NGÀNH DA GIÀY VỚI MỘT SỐ GIẢI PHÁP TRƯỚC TÌNH HÌNH MỚI

Thạc sĩ PHAN HỮU CHIẾN

Bước vào thiên niên kỷ mới, ngoài các vùng phát triển như Châu Âu, Bắc Mỹ, Nhật.... có nhu cầu đáng kể về các sản phẩm da giày, các nước đang phát triển cũng có sự biến động theo chiều hướng tăng lên của mức sống. Hàng năm, các nước như Châu Âu, Bắc Mỹ, Nhật... tiêu thụ 10 triệu tấn sản phẩm da hàng năm và khoảng 11 tỷ đôi giày dép, chiếm 60-70% tổng sản lượng tiêu thụ của cả thế giới. Riêng khu vực Đông Nam Á, cuộc khủng hoảng kinh tế trong 2 năm 1997-1998 không những làm giảm lượng cầu của sản phẩm da giày mà còn làm chựng lại các nguồn đầu tư nước ngoài trong nhiều lĩnh vực kể cả da giày. Tuy nhiên chuyển sang 1999, nền kinh tế các nước ASEAN, Hàn Quốc, Nhật đã hồi phục, ở các nước ASEAN như Thái Lan, Indonesia, Malaysia, giá nhân công từ cao nay trở thành thấp, do đồng tiền mất giá trong khủng hoảng trước đây đã làm thay đổi dòng đầu tư nước ngoài vào khu vực. Việc này ảnh hưởng đến lợi thế giá nhân công rẻ của nước ta và tác động đến nguồn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, làm giảm vốn đầu tư của 2 năm 1998-1999 chỉ bằng khoảng 50% các năm trước.

Riêng với ngành da giày Việt Nam, trong thời gian qua mặc dù gặp nhiều khó khăn do khủng hoảng kinh tế khu vực nhưng đã có được thành công trong sản xuất và xuất khẩu. Năm 1999, kim ngạch xuất khẩu cuả da giày đạt khoảng 1,5 tỷ USD xếp hàng thứ ba trong các ngành hàng xuất khẩu đem về nhiều ngoại tệ cho đất nước.

Như đã nói ở trên, bên cạnh thành công của ngành da giày trong năm 1999 thì cũng đồng thời xuất hiện khó khăn mới. Đó chính là nguồn vốn đầu tư nước ngoài vào ngành da giày Việt Nam trong những năm tới sẽ tăng chậm lại nếu chúng ta không nhanh chóng chuyển từ lợi thế so sánh sang lợi thế cạnh tranh.

Ở đây chúng tôi xin đề cập đến một số giải pháp trước tình hình mới như sau:

Vốn đầu tư phát triển ngành đóng vai trò quan trọng. Huy động vốn đầu tư từ tất cả các nguồn : doanh nghiệp tự đầu tư, tự có, tự vay và tự trả tín dụng, đầu tư Nhà nước, vốn đầu tư từ dân cư, vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài.

Có thể tạo nguồn vốn trên thông qua việc thanh lý tài sản.Các đơn vị phần lớn sử dụng những tài sản từ trước 1975 và của thời kỳ 1986-1990, trong quá trình hoạt động các đơn vị gần như không thể cải tạo hay đổi mới trang thiết bị do không có vốn. Số lượng thiết bị lớn nhưng không đồng bộ, không thể tổ chức sản xuất theo hướng chuyên môn hoá. Ngoài ra ngành còn nguồn quỹ đất tương đối lớn nhưng lại không có khả năng khai thác và sử dụng.Tổng nguồn vốn thanh lý tài sản (thiết bị và đất đai) do bán thiết bị và di dời xí nghiệp ra ngoại thành là đáng kể. Với giải pháp thanh lý tài sản và được giữ lại để đầu tư có thể giải quyết khoảng 15-20% khối lượng vốn đầu tư cần thiết cho ngành da giày.

Nguồn ngân sách đầu tư có vai trò quan trọng trong sự phát triển của ngành da giày. Do không định hướng đúng nên đầu tư không hiệu quả, gần đây có khuynh hướng tạm ngưng lại.

Vì cơ cấu chi của ngân sách trong giai đoạn tới tập trung đầu tư cho cơ sở hạ tầng và giáo dục, nên việc đầu tư cho ngành da giày có những hạn chế nhất định. Ngân sách có thể tài trợ dưới dạng cho vay tín dụng cho các đơn vị khoảng 15% nguồn vốn đầu tư cho ngành.

