

Những thuận lợi

Chỉ có những ngành sản xuất nào làm ra sản phẩm tốt, giá thành hạ, được nước ngoài hội mua nhiều với giá khá cao thì mới có điều kiện để phát triển. So với một số ngành có giá thành cao hơn giá hàng nhập khẩu như xi măng và mía đường, cơ hội lớn của ngành dệt và làm hàng may mặc xuất khẩu nằm ở hai điểm:

từ 20-30 về trước vẫn hoạt động tốt và làm ra các sản phẩm tốt. Ngành dệt và may mặc cần rất nhiều nhân công và mỗi nhân công dệt chỉ coi được một số máy dệt hạn chế, các công nhân may mặc cũng chỉ may được một số rất ít sản phẩm mỗi ngày. Giá nhân công rẻ là khâu quyết định trong ngành dệt và hàng may mặc. Ở các nước công nghiệp phát triển, giá nhân công trên 10 USD/giờ và ở các nước công

Thứ hai là số cầu hàng may mặc có tính co giãn: số cầu không bao giờ tiến đến mức bão hòa vì mức sống càng được cải thiện thì con người càng muốn mặc đẹp và đúng thời trang hơn. Giá các kiểu áo quần đẹp được trưng bày tại Mỹ, Anh, Pháp, Nhật lên đến hàng chục USD mỗi bộ. Từ điểm thứ hai này, lượng hàng may mặc xuất khẩu của Việt Nam có thể tăng gia gấp bội lần, mà không vấp phải tác dụng Kink như trong ngành nông sản: gạo hay cà phê, cây ăn trái.

Những khó khăn

1. Các doanh nghiệp Việt Nam cạnh tranh với nhau kéo giá gia công của nước ngoài vốn đã thấp xuống một mức thấp hơn.

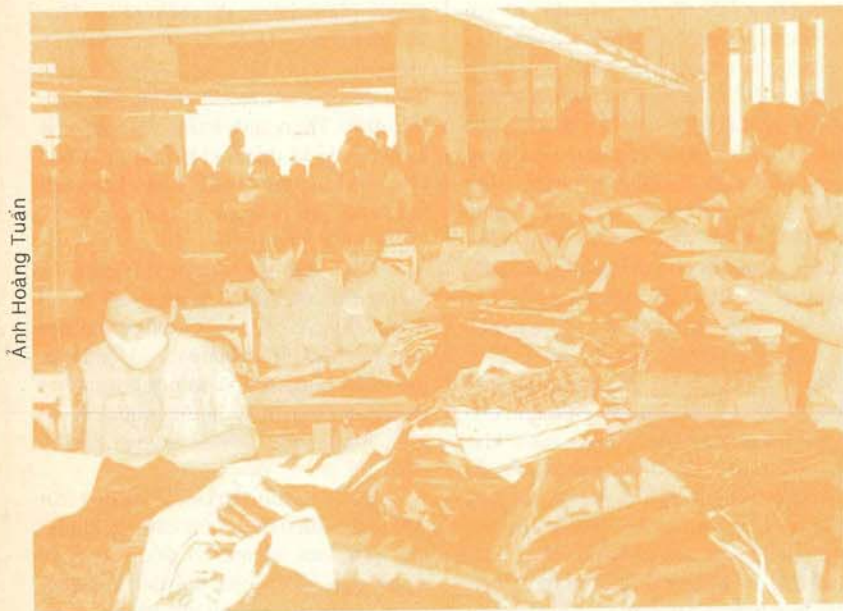
2. Do nhận gia công với nước ngoài với giá thấp, nên quan hệ tiền lương với nhân công chưa được giải quyết thỏa đáng.

3. Ngoài quan hệ tiền lương, các doanh nghiệp còn có quan hệ giá gia công đối với từng nhóm công nhân làm việc tại nhà. Quan hệ này được tiến hành như sau: công nhân lãnh hàng đem về nhà gia công và doanh nghiệp thanh toán tiền gia công sau khi kiểm tra chất lượng. Quan hệ trên thường có lợi cho doanh nghiệp hơn là việc thuê nhân công hàng tháng vì những người gia công phải có mặt, một số máy và do có thể ở nhà làm việc trông nom con cái, nên những người gia công thường bằng lòng với mức thù lao thấp. Do doanh nghiệp không có phí đầu tư mặt bằng, máy móc, nên với chế độ gia công tại nhà, doanh nghiệp có thể tăng gia sản xuất gấp bội lần, khi được đơn đặt hàng của nước ngoài. Để có quota xuất khẩu, doanh nghiệp thường nhận giá gia công thấp và tính lại tiền công gia công cho các nhóm nhân công tại nhà với mức thù lao rất thấp nên hình thức "gia công tại nhà" chưa được phổ biến rộng rãi.

