

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
————— ∞ ❖ ∞ —————

HOÀNG THỊ THÚY NGÀ

NGHIÊN CỨU TÍNH KINH TẾ THEO QUI MÔ
(ECONOMIES OF SCALE) CỦA CÁC DOANH NGHIỆP
MAY VIỆT NAM

CHUYÊN NGÀNH: KINH TẾ VI MÔ
MÃ SỐ: 62.31.03.01

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học : 1. PGS. TS. VŨ KIM DŨNG
2. PGS. TS. PHẠM VĂN MINH

HÀ NỘI, NĂM 2011

LỜI CẢM ƠN

Tác giả luận án xin trân trọng cảm ơn tập thể lãnh đạo và các thầy cô giáo Trường Đại học Kinh tế quốc dân, Khoa Kinh tế học, cán bộ Viện Sau đại học của trường. Tác giả đặc biệt xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất tới tập thể giáo viên hướng dẫn PGS.TS. Vũ Kim Dũng và PGS.TS. Phạm Văn Minh đã nhiệt tình hướng dẫn và ủng hộ tác giả hoàn thành luận án.

Tác giả xin trân trọng cảm ơn lãnh đạo các Hiệp hội, các doanh nghiệp may Việt Nam đã tham gia trả lời phỏng vấn cũng như phiếu điều tra qua thư, cung cấp các thông tin bổ ích để tác giả hoàn thành bản Luận án.

Tác giả xin cảm ơn bạn bè, đồng nghiệp và những người thân trong gia đình đã luôn ủng hộ, tạo điều kiện, chia sẻ khó khăn và luôn động viên tác giả trong suốt quá trình học tập và nghiên cứu để hoàn thành bản luận án này.

Xin trân trọng cảm ơn.

Tác giả

Hoàng Thị Thúy Nga

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu khoa học của riêng cá nhân tôi. Các số liệu, kết quả nêu trong luận án này là trung thực và chưa từng được công bố trong bất cứ công trình nghiên cứu nào khác.

Tác giả

Hoàng Thị Thúy Nga

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
LỜI CAM ĐOAN	iii
DANH MỤC VIẾT TẮT	viii
DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG VÀ HÌNH.....	ix
CHƯƠNG 1: LỜI MỞ ĐẦU	1
1.1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
1.2. Mục đích, nội dung, đối tượng, phạm vi nghiên cứu của luận án	3
1.2.1. Mục đích nghiên cứu của luận án	3
1.2.2. Nội dung nghiên cứu.....	4
1.2.3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận án	5
1.3. Đóng góp của luận án và đề xuất các nghiên cứu tiếp theo.....	6
1.4. Kết cấu của luận án	7
CHƯƠNG 2: TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU & CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÍNH KINH TẾ THEO QUI MÔ	9
2.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu về tính kinh tế theo qui mô.....	9
2.1.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu về tính kinh tế theo qui mô trong các ngành	9
2.1.2. Nghiên cứu về tính kinh tế theo qui mô của các DN trong ngành May Việt Nam.....	12
2.1.3. Các phương pháp đánh giá về tính kinh tế theo qui mô đã được sử dụng.....	15
2.2. Cơ sở lý luận về tính kinh tế theo qui mô (Economies of scale).....	19
2.2.1. Khái niệm tính kinh tế theo qui mô.....	19
2.2.2. Những yếu tố tác động đến tính kinh tế theo qui mô	22
CHƯƠNG 3: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU CỦA LUẬN ÁN	28
3.1. Phương pháp thu thập thông tin	28
3.1.1. Nghiên cứu tại bàn, kế thừa	28
3.1.2. Khảo sát, phỏng vấn chuyên gia	29

3.1.3. Điều tra bằng phiếu câu hỏi qua thư	30
3.1.4. Tổng hợp, phân tích dữ liệu từ các cuộc điều tra của Tổng cục thống kê	30
3.2. Phương pháp đánh giá tính kinh tế theo qui mô của các DN May Việt Nam.	32
3.2.1. Lý do sử dụng phương pháp định vị tính kinh tế theo qui mô dựa vào số liệu trong quá khứ và hàm sản xuất	33
3.2.2. Phương pháp định vị tính kinh tế theo qui mô sử dụng số liệu quá khứ và hàm sản xuất.....	34
3.3. Phương pháp đánh giá tác động (DID).....	38
CHƯƠNG 4: NGÀNH MAY THẾ GIỚI & MAY VIỆT NAM - TỔNG QUAN VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN	41
4.1. Đặc điểm của ngành May nói chung và xu hướng phát triển của May thế giới.....	41
4.1.1. Đặc điểm của ngành May nói chung.....	41
4.1.2. Xu hướng phát triển của May thế giới	43
4.2. Lịch sử phát triển & thực trạng ngành May Việt Nam.....	45
4.2.1. Lịch sử phát triển của ngành May Việt Nam	45
4.2.2. Thực trạng về thị trường của Dệt May Việt Nam giai đoạn 2000-2009	46
4.3 Tập đoàn Dệt May Việt Nam và Hiệp hội Dệt may Việt Nam.....	51
4.3.1 Tập đoàn Dệt May Việt Nam.....	51
4.3.2. Hiệp hội Dệt may Việt Nam.....	52
4.4. Ngành May Việt Nam trong chuỗi Dệt may ASEAN.....	57
4.5. Xu thế, chiến lược phát triển của ngành May Việt Nam giai đoạn 2010- 2020	59
4.5.1. Xu thế cho Ngành May Việt Nam	59
4.5.2. Chiến lược phát triển của ngành May Việt Nam	61
CHƯƠNG 5: KẾT QUẢ PHÂN TÍCH TÍNH KINH TẾ THEO QUI MÔ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP MAY VIỆT NAM	64
5.1. Kết quả điều tra các DN May Việt Nam giai đoạn 2000-2009	64
5.1.1. Thông tin chung về các DN May được điều tra.....	64

5.1.2. Khó khăn của các DN May giai đoạn 2000-2009	69
5.1.3. Các thông tin liên quan đến tính kinh tế theo qui mô	74
5.1.4. Các quan điểm về vai trò của Hiệp hội Dệt may Việt Nam	81
5.1.5. Thực trạng về cơ cấu tổ chức, hệ thống chính sách quản lý của các DN May Việt Nam giai đoạn 2000-2009	84
5.1.6. Các hoạt động về đầu tư máy móc thiết bị, nghiên cứu phát triển của các DN May Việt Nam giai đoạn 2000-2009	86
5.2. Đánh giá chung về kết quả điều tra của các DN May Việt Nam trong 10 năm qua và hạn chế của điều tra	88
5.2.1 Đánh giá chung về kết quả điều tra của các DN May giai đoạn 2000-2009	88
5.2.2 Hạn chế của mẫu điều tra	90
5.3. Kết quả phân tích định lượng về tính kinh tế theo qui mô của ngành May Việt Nam	90
5.3.1. Đề xuất mô hình và các biến số trong mô hình nghiên cứu	91
5.3.2. Mô tả thống kê các biến số	93
5.3.3. Kết quả ước lượng mô hình cho các loại doanh nghiệp	93
5.3.4. Phân tích nguyên nhân dẫn đến sự khác nhau về tính kinh tế theo qui mô & kết luận cho các loại hình DN May giai đoạn 2000-2009	101
CHƯƠNG 6: KIẾN NGHỊ & KẾT LUẬN KHAI THÁC TÍNH KINH TẾ THEO QUI MÔ TRONG NGÀNH MAY VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2011-2020.....	106
6.1. Giải pháp cho các nhóm DN May Việt Nam nhằm khai thác tính kinh tế theo qui mô bên trong	106
6.1.1. Tăng số lượng nhà máy của mỗi DN may, qui mô của mỗi nhà máy mới bằng hoặc nhỏ hơn qui mô của nhà máy hiện tại	106
6.1.2. Nhóm giải pháp cho các DNNN	107
6.1.3. Nhóm giải pháp cho các DNNNN	115
6.1.4. Nhóm giải pháp cho các DNĐTNN	116
6.2. Nhóm giải pháp cho các DN May nhằm khai thác tính kinh tế theo qui mô bên ngoài.....	118

6.2.1. Đào tạo nguồn nhân lực của may Việt Nam đáp ứng yêu cầu của ngành	118
6.2.2. VINATEX, Hiệp hội Dệt May Việt Nam và các DN May kết hợp để tạo ra các cụm liên kết công nghiệp (CLKCN) tại các địa phương	122
6.2.3. DN May Việt Nam nên hướng đến lập "xưởng may chung" giữa các nước ASEAN.....	131
6.3. Các kiến nghị cho Hiệp hội Dệt May Việt Nam.....	134
6.3.1. Xây dựng một thị trường nội bộ cho Hiệp hội Dệt May Việt Nam	135
6.3.2. Tư vấn các DN May tìm kiếm, ứng dụng các công nghệ mới trong sản xuất.....	136
6.3.3. Phát triển số lượng và chất lượng các hội viên của hiệp hội theo hướng khuyến khích các doanh nghiệp cung ứng các yếu tố đầu vào	139
6.4. Kiến nghị với Chính phủ và các cơ quan chính quyền có liên quan	140
6.5. Kết luận.....	144
DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐƯỢC CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ	147
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	148
PHỤ LỤC	

DANH MỤC VIẾT TẮT

AFTEX	Liên đoàn Dệt May Đông Nam Á
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
CLKCN	Cụm liên kết công nghiệp
CMT	Cắt, may và làm sạch
DID	Phương pháp đánh giá tác động
DN	Doanh nghiệp
DNNN	Doanh nghiệp Nhà nước
DNNNN	Doanh nghiệp ngoài Nhà nước
DNĐTNN	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài
DN N&V	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
EOS	Tính kinh tế theo qui mô
EP	Lợi nhuận kinh tế
EPZ	Khu chế xuất
EU	Cộng đồng châu Âu
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
EVA	Ước lượng dựa vào lợi nhuận kinh tế
NK	Nhập khẩu
OEM	Sản xuất bằng thiết bị của mình
ODM	Sản xuất theo thiết kế nguyên bản
OBM	Sản xuất theo thương hiệu nguyên bản
NPL	Nguyên phụ liệu
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TC	Tổng chi phí
TR	Tổng doanh thu
XK	Xuất khẩu
VITAS	Hiệp hội Dệt may Việt Nam
VINATEX	Tập đoàn Dệt may Việt Nam
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
VDF	Diễn đàn phát triển Việt Nam
WTO	Tổ chức Thương mại thế giới

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG VÀ HÌNH

I. SƠ ĐỒ

Sơ đồ 4.1. Các bước trong quá trình phát triển Ngành May của các nước trên thế giới	59
Sơ đồ 6.1: Các bước của dự án thí điểm phát triển CLKCN	130

II. BẢNG

Bảng 1.1. Phân loại về các DN May lớn, vừa, nhỏ.....	5
Bảng 3.1: Số lượng DN May Việt Nam theo các thành phần kinh tế giai đoạn 2000-2009	31
Bảng 5.1. Xu hướng thay đổi doanh thu và chi phí của các DN May giai đoạn 2000-2009	66
Bảng 5.2. Kết quả ước lượng tính kinh tế theo qui mô cho loại hình DNNN	94
Bảng 5.3. Kết quả ước lượng cho loại hình DNNNN- Mô hình 1	96
Bảng 5.4. Kết quả ước lượng cho loại hình DNNNN- Mô hình 2	97
Bảng 5.5. Kết quả ước lượng cho loại hình DNĐTNN- Mô hình 1	99
Bảng 5.6. Kết quả ước lượng cho loại hình DNĐTNN- Mô hình 2	100
Bảng 6.1. Các dấu hiệu về sự suy giảm tình hình sản xuất kinh doanh của DN ..	111
Bảng 6.2. Các khóa đào tạo nâng cao nhận thức của các DN về CLKCN	129

III. HÌNH VẼ

Hình 3.1: Các hình dạng đường chi phí bình quân dài hạn tương ứng với tính kinh tế theo qui mô.....	32
Hình 4.1: Kim ngạch xuất khẩu hàng Dệt May của Việt Nam từ 1998-2009	47
Hình 4.2: Kim ngạch xuất khẩu hàng Dệt May của Việt Nam sang Mỹ giai đoạn 1998-2009.....	47
Hình 4.3: Kim ngạch xuất khẩu hàng Dệt May của Việt Nam sang EU giai đoạn 1998-2009.....	48