Tạo vốn đầu tư thông qua vay: chiếm vai trò quan trọng trong quá trình thúc đẩy ngành phát triển. Trước đây do các doanh nghiệp da giày làm ăn không có hiệu quả, vay vốn nhưng không có khả năng hoàn trả, nên ngân hàng cảm thấy không an tâm khi cho vay đầu tư. Ngân hàng cần giải quyết cho da giày vay vốn tín dụng bằng ngoại tệ trung hạn 5 năm để đầu tư phát triển chiều sâu. Đối với các doanh nghiệp đang ở thời kỳ vật lộn với việc hoàn trả vốn đầu tư thì phải thu hẹp mức đầu tư phát triển sao cho hợp lý với doanh số sản xuất - kinh doanh hàng năm. Mức vay nợ đầu tư vượt quá xa so với doanh số sản xuất kinh doanh của giai đoạn xây dựng cơ bản vừa qua chỉ được coi là sự tất yếu thuở ban đầu của từng doanh nghiệp. Thông qua các tổ chức tín dụng có thể huy động được khoảng 25% nguồn vốn đầu tư.

Thay vì vay tín dụng đầu tư của ngân hàng, các doanh nghiệp da giày có thể thực hiện phương thức thuê mua tài sản cố định.

Trong điều kiện hiện nay vai trò của cho thuê tài chính ngày càng trở nên phổ biến hơn trên thế giới. Việc cho thuê tài chính giúp cho các đơn vị có thể tiến hành tái đầu tư nhưng không cần bỏ ra một nguồn vốn lớn.Với hoạt động này các đơn vị có thể huy động được 20% nguồn vốn cho đầu tư thông qua việc thuê các thiết bị cần thiết.Trong giải pháp này các đơn vị cần được sự hỗ trợ từ lãnh đạo các cấp trong việc định hướng chiến lược đầu tư và khả năng bảo lãnh cho dự án đó. Trên thực tế đây là mô hình rất mới với nền kinh tế Việt Nam, do đó Nhà nước cần có chủ trương đẩy mạnh mô hình này giúp cho các đơn vị thực hiện được đầu tư phát triển.

Tạo vốn thông qua cổ phần, cần đẩy mạnh cổ phần hoá nhằm huy động vốn đầu tư cho phát triển một số doanh nghiệp mũi nhọn của ngành.

Thực hiện việc đổi đất để lấy vốn đầu tư: hình thức này nhằm khai thác nguồn quỹ đất nằm trong nội thành khi các đơn vị da giầy di dời ra ngoại thành. Toàn bộ số tiền thu được trong quá trình di chuyển đó sẽ được đầu tư lại cho sản xuất.

Gọi vốn đầu tư nước ngoài là một biện pháp quan trọng nhằm tạo nguồn vốn , thu hút công nghệ mới và nâng cao chất lượng sản phẩm. Đây là một biện pháp mà các nước đang phát triển tập trung rất nhiều và là kinh nghiệm của các nước NICs.

Ngoài ra cần huy động nguồn vốn tự có của các doanh nghiệp da giày. Để tạo nguồn vốn tự có, các doanh nghiệp cần tổ chức quá trình sản xuất một cách có hiệu quả, nhằm không ngừng tăng lợi nhuận, trích phần lợi nhuận đó để tái đầu tư.

- Cần tận dụng tối đa công suất máy móc thiết bị nhà xưởng
- Sử dụng hiệu quả sức lao động của công nhân, đội ngũ quản lý, chất xám của cộng tác viên bên ngoài doanh nghiệp.
- Giảm chi nguyên vật liệu, chi phí sản xuất trên một đơn vị sản phẩm, dự trữ tồn kho hợp lý, tăng nhanh vòng quay vốn nhằm sử dụng đồng vốn có

hiệu quả.

- Tăng cường quản lý chất lượng sản phẩm,đáp ứng nhu cầu đa dạng hóa mẫu mã, kích thích nhu cầu thị hiếu người tiêu dùng để đẩy mạnh khả năng tiêu thụ.

- Phát hiện thị trường mới, lĩnh vực đầu tư kinh doanh mới.

Giải pháp nghiên cứu thị trường và giá cả là yếu tố không thể thiếu trong tình hình biến động về giá cả sản phẩm, giá lao động trong khu vực.