4. Trở lại vấn đề đầu tiên, các doanh nghiệp Việt Nam cạnh tranh với nhau và chấp thuận một giá gia công thường thấp, giá này đưa đến việc ép công nhân làm nhiều giờ với mức lương thấp và việc trả thù lao cho các nhóm thợ lãnh hàng đem về nhà làm với mức thù lao chưa thỏa đáng có nguyên nhân vì các nước kém mở mang cạnh tranh rất gắt gao với nhau để giành thị trường hàng may mặc của các nước phát triển. Trong việc này, lá bài "hạ giá gia công" được các nước kém mở mang cộng với các doanh nghiệp trong chính các nước này đồng áp dụng và đưa

Ngành dệt và làm hàng may mặc Những cơ hội mới

TS. LÊ KHOA



Ảnh Hoàng Tuấn

Thứ nhất là hàng dệt và may mặc của Việt Nam khá tốt và giá rẻ hơn so với hàng nước ngoài. Ưu điểm này nằm trong bản chất ngành và thế so sánh giữa tiền lương nhân công Việt Nam với tiền lương nhân công nước ngoài. Về bản chất, ngành dệt và may chỉ đòi hỏi đầu tư ít, kỹ thuật ít thay đổi, những máy may Sinco cũ

ngành mới giá nhân công cũng 3-5 USD/giờ.

So với giá nhân công trong ngành dệt và may mặc ở Việt Nam khoảng 500.000 đến 1.500.000 đồng tháng - tính theo tỷ giá 15.000 đ/1 USD thì tiền lương nhân công làm hàng may mặc Việt Nam chỉ 33 đến 100 USD / tháng !

đến thiệt hại quan trọng cho chính các nước kém mở mang. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam phải ngồi lại với nhau, thỏa thuận một giá gia công tối thiểu, để doanh nghiệp đạt được mức lời vừa phải và công nhân cũng được số tiền lương vừa phải. Tất nhiên, Nhà nước có vai trò trọng tài và xử lý những doanh nghiệp xé rào chịu giá gia công quá thấp và như vậy làm thiệt hại chung cho ngành may mặc trong xứ.

5. Hàng may mặc hiểu theo nghĩa rộng rất đa dạng. Việt Nam muốn có thị trường rộng phải có những kiểu hàng thích hợp cho tất cả tuổi, tất cả khổ người từ những đàn ông, đàn bà trẻ em đến những người già, từ các người công nhân áo xanh đủ loại đến các thủy thủ, các tài xế gác đàn đến các sinh viên, nữ sinh hay các em bé. Ngoài quần áo may sẵn, còn mũm mề, chăn gối, drap trải giường, màn treo v.v... Điều đáng lưu ý là hiện nay các doanh nghiệp may mặc Việt Nam mới sản xuất chỉ một số ít kiểu hàng.

Cơ hội của ngành dệt và làm hàng may mặc

Trong bối cảnh thuận lợi chung trên, ngành dệt và may mặc, nhờ các thị trường Nhật, các nước Tây Âu, các nước Liên Xô cũ và đặc biệt thị trường Mỹ, được mở rộng đối với các nhà xuất khẩu Việt Nam, nên xuất khẩu hàng may mặc tăng mạnh và các doanh nghiệp nhận được nhiều đơn mua hàng. Cơ hội lớn đã đến với ngành dệt làm hàng may mặc của Việt Nam nhờ các đơn đặt hàng tăng mạnh đầu năm 2002. Một số doanh nghiệp đã có đủ đơn đặt hàng để làm việc 3 ca đến quý 3.2002.