Hình 4.4: Kim ngạch xuất khẩu hàng Dệt May của Việt Nam sang Nhật bản giai đoạn 1998-2009.....	48
Hình 4.5: Thị phần của Dệt May Việt Nam trên thị trường thế giới đến cuối năm 2009..	49
Hình 5.1. Các loại hình DN May trong mẫu điều tra.....	64
Hình 5.2. Qui mô của các DN NN trong nhóm DN được điều tra.....	64
Hình 5.3. Qui mô của các DN NNN trong nhóm DN được điều tra.....	65
Hình 5.4. Qui mô của các DN ĐTNN trong nhóm DN được điều tra	65
Hình 5.5. Khó khăn của các DN May Việt Nam giai đoạn 2000-2009	69
Hình 5.6: Nguyên liệu nhập khẩu của các doanh nghiệp May giai đoạn 2000 - 2008 ..	72
Hình 5.7. Đánh giá tầm quan trọng của các yếu tố giúp các DN May Việt Nam đạt được tính kinh tế theo qui mô	75
Hình 5.8. Đánh giá xu hướng giảm chi phí của các DN May Việt Nam.....	77
Hình 5.9. Quan điểm của các DN May về thay đổi qui mô sản xuất.....	79
Hình 5.10. Quan điểm về lợi ích khi tham gia Hiệp hội Dệt May Việt Nam	82
Hình 5.11. Quan điểm về vai trò của Hiệp hội trong quá trình liên kết giữa các hội viên..	84

CHƯƠNG 1: LỜI MỞ ĐẦU

1.1. Tính cấp thiết của đề tài

Thập niên cuối của thế kỷ 21 đánh dấu sự phát triển của ngành may mặc toàn cầu bị cản trở bởi 2 cuộc khủng hoảng kinh tế trong những năm gần đây (i) WTO xoá bỏ hệ thống hạn ngạch năm 2005 mà hệ thống này đem lại cơ hội cho rất nhiều nền kinh tế nhỏ, nghèo và hướng về xuất khẩu được tiếp cận với các thị trường may mặc của các nước công nghiệp, (ii) và cuộc suy thoái kinh tế thế giới năm 2008-2009 làm giảm nhu cầu xuất khẩu may mặc và dẫn đến thất nghiệp hàng loạt trong chuỗi cung ứng ngành. Hai cuộc khủng hoảng này thách thức khả năng tồn tại của công nghiệp hoá hướng về xuất khẩu như là mô hình phát triển cho các nước đang phát triển. Suy thoái kinh tế chắc chắn sẽ thúc đẩy thậm chí các nước xuất khẩu may mặc thành công như Trung quốc và Ấn độ phải coi trọng thị trường trong nước, và giảm phụ thuộc vào phát triển dựa vào xuất khẩu.

Thế kỷ 21 cũng đánh dấu sự chuyển mình của nhiều quốc gia trên khắp thế giới. Việt Nam đang trong quá trình chuyển từ một nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang một nền kinh tế phục vụ nhu cầu thị trường. Các thể chế thương mại như Hiệp hội doanh nghiệp nói chung và Hiệp hội Dệt may Việt Nam nói riêng đang trải qua quá trình chuyển biến mạnh mẽ để thực hiện được vai trò quan trọng của mình không chỉ trong việc hướng dẫn hoạt động đầu tư, kinh doanh của các doanh nghiệp mà còn trong việc quyết định chính sách sống còn tác động đến quyền lợi của cộng đồng các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp trong ngành May nói riêng. Khi Việt Nam hội nhập sâu và rộng vào nền kinh tế thế giới, vai trò của các Tổng công ty và các tập đoàn kinh tế ở Việt Nam càng ngày càng quan trọng đóng góp một phần không nhỏ vào sự phát triển và hội nhập của nền kinh tế Việt Nam. VINATEX là một Tập đoàn lớn trong ngành May cũng đang trong quá trình chuyển mình thay đổi cơ cấu, thay đổi cách thức quản lý, thay đổi cách thức sản xuất nhằm đạt được chiến lược phát triển của ngành giai đoạn 2011-2020.

Ngành May Việt Nam đã có lịch sử phát triển từ lâu đời, trải qua bao nhiêu thăng trầm đến nay đã và đang trở thành một ngành đóng góp lớn vào GDP của đất nước. Trong gần 20 năm qua, Ngành May chủ yếu hướng vào xuất khẩu và chủ yếu là gia công cho các nước khác như Mỹ, Nhật Bản, EU. Nhìn trên bình diện nói chung trong khu vực Châu Á thì May Việt Nam hiện tại vẫn chưa thực sự có điểm nổi bật. Nếu xét về giá cả thì May Việt Nam còn gặp đối thủ nặng ký như Trung Quốc, Ấn Độ. Nếu về khía cạnh thời trang thì Hàn Quốc, Nhật Bản là những trung tâm thời trang mà Việt Nam còn nhiều chục năm nữa mới có thể sánh vai. Còn xét về khía cạnh nguyên phụ liệu cho May thì Việt Nam khó có thể vượt qua Thái Lan, Malaysia. Chính vì những cản trở trên con đường phát triển, các DN May Việt Nam đang đứng trước những câu hỏi: liệu ngành May Việt Nam có nên *nâng cao năng lực cạnh tranh nhằm tận dụng tính kinh tế theo qui mô* để tiếp tục là nền kinh tế gia công hướng tới xuất khẩu hay là *quay về thị trường trong nước nhằm phát triển thị trường nội địa* trong khi Việt Nam đang trong quá trình hội nhập sâu và rộng vào nền kinh tế thế giới.

Tính kinh tế theo qui mô hay còn gọi là lợi thế kinh tế nhờ qui mô (*Economies of scale-EOS*) chỉ ra mức độ giữa sự thay đổi của chi phí trung bình khi có sự thay đổi của sản lượng đầu ra.

Tính kinh tế theo quy mô là một trong hai nguồn gốc tạo ra lợi ích thương mại của việc hội nhập (nguồn gốc thứ nhất của lợi ích thương mại là lợi thế so sánh). Tức là các hãng sẽ có lợi hơn, nếu từng bên tập trung vào chỉ một ngách hẹp (*niche*) mà mỗi hãng đạt được hiệu quả cao nhất về quy mô. Các hãng cùng bán ra những sản phẩm tương tự nhau, nhưng đáp ứng thị hiếu của những lớp người tiêu dùng khác nhau.

Đối với một doanh nghiệp (DN), trong quá trình sản xuất, tính kinh tế theo qui mô đóng vai trò quan trọng trong các quyết định về sản xuất dài hạn, cụ thể là xác định hình dạng của các đường tổng chi phí dài hạn. Đây là cơ sở để xác định bài toán của DN là có nên tiếp tục tăng qui mô sản xuất hay không.

Có thể thấy, tính kinh tế theo qui mô có ý nghĩa quan trọng bởi đây là yếu tố ảnh hưởng rất lớn đến xác định qui mô tối ưu, sản lượng và giá bán của một hãng nói riêng và của một ngành nói chung. Đặc biệt khái niệm này có một ứng dụng nhất định đối với các ngành trong nền kinh tế hội nhập nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành đặc biệt là ngành May với hoạt động chủ yếu là xuất khẩu và chiếm vị trí quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam.

Ngành dệt may thường được gọi gộp chung với nhau nhưng thực chất là hai ngành khác nhau đang gặp phải các vấn đề tương đối khác nhau. Ngành May thường là bán tự động, phần lớn thao tác vẫn làm bằng tay nên chú trọng kỹ năng nhiều hơn công nghệ. Ngành Dệt thì trái lại, phần lớn đã tự động hóa hoàn toàn nên công nghệ đóng vai trò then chốt. Một thực tế muốn sản phẩm may Việt Nam bán được thì tỷ lệ sử dụng vải nội là rất ít. Trong bối cảnh ngành Dệt Việt Nam đang có những đầu vào mà ngành May Việt Nam không cần, còn ngành May Việt Nam đang cần những thứ mà ngành Dệt Việt Nam không có, đồng thời lại đang dần mất đi lợi thế cạnh tranh về giá nhân công và gặp khó khăn về nâng cao năng lực cạnh tranh, tác giả tập trung nghiên cứu về các doanh nghiệp May Việt Nam và chọn đề tài “*Nghiên cứu tính kinh tế theo qui mô (Economies of scale) của các doanh nghiệp May Việt Nam*” làm luận án tiến sĩ. Do số liệu gốc không có nên một số số liệu trong luận án vẫn bao gồm của cả 2 ngành Dệt và May, điều này không thực sự có ảnh hưởng tới kết quả nghiên cứu của luận án.

1.2. Mục đích, nội dung, đối tượng, phạm vi nghiên cứu của luận án

1.2.1. Mục đích nghiên cứu của luận án

Để có được câu trả lời cho vấn đề ngành May Việt Nam có nên *nâng cao năng lực cạnh tranh nhằm tận dụng tính kinh tế theo qui mô* để tiếp tục là nền kinh tế gia công hướng tới xuất khẩu hay là *quay về thị trường trong nước nhằm phát triển thị trường nội địa*, luận án sẽ phân tích những vấn đề liên quan đến tính kinh tế theo qui mô của các doanh nghiệp nhằm trả lời các câu hỏi sau:

1. Sử dụng phương pháp nào để đánh giá, định vị tính kinh tế theo qui mô cho các nhóm DN May Việt Nam và kết quả của áp dụng phương pháp này đối với các nhóm DN May?
2. Từ kết quả đánh giá tính kinh tế theo qui mô và phân tích thực trạng các DN May trong nền kinh tế có thể đưa ra những nguyên nhân riêng biệt nào ảnh hưởng đến mức độ tính kinh tế theo qui mô của các nhóm DN May?
3. Xem xét xu thế phát triển của các DN May Việt Nam kết hợp các phân tích trên, có thể đưa ra các giải pháp nào cho việc định hướng phát triển nhằm khai thác tính kinh tế theo qui mô?

1.2.2. Nội dung nghiên cứu

Để đạt mục đích trên, luận án bao gồm các nội dung sau:

- Tìm hiểu các phương pháp định vị tính kinh tế theo qui mô và lựa chọn phương pháp phù hợp để đánh giá, định vị tính kinh tế theo qui mô cho các nhóm DN May Việt Nam hiện nay.
- Nghiên cứu tổng quan ngành May nói chung và May Việt Nam nói riêng nhằm xây dựng bức tranh tổng thể về các đặc điểm riêng biệt, thực trạng của ngành May cũng như xu hướng, chiến lược phát triển của ngành May Việt Nam giai đoạn 2000-2009.
- Từ kết quả đánh giá và định vị tính kinh tế theo qui mô và phân tích thực trạng các DN May trong nền kinh tế bằng các nghiên cứu về mặt định lượng, xác định những nguyên nhân riêng biệt ảnh hưởng đến mức độ tính kinh tế theo qui mô của các nhóm DN May
- Đưa ra những kiến nghị đối với Chính phủ, các cơ quan chính quyền liên quan; giải pháp đối với Tập đoàn Dệt May Việt Nam (VINATEX), Hiệp hội Dệt May Việt Nam (VITAS); giải pháp đối với bản thân các nhóm DN May nhằm khai thác lợi ích của tính kinh tế theo qui mô.

1.2.3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận án

Luận án nghiên cứu tất cả các DN May thuộc các thành phần kinh tế trong giai đoạn 2000-2009 và được chia thành 3 loại hình:

- Loại hình Doanh nghiệp Nhà nước
- Loại hình Doanh nghiệp ngoài Nhà nước
- Loại hình DN có vốn đầu tư nước ngoài

Trong mỗi loại hình, tác giả chia ra thành các nhóm nhỏ như sau:

- Doanh nghiệp có qui mô nhỏ
- Doanh nghiệp có qui mô vừa
- Doanh nghiệp có qui mô to

Cách phân loại DN theo qui mô này phụ thuộc vào các tiêu thức sau:

- Số lượng lao động hiện tại của DN, bình quân theo năm
- Qui mô vốn của DN (tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp)

Bảng 1.1. Phân loại về các DN May lớn, vừa, nhỏ

Quy mô Khu vực	Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa		Doanh nghiệp lớn	
	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	20 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 200 người	Từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 200 người đến 300 người	Từ trên 100 tỷ đồng	Từ trên 300 người
II. Công nghiệp và xây dựng (trong đó có ngành Dệt may)	20 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 200 người	Từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 200 người đến 300 người	Từ trên 100 tỷ đồng	Từ trên 300 người
III. Thương mại và dịch vụ	10 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 50 người	Từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	Từ trên 50 người đến 100 người	Từ trên 50 tỷ đồng	Từ trên 100 người

Nguồn: ND56/2009/ND-CP.

(Tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên hơn so với Số lượng lao động hiện tại của DN)

Nội dung của NĐ56/2009/NĐ-CP được trình bày ở Phụ lục 1.

