

C

hơn 400 tỷ đồng cho ngân sách. Trong hai năm gần đây, tổng kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may đạt từ 300 đến 400 triệu USD, chiếm trên 10% kim ngạch xuất khẩu của cả nền kinh tế.

Song, do một nguyên nhân cơ bản là, vốn đầu tư còn quá thấp, mới đạt

200 triệu sản phẩm xuất khẩu, kim ngạch: 1,2 tỷ USD và 162 triệu sản phẩm nội địa. Và đến năm 2005 các chỉ tiêu tương ứng lần lượt là 300 triệu sản phẩm, 1,5 tỷ USD và 175 triệu sản phẩm cho thị trường trong nước. Thị trường xuất khẩu sẽ là Hoa Kỳ và Bắc Mỹ, Nhật Bản và EC, ngoài ra là

hàng triệu người lao động, tăng tích lũy cho ngân sách nhà nước lên khoảng 10 lần hiện nay, tương ứng với trên 3000 tỷ VNĐ.

Để nắm bắt kịp thời xu hướng của thế giới và thực hiện được các mục tiêu nói trên đòi hỏi phải giải quyết đồng bộ các vấn đề, về tổ chức ngành công nghiệp dệt

NGÀNH NGHIỆP DỆT MAY VIỆT NAM TRƯỚC THỀM THẾ KỶ

21

Trong thập kỷ 80 của thế kỷ 20 này, thế giới đã được chứng kiến Singapore, Hồng Kông, Đài Loan và Hàn Quốc phát triển mạnh sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm dệt may cho các nước công nghiệp phát triển. Ngày nay họ đã chiếm 1/4 khối lượng buôn bán hàng dệt và 1/3 hàng may mặc trên thị trường quốc tế.

Năm 1980, xuất khẩu hàng dệt của 4 quốc gia và vùng lãnh thổ nói trên đạt 16.93 tỷ USD, đến năm 1987 đạt 33.79 tỷ USD, và hiện nay đạt gần 40 tỷ USD. một tốc độ tăng gấp gần 3 lần trong vòng có hơn 10 năm. Các nhà phân tích và dự báo trên thế giới nhận định: ngành dệt may các nước NICs đã bước vào giai đoạn chuyển giao sang các nước có mức lương thấp, trong đó có VN. Nhiều chuyên gia nước ngoài khuyến cáo, VN có dân số đông, nguồn lao động dồi dào...muốn tránh nguy cơ tụt hậu về kinh tế thì phải nhanh chóng nắm bắt lấy cơ hội này.

Trong lịch sử, dệt - may VN phát triển từ rất sớm, nhưng đến nay tình trạng chung là vẫn còn nhỏ bé, lạc hậu và phụ thuộc vào bên ngoài. Tuy vậy, ngành dệt may thời gian qua đã thu hút được một lực lượng lao động xã hội rất lớn, tới gần 50 vạn người, chiếm 22.7% lực lượng lao động công nghiệp của cả nước. Năm 1992, mặc dù đã có đầu thỏ, nhưng ngành dệt may chiếm gần 10% giá trị tổng sản lượng công nghiệp, nộp

PTS. NGUYỄN ĐẮC HƯNG

Ngân hàng nhà nước TW



khoảng 10 - 15% so với nhu cầu, cộng với sự đổi mới cơ chế còn chậm...nên tốc độ phát triển công nghiệp dệt may còn chậm, chất lượng sản phẩm thấp, chưa hòa nhập với thị trường thế giới. Chỉ có khoảng 10% sản phẩm dệt may của VN là tương đương được chất lượng của các nước phát triển. Bởi vậy, tìm ra chiến lược phát triển mạnh công nghiệp may của VN đang đặt ra hết sức cấp bách.

Theo dự án của Tổng công ty dệt VN (Textimex), về hàng may năm 1995 cả nước dự kiến xuất khẩu 60 triệu sản phẩm, với kim ngạch 300 triệu USD và 110 triệu sản phẩm nội địa. Năm 2.000, sẽ phấn đấu đạt trên

SNG và các nước khác.

Về hàng dệt, phần đầu đến năm 2005, cả nước dự kiến sản xuất cho xuất khẩu và tiêu dùng nội địa sẽ là 1,8 tỷ mét vải các loại, 15.000 tấn khăn bông, 30.000 tấn sản phẩm dệt kim tròn, 7.000 tấn màn tuyền và rèm, 20 triệu sản phẩm dệt tất...Với kim ngạch xuất khẩu hàng dệt phấn đấu đạt gần 1 tỷ USD.