Ngành da giày cần đẩy mạnh nghiên cứu thị trường và xâm nhập thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu. Sản phẩm đồ da giày rất đa dạng. Vì vậy, phân khúc thị trường nên theo đối tượng (cho phụ nữ, trẻ em...) ; theo tầng lớp dân cư (thu nhập cao, thu nhập trung bình, thu nhập thấp) và theo lãnh thổ. Căn cứ vào trình độ công nghệ,khả năng về vốn, những điều kiện về thị trường... mà doanh nghiệp chọn phân khúc thị trường thích hợp. Đối với thị trường trong nước : thị trường Nam bộ và vùng trọng điểm phía Nam có nhu cầu lớn và đa dạng các sản phẩm da-giày. Ngoài ra thị trường Hà Nội, Hải Phòng và các vùng khác cần tạo ra các sản phẩm có khả năng thay thế nhập khẩu, mẫu mã đẹp, bền, chắc, các sản phẩm về kiểu dáng có thể không bằng các sản phẩm nước ngoài nhưng có giá rẻ, nhiều khi chưa tới 1/2 so với nước ngoài. Điều này càng đáp ứng được thị trường trong nước.

Đối với thị trường ngoài nước : Sản phẩm da-giày cần hướng tới thị trường ngoài nước trên cơ sở sử dụng những lợi thế của nước ta.Hàn Quốc, Đài Loan sẽ tiếp tục xuống ngôi và danh sách 10 nước xuất khẩu giày hàng đầu sẽ có sự xáo trộn thứ tự, thay thế lẫn nhau, các nước Đông Nam Á sẽ chiếm ngôi vị cao trong bảng. Riêng Trung Quốc (bao gồm cả Hongkong) vẫn giữ ngôi xuất khẩu (trên 2 tỷ đôi /năm), Ý sẽ nhường về số lượng cho Indonesia hoặc Thái Lan nhưng vẫn giữ vị trí về giá trị và thị trường giày da đắt tiền. Trong tình hình đó ta cần phấn đấu từng bước giành thị phần thế giới, với ưu thế chất lượng giá rẻ. Trước hết là sự chọn lựa các sản phẩm phù hợp với xu thế phát triển thị trường, ưu tiên các sản phẩm có tiềm lực nguyên liệu nội địa hoặc có khả năng sử dụng các nguyên liệu thô nhập khẩu để chế biến.

Về thị trường nhập khẩu giày thế giới: ba thị trường nhập khẩu lớn là Bắc Mỹ, Liên minh Châu âu, Nhật và các nước NICs. Trong đó, Mỹ giữ mức bình quân nhập gần 1,3 tỷ đôi/năm, Đức : 380triệu đôi/năm, Nhật 250 triệu đôi/năm, Pháp 230 triệu đôi/năm...

Cần lưu ý thêm, giày cũng như đồ da thuộc, ngay cả trong từng khu vực trên thế giới đều chưa và sẽ không bao giờ là một thị trường thống nhất. Bởi có rất nhiều bản sắc văn hóa khác nhau, khí hậu khác biệt từng vùng, mức sống khác nhau. Giày có hai thời vụ bán hàng: đông, hè. Nhưng mỗi năm đồ da có đến năm cao điểm bán hàng cho từng loại sản phẩm.

Cần nắm vững tư tưởng chủ đạo là tuy hướng vào xuất khẩu nhưng cần coi trọng thị trường trong nước với hơn 77 triệu dân gồm nhiều lứa tuổi, sống ở nhiều khu vùng khác nhau, có mức sống khác nhau, không để cho hàng ngoại lấn át. Cần sử dụng các giải pháp khoa học công nghệ để làm sản phẩm nội địa có sức cạnh tranh trực tiếp với hàng Trung Quốc, đứng vững được tại thị trường trong nước. Coi trọng thị trường nội địa còn có ý nghĩa đủ sức tự cứu khi các rủi ro, bấp bênh có thể có của thị trường tiêu thụ hướng ngoại. Để xâm nhập thị trường các doanh nghiệp da giày cần xây dựng chiến lược marketing hỗn hợp và tổ chức các bộ phận marketing.

Bên cạnh đó chúng ta còn cần có chính sách hỗ trợ và bảo hộ sản xuất trong nước phù hợp với quy định thế giới

- Khoảng cách chênh lệch quá xa hiện nay giữa các doanh nghiệp trong nước so với nước ngoài trên các mặt : vốn, công nghệ, trình độ quản trị, marketing đang là một khó khăn đối với các doanh nghiệp trong nước. Nhà nước cần có các chính sách nhằm bảo hộ sản xuất trong nước để sớm đưa nền công nghiệp da giày nước ta tiến kịp các nước trong khu vực, đảm bảo tồn tại và phát triển trong điều kiện cạnh tranh thị trường

- Nhà nước cần quản lý chặt chẽ sản phẩm da giày nhập tiểu ngạch, quà biếu, ngăn chặn nhập lậu, xử phạt nặng các vi phạm.

