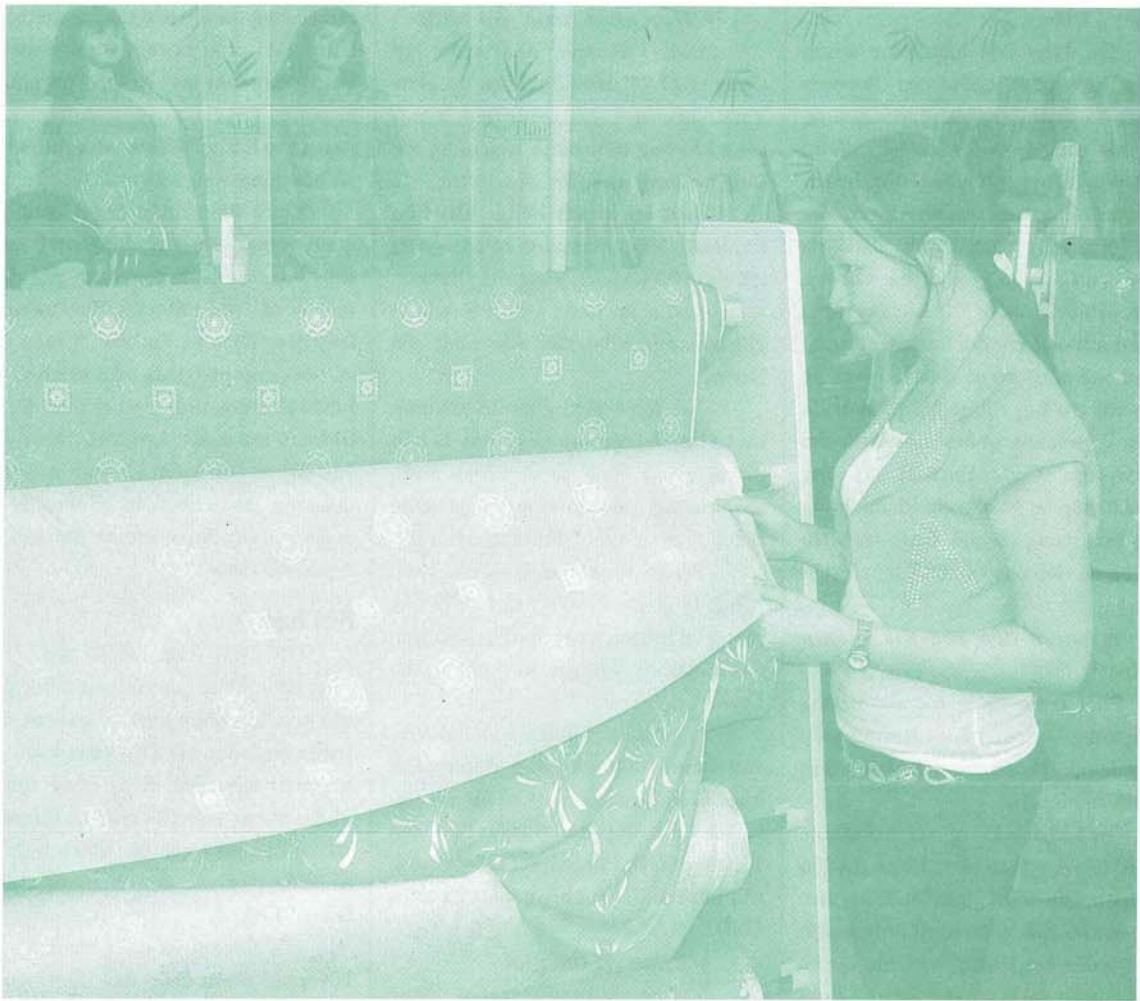




Xuất khẩu hàng dệt may Việt Nam sau thời kỳ hội nhập WTO

LÊ TẤN BỬU (*)

1. Tình hình ngành dệt may VN

Thị trường dệt may thế giới trong 5 năm qua có mức tăng trưởng bình quân tốc độ 6% đối với sản phẩm dệt và 8% đối với sản phẩm may mặc. Tổng nhập khẩu hàng hóa dệt may trên toàn thế giới năm 2005 là 480 tỷ USD và vào năm 2010 ước đạt 700 tỷ USD. Lợi thế cạnh tranh đang thuộc về hầu hết các nước đang phát triển tại châu Á, trong đó, Trung Quốc chiếm 50% thị phần, Ấn Độ 6% và còn lại là các nước như Pakistan, Bangladesh, Srilanka, VN, Campuchia... VN hiện đang được xếp hạng 16/153 nước xuất khẩu dệt may trên thế giới.

