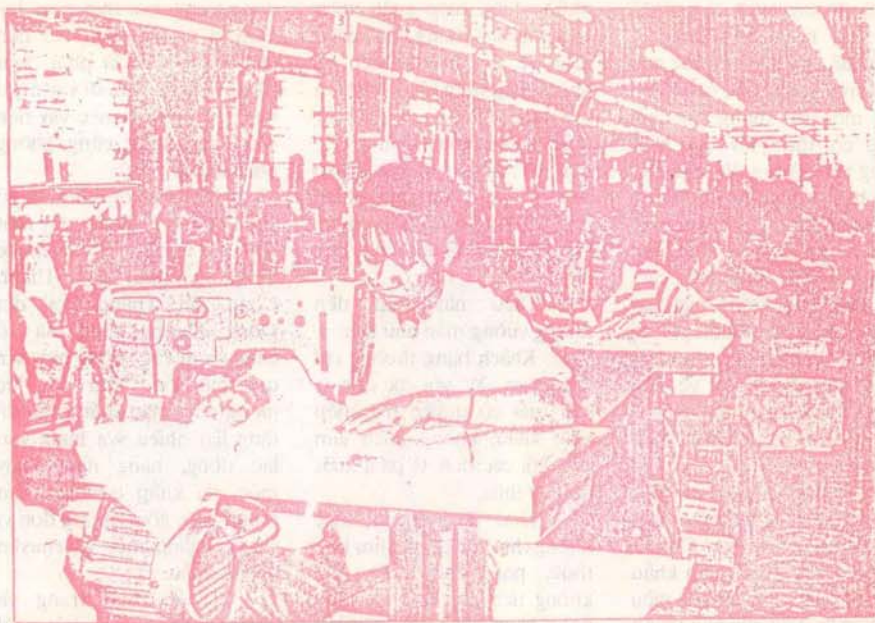


Ngành may mặc xuất khẩu (MMXK) là một ngành thu hút được nhiều lao động, nhất là lao động nữ, đồng thời góp phần đẩy mạnh được công tác xuất khẩu nên rất phù hợp với chủ trương của Đảng, Nhà nước và Ủy Ban Nhân dân Thành phố. Tuy vậy hiện nay đang có nhiều điều bức xúc cần được giải quyết kịp thời mới có thể duy trì và phát triển hơn nữa.

Để thực hiện hiệp định 9-5 với Liên Xô, mấy năm qua ở các Quận Huyện đã thành lập được nhiều xí nghiệp, hợp tác xã, tổ hợp may mặc xuất khẩu. Nhưng cũng đã gặp phải rất nhiều khó khăn, vướng mắc.

Từ 1985 đến năm 1989 mặc dù hàng của hiệp định 9-5 rất nhiều nhưng các xí nghiệp lại bị thua lỗ lớn vì hầu thanh toán thường chậm từ 3 đến 5 tháng, có khi chậm cả năm. Các cơ sở may mặc xuất khẩu phải vay tiền của ngân hàng hoặc tín dụng để trả lương, lãi chồng lên lãi, còn nữa lại còn thanh toán hàng đổi lưu hoặc bằng đồng Rúp chuyển nhượng nên các cơ sở bị thua thiệt rất nhiều.

Trong những năm 1989-1990 do nhiều biến động ở Đông Âu và Liên Xô nên hiệp định 9-5 không được thực hiện nữa. Khó khăn mới lại xuất hiện: không có đơn hàng, phải chuyển hướng sang thị trường tự bản. Muốn vậy hải trang bị máy móc thiết bị mới, hiện đại, chỉnh trang, mở rộng nhà xưởng... đòi hỏi phải có vốn lớn. Các cơ sở phải vay ngân hàng hoặc huy động vốn trong dân với lãi suất cao. Kết quả một số cơ sở đã không đứng vững được hoặc không có khả năng trả nợ, gần như phá sản (như HTX 30/4 Q1). Một số đơn vị khác do không đủ việc cho công nhân nên phải chạy chợ nhận đơn hàng của các xí nghiệp khác với cái giá rất thấp, hoặc cho công nhân nghỉ việc trả 0% lương, cuối cùng phải tái thể (như HTX 2/9 Q3). Hàng ngàn người vì thế đã