Trong luận án này, do đặc trưng của ngành May Việt Nam là chủ yếu gia công cho các nước khác, khấu hao máy móc thiết bị trong thời gian dài nên vốn không quá lớn như các doanh nghiệp trong các ngành công nghiệp khác nên các doanh nghiệp được phân loại nhỏ, vừa, lớn như sau:

- Các doanh nghiệp Nhỏ: có vốn < 10 tỉ VND
- Các doanh nghiệp Vừa: có vốn từ 10 tỉ đ đến dưới 50 tỉ VND
- Các doanh nghiệp Lớn: có vốn > 50 tỉ VND

1.3. Đóng góp của luận án và đề xuất các nghiên cứu tiếp theo

Luận án này có đóng góp cả về tính lý luận và tính thực tiễn. Dựa trên lý thuyết về tính kinh tế theo quy mô, luận án đã xây dựng phương pháp nghiên cứu thực trạng của mối quan hệ giữa sự thay đổi của chi phí trung bình khi có sự gia tăng của sản lượng thông qua ước lượng, phân tích mô hình kinh tế lượng với số liệu quan sát của các doanh nghiệp trong một ngành. Từ đó có thể đưa ra những kết luận đánh giá để nhận diện tính kinh tế theo quy mô của một ngành, trả lời câu hỏi có tồn tại sự khác biệt của tính kinh tế theo quy mô của các nhóm doanh nghiệp trong ngành hay không. Việc định vị tính kinh tế theo quy mô theo các nhóm doanh nghiệp trong ngành với các đặc thù riêng có thể đưa ra các chính sách cụ thể theo phương pháp định lượng đối với từng nhóm doanh nghiệp nhằm cải thiện việc sử dụng hiệu quả nguồn lực của ngành để tối thiểu chi phí sản xuất. Các chính sách nhằm tối thiểu chi phí sản xuất được đưa ra trong các nghiên cứu khác chủ yếu đề ra trên cơ sở phân tích định tính về quản lý doanh nghiệp, về hệ thống thể chế, pháp luật và cơ sở hạ tầng. Phương pháp này được tác giả thực hiện đối với các doanh nghiệp may và hoàn toàn có thể áp dụng cho các ngành khác như ngành sản xuất thuốc lá, ngành sản xuất xi măng...

Đặc điểm của phương pháp được lựa chọn là dựa vào hàm sản xuất nhằm đánh giá tính kinh tế theo quy mô của các DN trong ngành May Việt Nam và

phương pháp đánh giá tác động (DID) nhằm đánh giá tác động của chính sách Chính phủ đến các DN May Việt Nam. Trong luận án đã sử dụng biến thực tế để thay thế cho các biến trong lý thuyết trên cơ sở của phương pháp toán học về các hàm quan hệ trong lý thuyết mô hình toán kinh tế. Đây là một sự vận dụng linh hoạt được đề xuất áp dụng trong những trường hợp tương tự khi không có số liệu đầy đủ của các biến trong lý thuyết.

Luận án cũng đưa ra những đề xuất mới bao gồm:

- *Thứ nhất, luận án đã định vị được các mức độ tính kinh tế theo qui mô khác nhau theo các loại hình DN May (DNNN, DNNNN, DNĐTNN) thông qua mô hình kinh tế lượng và kết quả của mô hình cũng gần sát với những quan sát trong thực tế về ngành May. Cụ thể, nhóm DNNN đạt được tính kinh tế theo qui mô nhưng cần có những giải pháp nhằm thay đổi cơ cấu tổ chức, hệ thống chính sách quản lý để sử dụng nguồn lực của DN tốt hơn; nhóm DNNNN chưa đạt được tính kinh tế theo qui mô và cần có giải pháp thay đổi nội lực của DN; nhóm DNĐTNN đạt được tính kinh tế theo qui mô và cần giải pháp cải thiện hệ thống hiện tại.*

- *Thứ hai, luận án đã đưa ra các hệ thống giải pháp nhằm khai thác tính kinh tế theo qui mô bên ngoài bao gồm lập xưởng may chung cho các nước ASEAN; Tập đoàn Dệt May Việt Nam và Hiệp hội Dệt May Việt Nam kết hợp để tạo ra các cụm liên kết công nghiệp tại các địa phương; Xây dựng một thị trường nội bộ cho Hiệp hội Dệt May Việt Nam;*

1.4. Kết cấu của luận án

Chương 1: Lời mở đầu

Chương 2: Tổng quan tình hình nghiên cứu & cơ sở lý luận về tính kinh tế theo qui mô

Chương 3: Phương pháp nghiên cứu của luận án

Chương 4: Ngành May thế giới và May Việt Nam- Tổng quan và chiến lược phát triển

Chương 5: Phân tích kết quả về tính kinh tế theo quy mô của các DN May Việt
Nam giai đoạn 2000-2009

Chương 6: Kiến nghị & kết luận khai thác tính kinh tế theo quy mô trong ngành
May Việt Nam giai đoạn 2010-2020

Tài liệu tham khảo

Danh mục các công trình khoa học của tác giả

Phụ lục

CHƯƠNG 2: TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU & CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ TÍNH KINH TẾ THEO QUI MÔ

2.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu về tính kinh tế theo qui mô

2.1.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu về tính kinh tế theo qui mô trong các ngành

Nhà kinh tế học Adam Smith [50,tr.16-17]- trong lý thuyết của mình về kinh tế học là người đầu tiên xác định phân công lao động và chuyên môn hóa cao là hai yếu tố giúp doanh nghiệp đạt được tính kinh tế theo qui mô.

Tiếp sau quan điểm của Adam Smith, Alfred Marshall [50,tr.18-20], tiến một bước cao hơn khi phân biệt sự khác nhau giữa tính kinh tế theo qui mô bên trong và bên ngoài (internal and external economies of scale). Ông cũng đưa ra các nguyên nhân dẫn đến tính kinh tế theo qui mô và tính phi kinh tế theo qui mô.

Cuối năm 1980, Paul Krugman [51] đã xuất bản cuốn “*Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade*” xuất bản bởi Hiệp hội kinh tế Mỹ (American Economic Association). Cuốn sách này đề cập đến 3 yếu tố làm thay đổi chi phí sản xuất sản phẩm và tạo lợi thế cho các doanh nghiệp bao gồm tính kinh tế theo qui mô, sự khác biệt sản phẩm và các kênh phân phối sản phẩm.

Năm 1997, Karsten Junius- Kiev Institute of World Economics- Đức [47] tiến hành một nghiên cứu về tính kinh tế theo qui mô để tìm ra các yếu tố ảnh hưởng đến tính kinh tế theo qui mô bên trong và bên ngoài dựa trên các nghiên cứu đã có về chủ đề này trên thế giới. Kết quả là khi qui mô thay đổi thì tính kinh tế theo qui mô sẽ khác nhau. Các yếu tố tác động đến tính kinh tế theo qui mô bên trong bao gồm sự phát triển khoa học kỹ thuật công nghệ, ảnh hưởng học hỏi và đường cong kinh nghiệm. Các yếu tố tác động đến tính kinh tế theo qui mô bên ngoài bao gồm vị trí địa lý, sự chia sẻ các nguồn lực đầu vào của các DN trong cùng khu vực địa lý.

Năm 2001, Russell Rhine [29] giáo sư của Trường cao đẳng St.Mary của Maryland, USA đề cập đến vấn đề này trong cuốn “*Tính kinh tế theo qui mô và sử dụng vốn tối ưu trong sản xuất điện và hạt nhân.*” Cuốn sách này kiểm tra tính kinh tế theo qui mô có tồn tại trong ngành sản xuất điện và hạt nhân hay không với số liệu 5 năm. Bởi vì ngành điện được cấp quá nhiều vốn nên mô hình tối thiểu hóa chi phí không áp dụng được, vì vậy ông đưa ra hàm chi phí về mối quan hệ giữa sản lượng và chi phí biến đổi chứ không phải hàm chi phí về mối quan hệ giữa sản lượng với tổng chi phí. Tính kinh tế theo qui mô cũng xuất hiện theo biến về chi phí biến đổi. Các bằng chứng cho thấy các ngành này hoạt động ở phần dốc xuống của đường chi phí trung bình dài hạn, có nghĩa là ngành đạt được tính kinh tế theo qui mô.

Tiếp đó, đến tháng 12/2004, William H. Greene [38] đề cập đến tính kinh tế theo qui mô trong ngành điện ở nước Nhật, trong cuốn sách “*So sánh chi phí, tính kinh tế theo qui mô, hiệu quả kinh tế theo phạm vi trong ngành điện ở Nhật Bản*” được xuất bản bởi Hiệp hội Kinh tế Đông Á và Nhà xuất bản Blackwell. Cuốn sách có phần đề cập sâu đến ước lượng hàm sản xuất của ngành điện Nhật Bản giai đoạn 1978 đến 1998. Đầu tiên, ông điều tra liệu ngành điện ở Nhật bản có phải là độc quyền tự nhiên không. Ông nhận thấy, ngành này đạt được cả tính kinh tế theo qui mô và tính kinh tế theo phạm vi, tức vẫn là ngành độc quyền tự nhiên. Sau đó, ông đưa ra 2 mô hình, trong đó có một mô hình đề cập đến đo lường tính kinh tế theo qui mô và theo phạm vi.

Năm 2005, Johannes Sauer [46], một giáo sư thuộc “Trung tâm nghiên cứu và phát triển, thuộc Trường Đại học Bon (Đức), đã tiến hành một nghiên cứu về nguồn lực nước của Đức với tiêu đề “*Tính kinh tế theo qui mô và qui mô tối ưu trong việc cung cấp nước nông thôn (Economies of scale and firm size optimum in rural water supply)*”. Nghiên cứu này tập trung vào việc mô hình hóa và phân tích cơ cấu chi phí của các công ty cung cấp nước. Một biểu số liệu giữa các công ty trong khu vực cung cấp nước nông thôn vùng Tây và Đông đức đã được tác giả nghiên cứu và phân tích. Kết quả là không công ty được nghiên cứu nào đạt được

tính kinh tế theo qui mô. Qui mô tối ưu của các công ty được nghiên cứu gấp 3 lần so với qui mô hiện tại của nó. Những nghiên cứu này đã đưa ra các bằng chứng để chứng minh rằng các quản lý bằng hành chính của Chính phủ Đức trong ngành này đã không tạo ra hoạt động hiệu quả cho các doanh nghiệp. Vì vậy, chính phủ cần phải điều chỉnh chính sách để giúp các doanh nghiệp trong ngành này đạt được tính kinh tế theo qui mô.

Khái niệm về tính kinh tế theo qui mô không chỉ tồn tại ở Châu Âu và Châu Mỹ mà còn lan sang Châu Á. Năm 2004, trong ngành Công nghệ thông tin ở Ấn Độ, một trong những nền kinh tế phát triển sớm ở Châu Á, các công ty đã nhanh chóng đạt được tính kinh tế theo qui mô nhằm giảm bớt áp lực từ nhu cầu tăng lương cho nhân viên. Chính vì vậy, nhiều công ty trong đó có Sierra Atlantic, một công ty phát triển các phần mềm ứng dụng dựa vào Silicon Valley đã nhanh chóng lựa chọn những chiến lược dài hạn mở rộng qui mô công ty để tìm cách đạt được tính kinh tế theo qui mô.

Còn ở Việt Nam, đã có một số đề tài nghiên cứu về vấn đề này như “*Diễn đàn phát triển Việt Nam*” năm 2004, cụ thể trong lĩnh vực sữa và nghiên cứu này cũng cho thấy, ngành sữa cũng tìm thấy tính kinh tế theo qui mô khi qui mô sản xuất của các doanh nghiệp trong ngành tăng lên.

John Hendra [21], Điều phối viên Thường trú Liên Hợp Quốc tại Việt Nam cũng đồng ý với quan điểm này khi viết bài “*WTO, Hội nhập kinh tế và Phát triển con người: Chính sách công nghệ đảm bảo công nghiệp hoá thành công*”, 2006. Quan điểm của ông là: “Việc gia nhập WTO là bước đầu tiên rất cần thiết để đạt được tính kinh tế theo quy mô và tính kinh tế theo phạm vi vì việc tiếp cận với các thị trường quốc tế lớn nhất tạo ra những nhu cầu sản phẩm không có ở thị trường nội địa”.

Gần đây nhất, tháng 10/2008, Stockholm - Viện Khoa học hoàng gia Thụy Điển đã quyết định trao giải The Sveriges Riksbank kinh tế- Alfred Nobel 2008 cho Paul Krugman [52], giáo sư kinh tế và kinh doanh quốc tế của trường Đại học

Princeton, Hoa Kỳ vì những phân tích của ông về các mô hình thương mại và địa điểm của các hoạt động kinh tế.

Cách tiếp cận của Krugman dựa trên giả thuyết là nhiều hàng hóa và dịch vụ có thể được sản xuất ra với chi phí rẻ hơn nếu sản xuất hàng loạt, một khái niệm cơ sở phổ biến được biết đến là tính kinh tế theo quy mô. Trong khi đó người tiêu dùng lại cần nhiều loại hàng hóa đa dạng. Do đó sản xuất theo quy mô nhỏ cho một thị trường địa phương được thay thế bởi sản xuất quy mô lớn cho thị trường thế giới, nơi mà các hãng sản xuất có cùng mặt hàng tương tự sẽ cạnh tranh với nhau.