Tính chung lại, với tính toán của Textimex, công nghiệp dệt may VN sẽ cung cấp cho thị trường thế giới các loại sản phẩm trị giá 1.335 triệu USD vào năm 2000 và 2.427 triệu USD vào năm 2005, sẽ làm thay đổi đáng kể cán cân thương mại của VN, tạo việc làm cho

- may, về vốn đầu tư, nguyên liệu, công nghệ v.v..Nhưng vấn đề có tính chất "muôn thủa" hàng đầu vẫn là vốn cho đầu tư.

Theo tính toán của Bộ công nghiệp nhẹ, để đưa công nghiệp dệt - may VN bước vào thềm thế kỷ 21 như các mục tiêu đặt ra (đến năm 2005) thì riêng vốn đầu tư cho thiết bị công nghệ và đào tạo cán bộ của lĩnh vực dệt cần phải có là 1.695 triệu USD cho lĩnh vực may, 367 triệu USD cho lắp đặt thiết bị và xây dựng cơ bản. Song số vốn lớn như vậy sẽ được lấy từ đâu ra?

Textimex đã xây dựng phương hướng tạo vốn bao gồm: mở rộng liên doanh với nước ngoài, hy vọng tạo được khoảng 40% như cầu; huy động triệt để vốn nhân rồi trong dân và vốn của Việt kiều, dự kiến sẽ được khoảng 10%, vay vốn tín dụng của các ngân hàng trong nước là 20%, vay của nước ngoài khoảng 20%, số còn lại là 10% do các doanh nghiệp tự cân đối.

Về biện pháp đầu tư, thực hiện chia nhỏ xí nghiệp có quy mô lớn; cổ phần hóa những doanh nghiệp có đủ

điều kiện; chuyển hướng sản xuất hoặc giải thể những doanh nghiệp có thiết bị máy móc cũ kỹ, công nghệ lạc hậu, kinh doanh không có hiệu quả; thực hiện liên doanh và hợp tác trên từng khu vực để đầu tư cải tạo đúng hướng, không trùng lặp...

Song đặt phương hướng và biện pháp như vậy, nhưng thực hiện đâu có đơn giản. Sau 6 năm thực hiện luật đầu tư nước ngoài, đến nay chúng ta mới thu hút được 30 dự án trong lĩnh vực dệt may với số vốn đang ký là 449 triệu USD, trong đó số vốn đã và đang thực hiện mới đạt khoảng hơn 100 triệu USD. Việc vay vốn của các ngân hàng đầu có dễ, bởi thực tế vừa qua một số doanh nghiệp thuộc ngành dệt - may sử dụng vốn không có hiệu quả, làm đọng một số vốn rất lớn, mà Nhà máy liên hợp dệt Nam Định là một điển hình. Nên chắc chắn các ngân hàng cũng cảm thấy "chờn", thận trọng hơn trong đầu tư. Muốn vay được vốn nước ngoài thì cũng cần phải có một điều kiện tiên quyết là các ngân hàng trong nước phải đứng ra bảo lãnh, nhưng do tình trạng tương tự như trên chắc chắn ngân hàng nào "bạo gan" lắm mới dám nhận bảo lãnh. Huy động vốn trong dân qua việc phát hành trái phiếu doanh nghiệp ư? Vừa qua trái phiếu xi măng Hoàng Thạch và trái phiếu xi măng Anh Sơn phát hành "trầy trật" lắm mới thu được có 46 tỷ đồng. Nên hiển nhiên là ngành dệt may khó mà trông chờ vào hướng này, nếu như không có giải pháp khác...

Bởi vậy, để tạo vốn cho phát triển công nghiệp dệt - may VN cho đến nay vẫn là bài toán khó!

Góp thêm ý kiến để giải bài toán này theo chúng tôi nhà nước cần phải có những biện pháp thật kiên quyết và triệt để hơn, cần mạnh dạn giải thể những đơn vị làm ăn kém hiệu quả, không nên do dự chần chừ trong vấn đề này. Nhanh chóng cổ phần hóa các doanh nghiệp đang làm ăn có hiệu quả, thực hiện thêm một số biện

pháp để khuyến khích các hãng nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực dệt - may của VN. Lãi suất phát hành trái phiếu doanh nghiệp phải được nâng lên ngang với mặt

bằng lãi suất huy động vốn của các tổ chức tín dụng trên thị trường, và nên giao cho các ngân hàng thương mại làm đại lý phát hành. Giảm thuế, ưu tiên giao

quyền sử dụng đất...khuyến khích việc hình thành các doanh nghiệp tư nhân trong công nghiệp dệt - may ♣