NGÀNH MAY MẶC XUẤT KHẨU THÀNH PHỐ - THỰC TRẠNG BỨC XÚC VÀ KIẾN NGHỊ

VÕ THỊ THU HỒNG
(Giám đốc TRISEWMEX)

phải mất việc làm. Tuy vậy cũng có những xí nghiệp nhạy bén hơn, đã chuyển hướng mặt hàng phù hợp với thị trường như áo gió, quần Jean..., cố gắng tìm kiếm khách hàng, nâng cao chất lượng sản phẩm, đảm bảo thời hạn giao hàng nên vẫn

đứng vững được và bắt đầu có uy tín với khách hàng.

Hiện tại đã có thể thấy rõ những điểm sau đây:

- Về thị trường tiêu thụ:

Trong hai năm lại đây khách hàng ở các nước khu vực 2 vào Thành phố để tìm hiểu và đặt hàng may mặc rất đông

như Đài Loan, Nam Triều Tiên, Canada, Pháp, Thái Lan. Những nước này có khả năng lớn trong việc xuất tiếp sang Âu Mỹ. Vì giá công lao động ở các nước này rất cao nên họ muốn đặt cho ta gia công hoặc liên doanh với ta. Như vậy không phải ta không có thị trường tiêu thụ hàng may mặc.

- Về giá cả: Giá gia công của ta có thể cạnh tranh được trên thị trường thế giới. Tuy vậy, cần lưu ý đến giá của Trung Quốc. Ở đây họ lấy giá tương đương hoặc rẻ hơn ta. Giá vận chuyển cũng thấp hơn. Do ở ta vận chuyển mất nhiều thời gian và tốn kém nên khách hàng thường thích mua đứt sản phẩm mà không thích thuê gia công. Tuy vậy nếu ta lấy giá bằng hoặc hơn Trung Quốc chút ít thì vì nhiều lý do khác khách hàng vẫn thích đặt hàng ở nước ta hơn.

Về năng lực sản xuất:



PHÁT TRIỂN KINH TẾ 19

Trình độ tay nghề của ta dù sức may hàng xuất khẩu đi khắp thế giới. Đối với các mặt hàng mới công nhân ta chỉ cần mất một vài tháng học hỏi cũng có thể may đạt chất lượng tốt. Trong đội ngũ thợ may hiện nay có nhiều em đã học xong lớp 12, có văn hóa, có sức khỏe nên tiếp thu nhanh và có năng suất cao. Mặt khác khối lượng máy may công nghiệp của thành phố ta rất lớn, nhưng chưa được sử dụng hết. Như vậy về khả năng sản xuất ta không phải là yếu mà còn có thể phát triển hơn nữa.

- Về tổ chức và cơ chế :

Đây chính là khâu yếu nhất của chúng ta hiện nay. Chỉ nói riêng cơ chế xuất nhập khẩu cũng đã thấy có nhiều điều bất hợp lý. Trên địa bàn thành phố hiện chỉ có Confectimex và Liên hiệp may Thành phố là hai đơn vị của ngành may được cấp quota xuất khẩu với số lượng ít, nhiều khi không đủ để xuất cho bản thân các đơn vị đó nên rất khó hỗ trợ cho các xí nghiệp khác. Còn nếu các cơ sở may mặc xuất khẩu phải xuất qua ủy thác đối với các liên hiệp xuất nhập khẩu Q1, Q3, Q5, Q10 thì

những Liên hiệp xuất nhập khẩu này lại không có chuyên môn về ngành may nên có nhiều lúng túng và còn nhiều trở ngại, phiền hà, chi phí ủy thác mà cơ sở phải chịu từ 3% đến 6%. Ngoài ra các cơ sở sản xuất lại phải chịu nhiều chi phí khác như: giao nhận, vận chuyển, kiểm hóa, thuế má.