2.1.2. Nghiên cứu về tính kinh tế theo qui mô của các DN trong ngành May Việt Nam

Tính kinh tế theo qui mô trong ngành May đã được đề cập đến rải rác trong các phân tích về ngành May Việt Nam và các ngành công nghiệp nhẹ. Năm 2003, GS. TS. Nguyễn Khắc Minh [26], cựu giảng viên Khoa Kinh tế học của Trường Đại học Kinh tế quốc dân đã nghiên cứu một đề tài cấp Bộ có liên quan đến vấn đề tính kinh tế theo qui mô và ngành Dệt may, đó là “*Sử dụng phương pháp ước lượng hàm sản xuất để xác định ảnh hưởng của tiến bộ công nghệ đến tăng trưởng kinh tế của một số ngành sản xuất của Việt Nam*”. Cụ thể, Giáo sư nghiên cứu thực trạng ngành Công nghiệp Thành phố Hà Nội giai đoạn 1990-2003 với 3 khu vực: Công nghiệp, Nông nghiệp và Dịch vụ cũng như 5 ngành kinh tế trọng điểm của Hà Nội là Điện, Điện tử, Cơ kim khí, Chế biến thực phẩm, May và Da giày. Đến 2006, nghiên cứu này hoàn thành và có ứng dụng trong các ngành đã nêu trên ở địa bàn Hà Nội. Nghiên cứu này đề cập đến vấn đề nếu công nghệ được cải tiến, năng suất lao động sẽ tăng lên dẫn đến chi phí sản xuất thấp hơn nhưng không khẳng định việc doanh nghiệp có mở rộng qui mô sản xuất hay không.

Năm 2010, Đoàn Tiểu Long trong bài “*Giải oan cho nền kinh tế gia công*”, (<http://www.hids.hochiminhcity.gov.vn>) đã đề cập đến vấn đề này của ngành May Việt Nam. Tác giả cho rằng một nhà máy may đang sử dụng 1.000 công nhân, với sản lượng 1 triệu bộ quần áo/ năm. Nếu họ muốn tăng sản lượng thêm 20%, thì họ

cần tăng số công nhân và dây chuyền may thêm 20%, nhưng nhiều thứ khác không cần tăng thêm tương ứng như hệ thống giao thông nội bộ, bảo vệ, kế toán, văn phòng... Do đó suất đầu tư và chi phí trên mỗi sản phẩm giảm đi. Đó là lợi thế của nhà máy lớn so với nhà máy nhỏ.

Nhưng nếu họ muốn sử dụng số 20% công nhân tăng thêm đó vào việc khác như dệt vải, thì họ sẽ phải xây thêm nhà máy dệt. Rõ ràng làm theo cách này suất đầu tư sẽ cao hơn rất nhiều so với cách mở rộng công đoạn may, trong khi giá trị mới được tạo ra là như nhau trong cả hai trường hợp.

Các nghiên cứu khác cho rằng trong giai đoạn 2000-2008, DN May Việt Nam là ngành kinh tế gia công xuất khẩu, phụ thuộc nhiều vào nguồn nguyên liệu của các nước khác, đang bán sức lao động với giá rẻ mạt, công đoạn gia công là công đoạn tạo ra “giá trị gia tăng” thấp nhất trong chuỗi giá trị, vì thế cần chuyển sang công đoạn khác có “giá trị gia tăng” cao hơn. Tuy nhiên, năm 2009 đánh dấu một sự khủng hoảng trong xuất khẩu sản phẩm may. Chính vì vậy nảy sinh vấn đề liệu các doanh nghiệp May Việt Nam nên quay về thị trường trong nước với hơn 80 triệu dân, hay là tiếp tục gia công và xuất khẩu sản phẩm ra thị trường thế giới.

Trước hết, việc thị trường Việt Nam có hơn 80 triệu dân, hay thị trường nông thôn chiếm 70% dân số cả nước, thì chưa nói lên sức mua của các thị trường đó là rất lớn. Vì họ có nhu cầu nhưng sức mua thì phụ thuộc vào thu nhập của họ. Thị trường nông thôn với 70% dân số cả nước có sức mua có lẽ chưa bằng một nửa thị trường thành thị với 30% số dân.

Nhưng sức mua mới chỉ là một yếu tố; còn một yếu tố khác, quan trọng hơn, quyết định nền kinh tế phải sản xuất cái gì và tiêu thụ ở đâu, đó là sự phân công lao động quốc tế. Có một số yếu tố ảnh hưởng đến việc nên sản xuất nhiều một loại sản phẩm hay nên có sự đa dạng hóa.

Thứ nhất là sự đa dạng của sản phẩm cũng như nhu cầu. Cùng là quần áo nhưng phong cách thời trang ở Hàn Quốc khác với Trung Quốc, người dân Trung

Quốc chắc cũng muốn thử thời trang Hàn Quốc và ngược lại, vì thế nảy sinh nhu cầu trao đổi cho nhau.

Thứ hai, tận dụng tính kinh tế theo quy mô (economies of scale): mỗi mặt hàng nếu được sản xuất với số lượng càng lớn thì chi phí trên mỗi sản phẩm càng giảm. Do đó, các doanh nghiệp luôn cố gắng sản xuất với số lượng càng lớn càng tốt. Tuy nhiên, do tổng cầu đối với mỗi loại hàng hóa ở mỗi thị trường, ví dụ nhu cầu của thị trường Mỹ về quần áo là một con số nhất định, cho nên nguyên tắc này lại mâu thuẫn với nguyên tắc đa dạng hóa sản phẩm nói trên. Nếu sản phẩm quá đa dạng thì mỗi loại không thể sản xuất với số lượng lớn, vì cung sẽ vượt xa cầu. Còn nếu muốn sản xuất số lượng nhiều, thì phải hạn chế số mẫu mã. Thành thử, để đảm bảo hàng hóa vừa đa dạng về kiểu loại, vừa được sản xuất với số lượng lớn, thì mỗi nước chỉ nên tập trung sản xuất một số kiểu loại nhất định, sau đó trao đổi cho nhau. Chi phí sản xuất nhờ đó giảm tối đa, còn người tiêu dùng các nước được đáp ứng các nhu cầu đa dạng nhất.

Nhìn chung, các nghiên cứu ở nước ngoài đã đề cập đến việc xác định tính kinh tế theo qui mô của các ngành, các nguyên nhân dẫn đến tính kinh tế theo qui mô bên trong và bên ngoài. Các nghiên cứu của Việt Nam khuyến nghị các giải pháp và chính sách nhằm tối thiểu chi phí sản xuất trên cơ sở phân tích định tính về quản lý doanh nghiệp, về hệ thống thể chế, pháp luật và cơ sở hạ tầng. Các phân tích định lượng chỉ đề cập đến vấn đề hiệu quả sản xuất thông qua việc ước lượng các hàm sản xuất của một ngành, chưa định vị được tính kinh tế theo qui mô của các nhóm DN khác nhau. Các nghiên cứu trên sử dụng các phương pháp định vị tính kinh tế theo qui mô như phương pháp kỹ thuật, phương pháp dùng số liệu trong quá khứ và dựa vào hàm sản xuất, Phương pháp ước lượng dựa vào lợi nhuận kinh tế. Luận án này vẫn sử dụng một trong các phương pháp định vị tính kinh tế theo qui mô như trên nhưng nhằm định vị tính kinh tế theo qui mô theo từng nhóm DN khác nhau trong cùng một ngành, từ đó đưa ra được các chính sách cụ thể cho từng nhóm DN. Ngoài ra, luận án còn sử dụng phương pháp đánh giá tác động (DID) nhằm xác định ảnh

hưởng các chính sách của Chính phủ Việt Nam đến từng nhóm DN khác nhau trong cùng một ngành.

2.1.3. Các phương pháp đánh giá về tính kinh tế theo qui mô đã được sử dụng

2.1.3.1. Phương pháp kỹ thuật

Bản chất của phương pháp này là các kỹ sư sản xuất thiết kế các tập hợp nhà máy và máy móc thiết bị giả thiết cho các mức sản lượng khác nhau, ước lượng các chi phí cho mỗi mức sản lượng với cùng một công nghệ và giá đầu vào. Ưu điểm của phương pháp này là sự chính xác của số liệu kỹ thuật. Tuy nhiên nó cũng có rất nhiều nhược điểm. Thứ nhất vẫn còn sự khác biệt giữa số liệu hạch toán với các khái niệm kinh tế. Thứ hai, các ước lượng có thể là chính xác nhất về các mặt kỹ thuật nhưng chưa phản ánh đầy đủ các chi phí sản xuất nhất là các chi phí phân phối, điều hành và quản lý.

2.1.3.2. Phương pháp dùng số liệu trong quá khứ và dựa vào hàm sản xuất

Phương pháp này sử dụng những quan sát về chi phí để sản xuất ra một sản phẩm trong các doanh nghiệp hoạt động ở các mức sản lượng khác nhau trong các khoảng thời gian khác nhau và dùng các phương pháp thống kê để làm cho các phương trình phù hợp với số liệu. Phương pháp này dễ thực hiện nhờ hệ thống số liệu thống kê của doanh nghiệp. Tuy nhiên nó có một số nhược điểm. Trước hết các số liệu sẵn có về chi phí là số liệu kế toán phản ánh chi phí kế toán chứ không phải chi phí cơ hội. Thứ hai, quy tắc phân bổ có thể ảnh hưởng đến cách thức đo chi phí và việc sử dụng các thời kỳ hạch toán khác nhau và các phương pháp tính khấu hao khác nhau cũng ảnh hưởng đến cách đo chi phí.

Một số nghiên cứu của các tác giả nước ngoài khi sử dụng phương pháp này như Lyons (1980) ước lượng EOS của 118 doanh nghiệp ở Anh, Griliches và Ringstad (1971) nghiên cứu 5000 doanh nghiệp trong ngành công nghiệp chế tạo ở Norway, Baldwin và Gorecki (1986) đã nghiên cứu 107 doanh nghiệp trong ngành công nghiệp chế tạo ở Canada. Little, Mazumdar và Page (1987) đã nghiên cứu về

mối quan hệ này của 5 ngành công nghệ tại Ấn độ. Westbrook and Tybout (1993) đã phân tích EOS của các ngành công nghiệp chế tạo tại Chilê, Mexico. Ước lượng này phản ánh được mối quan hệ giữa sự thay đổi của chi phí lên các mức qui mô khác nhau. Ngoài ra, các nghiên cứu này còn tìm ra các yếu tố khác ảnh hưởng đến chi phí sản xuất của DN. Ví dụ, chi phí thấp và lợi nhuận cao còn có thể là do các hãng lớn có sức mạnh thị trường lớn, lợi nhuận của các hãng nhỏ thường thấp nhưng không phải vì hiệu quả thấp mà do trình độ quản lý kém của chủ doanh nghiệp, do mức lương cao để tránh thuế hai lần. Các hãng nhỏ thường phản ứng tốt hơn trước sự thay đổi của thị trường so với các hãng lớn như sự đa dạng hóa sản phẩm và thay đổi cơ cấu khách hàng.

Luận án cũng sử dụng phương pháp này nên nội dung của phương pháp sẽ được luận giải ở chương “Phương pháp nghiên cứu của luận án”.

2.1.3.3. Phương pháp ước lượng dựa vào lợi nhuận kinh tế

Ước lượng Tính kinh tế theo qui mô dựa trên số liệu về doanh thu, chi phí và lợi nhuận kinh tế (*EP- Economic Profit*). EP được quan niệm tương tự như Giá trị kinh tế tăng thêm (*EVA- Estimated Economics value-added*).

Phương pháp này ước lượng đường tổng chi phí trung bình dài hạn dựa trên thuật ngữ EVA (EP). Giả định, EVA và EP là không có sự sai lệch đáng kể về giá trị.

$$EP = EVA = \text{Tổng doanh thu} - \text{Tổng chi phí} = TR - TC \quad (2.1)$$

(TR có thông tin đầy đủ, còn TC thì khó có thông tin đầy đủ và chính xác).

EVA được hiểu là phần còn lại sau khi DN đã trừ hết các chi phí ẩn và chi phí hiện đã chi cho các yếu tố đầu vào.

$EP = TR - TC$, trong đó TC là mức chi phí tối thiểu để sản xuất ra mức sản lượng tối ưu của hãng với giá của sản lượng đầu ra và giá các yếu tố đầu vào không đổi. và như vậy, nếu ước lượng EP tức là ước lượng mức chi phí nhỏ nhất tương ứng với mức sản lượng tối ưu của hãng. Vậy nếu giả định một hãng đang giải quyết

bài toán tối thiểu hóa chi phí thì EVA và EP là có giá trị như nhau. Vậy ước lượng EVA là thay thế được cho EP.

