại) được hưởng chính sách khuyến khích như trợ cấp xuất khẩu, cấp tín dụng xuất khẩu, chuẩn bị cho các nhà xuất khẩu các khoản tín dụng với lãi suất có thể giúp cho họ cạnh tranh hữu hiệu hơn trên thị trường quốc tế. Chính phủ cũng miễn thuế nhập khẩu máy móc thiết bị phục vụ cho công nghiệp chế biến xuất khẩu.

2. Kinh nghiệm phát triển ngành đồ hộp của Đài Loan

Trong giai đoạn đầu công nghiệp hoá ở Đài Loan, nông nghiệp vẫn còn chiếm một tỷ trọng đáng kể trong thu nhập quốc dân. Cung với nông nghiệp công nghiệp chế biến thực phẩm có vai trò quan trọng trong xuất khẩu thu ngoại tệ, một hoạt động cần thiết cho quá trình công nghiệp hoá. Do vậy, Chính phủ có kế hoạch phát triển ngành thực phẩm dự trữ và đóng hộp và có những tác động thúc đẩy lĩnh vực này phát triển.

Vào khoảng cuối nhưng năm 50, xuất khẩu chủ yếu của ngành chế biến thực phẩm Đài Loan là dứa hộp, với trị giá xuất khẩu chiếm tới 90% toàn ngành. Để đảm bảo uy tín của dứa hộp Đài Loan và tránh tình trạng hỗn loạn trong sản xuất và xuất khẩu, Chính phủ Đài Loan đã đặt ra nhiều tiêu chuẩn về các cơ sở đóng hộp và dứa hộp cho xuất khẩu. Cho đến nay chỉ có trên 20 nhà máy đồ hộp dứa thỏa mãn các điều kiện để tham gia xuất khẩu.

Trước đây, ở Đài Loan dứa thường được trồng xen trong các vườn cay ăn quả như một thứ cây trồng phụ. Do vậy, chất lượng quả rất kém và hay bị sâu bệnh, Được sự hỗ trợ của các tổ chức nông nghiệp Chính phủ, việc trồng chuyên canh dứa với sự chăm sóc cẩn thận đã được thực hiện. Thêm vào đó, Chính phủ có những khoản trợ giá cho những nông trường dứa lớn, có phần thưởng cho dứa chất lượng cao và nhiều hoạt động khuyến khích khác.

Để khắc phục tình trạng các nhà máy đóng hộp cạnh tranh trong việc mua nguyên liệu, kết quả là có một số quả xanh lọt vào hộp dẫn đến chất lượng thấp của sản phẩm độ hộp, mỗi nhà máy được giao một hạn ngạch sản xuất dựa trên ước tính về thu hoạch quả và con số xuất khẩu của nhà máy đóng hộp đó, chỉ có những nhà máy nào có cơ sở cung cấp nguyên liệu của Chính phủ mình mới có thể tham gia vào hoạt động xuất khẩu.

Vào thời ký do khan hiếm dứa trong những dịp mùa vụ đã hình thành những trung gian đầu cơ giữa người nông dân và nhà sản xuất độ hộp. Đối phó với tình hình này, các công ty lớn thường lập hệ thống thu mua riêng của mình. Công ty dứa Đài Loan thành lập "Văn phòng nông trại trung tâm". Văn phòng này có nhiệm vụ theo dõi và báo cáo về tình hình mùa màng. Hệ thống thu mua quả từ nông dân được thành lập ở những vùng trồng dứa. Hệ thống này đã chứng minh được tính hiệu quả trong việc thu mua nguyên liệu.

Các nhà trung gian vì mục tiêu kiếm lời thường mua dứa ngay cả khi còn xanh và không thỏa mãn yêu cầu đóng hộp gây ảnh hưởng tới chất lượng. Chính phủ đã có tác động đến việc hình thành những hợp đồng chung về thu mua nguyên liệu giữa các nhà máy đóng hộp xuất khẩu và phân phối nguyên liệu cho các nhà máy dưới cùng một tổ chức "Hiệp hội ngành đồ hộp dứa". Tổ chức này hoạt động trên nguyên tắc không lợi nhuận mà chủ yếu đóng góp cho công nghiệp thực phẩm,

Chính phủ cũng như các công ty kinh doanh dứa cũng rất chú trọng đến công tác nghiên cứu khoa học về đồ hộp thực phẩm, hoa quả và đồ dự trữ. Các kết quả nghiên cứu được phổ biến cho các nhà sản xuất, công chúng qua các tạp chí cũng như các cuộc trình diễn thực nghiệm.

Để quản lý chất lượng dứa hộp, chính phủ ban hành lệnh nâng tiêu chuẩn của nhà máy đồ hộp dứa. Theo đó, tất cả các nhà máy đồ hộp phải thoả mãn một hệ tiêu chuẩn quy định mới được tham gia xuất khẩu.

Kinh nghiệm thành công trong ngành đồ hộp dứa cho thấy chính phủ có vai trò rất quan trọng trong phát triển công nghiệp. Bên cạnh việc có tính chiến lược giữa những nhà sản xuất, quyền lực của Chính phủ giúp gây dựng nên những luật lệ cơ bản, những tiêu chuẩn kỹ thuật, những yêu cầu cần thiết về xuất khẩu và nhiều biện pháp khác giúp các nhà sản xuất đi đúng hướng. Sự hỗ trợ của chính phủ còn thể hiện bởi đầu tư của chính phủ cho những nghiên cứu cơ bản giúp gây dựng một nền tảng cho ưu thế cạnh tranh lâu dài.

3. Kinh nghiệm thành công về xuất khẩu rau quả của Thái Lan

Thái Lan là nước có tiềm năng sản xuất rau quả tương đương với nước ta, song kim ngach xuất khẩu rau quả của Thái Lan vượt xa so với nước ta. Kim ngạch xuất khẩu của ta chỉ bằng 23,6% kim ngạch xuất khẩu sản phẩm dứa của Thái Lan. Một trong những nguyên nhân dẫn tới thành công trong lĩnh vực xuất khẩu rau quả của Thái Lan là : Ngoài yếu tố thuận lợi về thị trường tiêu thụ (thị trường xuất khẩu rau quả của Thái Lan là: EU, Hà Lan, Tây Đức, Đông Âu), Thái Lan rất nỗ lực trong việc phát triển ngành công nghiệp rau quả. Thái Lan chú trọng đầu tư trang thiết bị dây chuyền công nghệ chế biến tiên tiến, đảm bảo điều kiện vận tải kỹ thuật đóng gói hiện đại và đặc

biệt thỏa mãn được các yêu cầu chất lượng theo tiêu chuẩn kỹ thuật của EU, Mỹ, Nhật đặt ra ở các thị trường phát triển.

CHƯƠNG II

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG XUẤT KHẨU RAU QUẢ VÀ HỆ THỐNG CHÍNH SÁCH TÁC ĐỘNG TỚI XUẤT KHẨU RAU QUẢ CỦA VIỆT NAM

I/ Thực trạng sản xuất, chế biến, xuất khẩu rau quả của Việt Nam và cơ quan hoạch định chính sách xuất khẩu rau quả ở Việt Nam.

1.Tình hình sản xuất rau quả

Trong những năm qua, đặc biệt là từ khi có Nghị quyết hội nghị lần thứ V- BCH Trung ương Đảng khóa VII (năm 1993) về thực chuyển đổi cơ cấu cây trồng, phát triển mạnh rau, hoa quả, trong sản xuất đã có nhiều chuyển biến tich cực, diện tích, năng suất, sản lượng rau quả ngày càng gia tăng.

1.1 Tình hình sản xuất quả:

Theo số liệu Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, trong những năm gần đây, bình quân hàng năm nước ta sản xuất khoảng 4 triệu tấn quả các loại, chiếm khoảng 7,3% giá trị sản lượng nông nghiệp và khoảng 8,5% giá trị sản lượng trồng trọt. Năm 2002, sản lượng sản xuất các loại quả là 3,2 triệu tấn; năm 2003 là 3,8 triệu tấn; năm 2003 là 4,5 triệu tấn. Bước sang năm 2005, sản lượng quả của cả nước đạt 4,8 triệu tấn (chủ yếu là chuối, cam dứa, xoài), tăng 10.6% so với năm 2004.

Mức quả sản xuất bình quân đầu người của cả nước là 63 kg,vùng đồng bằng sông Cửu Long có sản lượng quả chiếm 60% sản lượng của cả nước, có mức sản xuất quả bình quân đầu người gấp 4 lần mức sản xuất quả bình quân đầu người của cả nước.

Diện tích trồng cây ăn quả tăng khá nhanh. Năm 1996, cả nước có 292 ngàn ha. Từ năm 2001 đến năm 2003, diện tích trồng cây ăn quả của cả nước đạt 496 ngàn ha, diện tích trồng cây ăn quả tăng liên tục, lần lượt là: 346,4; 426,1; 447,0 (ngàn ha). Đến năm 2004, diện tích trồng cây ăn quả cả nước đạt 496 ngàn ha, tăng 11% so với năm 2003. Tốc độ tăng bình quân hàng năm về diện tích đạt 6,2%

Diện tích cây ăn quả được trồng phân bố đều giữa các vùng trong cả nước trong đó có vùng đồng bằng sông Cửu Long là vùng trồng cây ăn quả

lớn nhất, diện tích trồng cây chiếm gần 60% diện tích trồng cây ăn quả của cả nước.

Cây ăn quả được trồng dưới hai hình thức: trồng phân tán trong vườn của các nông hộ, ước tính bình quân mỗi nông hộ trồng khoảng 50$m^{2.}$ Hình thức thứ hai là cây ăn quả được trồng tập trung thành vùng, nhằm mục đích sản xuất hàng hóa. Hiện nay cả nước có 26 vùng trồng cây ăn quả, mỗi vùng quả có cơ cấu diện tích, sản lượng, loại quả khác nhau.

Quy mô vườn quả của các nông hộ trong vườn quả tập trung phụ thuộc vào đặc điểm đất đai từng vùng. Vùng đồng bằng sông Hồng khoảng 0,05 ha/hộ; miền Nam, trung du miền núi thường lớn hơn, khoảng 0,2-0,3 ha/hộ. Dựa vào đặc điểm sinh thái của từng loại quả và tính thích ứng trên các vùng sinh thái khác nhau, có loại quả được trồng trên khắp cả nước (chuối, dứa, mít, đu đủ, na, táo, hồng xiêm…) Có loại quả đặc sản chỉ có thể trồng được ở một số địa phương mới cho năng suất, chất lượng và sản lượng cao như vải, bưởi, nho, thanh long…

Đến nay, cả nước đã hình thành các vùng chuyên sản xuất cây ăn quả như:

- Chuối: Vùng đồng bằng sông Hồng, vùng đồng bằng sông Cửu Long, vùng phù sa sông Thao (Vĩnh Phú).

-Cam, quýt, bưởi: Vùng sông Tiền, sông Hậu; vùng Quỳ Hợp, Nghĩa Đàn (Nghệ An); vùng Hàm Yên - Bắc Quang (Bắc Thái); vùng Đoan Hùng (Vĩnh Phú).

-Dứa: Minh Hải, Cần Thơ, Kiên Giang, Long An và Tây sông Hậu, Đồng Giao (Ninh Bình).

- Xoài: Cam Ranh (Khánh Hoà), Tiền Giang, Hậu Giang, Cửu Long.

- Vải: Thanh Hà (Hải Hưng), Đông Triều (Quảng Ninh), Luc Ngạn (Hà Bắc).

- Chôm chôm: Đồng Nai, ven sông Tiền, sông Hậu.

- Nho, thanh long: Tiền Giang, Long An, Phan Thiết, Phan Rang.

Năng suất bình quân các loại quả của cả nước là 15,6% tấn/ha, trong đó vùng đồng bằng sông Hồng và vùng đồng bằng sông Cửu Long là vùng có

năng suất quả cao. Năng suất quả bình quân của đồng bằng sông Hồng là 20,6 tấn/ha, vùng đồng bằng sông Cửu Long là 23,7 tấn/ha.

Năng suất cây ăn quả phụ thuộc cơ cấu mỗi vườn và trình độ thâm canh của từng vườn quả tập trung, của từng vùng nông nghiệp. Nhìn chung, do trình độ thâm canh (bón phân, tưới tiêu) còn thấp, mặt khác chúng ta chưa lựa chọn được những giống cây cho năng suất cao hoặc nhập giống cây ngoại. Do vậy, năng suất quả của ta còn thấp so với năng suất quả trên thế giới.

Sau đây là một số loại quả chủ yếu, có khối lượng và giá trị thương phẩm cao, có diện tích chiếm tỷ trọng lớn trong tổng diện tích trồng cây ăn quả và cho sản lượng lớn, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.

1.Cây chuối

Là loại cây quan trọng, đứng hàng đầu về diện tích và sản lượng của cả nước. Chuối được trồng phổ biến từ Bắc tới Nam. Phần lớn diện tích trồng chuối ở các hộ nông dân cá thể, các nông trường quốc doanh chỉ chiếm diện tích nhỏ. Những tỉnh có diện tích trồng chuối tương đối lớn là Vĩnh Phúc, Hà Bắc, Hải Hưng, Nam Hà, Thanh Hoá, Nghệ An. Từ sau năm 1975, ngành trồng chuối phát triển, diện tích trồng chuối không ngừng tăng. Năm 2000, diện tích trồng chuối của cả nước là 60.000 ha. Từ năm 2000 đến năm 2004, diện tích trồng chuối lần lượt là 66.773; 95.902; 92.427 và 89.267 (ha). Đến năm 2005, diện tích trồng chuối của cả nước ước đạt 94.577 ha, tăng 5,9% so với năm 2004 và chiếm 19% diện tích trồng cây ăn quả cả nước.

Năng suất bình quân của cả nước đạt gần 18 tấn/ha, cá biệt có vùng đạt trên 20 tấn/ha như Bắc Thái, Vĩnh Phú. Thường ở nhưng vùng trồng chuối tập trung phục vụ xuất khẩu thì cho năng suất cao hơn so với các trang trại và vườn gia đình.

Sản lượng chuối của cả nước những năm gần đây đã tăng lên. Năm 1995, sản lượng chuối của cả nước đạt 1.221 ngàn tấn. Từ năm 2000 đến năm 2004, sản lượng chuối đạt được lần lượt là 1.061.160; 1.263.042; 1.316.119; 1.208.039 (tấn). Đến năm 2005, sản lượng chuối của cả nước ước đạt 1.345.689 tấn, tăng 11,4% so với năm 2004.

Những năm gần đây, sản lượng chuối ở các tỉnh đồng bằng sông Hồng và một số tỉnh Bắc Trung bộ (khu bốn cũ) không ngừng tăng lên. Ngược lại, khu vực phía Nam, sản lượng chuối ngày càng giảm do năng suất thấp, giống chuối không phù hợp với yêu cầu của thị trường.

Diện tích và sản lượng chuối của cả nước phân theo vùng trọng điểm như sau:

Bảng 1: Tình hình sản xuất chuối phân theo vùng giai đoạn 2000-2004

Đơn vị: - Sản lượng: Tấn

- Diện tích: ha

Vùng	Diện tích					Sản lượng				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Cả nước	**66773**	**95902**	**92427**	**89267**	**94577**	**1061160**	**1263042**	**1316119**	**1315189**	**1242593**
- Miền Bắc	***21600***	***35058***	***38933***	***39341***	***41253***	***401123***	***436248***	***481651***	***503841***	***543640***
+ ĐB sông Hồng	6192	11981	14638	14570	14815	269731	208353	259897	264964	289800
+ Đông Bắc	3193	9942	8613	9555	10111	32135	156630	123248	144891	159574
+ Tây Bắc	1.265	1570	2359	1677	2290	8743	11905	30002	31142	20685
+ Bắc Trung Bộ	10950	11565	13323	13539	14037	90524	59360	68504	62844	73581
- Miền Nam	***45173***	***60844***	***53494***	***49926***	***53324***	***660027***	***826794***	***834468***	***811348***	***698953***
+ Duyên hải m. Trung	7006	9546	7583	9062	9469	53705	63923	112793	118371	111834
+ Tây Nguyên	2198	2230	2283	2391	2484	11090	23173	21724	21360	26984
+ Đông Nam Bộ	9833	10244	9668	10391	10089	336371	335738	287383	269364	175320
+ ĐB sông Cửu Long	26136	38824	33960	28082	1282	258861	403960	412568	402253	384815

Nguồn số liệu: - Số liệu của Vụ Nông nghiệp, Tổng cục thống kê

2. Cây dứa:

Dứa là loại cây được trồng rộng rãi khắp cả nước.Ngoài nông trường quốc doanh có quy mô trồng dứa lớn ở miền Bắc, miền Nam và tập đoàn sản xuất,các hộ nông dân cúng có diện tích trồng dứa khá lớn. Diện tích và sản lượng dứa được phân bổ theo các vùng trọng điểm như sau:

Bảng 2: Tình hình sản xuất dứa phân theo vùng giai đoạn 2000-2004

Đơn vị: - Sản lượng: Tấn

- Diện tích: ha

Vùng	Diện tích					Sản lượng				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Cả nước	**26354**	**26239**	**25789**	**28802**	**33263**	**184753**	**185227**	**199217**	**243576**	**262838**
- Miền Bắc	***7399***	***6525***	***6415***	***7515***	***8429***	***43017***	***28276***	***34350***	***40050***	***49142***
+ ĐB sông Hồng	1109	1029	710	776	1286	16095	6139	10983	13012	16411
+ Đông Bắc	1723	1442	1426	1417	1762	6771	5839	6152	6115	8673
+ Tây Bắc	148	119	124	149	201	688	668	672	582	919
+ Bắc Trung Bộ	4419	3935	4155	5173	5180	19463	15630	16543	20341	23139
- ***Miền Nam***	***18955***	***19714***	***19374***	***21287***	***24834***	***141736***	***156951***	***164867***	***203526***	***213696***
+ Duyên hải miền Trung	1583	1438	1468	1704	3504	8615	8459	8122	9547	24353
+ Tây Nguyên	130	160	181	241	240	1056	1258	1271	2259	2414
+ Đông Nam Bộ	234	239	148	131	129	1195	1312	998	858	859
+ ĐB sông Cửu Long	17008	17877	17577	19211	20961	130870	145922	154476	190862	186070

Nguồn: Số liệu Vụ Nông nghiệp,Tổng cục thống kê

Theo số liệu trên, diện tích trồng lúa tập trung ở một số tỉnh đồng bằng sông Cửu Long. Năm 2004, diện tích trồng dứa ước đạt 25.961 ha, chiếm 63% diện tích trồng dứa của ca nước. Các tỉnh trồng dứa nhiều nhất là Kiên Giang (14.491 ha); Tiền Giang (13.450 ha); Bạc Liêu (7,431 ha); Cần Thơ (4.373 ha).

Về sản lượng dứa cả nước có tăng lên. Năm 2000, sản lượng dứa đạt 184.753 tấn. Đến năm 2004, sản lượng dứa có tăng lên 262.838 tấn, tăng 62,2% so với năm 2000.

3. Cây nhãn, vải, chôm chôm

Bảng 3: Tình hình sản xuất nhãn, vải, chôm phân theo vùng giai đoạn 2000 - 2004

Đơn vị: - Sản lượng: Tấn

- Diện tích: ha

Vùng	Diện tích					Sản lượng				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Cả nước	**37874**	**62025**	**90633**	**113679**	**131244**	**223273**	**275949**	**405225**	**428618**	**545408**
1. ĐB sông Hồng	5132	14830	15532	14872	15674	35328	57158	45863	40648	80999
2. Đông Bắc	6965	9664	21058	30450	40092	14113	19382	29026	24945	50338
3. Tây Bắc	4813	7106	9213	13484	13978	6265	8259	10542	4405	18312
4. Bắc Trung Bộ	-	1205	2406	2256	2276	-	3175	4785	4922	5115
5. Duyên hải miền Trung	-	97	104	193	272	-	343	143	700	164
6. Tây Nguyên	-	15	47	200	238	-	88	120	600	882
7. Đông Nam Bộ	2963	1560	6029	8828	13017	57703	4882	67833	48059	42939
8. ĐB sông Cửu Long	18001	27548	36244	43396	45697	109864	182662	246913	304339	346659

Nguồn: Vụ Nông Nghiệp, Tổng cục thống kê

Nhóm quả đặc sản, trong đó có nhãn, vải, chôm chôm mấy năm gần đây phát triển mạnh cả về diện tích và sản lượng, được trồng trọt rộng rãi ở những nơi có điều kiện sinh thái phù hợp. Theo số liệu trên, diện tích gieo trồng nhãn, vải, chôm chôm có sự gia tăng liên tục. Năm 2005, diện tích gieo trồng nhãn, vải, chôm chôm ước đạt 161.244 ha, tăng gấp 4,5 lần so với năm 2000. Diện tích gieo trồng nhãn, vải, chôm chôm tập trung chủ yếu ở vùng Đông Bắc Bộ (45.992 ha) và vùng Đồng bằng sông Cửu Long (50.697 ha), chiếm 70% diện tích gieo trồng của cả nước. Các tỉnh trồng nhãn, vải, chôm chôm nhiều nhất là Bắc Giang (23.338 ha), Thái Nguyên (4.543 ha), Quảng Ninh (3.505 ha) thuộc Đông Bắc Bộ; Bến tre (14.028 ha), Tiền Giang (11.694 ha) thuộc đồng bằng sông Cửu Long.

Sản lượng nhãn, vải, chôm chôm của cả nước cũng tăng liên tục qua các năm. Năm 2005, sản lượng nhãn, vải, chôm chôm đạt 545.408 tấn, tăng 27% so với năm 2004 và tăng gấp 2,4 lần so với năm 2000.

1.2 Tình hình sản xuất rau

Trong những năm gần đây, sản xuất rau quả của cả nước có xu hướng gia tăng cả về diện tích, năng suất và sản lượng. Mức độ tăng bình quân hàng năm về diện tích là 4,6%, về năng suất là 0,7% và về sản lượng là 5,1%. Năng suất rau bình quân cả nước tăng chậm khoảng 11,8-12,6 tấn/ha. Tuy nhiên, năng suất nhiều loại rau quả như bắp cải, dưa chuột, cà chua…. của các vùng truyền thống cao hơn. Ví dụ năng suất bắp cải 40-60 tấn/ha, cà chua 20-40 tấn/ha. Về sản lượng có gia tăng, do diện tích rau những năm gần đây tăng nhanh. Năm 2005, diện tích rau cả nước ước đạt 586,5 ngàn ha, sản lượng ước đạt 7.756,6 ngàn tấn.

