

# **TIỂU LUẬN:**

**Nâng cao hiệu quả xuất khẩu nông sản**

## Mở đầu

Ngày nay hoạt động xuất khẩu trở nên vô cùng quan trọng trong hoạt động thương mại đối với bất kỳ một quốc gia nào trên thế giới. Thông qua hoạt động xuất khẩu, các quốc gia khai thác được lợi thế của mình trong phân công lao động, tạo nguồn thu ngoại tệ quan trọng cho đất nước, chuyển đổi cơ cấu kinh tế và đặc biệt là tạo công ăn, việc làm cho người lao động.

Đối với Việt Nam, hoạt động xuất khẩu thực sự có ý nghĩa chiến lược trong sự nghiệp xây dựng và phát triển kinh tế, tạo tiền đề vững chắc để thực hiện thắng lợi mục tiêu công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Có đẩy mạnh xuất khẩu, mở cửa nền kinh tế thì Việt Nam mới có điều kiện thực hiện thành công các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội và ổn định đời sống nhân dân.

Từ đặc điểm có nền kinh tế của một nước nông nghiệp với dân số chủ yếu tham gia vào các hoạt động sản xuất nông nghiệp, Việt Nam đã xác định nông sản là một mặt hàng xuất khẩu quan trọng nhằm tạo nguồn thu ban đầu rất cần thiết cho phát triển kinh tế đất nước. Chính vì vậy, nhà nước đã tạo điều kiện thuận lợi khuyến khích sự tham gia của các công ty trong lĩnh vực xuất khẩu hàng nông sản. Mặt hàng nông sản là mặt hàng được Nhà nước hết sức chú trọng trong cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của mình. Trên lĩnh vực xuất khẩu hàng nông sản nước ta đã đạt được những thành công, song bên cạnh những thành công đó vẫn còn những hạn chế nhất định. Vì vậy em chọn đề tài về "**Nâng cao hiệu quả xuất khẩu nông sản**" để phần nào góp phần hoàn thiện hơn về công tác nâng cao hiệu quả xuất khẩu của nước ta đến các nước trên thế giới.

## **Nội dung**

### **I. Lý luận chung về hoạt động xuất khẩu**

#### **1. Khái niệm hoạt động xuất khẩu.**

Xuất khẩu là việc bán hàng hóa (hoặc dịch vụ) cho nước ngoài trên cơ sở dùng tiền tệ làm phương tiện thanh toán theo nguyên tắc ngang giá. Tiền tệ ở đây có thể là ngoại tệ đối với ít nhất một bên trong mối quan hệ này.

Mục đích của hoạt động xuất khẩu là khai thác được lợi thế của từng quốc gia trong phân công lao động quốc tế. Việc trao đổi hàng hóa mang lại lợi ích cho các quốc gia do đó các quốc gia đều tích cực tham gia mở rộng hoạt động này.

Hoạt động xuất khẩu là hình thức cơ bản của hoạt động ngoại thương, đã xuất hiện từ rất lâu và ngày càng phát triển. Hoạt động này diễn ra trên mọi lĩnh vực, trong mọi điều kiện từ sản xuất hàng tiêu dùng cho đến máy móc thiết bị, tư liệu sản xuất và cả công nghệ kỹ thuật cao. Dù ở lĩnh vực nào thì hoạt động xuất khẩu cũng đều nhằm mục đích mang lại lợi nhuận cho các quốc gia tham gia.

Hoạt động xuất khẩu diễn ra trên phạm vi rất rộng, cả về không gian lẫn thời gian. Nó có thể chỉ diễn ra trong thời gian ngắn song cũng có thể kéo dài hàng năm. Nó có thể được tiến hành trên phạm vi lãnh thổ của một quốc gia hay nhiều quốc gia khác nhau.