Điều kiện để áp dụng phương pháp này là các DN phải có mặt trên thị trường chứng khoán. Chính vì vậy, mục tiêu của hãng là tối đa hóa giá trị của hãng chứ không phải tối đa hóa lợi nhuận như vẫn ngầm định. Nếu tối đa hóa lợi nhuận sẽ đồng nghĩa với việc hãng cố gắng tối thiểu hóa chi phí. Do đó, EVA của các hãng được niêm yết trên thị trường chứng khoán xấp xỉ lợi nhuận của các hãng đó. Vậy ước lượng EVA và EP là như nhau.

$$EVA = NOPAT - WACC \times IC \quad (2.2)$$

Trong đó:

NOPAT (net operating profit after tax): lợi nhuận thuần sau thuế

IC (invested capital): vốn đầu tư

WACC (weighted averaged cost of capital): chi phí vốn trung bình

Vậy EVA có thể được ước lượng một cách trực tiếp với các chi phí chính xác được niêm yết trên thị trường chứng khoán. Tuy nhiên, ước lượng EVA từ các chi phí niêm yết trên thị trường chứng khoán có vẻ không hiệu quả vì tính chính xác trong các báo cáo tài chính của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán. Cho nên có thể ước lượng EVA một cách gián tiếp như sau:

$$MVA = EVA / WACC \quad (2.3)$$

$$MVA = MV - IC \quad (2.4)$$

Trong đó:

MV (market value): giá trị thị trường

MVA (market value added): giá trị thị trường tăng thêm

IC (invested capital): vốn đầu tư

Từ (2.3) và (2.4) suy ra:

$$EVA = WACC \times (MV - IC) \quad (2.5)$$

Nếu một hãng được niêm yết trên thị trường chứng khoán, thì:

$$MV = \text{giá cổ phiếu của hãng} \times \text{số lượng cổ phiếu hiện tại đang lưu hành trên thị trường chứng khoán} + \text{giá trị trên sổ sách của các khoản nợ} \quad (2.6)$$

IC: giá trị trên bảng Cân đối kế toán (Balance Sheet) của công ty

WACC: tính từ giá của cổ phiếu và số liệu báo cáo tài chính

Vậy:

$$EVA = TR - TC \quad (2.7)$$

$$TC = TR - EVA \quad (2.8)$$

$$LRAC = LTC/Q \quad (2.9)$$

Như vậy, có thể xác định được hình dạng của đường LRAC thông qua các giá trị của EVA và sản lượng.

So sánh các phương pháp ước lượng, mỗi phương pháp đều có ưu điểm và nhược điểm riêng.

Các phương pháp ước lượng truyền thống từ mục 2.1.3.1 đến 2.1.3.2 có nhược điểm như sau:

- Cần có số liệu cực kỳ chính xác về chi phí biến đổi, số lượng sản phẩm và các yếu tố đầu vào.
- Đôi khi một số nghiên cứu bỏ qua các yếu tố cấu thành nên chi phí biến đổi như chi phí vốn, chi phí khấu hao máy móc thiết bị.
- Gần đây, do sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật công nghệ, các DN có xu hướng tăng chi phí vào các tài sản vô hình như phần mềm, thương hiệu, thiết kế sản phẩm, chi phí tiếp thị. Điều này tạo ra sự khó khăn khi xác định chi

phí sản xuất của các DN. Nếu không đề cập đến các chi phí này thì kết quả ước lượng tính kinh tế theo qui mô lại bị sai lệch.

Ưu điểm của Phương pháp ước lượng sử dụng EVA là khắc phục được nhược điểm của phương pháp truyền thống là có tính đến tất cả các chi phí cả hữu hình và vô hình. Ngoài ra, ước lượng thông qua EVA không nhấn mạnh vào hoạt động của các doanh nghiệp liên quan đến các chi phí của kế toán mà còn phản ánh dòng tiền trong tương lai của hãng trong dài hạn. Bởi vì tổng chi phí của hãng được tính toán từ Tổng doanh thu trừ đi EVA là giá trị hiện tại của các chi phí được ước tính trong tương lai của hãng. Cuối cùng, phương pháp ước lượng này khắc phục nhược điểm về giá của các yếu tố đầu vào là không đổi trong dài hạn theo như phương pháp ước lượng truyền thống.

Tuy nhiên, phương pháp này có hạn chế về công thức tính $EVA = MVA * WACC$. Công thức này dựa trên một giả định là giá trị hiện tại của EVA sẽ tiếp tục xu hướng đó trong tương lai. Một hạn chế khác nữa là mô hình này chỉ áp dụng với những DN niêm yết trên thị trường chứng khoán.

2.2. Cơ sở lý luận về tính kinh tế theo qui mô (Economies of scale)

2.2.1. *Khái niệm tính kinh tế theo qui mô*

Khái niệm tính kinh tế theo qui mô (Economies of Scale) được Reem Heakal [50, tr. 12-13] định nghĩa như sau: khi hãng sản xuất ngày càng nhiều số lượng hàng hóa hoặc dịch vụ nào đó thì chi phí trung bình cho một đơn vị sản phẩm càng ngày càng giảm xuống, tức là hãng đạt được tính kinh tế theo qui mô. Điều này có nghĩa là, khi hãng tăng trưởng và sản xuất nhiều hơn, hãng sẽ có cơ hội tốt để giảm giá. Theo lý thuyết này, một ngành có thể có tăng trưởng nếu các hãng trong ngành đạt được tính kinh tế theo qui mô.

Tính kinh tế theo qui mô được các nhà Kinh tế học hiểu là nếu một DN tăng qui mô sản xuất sẽ dẫn đến chi phí sản xuất giảm. Hay có thể hiểu một cách khác là % tăng lên trong các yếu tố đầu vào dẫn đến % tăng nhiều hơn trong sản lượng đầu ra. [50, tr. 14-15]

Adam Smith [50, tr. 16-17]- nhà kinh tế học trong lý thuyết của mình về kinh tế học là người đầu tiên xác định phân công lao động và chuyên môn hóa cao là hai yếu tố giúp doanh nghiệp đạt được tính kinh tế theo qui mô. Nếu hai hoạt động này được thực hiện, người công nhân sẽ chỉ tập trung vào một công việc cụ thể, và theo thời gian họ sẽ có ảnh hưởng học hỏi để hoàn thành công việc đó ít thời gian hơn. Ông cũng cho rằng, bên cạnh tính kinh tế theo qui mô còn tồn tại tính phi kinh tế theo qui mô, tức là khi sản lượng tăng dẫn đến chi phí cũng tăng theo. Điều này thể hiện hãng đã hoạt động không có hiệu quả.

Alfred Marshall [50, tr. 18-20] cũng là một nhà kinh tế học tiến một bước cao hơn khi phân biệt sự khác nhau giữa tính kinh tế theo qui mô bên trong và tính kinh tế theo qui mô bên ngoài (internal and external economies of scale). Khi một hãng tăng sản lượng dẫn đến giảm chi phí, tức là tính kinh tế theo qui mô bên trong. Tính kinh tế theo qui mô bên ngoài xảy ra bên ngoài hãng, trong một ngành. Ví dụ, khi các hãng mở rộng qui mô sản xuất kinh doanh thì qui mô của ngành cũng sẽ tăng lên. Khi qui mô hoạt động của ngành tăng lên sẽ tạo ra mạng lưới vận chuyển tốt hơn, dẫn đến giảm chi phí cho các công ty đang hoạt động trong ngành, tức là cả ngành đạt được tính kinh tế theo qui mô bên ngoài. Khi đó, tất cả các hãng trong ngành đều được lợi.

Marshall còn đưa ra nhiều nguyên nhân khác dẫn đến tính kinh tế theo qui mô ngoài nguyên nhân phân công lao động và chuyên môn hóa sâu. Nếu một hãng sản xuất nhiều, họ sẽ mua nhiều yếu tố đầu vào thì sẽ được hưởng chiết khấu, tức là chi phí sản xuất sẽ giảm. Hoặc một vài chi phí khác như chi phí nghiên cứu và phát triển, chi phí quảng cáo, chi phí về lao động kỹ năng là đắt nhưng nếu sản xuất với qui mô lớn thì có được sự dàn trải chi phí dẫn đến chi phí trung bình giảm khi sản xuất nhiều. Ngoài ra, nếu có sự chuyên môn hóa người lao động thì cũng có thể có sự chuyên môn hóa máy móc làm cho quá trình khấu hao của máy lâu hơn nên chi phí thấp hơn....khi các hãng trong ngành đạt được các yếu tố này thì sẽ tạo ra một tiêu chuẩn cho cả ngành, các hãng khác có thể cùng chia sẻ kinh nghiệm quản lý,

kinh nghiệm sử dụng đầu vào từ các hãng đi đầu trong ngành, tức là ngành đạt được hiệu quả theo kinh tế bên ngoài.

Marshall cũng đưa ra các nguyên nhân dẫn đến tính phi kinh tế theo qui mô. Đó là do chính sách thuê quá nhiều lao động, chính sách quản lý không tốt. Khi qui mô của hãng tăng lên, sự phân tán của hãng càng ngày càng lớn làm cho chi phí của hãng càng ngày càng cao.

Việc phân loại thành tính kinh tế theo qui mô bên trong hay bên ngoài được các tác giả hiểu khác nhau. Một số tác giả cho rằng, tính kinh tế theo qui mô bên trong phát sinh trong một ngành thì tính kinh tế theo qui mô bên ngoài phát sinh trong phạm vi một khu vực.

Trong luận án này tác giả theo quan điểm như sau:

- *Tính kinh tế theo qui mô* hay còn gọi lợi thế kinh tế nhờ qui mô (*Economies of scale*) chỉ ra mức độ giữa sự thay đổi của chi phí trung bình của DN khi có sự thay đổi của sản lượng đầu ra.
- *Tính kinh tế theo qui mô bên trong* sẽ phát sinh do các yếu tố thuộc bản thân một DN, còn *Tính kinh tế theo qui mô bên ngoài* phát sinh trong phạm vi một ngành- tức là các yếu tố thuộc ngành và tất cả các DN trong ngành đều được hưởng lợi từ các yếu tố đó.
- *Tính kinh tế theo qui mô bên trong* bao gồm 2 loại:
 - Thứ nhất là xảy ra khi chi phí sản xuất của sản phẩm giảm xuống nếu số lượng sản phẩm đó tăng lên. Điều này dẫn đến sự vận động xuống dưới dọc theo đường chi phí trung bình do sản lượng tăng ở 1 thời điểm nào đó.
 - Thứ hai là xảy ra khi chi phí cho 1 đơn vị sản phẩm giảm xuống nếu số lượng sản phẩm tích lũy tăng lên- được gọi là ảnh hưởng của đường cong kinh nghiệm. Điều này dẫn đến sự dịch chuyển của toàn bộ đường chi phí trung bình xuống phía dưới.

- *Tính kinh tế theo qui mô bên ngoài* là chi phí trung bình của một hãng sẽ giảm xuống khi sản lượng của cả ngành tăng lên (không có sản lượng của hãng đang xét).

2.2.2. Những yếu tố tác động đến tính kinh tế theo qui mô

2.2.2.1. Những yếu tố tác động đến tính kinh tế theo qui mô bên trong

- Khả năng dàn trải của chi phí cố định cho một khối lượng sản xuất lớn hơn:
các chi phí cố định là những chi phí mà hãng phải chịu để sản xuất sản phẩm bất kể ở mức sản lượng nào. Những chi phí này bao gồm chi phí mua máy móc, chi phí lắp đặt máy móc cho các công đoạn sản xuất riêng biệt và những chi phí cho quảng cáo, nghiên cứu và phát triển. Việc dàn trải chi phí cố định cho một khối lượng đầu ra lớn hơn dẫn đến chi phí của một DN sẽ giảm xuống.

- Chuyên môn hóa và phân công lao động

Trong các DN lớn, các công nhân thường được phân công làm một công đoạn cụ thể trong dây chuyền sản xuất. Sự chuyên môn hóa dẫn đến một cá nhân trở nên thành thục hơn khi làm công việc cụ thể của họ, năng suất của mỗi người sẽ tăng lên dẫn đến chi phí sản xuất thấp hơn. Ví dụ: trong trường hợp sản xuất ô tô mô hình T của hãng Ford. Đây là loại xe ô tô đầu tiên được sản xuất số lượng lớn đầu tiên trên thế giới. Ford đã sử dụng phương pháp đơn chiếc đắt tiền để sản xuất loại xe này. Nhờ giới thiệu các kỹ thuật sản xuất số lượng lớn, công ty đã đạt được phân công lao động lớn hơn (nghĩa là phân tích việc lắp đặt thành các công đoạn nhỏ có thể lặp lại) và chuyên môn hóa nâng cao năng suất của công nhân. Nhờ những tiết kiệm này, chi phí chế tạo một ô tô ở hãng Ford đã giảm từ 3000\$ tới dưới 900\$ (giá năm 1958).