Bảng 4: Diện tích, sản lượng rau cả nước giai đoạn 1996-2005

Năm	Diện tích (1000 ha)	Sản lượng (1000 tấn)
1996	331,4	4186,0
1997	359.4	4706,9
1998	377,0	4969,9
1999	411,3	5236,6
2000	445,5	5756,5
2001	485,8	5948,9
2003	514,5	6256,8
2004	545,6	6736,7
2005 (ước)	586,5	6919,9

Nguồn: Số liệu của Vụ Nông Nghiệp, Tổng cục thống kê

Cũng như các loại quả, rau có mặt hầu khắp các tỉnh, thành phố, với quy mô, chủng loại khác nhau. Trải qua quá trình sản xuất lâu dài, đã hình thành những vùng chuyên doanh với những kinh nghiệm truyền thống, trong các điều kiện sinh thái khác nhau. Sản xuất rau quả chủ yếu tập trung ở vùng đồng bằng sông Hồng, đồng bằng sông Cửu Long, vùng Đông Nam Bộ và Đà Lạt. Vùng đồng bằng sông Hồng và đồng bằng sông Cửu Long là vùng rau lớn của cả nước, sản lượng chiếm 54% và diện tích chiếm 58% so với cả nước.

Sản xuất rau được quy thành hai vùng rau chính: vung rau chuyên doanh ven thành phố, thị xã, khu công nghiệp lớn, diện tích chiếm khoảng 40%, nhưng cho sản lượng đạt 48%; vùng rau luân canh với cây lương thực, trồng trọt chủ yếu vào vụ đông, tại các tỉnh phía Bắc, đồng bằng sông Cửu Long và miền Đông Nam Bộ. Ngoài ra, rau còn được trồng tại vườn rau của 10 triệu hộ nông dân trên đất vườn và tận dụng. Lượng rau sản xuất tính bình quân đầu người đạt 65kg. Số liệu sản xuất rau theo vùng của cả nước một số năm được phản ánh như sau:

Bảng 5: Tình hình sản xuất rau phân theo vùng giai đoạn 2000-2004

Đơn vị: - Sản lượng: Tấn

- Diện tích: ha

Vùng	Diện tích					Sản lượng				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Cả nước	**331,4**	**359,4**	**377**	**411,7**	**441,3**	**4186**	**4706,9**	**4969,9**	**5236,6**	**5756,5**
1. ĐB sông Hồng	79,1	102,5	99,2	112,7	112,5	1231	1582,5	1597,9	1673,1	1783,1
2. Đông Bắc	50,7	58,0	60,8	63,4	64,9	563,7	650,2	692,5	690,6	737,0
3. Tây Bắc	6,5	6,1	7,0	7,4	9,7	71,3	66,4	71,4	63,7	91,6
4. Bắc Trung Bộ	42,6	45,1	46,5	51,0	53,0	345,7	351,1	402,4	424,3	434,5
5. Duyên hải miền Trung	17,5	19,6	24,8	28,9	30,9	180,7	217,8	281,7	308,1	346,1
6. Tây Nguyên	8,3	8,0	9,7	10,3	10,1	102,9	97,3	117,4	110,1	125,5
7. Đông Nam Bộ	60,2	50,3	55,5	57,7	62,1	741,0	783,3	842,1	861,5	912,7
8. ĐB sông Cửu Long	66,5	69,8	73,5	80,3	98,1	949,7	958,3	964,5	1105,2	1326,0

Nguồn số: Số liệu của Vụ Nông nghiệp, Tổng cục thống kê

2. Chế biến và bảo quản rau quả

2.1 Hệ thống bảo quản rau quả

Phần lớn rau quả được sử dụng dưới dạng tươi, trong khi đặc tính của sản phẩm rau quả là thu hoạch theo mùa vụ, thời gian thu hoạch ngắn, khả năng vận chuyển và bảo quản khó khăn. Vì vậy, công nghệ bảo quản rau quả tươi là hết sức quan trọng. Nhưng đến nay kỹ thuật bảo quản rau quả tươi mới chỉ dừng ở mức sử dụng kinh nghiệm cổ truyền, ít vận dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật mới,do vậy chưa kéo dài được thời gian tiêu thụ của từng loại rau quả. Do công tác bảo quản không tốt nên chi phí cho một đơn vị sản phẩm rau quả xuất khẩu thường vượt định mức cho phép. Tỷ lệ nguyên liệu rau quả sau quá trình bảo quản hư hỏng rất lớn. Chỉ tính riêng các nhà máy

độ hộp ở phía Bắc, trong số hàng chục ngàn tấn nguyên liệu đưa vào chế biến, lượng nguyên liệu thối hỏng, do bảo quản và vận chuyển lên tới hàng chục phần trăm.

Kỹ thuật bảo quản mới thực hiện ở mức đóng gói bao bì và lưu giữ tại cảng bằng kho mát chuyên dùng. Tuy vậy, khâu đóng gói và bao bì vẫn chưa đạt yêu cầu, quy cách, mẫu mã còn xấu. Những hạn chế trong công tác bảo quản rau quả là một trong những yếu tố cản trở hoạt động xuất khẩu rau quả phát triển.

2.2 Hệ thống chế biến rau quả:

Công nghiệp chế biến rau quả ở Việt Nam chủ yếu để xuất khẩu. Hiện nay cả nước có hàng chục nhà máy chế biến rau quả xuất khẩu, trong đó có 12 nhà máy do Tổng công ty rau quả Việt Nam quản lý với tổng công suất thiết kế 70 ngàn tấn/năm. Ngoài ra có 52 đơn vị sản xuất, chế biến, kinh doanh xuất khẩu tại các tỉnh, thành phố.

Hầu hết máy móc, thiết bị của nhà máy chế biến rau quả đều nhập từ các nước XHCN (cũ) như Nga, CHDC Đức, Ba Lan, Hungary, đã sử dụng trên 30 năm, máy móc thiết bị và công nghệ đã quá cũ kỹ, lạc hậu do vậy sản phẩm không đủ sức cạnh tranh trên thị trường trong và ngoài nước. Thiết bị bảo quản đông lạnh (bao gồm bảo quản tại nơi sản xuất và bảo quản tại các nhà máy chế biến đông lạnh, bảo quản sản phẩm) nhằm bảo ôn sản phẩm thiếu, ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm.

Các nhà máy chế biến, những năm qua đã sản xuất và xuất khẩu được trên 30 ngàn tấn đồ hộp rau quả 20 ngàn tấn dứa đông lạnh và 2 ngàn tấn quả tươi. Từ năm 1990, sau khi mất thị trường truyền thống, rau quả được sản xuất sang thị trường Châu Á và Tây Âu nhưng ở mới ở mức thăm dò, giới thiệu. Do vậy, hiện nay các nhà máy chỉ sử dụng được 30-40% công suất và hiệu quả kinh tế còn thấp. Ngoài hệ thống nhà máy chế biến và công ty tư nhân xây dựng xí nghiệp và xưởng thủ công chế biến chuối, long nhãn, tương ớt, cà chua, vải… đạt hàng chục ngàn tấn sản phẩm xuất khẩu các loại. Vài năm gần đây, hệ thống lò sấy thủ công chế biến vải, nhãn xuất khẩu sang Trung Quốc bước đầu phát triển ở vùng nhãn đồng bằng sông Cửu Long và

các tỉnh có nhiều vải nhãn ở đồng bằng sông Hồng như Hải Hưng, Hà Bắc, Thái Bình. Hiện nay, cả nước có hàng trăm lò sấy nhãn, tập trung chủ yếu ở đồng bằng sông Hồng và sông Cửu Long, tiêu thụ khoảng 70% sản lượng nhãn tươi trong vùng. Công nghiệp chế biến tại các hộ gia đình mới xuất hiện nhưng chưa phát triển, chủ yếu là sơ chế dưa chuột. Ngoài ra, các nhà máy và thiệt bị phụ trợ như bao bì carton, hộp sắt kho trữ cũng nằm trong tình trạng như các nhà máy chế biến.

Hiện nay, TCT rau quả Việt Nam có 2 nhà máy liên doanh với nước ngoài là nhà máy chế biến nước giải khát DONA NEW TOWER (25.000 tấn/năm) và nhà máy bao bì hộp sắt TOVECO (80 triệu hộp/năm) đã hoạt động có hiệu quả được thị trường quốc tế chấp nhận. Ngoài ra, còn có hệ thống chế biến cà chua cô đặc ở Hải Phòng; chế biến thực phẩm xuất khẩu ở Kiên Giang thuộc Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn.

Nhìn chung, công nghiệp chế biến rau quả của ta còn nhỏ bé so với tiềm năng xuất khẩu rau quả, sức cạnh tranh còn thấp, chủng loại sản phẩm chưa nhiều, giá thành cao, chưa đáp ứng được yêu cầu thị trường ngày càng cao ở cả trong nước và xuất khẩu. Mặt khác, do vốn đầu tư lớn lại phải cân đối giữa nguyên liệu và thị trường nên công tác đầu tư đổi mới thiết bị, công nghệ trong chế biến rau quả còn nhiều hạn chế.

II.Thực trạng chính sách của Việt Nam ảnh hưởng tới xuất khẩu rau quả của Việt Nam

1/ Tình hình xuất khẩu rau quả

Trong những năm qua, phát triển rau quả đã góp phần chuyển đổi cơ cấu cây trồng, chuyển đổi mùa vụ, tăng thêm giá trị sử dụng đất, tăng thêm thu nhập cho người kinh doanh xuất khẩu rau quả, trong đó có nguồn trồng rau quả.

♦ **Kim ngạch xuất khẩu**

Kim ngach xuất khẩu rau giai đoạn 2000-2004 có xu hướng gia tăng với nhịp độ tăng bình quân hàng năm là 24,4%. Năm 2000, kim ngạch xuất khẩu rau quả cả nước đạt 205 triệu USD, tăng gấp 95.2% lần so với năm 1999. Năm 2001 kim ngạch xuất khẩu rau Việt Nam đạt 305 triệu USD trong 2 năm

gần đây là mức tăng kỷ lục, có một phần nguyên nhân là do sự phục hồi của một số thị trường. Mặt khác từ năm 1999, Việt Nam đã tích cực mở thêm nhiều thị trường mới, nâng tổng số lên 44 thị trường. Kim ngạch xuất khẩu rau quả giảm mạnh trong 2 năm 2002 và 2003 lần lượt là 200 triệu USD và 152 triệu USD và làm ảnh hưởng đến nhịp độ tăng bình quân của thời kỳ này.

Trong 6 tháng đầu năm 2005, kim ngạch xuất khẩu rau quả cả nước đạt hơn 117 triệu USD tăng 45,2% so với cùng kỳ năm 2004. Nhìn chung, kim ngạch xuất khẩu rau quả cả nước chiếm tỷ trọng khoảng 3-4% trong tổng kim ngạch xuất khẩu nông sản cả nước.

♦Thị trường xuất khẩu rau quả

Thị trường xuất khẩu rau quả chủ yếu của Việt Nam khi còn duy trì cơ chế quản lý hành chính tập trung bao cấp là thị trường Liên Xô và các nước Đông Âu. Những năm cao nhất Việt Nam đã xuất khẩu được 32 ngàn tấn quả tươi (chủ yếu là chuối, dứa, cam), 19 ngàn tấn quả tươi đóng hộp và 20 ngàn tấn dứa đông lạnh, với kim ngạch là 54 triệu Rúp. Sản lượng sản phẩm xuất khẩu bằng 9,6% sản lượng rau quả sản xuất ra. Giai đoạn 1981-1985 sản lượng rau bình quân đạt trên 2 triệu tấn, trong đó xuất khẩu bình quân đạt 90.500 tấn (khoảng 4%).

Giai đoạn 1986-1990 là thời kỳ hiệp định rau quả Việt-Xô. Trong 5 năm này, Tổng công ty rau quả Việt Nam đã giao hàng cho Liên Xô gần 500 ngàn tấn rau quả tươi và chế biến, kim ngạch 191 triệu Rúp.

Từ năm 1991, sau nhưng biến động ở Liên Xô và Đông Âu, thị trương rau quả truyền thống bị thu hẹp. Chuyển sang cơ chế thị trường, do phải chịu sức ép cạnh tranh từ nhiều phía, thị trường truyền thống bị thu hẹp, thị trường mới đang trong quá trình tìm kiếm, kim ngạch xuất khẩu giai đoạn 1990-1993 giảm dần. Kim ngạch xuất khẩu rau quả bình quân của cả nước giai đoạn này chỉ đạt 14 triệu USD/năm.

Giai đoạn 1993-1994, Việt Nam chỉ còn xuất khẩu sang SNG một ít dưa chuột chế biến, bắp cải, cà rốt, hành tây. Các thị trường xuất khẩu rau quả đang chuyển hướng dần sang các nước Đông Bắc Châu Á (Đài Loan,

Philippine, Singapore, Nhật Bản, Úc),tiếp đó là Malaysia, Inđônêsia, Thái Lan (chiếm tới 78% khối lượng xuất khẩu).

Giai đoạn 1995-1999 một số thị trường truyền thống vẫn giữ vai trò chính, đạt tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu cao trong tổng số kim ngạch xuất khẩu rau quả của cả nước. Một số thị trường mới tuy chiếm tỷ trong còn nhỏ nhưng có mức tăng trưởng nhanh.

Thị trường Liên bang Nga và Đông Âu vẫn luôn là thị trường cò tiềm năng to lớn đối với ngành rau quả Việt Nam. Hầu hết các sản phẩm rau quả của Việt Nam đều có thể xâm nhập vào thị trường này.Giai đoạn 1996-2000, tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu rau quả sang thị trường này trung bình đạt 33%; năm 2001 đạt khoảng 20%; năm 2002 đạt 17%; năm 2003 đạt 8% và năm 2004 đạt 15%.

Thị trường EU là một trong những thị trường mới, nhưng những năm gần đây có tốc độ tăng trưởng về kim ngạch xuất khẩu rau quả tương đối nhanh. Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu rau quả sang thị trường này chiếm khoảng 18% trong tổng kim ngạh xuất khẩu rau quả của Tổng công ty rau quả Việt Nam.

Thị trường Trung Quốc có mức tăng trưởng về kim ngạch xuất khẩu những năm gần đây rất cao.Từ năm 2000 đến 2004, kim ngạch xuất khẩu sang thị trường này lần lượt là: 28.680; 30.129; 32.188; 35.493 (ngàn USD), chiếm tỷ trọng bình quân khoảng 40% trong tổng kim ngạch xuất khẩu rau quả cả nước. Trong 6 tháng đầu năm 2005, Trung Quốc vẫn là nước dẫn đầu về nhập khẩu rau quả của Việt Nam với kim ngạch nhập khẩu là 10,3 triệu USD. Nhìn chung, thị trường này có nhiều thuận lợi cho xuất khẩu rau quả tươi do rất gần với nước ta về vị trí địa lý.Thi trường Châu Á như Nhật Bản, Singapore, Hàn Quốc, Đài Loan, Thái Lan… những năm qua có sự tăng trưởng nhanh và ổn định về kim ngạch xuất khẩu. Một số nước có đạt kim ngạch xuất khẩu rau quả cao, chỉ sau thị trường Trung Quôc. Thị trường này cũng có thuận lợi là thị trường lân cận trong khu vực, có khả năng giảm chi phí vận chuyển. 5 tháng đầu năm 2005 kim ngạch xuất khẩu rau quả của Việt Nam sang một số thị trường Châu Á như Đài Loan, Nhật Bản, Inđônêsia,

Singapore lần lượt là: 8.651; 13.590; 4.330; 2.255 (ngàn USD)Thị trường Mỹ những năm gần đây chúng ta đã xâm nhập nhưng đây là thị trường rất khắt khe về chất lượng và giá bán. Năm 2004, chúng ta đã xuất khẩu rau quả sang thị trường này với kim ngạch xuất khẩu đạt 2,8 triệu USD. Đối với thị trường Mỹ, khi chế độ tối huệ quốc được ban hành thì hàng hoá Việt Nam nói chung, rau quả nói riêng sẽ có nhiều cơ hội thâm nhập, vì đây là một trong những thị trường tiêu thụ lớn nhất thế giới, lại có đông người Châu Á đang làm ăn, sinh sống.

♦Mặt hàng xuất khẩu

Trong các loại rau quả xuất khẩu , hiện tại dứa, chuối, vải và một số loại rau quả vụ Đông là những mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn.

1/ Mặt hàng chuối:

Xuất khẩu chuối mới bắt đầu phát triển từ năm 1968, nhưng vẫn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng sản lượng chuối sản xuất hàng năm. Chuối chủ yếu được xuất sang thị trường Liên Xô (cũ) và các nước Đông Âu, tuy nhiên thị trường này không ổn định. Năm 1982 là năm có số lượng chuối xuất khẩu lớn nhất (20.000 tấn). Nhưng đến năm 1989 ta chỉ xuất khẩu được 3.200 tấn. Thời kỳ 1980-1990, do thực hiện các hiệp định xuất khẩu rau quả với Liên Xô (cũ), lượng chuối tươi được dùng cho xuất khẩu khoảng 10.000 tấn/năm. Có năm khoảng 50.000 tấn chuối được đưa vào sấy để xuất khẩu. Năm 1989 ta xuất khẩu được 7.000 tấn chuối khô. Từ năm 1991, sau những biến cố chính trị ở Liên Xô (cũ), lượng chuối tươi và sấy khô xuất khẩu sang thị trường này giảm.

Tổng công ty rau quả Việt Nam với các công ty thành viên thực hiện phần lớn khối lượng rau xuất khẩu, trong đó có chuối. Các công ty tổ chức thu mua chuối trên cơ sở hợp đồng, xử lý, chế biến, đóng gói để xuất khẩu. Những năm gần đây Tổng công ty rau quả Việt Nam đã xuất khẩu sang thị trường Nga mặt hàng chuối tươi bình quân mỗi năm khoảng 8-9 ngàn USD.

Những năm gần đây, hoạt động xuất khẩu chuối xanh được bắt đầu. Chuối xanh được thu gom và xuất sang thị trường tiểu ngạch vùng biên giới Trung Quốc. Theo thống kê chưa đầy đủ, mỗi ngày có từ 100-150 xe ôtô chuối được

xuất khẩu sang Trung Quốc qua cửa khẩu của Lạng Sơn. Tính ra có khoảng 150-180 tấn chuối được xuất sang Trung Quốc mỗi ngày. Số lượng chuối xanh xuất khẩu qua các cửa khẩu Lạng Sơn 3 năm 2002-2003-2004 lần lượt là: 1.348; 1.180; 1.015 tấn.

Gần đây hoạt động xuất khẩu chuối đang dần dần ổn định, mang tính tổ chức với sự tham gia của doanh nghiệp nhà nước, Hiện nay, có nhiều khách hàng quan tâm và muốn nhập khẩu chuối của Việt Nam, đặc biệt là chuối tiêu miền Bắc, do chuối chín trong mùa đông lạnh nên hương vị rất thơm ngon.

Nhìn chung, chuối là mặt hàng có thị trường rộng lớn, đặc biệt là thị trường Nga, Đông Âu và thị trường Trung Quốc. Tuy nhiên, tình hình sản xuất - xuất khẩu chuối những năm gần đây không ổn định do chưa được đầu tư thích đáng từ khâu đâu đến khâu cuối. Nếu có chính sách thỏa đáng, chúng ta có thể khai thác có hiệu quả tiềm năng này.

2/ Mặt hàng dứa:

Dứa là một trong những cây trồng có hiệu quả kinh tế cao và ổn định trên đất đồi. Trước đây, dứa được xuất khẩu chủ yếu sang thị trường Liên Xô và các nước Đông Âu. Hiện nay thị trường xuất khẩu dứa bị thu hẹp một mặt do mất thị trường truyền thống, mặt khác do giá thành sản phẩm dứa của ta còn cao, xuất khẩu không cạnh tranh được với thị trường thế giới, đặc biệt là Thái Lan. Dứa là mặt hàng xuất khẩu chủ lực của ngành rau quả. Dứa cũng được xuất khẩu dưới dạng tươi và chế biến, nhưng dứa tươi xuất khẩu còn ít, chủ yếu là xuất khẩu dứa hộp và đông lạnh.

Kim ngạch xuất khẩu dứa tươi giai đoạn 1995-2004 đạt bình quân mỗi năm là 16.250 RCN-USD. Năm 2002, 2003 kim ngạch đạt không đáng kể do giá thành cao vì hầu hết ta trồng loại dứa Victoria năng suất rất thấp so với cây dứa Cayend. Một nguyên nhân khác nữa là do dứa được dùng làm nguyên liệu cho công nghiệp đồ hộp và dứa đông lạnh.

Dứa hộp là mặt hàng xuất khẩu chủ lực của ngành rau quả Việt Nam. Ngoài ra thị trường truyền thống như Liên Bang Nga, Đông Âu, dứa đã xâm nhập vào thị trường Nhật Bản, Singapore, Hồng Kông… và đặc biệt là thị trường Mỹ. Theo số liệu của Tổng công ty rau quả Việt Nam, kim ngạch xuất

khẩu dứa hộp giai đoạn 1996-1999 là đạt bình quân mỗi năm là 3.400 ngàn RCN-USD, giai đoạn 2000-2004 đạt bình quân mỗi năm là 4.274 ngàn RCN-USD, trong đó thị trường Mỹ đạt 2.262 USD.

Dứa đông lạnh xuất khẩu chủ yếu cho Liên Bang Nga. Giai đoạn 1996-2004 kim ngạch xuất khẩu đạt bình quân 669 ngàn RCN-USD.

3/ Nhóm quả đặc sản:

Nhóm quả đặc sản có ưu thế trong xuất khẩu như vải, nhãn, xoài, thanh long, bơ, măng cụt…. nhưng hiện nay xuất chưa nhiều. Bình quân mỗi năm chúng ta xuất khẩu được hàng trăm tấn vải hộp, chôm chôm hộp. Các loại quả tươi, đặc sản xuất khẩu có giá trị khá cao.

Trong nhóm quả đặc sản, vải thiều xuất khẩu có số lượng tăng nhanh trong mấy năm qua. Theo số liệu của Bộ Thương Mại, vải thiều xuất khẩu 3 năm 2002, 2003, 2004 lần lượt là: 662 tấn, 898 tấn và 987 tấn. Vải thiều chủ yếu được xuất khẩu tiểu ngạch sang thị trường Trung Quốc dưới dạng sấy khô. Tuy nhiên năm 2003 vải khô xuất khẩu cho Trung Quốc có biểu hiện chững lại. Ngoài thị trường Trung Quốc, nhìn chung khách hàng có nhu cầu mua vải tươi với khối lượng lớn nhưng ta vẫn chưa đủ điều kiện về công nghệ sau thu hoạch để xuất tươi. Do vậy, khối lượng vải xuất tươi mấy năm gần đây không nhiều.

4/ Mặt hàng rau:

Trong các loại rau xuất khẩu, dưa chuột là loại rau xuất khẩu chủ lực với hai mặt hàng đóng hộp là dưa chuột muối chua nguyên quả và dưa chuột chẻ tư. Dưa chuột được xuất sang thị trường Châu Âu.Năm 2002 ta xuất khẩu được 2.000 tấn, năm 2003 xuất được 2.500 tấn, năm 2004 xuất được 2.800 tấn. Tuy nhiên,xuất khẩu dưa chuột vẫn còn hạn chế do chưa làm tốt khâu lại tạo, tuyển chọn giống dưa chuột có năng suất và chất lượng phù hợp với nhu cầu thị trường. Vấn đề bao bì cũng được cần đầu tư cho dây truyền sản xuất lọ thuỷ tinh nhằm đáp ứng nhu cầu chế biến dưa chuột với khối lượng lớn.