#### **2. Vai trò của hoạt động xuất khẩu.**

##### ***a. Vai trò của hoạt động xuất khẩu đối với một quốc gia.***

Hiện nay hầu hết các quốc gia đang phát triển và chậm phát triển đều thiếu vốn thế nên họ không có cơ hội để nhập khẩu công nghệ hiện đại và không thể đầu tư nâng cao trình độ nguồn nhân lực do đó trình độ sản xuất của họ rất thấp. Ngược lại trình độ sản xuất thấp lại chính là nguyên nhân làm cho quốc gia này thiếu vốn. Vì vậy, đây chính là một vòng luẩn quẩn của các quốc gia đang phát triển và chậm phát triển. Để thoát khỏi vòng luẩn quẩn này buộc các quốc gia này phải có vốn để nhập khẩu công nghệ tiên tiến mà trong nước chưa sản xuất được và nâng cao trình độ nguồn nhân lực qua đó nâng cao khả năng sản xuất. Nhưng một câu hỏi được đặt ra với các quốc gia là: Làm thế nào để có một lượng ngoại tệ

cần thiết đáp ứng cho nhu cầu này?

Thực tiễn cho thấy, để có đủ một lượng ngoại tệ đáp ứng cho nhu cầu này các quốc gia có thể sử dụng các nguồn huy động vốn chính sau:

- Nguồn thu từ hoạt động xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ.
- Nguồn đầu tư nước ngoài.
- Nguồn vay nợ, viện trợ.
- Nguồn từ các dịch vụ thu ngoại tệ như dịch vụ ngân hàng, du lịch.

Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới đang phát triển chậm lại như hiện nay thì các quốc gia đang phát triển và chậm phát triển sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong việc huy động được nguồn vốn từ các hoạt động đầu tư, vay nợ, viện trợ và các dịch vụ thu ngoại tệ. Thêm vào đó, với các nguồn vốn này các quốc gia phải chịu những thiệt thòi và những ràng buộc về chính trị nhất định. Vì vậy nguồn vốn quan trọng nhất mà các quốc gia này có thể trông chờ là nguồn thu từ hoạt động xuất khẩu.

### **b. Vai trò của hoạt động xuất khẩu đối với doanh nghiệp.**

❖ Hoạt động xuất khẩu tạo cơ hội cho các doanh nghiệp tham gia vào cuộc cạnh tranh về giá cả, chất lượng, mẫu mã hàng hóa trên thị trường thế giới. Chính yếu tố này buộc doanh nghiệp phải năng động, sáng tạo hơn, phải không ngừng nâng cao trình độ quản trị kinh doanh, tăng cường đầu tư đổi mới trang thiết bị... để tự hoàn thiện mình.

❖ Hoạt động xuất khẩu tạo cơ hội cho các doanh nghiệp mở rộng quan hệ buôn bán với nhiều đối tác nước ngoài từ đó người lao động trong doanh nghiệp có thể nâng cao năng lực chuyên môn của mình, tiếp thu, học hỏi kinh nghiệm quản lý của đối tác.

❖ Hoạt động xuất khẩu tạo nguồn thu ngoại tệ cho doanh nghiệp để mở rộng và nâng cao trình độ sản xuất đồng thời tạo việc làm và thu nhập ổn định cho người lao động trong doanh nghiệp.

### **3. Các hình thức xuất khẩu chủ yếu.**

Xuất khẩu trực tiếp

Xuất khẩu ủy thác.

Buôn bán đối lưu.

Xuất khẩu theo nghị định thư.

Xuất khẩu tại chỗ.

Gia công quốc tế.

Tái xuất khẩu.

xuất khẩu và nước nhập khẩu.

## **II. giải pháp để nâng cao hiệu quả xuất khẩu hàng nông sản ở nước ta**

Trong chiến lược phát triển nước ta vẫn xem mắt hàng nông sản là mặt hàng xuất khẩu chủ lực bên cạnh những mặt hàng xuất khẩu khác.

Hiện nay, ở nước ta đang tăng cường hoạt động thu mua, khai thác tối đa nguồn lực ở cả ba miền Bắc, Trung, Nam nhằm đảm bảo hàng xuất khẩu năm sau cao hơn năm trước. Công ty sẽ cố gắng nâng cao chất lượng sản phẩm, giành ưu thế trên thị trường.

ở nước ngoài thì họ tăng cường các hoạt động tuyên truyền, quảng cáo, chủ động tìm kiếm khách hàng và mở rộng thị trường. Chiến lược thị trường của công ty trong những năm tới là phải mở rộng địa bàn hoạt động sang khu vực thị trường mà sản phẩm của công ty còn chưa thâm nhập được nhiều như EU, Mỹ... trên cơ sở duy trì các bạn hàng truyền thống như Singapo, Indonexia, Malaixia.... Để làm được như vậy công ty sẽ phải theo dõi sự biến động các mặt hàng công ty kinh doanh ở thị trường trong và ngoài nước một cách chặt chẽ.