- Tính kinh tế theo phạm vi (Economies of Scope)

Tính kinh tế theo phạm vi xuất hiện khi cùng một khoản đầu tư có thể hỗ trợ cho nhiều hoạt động sản xuất khác nhau mà nếu gộp chung lại thì ít tốn kém hơn so với từng hoạt động riêng lẻ. Đây là học thuyết kinh tế phát biểu rằng chi phí sản xuất trung bình sẽ giảm khi doanh nghiệp mở rộng chủng loại hàng hóa và dịch vụ

mà công ty sản xuất ra. Công ty thông thường sẽ mở rộng dây chuyền sản xuất đối với những sản phẩm có liên quan, tận dụng hệ thống phân phối và marketing sẵn có.

Ví dụ, McDonalds có thể sản xuất bánh Hamburgers và Khoai tây rán với chi phí trung bình nhỏ hơn nếu hai doanh nghiệp khác sản xuất cũng những loại đồ ăn này. Bởi vì McDonalds sử dụng cùng một kho chứa hàng, cùng những trang thiết bị chế biến, và những thứ tương tự trong quá trình sản xuất.

Một công ty cung cấp dịch vụ điện thoại cũng có thể mở rộng sang cung cấp cả dịch vụ Internet hoặc một công ty sản xuất kem có thể kiêm sản xuất sữa chua. Các công ty cũng có thể đạt được tính kinh tế theo phạm vi thông qua việc sản xuất ra những sản phẩm dường như không có liên quan đến nhau. Ví dụ General Electric sản xuất ra các sản phẩm như động cơ máy bay, trang thiết bị gia đình, trang thiết bị y tế, tuabin gió, và tivi; nhưng công ty này cũng cung cấp các dịch vụ tài chính cho các ngành kinh doanh và sở hữu mạng lưới truyền hình NBC. Các công ty dạng này có thể đạt được tính kinh tế theo phạm vi dựa trên hệ thống quản lý hiệu quả, tài chính linh hoạt, sức mạnh chính trị, hoặc tập trung hoá nghiên cứu sản phẩm và marketing. Vậy khi đạt được tính kinh tế theo phạm vi đồng nghĩa với hãng sẽ sản xuất mỗi loại sản phẩm nhiều hơn và chi phí trung bình cho mỗi loại sản phẩm lại ít hơn so với trước đây.

- Kỹ thuật

Một số DN có dây chuyền sản xuất lớn. Nếu họ sản xuất ít, chưa khai thác hết công suất của dây chuyền thì sẽ không có hiệu quả. Tuy nhiên, khi tăng sản lượng, họ khai thác hết công suất của máy móc dẫn đến chi phí sản xuất sẽ giảm.

- Chi phí các yếu tố đầu vào thấp: khi một DN May mua các nguyên phụ liệu để may quần áo ở một nhà cung cấp với số lượng lớn, DN sẽ được chiết khấu tức là chi phí đầu vào thấp. ngoài ra, chi phí vận tải và bao gói cũng sẽ giảm xuống vì đều cùng một lần vận chuyển.

- Các chi phí liên quan khác: Một số các yếu tố đầu vào khác như chi phí nghiên cứu và phát triển, các chi phí về các chuyên gia là rất cao. Tuy nhiên khi sản xuất nhiều thì các chi phí này cho từng đơn vị sản phẩm dường như được dàn trải ra cho nên lại có xu hướng giảm. Vì vậy nếu một công ty định tăng đầu tư vào máy móc thiết bị để tăng hiệu quả sản xuất, công ty đó nên tăng sản xuất để bù đắp phần tăng lên về khoản đầu tư cải tiến công nghệ này và do đó chi phí trung bình cho một đơn vị sản phẩm sản xuất sẽ giảm.
- Kỹ năng phân phối, bán hàng của DN: Với một tổ chức, nếu qui mô càng ngày càng lớn hơn, các nhân viên bán hàng sẽ biết cách bán hàng nhiều hơn nhanh hơn, các kênh phân phối sẽ học cách tận dụng mạng lưới phân phối có hiệu quả hơn. Tất cả các yếu tố này dẫn đến nếu qui mô tăng lên chi phí sản xuất sẽ giảm.
- Ảnh hưởng của kinh nghiệm: Nếu qui mô sản xuất tăng lên, ở một số hãng, chi phí sản xuất trung bình dài hạn có thể giảm theo thời gian do công nhân và Ban giám đốc tiếp thu được thông tin công nghệ mới khi họ có kinh nghiệm hơn trong công việc của mình.

Do đội ngũ quản lý và công nhân có thêm kinh nghiệm sản xuất, chi phí cận biên và chi phí trung bình của hãng giảm vì bốn lý do sau:

- Một là trong một thời gian ngắn ban đầu khi mới vào làm việc, những người lao động thường mất nhiều thời gian hơn để hoàn thành một công việc định trước. Khi họ thạo việc hơn, tốc độ làm việc của họ tăng lên.
- Hai là, những người quản lý học được cách lập kế hoạch quá trình sản xuất một cách hiệu quả hơn, từ việc cung ứng nguyên vật liệu tới việc tổ chức bản thân để tiến hành hoạt động sản xuất.
- Ba là, các kỹ sư, những người ban đầu hết sức thận trọng trong việc thiết kế các sản phẩm của họ, có thể thu được đủ kinh nghiệm để cho phép có một số điều chỉnh trong thiết kế, sao cho tiết kiệm được chi phí mà không tăng lượng phế phẩm.

- Bốn là, những người cung ứng nguyên vật liệu có thể học được cách làm thế nào cung ứng những nguyên liệu mà hãng đòi hỏi một cách hiệu quả hơn và có thể chuyển cho hãng một phần lợi thế ấy dưới hình thức giá nguyên liệu rẻ hơn....

2.2.2.2. Những yếu tố tác động đến tính kinh tế theo qui mô bên ngoài

Tính kinh tế theo qui mô của một ngành cũng có thể nảy sinh từ các yếu tố như trên nhưng với cách hiểu là phạm vi địa lý của DN rộng hơn so với trước đây. Vì vậy, các DN trong một ngành trên cùng một địa bàn sẽ có lợi từ chi phí vận chuyển thấp hơn và lực lượng lao động có kỹ năng hơn. Ngoài ra, các ngành công nghiệp phụ trợ theo đó cũng sẽ có cơ hội phát triển mạnh hơn.

Nguyên nhân khác dẫn đến đạt tính kinh tế theo qui mô bên ngoài khi một ngành tăng sản lượng thì các nhà cung ứng đầu vào sẽ có xu hướng giảm chi phí khi cung ứng các yếu tố đầu vào đó cho tất cả các DN trong vùng. Ngoài ra, khi ngành tăng sản lượng làm cho chi phí vận chuyển và chi phí Marketing giảm xuống cho tất cả các DN vì người tiêu dùng và các nhà cung cấp dịch vụ vận chuyển tăng nhận thức về sản phẩm của ngành. Lý do khác giúp DN đạt được tính kinh tế theo qui mô bên ngoài khi một DN ở gần các DN khác bởi vì họ có thể có sự hợp nhất giữa các DN về sản xuất, mua nguyên vật liệu hay bán sản phẩm, cơ sở vật chất, sự hiểu biết và sử dụng công nghệ sẽ dẫn đến chi phí của mỗi DN sẽ giảm.

Tính kinh tế theo qui mô của một ngành cũng có thể đạt được từ việc chia sẻ với nhau các chi phí liên quan đến việc sử dụng chuyên gia, các hiểu biết về công nghệ và tận dụng các nguồn mua để cải tiến công nghệ của từng DN trong cùng ngành.

2.2.2.3. Những yếu tố dẫn đến DN không đạt tính kinh tế theo qui mô

Tuy nhiên DN có thể không đạt được tính kinh tế theo qui mô (hay còn gọi là tính phi kinh tế theo qui mô) do các chính sách sử dụng lao động và đội ngũ quản lý không hiệu quả, mạng lưới giao thông càng ngày càng quá tải. Cụ thể, DN phải

phân phối sản phẩm đến các nơi với đường đi khó khăn hơn. Điều này làm cho phí trung bình sẽ tăng lên khi tăng qui mô, tức là tính phi kinh tế theo qui mô xuất hiện.

Một số nguyên nhân khác có thể dẫn đến tính phi kinh tế theo qui mô do vị trí địa lý của DN đang kinh doanh. Nếu một DN chỉ có nhà máy sản xuất ở một tỉnh trong khi nguồn nguyên vật liệu ở rất xa thì khi sản lượng tăng chi phí vận chuyển có thể sẽ nhiều lên làm tăng chi phí sản xuất.

Nguyên nhân khác nữa là do yếu tố quản lý: khi DN sản xuất ở mức sản lượng cao hơn nó sẽ trở thành một tổ chức lớn hơn và “tình trạng không kiểm soát nổi” chắc chắn sẽ xảy ra.

Tóm lại, các phân tích ở chương 2 cho thấy bức tranh về các nghiên cứu tính kinh tế theo qui mô của cả trong nước và trên thế giới trên cả hai khía cạnh: nội dung nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu. Các ngành đã có nhiều nghiên cứu về tính kinh tế theo qui mô là điện, hạt nhân, nước, sữa, cung cấp phần mềm. Các phương pháp đánh giá về tính kinh tế theo qui mô được sử dụng bao gồm Phương pháp kỹ thuật, phương pháp sử dụng số liệu quá khứ và ước lượng hàm sản suất, phương pháp EVA.

Khái niệm về tính kinh tế theo qui mô cũng đã được chỉ rõ trong luận án và được tách bạch thành tính kinh tế theo qui mô bên trong và bên ngoài.

Các yếu tố giúp DN đạt được tính kinh tế theo qui mô bên trong bao gồm khả năng dàn trải của chi phí cố định cho một khối lượng sản xuất lớn hơn, chuyên môn hóa và phân công lao động, tính kinh tế theo phạm vi, chi phí các yếu tố đầu vào thấp, các chi phí liên quan khác, kỹ năng phân phối và bán hàng của DN, ảnh hưởng của kinh nghiệm.

Các yếu tố giúp DN đạt được tính kinh tế theo qui mô bên ngoài là chi phí vận chuyển và chi phí marketing, sự hợp nhất giữa các DN về sản xuất, mua nguyên vật liệu hay bán sản phẩm, cơ sở vật chất, sự hiểu biết và sử dụng công nghệ, chia sẻ với nhau các chi phí liên quan đến việc sử dụng chuyên gia, các

hiểu biết về công nghệ và tận dụng các nguồn mua để cải tiến công nghệ của từng DN trong cùng ngành.

Các chính sách sử dụng lao động và đội ngũ quản lý không hiệu quả, mạng lưới giao thông càng ngày càng quá tải, do vị trí địa lý của DN không thuận lợi, hay yếu tố quản lý do qui mô kinh doanh quá to sẽ dẫn đến DN không đạt được tính kinh tế theo qui mô.

CHƯƠNG 3: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU CỦA LUẬN ÁN

3.1. Phương pháp thu thập thông tin

Tác giả đã sử dụng các phương pháp thu thập thông tin như sau:

- Nghiên cứu tài liệu có liên quan đến chủ đề định điều tra và dữ liệu từ các cuộc điều tra của Tổng cục thống kê
- Phỏng vấn trực tiếp sử dụng câu hỏi bán cấu trúc
- Gửi phiếu điều tra
- Thăm và quan sát thực địa
- Tổng hợp, phân tích dữ liệu từ các cuộc điều tra của Tổng cục thống kê cũng như điều tra của bản thân tác giả

3.1.1. Nghiên cứu tại bàn, kế thừa

Để tổng hợp bối cảnh làm cơ sở cho luận án này, tác giả đã tìm hiểu kỹ lưỡng các nguồn thông tin thứ cấp về:

- Các Doanh nghiệp May Việt Nam thuộc Tập đoàn Dệt May Việt Nam (VINATEX), Hiệp hội Doanh nghiệp Dệt may Việt Nam
- Các doanh nghiệp May Việt Nam khác không tham gia Hiệp hội và không phải là thành viên của VINATEX
- Các hiệp hội doanh nghiệp ở Việt Nam trong ngành sản xuất bao gồm cả các DN May Nhà nước, ngoài nhà nước và có vốn đầu tư nước ngoài.

Các tài liệu sau đã được xem xét:

- Các báo cáo tổng kết, trang web của VINATEX như Quy hoạch Ngành Dệt May Việt Nam đến năm 2020, chiến lược phát triển Ngành Dệt May Việt Nam đến năm 2020.