Tóm lại, khi đã có thị trường thì khâu chuẩn bị sản phẩm cho xuất khẩu là rất quan trọng. Việc huy động khối lượng hàng hoá đáp ứng nhu cầu thị trường của sản phẩm trên thị trường trong những năm qua, vấn đề này chưa được giải quyết tốt. Do vậy, xuất khẩu rau quả nhìn chung không ổn định, mất dần thị trường hoặc thị trường bị thu hẹp. Nguyên nhân chủ yếu do đặc điểm rau quả nhanh hỏng, không để lâu được. Mặt khác, công nghệ sau thu hoạch của ta còn lạc hậu, chưa kết hợp được bảo quản truyền thống với tiếp thu các kỹ thuật công nghệ hiện đại. Ngoài ra, khâu tuyển chọn giống chưa được chú trọng đúng mức.

♦Tổ chức lưu thông xuất khẩu rau quả

Thời bao cấp, chỉ có các công ty xuất khẩu rau quả quốc doanh trung ương và địa phương mới có chức năng xuất khẩu rau quả. Bước sang cơ chế thị trường, tham gia kinh doanh xuất khẩu rau quả ngoài doanh nghiệp nhà nước còn có các hộ tư nhân, các công ty tư nhân, các công ty trách nhiệm hữu han. Do vậy, mức độ, tính chất cạnh tranh trong kinh doanh quyết liệt hơn. Giữa các tổ chức kinh doanh rau quả xuất khẩu thường có sự phân công tương đối. Thường thì các công ty chế biến, xuất khẩu rau quả nhà nước nắm giữ nguồn hàng của các nông trường quốc doanh, các vùng sản xuất tập trung, thực hiện bảo quản, chế biến và xuất khẩu rau quả phần lớn theo con đường chính ngạch. Trong các tổ chức kinh doanh rau quả nhà nước có Tổng Công Ty rau quả Việt Nam, nắm giữ nguồn hàng của 45 doanh nghiệp và 12 xí nghiệp chế biến. Trong tổng số kim ngạch xuất khẩu rau quả của TCT rau quả Việt Nam, xuất khẩu đồ hộp rau quả chiếm tỷ trọng lớn nhất, còn xuất khẩu rau quả tươi giảm nhiều so với những năm trước. Nguyên nhân chủ yếu là do chất lượng rau quả xuất khẩu chưa đảm bảo, công nghệ bảo quản rau quả tươi sau thu hoạch và cơ sở vật chất để đảm bảo xuất tươi chưa đáp ứng được yêu cầu.

Cũng do tình hình cạnh tranh trên thị trương ngày càng gay gắt, các doanh nghiệp nhà nước đã tích cực,chủ động tìm kiếm thị trường, tìm kiếm nguồn hàng, tổ chức tốt khâu quản lý, thanh quyết toán kịp thới từng lô hàng nhằm đem lại hiệu quả cao. Bên cạnh đó, khâu sắp xếp lại tổ chức và mạng

lưới kinh doanh đã được các doanh nghiệp quan tâm hơn. Các doanh nghiệp dần dần xúc tiến mở văn phòng đại diện, thành lập công ty kinh doanh ở các nước ngoài, tạo điều kiện thuận lợi đưa sản phẩm ra nước ngoài tiêu thụ. Các doanh nghiệp cũng xúc tiến hoạt động của chi nhánh ở một số tỉnh đường biên, tạo điều kiện thuận lợi xuất khẩu rau quả sang các nước có chung biên giới với Việt Nam.

Tham gia tổ chức xuất khẩu rau quả, ngoài doanh nghiệp nhà nước ở trung ương và địa phương, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh đóng vai trò không kém phần quan trọng. Xuất hiện các tư thương, công ty tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn tổ chức thu gom nguyên liệu, chế biến, xuất khẩu rau quả, đặc biệt thực hiện xuất khẩu tiểu ngạch. Nhiều công ty xuất khẩu cạnh tranh quyết liệt trong việc thu gom hàng tại các địa phương, hoặc tại các chợ bán buôn có hàng xuất sang các nước, đặc biệt là Trung Quốc.

Nhìn chung, trong hoạt động xuất khẩu rau quả, các doanh nghiệp nhà nước có nhiều thuận lợi hơn về vốn, kinh nghiệm, cơ sở vật chất kỹ thuật, quan hệ bạn hàng. Nhưng do có một số hạn chế, đôi khi họ không cạnh tranh nổi với các tư thương với những hạn chế về tính linh hoạt trong hoạt động tiếp thị, liên kết chặt chẽ với người sản xuất, khả năng chịu rui ro cao, chi phí kinh doanh thấp, nắm bắt thông tin nhanh nhạy, đã tỏ ra chiếm ưu thế trong xuất khẩu tiểu ngạch.

Trong hoạt động xuất khẩu rau quả, khâu tiếp thị đã được các doanh nghiệp chú ý. Một số công ty chế biến, công ty kinh doanh xuất khẩu đã chủ động tìm thị trường, bạn hàng. Phương thức tiến hành là sau khi tìm được thị trường tiêu thụ, các doanh nghiệp tiến hành ký hợp đồng với bên sản xuất. Thực hiện tiêu thụ, các doanh nghiệp đầu tư sẽ bao tiêu sản phẩm cho nông dân. Đến vụ thu hoạch các doanh nghiệp đầu tư sẽ bao tiêu trừ nợ. Trong quá trình sản xuất, doanh nghiệp bố trí cán bộ hướng dẫn, tập huấn cho người sản xuất. Trong trường hợp này, sản phẩm thu được đảm bảo chất lượng, đáp ứng yêu cầu xuất khẩu. Ngoài ra, một số hợp tác xã cũng tổ chức dịch vụ tiêu thụ sản phẩm cho nông dân với cách làm như sau: chủ nhiệm hợp tác xã ký hợp đồng với xã viên trực tiếp chỉ đạo bộ phận thu gom, đóng gói, vận

chuyển sản phẩm. Hợp tác xã hưởng hoa hồng do cơ quan thu mua trả, hoặc theo hình thức uỷ thác tiêu thụ cho hộ xã viên. Giá cả do hộ nông dân định giá trước, hợp tác xã thỏa thuận, chấp nhận và tổ chức tiêu thụ. Để có sản phẩm xuất khẩu, hợp tác xã chỉ đạo, hướng dẫn xã viên sản xuất. Đồng thời đã xuất hiện hình thức liên kết tự nguyện giữa các doanh nhân trong việc tìm kiếm đối tác, nhưng hình thức này chưa phổ biến.

Nhìn chung, tổ chức hoạt động sản xuất theo mô hình khép kín nay tỏ ra có hiệu quả với phương hướng hoạt động là doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu rau quả ký hợp đồng trực tiếp với người sản xuất, đầu tư các yếu tố đầu vào và tổ chức theo dõi, hướng dẫn kỹ thuật canh tác cho người sản xuất. Đến vụ thu hoạch, doanh nghiệp đảm bảo tiêu thụ sản phẩm cho ngườ sản xuất. Tuy nhiên để có thể hoạt động theo mô hình nay đòi hỏi doanh nghiệp phải có tiềm lực về mọi mặt, có kinh nghiệm trong hoạt động xuất khẩu, có thị trường xuất khẩu ổn định. Chính vì vậy, phương thức kinh doanh này chưa được các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu áp dụng rộng rãi.

Cho đến nay, việc tổ chức lưu thông xuất khẩu rau quản vẫn còn tồn tại một số hạn chế sau đây:

Chưa làm tốt vai trò hậu cần của sản xuất (vài trò định hướng và tiêu thụ sản phẩm cho xuất khẩu). Hoạt động Marketing còn yếu, chưa tạo ra hệ thống thị trường ổn định với những mặt hàng xuất khẩu với khối lượng lớn, kim ngạch cao. Đầu tư cho hoạt động marketing chưa tương xứng.

Liên kết giữa các khâu của quá trình tái kinh doanh xuất khẩu rau quả giữa các thành phần kinh tế còn lỏng lẻo, thiếu gắn bó. Đặc biệt, các doanh nghiệp nhà nước kinh doanh xuất khẩu rau quả chưa thực sự là hạt nhân thu hút các thành phần kinh tế khác tham gia kinh doanh xuất khẩu; hiệu quả kinh doanh xuất khẩu còn hạn chế; tổ chức mạng lưới xuất khẩu rau quả chưa đủ mạnh để có những doanh nghiệp xuất khẩu chủ lực đảm nhận đầu mối kinh doanh xuất khẩu cho mọi thành phần kinh tế, đặc biệt là việc thu mua rau quả cho người sản xuất; trình độ và năng lực quản lý, năng lực kinh doanh trong các đơn vị kinh doanh xuất khẩu chưa đáp ứng yêu cầu.

Hệ thống các hợp tác xã hoạt động dưới hình thức dịch vụ cho ngườ sản xuất và các chức kinh doanh xuất khẩu chưa nhiều do thiếu vốn và kinh nghiệm kinh doanh. Phương thức hoạt động, chưa thích ứng trong cơ chế thị trường.

Các thành phần kinh tế tư nhân là lực lượng phát triển mạnh, nhưng vẫn mang tính tự phát, thiếu định hướng, quản lý, kiểm tra, kiểm soát từ phía các cơ quan quản lý chưa thực sự là thành phần thúc đẩy kinh doạnh xuất khẩu phát triển.

Tóm lại, mạng lưới kinh doanh xuất khẩu rau quả bao gồm các thành phần kinh tế chưa đáp ứng được yêu cầu thúc đẩy xuất khẩu rau quả. Đặc biệt, các doanh nghiệp nhà nước kinh doanh xuất khẩu rau quả mạnh về tiềm lực so với các thành phần kinh tế khác, nhưng chưa thực sự đáp ứng vai trò chi phối thị trường, thu hút các thành phần kinh tế khác phục vụ hoạt động xuất khẩu, chưa thực sự hướng dẫn sản xuất và tiêu thụ với khối lượng lớn, ổn định sản phẩm cho người sản xuất. Nhìn chung, mối liên kết giữa các thành phần kinh tế trong hoạt động xuất khẩu rau quả còn thiếu gắn bó, các hình thức dịch vụ và phục vụ quá trình lưu thông xuất khẩu rau quả chưa phát triển.

2/ Thực trạng hệ thống chính sách ban hành tác động tới sản xuất - chế biến - xuất khẩu rau quả

2.1 Chính sách ruộng đất

Trong vòng 45 năm qua nhiều chủ trương, chính sách đã ban hành. Chính sách giao đất cho hợp tác xã và nông trường khai thác áp dụng từ năm 1980 trở về trước rõ ràng là không có hiệu quả, hạn chế sự phát triển của sản xuất nông nghiệp,gây nên sự trì trệ của nền kinh tế.

Chỉ thị 100 CT/TW cua Trung ương Đảng tháng 1/1981 cho phép các hợp tác xã giao khoán ruộng đất cho các hộ nông dân đã tạo ra một động lực to lớn khuyến khích nông dân tăng bình quân 5-6%/năm. Tuy nhiên, mức tăng trưởng này không duy trì được lâu do thiếu sự hỗ trợ đồng bộ của các chính sách khác.

Nghị quyết 10 của Bộ chính trị Trung ương Đảng tháng 4/1988 cho phép nông dân sử dụng đất từ 10 đến 15 năm. Quyết định này làm thay đổi toàn bộ mối quan hệ giữa nông dân và hợp tác xã. Nông dân được quyền quyết định trồng cây gì và bán cho ai… Sản lượng nông nghiệp tăng vọt ở giai đoạn 1988 đến 1993 thể hiện tích cực của chính sách đã ban hành. Nhưng hợp tác xã vẫn nắm quyền kiểm soát đất và nước, đồng thời vẫn chi phối hoạt động của nông dân. Thời hạn sử dụng đất được quy định ít nhất là 10 năm, nhưng đất thường bị phân chia lại sau thời gian sử dụng ngắn hơn. Đất đai không được chuyển nhượng và không thể dùng để thế chấp. Do vậy, chính sách về ruộng đất năm 1988 chưa củng cố lòng tin của nông dân vào quyền sử dụng đất,chưa khuyến khích họ đầu tư lâu dài.

Tháng 7 năm 1993, Nhà nước đã ban hành Luật đất đai với nội dung cơ bản là khẳng định đất đai thuộc sở hữu toàn dân do Nhà nước thống nhất quản lý. Hộ gia đình nông dân được Nhà nước giao đất và mặt nước sản xuất là 20 năm, với cây lâu năm là 50 năm. Trong thời gian sử dụng, hộ gia đình, cá nhân có nghĩa vụ nộp thuế sử dụng đất và được hưởng 5 quyền: chuyển đổi, chuyển nhượng, cho thuê, kế thừa và thế chấp quyền sử dụng. Cho đến năm 1999, Chính phủ đã bổ sung, sửa đổi, hoàn thiện các văn bản để cụ thể hóa và hướng dẫn thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật đất đai như Nghị định số 17/1999/NĐ-CP về thủ tục chuyển đổi, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, thừa kế quyền sử dụng đất đai và thế chấp, góp vốn bằng giá trị quyền sử dụng đất; Nghị định 85/1999/NĐ-CP sửa đổi quy định việc giao đất nông nghiệp và đất làm muối cho hộ gia đình, cá nhân sử dụng ổn định lâu dài… Đây là nội dung đổi mới căn bản của chính sách đất đai, thể hiện sự cởi mở của chính sách đất đai mới, tháo gỡ những hạn chế đối với nông dân trong quá trình để sản xuất và kinh doanh nông nghiệp, đồng thời tạo ra môi trường để thúc đẩy quá trình sử dụng có hiệu quả tài nguyên trong cơ chế thị trường. Chính vì vậy, chính sách đất đai mới đã nhận được sự đồng tình và ủng hộ của tuyệt đại đa số nông dân và vùng sản xuất nông nghiệp, tạo ra tâm lý yên tâm trong việc đầu tư, sử dụng và thúc đẩy áp dụng phương thức canh tác có mức sinh lời cao, bảo vệ tài nguyên đất trong cơ chế

thị trường. Bên cạnh đó, chính sách đất đai mới còn tạo ra một nền tảng rất cơ bản để nông nghiệp có khả năng chuyển sang sản xuất hàng hóa theo yêu cầu của thị trường trong và ngoài nước.

Dưới tác động của Nghị quyết V và chính sách về ruộng đất, tình hinh kinh tế xã hội của nông dân và sản xuất nông nghiệp phát triển trên nhiều mặt. Chính sách giao quyền sử dụng đất canh tác lâu dài giúp người nông dân ổn định sản xuất, ổn định thâm canh cây trồng, đẩy mạnh việc chuyển dịch cơ cấu cây trồng. Nhiều địa phương trước đây trồng 3 vụ lúa,nhưng hiện nay họ chuyển sang trồng cây ăn quả nhiệt đới do canh tác mang lại hiệu quả nhiều hơn. Trong sản xuất rau quả đã hình thành và phát triển các vùng rau quả tập trung, quy mô lớn với sản lượng ngày càng tăng. Những loại quả có giá trị tiêu dùng và chế biến quả đông lạnh xuất khẩu được mở rộng diện tích, thâm canh tăng năng suất như vải thiều Thanh Hà ở Hải Dương, Lục Ngạn (Bắc Giang), Quảng Ninh; nhãn, xoài, chôm chôm ở Nam Bộ như liên doanh trồng chuối với Đài Loan. Những loại rau cao cấp như xúp lơ, dưa chuột, cà chua, ngô rau…. không ngừng tăng về diện tích, năng suất, sản lượng đáp ứng nhu cầu nội địa và xuất khẩu. Nhìn chung, đất đai được sử dụng có hiệu quả và hợp lý hơn. Các hộ nông dân đã an tâm hơn trong việc đầu tư vào mảnh đất của mình.

Chính sách đất đai mới còn có tác dụng thúc đẩy nhanh quá trình tích tụ và tập trung ruộng đất, thúc đẩy phát triển sản xuất theo hướng nông trại hàng hóa. Đến nay, nhiều mô hinh sản xuất nông sản hang hóa của nông dân được hình thành và phát triển. Ở vùng đồng bằng sông Hồng, vùng trung du miền núi và nhiều nơi khác đã xuất hiện những nông trại vải thiều, chuối cây mô, cam. quýt, mận Tam hoa… có khả năng phục vụ cho sản phẩm với số lượng lớn thỏa mãn nhu cầu tiêu thụ nội địa và phục vụ xuất khẩu.

Cùng với chính sách đất đai mới, Luật về thuế sử dụng đất nông nghiệp đã thể hiện rõ quan điểm khoán sức dân,giúp nông dân nhanh chóng chuyển sang sản xuất hàng hóa, đồng thời đảm bảo sự công bằng giữa các tổ chức, cá nhân nhận đất đai phải nộp thuế sử dụng đất cho Nhà nước. Hạng đất và mức tính thuế được ổn định trong 10 năm, căn cứ vào 5 yếu tố cơ bản là chất đất, vị trí đất, địa hình, khí hậu, điều kiện tưới tiêu. Cách tính thuế theo hạng

đất trong 10 năm đã khắc phục được tình trạng bất hợp lý đánh thuế nặng vào người thâm canh của pháp lệnh về thuế trước đây, tạo sự công bằng chung trong việc điều tiết sản xuất nông nghiệp. Nhiều mức miễn giảm thuế đươc quy định cụ thể đối với những nơi và những trường hợp khó khăn mà trước đây chưa có chế độ cụ thể. Như vậy, sự ra đời của Luật đất đai, Luật thuế sử dụng đất đã tác động tích cực đến nông dân, thúc đẩy việc sử dụng linh hoạt và khai thác triệt để các nguồn đất có khả năng canh tác nông nghiệp.

Bên cạnh những tác động tích cực, chính sách đất đai còn tồn tại một số hạn chế. Cho tới nay, còn nhiều tỉnh, thành phố chưa thực hiện tốt nghị định 64/CP của Chính phủ về giao đất đến hộ. Sự chậm trễ trong việc giao đất và cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất lâu dài cho hộ nông dân một mặt làm chậm quá trình tích tụ và tập trung ruộng đất (theo tinh thần Nghị quyết 10), mặt khác làm xuất hiện những khó khăn và mâu thuẫn mới trong quá trình thực hiện Luật đất đai sửa đổi năm 1993. Hiện nay các vụ chuyển nhượng đất vẫn phải được chính quyền địa phương chấp thuận và trong thực tiễn thường gặp khó khăn nếu các bên chuyển nhượng không cung thuộc một địa phương, thậm chí chỉ khác huyện. Thực tiễn này gây khó khăn cho các nhà đầu tư trong việc gom đất. Việc chậm cấp giấy phép chứng nhận quyền sử dụng đất làm cho nông dân chưa thực sụ yên tâm đầu tư phát triển sản xuất, có xu hướng khai thác đất có tính chất bóc lột nhằm kiếm lợi trước mắt.

2.2 Chính sách tự do lưu thông hàng hóa và phát triển thị trường

Chính sách tụ do lưu thông hàng hóa và phát triển thị trường đã phát huy được sức mạnh của các thành phần kinh tế tham gia sản xuất- lưu thông tiêu thụ hàng hóa trên thị trường trong và ngoài nước. Về cơ bản từ năm 1992 đến nay, thị trường trong cả nước đã được tự do hóa. Các nông sản hàng hoá cũng như các hàng hoá công nghiệp tiêu dùng và tư liệu sản xuất được tụ do lưu thông rộng rãi trong cả nước. Giá cả được hình thành khách quan trên cơ sở cung-cầu trên thị trường. Tình trạng sản xuất khép kín, tự cung tự cấp được dần dần khắc phục. Sản xuất đã bước đầu hướng ra thị trường mà phát huy lợi thế so sánh của từng vùng, từng địa phương. Hàng hoá của nước ta xuất khẩu ra thị trường quốc tế với kim ngạch ngày một gia tăng ở cả tầm vĩ

mô và vi mô đã tích cực trong việc tìm kiếm và mở rộng thị trương xuất khẩu. Tuy lĩnh vực tìm kiếm và mở rộng thị trường xuất khẩu chưa đạt được kết quả mong muốn, nhưng bước đầu đã định hướng cho người sản xuất tập trung vào những hàng hóa có ưu thế.

Trong lĩnh vực sản xuất-tiêu thụ rau quả, chính sách tự do lưu thông hàng hóa và phát triển thị trường đã có tác dụng rõ rệt. Nếu như trước những năm 1988 luôn xảy ra tình trạng thiếu rau lúc giáp vụ, đặc biệt những thành phố lớn, thì những năm gần đây tình hình cung-cầu về rau quả có xu hướng cân đối. Để đảm bảo cân đối cung-cầu về rau quả, hệ thống thị trường mới đã được hình thành với sự phát triển của hệ thống chợ, các trung tâm thương mại, hệ thống thương mại nhà nước và tư nhân tham gia kinh doanh rau quả. Đặc biệt, xuất hiện nhiều công ty thuộc mọi thành phần kinh tế cùng tham gia xuất khẩu rau quả. Thực hiện chính sách mở của, thị trường xuất khẩu rau quả được mở rộng theo hướng đa phương hoá, đa dạng hoá. Bên cạnh hệ thống thị trường xuất khẩu truyền thống, nhiều thị trường mới đã được mở ra, ẩn chứa nhiều tiềm năng cho lĩnh vực xuất khẩu rau quả.

Tuy nhiên, chính sách về thị trường vẫn còn nhiều bất lợi cho người sản xuất. Thị trường chưa thực sự hướng dẫn sản xuất, chưa có tác động tích cực đổi mới cơ cấu sản xuất hướng theo nhu cầu thị trường. Để sản xuất đạt hiệu quả cao, cần đầu tư vào nhưng lĩnh vực thường xuyên về thông tin thị trường tiêu thụ để có quyết định đầu tư sản xuất hợp lý. Tuy vậy, người sản xuất không thể tự giải quyết vấn đề này cho mình, mà đòi hỏi có sự hỗ trợ của Nhà nước, các tổ chức kinh tế và các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu. Bên cạnh đó, công tác dự báo thị trường, tổ chức thu thập và xử lý thông tin trong thời gian qua tuy đã có những tiến bộ đáng kể nhưng còn rời rạc về thời gian, thiếu hệ thống từ cơ sở vật chất đến phương thức tổ chức, chưa thực sự trở thành một công cụ mạnh để chỉ đạo, hướng dẫn sản xuất.