### **1. Một số giải pháp và kiến nghị nâng cao hiệu quả xuất khẩu hàng nông sản**

Trong thời gian qua hoạt động xuất khẩu hàng nông sản ở nước ta đã đạt được một số thành tựu đáng kể tuy nhiên cũng còn không ít tồn tại. Những tồn tại này có thể bị tác động bởi các yếu tố chủ quan xuất phát từ phía công ty mà công

ty hoàn toàn có thể điều chỉnh được song cũng có thể nó bị tác động bởi một vài yếu tố khách quan, công ty không thể tự điều chỉnh được nên cần phải có sự trợ giúp của nhà nước. Sau đây em xin mạnh dạn đưa ra một số giải pháp, kiến nghị đối với nhà nước để góp phần thúc đẩy xuất khẩu hàng nông sản ở nước ta .

Tổ chức tốt công tác thu thập, xử lý thông tin và xúc tiến thương mại.

Thành lập một bộ phận chuyên trách việc thu thập và xử lý thông tin.

Xúc tiến các hoạt động mở văn phòng giao dịch

Tích cực tham gia các hội chợ triển lãm

Quan hệ với các nhà phân phối lớn

Liên doanh liên kết với các doanh nghiệp nước ngoài

Tạo điều kiện để các cán bộ làm công tác thị trường tiếp xúc với thị trường trong và ngoài nước.

Tranh thủ triệt để cơ hội tiếp xúc, thu thập thị trường

Đa dạng hoá mặt hàng, mở rộng thị trường xuất khẩu bên cạnh việc duy trì những mặt hàng xuất khẩu truyền thống tại các thị trường truyền thống.

Thực hiện tốt hơn công tác thu mua hàng nông sản xuất khẩu.

Công tác thu mua tạo nguồn hàng xuất khẩu của công ty hiện còn nhiều bất cập. Công ty chưa thiết lập được một mạng lưới thu mua hàng ổn định ngay tại địa phương, do vậy nguồn hàng cung cấp cho công ty bấp bênh, chất lượng chưa đảm bảo. Công tác kiểm tra chất lượng hàng khi thu mua thực hiện chưa nghiêm túc, bảo quản và sơ chế hàng ngay sau khi thu mua chưa tốt, quá trình vận chuyển hàng về kho chưa được giám sát chặt chẽ. Chính vì vậy trong thời gian tới để cải thiện công tác thu mua tạo nguồn hàng xuất khẩu công ty nên thực hiện một số công việc sau:

### **1. Tăng cường đầu tư vào công tác chế biến, bảo quản.**

Hàng nông sản là một mặt hàng chịu ảnh hưởng nhiều của các yếu tố khí hậu, thời tiết. Đặc biệt với khí hậu nóng, ẩm như của Việt Nam sẽ là một điều kiện thuận lợi cho các loại nấm mốc, sâu bệnh trong hàng nông sản phát triển.

### **2. Kiến nghị với nhà nước.**

**a. Tăng cường hỗ trợ các hoạt động sản xuất và chế biến hàng nông sản.**

Hoạt động sản xuất và chế biến các mặt hàng nông sản chính là khâu tạo ra hàng cho xuất khẩu. Nó có ảnh hưởng đến quy mô và cơ cấu và chất lượng hàng xuất khẩu. Do vậy hiệu quả từ hoạt động xuất khẩu hàng nông sản vẫn chưa cao. Vì vậy trong thời gian tới, nhà nước cần tăng cường hỗ trợ cho các hoạt động sản xuất và chế biến hàng nông sản để tạo ra các sản phẩm có hàm lượng giá trị cao, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu. Các biện pháp tiến hành bao gồm:

Hỗ trợ vốn ban đầu cho nông dân.

Hỗ trợ về giống, phổ biến kiến thức cho người nông dân.

Tổ chức tốt công tác thu mua nông sản cho nông dân.

Tăng cường đầu tư tạo ra các vùng nguyên liệu tập trung.

Đầu tư mạnh cho phát triển công nghiệp chế biến hàng nông sản.