- Các số ít nghiên cứu và báo cáo liên quan đến các Hiệp hội như “Báo cáo Đánh giá tác động sau 5 năm thực hiện Hiệp định thương mại Việt Nam_Hoa kỳ đến tổ chức và hoạt động của các Hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam (8/2006)”; báo cáo “Tóm tắt đề án định hướng quy hoạch Thủ đô Hà nội mở rộng đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050 (5/2008)”; báo cáo tại hội nghị “ Tăng cường vai trò của Hiệp hội và các tổ chức kinh tế Việt Nam (11/2003).
- Các báo cáo của Hiệp hội Dệt may Việt Nam
- Các báo cáo về các nghiên cứu của Tổng cục thống kê liên quan đến các doanh nghiệp Dệt may
- Các báo cáo tài chính, kết quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp May trong mẫu khảo sát
- Các báo cáo trong các điều tra từ 2000-2009 của Tổng cục Thống kê Việt Nam
- Các tờ báo có liên quan như Hà nội mới, Diễn đàn doanh nghiệp, Thời báo kinh tế Việt Nam (Vietnam Economic times), Báo đầu tư Việt Nam (Vietnam Investment Review), Thời báo Kinh tế Sài gòn.
- Các trang tin khác
- Thu thập số liệu của các Doanh nghiệp May dựa trên các điều tra của Tổng cục Thống kê có liên quan đến ngành May Việt Nam từ năm 2000- 2009. Sau đó sử dụng chương trình Excel để tổng hợp thành các chỉ tiêu cần thiết theo từng năm hoặc theo từng nhóm Doanh nghiệp.

3.1.2. Khảo sát, phỏng vấn chuyên gia

Tác giả đã tiến hành khảo sát các doanh nghiệp May, bao gồm các hội viên trong Hiệp hội Dệt May Việt Nam; Tập đoàn Dệt May Việt Nam; các doanh nghiệp May nhỏ và vừa trong tất cả các thành phần kinh tế Nhà nước, ngoài nhà nước, có vốn đầu tư nước ngoài.

Tác giả đã tiến hành 12 cuộc phỏng vấn trong đó 09 cuộc với 09 lãnh đạo doanh nghiệp, 3 lãnh đạo của Hiệp hội thông qua việc sử dụng câu hỏi bán cấu trúc.

Các thông tin về các đối tượng được phỏng vấn được trình bày ở Phụ lục 2.

Các câu hỏi dành cho phỏng vấn bán cấu trúc được trình bày ở Phụ lục 3.

3.1.3. Điều tra bằng phiếu câu hỏi qua thư

Phiếu câu hỏi điều tra đã được gửi đến 192 doanh nghiệp May Việt Nam trên cả 3 miền của đất nước với số phiếu trả lời đáp ứng yêu cầu là 119 phiếu.

Danh sách các DN trả lời phiếu được trình bày ở Phụ lục 4.

Mẫu phiếu điều tra được trình bày ở Phụ lục 5.

Tất cả các kết quả trả lời các câu hỏi trong phiếu điều tra được tổng hợp và được xử lý bởi các chương trình của Microsoft Office 2007 bao gồm:

- Loại hình DN
- Quy mô vốn của các DN
- Thông tin về giá trị sản xuất, doanh thu và Tổng chi phí của DN giai đoạn 2000-2009
- Khó khăn của các DN May hiện nay
- Đánh giá về hiệu quả theo qui mô của các DN May hiện nay
- Đánh giá tầm quan trọng của các yếu tố tạo nên hiệu quả theo qui mô của các DN may
- Đánh giá về quan điểm giảm các khoản mục chi phí
- Đánh giá về quan điểm thay đổi qui mô nhà máy may
- Đánh giá về lợi ích của các DN khi tham gia Hiệp hội Dệt may
- Quan điểm về vai trò của Hiệp hội Dệt May trong quá trình liên kết tận dụng tính kinh tế theo qui mô của các DN may

3.1.4. Tổng hợp, phân tích dữ liệu từ các cuộc điều tra của Tổng cục thống kê

Bên cạnh thu được phiếu điều tra của 119 DN may, tác giả còn thu thập số liệu của các Doanh nghiệp May dựa trên các điều tra của Tổng cục Thống kê có liên quan đến ngành May Việt Nam từ năm 2000- 2009. Sau đó sử dụng chương

trình Excel để tổng hợp thành các chỉ tiêu cần thiết theo từng năm hoặc theo từng nhóm Doanh nghiệp. Cuối cùng sử dụng phần mềm Kinh tế lượng để phân tích số liệu.

Các quan sát được thu thập theo từng năm, từng nhóm DN may với số lượng quan sát được thể hiện trong bảng 3.1.

Bảng 3.1: Số lượng DN May Việt Nam theo các thành phần kinh tế giai đoạn 2000-2009

<i>Năm</i>	<i>Số quan sát</i>	<i>Số lượng DN theo thành phần Kinh tế</i>								
		<i>DN Nhà nước</i>			<i>DN ngoài Nhà nước</i>			<i>DN có vốn đầu tư nước ngoài</i>		
		<i>Qui mô nhỏ</i>	<i>Qui mô vừa</i>	<i>Qui mô lớn</i>	<i>Qui mô nhỏ</i>	<i>Qui mô vừa</i>	<i>Qui mô lớn</i>	<i>Qui mô nhỏ</i>	<i>Qui mô vừa</i>	<i>Qui mô lớn</i>
<i>2000</i>	<i>987</i>	65	71	52	561	62	14	40	77	45
<i>2001</i>	<i>1188</i>	54	64	57	680	95	23	66	95	54
<i>2002</i>	<i>1782</i>	39	67	62	1172	124	32	82	128	76
<i>2003</i>	<i>1811</i>	23	63	64	1014	218	43	100	188	98
<i>2004</i>	<i>2258</i>	18	49	70	1381	229	54	120	213	124
<i>2005</i>	<i>2566</i>	18	34	64	1594	289	75	136	214	142
<i>2006</i>	<i>2671</i>	9	20	53	1592	324	102	142	256	173
<i>2007</i>	<i>3230</i>	10	19	53	1944	414	127	155	297	211
<i>2008</i>	<i>3443</i>	11	20	42	2031	446	159	179	322	233
<i>2009</i>	<i>3855</i>	11	20	42	2298	542	174	197	330	241

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả)

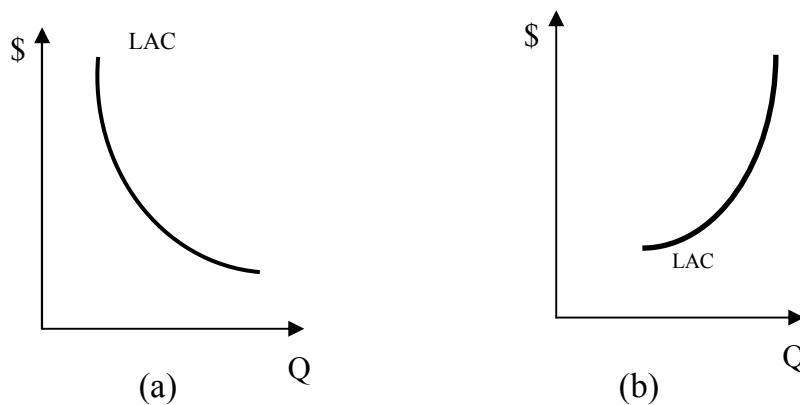
- Các thông tin của từng nhóm doanh nghiệp bao gồm:

- *Giá trị sản xuất theo từng năm*
- *Doanh thu theo từng năm*
- *Tổng chi phí theo từng năm*
- *Chi phí tiền lương theo từng năm*
- *Quy mô vốn theo từng năm*
- *Số lượng lao động theo từng năm*

3.2. Phương pháp đánh giá tính kinh tế theo quy mô của các DN May Việt Nam

Để đánh giá xem các DN May Việt Nam giai đoạn 2000-2009 đang có mức độ tính kinh tế theo quy mô như thế nào cần xác định mối quan hệ giữa sự thay đổi chi phí trung bình của sản phẩm với sự thay đổi của sản lượng sản xuất ra, tức là xác định hình dạng đường chi phí trung bình dài hạn của doanh nghiệp (LRAC).

Tính kinh tế theo quy mô xảy ra khi đường chi phí trung bình dốc xuống như hình 3.1.a, trong khi chi phí trung bình dốc lên là tương đương với tính phi kinh tế quy mô như hình 3.1.b.



Hình 3.1: Các hình dạng đường chi phí bình quân dài hạn tương ứng với tính kinh tế theo quy mô

Nguồn: Phạm Văn Minh (2008), Hướng dẫn thực hành Kinh tế vi mô II- Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.

Một thước đo cục bộ của tính kinh tế theo quy mô được cho bởi độ co giãn của chi phí theo sản lượng, ký hiệu E^C_Q .

Co giãn của chi phí theo sản lượng (E^C_Q)

$$E^C_Q = \frac{\% \Delta LTC}{\% \Delta Q} = \frac{\Delta LTC}{\Delta Q} \times \frac{LTC}{Q} = \frac{dLTC}{dQ} \times \frac{LTC}{Q} \quad (3.1)$$

Trong đó:

- Q là sản lượng của nhóm tại thời điểm t
- LTC là chi phí của nhóm đang xét tại thời điểm t

Nếu $E^C_Q > 1$ là đạt được tính kinh tế theo qui mô

Nếu $E^C_Q < 1$ là đạt được tính phi kinh tế theo qui mô

3.2.1. Lý do sử dụng phương pháp định vị tính kinh tế theo qui mô dựa vào số liệu trong quá khứ và hàm sản xuất

Trong ngành May Việt Nam hiện nay, có một số yếu tố mà tác giả quyết định áp dụng phương pháp ***Phương pháp dùng số liệu trong quá khứ và dựa vào hàm sản xuất*** để định vị tính kinh tế theo qui mô của các DN May Việt Nam giai đoạn 2000-2009 vì:

- Số lượng DN May Việt Nam được niêm yết trên sàn chứng khoán là rất ít
- Doanh thu của các DN May Việt Nam 80% là từ xuất khẩu. Trong xuất khẩu thì chủ yếu gia công cho các nước khác nên chưa phát sinh các chi phí hoặc chi phí còn rất nhỏ như chi phí về phần mềm, thiết kế sản phẩm, chi phí tiếp thị.
- Nhiều doanh nghiệp không sản xuất với bài toán tối thiểu hóa chi phí.
- Giá đầu vào của các DN May trong giai đoạn 2000-2009 thay đổi rất nhiều theo thời gian

- Các chi phí sản xuất chủ yếu của các DN May hiện nay được chia thành các nhóm chính:
 - Chi phí tiền lương
 - Chi phí khấu hao máy móc thiết bị kể cả mua mới và khấu hao máy móc cũ
 - Chi phí về nguyên liệu
 - Chi phí về phụ liệu
 - Chi phí về năng lượng như: điện, nước, xăng dầu
 - Chi phí dịch vụ: tất cả các chi phí khác phục vụ cho quá trình sản xuất sản phẩm dệt may.

Các chi phí này rất dễ đo lường và có đầy đủ trong bản báo cáo tài chính của các DN và trong các cuộc điều tra của tổng cục Thống kê liên quan đến ngành Dệt may.

Phương pháp mà luận án áp dụng không là phương pháp mới, tuy nhiên tác giả có mong muốn sử dụng phương pháp đã từng được sử dụng nhưng khai thác các khía cạnh mới như đánh giá tính kinh tế theo qui mô của từng nhóm DN, tìm hiểu các nguyên nhân riêng biệt cho từng nhóm DN làm cơ sở cho các giải pháp cho từng nhóm DN.

3.2.2. Phương pháp định vị tính kinh tế theo qui mô sử dụng số liệu quá khứ và hàm sản xuất

Theo phương pháp này, các hàm chi phí này được ước lượng từ hàm sản xuất của Doanh nghiệp.

