

Hàng thủ công mỹ nghệ nói chung và mặt hàng gốm sứ nói riêng là một trong những ngành hàng có lợi thế xuất khẩu của Việt Nam. Trong những năm qua sản phẩm gốm sứ của Việt Nam là một trong những mặt hàng xuất khẩu có tốc độ tăng trưởng nhanh (bình quân 16%/năm tính từ năm 1996 đến 2001). Tuy nhiên giữa tiềm năng và thực tế xuất khẩu mặt hàng gốm sứ còn có một khoảng cách khá xa do nhiều nguyên nhân như: công nghệ, tổ chức, nguồn nguyên liệu, thị trường...

Tổng doanh thu ngành gốm sứ nước ta năm 2000 đạt hơn 800 tỉ VNĐ, kim ngạch xuất khẩu lên đến 54 triệu USD.

Kim ngạch xuất khẩu trong những năm gần đây

(Đơn vị: 1.000USD)

Năm	Tổng kim ngạch Xuất khẩu	Thực hiện so với năm trước	
		Tuyệt đối	%Tăng/ giảm
1998	11.600		
1999	36.100	24.500	311,21
2000	54.150	18.050	150,00

(Nguồn : Tổng cục thống kê)

Tuy nhiên, bên cạnh những con số khả quan đạt được khiến cho chúng ta cũng phải suy nghĩ làm sao cho kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gốm sứ Việt Nam tăng đều và ổn định, nhất là trong tình hình kinh tế có nhiều sự kiện lớn như hiện nay.

MÔI TRƯỜNG KINH DOANH CỦA NGÀNH GỐM SỨ VIỆT NAM

Thạc sĩ NGUYỄN TẤN VẠNG

Nguồn nguyên liệu

Vấn đề bức xúc hàng đầu mà chúng ta cần đặt ra là nguồn nguyên vật liệu dùng để sản xuất gốm sứ. Như chúng ta đã biết, đặc trưng của nghề gốm Việt Nam là sản xuất thủ công, 90% các công đoạn sản xuất đều bằng tay, ngay cả giai đoạn xây đắp lò cũng không hề sử dụng bất kỳ một loại máy móc nào kể cả những công cụ thô sơ bằng kim loại. Nguyên liệu chính sản xuất gốm là một hỗn hợp các loại đất: đất cao lanh, đất sét, đất bùn, đất đỏ... nhưng với tốc độ đô thị hóa như hiện nay e rằng trong vòng mười mười năm nữa chúng ta sẽ

không còn đất "nội địa" để sản xuất gốm mà có thể phải dùng "đất ngoại nhập" có thể từ Campuchia, Lào, Mianmar... hoặc là đất "tái sinh" từ các sản phẩm hư hỏng, không đạt yêu cầu xuất khẩu. Điển hình là giá đất nguyên liệu hiện nay đã không ngừng tăng từ 45.000đ/m³ năm 1996 đến 85.000đ/m³ năm 2000 tăng gần gấp 2 lần (khu vực tỉnh Bình Dương) và 52.000 đ/m³ năm 1997 lên đến 95.000đ/m³ (khu vực làng gốm Bát Tràng) tăng 1,8 lần. Với đà này liệu 5 hay 10 năm nữa giá đất (nguyên liệu chính) sẽ lên đến bao nhiêu nếu ngay bây giờ chúng ta không kịp định hướng khai thác và qui hoạch một cách khoa học.

Ngày nay để có được một xe đất nguyên liệu, người ta phải đi xa đến hàng nhiều chục km để đến khai thác ở các "mỏ đất" thay vì như trước kia chỉ vài km hoặc có hộ dân còn tự khai thác nguồn nguyên liệu ngay trên mảnh ruộng nhà để làm gốm!

Chất đốt

Theo sau nguyên liệu đất là chất đốt - với mô hình sản xuất gốm sứ đa số là thủ công như hiện nay thì chất đốt chủ yếu của các lò gốm vẫn chủ yếu là củi tạp. Với diện tích rừng tự nhiên của nước ta năm 1943 là 14 triệu ha cho đến năm 1995 chỉ còn có 9,3 triệu ha, trung bình hàng năm giảm hơn 90 ngàn ha rừng tự nhiên trong đó chắc hẳn có một phần gỗ khai thác dùng để làm chất đốt cho nghề gốm. Bên cạnh đó giá chất đốt cũng không ngừng tăng bình quân từ 60.000đ/m³ năm 1996 đến 150.000đ/m³ năm 2001. Sau đây chúng ta hãy thử làm một phép tính đơn giản về số lượng đất, chất đốt tiêu thụ hàng năm cho ngành gốm sứ Việt Nam, qua đó ta có thể thấy được một con số kinh khủng mà bất cứ ai có trách nhiệm cũng phải suy nghĩ cho hậu vận nghề gốm truyền thống của chúng ta sau này :

Chi phí đầu vào

Mức tiêu thụ tính bình quân cho một lò gốm truyền thống hiện nay (kiểu lò bao bằng đất truyền thống) - có năng suất sản xuất trung bình là 4 kỳ lò/tháng như sau :