Cơ hội phát triển sẽ trở thành hiện thực, đảm bảo cho ngành phát triển bền vững, nếu các doanh nghiệp Việt Nam tăng gia đầu tư, mở rộng sản xuất, đa dạng hóa các mặt hàng, các mẫu mã, - tìm cách thỏa mãn nhu cầu hàng may mặc của hơn 2 triệu đồng bào Việt Nam ở nước ngoài. Một số Việt kiều có cửa hàng và làm nghề buôn bán, ở Liên Xô cũ, có những Việt kiều có cả cửa hàng siêu thị bày bán hàng may mặc. Thương mại điện tử cũng giúp cho các tổng công ty xuất khẩu Việt Nam giới thiệu và bán trực tiếp hàng may mặc cho người tiêu thụ thay vì qua các trung gian. Giá bán qua trung gian là giá đã bị ép rất nhiều, qua thương mại điện tử nếu bán trực tiếp được cho các bạn hàng lẻ thì giá có khả năng nâng lên đến 30-50% thậm chí 80-100% so với giá bán cho các nhà nhập khẩu của nước ngoài.



Ảnh Hoàng Tuấn

Phương án thương mại điện tử và bán trực tiếp cho những người buôn bán lẻ, người tiêu thụ vừa tăng giá hàng vừa nhân gấp bội lần số hàng xuất khẩu và giải quyết cơ bản việc các doanh nghiệp Việt Nam xé rào nhận gia công với giá thấp để cho doanh nghiệp có việc làm, dù mức lời không đáng kể.

Khi giá xuất khẩu tăng thêm, sẽ mở triển vọng tăng lương cho công nhân, các doanh nghiệp sẽ thu thêm nhân công và giá gia công đối với những nhóm nhân công nhận gia công tại nhà sẽ tăng thêm. Các doanh nghiệp nên thực hiện việc này sớm, vì lợi nhuận, tiền lương cao nên chia san sẽ tương đối công bằng hơn là tích tụ tích lũy trong một số xí nghiệp trong khi công nhân bị bán cùng hóa. Khi ấy phát triển sẽ bền vững hơn vì với tiền lương khá hơn, sẽ có khả năng tiêu thụ nhiều hơn các loại trái cây, thịt cá và nhu cầu về nhà ở cũng sẽ được quan tâm hơn, giải quyết vấn đề xi măng và vật tư xây dựng đang tồn đọng.

Cơ hội mới cũng đến cho các nhà đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài. Việt Nam có chính sách khuyến khích đầu tư trong nước và rất quý đầu tư nước ngoài. Ngành dệt và hàng may mặc không đòi hỏi vốn đầu tư nhiều và có mức lời chắc chắn. Vì vậy, rất mong ngành nhận được nhiều vốn đầu tư mới từ các nhà tư sản Việt Nam, từ Việt kiều và từ các doanh nhân nước ngoài.

Trong các dự án đại đầu tư, nổi bật

là các dự án các nhà máy tơ sợi nhân tạo. Tơ sợi thiên nhiên sẽ được thay bằng các tơ sợi nhân tạo có nguồn từ khí thiên nhiên. Bên cạnh các dự án điện đạm nhà máy lọc dầu cần ghép thêm các dự án làm nylon polyester từ khí thiên nhiên khai thác ở vùng biển Côn Đảo và Cà Mau và được đưa vào đất liền trong các năm tới. Các dự án này đòi hỏi vốn lớn hàng nhiều trăm triệu USD và có mức lời cao đối với những người có vốn và rất cần thiết cho nước ta thực hiện việc công nghiệp hoá.

Mặc dù so với một số ngành khác, như gạo, cà phê, việc phát triển ngành dệt và may mặc có một số ưu điểm. Song chỉ nên tập trung giới hạn vốn vào ngành này và dành vốn ưu tiên cho các dự án bỏ các giai đoạn trung gian, tiến thẳng vào cái lõi của công nghiệp hoá, hiện đại hoá là làm các hàng tiêu dùng cao cấp, đặc biệt công nghiệp điện tử (làm các máy vi tính). Lý do là nếu như Việt Nam có thu nhập 5.000 USD đầu người thì ngành làm hàng may mặc - sống nhờ đồng lương thấp của công nhân - không còn có ưu thế cạnh tranh. Nếu có một chương trình phát triển hợp lý thì mục tiêu đạt 5.000 USD đầu người trong vòng 10 năm có thể thực hiện được. Từ đó công nghiệp dệt và hàng may mặc chỉ có tính phát triển thời gian và nên dành ưu tiên vốn cho các chương trình tập trung vào việc công nghiệp hoá hiện đại hoá ■