Ở tầm vi mô, các doanh nghiệp xuất khẩu rau quả chưa làm tốt công tác thu thập, nghiên cứu thông tin về thị trường, chưa phản ứng nhanh nhạy với diễn biến cung-cầu trên thị trường để chủ động điều chỉnh sản xuất do kinh nghiệm tiếp thị còn hạn chế, mặt khác do quỹ đầu tư cho hoạt động tiếp thị

còn rất hạn hẹp. Còn ở tầm vĩ mô, hoạt đông của các cơ quan quản lý nhà nước trong việc xây dựng và phát triển thị trường, xúc tiến thương mại xây dựng các quan hệ song phương và đa phương, tạo điều kiện xuất khẩu rau quả còn rất hạn chế, thiếu chủ động. Hoạt động nghiên cứu tiếp thị thuộc các tổ chức kinh tế, chuyên môn chậm phát triển, còn bị xem nhẹ, chưa tương xứng với yêu cầu phát triển ngành rau quả nói chung, đẩy mạnh xuất khẩu rau quả nói riêng.

Sự yếu kém trong việc xác định hệ thống thị trường xuất khẩu chủ lực và những mặt hàng rau quả xuất khẩu trọng điểm là một trong những nguyên nhân làm hạn chế quá trình phát triển sản xuất-lưu thông-xuất khẩu rau quả.

2.3 Chính sách đầu tư, tín dụng

Về chính sách đầu tư:

Từ năm 1993 trở lại đây, Nhà nước ta đã chú trọng đầu tư phát triển nền kinh tế. Trong lĩnh vực nông nghiệp, chính sách đầu tư cho nông nghiệp và nông thôn tiếp tục đươc điều chỉnh theo hướng đầu tư tập trung, cắt giảm các khoản đầu tư kém hiệu quả. Điểm mới trong chính sách đầu tư của Nhà nước ở giai đoạn này là ngoài các khoản đầu tư xây dựng cơ bản từ ngân sách Nhà nước đã có thêm nhiều nguồn vốn khác được huy động vào khu vực nông nghiệp và nông thôn.

Những nguồn vốn có nguồn gốc từ ngân sách Nhà nước gồm có: vốn đầu tư xây dựng cơ bản, vốn đầu tư phủ xanh đất trống đồi núi trọc chương trình 327. Bên cạnh nguồn vốn đầu tư tù ngân sách Nhà nước, các địa phương còn bổ sung thêm một số khoản đầu tư từ ngân sách địa phương nhằm xây dựng cơ sở hạ tâng ở nông thôn. Ngoài ra còn có nguồn vốn do các thành phần kinh tế trong nông thôn tự đầu tư vào sản xuất và xây dựng cơ sở hạ tầng xã hội. Đặc biệt từ khi có Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam đến nay,nguồn vốn đầu tư nước ngoài vào nông thôn Việt Nam tuy còn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn đầu tư nhưng đã đóng góp quan trọng vào tăng trưởng kinh tế nông thôn trong những năm qua.

Chính sách đầu tư tren đây có tác dụng thúc đẩy sự phát triển sản xuất nông nghiệp và kinh tế nông thôn, trong đó có sản xuất rau quả. Trên thực tế,

nhờ vốn đầu tư của chương trình 327, chương trình trồng cây ăn quả ở các địa bàn trung du, miền núi có điều kiện phát triển tốt hơn. Đa số dân chúng nông thôn có nguyện vọng hưởng lợi từ chương trình này, nhất là những vùng khó khăn. Ngoài ra, chính sách khuyến khích hộ nông dân bỏ vốn đầu tư vào sản xuất kinh doanh có tác dụng rõ rệt. Trong lĩnh vực sản xuất rau quả, có hộ đầu tư hàng trăm triệu để quy hoạch trồng cây ăn quả (đầu tư vải ở vùng Lục Ngạn-Bắc Giang)..

Trong lĩnh vực nghiên cứu khoa học, Nhà nước đã chú ý đầu tư vốn cho công tác này, Nội dung các đề tài tập trung nghiên cứu, tuyển chọn các giống cây ăn quả có tiềm năng xuất khẩu như dứa, chuối, xoài, dưa chuột, nhãn, các giống nhằm nâng cao chất lượng và sản lượng cây trồng; nghiên cứu công nghệ bảo quản quả tươi, các loại bao bì. Tuy nhiên, vốn đầu tư vào lĩnh vực này còn rất hạn chế do vậy làm hạn chế khả năng áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào kinh doanh xuất khẩu rau quả, đồng thời hạn chế khả năng triển khai hoạt động của các tổ chức khuyến nông.

Trong lĩnh vực chế biến rau quả, Nhà nước có chú ý đầu tư vốn đổi mới trang thiết bị, nhà xưởng chế biến rau quả. Tuy nhiên, đầu tư của Nhà nước trong lĩnh vực sản xuất, lưu thông,xuất khẩu rau quả còn hạn chế, do một thời gian dài trong lĩnh nông nghiệp ta phải tập trung cho sản xuất lương thực nên khả năng đầu tư cho các nông nghiệp khác trong đó có rau quả rất hạn chế. Ngành rau quả chưa được quan tâm đúng mức về đầu tư để phát triển, đảm bảo nguồn rau quả chưa đạt được hiệu quả kinh tế tương xứng trong cơ cấu nông nghiệp và nền kinh tế quốc dân. Các xi nghiệp chế biến vừa thiếu vốn đầu tư đổi mới trang thiết bị, thay các dây truyền công nghệ tiên tiến vừa thiếu vốn mua nguyên vật liệu dự trữ để sản xuất. Do vậy, ngành rau quả chưa đáp ứng được yêu cầu cạnh tranh trên thị trường thế giới.

Đặc biệt các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu rau quả thiếu vốn trầm trọng, nhất là vốn lưu động. Số vốn lưu động hiện có của doanh nghiệp mới chỉ đáp ứng khoảng 30% nhu cầu kinh doanh. Do vậy, chưa đáp ứng được yêu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh, điển hình là Tổng công ty rau quả Việt Nam và các đơn vị thành viên. Nhìn chung, các doanh nghiệp phải vay vốn

ngân hàng trả lãi suất cao để đảm bảo kinh doanh. Đôi khi do lãi suất vay vốn đáp ứng kinh doanh cao, thời gian gom hàng kéo dài, cạnh tranh khó khăn nên xuất khẩu kém hiệu quả. Cũng do thiếu vốn kinh doanh nên các doanh nghiệp (kể cả doanh nghiệp Nhà nước) rất hạn chế trong việc bao tiêu sản phẩm cho nông dân, dẫn tới hậu quả một mặt doanh nghiệp mất cơ hội xuất khẩu, mặt khác người nông dân phải chịu thua thiệt do không thể tiêu thụ được sản phẩm, bị ép giá, bị ép cấp.

Về chính sách tín dụng tạo vốn cho sản xuất nông nghiệp, trong đó có sản xuất rau quả.

Chính sách mở rộng việc cho vay vốn đến hộ sản xuất trong lĩnh vực nông lâm ngư nghiệp (Nghị định số 14/CP ngày 2/3/1993) được huy động từ nhiều nguồn khác nhau, có tác dụng quan trọng đối với việc tạo việc làm, tăng thu nhập ở nông thôn. Hệ thống ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam- kênh chủ yếu đối với kinh tế nông thôn Việt Nam hiện nay, chiếm tới 70% tổng tín dụng nông thôn. Cơ cấu cho vay của ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam từ năm 1991 trở lại đây đã chuyển nhanh sang cho hộ sản xuất vay trực tiếp để họ có vốn đầu tư vào sản xuất. Bên cạnh nguồn vốn tín dụng do ngân hàng nông nghiệp cung cấp, những năm qua đã hình thành rất đa dạng các kênh tín dụng như: vốn tạo việc làm quốc gia; vốn qua chương trình 327; vốn xoá đói giảm nghèo; vốn từ các ngân hàng cổ phần ở nông thôn và quỹ tín dụng nhân dân, các phường, hội… Trong các kênh tín dụng đó, kênh tín dụng có nguồn gốc ngân sách Nhà nước có đặc điểm là lãi suất cho vay thấp và cơ cấu cho vay gồm cả ngắn hạn, dài hạn. Riêng vốn 327 cho vay không lãi, mang ý nghĩa tài trợ là chủ yếu giúp nông dân nghèo có vốn tạo việc làm, tăng thu nhập.

Tuy nhiên, trên thực tế nông dân thiếu vốn để phát triển sản xuất hàng hóa. Để khai thác các lợi thế so sánh của từng vùng nhằm tạo ra hàng hóa có mức sinh lời cao, đòi hỏi phải có nhiều vốn và đa số là vốn trung và dài hạn. Trong lĩnh vực trồng cây ăn quả cho thấy cây ăn quả có chu kỳ kinh doanh dài, chậm thu hồi vốn và yêu cầu vốn đầu tư ban đầu lớn. Thế nhưng, nhìn chung mức độ đáp ứng nhu cầu về vốn sản xuất-kinh doanh so với yêu cầu mới chỉ khoảng 30%. Theo kết quả điều tra của trung tâm kinh tế Châu Á-Thái

Bình Dương tiến hành vào tháng 6/1994 cho rằng vốn lưu động phục vụ sản xuất-kinh doanh bình quân một hộ trong nông thôn mới đáp ứng được 2/3 so với nhu cầu.

Hệ thống tổ chức chi nhánh của ngân hàng nông nghiệp Việt Nam, tuy đã có nhiều cố gắng và trải rộng khắp các vùng nông thôn nhưng hoạt động còn nhiều hạn chế, chưa tiếp cận kịp thời tới từng hộ sản xuất, các hình thức cho vay và huy động chưa linh hoạt, thủ tục rườm rà gây khó khăn cho người vay. Hầu như các hộ nông dân mới chỉ được vay vốn ngắn hạn, số người được vay cũng hạn chế với lãi suất chưa phải ưu đãi. Bên cạnh đó, hai nguồn vốn khác từ ngân sách Nhà nước thông qua chương trình kinh tế như chương trình 327 phủ xanh đất trống đồi trọc, chương trình giải quyết việc làm, không qua ngân hàng nông nghiệp mà qua hệ thống kho bạc nhà nước, có chế độ cho vay ưu đãi hơn so với tín dụng ngân hàng nông nghiệp Việt Nam nhưng lại gây tiêu cực trong cho vay. Nhìn chung nông dân nghèo khó rất ít được hưởng lợi ích trực tiếp từ các nguồn vốn này. Mặt khác, do mức lãi suất thấp đã gay ra sự tranh chấp và các biểu hiện không lành mạnh trong việc vay vốn.

2.4 Chính sách khuyến nông, chuyển giao công nghệ sản xuất mới

Để chuyển sang sản xuất hàng hóa, nhu cầu về kỹ thuật, kinh nghiệm sản xuất, nhu cầu cung cấp thông tin về khoa học công nghệ đối với người kinh doanh ngày càng cao. Tháng 3/1993, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 13/CP quy định về công tác chuyển giao kỹ thuật sản xuất phổ thông cho nông dân, vừa gắn cán bộ kỹ thuật với thực tiễn sản xuất để phát huy khả năng sẵn có. Trong thời gian ngắn chính sách khuyến nông đã được triển khai rộng rãi, mạng lưới khuyến nông đã được hình thành từ trung ương tới cơ sở. Triển khai công tác khuyến nông có tác dụng thoả mãn nhu cầu to lớn của hộ nông dân muốn chuyển sang sản xuất hàng hóa, cần được hỗ trợ, hướng dẫn kỹ thuật và kinh nghiệm sản xuất. Đồng thời, Nghị định số 13/CP cũng khuyến khích các tổ chức khuyến nông của các thành phần kinh tế xã hội, tư nhân trong và ngoài nước hình thành, hoạt động theo luật pháp của Việt Nam, nhằm hỗ trợ các mặt cho nông dân phát triển sản xuất, nâng cao đời sống.

Trong lĩnh vực sản xuất và xuất khẩu rau quả, chính sách khuyến nông có tác dụng tạo giống mới có năng suất cao, chất lượng thích ứng với nhu cầu thị trường (giống dứa mới, giống dưa, giống cải, su hào…). Nghiên cứu và áp dụng các biện pháp phòng trừ sâu bệnh tổng hợp, bảo vệ cây trồng nhằm giảm bớt việc sử dụng thuốc hóa học trong bảo vệ thực vật.

Mặc dù có những tác động tích cực đem lại hiệu quả kinh tế cao cho hoạt động sản xuất-kinh doanh, hoạt động khuyến nông còn nhiều hạn chế do chưa được phát triển trên diện rộng, chậm triển khai tới các vùng sản xuất hàng hóa hoặc triển khai với hiệu quả chưa cao mà nguyên nhân là do sự đầu tư cho hoạt động này chưa thỏa đáng.

2.5 Quản lý Nhà nước đối với hoạt động xuất khẩu và các công cụ ngoại thương.

Trong những năm qua, việc quản lý Nhà nước đối với hoạt động xuất khẩu ngày càng được cải tiến và hoàn thiện theo hướng khuyến khích xuất khẩu, do đó đã đạt được những thành tích đáng kể. Sự phát triển nhanh chóng của ngoại thương Việt Nam những năm gần đây phản ánh sự thành công của đường lối kinh tế mở và đổi mới chính sách quản lý xuất-nhập khẩu.
Bước vào thời kỳ đổi mới, chính sách phát triển nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần đã mở đường cho các thành phần kinh tế tham gia xuất khẩu hàng hóa. Phong trào sản xuất hàng hóa hướng ra thị trường, hướng ngoại ngày càng phát triển. Yếu tố đó đã thúc đẩy sự chuyển đổi chính sách xuất nhập khẩu. Thời kỳ 1991-1995 đã có nhiều Nghị định, chính sách phát triển và đẩy mạnh xuất khẩu. Nghị định số 114-HĐBT, Nghị định số 33-CP, Nghị định số 96-CP và đổi mới cơ chế quản lý xuất nhập khẩu đã được ban hành

- Bước đổi mớ đầu tiên về chính sách XNK là đổi mới quyền kinh doanh XNK. Nhà nước đã mạnh dạn thay đổi quan niệm về Nhà nước độc quyền ngoại thương. Đến nay, quyền kinh doanh XNK đã mở rộng cho các doanh nghiệp có đủ điều kiện đã đựoc quy định. Nhà nước chỉ thị ban hành chính sách, biện pháp và thực hiện quản lý thông qua hành lang pháp lý đó

- Thủ tục xuất khẩu hàng hóa cũng có nhiều đổi mới. Nói đến thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa là đề cập đến các vấn đề như giấy phép, hạn ngạch,

quy định cấm xuất nhập khẩu, thuế quan… Từ năm 1993 trở về trước, các công ty muốn xuất-nhập khẩu cần phải có ít nhất 3 giấy phép khác nhau của Bộ Thương Mại như:

- Giấy phép chung cho phép kinh doanh xuất nhập khẩu.
- Kế hoạch xuất hay nhập khẩu phải được chấp thuận trước khi công ty có thể thương thuyết với bạn hàng nước ngoài.
- Sau khi thoả thuận xong về hợp đồng xuất nhập khẩu, cần phải có giấy phép riêng cho mỗi chuyến hàng.

Những quy định trên là những quy định chính thức chi phối các hoạt động thương mại. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện, nhiều công ty phải tuân theo những quy định rất khác so với những chính sách đã quy định và thực tế có nhiều hạn chế so với những gì đã quy định. Thủ tục hành chính thường rất phức tạp, tốn kém và không rõ ràng, không chỉ bao gồm việc xin đủ các loại giấy tờ mà còn đòi hỏi quá trình xét duyệt dai dẳng. Điều này làm tăng thêm quyền hành của các cơ quan và cán bộ địa phương, tạo nên cơ chế nhiều tầng trong việc thực hiện chính sách ngoại thương. Kết quả là gây tác hại đến hoạt động xuất khẩu và thương mại nói chung

Để khắc phục các hạn chế trên, ngày 15/2/1995, Nghị định 89/CP của Chính phủ đã đượoc ban hành. Nghị định quy định một số điều thể hiện thủ tục xuất khẩu hàng hóa nới lỏng. Cụ thể là:

- Bãi bỏ thủ tục Bộ thương mại cấp giấy phép xuất-nhập khẩu cho từng chuyến hàng.
- Căn cứ chỉ tiêu chung của Nhà nước về xuất-nhập khẩu, Bộ thương mại cấp giấy phép xuất nhập khẩu đối với những mặt hàng và nhóm hàng.
- Hàng hóa ngoài danh mục cấm xuất-nhập khẩu và ngoài phạm vi quy định của Nghị định này được phép xuất-nhập khẩu tuỳ theo nhu cầu của các doanh nghiệp phải có giấy phép kinh doanh xuất-nhập khẩu do Bộ thương mại cấp.

Nghị định 89/CP ra đời tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu và được các doanh nghiệp đánh giá cao.

- Năm 1997, Quốc hội đã thông qua Luật Thương mại, tạo nên khuôn khổ pháp lý ổn định cho hoạt động xuất nhập khẩu. Nhà nước tập trung quản lý hoạt động XNK vào một đầu mối là Bộ Thương mại thực hiện chức năng thống nhất quản lý Nhà nước và phân phối với các Bộ, các cơ quan ngang Bộ và các cơ quan trực thuộc Chính phủ để quản lý hoạt động thương mại nói chung và hoạt động XNK nói riêng.

Ngày 31/7/1998, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 57/CP quy định chi tiết thi hành Luật Thương mại về hoạt động XNK, gia công và đại lý mua bán hàng hóa với nước ngoài. Ngày 28/8/1998. Bộ Thương mại đã có Thông tư số 18/1998/TT-BTM hướng dẫn thực hiện Nghị định số 57/CP của Chính phủ. Điểm mới của Nghị định này là ở chỗ thương nhân là doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, thành lập theo quy định của pháp luật, được xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa theo ngành nghề đã ghi trong Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh khi đã đăng ký mã số tại Cục hải quan tỉnh, thành phố, không phải xin Giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu tại Bộ Thương mại. Theo quyết định này, các doanh nghiệp được xuất, nhập khẩu phù hợp với ngành nghề ghi trong Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của thương nhân, trừ những mặt hàng thuộc danh mục hàng hoá cấm xuất, nhập khẩu và những mặt hàng tạm ngừng xuất, nhập khẩu, những mặt hàng xuất, nhập khẩu có điều kiện (có Giấy phép của Bộ Thương mại và Bộ chuyên ngành).

Ngày 8/8/1998, Chính phủ ban hành quyết định số 143/1998/QĐ-TTg về bỏ thuế xuất-nhập khẩu tiểu ngạch và áp dụng chế độ thuế hàng hóa xuất-nhập khẩu chính ngạch đối với những hàng hóa xuất-nhập khẩu tiểu ngạch.
Ngày 19/9/1998, Chính phủ ban hành Quyết định số 178/1998/QĐ-TTg về hỗ trợ lãi suất vay vốn ngân hàng đối với một số mặt hàng xuất khẩu. Thực hiện chủ trương của Chính phủ về khuyến khích xuất khẩu, góp phần hỗ trợ những doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh những mặt hàng xuất khẩu có nhiều khó khăn, cho vay với lãi suất thấp hơn 0,2%/tháng so với mức lãi suất cho vay xuất khẩu mà ngân hàng Thương mại áp dụng. Luật Thương mại có hiệu lực thi hành từ 1/1/1998 đã được thực hiện trên thực tế quản lý cũng như kinh doanh thương mại ở trong và ngoài nước, góp phần lành mạnh hoá hoạt động

thương mại, tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho thương mại nước ta từng bước hội nhập với thị trường thế giới và khu vực. Hệ thống chính sách biện pháp khuyến khích xuất khẩu được Bộ Thương mại và các Bộ hữu quan nghiên cứu trình Chính phủ ban hành trong năm 1998 tiếp tục mở rộng quyền xuất-nhập khẩu cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, giải toả thông thoáng cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước trong việc thúc đẩy hoạt động xuất khẩu.

Hiện nay, tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, không phân biệt thành phần kinh tế, đều được tụ do buôn bán với nước ngoài trên cơ sở luật định. Đối với các doanh nghiệp đã có giấy phép kinh doanh xuất-nhập khẩu chính thức, được xuất khẩu và nhận uỷ thác xuất khẩu cả những mặt hàng ngoài phạm vi ngành hàng ghi trong Giấy phép kinh doanh, trừ một số mặt hàng có quy định riêng như: gạo; hàng dệt may xuất nhập khẩu vào EU, Canada, Thổ Nhĩ Kỳ; cà phệ; sản phẩm gỗ; lâm sản và lâm sản chế biến; hàng xuất khẩu theo cơ chế chuyên ngành.

- Chính sách ngoại tệ và tỷ giá hối đoái:

Trong hoạt động thương mại, tỷ giá hối đoái thực tế giữ vai trò quan trọng đối với tình hình xuất-nhập khẩu. Tỷ giá hối đoái thực tế là tỷ giá hối đoái danh nghĩa được điều chỉnh để phản ánh mức lạm phát trong nước và thế giới.

Chính sách tỷ giá hối đoái thuận lợi cho xuất khẩu là chín chính sách duy trì tỷ giá tương đối ổn định và ở mức thấp. Còn ngược lại sẽ khuyến khích nhập khẩu và hạn chế xuất khẩu. Kinh nghiệm của các nước đang thực hiện chiến lược hướng về xuất khẩu là phải điều chỉnh tỷ giá hối đoái thường kỳ để đạt được mức tỷ giá cân bằng trên thị trường và duy trì mức tỷ giá tương quan với chi phí và giá cả trong nước. Từ năm 1989 trở về trước, Nhà nước thực hiện chế độ độc quyền về ngoại hối, can thiệp trực tiếp vào việc xác định tỷ giá hối đoái, thi hành chế độ tỷ giá cố định và đa tỷ giá. Từ năm 1989 đến nay,, chính sách ngoại tệ và tỷ giá hướng vào hai mục tiêu chính. Một mặt xác định quản lý ngoại hối là biện pháp quan trọng nhằm hạn chế việc sử dụng ngoại tê, cân bằng cán cân thanh toán, ổn định tỷ giá và ngăn chặn ngoại tệ

chảy ra nước ngoài. Mặt khác, mở rộng quyền tự chủ sử dụng ngoại tệ cho doanh nghiệp và cá nhân có ngoại tệ thông qua vai trò của hệ thống ngân hàng kinh doanh ngoại tệ. Chế độ tỷ giá đã có sự thay đổi căn bản, tỷ giá được điều chỉnh thường xuyên gần sát với thị trường. Đến đầu năm 1995, tỷ giá của hệ thống ngân hàng so với tỷ giá thị trường tụ do chênh lệch không đáng kể. Chính sách tỷ giá hối đoái và giá trị thực tế, ổn định mặt bằng giá trong nước, kiềm chế lạm phát, khuyến khích đước xuất khẩu tăng lên hàng năm.