Nước ta hiện có khoảng 2.000 doanh nghiệp dệt may, trong đó, doanh nghiệp nhà nước chiếm 0,5%, các

doanh nghiệp FDI chiếm 25% và còn lại phần lớn là doanh nghiệp tư nhân và công ty cổ phần.

Công nghiệp dệt may là một trong những ngành xuất khẩu chủ lực của VN, với tốc độ tăng trưởng 20%/năm, kim ngạch xuất khẩu ngành dệt may chiếm khoảng 15% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước và trở thành ngành có kim ngạch lớn thứ hai sau dầu thô.

Về sản phẩm, tính đến năm 2006, hàng may mặc mỗi năm sản xuất khoảng 1,8 tỷ sản phẩm và trong số này có 65% phục vụ xuất khẩu.

Năm 2006, kim ngạch xuất khẩu đạt 5,834 tỷ USD,

(*) Tiến sĩ, Đại học kinh tế TP.HCM

chiếm 15% tổng kim ngạch xuất khẩu, tăng trưởng 20,5% so với 2005. Trong đó, thị trường Mỹ đạt khoảng 3,044 tỷ (chiếm 55%), EU: 1,243 tỷ (20%); Nhật: 628 triệu USD (11%); ASEAN: 107 triệu USD (2%). Tuy nhiên, do chủ yếu làm gia công hoặc làm hàng FOB sử dụng nguyên phụ liệu nhập khẩu (khoảng 70%), đặc biệt, năm 2006, một số doanh nghiệp cổ phần do thiếu vốn, ngại rủi ro nên đã chuyển từ phương thức sản xuất FOB sang sản xuất gia công, điều này dẫn đến lượng nhập khẩu nguyên phụ liệu càng tăng cao và vì vậy lợi nhuận thu về từ xuất khẩu của ngành còn rất thấp.

Năng lực sản xuất nguyên liệu dệt VN

(Tính đến năm 2006)

STT	Tên ngành hàng	ĐVT	Năng lực sản xuất	Mức độ đáp ứng nhu cầu
1	Xơ bông	Tấn/năm	10.000	5%
2	Xơ sợi tổng hợp	Tấn/năm	50.000	30%
3	Sợi xơ ngắn	Tấn/năm	260.000	60%
4	Vải dệt kim	Tấn/năm	150.000	60%
5	Vải dệt thoi	M ² /năm	680 triệu	30%

Nguồn: VINATAS

Theo số liệu thống kê chính thức của Tổng cục Hải quan, kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của VN trong năm 2006 đạt 5,834 tỷ USD, tăng 20,59% so với năm 2005.

Thị trường chủ yếu xuất khẩu dệt may VN năm 2006

STT	Thị trường	Kim ngạch	Tăng trưởng So 2005
1	Mỹ	3,044 tỷ USD	16,97%
2	EU	1,243 tỷ USD	37,46%
3	Nhật	627 triệu USD	3,93%

Nguồn: VINATAS

Thị trường xuất khẩu lớn nhất của VN về dệt may là thị trường Mỹ, năm 2006, kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của VN sang Mỹ đạt 3,044 tỷ USD, tăng 16,97% so với năm 2005.

Năm 2006 là năm rất thành công đối với các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu hàng dệt may sang thị trường EU. Tổng kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của VN sang EU tăng tới 37,46% so với năm 2005, đạt 1,243 tỷ USD. Kết quả xuất khẩu năm 2006 sang EU cao nhất từ trước tới nay. Trong đó thị trường Đức đạt kim ngạch cao nhất trong các nước thành viên EU, đạt 321 triệu USD, tăng 35,68% so với năm 2005. Tiếp đến là Anh với tốc độ tăng trưởng của kim ngạch xuất khẩu là 43%, đạt 220 triệu USD và Pháp với tốc độ tăng 37%, kim ngạch xuất khẩu đạt 142 triệu USD. Xuất khẩu sang Hà Lan đạt 116 triệu USD, tăng 46% và xuất khẩu sang Tây Ban Nha đạt 109 triệu USD, tăng 30%. ... Tiếp theo những kết quả xuất khẩu tốt đẹp trong năm 2006, dự đoán xuất khẩu hàng dệt may của VN sang EU trong năm 2007

tiếp tục tăng trưởng mạnh.

Trong khi hàng dệt may của VN xuất khẩu sang Mỹ và EU tăng mạnh, thì xuất khẩu sang Nhật lại tăng chậm, còn xuất khẩu sang Đài Loan lại giảm. Kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của VN sang Nhật chỉ tăng 3,93%, đạt 627 triệu USD.

Ngoài ra, xuất khẩu hàng dệt may sang các nước trong khu vực ASEAN cũng tăng khá như Malaixia tăng 37%, Singapo tăng 285%.