Trợ giúp cho các công ty xuất khẩu hàng nông sản.

Nhà nước cung cấp đầy đủ thông tin về thị trường nông sản thế giới cho các công ty hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu nông sản.

Thông tin chiếm một vị trí quan trọng trong thành công hay thất bại đối với mỗi công ty. Thị trường hàng nông sản là một thị trường thường có sự biến động khá phức tạp nhưng các công ty xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam thường rất thiếu thông tin về tình hình cung cầu hàng nông sản, về sự biến động giá cả, về các đối thủ cạnh tranh.... Vì vậy trong thời gian tới nhà nước cũng như các Bộ nên chú trọng tới công tác nghiên cứu, khảo sát, dự báo sự biến động của thị trường thế giới. Đồng thời nhà nước cần xây dựng một trung tâm cung cấp thông tin chuyên ngành về thị trường nông sản trong và ngoài nước cho các công ty hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu nông sản.

Hoàn thiện chính sách và cơ chế quản lý xuất khẩu nông sản theo hướng đơn giản, thông thoáng và phù hợp với cơ chế thị trường .

Những quy định về xuất khẩu, các hàng rào thương mại trong nước là một trong những yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu. Để thúc đẩy hoạt động xuất khẩu nông sản, hệ thống các chính sách và quy định xuất khẩu của nhà nước cần được đổi mới và hoàn thiện hơn nữa như:

❖ ***Đồng bộ hệ thống văn bản pháp lý.***

Hệ thống văn bản pháp lý phải đảm bảo tính đồng bộ, nhất quán trong việc khuyến khích tất cả các thành phần kinh tế tham gia sản xuất hàng xuất khẩu để tạo nguồn hàng ổn định, lâu dài cho các công ty chuyên doanh xuất khẩu, tránh tình trạng “trống đánh xuôi, kèn thổi ngược”, khuyến khích xuất khẩu một mặt hàng nào đấy nhưng lại không khuyến khích sản xuất mặt hàng đó. Việc khuyến khích sản xuất trực tiếp và khuyến khích đầu tư xuất khẩu ở nước ta hiện nay chỉ mới quan tâm đến các cơ sở trực tiếp sản xuất hàng xuất khẩu và các công ty kinh doanh xuất khẩu chứ chưa quan tâm đến các công ty làm nhiệm vụ cung ứng nguyên vật liệu đầu vào. Chẳng hạn: Hiện nay nhà nước đã có những chính sách ưu tiên đối với người sản xuất và những đơn vị tham gia xuất khẩu hàng nông sản nhưng lại chưa quan tâm thích đáng tới các đơn vị cung cấp máy móc, thiết bị, phân bón phục vụ cho nông nghiệp. Vì vậy trong thời gian tới nhà nước cần phải xem xét và có các chính sách ưu đãi đối với các đơn vị này.

Chính sách thuế VAT như hiện nay đang cản trở đến hợp đồng xuất khẩu của công ty. Để nộp thuế VAT, công ty phải đi vay tiền của ngân hàng với lãi suất cao. Tuy nhiên, quá trình hoàn thuế VAT của nhà nước lại diễn ra quá chậm chạp. Điều này làm cho công ty đã thiếu vốn kinh doanh lại càng thiếu hơn. trong thời gian tới, nhà nước cần xem xét lại chính sách này nhằm tạo thuận lợi cho các nhà xuất khẩu .

❖ ***Đơn giản cơ chế quản lý xuất khẩu.***

Hiện nay công tác quản lý xuất khẩu của nhà nước còn nhiều bất cập. Thủ tục xuất khẩu rườm rà phức tạp, gây lãng phí thời gian và công sức cho doanh nghiệp xuất khẩu, nhiều khi tỏ ra quan liêu cửa quyền gây khó dễ cho các doanh nghiệp. Chính vì vậy trong thời gian tới nhà nước phải tiếp tục hoàn thiện cơ chế quản lý xuất khẩu cho phù hợp với tình hình mới. Ngoài ra nhà nước cũng cần giám sát chặt chẽ, phối hợp hoạt động giữa các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu nông sản để tránh tình trạng tranh giành khách hàng bằng cách hạ giá một cách bất hợp lý, gây tổn hại cho công ty cũng như cho nhà nước.