Ngày 14/2/1998, Chính phủ đã ban hành Quyết định 37/QĐ-TTg về chính sách quản lý ngoại tệ và hướng dẫn thực hiện của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

- Việc quản lý điều hành xuất-nhập khẩu còn hạn chế về hiệu quả, đặc biệt là việc quản lý hoạt động xuất khẩu qua các cửa khẩu trên bộ ở phía Bắc, Việc quy định trị giá mỗi lần hàng xuất khẩu tiểu ngạch không vượt quá 500.000 VNĐ không còn hiệu lực. Lực lượng làm nhiệm vụ trên khu vực biên giới (bộ đội biên phòng, hải quan, thuế vụ, quản lý thị trường…) đông nhưng thiếu sự chỉ đạo thống nhất, trong khi đó việc chỉ đạo điều hành của các cơ quan quản lý Nhà nước ở Trung ương chưa sát, Ủy ban nhân dân các tỉnh biên giới lại chưa được giao chỉ đạo, điều hành chung và phân cấp quản lý thống nhất các lĩnh vực hoạt động.

- Cơ chế quản lý XNK chưa tác động tích cực đến việc hình thành kênh lưu thông xuất khẩu. Nhìn chung, các doanh nghiệp chưa quan tâm tới sự vận động của hàng hoá từ sản xuất tới xuất khẩu, qua đó chủ động tổ chức nguồn hàng, tổ chức bảo quản, chế biến, nâng cao giá trị hàng hóa của sản phẩm. Đồng thời thông qua đó đảm bảo lợi ích cho người sản xuất, người xuất khẩu.

- Chưa có chính sách khuyến khích sản xuất kinh doanh xuất khẩu đối với mặt hàng rau quả và chính sách khuyến khích mở rộng thị trường xuất khẩu cho mặt hàng rau quả của Việt Nam.

- Luật Thương mại mặc dù đã ban hành, các Nghị định đã và đang được soạn thảo, ban hành song chậm được triển khai, phần nào cũng hạn chế tác dụng Luật thương mại kể từ khi ban hành đến nay.

- Chính sách tỷ giá hối đoái có nhiều tiến bộ song cần chú ý tới trường hợp đột ngột phá giá đồng nội tệ mặc dù có gia tăng xuất khẩu, nhưng lại ảnh hưởng xấu đến nhiều mặt hàng như hàng nhập khẩu giảm, khi chỉ số giá tăng mạnh sẽ ảnh hưởng lớn đến sự tăng trưởng của nền kinh tế nói chung.

III/ Đánh giá tổng quát thực trạng kinh doanh xuất khẩu rau quả và các chính sách đã ban hành.

Thực trạng kinh doanh xuất khẩu rau quả những năm gần đây phản ánh những chuyển biến tích cực trong lĩnh vực này. Bước đầu hoạt động kinh doanh xuất khẩu rau quả đã tính đến yếu tố hàng hóa của sản phẩm. Sau bước chao đảo về thị trường xuất khẩu rau quả truyền thống những năm 1990, đến nay việc tìm kiếm mở rộng thị trường xuất khẩu rau quả đã được các doanh nghiệp đặc biệt chú ý. Trong sản xuất, chế biến, các doanh nghiệp đã chú ý tới việc linh hoạt chuyển đổi cơ cấu cây trồng hướng về xuất khẩu. Bước đầu việc quy hoạch vùng chuyên canh xuất khẩu rau quả cũng được các nhà kinh doanh chú ý. Đặc biệt, các doanh nghiệp Nhà nước đã mạnh dạn đầu tư trong các lĩnh vực tìm kiếm thị trường. Tổng công ty Rau quả Việt Nam, với nguồn kinh phí còn hạn hẹp nhưng mỗi năm cũng tổ chức được hàng chục đoàn cán bộ đi tham quan, khảo sát, tham gia hội thảo, hỗ trợ xúc tiến thương mại ở nước ngoài nhằm học tập kinh nghiệm của các nước và tìm kiếm đối tác. Các doanh nghiệp quốc doanh, do hạn chế về kinh phí, kinh nghiệm nên không có cơ hội tổ chức nhiều đoàn ra nước ngoài nghiên cứu thị trường,tìm đối tác, nhưng họ rất năng động nắm bắt thông tin, thực hiện hợp đồng xuất khẩu nhỏ, có kim ngạch xuất khẩu tiểu ngạch chiếm tỷ trọng đáng kể.

Nhìn chung, thực trạng kinh doanh xuất khẩu rau quả những năm gần đây phản ánh những chuyển biến tích cực: Kim ngạch xuất khẩu rau quả tăng lên; thị trường xuất khẩu được mở rộng; bước đầu đã chú ý đầu tư cho công nghệ chế biến, cho công tác nghiên cứu khoa học.… Tuy nhiên, nhìn toàn diện còn nhiều tiềm năng về sản xuất và xuất khẩu rau quả của nước ta chưa được khai thác triệt để. Nguyên nhân là:

Một là: Hạn chế, thiếu thông tin trong công tác nghiên cứu, dự báo, tổ chức thị trường. Những năm qua, mặc dù công tác nghiên cứu, dự báo, tìm kiếm thị trường được các cấp quản lý vĩ mô và doanh nghiệp chú ý xúc tiến và có một số tiến bộ so với trước đây, nhưng nhìn chung vẫn dừng ở mức thăm dò (ở cả tầm vi mô và vĩ mô), chưa thực sự thiết lập được hệ thống thị trường chủ lực với những mặt hàng xuất khẩu ổn định với khối lượng lớn. Những thông tin thu thập được về thị trường xuất khẩu chậm được xử lý, chậm tới tay người sản xuất, do vậy xảy ra tình trạng sản xuất phát triển tụ phát, thiếu ổn định, sản xuất thoát ly nhu cầu thị trường, sản phẩm sản xuất ra chậm tiêu thụ, ứ đọng gây thiệt hại cho người sản xuất. Về phía người sản xuất, mặc dù đã được giao quyền tự chủ, song trên thực tế họ không đủ khả năng thực hiện quyền tự chủ trong khâu tìm hiểu nghiên cứu, nắm bắt thông tin về thị trường, do thiếu hiểu biết trong lĩnh vực này, mặt khác do hạn chế về kinh phí. Nhìn chung, chưa có sự phân định rõ ràng để thúc đẩy công tác Marketing ở cả tầm vĩ mô và vi mô nên chưa mở rộng được thị trường, hạn chế mặt hàng xuất khẩu.

Hai là: Sản phẩm chưa đáp ứng được yêu cầu của thị trường xuất khẩu về số lượng, chất lượng, giá cả, chưa đáp ứng nhu cầu thị trường xuất khẩu. Khi sản phẩm đã có thị trường thì yêu cầu về sản phẩm là rất quan trọng. Trên thực tế, rau quả của ta kém khả năng cạnh tranh về các mặt trên thị trường quốc tế. Về chất lượng, một số sản phẩm rau quả xuất khẩu không đạt yêu cầu về độ đồng đều của sản phẩm, về đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm. Đối với rau xuất khẩu, chất độc hại tồn đọng trong rau quả vượt quá tỷ lệ cho phép, mẫu mã bao bì sản phẩm không đáp ứng kịp thị hiếu khách hàng. Các lô hàng xuất khẩu thường nhỏ, lẻ. Giá rau quả xuất khẩu của ta đôi khi lai cao. So sánh giá dứa xuất khẩu của Việt Nam và Thái Lan cho thấy, giá dứa của Thái Lan thấp hơn nên cạnh tranh quyết liệt với sản phẩm của nước ta.

Nguyên nhân hạn chế khả năng về chất lượng, số lượng, giá cả rau quả xuất khẩu của ta là do:

- Sản xuất rau quả chưa thoát khỏi tình trạng sản xuất nhỏ, manh mún, sản xuất mang tính tự phát, chưa tạo được mặt hàng phù hợp với nhu cầu thị

trường; thiếu các vùng rau quả được quy hoạch tập trung có tỷ suất hàng hóa cao phục vụ nhu cầu xuất khẩu. Do vậy, rất khó khăn khi tổ chức thu gom phục vụ chế biến, xuất khẩu; khó khăn khi áp dụng khoa học tiên tiến vào sản xuất, nâng cao năng suất, hạ giá thành và đảm bảo vệ sinh thực phẩm.

- Giống rau quả của ta chậm đổi mới, tình trạng giống thoái hóa không được thay thế là khá phổ biến,hạn chế chất lượng và năng suất sản phẩm.

- Đối với sản phẩm xuất khẩu, công nghệ sau thu hoạch đóng vai trò rất quan trọng, trong khi đó hệ thống các nhà máy chế biến rau quả xuất khẩu hầu hế trong tình trạng lạc hậu, chậm đổi mới về kỹ thuật, năng suất, chất lượng thấp làm suy yếu khả năng cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu. Hệ thống bảo quản quả tươi chậm đầu tư. Công tác nghiên cứu khoa học nhằm tạo ra những sản phẩm chưa được quan tâm đúng mức.

Ba là: Tổ chức hệ thống kinh doanh xuất khẩu rau quả chưa hợp lý, thiếu hiệu quả. Tham gia vào hoạt động xuất khẩu rau quả gồm nhiều thành phần kinh tế. Ngày càng xuất hiện nhiều tổ chức kinh doanh xuất khẩu rau quả ngoài quốc doanh.Họ cạnh tranh quyết liệt, đôi khi xảy ra tình trạng tranh mua tranh bán. Số lượng các nhà kinh doanh rau quả thì lớn, song thiếu các nhà kinh doanh mạnh đứng ra đầu tư cho người sản xuất và thực hiện bao tiêu sản phẩm. Mối quan hệ giữa vùng sản xuất và người chế biến, xuất khẩu rau quả thiếu gắn bó. Do vậy, khi gặp các biến động lớn về thị trường, về cung-cầu, giá cả… thì mối quan hệ đó có nguy cơ bị phá sản (Ví dụ: sản xuất xuất khẩu chuối, tỏi, vải…

Các tổ chức kinh doanh xuất khẩu rau quả Nhà nước mạnh về tiềm lực nhưng hiệu quả kinh doanh còn thấp, chưa thực hiện được chức năng hậu cần của sản xuất. Nhiều vùng sản xuất quả phát triển, đang gặp khó khăn trong khâu tiêu thụ, nhất là những sản phẩm thời vụ thu hoạch chỉ diễn ra trong thời gian ngắn (vải, nhãn, mận, cà chua…), nhưng thiếu sự hỗ trợ của các doanh nghiệp Nhà nước. Trên thị trường nông thôn chủ yếu là do tư thương chi phối, người nông dân phải tự lo các yếu tố đầu vào và tự giải quyết đầu ra. Vào vụ thu hoạch, tình trạng bị tư thương ép giá, ép cấp ngày càng gây thiệt hại cho người sản xuất là khá phổ biến. Còn hệ thống hợp tác

xã ở nông thôn chậm đổi mới phương thực hoạt động, chưa làm tốt chức năng là cầu nối giữa nông dân và khách hàng.

Nhìn chung, kênh kinh doanh xuất khẩu rau quả còn thiếu hệ thống vệ tinh năng động thực hiện thu mua, bảo quản chế biến rau quả phục vụ xuất khẩu.

Bốn là: Năng lực tài chính, trình độ của đội ngũ cán bộ, công nhân viên trong lĩnh vực kinh doanh rau quả xuất khẩu còn nhiều hạn chế. Nhìn chung, các doanh nghiệp kinh doanh rau quả xuất khẩu thiếu vốn trầm trọng. Vốn lưu động chỉ đáp ứng trên dưới 30% nhu cầu kinh doanh. Các doanh nghiệp phải vay vốn chịu lãi suất cao, đẩy chi phí lên cao, ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Đặc biệt, do thiếu vốn kinh doanh các doanh nghiệp không đủ sức tiêu thụ với khối lượng lớn sản phẩm cho người sản xuất, nhất là các vùng sản xuất tập trung để dự trữ chế biến xuất khẩu, không đủ sức tiêu thụ với khốil lượng lớn sản phẩm cho người sản xuất, nhất là các vùng sản xuất, đầu tư trước giống, phân bón, thuốc trừ sâu… cho người sản xuất, nhằm đảm bảo chất lượng rau quả xuất khẩu. Năng lực lao động trong lĩnh vực kinh doanh xuất khẩu rau quả hạn chế cả về trình độ quản lý, trình độ chuyên môn, thiếu kinh nghiệm kinh doanh trên thị trường quốc tế.

Năm là: Vai trò can thiệp của Nhà nước vào thị trường xuất khẩu rau quả thông qua hệ thống chính sách đã ban hành còn thiếu, chưa thực sụ phát huy tác dụng khuyến khích xuất khẩu rau quả.

Trong lĩnh vực kinh doanh xuất khẩu nông sản, các chính sách đã ban hành bước đầu đã tạo nên khuôn khổ pháp lý mang tính hệ thống, tạo môi trường hoạt động để kinh doanh xuất khẩu đi vào quỹ đạo của quản lý pháp luật và theo các quy luật thị trường. Thành tựu về kinh doanh xuất khẩu nông sản thời gian qua là yếu tố quan trọng khẳng định hiệu quả của hệ thống chính sách đã ban hành. Tuy nhiên trong, lĩnh vực sản xuất-chế biến-lưu thông xuất khẩu rau quả. Nhà nước, các Bộ, ngành có liên quan chưa tạo lập được cơ chế quản lý và chính sách kinh tế thực sự khuyến khích đối với người kinh doanh rau quả nói chung, kinh doanh xuất khẩu rau quả nói riêng như chính sách đầu tư vào lĩnh vực nghiên cứu khoa học; đầu tư cho công nghệ sau thu

hoạch; chính sách khuyến khích về thuế; chính sách khuyến nông; chính sách bảo hiểm đối với lĩnh vực kinh doanh xuất khẩu rau quả… Đồng thời, chưa có giải pháp đủ mạnh có tác dụng thúc đẩy tăn trưởng của xuất khẩu rau quả. Những chính sách đã ban hành chung trong lĩnh vực sản xuất-lưu thông xuất khẩu nông sản vẫn còn hạn chế ở nhiều khía cạnh, cần đượ bổ sung nhằm khuyến khích nông sản vẫn còn hạn chế ở nhiều khía cạnh, cần được bổ sung nhằm khuyến khích xuất khẩu rau quả. Nhìn chung, trong lĩnh vực kinh doanh xuất khẩu rau quả, chủ trương phát triển xuất khẩu chưa được quán triệt một cách thấu đáo.

Để phát huy lợi thế so sánh của rau quả Việt Nam thị trường thế giới, để thúc đẩy xuất khẩu rau quả cần tạo lập được cơ chế quản lý chính sách kinh tế thực sự tạo môi trường thuận lợi, khuyến khích xuất khẩu, phát huy tiềm năng của mọi thành phần kinh tế đầu tư sản xuất và tham gia xuất khẩu rau quả. Đồng thời, thực thi đồng bộ các giải pháp kinh tế-tổ chức-kỹ thuật nhằm nâng cao hiệu quả của kinh doanh rau quả xuất khẩu, thúc đẩy hoạt động kinh doanh xuất khẩu rau quả phát triển theo đúng hướng của Đảng và Nhà nước.

CHƯƠNG III

MỘT SỐ ĐỊNH HƯỚNG VÀ HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH THÚC ĐẨY XUẤT KHẨU MỘT SỐ SẢN PHẨM RAU QUẢ CỦA VIỆT NAM TỪ NAY ĐẾN NĂM 2010

I/ Định hướng và dự báo thị trường xuất khẩu rau quả tới năm 2010

1. Những căn cứ định hướng xuất khẩu rau quả

1.1 Chủ trương của Đảng, Chính phủ, Bộ thương mại và Bộ nông nghiệp & phát triển nông thôn.

Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VIII (1996) đã đề ra 11 chương trình phát triển, trong đó có "Chương trình phát triển nông nghiệp và kinh tế nông thôn", với phương hướng và giải pháp là: " Phát triển mạnh các loại cây công nghiệp, cây ăn quả và rau đậu có hiệu quả kinh tế cao; hình thành các vùng sản xuất tập trung gắn với công nghiệp chế biến tại chỗ" và "Mở rộng thị trường xuất nhập khẩu; tăng tỷ trọng xuất khẩu các mặt hàng đã qua chế biến, tạo thêm những nhóm hàng, mặt hàng có khối lượng và giá trị lớn. Kim ngạch xuất khẩu tăng bình quân hàng năm khoảng 28%". Theo định hướng chính sách đối ngoại trong thời gian tới là "Tăng cường quan hệ với các nước láng giềng và các nước trong tổ chức ASEAN, không ngừng củng cố quan hệ với các nước bạn bè truyền thống,coi trọng quan hệ với các nước phát triển và các trung tâm kinh tế-chính trị trên thế giới.

Chủ trương phát triển mạnh loại cây ăn quả, rau, hoa, sinh vật cảnh để đáp ứng yêu cầu trong nước và từng bước nâng lên thành mặt hàng xuất khẩu lớn… đã được Hội nghị lần thứ V-BCHTW Đảng khoá VII (1993) đề cập tới. Những chủ trương trên là những định hướng lớn cho phát triển ngành rau quả nói chung, thúc đẩy xuất khẩu rau quả nói riêng.

Nghị quyết Hội nghị lần thứ IV-BCHTW Đảng khoá VIII, trong giải pháp "Phát triển nông nghiệp và nông thôn theo hướng CNH, HĐH, hợp tác hóa và dân chủ" tiếp tục khẳng định "…ưu tiên phát triển cây trồng, vật nuôi có quy mô xuất khẩu tương đối lớn và thị trường ổn định, đặc biệt coi trọng các sản phẩm quý hiếm ta có lợi thế. Hết sức phong phú phát triển công nghệ sau thu hoạch và công nghệ chế biến".

Tháng 12-2000, Bộ nông nghiệp & phát triển nông thôn đã trình Chính phủ phê duyệt các dự án phát triển nông lâm nghiệp thời kỳ 2001-2005, trong đó có dự án phát triển sản xuất rau quả với mục tiêu tạo được vùng chuyên canh rau quả hàng hóa và xuất khẩu, kim ngạch xuất khẩu rau 100 triệu USD; quả 350 triệu USD đạt tổng số 450 triệu USD. Đồng thời, dự án cũng đã đề ra các giải pháp chính sách phát triển rau quả, tổng vốn đầu tư 2001-2005 khoảng 390 triệu USD.

1.2 Căn cứ vào xu thế bình thường hoá quan hệ hợp tác kinh tế quốc tế đang diễn ra mạnh mẽ và xu hướng tiêu thụ rau quả ngày càng tăng trên thị trường thế giới.

Việt Nam không ngừng mở rộng quan hệ quốc tế,hội nhập với khu vực và thế giới. Việt Nam đã là thành viên của ASEAN, chuẩn bị tham gia tổ chức thương mại thế giới (WTO) và các tổ chức khác, đồng thời thiết lập và mở rộng quan hệ với tất cả các nước. Đó là những thuận lợi cơ bản cho hoạt động kinh tế đối ngoại, thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam, trong đó có rau quả.

Mặt khác, theo tài liệu của FAO, trong mấy thấp kỷ gần đây, nhu cầu tiêu thụ rau quả trên thế giới tăng nhanh, đã thúc đẩy sản xuất và xuất khẩu. FAO đánh giá về tình hình sản xuất và cung cấp các sản phẩm tươ sống và chế biến của rau quả mới chỉ đáp ứng được 45.6% nhu cầu chung của xã hội. Hiện nay, thường xuyên vẫn có các đoàn khách nước ngoài đặt vấn đề mua rau quả của Việt Nam với khối lượng lớn như chuối tươi, vải, đồ hộp dứa và nhiều sản phẩm rau quả khác.

1.3 Căn cứ vào sức cạnh tranh của một số loại rau quả xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam trên thị trường thế giới

Với những lợi thế về điều kiện khí hậu, đất đai, lao động, yếu tố "đặc sản" của sản phẩm, cho thấy Việt Nam có lợi thế tương đối trong xuất khẩu rau quả. Tuy nhiên, đánh giá khả năng cạnh tranh của mặt hàng rau quả cần phân thành 2 loại:

- Đối với rau quả tươi, đặc biệt là một số rau vụ đông ở phía Bắc và một số loại rau quả như nhãn, vải, chuối, chôm chôm, thanh long… có khả năng

cạnh tranh tốt ở thị trường quốc tế ngoài ASEAN. Do tác động của lịch trình giảm thuế khi tham gia CEPT/AFTA, Việt Nam sẽ có nhiều thuận lợi khi xuất khẩu quả tươi sang ASEAN.

- Sản phẩm rau quả chế biến, sức cạnh tranh yếu so với ngành hàng này của các nước trong khối ASEAN. Đối với từng mặt hàng, từng thị trường, sản phẩm rau quả xuất khẩu của ta sẽ gặp phải sức ép cạnh tranh do có những hạn chế về giá thành, giá bán, chất lượng sản phẩm…

Nghiên cứu thị trường của những loại quả nước ta có lợi thế xuất khẩu cho thấy Việt Nam sẽ gặp phải những đối thủ cạnh tranh sau:

- Chuối: Việt Nam phải cạnh tranh với Bắc Trung Mỹ, nơi có sản lượng xuất khẩu lớn, Nam Mỹ, Philippin, Trung Quốc. Ngân hàng thế giới dự đoán Mỹ La tinh (Ecuado, Coxtarica, Colombia, Hondurat, Panama) là những nước xuất khẩu chuối mạnh nhất. Philippin cũng đạt mức xuất khẩu 1 triệu tấn vào năm 2000 và 1,16 triệu tấn vào năm 2005.

- Dứa: sản lượng dứa thế giới là 10,065 triệu tấn, trong đó Châu Á là 6 triệu tấn. Ở Châu Á, Thái Lan có sản lượng dứa 2 triệu tấn; Philippin 1,1 triệu tấn; Ấn Độ 0,85 triệu tấn; Trung Quốc 0,75 triệu tấn và Việt Nam là 0,48 triệu tấn. Ở Châu Á, nước xuất khẩu dứa tươi nhiều nhất là Philippin 0,52 triệu tấn; xuất khẩu nhiều dứa hộp là Thái Lan 345.000 tấn, Philippin 103.494 tấn, Malaysia 43.271 tấn, cung cấp tới 70% xuất khẩu dứa hộp toàn thế giới.

Thái Lan có dây truyền công nghệ chế biến tiên tiến, kỹ thuật đóng gói hiện đại, chất lượng sản phẩm thoả mãn được tiêu chuẩn chất lượng của thị trường EU, Mỹ, Nhật. Do vậy, đây là đối thủ cạnh tranh lớn nhất trên thế giới xuất khẩu dứa đối với Việt Nam.