- Điều chỉnh các chính sách thuế đặc thù nhằm khuyến khích các thành phần kinh tế bỏ vốn đầu tư phát triển ssản xuất. Xem xét, miễn hoặc giảm thuế đối với một số nguyên liệu sản xuất trong nước cung cấp cho ngành làm hàng xuất khẩu và tiêu thụ nội địa.

- Cần có các sắc thuế nhập khẩu hợp lý cho từng loại nguyên vật liệu, công cụ lao động để hỗ trợ sản xuất trong nước để hạn chế các đối tác nước ngoài lợi dụng kinh doanh kiếm lời, nhưng cũng tránh vô tình gián tiếp "đánh thuế" vào phía gia công của doanh nghiệp Việt Nam như hiện nay.

- Không đánh thuế vào nguyên liệu, vật liệu, bao bì có chính sách thuế hợp lý, công bằng.

- Có chính sách miễn giảm thuế nhằm khuyến khích các doanh nghiệp nghiên cứu và phát triển. Căn cứ năng lực của từng doanh nghiệp, có thể giúp đỡ về hướng đầu tư nghiên cứu, hỗ trợ về kỹ thuật.

- Nhà nước có chính sách khuyến khích sản xuất trong nước, như cho vay ngoại tệ với lãi suất ưu đãi để nhập máy móc thiết bị, cải tạo mở rộng nhà xưởng.

- Hỗ trợ tài chính cho sản xuất hàng xuất khẩu. Trợ giá sản xuất một số mặt hàng xuất khẩu, nhằm tạo thị trường và giải quyết khó khăn lúc đầu cho doanh nghiệp.

- Tổ chức lại hoạt động phân phối, khuyến khích cạnh tranh lành mạnh, đảm bảo quyền lợi nhà sản xuất và người tiêu dùng.

- Thành lập các tổ chức tư vấn về lĩnh vực đầu tư, về lựa chọn và chuyển giao công nghệ vv...cung cấp thông tin thị trường giúp các doanh nghiệp đầu tư, phát triển có hiệu quả, hoà nhập với thị trường da giày thế giới.

Đây là ngành công nghiệp có triển vọng phát triển mạnh, đem về cho đất nước số ngoại tệ lớn, đồng thời tạo ra công ăn việc làm cho rất nhiều lao động, Nhà nước cần có các chính sách nhằm kích thích sự phát triển và ổn định của ngành da giày, cụ thể là :

- Có định hướng phát triển ngành tập trung vào các sản phẩm da, giày xuất khẩu.

- Có chính sách hỗ trợ và bảo hộ sản xuất trong nước.

- Chính sách ưu đãi trong việc vay vốn từ các nguồn tín dụng hoặc bảo trợ vay vốn từ các nguồn tài chính nước ngoài.

- Kiểm soát việc đầu tư công nghệ tránh việc nhập các công nghệ quá cũ, quá lạc hậu gây tác hại đến môi trường.

- Lập quỹ bảo vệ môi trường, các doanh nghiệp phải đóng góp tối thiểu 10% lợi nhuận đối với lĩnh vực thuộc và sản xuất da do là ngành gây ô nhiễm nặng đến môi trường.

- Quy hoạch bố trí các nhà máy thuộc da hay các cơ sở thuộc da mới sẽ cách các vùng đô thị đông dân cư và phải có công nghệ xử lý chất thải thích hợp không gây ô nhiễm,

- Chính sách thuế lợi tức ưu đãi để khuyến khích không chỉ các doanh nghiệp nước ngoài mà cả trong nước tham gia phát triển ngành.

- Chính sách thuế xuất nhập khẩu uyển chuyển trong từng thời kỳ cụ thể là trong khi nguồn nguyên liệu da trong nước chưa cung cấp đủ cho các nhà máy thuộc da hoạt động hết công suất phải miễn thuế nhập da tươi, da muối.

Để ngành da giày Việt Nam đạt được các mục tiêu chiến lược trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước ngoài sự nỗ lực của từng doanh nghiệp trong ngành, chúng ta ý thức được vai trò tạo môi trường điều kiện của Chính phủ bằng quản lý vĩ mô, bằng pháp luật, bằng đòn bẩy kinh tế bằng các chính sách ưu đãi... là rất quan trọng. Ngành da giày chỉ có thể thực hiện thành công mục tiêu chiến lược hướng về xuất khẩu trong sự nỗ lực thống nhất hữu cơ liên ngành, đồng thời nhờ vào chính sách bảo hộ đúng đắn của Nhà nước cũng như các giải pháp ổn định và phát triển hợp lý của ngành như đã trình bày ■