1. Chất đốt : Mức tiêu thụ bình quân cho một kỳ lò bình quân là :

$$20 \text{ m}^3/\text{kỳ lò} \times 4 \text{ kỳ}/\text{th} \times 12 \text{ th} = 960 \text{ m}^3/\text{th}$$

Hiện nay trên cả nước có hơn 2.500 lò gốm lớn nhỏ tức hàng năm tiêu thụ khoảng 2.400.000 m³ gỗ tạp các loại, để có được số lượng gỗ này ta cần phải mất ít nhất 20 năm trồng trọt trên tổng diện tích đất rừng trồng hiện nay, nếu ta khai thác triệt để "nguồn tài nguyên tự có" của rừng thì ngoài việc nguồn tài nguyên ngày càng cạn kiệt cây rừng không thể nào tăng trưởng kịp để đáp ứng nổi nhu cầu vô bờ bến và vô kế hoạch của con người và những tai họa khủng khiếp về môi trường như: các hiện tượng khí hậu bất thường (El Nino La Nina), hạn hán, lũ lụt... liên tiếp xảy ra ở khắp nơi là điều dễ thấy trong những năm gần đây.

2. Đất : Bình quân một kỳ lò tiêu thụ hết 100 m³ đất các loại $\times 4 \text{ kỳ}/\text{th} = 400 \text{ m}^3$ như vậy một năm các làng gốm nói chung tiêu thụ khoảng 12.000.000 m³ đất - Điều này cho thấy rằng chẳng bao lâu nữa nhiều vùng trên đất nước chúng ta sẽ loang lổ những ao, vũng, đầm lầy "nhân tạo" ảnh hưởng lớn đến cơ cấu đất và môi trường tự nhiên, nếu ngay từ bây giờ ta không kịp thời điều chỉnh qui hoạch và khai thác một cách khoa học.

3. Lao động : Giá trị lao động sống kết tinh trong sản

phẩm gốm chiếm đến 40% giá trị sản phẩm, đây là một yếu tố quan trọng thu hút và giữ i quyết được một số lượng lớn lao động với hơn 100.000 người sống với nghề gốm trong phạm vi cả nước hiện nay. Tuy nhiên đa số họ là những người chưa hề được đào tạo một cách có hệ thống về nghiệp vụ chuyên môn. Bên cạnh đó giá nhân công cũng có chiều hướng gia tăng trong những năm gần đây tuy cũng còn thấp hơn các nước trong cùng khu vực.

4. Yếu tố khác: Bên cạnh đó các dịch vụ phí ở nước ta cũng còn khá cao so với các nước trong cùng khu vực, nhất là trong các lĩnh vực như: thông tin liên lạc, cước hàng hải, hàng không, giá xăng dầu và các khoản lệ phí khác...

Từ những yếu tố cơ bản nêu trên đã làm cho giá thành sản xuất liên tục tăng bình quân 5% mỗi năm, lợi thế so sánh của hàng gốm sứ Việt Nam cũng ngày một giảm dần, trong khi đó giá bán sản phẩm đầu ra lại theo chiều tỉ lệ nghịch liên tục giảm khoảng 8% năm khiến cho tỉ lệ lợi nhuận ngày càng thấp (lợi nhuận bình quân năm 2000 so với năm 1996 giảm 13 %)

Chỉ xét riêng 3 vấn đề cơ bản nổi bật nêu trên cũng đã cho chúng ta thấy được một tương lai không lấy gì làm sáng sủa cho nghề gốm Việt Nam trong tương lai sắp tới nhất là giai đoạn hội nhập AFTA đang đến gần, Trung Quốc gia nhập WTO và Hiệp định thương mại Việt-Mỹ cũng đã được thông qua....

Biện pháp phát triển

Đã đến lúc chúng ta phải ngồi lại tính toán về tương lai sao cho nghề gốm truyền thống của Việt Nam không bị mai một theo thời gian. Thiển nghĩ một số biện pháp sau đây có thể áp dụng để khắc phục và ổn định nghề gốm của chúng ta trong tương lai cũng như trong hiện tại:

1. Qui hoạch khu vực sản xuất gốm tập trung, hình thành những khu công nghiệp chuyên sản xuất gốm sứ có qui mô lớn từ đó có điều kiện để đầu tư cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh, đầu tư khoa học kỹ thuật, không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa mẫu mã, tập trung đào tạo nguồn lao động có tay nghề chuyên môn cao từ đó làm giảm trực tiếp chi phí đầu vào và hạ giá thành tăng mãi lực cạnh tranh trên trường quốc tế.

2. Qui hoạch khai thác vùng đất nguyên liệu cho sản xuất gốm theo từng phân đoạn thời gian cụ thể 2 năm, 5 năm phù hợp với tình hình địa lý, thổ nhưỡng của từng vùng, từng địa phương. Qui hoạch khai thác hợp lý cũng sẽ góp phần tích cực vào việc cải tạo mặt bằng đất tự nhiên của các địa phương, khắc phục tình trạng khai thác cục bộ, tàn phá rừng tự nhiên như hiện nay.