- Rau: Việt Nam có lợi thế cơ bản về khả năng sản xuất và cung ứng rau trên thị trường quốc tế. So với một số nước cũng sản xuất rau trên thị trường thế giới thị sản xuất rau của các nước phải chi phí cho sản xuất lớn hơn do phải sử dụng hệ thống nhà kính phức tạp. Theo đánh giá của các chuyên gia thì rau vụ đông đồng bằng sông Hồng là một trong những nông sản phẩm có triển vọng xuất khẩu sáng sủa. Tuy nhiên, trong lĩnh vực xuất khẩu rau, Việt Nam cũng gặp phải sức ép cạnh trạnh rất lớn mà đối thủ cạnh trạnh là Thái

Lan, Trung Quốc và Đài Loan. Những nước này hơn hẳn nước ta về kinh nghiệm tiếp thị. Thái Lan rất năng động trong việc tìm kiếm thị trường, biết cách đáp ứng nhanh chóng thị hiếu tiêu thụ của khách hàng. Thị trường xuất khẩu rau quả chính của Thái Lan là Nhật, Mỹ, Úc.

Dự vào căn cứ trên, có thể định hướng và dự báo xuất khẩu rau từ nay đến năm 2010.

2. Xu hướng của thị trường rau quả xuất khẩu thời gian tới

Theo công trình nghiên cứu của hãng Robo banhk (Hà Lan), nhập khẩu quả trên thế giới ước tính đạt 23 tỷ USD, trong đó thị trường EC chiếm 54% tương đương 12,42 tỷ USD, thị trường Mỹ khoảng 2,5 tỷ USD, Các nghiên cứu cũng chỉ ra rằng: ở nhiều nước công nghiệp phát triển, có xu hướng tăng tiêu thụ quả đặc sản ngoại và nhập ngoại, giảm tiêu thụ quả ở địa phương.

Theo tài liệu của FAO, các nhà nghiên cứu đã theo rõi và rút ra một số đặc điểm nổi bật về thị trường tiêu thụ rau quả trên thế giới:

+ Người tiêu dùng muốn sử dụng rau quả "sạch", sản xuất theo công nghệ mới chỉ dùng phân hữu cơ, hạn chế tối đa dùng phân hoá học và thuốc trừ sâu.

+ Rau quả phải sạch sẽ, tươi ngon, được trình bày đẹp, được bao gói cẩn thận, có ghi đặc điểm, hàm lượng dinh dưỡng, có hướng dẫn cách dùng.

+ rau quả có màu sắc, hình thức đẹp, hấp dẫn người mua, dễ tiêu dùng và còn dùng để trang trí.

+ Người tiêu dùng ngày càng ưa thích nước rau quả ép nguyên chất không pha đường, không có phụ gia, thích các đồ uống pha chế trên cơ sở nước quả nguyên chất tạo hương vị nước quả hấp dẫn,

Do sự biến động dân số trên thế giới ngày càng tăng nên việc sản xuất và tiêu dùng rau quả vẫn có chiều hướng tăng liên tục

Qua nghiên cứu các tài liệu về thị trường tiêu thụ rau quả trên thế giới có thể dự báo xuất khẩu rau quả thời gian tới như sau:

Thị trường Trung Quốc

Trung Quốc là thị trường rộng lớn, đặc biệt các tỉnh phía Nam Trung Quốc, nơi có chung trên 1.400 km đường biên kéo dài từ phía Đông (tỉnh

Quảng Ninh) đến phía Tây (tỉnh Lai Châu), tiếp giáp giữa 6 tỉnh của Việt Nam, có trên 250 triệu người, Hiện nay, quan hệ giữa hai nước đã và đang bước vào thời kỳ bình thường hóa và mở cửa, giao lưu kinh tế giữa hai nước sau nhiều năm bị đóng cửa nay đang có những chuyển biến tích cực. Về mặt địa lý, thị trường Trung Quốc rất gần với nước ta, có nhiêu thuận lợi cho vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ, đường sắt hoặc đường sông, đường biển.

Dự báo thời gian tới, thị trường Trung Quốc sẽ tiêu thụ những sản phẩm rau quả sau đây của Việt Nam: chuối tiêu, vải thiều, nhãn lồng, xoài và các loại rau như dưa chuột,cải bẹ, xalat, ớt bột và đồ hộp nước quả đông lạnh như dứa, dưa chuột, vải, chôm chôm và những sản phẩm đa dạng khác.

Thị trường các nước SNG và EU

SNG là thị trường có quan hệ buôn bán rau quả với nước ta từ lâu. Sau năm 1989 do có biến động về cơ chế, kim ngạch trao đổi xuất khẩu giữa hai nước bị giảm sút. Tuy nhiên, trong mấy năm gần đây, kim ngạch xuất khẩu rau quả và sản phẩm chế biến từ rau đã tăng lên. Theo đánh giá của Tổng công ty rau quả Việt Nam thì "Nga vẫn là thị trường rau quả lớn nhất của Tổng công ty". Triển vọng, đây vẫn là thị trường rộng lớn, có khả năng tiêu thụ với số lượng lớn rau quả ở nước ta. Với thuận lợi cơ bản là thời vụ hai nước chéo nhau nên nhu cầu tiêu thụ lớn, thêm vào đó hai bên có sự hiểu biết và có quan hệ buôn bán thường xuyên từ lâu. Về mặt địa lý, tuy có xa cách, song hàng hoá có thể vận chuyển dễ dàng bằng đường biển, đường sắt với chi phí vận chuyển thấp. Mặt khác, hàng rau quả có thể tiêu thụ nhiều là khoai tây, bắp cải, hành tây, một số rau vụ Đông khác, chuối tươi, chuối sấy và đồ hộp, nước quả đông lạnh.

Theo dự báo của tiến sỹ Denis Loeillet (chuyên gia về tiếp thị trái cây nhiệt đới của CIRAD- FLHOR, Pháp): Châu Âu hiện tiêu thụ khoảng 250.000 tấn dứa và 13.000 tấn trái vải mỗi năm. Đây là hai mặt hàng Việt Nam có nhiều tiềm năng sản xuất, có thể cạnh tranh được với Thái Lan và Malaysia nếu giá cả và chất lượng tốt. Ngoài hai mặt hàng dứa và vải, thanh long và măng cụt cũng có nhiều triển vọng xuất khẩu. Tuy nhiên, thị trường này có tiêu chuẩn chất lượng riêng cho trái cây rất cao, đòi hỏi nhà kinh doanh xuất

khẩu trái cây Việt Nam cần tăng cường đầu tư tiếp thị, tăng cường hợp tác liên doanh, nhằm tranh thủ hỗ trợ về giống, kỹ thuật canh tác, thông tin thị trường để nâng cao năng suất chất lượng và thu nhập.

Thị trường Mỹ

Từ tháng 7 năm 1995, Việt Nam và Mỹ đã chính thức bình thường hóa quan hệ ngoại giao, đánh dấu một bước tiến quan trọng trong tiến trình cải thiện các mối quan hệ, trong đó có quan hệ về kinh tế. Mỹ là thị trường rộng lớn với trên 250 triệu dân, đặc biệt số dân Châu Á sống ở Mỹ rất đông, riêng cộng đồng người Việt Nam sống ở Mỹ vào khoảng 1 triệu người. Mấy năm gần đây, kim ngạch xuất nhập khẩu rau quả và các sản phẩm chế biến từ rau quả đã tăng lên. Tuy nhiên, xuất khẩu được rau quả sang thị trường Mỹ là hết sức khó khăn vì thị trường Mỹ có những yêu cầu khắt khe về chất lượng và giá bán cũng không cao. Từ khi hiệp định Thương mại Việt-Mỹ giữa hai nước được ký kết, ta được hưởng quy chế tối huệ quốc, thuế nhập khẩu vào thị trường này giảm xuống tạo cơ hội cho rau quả Việt Nam nhập khẩu vào thị trường này với kim ngạch ngày càng lớn. Sản phẩm xuất khẩu sang thị trường Mỹ có thế là sản phẩm đồ hộp, nước quả đông lạnh như dứa, dưa chuột, vải, chôm chôm, xoài, thanh long và sản phẩm rau quả sấy, muối (chuối sấy, dưa chuột muối, nấm muối).

Thị trường Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc, Singapore

Thị trường các nước trên là thị trường có phong tục tập quán tương đối giống Việt Nam, có nhu cầu tiêu thụ rau quả bình quân một năm hàng triệu tấn. Từ năm 1994, các nước này bắt đầu quan hệ buôn bán rau quả với nước ta, kim ngạch xuất khẩu có xu hướng ổn định. Tương lai, đây là thị trường có triển vọng tiêu thụ rau quả với khối lượng lớn do có sức mua cao nhưng thiếu đất, thiếu lao động, bị thu hút vào sản xuất công nghiệp, dịch vụ. Tuy nhiên, đây cũng là thị trường khó tính, đòi hỏi chất lượng sản phẩm cao, bao bì mẫu mã đẹp mới có thể đáp ứng được nhu cầu tiêu thụ. Mặt hàng tiêu thụ chủ yếu là: các loại rau vụ Đông, dưa chuột dầm dấm, dưa chuột muối, rau quả sấy, rau tươi, vải, dứa, thanh long.

3. Dự báo khả năng cung ứng rau quả cho xuất khẩu

Để đáp ứng nhu cầu xuất khẩu rau quả tươi và rau quả chế biến theo định hướng của Đảng và Nhà nước, của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Bộ Thương Mại, trong thời gian tới cần có hướng dự kiến sản xuất và chế biến rau quả phục vụ cho việc xuất khẩu.

3.1. Dự báo khả năng sản xuất

Để đạt mục tiêu xuất khẩu như trên dự kiến, dự báo đến năm 2010 diện tích trồng rau cả nước sẽ là 700.000 ha và diện tích cây ăn quả sẽ là 1.000.000 ha để có sản lượng 12,5 triệu tấn rau và 11,5 triệu tấn quả phục vụ nhu cầu trong nước và xuất khẩu. Rau xuất khẩu chủ yếu là rau vụ Đông trồng tại vùng đồng bằng sông Hồng và vùng rau Đà Lạt. Quả xuất khẩu chủ yếu là qui hoạch các vùng cây ăn quả đặc sản tiêu biểu ở từng vùng sinh thái, cụ thể là:

- Vùng đồng bằng sông Hồng trồng chuối, vải, nhãn.
- Vùng duyên hải miền Trung trồng thanh long.
- Vùng Đông Nam bộ trồng chuối, chôm chôm, sầu riêng.
- Vùng đồng bằng sông Cửu Long trồng chuối, xoài, nhãn.

Dự kiến trồng một số loại rau quả xuất khẩu như sau:

- Chuối: Diện tích trồng chuối cung cấp quả cho xuất khẩu sẽ là 40.000 ha. Chuối sẽ được trồng chủ yếu ở đồng bằng sông Hồng, ven sông Tiền, sông Hậu, vùng phù sa sông Thao, miền núi Bắc bộ.

- Vải: Diện tích trồng vải cung cấp cho xuất khẩu là 10.000 ha. Vải xuất khẩu được bố trí trồng chủ yếu ở tỉnh Hải Dương, Đông Triều (Quảng Ninh) và huyện Lục Ngạn (Bắc Giang), Hữu Lũng (Lạng Sơn). Vải là sản phẩm có tiềm năng sản xuất lớn. Riêng huyện Lục Ngạn (Bắc Giang), khả năng tăng diện tích đất trồng cây vải có thể lên tới 25.000 ha. Đây là tiềm năng lớn phục vụ cho nhu cầu xuất khẩu, nếu chúng ta tiếp tục khai thác được thị trường tiêu thụ.

- Xoài: Với diện tích xoài đã có sẵn, có thể sử dụng 70% sản lượng hiện có là đạt kim ngạch dự kiến. Chúng ta có thể sử dụng 15.000 ha xoài trồng ở ven sông Tiền, sông Hậu, Khánh Hòa.

- Dứa: Để đạt mục tiêu xuất khẩu dự kiến, chỉ cần sử dụng 30.000 ha đất, Vùng trồng dứa xuất khẩu là bán đảo Cà Mau và Tây sông Hậu, Đình Sơn- Kiên Giang, Bắc Đông-Tiền Giang, Đồng Giao-Ninh Bình và Tam Kỳ-Đà Nẵng.

- Rau vụ Đông:

+ Dưa chuột: Trồng thành vùng tập trung chuyên canh tại Hải Dương,Hải Phòng, Nam Hà, Hà Nội. Sử dụng 70.000 tấn nguyên liệu để đóng hộp, đóng lọ, muối mặn xuất khẩu. Dự kiến diện tích trồng dưa chuột xuất khẩu khoảng 3.500 ha.

+ Cà chua: Dự kiến trồng khoang 10.000 ha để đạt sản lượng 120.000 tấn, sử dụng làm nguyên liệu chế biến xuất khẩu cà chua cô đặc, tương ớt cô đặc, tương ớt.

+ Khoai tây: Dự kiến trồng khoảng 20.000 ha tại các tỉnh Hải Hưng, Hà Tây, Nam Hà, Thái Bình để đạt sản lượng khoảng 190.000 tấn. Dự kiến dùng cho xuất khẩu 40-50.000 tấn, sang thị trường EU khoảng 80%, Hồng Kông, Nhật Bản, Singapore là 15%.

Hiện nay, vùng Đồng bằng sông Hồng đang quy hoạch một số vùng sản xuất rau sạch tại ngoại thành Hà Nội, Hải Phòng và Hải Hưng. Dự kiến những năm tới sẽ triển khai rộng rãi mô hình này để đáp ứng nhu cầu sản xuất và xuất khẩu tại chỗ.

3.2. Dự báo khả năng đáp ứng nhu cầu chế biến rau quả

Để đáp ứng nhu cầu rau quả chế biến, trong thời gian tới, cần có kế hoạch đầu tư cho công nghệ sau thu hoạch. Theo báo cáo "Tổng quan phát triển cây ăn quả ở Việt Nam thời kỳ 2000-2005", Viện Quy hoạch và thiết kế nông nghiệp dự kiến mở rộng công suất của một số nhà máy công nghiệp chế biến rau quả như sau:

Bảng 6: Công suất các nhà máy cần mở rộng phục vụ nhu cầu chế biến rau quả xuất khẩu.

Đơn vị: Tấn/ca/năm

Tên nhà máy	Công suất hiện có	Công suất tăng thêm	Công suất dự kiến của nhà máy
NM TPXK Hà Nội	2.000	5.500	7.500
NM TPXK Vĩnh Phú	2.000	6.500	8.500
NM Đồng Giao	2.000	1.000	3.000
NM Nghĩa Đàn	1.000	1.000	2.000
NM TPXK Mỹ Châu	2.000	9.000	11.000
NM TPXK Tân Bình	2.000	9.000	11.000
NM TPXK Đồng Nai	2.000	8.000	10.000

Xí nghiệp NCN Kiên Giang	1.000	5.000	6.000
NM Tiền Giang	2.000	9.000	11.000
NM Hậu Giang	2.000	9.000	11.000
NM TPXK Sơn Tây	2.000	2.000	4.000
NM TPXK Hải Hưng	1.000	3.000	4.000
NM TPXK Nam Hà	1.000	1.000	2.000
Cộng	**20.000**	**69.000**	**91.000**

Bên cạnh việc mở rộng quy mô các nhà máy công nghiệp chế biến rau quả, đồng thời cũng xây dựng thêm hệ thống công nghiệp phụ trợ như các nhà máy hộp sắt, nhà máy sản xuất bao bì carton, nhà máy sản xuất lọ thuỷ tinh, hệ thống kho mát bảo quản ở cảng và các phương tiện như cần cẩu, xe nâng chuyển, cầu cảng…

Trên thực tế,hệ thống các nhà máy công nghiệp chế biến, công nghiệp phụ trợ không chỉ dành riêng cho việc chế biến rau quả xuất khẩu mà còn dùng để chế biến các sản phẩm khác (Ví dụ chế biến thịt xuất khẩu) để đảm bảo yêu cầu sử dụng tổng hợp, tiết kiệm vốn đầu tư, đem lại hiệu quả sử dụng máy móc cao.

II. HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH THÚC ĐẨY KINH DOANH XUẤT KHẨU RAU QUẢ

Để thúc đẩy xuất khẩu, đòi hỏi phải xuất phát từ động lực của người sản xuất-kinh doanh thông qua sự kích thích về lợi ích vật chất và nhu cầu phát triển của chính họ. Mặt khác, nó cũng phu thuộc vào sự tác động tổng hợp của nhiều yếu tố, mà yếu tố quan trọng là chính sách của Chính phủ. Một hệ thống chính sách ban hành hợp lý sẽ có tác động tích cực thúc đẩy và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh xuất khẩu.

Tuy nhiên, từ sự phân tích thực trạng hệ thống chính sách đã ban hành cho thấy còn nhiều yếu tố hạn chế việc khai thác có hiệu quả lợi thế của lĩnh vực sản xuất-chế biến- xuất khẩu rau quả, đòi hỏi cần được bổ sung hoàn thiện.

1. Chính sách đất đai

Theo tinh thần của Luật đất đai, nông dân được quyền nhận giấy chứng nhận sử dụng đất do Nhà nước giao cho sử dụng lâu dài. Nhằm thúc đẩy

nhanh quá trình chuyển đổi và tịch tụ ruộng đất theo hướng sản xuất hàng hóa trên quy mô lớn, hình thành các trang trại trồng cây ăn quả, hình thành các vùng trồng rau xuất khẩu, Chính phủ, các ngành, các cấp có liên quan bằng nhiều biện pháp thực hiện nhanh gọn việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho nông dân, để nông dân có ý thức đối với ruộng đất được nhận, yên tâm trong việc đầu tư lâu dài vào sản xuất, thúc đẩy quá trình chuyển đổi và tích tụ ruộng đất theo hướng sản xuất hàng hóa, hình thành nên các trang trại sản xuất hàng hóa trên việc khẩn trương cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, Chính phủ cần sớm thể chế hóa quyền của người sử dụng đất theo Luật đất đai. Đồng thời, cần làm rõ các mối quan hệ giữa chủ sử dụng đất với người có nhu cầu đầu tư, khai thác và sử dụng đất. Cần quy định cụ thể hơn trách nhiện của người nhận ruộng về cải tạo, tu bổ và nâng cao năng suất đất đai…

Để đơn giản thủ tục hành chính trong chuyển nhượng đất đai, Chính phủ cho phép các hộ, các cá nhân hoặc tổ chức được tự chuyển nhượng quyền sử dụng đất, tạo điều kiện cho cá nhân, các tổ chức mạnh vốn, có kinh ngiệm sản xuất rau quả nhận thêm đất theo Luật đất đai để canh tác theo mô hình trang trại. Đảm bảo sản xuất hàng hóa với khối lượng lớn vừa thuận tiện cho việc ứng dụng tiến bộ kỹ thuật, vừa tạo nguồn nguyên liệu ổn định cho xuất khẩu. Bên cạnh đó, Chính phủ tạo điều kiện cho các hộ mạnh vốn, có kinh nghiệm sản xuất rau quả nhận thêm đất để trồng rau quả theo mô hình trang trại hoặc tạo điều kiện để những hộ có khả năng làm chủ thầu tập hợp một số hộ nông dân để tổ chức sản xuất theo mô hình trang trại. Chính phủ khuyến khích mọi thành phần kinh tế đầu tư khai hoang, mở rộng diện tích ở những nơi đã quy hoạch, đồng thời đảm bảo môi trường sinh thái. Để nâng cao hiệu quả sử dụng đất, Chính phủ cho phép chuyển một số ruộng đất sản xuất lương thực kém hiệu quả sang trồng rau chuyên canh phục vụ sản xuất, phục vụ khách du lịch, đẩy mạnh xuất khẩu tại chỗ.

2. Chính sách phát triển thị trường xuất khẩu rau quả

Định hướng chính sách đối ngoại của Đảng và Nhà nước ta trong thời gian tới là "Ra sức tăng cường quan hệ với các nước bạn truyền thống, coi

trọng quan hệ với các nước phát triển và các trung tâm kinh tế-chính trị trên thế giới. Đối với rau quả Việt Nam, nhằm khai thác có hiệu quả tiềm năng sẵn có, chính sách phát triển thị trường xuất khẩu rau quả theo hướng đa phương hóa thị trường xuất khẩu, đa dạng hóa mặt hàng xuất khẩu ta có lợi thế nhằm ổn định thị trường xuất khẩu, xác định được mặt hàng xuất khẩu có khối lượng, kim ngạch chiếm tỷ trọng lớn, ổn định. Do đó, chính sách phát triển thị trường xuất khẩu rau quả từ nay tới năm 2010 cần hướng vào những thị trường sau:

Khai thông thị trường SNG và thị trường Đông Âu là thị trường truyền thống, có quan hệ buôn bán rau quả với nước ta từ lâu. Các cơ quan quản lý vĩ mô có trách nhiệm chính trong việc thực hiện nhiệm vụ này. Đối với thị trường SNG và Đông Âu, chính sách cần rõ ràng, tách bạch giữa vấn đề xuất khẩu- trả nợ và kinh doanh xuất khẩu đảm bảo lợi ích cho các doanh nghiệp xuất khẩu, mở rộng phương thức hàng đổi hàng. Về quan hệ thương mại, ngoài việc trả nợ, nên thanh toán theo phương thức quốc tế giảm rủi ro. Trên cơ sở có quan hệ gắn bó, đảm bảo chữ tín với thị trường này, sẽ từng bước thâm nhập vào thị trường Tây Âu và các nước khác.

Chú ý thị trường Trung Quốc là thị trường về mặt địa lý rất gần với nước ta, sức mua lớn. Đặc biệt thị trường các tỉnh phía Nam Trung Quốc là thị trường có tiềm lực kinh tế mạnh, dung lượng thị trường lớn, có chung biên giới với nước ta, có khả năng tiêu thụ rau quả lớn.

Khu vực các nước Bắc và Đông Bắc Á, Châu Á- Thái Bình Dương và thị trường Mỹ là thị trường hứa hẹn khả năng tiêu thụ rau quả tương đối lớn của nước ta. Thị trường này cần làm tốt công tác nghiên cứu tiếp thị và dự báo phát triển để có chiến lược kinh doanh thích hợp.

3. Chính sách đầu tư

Để tạo điều kiện thúc đẩy hoạt động kinh doanh xuất khẩu rau quả, Nhà nước cần đặc biệt quan tâm đến việc đầu tư đồng bộ tới quá trình kinh doanh rau quả xuất khẩu. Cụ thể, đầu tư cho những lĩnh vực sau:

Đầu tư cho công tác nghiên cứu và phát triển thị trường ở cả tầm vi mô và vĩ mô nhằm xây dựng được chiến lược thị trường lâu dài, ổn định trong đó xác định được những thị trường trọng điểm và mặt hàng cụ thể.

Đầu tư cho các vùng sản xuất rau quả chuyên canh xuất khẩu, trong đó chú ý đầu tư khâu nghiên cứu cải tạo giống, ứng dụng các kỹ thuật canh tác tiến bộ nhằm tạo ra sản phẩm đạt tiêu chuẩn xuất khẩu.

Đầu tư cho khâu bảo quản, chế biến nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của rau quả Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Đầu tư thêm vốn cho các doanh nghiệp xuất khẩu rau quả đủ để điều kiện mở rộng và phát triển kinh doanh.