❖ ***Thiết lập một chế độ tỷ giá hối đoái thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu.***

Đây là một chính sách có tính chất hỗ trợ, tăng khả năng cạnh tranh của hàng



xuất khẩu nói chung. Chính sách này cần phải được phối hợp một cách nhịp nhàng với các chính sách khác, tùy theo từng thời kỳ, tạo tỷ giá hối đoái có lợi và không chênh lệch quá lớn so với giá thực tế trên thị trường. ở chính sách này, để tạo thuận lợi cho các nhà xuất khẩu, các nhà hoạch định chính sách thường phá giá đồng bản tệ. Về mặt lý thuyết, việc phá giá tiền tệ làm giảm nhập khẩu và khuyến khích xuất khẩu. Khó khăn chủ yếu ở đây là phải xác định một tỷ giá vừa đủ nhưng cũng phải vừa ngắn để thu được một hiệu ứng có lợi cho goại thương và bảo toàn được đội ngũ bạn hàng. Thành công của chính sách này đòi hỏi một loạt các chính sách khác đi kèm để giữ cho nền kinh tế không “suy sụp” trong điều kiện lạm phát. Từ quan điểm này việc chọn thời điểm phá giá tiền tệ là hết sức quan trọng.

Thực tiễn ở Việt Nam cho thấy sự điều chỉnh tỷ giá hối đoái đã có tác động mạnh mẽ tới hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp xuất khẩu trong nước. Ngày 7/8/1999, ngân hàng nhà nước đã quyết định thu hẹp biên độ giao dịch ngoại tệ xuống  $\pm 7\%$ , đồng thời nâng tỷ giá chính thức 11.800VNĐ/USD lên 12.998 VNĐ/USD đã làm cho sản lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam sau một năm tăng 75%, Cà phê tăng 49%, Chè tăng 20%... Ngoài ra, điều chỉnh tỷ giá còn giắt giảm lỗ cho những mặt hàng xuất khẩu bị lỗ, một số mặt hàng xuất khẩu đang bị đã chuyển thành lãi. Thực tiễn này cho thấy, để thúc đẩy hoạt động xuất khẩu hàng hóa ở các doanh nghiệp trong nước (nói chung) và ở công ty VILEXIM nói riêng, nhà nước nên thiết lập một chế độ tỷ giá hối đoái thuận lợi cho xuất khẩu, chế độ tỷ giá này phải được phối hợp một cách nhịp nhàng với các chính sách khác của nhà nước.

Hiện nay, trên thế giới hoạt động xuất khẩu đang diễn ra vô cùng sôi động, ở nhiều hình thức, trên tất cả các lĩnh vực, từ sản xuất hàng tiêu dùng cho đến máy móc thiết bị, tư liệu sản xuất, công nghệ kỹ thuật cao,... Dù ở lĩnh vực nào thì hoạt động xuất khẩu cũng có vai trò quan trọng đối với mỗi quốc gia. Hoạt động xuất khẩu sẽ giải quyết công ăn việc làm, cải thiện mức sống người lao động, tạo nguồn vốn cho quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, cải thiện cán cân thanh toán, phát huy lợi thế của một quốc gia .... Chính vì vậy, đây có thể là một trong những hoạt động mang tính sống còn đối với nhiều quốc gia .

Hoà vào sự sôi động của các hoạt động xuất khẩu trên thế giới, trong những năm qua hoạt động xuất khẩu của nước ta đã có những bước tiến lớn, trong đó không thể không kể đến hoạt động xuất khẩu hàng nông sản. Hoạt động xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam có tốc độ tăng trưởng khá nhanh, nhiều mặt hàng có tốc độ tăng trưởng cao và đã vươn lên đứng vị trí cao trong số các nước tham gia xuất khẩu trên thế giới. Cùng với sự tăng lên về số lượng, chất lượng hàng nông sản trong những năm qua cũng có sự cải thiện rõ rệt. Do vậy ngoài những thị trường truyền thống như thị trường Nga và các nước Đông Âu trước đây, nay hàng nông sản Việt Nam đã có mặt ở hầu khắp các châu lục, bắt đầu xâm nhập vào những thị trường khó tính như Anh, Pháp, Nhật Bản ... và đã xây dựng được mối quan hệ liên doanh, liên kết lâu dài với một số cơ sở chế biến nông sản nổi tiếng trên thế giới. Tuy đạt được những kết quả đáng khích lệ như trên song hoạt động xuất khẩu hàng nông sản của Việt Nam cũng còn không ít tồn tại. Đó là: hàng nông sản xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu còn tồn tại ở dạng thô hoặc mới chỉ qua sơ chế, bao bì, mẫu mã lạc hậu, thiếu hấp dẫn, khả năng thâm nhập vào những thị trường chính ngạch chưa cao, thị trường nhập khẩu không ổn định, hoạt động thu thập thông tin, xúc tiến thương mại còn bộc lộ nhiều yếu kém ... Chính vì vậy, trong thời gian tới, Việt Nam cần có những chính sách phù hợp nhằm phát huy những kết quả đã đạt được, khắc phục những tồn tại để khai thác tối đa thế mạnh trong sản xuất và xuất khẩu hàng nông sản của mình.

