

Mỹ là thị trường khá hấp dẫn lý tưởng của ngành dệt may vì dân số Mỹ đông, hiện có 253 triệu người, đa số sống ở thành thị, có thu nhập quốc dân cao, GDP bình quân đầu người năm 1990 là 21.116 USD đến năm 1995 là 26.870 USD. Người Mỹ có sức mua cao và nhu cầu đa dạng, hàng năm Mỹ nhập khẩu 40 tỷ đô-la hàng may mặc và dệt.

Tháng 02.1994 Mỹ bỏ cấm vận thương mại; Tháng 8.1994 Mỹ bỏ cấm vận viện trợ và tháng 7.95 Mỹ bình thường hóa quan hệ với VN. Vấn đề sắp tới là ngành dệt may cần phải chuẩn bị gì để thâm nhập thị trường Mỹ trước và sau khi có quy chế tối huệ quốc (Most Favoured Nation-MFN).

1. Tổng quan về tình hình xuất nhập khẩu Mỹ

Nếu năm 1990 Mỹ xuất khẩu 393,6 tỷ USD thì năm 1993 Mỹ đã xuất khẩu 465,1 tỷ USD và đến 1994

ĐỂ HÀNG DỆT MAY VIỆT NAM THÂM NHẬP VÀO THỊ TRƯỜNG MỸ

Thạc sĩ VÕ PHƯỚC TẤN



xuất được 512,3 tỷ USD trong đó cơ cấu hàng xuất phần lớn là máy móc thiết bị chiếm 32%, hàng công nghiệp 25%, phương tiện vận tải 16%, hóa chất 10%, nông sản 9%, hàng tiêu dùng 8%. Về nhập khẩu năm 1990 Mỹ nhập 495,3 tỷ USD, năm 1993 là 580,7 tỷ USD và đến 1994 Mỹ nhập khẩu 657,5 tỷ USD trong đó Mỹ nhập chủ yếu là máy móc công cụ 32%, hàng tiêu dùng chiếm 30%, nhiên liệu 15%, ô tô phụ tùng 15% và hàng hóa khác là 8%.

Nhìn chung Mỹ là thị trường có mãi lực lớn nên các mặt hàng tiêu dùng như: hàng may mặc (sơ mi, quần jean, áo pull), giày dép, túi xách, các mặt hàng gia dụng đều có số lượng và kim ngạch nhập khẩu lớn chỉ đứng hàng thứ hai sau ngành công cụ sản xuất.

Phần lớn hàng dệt, may mặc nhập khẩu vào Mỹ là từ các nước đang phát triển ở châu Á như Hàn Quốc,

Đài Loan, Singapore, Hongkong, Thailand... Trung Quốc đã xuất khẩu qua Mỹ từ 3,1 tỷ USD năm 1983 lên 38 tỷ USD năm 1994, trong đó kim ngạch dệt may là 23,72 tỷ USD.

2. Quá trình phát triển thương mại Mỹ với Việt Nam

Năm 1994, sau khi Mỹ bỏ cấm vận thì quan hệ giữa Việt Nam và Mỹ có bước cải thiện hơn, Đại diện thương mại Mỹ và Bộ thương mại Việt Nam đã có những cuộc tiếp xúc thúc đẩy mạnh việc buôn bán xuất nhập khẩu và đầu tư. Hai bên cũng đã trao đổi và cung cấp những thông tin chính sách, luật pháp của mỗi nước và chính nhờ có sự hợp tác tốt ở tầm vĩ mô như vậy nên kim ngạch hai chiều trong buôn bán Mỹ-Việt đã có những bước tiến đáng kể, cụ thể là năm 1994, Việt Nam xuất khẩu sang Mỹ 51,94 triệu USD trong đó hàng may mặc là 2 triệu USD, Việt Nam

nhập khẩu từ Mỹ là 172,22 triệu USD.