Qui hoạch khu vực rừng trồng chuyên canh gỗ tạp dùng để làm chất đốt cho nghề gốm, thu hoạch theo kiểu cuốn chiếu, từng bước thay đổi công nghệ sản xuất gốm truyền thống bằng áp dụng khoa học kỹ thuật sản xuất hiện đại thay thế những lò đất nung bằng những lò sản xuất hiện đại với dây chuyền sản xuất hợp lý năng suất cao, chất lượng thành phẩm đồng đều, giảm thiểu sản phẩm hỏng, thay thế chất đốt bằng gas thay vì bằng củi tạp như trước đây vừa tốn kém, vừa gây ô nhiễm môi trường.

3. Nhà nước nên có chính sách ưu đãi đầu tư về lĩnh vực này: giảm hoặc miễn thuế những máy móc nhập khẩu dùng để sản xuất gốm sứ, tạo môi trường đầu tư hấp dẫn cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước như: miễn tiền thuê đất

trong vòng 5 năm đầu, miễn thuế thu nhập doanh nghiệp 1 năm đầu, đơn giản hóa các thủ tục hành chính có liên quan như: cấp giấy phép đầu tư, giấy phép xây dựng, giấy phép hoàn công, rút ngắn thời gian duyệt dự án khả thi, các khoản lệ phí và các khoản thu địa phương khác...

4. Bên cạnh đó Nhà nước cũng nên thành lập Hiệp hội gốm sứ Việt Nam để xây dựng một kế hoạch phát triển có định hướng cho nghề gốm trong từng giai đoạn cụ thể 5 năm, 10 năm nhất là phải từng bước thực hiện quản lý giá bán của các doanh nghiệp kinh doanh gốm sứ, thiết lập một công thức cơ bản định giá bán hời hoi và thống nhất chào giá cho khách hàng, chỉ được dao động trong một biên độ nhất định không được tự ý hạ giá hoặc nâng giá ngoài giới hạn cho phép để cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp trong nước với nhau như từ trước đến nay.

5. Thành lập các tổ chức xúc tiến thương mại và thông qua các tổ chức này đặt các văn phòng đại diện tại nước ngoài, tạo nhịp cầu nối cho các doanh nhân nước ngoài làm quen với sản phẩm gốm sứ của Việt Nam, tạo điều kiện tốt nhất, chi phí thấp nhất cho các doanh nghiệp Việt Nam trong thời gian tham gia các hội chợ, triển lãm quốc tế hàng năm.

6. Từng bước giảm giá các dịch vụ: vận chuyển, thông tin liên lạc, truy cập Internet... Duy trì quan hệ với các thị trường truyền thống như: thị trường Châu Âu, Nhật Bản... và tăng cường tiếp thị mở rộng thị trường tiềm năng sang các nước khác: Mỹ, Canada, Úc, New Zealand ...

Những năm gần đây, nhiều văn kiện quan trọng đã được ký kết giữa Việt Nam với các nước trong khu vực đã tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho sự nghiệp phát triển kinh tế của Việt Nam nói chung và của ngành gốm sứ nói riêng. Việt Nam gia nhập ASEAN 28.7.1995, gia nhập AFTA năm 1996, gia nhập APEC 1998 và mới đây Hiệp định thương mại Việt- Mỹ cũng đã được thông qua. Do đó, thuế suất nhập khẩu mặt hàng gốm sứ từ Việt Nam vào thị trường Mỹ đã giảm từ 45% xuống còn 4% (TQ 2%) cũng là một yếu tố hết sức quan trọng cho hàng gốm Việt Nam đi vào thị trường tiềm năng và to lớn này.

Chỉ còn đúng một năm nữa (2003) Việt Nam sẽ thực hiện chương trình giảm thuế quan theo CEPT trong khu vực các nước tự do mậu dịch ASEAN (AFTA). Đó là tín hiệu vui nếu chúng ta biết nhận thức và chuẩn bị đầy đủ hành trang để sẵn sàng chủ động đề ra và thực hiện những chiến lược khả thi trong điều kiện hiện tại.

Tuy nhiên sự kiện Trung Quốc gia nhập WTO cũng là một thách thức đối với Việt Nam nói chung và ngành gốm sứ nói riêng, càng thôi thúc hơn nữa các doanh nghiệp Việt Nam không ngừng nâng cao chất lượng, cải tiến mẫu mã, áp dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất, hạ giá thành sản phẩm.

Đánh giá đúng tình hình thực tại của ngành gốm sứ Việt Nam, đề ra những phương hướng khắc phục và phát triển trong tương lai là một yếu tố hết sức cần thiết và cấp bách cần phải nghiên cứu kỹ lưỡng tính khả thi và thực hiện đồng bộ, kịp thời chấn chỉnh lại những khiếm khuyết, bất cập như hiện nay, đưa ngành gốm sứ đi vào quỹ đạo sản xuất chung là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu của các Bộ, Ngành có liên quan nói chung và các nhà doanh nghiệp nói riêng hầu ổn định và phát triển nghề gốm sứ truyền thống của Việt Nam trong thời gian trước mắt và lâu dài ■