Ngoài ra, Nhà nước cần đặc biệt quan tâm đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng ở vùng chuyên canh sản xuất rau quả bao gồm hệ thống đường xá, phương tiện vận chuyển, hệ thống tưới tiêu phục vụ cho sản xuất-lưu thông rau quả được thuận tiện; đầu tư phát triển các hoạt động dịch vụ phục vụ cho quá trình kinh doanh rau quả xuất khẩu được thông suốt.

4. Chính sách vốn, tín dụng

Để đạt mục tiêu xuất khẩu rau quả, giải quyết vần đề vốn cho hoạt động kinh doanh là một trong những khó khăn của người kinh doanh xuất khẩu, đòi hỏi có sự hỗ trợ của Nhà nước thông qua chính sách cho vay vốn. Chính sách cho vay vốn hỗ trợ hoạt động kinh doanh xuất khẩu rau quả cần giải quyết theo các hướng sau:

Đối với người sản xuất, chế biến xuất khẩu, căn cứ vào đặc tính, thời vụ của từng loại rau quả, Nhà nước cho vay vốn với thời hạn bao gồm cả cho vay vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn với lãi suất ưu đãi thấp hơn mức lãi suất cho vay xuất khẩu đang áp dụng, trong đó:

+Đối với sản phẩm có thời vụ ngắn (kinh doanh rau vụ Đông), Nhà nước cho vay vốn ngắn hạn. Sau chu kỳ sản xuất, nông dân sẽ trả vốn và lãi.

+Đối với cây lâu năm, thời gian đầu tư kéo dài, phải sau nhiều năm mới được thu hoạch, Nhà nước cho vay dài hạn với thời hạn 5 năm trở lên, sau khi thu hoạch nông dân sẽ trả dần trong những năm tiếp theo.

+Để đầu tư chiều sâu, mua sắm trang thiết bị bảo quản, chế biến rau quả, Nhà nước cho các đơn vị vay vốn dài hạn. Ưu tiên cho các đơn vị không trả lãi tín dụng trong thời gian đầu công trình chưa đi vào hoạt động.

Để khuyến khích các hộ nông dân chuyển đổi cơ cấu cây trồng hướng về xuất khẩu, khai hoang các vùng đất trống, đồi núi trọc, Nhà nước cho các hộ sản xuất vay với lãi suất ưu đãi. Vốn vay trung và dài hạn cần được mở rộng việc cung cấp tín dụng bởi các hệ thống tín dụng chính thức với điều kiện thuận lợi.

Hệ thống tín dụng đặc biệt với điều kiện thuận tiện hơn như ngân hàng Việt Nam cho người nghèo vay là rất cần thiết để bù đắp những thiếu hụt của hệ thống tín dụng hiện nay. Chính phủ cần đẩy mạnh hơn hệ thống tín dụng này, đặc biệt hướng tới người nghèo nông thôn tham gia trồng rau quả phục vụ xuất khẩu.

-Đối với các tổ chức kinh doanh xuất khẩu rau quả, Nhà nước nên cho vay vốn khi cần thực hiện các hợp đồng lớn, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp vay vốn, thu mua rau quả với số lượng lớn vào lúc chính vụ để chế biến xuất khẩu. Để khuyến khích các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu rau quả, Nhà nước cần cho các doanh nghiệp vay với lãi suất ưu đãi, người kinh doanh có thể chấp nhận được. Đồng thời, Nhà nước có kế hoạch điều chỉnh kịp thời lãi suất tiền vay, thời hạn cho vay phù hợp với diễn biến thực tế thị trường.

5. Chính sách bảo hiểm kinh doanh xuất khẩu rau quả

Kinh doanh rau quả xuất khẩu cũng như kinh doanh hàng nông sản xuất khẩu khác là lĩnh vực dễ bị chi phối bởi tính tự phát của thị trường và bởi chính những đặc điểm của sản xuất nông nghiệp. Bên cạnh đó, sản xuất rau quả là nghề chịu rủi ro do thời tiết thất thường, sâu bệnh phá hại gây thiệt hại cho người sản xuất. Ngoài ra, thị trường xuất khẩu rau quả còn bấp bênh thiếu ổn định, thị trường luôn có tính tự phát, trong khi sản xuất nông nghiệp không cho phép điều chỉnh cân bằng cung-cầu ngay sau khi gặp rui ro mà đòi hỏi phải có thời gian, có điều kiện vật chất để khắc phục hậu quả. Chính vì vậy, Chính phủ cần có chính sách bảo hiểm sản xuất kinh doanh xuất khẩu. Chính sách này sẽ trợ giúp người kinh doanh khi gặp rủi ro khách quan. Theo

kiến nghị của Tổng công ty rau quả Việt Nam, cần lập quỹ bảo hiểm kinh doanh xuất khẩu rau quả dựa trên nguồn thu là mua bảo hiểm, trích 1-2% tổng giá trị thuế nông nghiệp để đưa vào quỹ bảo hiểm sản xuất nông nghiệp.

III/ CÁC GIẢI PHÁP THÚC ĐẨY KINH DOANH XUẤT KHẩU RAU QUẢ CỦA VIỆT NAM

Để thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh rau quả xuất khẩu, cận thực thi đồng bộ một số giải pháp cơ bản nhằm khắc phục nhược điểm còn tồn tại cản trở quá trình kinh doanh xuất khẩu rau quả trong thời gian qua. Những giải pháp đó là:

1/ Giải pháp phát triển thị trường

Trong cơ chế thị trường, thị trường có vai trò là cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng, là nơi thực hiện tái sản xuất các yếu tố sản xuất, là nhân tố quết định sự tăng trưởng và phát triển kinh tế nói chung, ngành rau quả nói riêng. Trong điều kiện sản xuất hàng hóa, thị trường là nhân tố đóng vai trò quyết định đối với sản xuất, có nhu cầu thì lập tức sẽ thúc đẩy sản xuất và ngược lại. Sản xuất thoát ly nhu cầu thị trường thì sản phẩm sản xuất ra rất khó bán, khó hoà nhập với nhu cầu trên thị trường. Do vậy, yếu tố thị trường là một trong những yếu tố quan trọng quyết định hiệu quả kinh doanh trong cơ chế thị trường. Cũng chính vì vậy, giải pháp phát triển thị trường cần đặc biệt chú ý.

Trong lĩnh vực xuất khẩu rau quả cũng như các hàng hoá khác, để đạt được hiệu quả kinh tế cao trong lĩnh vực kinh doanh xuất khẩu, cần coi trọng công tác nghiên cứu dự báo, tổ chức và mở rộng thị trường xuất khẩu ở cả tầm vĩ mô và vi mô. Kinh nghiệm của một số nước kinh doanh thành đạt trong lĩnh vực xuất khẩu rau quả cho thấy cần thiết phải có những tổ chức chuyên trách trong việc nghiên cứu thị trường ngoài nước. Tổ chức này có nhiệm vụ:

- Thu thập thông tìn về cung, cầu, giá cả, thị hiếu tiêu dùng, dung lượng, khả năng cạnh tranh đối với từng loại nhóm hàng, mặt hàng.

- Xử lý thông tin, dự báo sản phẩm tiềm năng ở mỗi thị trường cụ thể về các mặt: số lượng, chất lượng, giá cả, thị hiếu.

- Cung cấp thông tin đã xử lý một cách nhanh nhất cho các cấp lạnh đạo, làm cơ sở để xây dựng chiến lược kinh doanh, chỉ đạo điều hành kinh doanh.

- Cung cấp thông tin qua các phương tiện thông tin đại chúng, qua các tổ chức khuyến nông, các cấp chính quyền, đoàn thể… tới người sản xuất, giúp họ định hướng sản xuất lâu dài, ổn định, có căn cứ phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

- Cung cấp thông tin về những ưu thế của sản phẩm trong nước tới khách hàng thông qua các cuộc hội thảo, hội trợ, triển lãm quốc tế giúp họ hiểu rõ về sản phẩm Việt Nam, nhằm tạo ra nhu cầu tiêu thụ.

Việc nghiên cứu và tổ chức hệ thống thông tin thường xuyên về thị trường sẽ tạo điều kiện cho người kinh doanh sản xuất, kinh doanh xuất khẩu nắm bắt được cơ hội thị trường, đồng thời giúp các cơ quan chức năng của Nhà nước nắm được những diễn biến của thị trường để kịp thời ứng phó nhằm thực hiện chức năng điều hành vĩ mô đối với thị trường. Đối với nước ta, để thực hiện tốt công tác này đòi hỏi có sụ phối hợp chặt chẽ giữa Bộ thương mại và Bộ quản lý chuyên ngành, đó là Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn. Để phát triển thị trường xuất khẩu, các cơ quan quản lý vĩ mô cần nâng cao vai trò và hiệu quả trong việc mở rộng thị trường xuất khẩu thông qua các hoạt động đàm phán ký kết các thỏa thuận song phương và đa phương, định hướng cho các doanh nghiệp phát triển thị trường.

Bộ thương mại có hệ thống các vụ chính sách thị trường ngoài nước, cơ quan Bộ có hê thống thương vụ, đại diện thương mại của nước ta đặt tại các nước. Đây là những đầu mối quan trọng tổ chức thu thập thông tin thường xuyên, cung cấp thông tin một cách nhanh nhất về các bộ phận có chức năng nghiên cứu, trung tâm thông tin, tổ chức thông tin thị trường (các vụ thị trường ngoài nước, trung tâm thông tin, việc nghiên cứu), cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp và người sản xuất, đồng thời tạo điều kiện để các doanh nghiệp mở văn phòng đại diện ở nước ngoài nhằm củng cố và phát triển thị trường ngoài nước.

Tuy nhiên, để phát triển thị trường xuất khẩu không chỉ là công việc riêng của Bộ thương mại, mà đòi hỏi phải có sự phối hợp chặt chẽ của các ngành các địa phương và các doanh nghiệp cùng tham gia. Về phía các doanh nghiệp cũng cần chủ động, tích cực tìm kiếm thị trường, nguồn hàng, vận dụng kinh nghiệm đã được tổng kết qua nhiều năm trong lĩnh vực xuất khẩu rau quả. Trong điều kiện kinh phí có hạn, cũng nên tổ chức các đoàn đi công tác tiếp thị, tổ chức tham quan, khảo sát, tham gia hội thảo, hội chợ để học tập kinh nghiệm tiên tiến của nước ngoài, giới thiệu sản phẩm rau quả, đặc biệt là Tổng công ty rau quả Việt Nam, nhiệm vụ của phòng thông tin kinh tế và thị trường là hết sức cần thiết. Tổ chức này phải thường xuyên thu thập thông tin về rau quả nhiều kênh rau quả thế giới. Sau khi thông tin được xử lý, sẽ cung cấp cho lãnh đạo đơn vị, cho các cơ quan có liên quan sử dụng vào việc điều hành sản xuất-kinh doanh, hoạch định chính sách kịp thời.

Để đảm bảo an toàn trong hoạt động xuất khẩu, đòi hỏi ở tầm vĩ mô, cần phát triển quan hệ hợp tác lâu dài ở cấp trung ương, cấp tỉnh giữa hai nước, thực hiện ký kết các hiệp định thương mại, đảm bảo duy trì quan hệ thương mại lâu dài, tạo sự ổn định cho sản xuất-kinh doanh xuất khẩu, tránh tình trạng bị động như thời gian qua. Ngoài ra, để có thị trường xuất khẩu ổn định, cần tăng cường hợp tác, liên doanh và kêu gọi đầu tư nước ngoài. Đây là giải pháp mà hiện nay nhiều địa phương có tiềm năng về xuất khẩu rau quả đã và đang áp dung thành công. Hiện nay, đã có trên chục đơn vị 100% vốn nước ngoài, và liên doanh bắt đầu hoạt động hoặc xây dựng và trên chục dự án phần lớn là 100% vốn nước ngoài đã được cấp giấy phép, chủ yếu là phía Nam.

Giải pháp về thị trương đặt ra nhằm xây dựng được hệ thống thị trường xuất khẩu ổn đinh, với những mặt hàng rau quả chủ yếu có kim ngạch xuất khẩu lớn, có sức cạnh tranh trên thị trường, nhằm ổn định sản xuất, góp phần thực hiện chiến lược hướng mạnh về xuất khẩu của đất nước.

2/ Giải pháp về sản phẩm xuất khẩu

Một trong những nguyên nhân cản trở hiệu quả xuất khẩu rau quả những năm qua là do chất lượng sản phẩm không cao, không ổn định, không

đồng bộ; khối lượng còn nhỏ lẻ; mẫu mã chưa phù hợp với thị hiếu khách hàng; giá còn cao. Để thúc đẩy hoạt động xuất khẩu rau quả, cần áp dụng các biện pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường, tạo ra những sản phẩm đáp ứng được nhu cầu về mọi mặt của khách hàng. Các giải pháp cụ thể là:

Một là: Quy hoạch vùng sản xuất rau quả hàng hóa tập trung, chuyên canh tạo điều kiện đầu tư áp dụng tiến bộ kỹ thuật, thực hiện thâm canh tổng hợp, tạo ra vùng nguyên liệu gắn với công nghệ sau thu hoạch, gắn với hệ thống tiêu thụ.

Để đảm bảo khối lượng, chất lượng rau quả xuất khẩu, thực hiện tốt hợp đồng đã ký, cần quy hoạch các vùng chuyên canh, xử lý rau quả theo hướng sản xuất hàng hóa, với kỹ thuật tiến bộ, được thu hoạch, xử lý bảo quản chế biến theo tiêu chuẩn quốc tế, không đơn thuần chỉ dựa vào thu gom từ các vườn của hộ gia đình, hướng quy hoạch như sau:

- Quy hoạch vùng sản xuất rau tập trung chuyên canh xuất khẩu gắn các nhà máy chế biến, gần đường giao thông, thuận tiện cho khâu vận chuyển nguyên liệu sản phẩm tới nơi tập trung phục vụ xuất khẩu.

- Quy hoạch vùng rau chuyên canh xuất khẩu ở vùng đồng bằng sông Hồng, tổng diện tích trên 20.000 ha,với các mặt hàng như dứa chuối, khoai tây, cải bắp và cà chua.

- Quy hoạch vùng rau ôn đới ở Đà Lạt (Lâm Đồng) với các sản phẩm khoai tây, cải bắp trùm, xúp lơ, ngô rau, cần tây, su su, su hào… thời gian thu hoạch từ tháng 3-7 cung cấp cho các khách sạn, các bếp ăn của ngoại giao đoàn ở Thành Phố Hồ Chí Minh, Vũng Tàu, các tàu biển vào ăn hàng, có thể bán thu ngoại tệ mạnh (xuất khẩu tại chỗ).

- Quy hoạch các vùng quả tập trung cung cấp cho xuất khẩu

Từ mục tiêu xuất khẩu các loại rau quả chủ yếu có lợi thế, cần quy hoạch diện tích sử dụng, sản lượng và vùng trồng cung cấp quả cho xuất khẩu. Theo Bộ nông nghiệp và Phát triển nông thôn, hướng quy hoạch các vùng quả tập trung từ nay tới năm 2010 với tổng diện tích là 120.000 ha và

sản lượng là 1.535.000 tấn quả với 6 loại quả chủ yếu là chuối, xoài, vải, nhãn dứa, chôm chôm.

- Để cung cấp các loại quả phục vụ xuất khẩu tươi hoặc nguyên liệu cho công nghiệp chế biến, ngoài các vùng quả tập trung có sẵn từ trước, cần mở rộng diện tích trồng cây ăn quả trên đất trống đồi trọc, phù hợp với loại cây dài ngày (cây vải); chuyển một số đất ruộng lúa chân cao, có khả năng tưới tiêu sang trồng cây ăn quả, chủ yếu là trồng chuối xuất khẩu quả tươi (với cây giống cây mô) khoảng 4.000 ha ở vùng đồng bằng sông Hồng, 4.000 ha ở vùng ven sông Thao.

- Đối với vùng đồng bằng sông Cửu Long không mở rộng diện tích, chủ yếu tập trung thâm canh và cải tạo vườn tạp theo hướng trồng những loại cây ăn quả phục vụ xuất khẩu như chuối, xoài, nhãn.

- Vùng Đông Nam Bộ, thu hẹp diện tích chuối (chuối sứ) do không có thị trường xuất khẩu chuối sấy khô, mở rộng diện tích các loại cây ăn quả có nhu cầu xuất khẩu như chôm chôm, măng cụt, sầu riêng.

Hai là: Đầu tư cho công tác nghiên cứu, lai tạo giống, tạo ra những giống rau quả cho năng suất cao, chất lượng đáp ứng nhu cầu của thị trường xuất khẩu.

Ngày nay, ngành rau quả nước ta cũng tiếp thu những tiến bộ kỹ thuật của thế giới về chọn giống như chiết, ghép, nuôi cấy mô… nhưng việc cung cấp giống mới tới tay người trồng còn quá ít. Phần lớn giống do dân tự làm nên không được thuần chủng, không sạch bệnh… ảnh hưởng tới chất lượng rau quả sản xuất ra. Để nâng cao chất lượng cây giống, thực hiện rộng rãi kỹ thuật cây giống. Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn cần chú trọng tổ chức phong trào bình tuyển các giống tốt trong các vườn quả tập trung để chọn ra các cây giống lấy mắt ghép sản xuất cây giống và xây dựng một hệ thống sản xuất cây giống cung cấp cho người sản xuất.

Nhà nước thực hiện chức năng quản lý các cây này, cấp giấy phép chứng nhận cho các cơ sở được phép cung cấp mắt giống cho hệ thống tổ chức sản xuất cây giống. Các cơ sở sản xuất giống nhân nhanh và sản xuất các giống trong nước đã qua tuyển chọn và các giống mới của nước ngoài

nhập nội đã được Bộ nông nghiệp và Phát triển nông thôn cho phép đưa ra sản xuất, nhằm cung cấp giống cây chất lượng tốt, sạch sâu bệnh. Biện pháp tạo giống một số mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là:

- Cây chuối: Mở rộng quy mô sản xuất cây giống bằng phương pháp cấy mô để cung cấp đủ cây giống cho yêu cầu phát triển chuối xuất khẩu, trước hết là cho vùng chuối đồng bằng sông Hồng, ven sông Tiền, sông Hậu, đồng bằng sông Cửu Long.

- Cây dứa: Viện nghiên cứu rau quả đã áp dụng thành công phương pháp nhân giống mới bằng thân cây dứa giống Cayenne. Giống dứa này cho năng suất cao, sẽ giảm giá nguyên liệu dẫn tới giảm giá thành, nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu trên thị trường thế giới.

- Cây rau: Cần đầu tư nâng cấp các trung tâm sản xuất giống rau, nhất là những giống rau phải nhập ngoại với giá đắt như giống bắp cải, su hào, xúp lơ, cà rốt, hành tây. Cần chú trọng công tác nghiên cứu lai tạo giống rau cho năng suất cao, chất lượng tốt, cho ra những sản phẩm có giá trị xuất khẩu. Nếu tự sản xuất được giống rau, sẽ góp phần hạ giá thành sản phẩm, chủ động trong việc tăng diện tích gieo trồng. Thời gian tới, cần quy hoạch vùng sản xuất rau chuyên canh cung cấp cho nông dân vùng giống cà chua ở An Hải (Hải Phòng), vùng giống su hào Sa Pa (Lào Cai), vùng giống bắp cải Bắc Hà (Lào Cai), vùng giống khoai tây Sa Pa…

Ba là: Áp dụng các biện pháp kỹ thuật thâm canh tiên tiến nhằm nâng cao chất lượng rau quả xuất khẩu.

Các hộ nông dân ở các vùng trồng rau quả tập trung, trong quá trình phát triển sản xuất đã tích luỹ được nhiều kinh nghiệm về chăm sóc vườn cây, bảo vệ cây trồng chống sâu bệnh… Tuy nhiên, những kiến thức thâm canh tổng hợp theo quy trình kỹ thuật tiên tiến, đôi khi chưa được các hộ tiếp thu và áp dụng, ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm. Rau quả nước ta đảm bảo tiêu chuẩn sản phẩm "sạch", còn tình trạng tưới tiêu, bón phân không đúng quy định, tạo nên nhiều độc tố tồn đọng trong rau quả. Cho nên, để đảm bảo chất lượng, cần áp dụng các biện pháp thâm canh đối với từng loại rau quả:

- Đối với rau, để đảm bảo chất lượng rau sạch, vùng trồng rau cần được quy hoạch cụ thể về đất đai, thuỷ lợi, có nguồn nước sạch không bị nhiễm các chất độc hại.

- Đối với quả, cần thực hiện các biện pháp thâm canh như thực hiện đúng mật độ trồng, thực hiện đúng chế độ bón phân, đặc biệt là phân hữu cơ, thực hiện phương pháp phòng trừ dịch hại tổng hợp (IPM); thực hiện công nghệ nông nghiệp sạch; mở rộng diện tích tưới nước cho cây ăn quả.

Bốn là: Đầu tư cho công nghệ sau thu hoạch.

Để đáp ứng yêu cầu xuất khẩu, cần đầu tư cho công nghệ sau thu hoạch (bảo quản và chế biến). Ngành rau chế biến rau quả đã hình thành và phát triển trên 30 năm. Tuy nhiên, cho đến nay hầu hết các nhà máy chế biến đã ở trong tình trạng lạc hậu, không đáp ứng được yêu cầu bảo quản, chế biến phục vụ xuất khẩu. Để nâng cao sức cạnh tranh của rau quả trên thị trường thế giới, cần triển khai việc đầu tư mở rộng các nhà máy hiện có và xây dựng mới theo :

- Nâng cấp các nhà máy chế biến hiện có, mở rộng quy mô tương xứng với nhu cầu chế biến.

- Xây dựng một số nhà máy chế biến đặt tại vùng nguyên liệu đã được quy hoạch (Ví dụ: xây dựng nhà máy chế biến quả đặt tại vùng quả Lục Ngạn-Hà Bắc, nhà máy chế biến rau quả vùng chuyên canh Vạn Đông..). Tùy quy mô chế biến lớn hay nhỏ mà ứng dụng công nghệ chế biến từ thủ công đến hiện đại, đóng hộp, sấy khô, muối chua, muối mặn…), Nơi chế biến có thể tại gia đình nông hộ, tại nơi sản xuất, tại các vùng chuyên canh rau quả hay tại các xí nghiệp chế biến rau quả. Cần chú ý khi xây dựng nhà máy chế biến rau quả đặt tại vùng nguyên liệu, nên tính đến khả năng chế biến các sản phẩm khác thời vụ để tận dụng công suất máy.