Trong năm 2006, các chủng loại mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu tăng mạnh là áo jacket, quần, áo sơ mi, áo thun, áo khoác, quần short, quần áo thể thao, váy, quần áo sợi acrylic... và giảm xuất khẩu đối với một vài mặt hàng như áo len, đồ lót, caravat, khăn, quần áo jacket...

Đối với thị trường nội địa đối với hàng may mặc ước tính chỉ chiếm 7% tổng mức bán lẻ, đạt 1,8 tỷ USD. Thị trường nội địa cũng sẽ đối mặt với nhiều cạnh tranh mới về giá cả, nhất là đối với hàng thời trang Trung Quốc. Hiện thuế nhập khẩu hàng Trung Quốc đi qua đường chính ngạch vào VN chỉ còn 10%, thay vì 40% - 50% như trước đây.

Về thương hiệu, một số thương hiệu dệt may VN đã được đăng ký và tạo dấu ấn trên thị trường xuất khẩu và nội địa, như Vee Sendy (Việt Tiến), Novelty (Nhà Bè), F-House (Phước Đông), Jump & Bloom (Hanosimox), Pharaon (May 10), Mollis (Phong Phú)...

2. Những khó khăn của ngành dệt may VN

Sau khi trở thành thành viên chính thức của WTO, thị trường xuất khẩu dệt may được mở rộng, không bị áp đặt chế độ hạn ngạch khi xuất khẩu. Tuy nhiên, ngành dệt may VN lại phải đương đầu với nhiều khó khăn và thách thức mới. Cụ thể là hàng rào bảo hộ sản xuất trong nước phải giảm dần đến mức tối thiểu theo cam kết WTO. Từ ngày 11.1.2007, thuế nhập khẩu hàng may mặc giảm mạnh từ 50% còn 20%, mặt hàng vải giảm từ 40% còn 12%. Tuy nhiên, điều đáng ngại hơn là phải cạnh tranh với các quốc gia có thế mạnh về xuất khẩu may mặc Trung Quốc, Ấn Độ, Pakistan, Bangladesh... là những nước có lợi hơn VN cả về nguyên vật liệu, lao động, thiết kế và thương hiệu. Trong khi đó, hầu hết quy mô sản xuất hàng dệt may tại VN vẫn còn nhỏ bé, công nghệ lạc hậu, kinh nghiệm quản lý yếu kém, mẫu mã thiết kế chậm thay đổi, phải phụ thuộc nước ngoài, thương hiệu chưa được vững mạnh trên thương trường quốc tế.

Bên cạnh đó, các rào cản của thị trường nước ngoài sẽ được dựng lên, như các vấn đề về môi trường, chống bán phá giá... Cụ thể như Bộ thương mại Mỹ đã đặt ra chương trình giám sát hàng dệt may nhập khẩu từ VN, khởi động điều tra chống bán phá giá đối với hàng dệt

may VN.

Hơn 70% số đơn hàng thực hiện dưới hình thức gia công xuất khẩu, phụ thuộc khách hàng từ khâu thiết kế đến thị trường, do đó giá trị gia tăng thấp. Giá thành sản xuất cao do cơ sở hạ tầng chưa tốt, cước vận tải, giá điện, nước, điện thoại... cao hơn các thành viên WTO khác. Nguồn nhân lực có chất lượng cao như quản lý, thiết kế mẫu mã, phát triển sản phẩm, tiếp thị... còn thiếu nhiều, nhất là hiện tượng biến động lao động từ ngành dệt may sang các ngành khác.

3. Tình hình ngành dệt may Việt Nam năm 2007

Theo Tổng cục thống kê, trong 8 tháng đầu năm 2007, hàng dệt may đạt kim ngạch xuất khẩu xấp xỉ 5,084 tỷ USD, tăng gần 30% so với cùng kỳ năm 2006, và như thế dệt may vẫn là một trong những ngành hàng có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao.

Tuy nhiên, tính trong 6 tháng đầu năm lợi nhuận thu được vẫn còn rất thấp, tổng kim ngạch xuất khẩu 6 tháng đầu năm là 3,432 tỷ USD, nhưng chi phí cho vải, bông, sợi đã lên tới 2,5 tỉ USD, chiếm 73,2%.

Trong 6 tháng đầu năm 2007 thị trường xuất khẩu lớn nhất của VN vẫn là Mỹ, chiếm 58,5% kim ngạch xuất khẩu và tăng 34% so với cùng kỳ năm trước. Hai thị trường lớn tiếp theo cũng đạt tốc độ tăng trưởng khá là EU (485 triệu USD, tăng 17,6%) và Nhật (271 triệu USD, tăng 13,4%).