## Kết luận

Xuất khẩu là lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế quốc dân. Thông qua đó, các quốc gia có được nguồn ngoại tệ để trang trải cho các nhu cầu nhập khẩu của nền kinh tế, duy trì và mở rộng tái sản xuất trong nước, tranh thủ những tiến bộ khoa học và công nghệ của thế giới, đáp ứng nhu cầu không ngừng nâng cao trình độ phát triển kinh tế, xã hội, hoà nhập với nền kinh tế thế giới.

Với tầm quan trọng như vậy, ở nước ta xuất khẩu được đặt vào vị trí trung tâm, làm đòn bẩy cho sự phát triển kinh tế - xã hội. Đẩy mạnh xuất khẩu đã trở thành nhiệm vụ chiến lược của quốc gia trong suốt thời kỳ công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Đây là nhiệm vụ đòi hỏi sự cố gắng của Đảng, nhà nước, tất cả các Bộ, ngành và đặc biệt là sự thực hiện của các công ty hiện đang tham gia vào hoạt động xuất khẩu. Trước yêu cầu đó, Nhà nước đã tìm cho mình một hướng đi đúng đắn, đẩy mạnh xuất khẩu đặc biệt là hàng nông sản phục vụ các chương trình kinh tế của Đảng và nhà nước, góp phần nâng cao đời sống nhân dân.

Bài tiểu luận này đã trình bày nội dung, thực tiễn và đưa ra một số giải pháp, kiến nghị nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh xuất khẩu hàng nông sản ở của nước ta sang thị trường thế giới.

## Tài liệu tham khảo

1. Giáo trình “ Kinh doanh quốc tế ”: chủ biên PTS Đỗ Đức Bình, NXB Giáo dục, 1998.

2. Giáo trình “ Marketing quốc tế ”: biên soạn PTS Nguyễn Cao Văn, NXB Thống kê, 2000.
3. Giáo trình “ Kinh tế học quốc tế ”: chủ biên GS -PTS Tô Xuân Dân, NXB Giáo dục, 1996.
4. Sách: “Mấy vấn đề kinh doanh lương thực ở Việt Nam ”. Tác giả :
5. Sách: “Lương thực Việt Nam - đổi mới hướng xuất khẩu ” Tác giả : Nguyễn Trung Văn, NXB Chính trị Quốc gia, 1998.
6. Tạp chí Thương mại số 12-2001. Bài “ Một số vấn đề đặt ra với hàng nông sản xuất khẩu Việt Nam trong xu thế hội nhập quốc tế” .
7. Tạp chí Phát triển kinh tế :
  - Số 105-2000. Bài “ Tìm thị trường cho các sản phẩm nông nghiệp Việt Nam” Tác giả : TS Lê Khoa .
  - Số 107-2000. Bài “ Một số giải pháp cho vấn đề tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp” Tác giả : Th.S Nguyễn Thị Minh Tâm .
  - Số 124-2002. Bài “Xuất khẩu Việt Nam năm 2001 - nhìn lại cơ cấu mặt hàng” Tác giả :
8. Tạp chí Kinh tế và phát triển. Số 38-2001. Bài “10 năm xuất khẩu hàng nông sản ở Việt Nam từ 1991-2001”. Tác giả : TS Đỗ Đức Hạnh - Trần Mai Phương.