- Làm tốt công tác bảo quản rau quả: Đối với rau quả, trong tương lai nhu cầu xuất khẩu tươi chiếm tỷ trọng lớn. Do vậy, việc đầu tư cho công nghệ bảo quản tươi là rất quan trọng, Những giải pháp đặt ra đối với vấn đề này là kết hợp xử lý bảo quản tại vùng nguyên liệu, tại cơ sở chế biến gần vùng nguyên liệu, tại các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu, tại các kho cảng bến

bãi tuỳ thuộc vào đặc tính của từng loại rau quả để vừa giữ được chất lượng rau quả, vừa giảm tỷ lệ hư hao, hạ giá thành sản phẩm. Cần áp dung rộng rãi các kinh nghiệm tiên tiến, hiện đại (như xử lý hóa học, lý học, sinh học) và bảo quản rau quả cho xuất khẩu đòi hỏi kéo dài.

3/ Giải pháp tổ chức lưu thông xuất khẩu

Tham gia vào hoạt động kinh doanh xuất khẩu rau quả bao gồm các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, trong đó doanh nghiệp Nhà nước đóng vai trò chủ đao, ngoài ra còn có các tư thương và các cư dân biên giới. Hình thức xuất khẩu rau quả chủ yếu thực hiện ở dạng xuất khẩu chính ngạch và tiểu ngạch, xuất khẩu tại chỗ, ngoài ra còn được thực hiện thông qua trao đổi của cư dân biên giới.

Trong thời gian qua, nhìn chung hoạt động xuất khẩu rau quả mặc dù đã có rất nhiều cố gắng song vẫn chưa tương xứng với tiềm năng sản xuất rau quả. Các doanh nghiệp Nhà nước kinh doanh xuất khẩu rau quả, mặc dù mạnh về vốn, nhân lực, cơ sở vật chất kỹ thuật, kinh nghiệm hơn các thành phần kinh tế khác, song vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu tổ chức xuất khẩu rau quả, bao tiêu sản phẩm cho các cơ sở sản xuất nông nghiệp, cơ sở chế biến, Còn hình thức xuất khẩu tiểu ngạch, chủ yế do tư thương chi phối. Vào vụ thu hoạch, nhiều loại quả bị tư thương ép giá, ép cấy gây thiệt hại cho người sản xuất. Đối với hình thức này, thị trường tiêu thụ rất bấp bên, bị đông đối với người sản xuất, đôi khi sản phẩm không tiêu thụ được. Chính vì vậy, giải pháp về tổ chức lưu thông xuất khẩu được đặt ra nhằm tổ chức sắp xếp hợp lý kênh xuất khẩu rau quả sao cho có hiệu quả, tiết kiệm chi phí, đặc biệt tránh cho tình trạng lưu thông chồng chéo, tranh mua tranh bán gây thiệt hại cho ngành rau quả, người kinh doanh.

Chính phủ khuyến khích các thành phần kinh tế phát huy tiềm năng sẵn có tham gia vào các khâu sản xuất-chế biến và xuất khẩu rau quả, song cần thiết phải có doanh nghiệp Nhà nước làm chủ đạo, đồng thời mở rộng, lôi kéo các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác cùng tham gia. Giữa các thành phần kinh tế cần có sự phân công tương đối, phù hợp với năng lực thực

tế, tổ chức liên kết chặt chẽ giữa các khâu của quá trình tái sản xuất-xuất khẩu rau quả nhằm thu được hiệu quả cao nhất.

- Thành phần kinh tế Nhà nước bao gồm các tổng công ty, công ty thương mại ở trung ương và địa phương, các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu là những doanh nghiệp có nhiều kinh nghiệm và tiềm lực về vốn, công nghệ, lao động, khả năng tổ chức kinh doanh, cần phát huy vai trò công cụ của Nhà nước điều tiết thị trường. Là hạt nhân liên kết, thu hút, quy tụ các thành phần kinh tế khác, nhằm tạo ra kênh lưu thông xuất khẩu rau quả ổn định, lâu dài, rút ngắn các khâu trung gian không cần thiết, giảm bớt chi phí. Đặc biệt, các doanh nghiệp Nhà nước cần đảm đương và làm tốt khâu xuất khẩu và một phần thu mua, chế biến rau quả. Trước mắt, các doanh nghiệp Nhà nước kinh doanh xuất khẩu rau quả cần có những biện pháp cụ thể nhằm tiêu thụ với khối lượng lớn, ổn định rau quả sản xuất tại các vùng rau quả tập trung, chuyên canh, là đầu mối cuối cùng thu gom hàng để chế biến, xuất khẩu.

Do kinh doanh xuất khẩu rau quả phải tuân thủ những điều kiện, yêu cầu hết sức nghiêm ngặt về sản phẩm như chất lượng, số lượng, mẫu mã và thị hiếu tiêu thụ nên sản phẩm xuất khẩu đòi hỏi phải được chú ý từ khâu đầu đến khâu cuối.Mô hình kinh doanh theo quy trình khép kín "sản xuất-thu mua-chế biến-tiêu thụ" đã được một số doanh nghiệp xuất khẩu áp dụng thành công trong thời gian qua, cần được nhân rộng trong những năm tới. Đây là hình thức mua bán theo thời hợp đồng quy mô lớn: các nhà xuất khẩu có thế mạnh về vốn, kinh nghiệm có thể ứng trước các yếu tố đầu vào như giống, phân bón, thuốc trừ sâu, tổ chức chỉ đạo về kỹ thuật đảm bảo sản phẩm đạt tiêu chuẩn xuất khẩu hoặc đạt hàng với bên sản xuất bằng những yêu cầu cụ thể về tiêu chuẩn sản phẩm.

Về hình thưc tổ chức thực hiện, các doanh nghiệp xuất khẩu có thể ký hợp đồng trực tiếp với các hộ nông dân sản xuất với quy mô lớn hoặc ký hợp đồng với đại diện của bên sản xuất (hợp tác xã, tổ nhóm dịch vụ…) ở đây, các doanh nghiệp Nhà nước cần nêu cao vai trò là hạt nhân liên kết dẫn dắt các thành phần kinh tế bằng phương thức kinh doanh hiện đại ổn định thị

trường, ổn định sản xuất. Đồng thời, thiết lập mối quan hệ gắn bó giữa sản xuất và tổ chức thương mại thông qua việc thực hiện hợp đồng đã ký kết. Đến vụ thu hoạch, hộ nông dân giao trả sản phẩm do ứng trước vốn đầu tư, số sản phẩm còn lại do hai bên tự thoả thuận giá thu mua.

Để duy trì và phát triển có hiệu quả hoạt động xuất khẩu rau quả, các doanh nghiệp Nhà nước kinh doanh xuất khẩu rau quả cần áp dụng các biện pháp sau:

+Xây dựng được chiến lược xuất khẩu lâu dài, trong đó xác định rõ mục tiêu, phương hướng, biện pháp thực hiện. Xây dựng kế hoạch năm, 6 tháng, quý để có căn cứ phấn đấu thực hiện mục tiêu đề ra. Thường xuyên tổ chức kiểm tra việc thực hiện kế hoạch.

+ Tích cực chủ động mở rộng thị trường xuất khẩu, đầu tư cho hoạt động tiếp thị, thường xuyên cử các đoàn cán bộ nước ngoài tham gia hội thảo, triển lãm… thông qua đó học hỏi kinh nghiệm, nắm bắt được nhu cầu thực tế, tìm kiếm bạn hàng trong kinh doanh xuất nhập khẩu.

+ Thành lập chi nhánh, văn phòng đại diện của doanh nghiệp ở nước ngoài để xúc tiến ký kết hợp đồng, đồng thời tiêu thụ sản phẩm.

+ Tổ chức nguồn hàng ổn định, nắm vững giá cả, hướng dẫn người sản xuất.

+ Tăng cường hoạt động liên doanh, liên kết, hợp tác đầu tư nhằm tranh thủ vốn, kinh nghiệm, khoa học kỹ thuật của bạn hàng trong và ngoài nước. Đặc biệt, trong điều kiện vốn kinh doanh còn hạn chế, kêu gọi đầu tư nước ngoài vào các lĩnh vực sản xuất-chế biến- bao tiêu sản phẩm thực hiện những dự án lớn tại những vùng nguyên liệu tiềm năng.

+ Tổ chức mạng lưới kinh doanh rộng khắp, tăng cường hợp tác với các địa phương sản xuất kinh doanh rau quả khác để tổ chức kinh doanh xuất khẩu có hiệu quả.

+ Tăng cường các biện pháp giao tiếp, khuyếch trương như quảng cáo sản phẩm thông qua các hội chợ, triển lãm quốc tế, hội nghị khách hàng nhằm tăng lượng thông tin về rau quả Việt Nam tới khách hàng. Tổ chức các hoạt động chào hàng như cử nhân viên chào hàng tới tận nơi tiêu thụ (khách sạn,

nhà hàng lớn) để tăng lượng rau quả xuất khẩu tại chỗ. Có thê chào hàng thông qua sách, báo, tạp chí cung cấp các thông tin cho khách hàng. Đồng thời, tăng cường hoạt động xúc tiến bán hàng như thay đổi hình thức làm cho sản phẩm hấp dẫn hơn, khuyến khích mua hàng và giới thiệu sản phẩm…

+ Quản lý có hiệu quả hoạt động kinh doanh xuất khẩu, sắp xếp lại các đơn vị kinh doanh xuất khẩu kém hiệu quả.

- Để nâng cao hiệu quả xuất khẩu rau quả, các hợp tác xã dịch vụ (cung tiêu, chế biến….) có vai trò rất quan trọng. Hợp tác xã với các hình thức dịch vụ khác nhau, là tổ chức trung gian cần thiết giữa người sản xuất và các tổ chức lưu thông xuất khẩu rau quả. Hợp tác xã cung tiêu, chế biến, vận chuyển là tổ chức kinh tế làm chức năng lưu thông giúp hộ nông dân chủ động được việc mua - bán, tránh bị ép giá, ép cấp. Đồng thời, làm chức năng cầu nối giữa các hộ xã viên, các nông trại với các doanh nghiệp chế biến- xuất khẩu. Hợp tác xã là người đại diện cho bên sản xuất đứng ra làm đại lý thu mua sản phẩm, ký kết hợp đồng tiêu thụ sản phẩm với các tổ chức kinh doanh xuất khẩu, đồng thời tổ chức cung ứng tư liệu sản xuất cho các hộ xã viên.

- Hệ thống doanh nghiệp thương mại tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn là lực lượng đông đảo tham gia vào quá trình kinh doanh xuất khẩu rau quả, là các đầu mối thu gom hàng ở những vùng nguyên liệu xa xí nghiệp chế biến, xa các đơn vị xuất khẩu.

- Giữa các khâu của quá trình tái sản xuất kinh doanh xuất khẩu rau quả cần hình thành mối liên kết ổn định, lâu dài trên cơ sở đảm bảo chữ tín và lợi ích kinh tế thoả đáng được thực hiện thông qua hợp đồng nhằm mục tiêu cuối cùng là thúc đẩy có hiệu quả xuất khẩu rau quả. Tuy nhiên, trong các thành phần kinh tế, tổ chức kinh doanh xuất khẩu của Nhà nước cần làm tốt vai trò tổ chức, hướng dẫn, liên kết các thành phần kinh tế khác tham gia vào hoạt động xuất khẩu theo đúng định hướng của Nhà nước, hình thành nên kênh xuất khẩu ổn định, có hiệu quả, thông suốt.

Để tổ chức hoạt động xuất khẩu có hiệu quả, cần thiết phát triển các loại hình dịch vụ có liên quan như dịch vụ bảo quản, vận chuyển, chế biến, tiêu thụ sản phẩm…hỗ trợ cho quá trình kinh doanh xuất khẩu rau quả được thông

suốt. Kinh nghiệm của một số nước trong khu vực như Thái Lan, Inđônêxia, Đài Loan cho thấy nơi nào hoạt động dịch vụ phát triển thì nơi đó sản xuất nông nghiệp cũng phát triển, đời sống nông dân được cải thiện rõ rệt. Đối với nước ta, thực hiện đổi mới quản lý kinh tế nông nghiệp, coi hộ nông dân là đơn vị sản xuất kinh tế tự chủ, có quyền chủ động trong sản xuất kinh doanh nhưng trên thực tế, họ không đủ khả năng và điều kiện thực hiện quyền tự chủ mà đòi hỏi cần có sự phục vụ từ bên ngoài, nhất là đối với sản phẩm rau quả xuất khẩu, đòi hỏi về chất lượng, số lượng, mẫu mã bao bì khá nghiêm ngặt.

Đặc biệt, đối với các vùng chuyên canh rau quả xuất khẩu nên tổ chức các hoạt động dịch vụ sau:

Dịch vụ chế biến đối với những sản phẩm đòi hỏi kỹ thuật chế biến phức tạp, quy trình công nghệ hiện đại, khối lượng sản phẩm lớn, cần phải do các xí nghiệp quốc doanh, các hợp tác xã thực hiện (đối với sản phẩm dứa hộp,vải hộp, chuối sấy, cà chua cô đặc…). Còn đối với những sản phẩm yêu cầu sơ chế với quy trình đơn giản, lượng sản phẩm nhỏ có thể do các tổ, nhóm làm dịch vụ thực hiện.

Dịch vụ tiêu thụ sản phẩm có thể thực hiện dưới nhiều hình thức như các tổ chức dịch vụ thông tin thương mại, giới thiệu khách hàng, xuất khẩu uỷ thác cho các hộ xã viên, các nông trại hoặc tổ chức dịch vụ vận tải chuyên vận chuyển, bốc dỡ, tổ chức thu gom, đóng gói sản phẩm.

Mối quan hệ giữa các tổ chức dịch vụ và người thuê dịch vụ là quan hệ kinh tế, thay thế dần quan hệ giúp đỡ, phổ biến kinh nghiệm….được thực hiện trên nguyên tắc bình đẳng tự nguyện, đôi bên đều có lợi trên cơ sở hợp đồng kinh tế được ký kết.

Thực hiện tốt giải pháp tổ chức lưu thông sẽ tạo điều kiện hình thành các kênh xuất khẩu rau quả ổn định, thông suốt, hiệu quả, tiết kiệm chi phí, nâng cao khả năng cạnh tranh của rau quả xuất khẩu Việt Nam trên thị trường quốc tế.

4/ Giải pháp về tài chính:

Yêu cầu về vốn để phát triển kinh doanh xuất khẩu rau quả là rất lớn. Để có đủ vốn đầu tư đồng bộ vào các khâu quan trọng, quyết định hiệu quả kinh doanh xuất khẩu rau quả, cần thực hiện các giải pháp về tài chính như sau:

-Tạo vốn và thu hút đầu tư trong nước, trong đó huy động vốn tự có của các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, huy động vốn nhàn rỗi trong dân, đầu tư và phát triển cơ sở hạ tầng, phát triển sản xuất, chế biến và các hoạt động khác.

-Vay vốn tín dụng của Nhà nước thông qua hệ thống ngân hàng phát triển nông thôn, ngân hàng thương mại. Ngoài ra còn vay của các tổ chức tín dụng khác như hợp tác xã tín dụng, quỹ tín dụng nhân dân, vay từ các quỹ hỗ trợ đầu tư…..

-Thu hút đầu tư nước ngoài và tham gia hợp tác quốc tế trong lĩnh vực kinh doanh. Đây là giải pháp quan trọng tháo gỡ về tài chính vì để thúc đẩy xuất khẩu phải sử dụng vốn đầu tư vào từng công đoạn của quá trình kinh doanh xuất khẩu. Tuy nhiên, chủ yếu dựa vào nội lực thì ta không thể đáp ứng yêu cầu ngay được mà đòi hỏi phải tranh thủ vốn, công nghệ và kinh nghiệm nước ngoài thông qua đầu tư và hợp tác quốc tế. Thông qua đầu tư và hợp tác hai bên cùng có lợi, ta sẽ tranh thủ được một phần thị trường thông qua các hình thức bao tiêu, cho sử dụng các kênh phân phối, sử dụng nhãn hiệu của nhà đầu tư nước ngoài.

Để tạo điều kiện thu hút vốn đầu tư của nước ngoài nhằm nâng cao năng lực sản xuất, chế biến, mở rộng thị trường xuất khẩu, đòi hỏi các cơ quan quản lý Nhà nước, các doanh nghiệp cần tăng cường hoạt động tham gia vào các tổ chức quốc tế đã hình thành. Đồng thời, chủ động cùng các nước xuất khẩu rau quả như nước ta để có sự phối hợp hình thành Hiệp hội các nước xuất khẩu rau quả.Trong điều kiện kinh phí cho phép nên tổ chức các đoàn đi tham quan, khảo sát, tham gia hội chợ, hội thảo về khoa học kỹ thuật nông- công nghiệp, thương mại ở nước ngoài để học tập kinh nghiệm và tìm bạn hàng trong kinh doanh xuất nhập khẩu, đồng thời có cơ hội kêu gọi đầu tư nước ngoài.

5/ Giải pháp phát triển nguồn nhân lực

Phát triển nguồn nhân lực đáp ứng được yêu cầu ngành rau quả nói chung, trong đó có hoạt động kinh doanh xuất khẩu là yếu tố quyết định sự thành công của chiến lược thúc đẩy xuất khẩu rau quả.

Ngành rau quả là một chuyên ngành kinh tế kỹ thuật, nên cán bộ sau khi ra trường, muốn làm tốt công việc trong ngành cần phải đào tạo thêm chuyên ngành rau quả. Khi đào tạo, cần sử dụng các phương pháp đào tạo tại chỗ, đào tạo qua thực tế, qua các cuộc hội thảo trong và ngoài nước, qua các lớp bổ túc ngắn hạn và dài hạn ở nước ngoài…..Qua đó, các cán bộ quản lý, cán bộ nghiệp vụ nắm chắc kiến thức quản lý kinh tế, quản lý ngành, quản lý ngoại thương, luật pháp và ngoại ngữ. Ngoài ra, cần sắp xếp lại hệ thống các trường đào tạo, các trường khuyến nông, các trường quản lý và hệ thống trường trung cấp cần thiết, đáp ứng yêu cầu đào tạo cán bộ có khả năng nắm bắt tri thức mới, hiện đại phục vụ cho chiến lược đẩy mạnh xuất khẩu.

Kết luận

Rau quả là một trong những mặt hàng chủ yếu có lợi thế trong lĩnh vực xuất khẩu của Việt Nam, Tuy nhiên, để khai thác có hiệu quả lợi thế này đòi hỏi phải áp dụng đồng bộ các giải pháp kinh tế- tổ chức- kỹ thuật vào quá trình kinh doanh xuất khẩu, Mặt khác, đòi hỏi phải có sự quan tâm thoả đáng của các cấp điều hành và quản lý vĩ mô thông qua việc ban hành và thực thi các chính sách và giải pháp có liên quan tới lĩnh vực này. Đề tài " Nghiên cứu các chính sách thúc đẩy các sản phẩm rau quả ở Việt Nam " chủ yếu nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh xuất khẩu rau quả phát triển có hiệu quả, theo hướng tập trung hóa và hiện đại hóa. Để các giải pháp đề xuất có tính khả thi, đề tài xin được đưa ra một số ý kiến đề xuất sau đây:

1- Chính phủ cần thực sự coi trọng sản phẩm rau quả, xem đây là một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu, cần được đầu tư để xuất khẩu, góp phần chuyển dịch nhanh nền kinh tế vào xuất khẩu, tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Sự quan tâm của Chính phủ là một trong những động lực cơ bản khuyến khích người kinh doanh tập trung đầu tư nhân tài, vật lực, phát triển ngành rau quả, trong đó có hoạt động xuất khẩu rau quả theo hướng công nghiệp hoá, hiệ đại hóa.

2- Để tăng cường hoạt động Marketing và tổ chức thị trường xuất khẩu hỗ trợ cho người kinh doanh xuất khẩu, Chính phủ cần nhanh chóng thành lập cơ quan xúc tiến thương mại, với chức năng cung cấp thông tin và tổ chức xúc tiến các hoạt động thương mại, tiến hành nghiên cứu thông tin thị trường nhằm định hướng sản xuất-xuất khẩu.

3- Để khuyến khích kinh doanh xuất khẩu rau quả, do tính đặc thù của hàng hóa này, Chính phủ cần xây dựng, ban hành chính sách khuyến khích phát triển kinh doanh xuất khẩu riêng đối với mặt hàng rau quả, tạo điều kiện sản xuất-kinh doanh trên quy mô lớn, đáp ứng được nhu cầu về mọi mặt của thị trường.

4- Để đảm bảo chất lượng rau quả xuất khẩu, Chính phủ cần ban hành tiêu chuẩn chất lượng đối với từng loại rau quả xuất khẩu, đồng thời có biện

pháp kiểm tra, thanh tra đối với các đơn vị tham gia kinh doanh rau quả xuất khẩu, nhằm đảm bảo uy tín hàng Việt Nam trên thị trường thế giới. Chính phủ cần khuyến khích các đơn vị kinh doanh hàng xuất khẩu đăng ký áp dụng tiêu chuẩn ISO 9001.

5- Trong cơ chế kinh tế thị trường phát triển ổn định theo hướng XHCN có sự quản lý của Nhà nước, Chính phủ khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia xuất khẩu. Tuy nhiên, các doanh nghiệp Nhà nước giữ vai trò chủ đạo, thu hút liên kết các thành phần kinh tế khác tham gia xuất khẩu đúng định hướng của Đảng và Nhà nước. Tổng công ty rau quả Việt Nam là doanh nghiệp Nhà nước kinh doanh rau quả lớn nhất nước ta, có thế mạnh về kinh nghiệm, vốn, cơ sở vật chất kỹ thuật, Nhà nước cần quan tâm hỗ trợ về mọi mặt để trở thành Tổng công ty mạnh trong xuất khẩu rau quả, là đầu tàu lôi kéo, thu hút, các tổ chức kinh tế thuộc mọi thành phần kinh tế khác tham gia kinh doanh xuất khẩu. Đồng thời cho phép Tổng công ty thay mặt ngành rau quả cả nước đàm phán, ký kết các dự án đầu tư, liên doanh, vay vốn phục vụ chiến lược xuất khẩu rau quả.

6- Kinh doanh xuất khẩu rau quả là nghề chịu rủi ro cao, Nhà nước cần thực hiện bảo hiểm xuất khẩu coi trọng trường hợp rủi ro khách quan, tạo điều kiện trợ giúp cho người kinh doanh khắc phục hậu quả, nhanh chóng ổn định sản xuất-kinh doanh

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Dự án phát triển của Tổng Công ty rau quả Việt Nam đến năm 2010

2. Trồng cây ăn quả ở Việt Nam. NXB Nông Nghiệp

3. Nội dung chủ yếu chuyển dịch cơ cấu kinh tế hướng về xuất khẩu của Việt Nam đến năm 2020, Bộ Thương Mại

4. Nghiên cứu thị trường hàng xuất khẩu, Bộ Thương Mại 2000

5. Chính sách kinh tế và vai trò của nó đối với phát triển kinh tế nông nghiệp và nông thôn Việt Nam, NXB Chính trị quốc gia, 1998.

6. Định hướng phát triển nông, lâm nghiệp đến năm 2010, Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn, 1995

7. Một số biện pháp khuyến khích xuất khẩu, Bộ thương mại, 1997.

XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

S