3. Những vấn đề cần thiết để hàng dệt may Việt Nam thâm nhập thị trường Mỹ với khối lượng lớn

Như chúng ta đã biết, trong những năm gần đây hàng may mặc công nghiệp Việt Nam đã có tốc độ phát triển nhanh và có thể trở thành một trong những nhà cung cấp đối với thị trường Mỹ. Do đó làm thế nào để hấp dẫn các công ty Mỹ, đưa các công ty Mỹ đến Việt Nam thay vì Trung Quốc, Bangladesh hay một trong những nước Châu Á khác, đặc biệt là người Mỹ rất thích quần áo và tiêu rất nhiều tiền vào việc mua sắm quần áo, phần lớn người Mỹ muốn mỗi ngày một loại màu quần áo khác nhau. Mặt khác người Mỹ rất bảo hộ thị trường hàng may mặc của họ vì họ cũng cần việc làm cho người dân. Từ 1970 công nghiệp may của Mỹ đã

mất gần 500.000 việc làm để nhập khẩu, tỷ lệ nhập khẩu chiếm gần 50% doanh số bán hàng may mặc. Do vậy những vấn đề đặt ra cho xuất khẩu hàng dệt may sang Mỹ là:

Thứ 1: Ngay từ bây giờ các doanh nghiệp dệt may phải tìm mọi cách để xuất khẩu hàng dệt may sang Mỹ với khối lượng tăng dần từ ít đến nhiều, với giá cả thích hợp, đảm bảo chất lượng và thời gian giao hàng cho dù hiện Việt Nam chưa được hưởng quy chế tối huệ quốc và quota hàng may mặc dệt. Điều này có nghĩa là nếu chúng ta chờ thị trường Mỹ mở cửa khi có quy chế tối huệ quốc thì các đối thủ của ta sẽ có thêm một năm để thâm nhập vào Mỹ. Nếu chúng ta không bắt đầu xuất khẩu ngay sang Mỹ hẳn là sẽ bất lợi trong việc đàm phán về quota sau này. Phía Mỹ sẽ tranh cãi cho số lượng quota thấp, bảo chữa cho số lượng ít bằng cách chỉ ra

cấp lớn cho thị trường Mỹ.

Thứ 3: Điều có ý nghĩa đối với việc bình thường hóa quan hệ giữa Việt Nam-Mỹ là quy chế tối huệ quốc về lĩnh vực thương mại. Theo các doanh nghiệp may thì trong vòng 1 năm trở lại, chính phủ Mỹ sẽ cho Việt Nam hưởng quy chế tối huệ quốc, điều này sẽ làm cho các sản phẩm của Việt Nam rẻ hơn nhiều, vì thuế sẽ được giảm từ 45-90% xuống còn dưới 20%, lúc đó sản phẩm dệt may Việt Nam vẫn sẽ bị cạnh tranh khá quyết liệt với các sản phẩm của Trung Quốc và Bangladesh. Do đó, sản phẩm Việt Nam sẽ phải rẻ và chất lượng tốt mới bảo đảm thắng lợi trong cuộc cạnh tranh này.

Thứ 4: Cơ sở kinh tế đàm phán về vấn đề quota: Có thể trong năm đầu tiên khi Việt Nam được hưởng quy chế tối huệ quốc thì hàng dệt may xuất khẩu đi Mỹ không phải chịu sự

lĩnh vực kinh tế đều do các luật lệ phức tạp điều phối kể cả việc vận dụng các nguyên tắc và tiền lệ hợp pháp.