Điều này dẫn đến những vướng mắc như sau:

Khách hàng thường chỉ thích làm việc với các đơn vị sản xuất có quyền trực tiếp xuất khẩu, không thích làm việc với các đơn vị phải xuất qua ủy thác.

Đơn vị nhận ủy thác không chịu các chi phí lưu kho thuế, phạt (nếu có) nên không tích cực làm thủ tục nhận hàng hoặc nếu gặp trở ngại thì bắt đơn vị cơ sở đóng thuế mà không tích cực xin miễn giảm thuế theo quy định của pháp luật. Việc giao nhận hàng của các đơn vị được ủy thác còn thiếu linh hoạt và rất phiền hà vì họ không phải là người chịu trách nhiệm trực tiếp đối với khách hàng.

Tiền của khách hàng trả cho đơn vị sản xuất thường bị đơn vị được ủy thác chiếm

dụng trong một thời gian dài. Đơn vị cơ sở muốn có tiền nhanh thì hoặc là phải "biết điều" hoặc là phải đi vay ngân hàng và ngay cả việc vay tiền của ngân hàng cũng không phải là đơn giản.

Một vấn đề khác về tổ chức - quản lý là gần đây một số xí nghiệp dệt thuộc Textimex như dệt Thành Công, dệt Thắng Lợi, dệt Đồng Dương...cũng đã tổ chức thêm các xưởng may với quy mô lớn. Như vậy lực lượng may mặc xuất khẩu đã tăng lên nhiều với hàng vạn lao động, hàng ngàn máy móc, rải khắp trên địa bàn thành phố, gồm những đơn vị chuyên ngành may và chuyên ngành khác.

Trước thực trạng và những bức xúc đó chúng tôi xin kiến nghị mấy điểm sau đây:

1. Cần khẳng định chủ trương phát triển ngành may mặc xuất khẩu là đúng đắn và ta có điều kiện để thực hiện tốt chủ trương đó.

2. Cần cải tiến cơ chế về xuất khẩu cho hợp lý hơn. Nên để cho các đơn vị sản xuất đủ mạnh được quyền trực tiếp xuất khẩu. Quota

xuất sang Canada và khắp thị trường chung Châu Âu hiện nay rất ít. Nhà nước cần quan hệ ký thêm với các nước đó, mặt khác nên cho các cơ sở đăng ký nhu cầu vào cuối năm trước để được phân bổ cho năm sau đến tận cơ sở.

3. Nên chăng thành lập xí nghiệp liên hợp dệt may Thành phố nhằm:

- Quy tụ (một cách tự giác) các đơn vị dệt may để tạo ra sức mạnh tổng hợp về vốn và năng lực sản xuất, phân công lao động theo hướng chuyên môn hóa...

- Đủ mạnh để tiến hành cạnh tranh trên thị trường thế giới.

- Tạo thuận lợi cho việc tổ chức quản lý trên quy mô mới, rộng lớn hơn.

- Trực tiếp xuất khẩu, không phải qua trung gian ngoài ngành.

4. Tăng cường công tác đào tạo kỹ thuật chuyên ngành nhất là các kỹ sư thiết kế mẫu, kỹ sư cơ khí ngành dệt may, cán bộ quản lý ngành và công nhân bậc cao.

VTTT

NHỮNG VÙNG BIỂN CÒN TRINH NGUYỄN

PHÙNG QUANG THUẬN



Đi trên quốc lộ 1 đoạn đường từ Phan Thiết đến Phan Rang vào địa phận huyện Tuy Phong, khách ngồi trên xe nhìn về phía tay phải sẽ thấy những cồn cát, nổi nhau chạy dọc theo đường với nhiều hình dáng thật đẹp mắt. Thỉnh thoảng có một vài mảng trắng điểm xuyết trên nền cát vàng. Đó là những đụn cát mới, chỗ đầu ngọn gió và sát mé nước.

Lên một đỉnh dốc cao đột ngột, một vùng biển xanh ngát hiện ra trước mắt với đường viền bờ biển trắng xóa và một mũi đá đâm ra đại dương xanh. Màu sắc và không khí thay đổi đột ngột,