Theo dự đoán của các chuyên gia trong ngành dệt may, mục tiêu đạt được từ 7,3 - 7,5 tỷ USD kim ngạch xuất khẩu dệt may trong năm 2007 là rất khả thi.

4. Biện pháp phát triển xuất khẩu hàng dệt may VN

Trong thời gian tới các doanh nghiệp ngành dệt may không chỉ quan tâm sức lực cho thị trường xuất khẩu mà nên chú trọng đến thị trường nội địa, cần xác định dùng thị trường nội địa làm căn bản, thị trường xuất khẩu là động lực phát triển.

Về thị trường xuất khẩu, các doanh nghiệp không nên tập trung quá nhiều vào thị trường Mỹ mà cần phải tích cực chuyển đổi mở rộng thị trường xuất khẩu, tránh bị phụ thuộc vào thị trường Mỹ, đặc biệt nên biết từ chối các đơn hàng hiệu quả thấp.

Sản phẩm dệt may là sản phẩm có thể thực hiện được các đơn hàng đòi hỏi mức độ tinh xảo cao, vì vậy nhóm sản phẩm này cần chuyển sang tập trung vào khâu thiết kế, chuyển hướng sang hàng thời trang cao cấp để tạo hiệu quả cao trong xuất khẩu.

Cần đầu tư cho việc xây dựng các trung tâm nguyên liệu cho ngành dệt may để chủ động về nguyên liệu để hạ giá thành nâng cao sức cạnh tranh đối với sản phẩm xuất khẩu.

Cần tăng cường hợp tác ASEAN về đầu tư, liên kết

sản xuất giữa các thành viên AFTEX để tạo thêm sức mạnh cạnh tranh với hàng hoá của các quốc gia hàng đầu về dệt may như Trung Quốc và Ấn Độ.

Cần chú trọng đào tạo nguồn nhân lực nhất là nhân lực có kiến thức, có trình độ cao để có thể tạo bước đột phá về phát triển mẫu mã, sử dụng khoa học công nghệ trong sản xuất, áp dụng công nghệ thông tin trong quản lý, phát triển tư duy sáng tạo trong kinh doanh. Chú trọng phát triển nguồn nhân lực cả về số lượng và chất lượng chính là điều kiện then chốt cho sự phát triển bền vững của ngành dệt may nước ta.

VN theo dự đoán sẽ là nước phát triển mạnh xuất khẩu nên khả năng bị kiện bán phá giá hay bị áp dụng biện pháp trả đũa có thể sẽ tăng trong vài năm tới. Để tránh các vụ kiện, các doanh nghiệp cần phải biết vận động hành lang pháp lý, tăng cường ngoại giao, thuê đào tạo lực lượng chuyên gia về luật, kể cả thuê luật sư. Một điều quan trọng nữa là các doanh nghiệp cần phải quan tâm đến ghi chép sổ sách, kế toán, theo dõi thông tin, phối hợp công bố thông tin...

Hiệp hội cần phải đẩy mạnh xúc tiến một số hoạt động mà các doanh nghiệp riêng lẻ không thể làm được hoặc tự tổ chức sẽ không hiệu quả. Đó là việc liên kết các doanh nghiệp lại với nhau trong các chương trình lớn như: Tổ chức đoàn ra nước ngoài để giới thiệu với thế giới về ngành dệt may VN; cùng nhau hợp lực để chống lại những rào cản thương mại; hợp tác đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, hình thành các trung tâm nguyên liệu lớn...

Hiệp hội dệt may VN cần tiến hành tiến hành các hoạt động quảng bá thương hiệu, xúc tiến mở rộng thị trường, hỗ trợ cập nhật thông tin thị trường và công nghệ, đào tạo phát triển nguồn nhân lực; làm cầu nối giữa doanh nghiệp trong và ngoài nước, liên kết giữa các đơn vị, tổ chức; có biện pháp bảo vệ quyền lợi hội viên, đặc biệt là trong điều kiện các nước nhập khẩu đưa ra các hàng rào bảo hộ.

Về phía Nhà nước cần phải xây dựng những chính sách hỗ trợ các ngành sản xuất trong nước không trái với các quy định của WTO như phát triển kết cấu hạ tầng, giáo dục, đào tạo, nghiên cứu - triển khai, phát triển thị trường thông qua con đường ngoại giao, hỗ trợ vùng có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn, cung cấp thông tin.

Ngành dệt may VN vẫn là ngành quan trọng trong xuất khẩu, là ngành kinh tế có tiềm năng phát triển, đem lại lợi ích to lớn cho tổng kim ngạch xuất khẩu quốc gia, góp phần tăng cường nguồn thu ngoại tệ góp phần đẩy mạnh quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, và đặc biệt là đang đem lại công ăn việc làm ổn định cho người lao động ■