Thứ 5: Cung cấp thông tin về thị trường hàng may mặc: Trong giai đoạn hiện nay khi mà thị trường Mỹ còn khá mới mẻ đối với các nhà doanh nghiệp may Việt Nam thì vai trò của Bộ thương mại, Bộ công nghiệp nhẹ, Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam, Tổng công ty dệt may Việt Nam, Hiệp hội dệt may Việt Nam là hết sức cần thiết trong việc cung cấp kịp thời các thông tin về thị trường may mặc ở Mỹ. Cụ thể là gần đây ngoài việc các đoàn doanh nhân Việt Nam đến Mỹ, ngày 5.7.1995, Bộ thương mại có tổ chức "Hội nghị chuyên đề về thị trường Mỹ" tại hội trường Thống Nhất TP HCM và ngày 11.8.95 Hiệp hội may Việt Nam phối hợp với CONFECTIMEX và TEX-



sự nhập khẩu không có gì hoặc nhập ở mức độ rất ít trước đây. Bằng cách xuất khẩu ngay từ bây giờ chúng ta sẽ ở một vị trí mạnh hơn để đàm phán với Mỹ về vấn đề quota hàng may mặc.

Thứ 2: Những điều mà các công ty Mỹ cần và mong đợi ở các doanh nghiệp dệt may Việt Nam là các thỏa thuận hợp đồng phải được coi trọng, chất lượng sản phẩm phải được bảo đảm, giá cả phải hợp lý, phải giữ đúng thời gian giao hàng và phải ổn định lâu dài, chắc chắn. Ngoài ra các doanh nghiệp dệt may Việt Nam cần tìm cách tiếp cận với các công ty Mỹ vì nền công nghiệp may mặc của Mỹ chưa biết nhiều về chất lượng hàng may mặc của Việt Nam. Do đó, chúng ta phải thật nỗ lực để hiểu cách thức mà nền công nghiệp Mỹ hoạt động và thông qua tiếp thị, giới thiệu, mời chào, thăm viếng và chứng minh Việt Nam có khả năng trở thành nhà cung

áp đặt về hạn ngạch (quota) vì số lượng, chủng loại chưa nhiều. Nhưng khi giá trị hàng dệt may xuất khẩu đi Mỹ đạt trên đến 1 tỷ USD hoặc khối lượng đơn hàng trên 100.000 sản phẩm thì việc áp đặt hạn ngạch sẽ là tất yếu... Vấn đề là phía Việt Nam (Tổng công ty dệt may, Bộ công nghiệp nhẹ, Bộ thương mại) cần chuẩn bị gì cho việc thương thuyết với chính phủ Mỹ về quota hàng dệt may và cần thiết thì có thể thuê một công ty Mỹ nắm rõ về luật pháp Mỹ để được giúp đỡ về kỹ thuật đàm phán quota. Nói chung thường là Mỹ sẽ đưa ra quota nhỏ nếu như Việt Nam xuất khẩu ở mức thấp và nếu chúng ta đã xuất khẩu với số lượng lớn thì Mỹ sẽ tìm cách giới hạn số lượng tăng lên. Do đó theo chúng tôi phái đoàn đàm phán thương mại với Mỹ nên thu thập các lời khuyên của chuyên gia Mỹ trước và trong khi đàm phán thương mại với Mỹ vì Mỹ là một đất nước mà

TIMEX cũng đã tổ chức hội thảo về "Hàng dệt may Việt Nam xuất khẩu thị trường Mỹ" và cũng trong khuôn khổ này, trường Đại học kinh tế TP HCM đã phối hợp với trường đại học Georgetown (Mỹ) tổ chức hội thảo "Quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ" từ ngày 11 đến 14.12.1995, trước mắt là nhằm giúp các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt doanh nghiệp dệt may có điều kiện tìm hiểu thêm về thị trường Mỹ, một thị trường rộng lớn có tiềm năng nhập khẩu hàng may mặc Việt Nam.

Tóm lại, nền kinh tế Việt Nam nói chung và hàng dệt may Việt Nam nói riêng sẽ phát triển nhanh hơn khi thâm nhập thị trường Mỹ. Đặc biệt là hàng may mặc Việt Nam có triển vọng xuất khẩu với quy mô lớn về khối lượng và giá trị và tạo tiền đề cho các ngành nghề khác trong nước cùng phát triển nếu thâm nhập được vào thị trường này ■

PHÁT TRIỂN KINH TẾ 27