HIỆP HỘI CÔNG THƯƠNG THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH NƠI GẶP GỠ CỦA GIỚI LÀM ĂN TƯ NHÂN

MINH TÂM

Hiện nay, Hiệp hội công thương TP.HCM (HHCT) có đến 1.500 công ty, xí nghiệp tư nhân gia nhập làm hội viên. Con số này thật khiêm tốn so với 20.000 doanh nghiệp nhỏ và vừa đang hoạt động tại TP.HCM. Tuy nhiên, trong thời gian tới, sẽ có sự gia nhập vào hội đông hơn do những quyền lợi mà HHCT mang đến cho từng hội viên. Ông Đỗ Hữu Ngừ, tổng thư ký HHCT cho biết: Hiện tại, với sự trợ giúp của Ngân hàng cổ phần Việt Hoa, Nam Đô, Quế Đô, Phương Nam, Mékong, HHCT đang lập kế hoạch tài trợ vốn cho các cơ sở sản xuất là hội viên. Số tiền tài trợ bảo đảm cho cơ sở mua nguyên liệu sản xuất trong 2 chu kỳ.

Một vấn đề khác được đặt ra của HHCT đang có sức thu hút không kém về chuyện vốn cho làm ăn ở tư nhân là việc tổ chức một trung tâm tiếp liệu cho hội viên, dưới hình thức công ty. Tên gọi dự kiến là Công ty thương mại cổ phần công thương (Itraco). Đây được hiểu là một chợ hàng hóa ưu tiên cho hội viên, và qua chợ, các cuộc mua bán lẫn nhau giữa những nhà sản xuất cũng trở nên mau chóng hơn. Việc xoay vốn vay, nợ lãi tại đây đỡ phiền hà do mối quan hệ bằng tín nhiệm của thành viên HHCT. Sức thu hút khác mà Itraco kỳ vọng là với hình thức vốn cổ phần, các hội viên có mặt ở Itraco ít bị hạn chế nguồn tài chính cho kinh doanh. Bởi với hệ thống ngân hàng thương mại do chính các nhà công thương sáng lập, sự hỗ trợ về vốn như nêu trên, thực sự không phải còn thuộc chuyện vương mất của doanh nghiệp.

Trong chuyện làm ăn, HHCT còn nghĩ đến cả việc tạo nguồn vốn chất xám. Cuối năm 1994 vừa qua, HHCT đã tiếp phái đoàn Viện đại học Insa - Lyon (Pháp). Hai bên trên cơ sở trao đổi về nhu cầu đào tạo đội ngũ kỹ thuật viên lành nghề, bước đầu đã thỏa thuận sẽ cùng hợp tác giáo dục về các lãnh vực: đô thị hóa và khoa học ứng dụng, cơ khí, hóa ứng dụng (vật liệu, môi trường, dầu mỏ, nông sản thực phẩm). Tương lai, trung tâm cập nhật khoa học và công nghệ Lyon (CAST) cùng phía VN gồm Sở khoa học và công nghệ TP.HCM, Liên hiệp các hội KHKT TP.HCM, và HHCT thành lập Đại học công nghệ bán công, nhằm đào tạo kỹ sư đứng máy (40%), và cán sự công nghệ lành nghề (60%).

Để HHCT thực sự là nơi gặp gỡ của giới làm ăn ngoài quốc doanh, vấn đề xin thành lập một khu công nghiệp riêng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, cũng là chuyện "nóng bỏng" của HHCT. Ông Đỗ Hữu Ngừ, Người đề xuất vấn đề này cho biết: "Nhà nước chu trương đổi cơ sở sản xuất ra khỏi nội thành, nhằm giảm bớt mức độ ô nhiễm. Song việc quy hoạch một khu sản xuất mới lại chưa rõ ràng...". Do vậy bước đầu HHCT đã làm đề án khoa học về việc thực hiện một khu công nghiệp riêng cho các nhà sản xuất quy mô nhỏ, vừa. Dự kiến khu công nghiệp này đặt tại Thu Đức.

Ngoài các hội viên là chủ của những ngân hàng thương mại, HHCT còn có một văn phòng tư vấn pháp luật dành riêng cho doanh nghiệp. Hiệu quả đạt từ đây quả là không nhỏ, vì hiện thực chứng minh khu vực Chợ Lớn (quận 5, 6, 11), các chủ doanh nghiệp này là khách hàng thường xuyên tìm đến luật sư.

Với nền kinh tế thị trường, hai vấn đề cốt lõi giúp người kinh doanh tồn tại là chuyện vốn, và thông thạo pháp lý. HHCT bước đầu thực hiện tốt cả hai việc này cho nhà doanh nghiệp ♣