Hàm chi phí của một hãng với giá đầu vào $r, w > 0$ và sản lượng Q được định nghĩa như hàm giá trị của bài toán cực tiểu chi phí:

$$C(r, w, Q) = \min \text{ với điều kiện ràng buộc về sản lượng } Q^* = f(K, L)$$

Hàm sản xuất và chi phí Cobb-Douglas

Hàm sản xuất Cobb Douglas có dạng; $Q = aK^\alpha L^\beta$

Trong đó:

Q: sản lượng đầu ra

K: số lượng vốn sử dụng

L: số lượng lao động sử dụng

Để tìm lượng tư bản và lao động mà hãng phải sử dụng nhằm tối thiểu hoá chi phí khi sản xuất sản lượng Q^* , hàm Lagrange được thiết lập như sau:

$$L = wL + rK - \lambda (-Q^*) \quad (3.2)$$

Lấy đạo hàm theo L, K và λ , và đặt các đạo hàm đó bằng 0, chúng ta được:

$$\partial L / \partial L = w - \lambda (\beta a K^\alpha L^{\beta-1}) = 0 \quad (3.3)$$

$$\partial L / \partial K = r - \lambda (\alpha a K^{\alpha-1} L^\beta) = 0 \quad (3.4)$$

$$\partial L / \partial \lambda = aK^\alpha L^\beta - Q^* = 0 \quad (3.5)$$

Từ phương trình (2.2) ta có:

$$\lambda = w / \beta a K^\alpha L^{\beta-1} \quad (3.6)$$

Thay giá trị này vào phương trình (3.4), ta được

$$r \beta a K^\alpha L^{\beta-1} = w \alpha a K^{\alpha-1} L^\beta \quad (3.7)$$

hay

$$L = \beta r K / \alpha w \quad (3.8)$$

Bây giờ dùng phương trình (3.8) để khử L ở phương trình (3.4), ta có:

$$a K^\alpha \beta^\beta r^\beta K^\beta / \alpha^\beta w^\beta = Q^* \quad (3.9)$$

Viết lại phương trình này dưới dạng:

$$K^{\alpha+\beta} = (\alpha w / \beta r)^\beta Q^* / a \quad (3.10)$$

hay:

$$K = [(\alpha w / \beta r)^{\beta/(\alpha + \beta)}] (Q^*/a)^{1/(\alpha + \beta)} \quad (3.11)$$

Từ việc xác định được lượng tư bản để tối thiểu hoá chi phí cần xác định lượng lao động tối thiểu hoá chi phí bằng cách thay phương trình (3.11) vào phương trình (3.8):

$$L = [(\beta r / \alpha w)^{\alpha/(\alpha + \beta)}] (Q^*/a)^{1/(\alpha + \beta)} \quad (3.12)$$

Trên đây là cách sử dụng bài toán tối thiểu hoá chi phí với điều kiện ràng buộc về sản lượng để xác định phương án kết hợp tối ưu tư bản và lao động của hãng. Từ đó, hàm chi phí của hãng sẽ được xác định như sau.

Tổng chi phí để sản xuất *sản lượng Q bất kỳ* có thể tính được bằng cách thay các phương trình (3.11) cho K và (3.12) cho L trong phương trình $C = wL + rK$. Sau một vài phép biến đổi số học thu được phương trình sau:

$$C = w^{\beta/(\alpha + \beta)} r^{\alpha/(\alpha + \beta)} [(\alpha/\beta)^{\beta/(\alpha + \beta)} + (\alpha/\beta)^{-\alpha/(\alpha + \beta)}] (Q/a)^{1/(\alpha + \beta)} \quad (3.13)$$

Hàm sản xuất và chi phí CES

Giả sử hàm CES có dạng đơn giản sau;

$$Q = (K^{\rho} + L^{\rho})^{1/\rho}$$

Vậy bài toán cực tiểu chi phí sẽ là;

$$\text{Min } C = rK + wL$$

$$\text{Sao cho } Q = (K^{\rho} + L^{\rho})^{1/\rho}$$

Để tìm lượng tư bản và lao động mà hãng phải sử dụng nhằm tối thiểu hoá chi phí khi sản xuất sản lượng Q^* , hàm Lagrange được thiết lập như sau:

$$L = wL + rK - \lambda \{(K^{\rho} + L^{\rho})^{1/\rho} - Q^*\} \quad (3.14)$$

Lấy đạo hàm theo L, K và λ , và đặt các đạo hàm đó bằng 0, ta có:

$$\partial L / \partial L = r - \lambda \rho K^{\rho-1} = 0 \quad (3.15)$$

$$\partial L / \partial K = w - \lambda \rho K^{\rho-1} = 0 \quad (3.16)$$

$$\partial L / \partial \lambda = (K^\rho + L^\rho) - Q^* = 0 \quad (3.17)$$

Giải hệ thống phương trình này với K và L ta có

$$K^\rho = r^{\rho/\rho-1} (\lambda \rho)^{(-\rho/\rho-1)} \quad (3.18)$$

$$L^\rho = w^{\rho/\rho-1} (\lambda \rho)^{(-\rho/\rho-1)} \quad (3.19)$$

Bây giờ thay (3.18) và (3.19) vào hàm sản xuất ta có:

$$(\lambda \rho)^{(-\rho/\rho-1)} \{ r^{\rho/\rho-1} + w^{\rho/\rho-1} \} = Q^* \quad (3.20)$$

Giải ra theo $(\lambda \rho)^{(-\rho/\rho-1)}$ và thế vào (3.18) và (3.19). Điều này cho ta hàm cầu có điều kiện nhân tố:

$$K = r^{(1/\rho-1)} \{ r^{(\rho/\rho-1)} + w^{(\rho/\rho-1)} \}^{1/\rho} Q^* \quad (3.21)$$

$$L = w^{(1/\rho-1)} \{ r^{(\rho/\rho-1)} + w^{(\rho/\rho-1)} \}^{1/\rho} Q^* \quad (3.22)$$

Thế (3.21) và (3.22) vào hàm chi phí ta có:

$$C = Q^* \{ r^{(\rho/\rho-1)} + w^{(\rho/\rho-1)} \} \{ r^{(\rho/\rho-1)} + w^{(\rho/\rho-1)} \}^{1/\rho} \quad (3.23)$$

$$= \{ r^{(\rho/\rho-1)} + w^{(\rho/\rho-1)} \}^{\rho-1/\rho}$$

$$\text{Đặt } m = \rho/\rho-1 \text{ ta có: } C = Q^* (r^m + w^m)^{1/m} \quad (3.24)$$

Hàm chi phí này như vậy có cùng dạng hàm với hàm CES gốc.

Trong trường hợp tổng quát:

$$Q(K,L) = \{ (aK)^\rho + (bL)^\rho \}^{1/\rho}$$

Tính toán tương tự ta có:

$$C = Q^* \{ (r/a)^n + (w/b)^n \}^{1/n} \quad (3.25)$$

Hàm chi phí này cho biết tổng chi phí sản xuất tăng lên như thế nào khi mức sản lượng tăng, và chi phí thay đổi ra sao khi giá đầu vào thay đổi.

Nhược điểm của phương pháp này là phải dựa trên giả định các doanh nghiệp đang sản xuất ở mức sản lượng tối thiểu hóa chi phí. Tuy nhiên, mục

tiêu nghiên cứu của luận án không muốn đề cập đến bài toán này mà muốn xét đến cả những trường hợp các doanh nghiệp trong ngành không sản xuất với mức chi phí tối thiểu.

3.3. Phương pháp đánh giá tác động (DID)

Ngày 23/4/2001, Thủ tướng Chính phủ ra quyết định số: 55/2001/QĐ-TTg nhằm Phê duyệt Chiến lược phát triển và một số cơ chế, chính sách hỗ trợ thực hiện Chiến lược phát triển ngành trong đó có một số cơ chế, chính sách để hỗ trợ thực hiện Chiến lược phát triển ngành dệt - may Việt Nam đến năm 2010. Quyết định này được trình bày ở Phụ lục 6.

Tuy nhiên, trong quá trình đàm phán với Mỹ về việc Việt Nam gia nhập WTO tháng 5/2006, phía Mỹ đã bày tỏ lo lắng về khả năng tăng trưởng xuất khẩu quá mức của dệt may Việt Nam sau khi vào WTO sẽ ảnh hưởng đến ngành công nghiệp này của Mỹ. Trong đó, Mỹ đã đưa ra dẫn chứng là QĐ 55 và cho rằng Việt Nam hỗ trợ cho phát triển dệt may và yêu cầu bãi bỏ điều này. Ngày 30/5/2006, Thủ tướng Chính phủ đã có Quyết định 126/2006/QĐ-TTg về việc chấm dứt hiệu lực Quyết định số 55/2001/QĐ-TTg về Chiến lược phát triển và một số cơ chế chính sách hỗ trợ thực hiện Chiến lược phát triển ngành dệt may Việt Nam đến năm 2010. Quyết định này được trình bày ở Phụ lục 7.

Chính vì lý do này mà tác giả còn muốn tìm sự tác động của Chính sách của Chính phủ đến tính kinh tế theo qui mô của các DN May Việt Nam trước và sau khi có sự thay đổi về chính sách. Cho nên, phương pháp khác biệt trong khác biệt (DID) đã được bổ sung bên cạnh phương pháp đánh giá tính kinh tế theo qui mô sử dụng số liệu quá khứ và hàm sản xuất.

DID được ứng dụng rộng rãi trong nghiên cứu tác động chính sách. Phương pháp này được sử dụng trong nghiên cứu ảnh hưởng của tác nhân hóa đến hoạt động công ty trong một nền kinh tế chuyển đổi ở Việt Nam [22], ước lượng suất sinh lợi của việc đi học tại Việt Nam [33], đánh giá tác động của tín dụng đối với hộ dân tại Philippine [53]... Trong đó, phương pháp khác biệt trong khác biệt tiêu chuẩn theo

thời gian (time-period) thực hiện sự đánh giá so sánh giữa 2 nhóm theo thời gian (T, T=0 là năm gốc, T=1 là năm đánh giá). Trong đó các nhóm sẽ bị tác động bởi chính sách trong thời gian còn hiệu lực và các nhóm sẽ bị tác động sau thời gian chính sách không còn hiệu lực. Nhóm bị tác động trong thời gian chính sách còn hiệu lực gọi là nhóm xử lý (D=1); nhóm sau thời gian chính sách không còn hiệu lực - gọi là nhóm kiểm soát (D=0).

Phương pháp khác biệt trong khác biệt tiêu chuẩn thường được kết hợp phương pháp hồi qui OLS vào mô hình nghiên cứu. Hàm hồi qui thể hiện như sau:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 T + \beta_2 D + \beta_3 (T \times D) + e \quad (3.35)$$

Có thể đưa thêm các biến độc lập khác vào mô hình nghiên cứu để làm tăng ý nghĩa của mô hình và mô hình hồi qui có thể thể hiện theo dạng hàm sau :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 T + \beta_2 D + \beta_3 (T \times D) + \beta'_i X_i + e \quad (3.36)$$

Theo đó, sự khác biệt giữa 2 nhóm chính là β_3 .

Các giả định và điểm yếu của phương pháp nghiên cứu DID

Theo Nguyễn Xuân Thành (2006), giả định quan trọng của phương pháp DID là nếu như không có chính sách công thì hai nhóm xử lý và nhóm kiểm soát sẽ có cùng xu thế vận động theo thời gian; chỉ khi nào giả định này đúng thì ta mới áp dụng được DID. Giống như các nghiên cứu đánh giá tác động khác, việc đánh giá tác động theo DID có thể bị sai lệch nếu việc đánh giá này không ngẫu nhiên trong việc lựa chọn những người tham gia nhóm xử lý và nhóm kiểm soát.

Một điều quan trọng của đánh giá tác động là thời gian để các tác động có thể xảy ra và đo lường được, nếu việc đánh giá được tiến hành sớm trong điều kiện chưa nảy sinh tác động thì kết quả đo lường có thể không có tác động tích cực. Ngược lại nếu đánh giá quá trễ có thể nảy sinh nhiều yếu tố tác động khác dẫn đến khó khăn, gây nhiễu trong đánh giá tác động.

Tóm lại, chương 3 trình bày kỹ về các phương pháp thu thập thông tin và phân tích dữ liệu của tác giả, bao gồm nghiên cứu tài liệu, phỏng vấn trực tiếp sử

dụng câu hỏi bán cấu trúc cho các lãnh đạo DN May và các Hiệp hội, gửi phiếu điều tra cho 192 DN May Việt Nam thuộc tất cả các thành phần kinh tế, tổng hợp, phân tích dữ liệu từ các cuộc điều tra của Tổng cục thống kê theo từng năm từ 2000 đến 2009 với số quan sát nhiều nhất là hơn 3800 quan sát.

Lý do lựa chọn phương pháp đánh giá tính kinh tế theo qui mô cho đề tài này là sử dụng số liệu trong quá khứ và ước lượng hàm sản xuất cũng đã được trình bày.

Phương pháp mà luận án áp dụng không là phương pháp mới, tuy nhiên tác giả có mong muốn sử dụng phương pháp đã từng được sử dụng nhưng khai thác các khía cạnh mới như đánh giá tính kinh tế theo qui mô của từng nhóm DN, tìm hiểu các nguyên nhân riêng biệt cho từng nhóm DN làm cơ sở cho các giải pháp cho từng nhóm DN.

Tác giả còn sử dụng phương pháp khác biệt trong khác biệt (DID - Difference-in-Differences) để tìm hiểu về sự tác động của Chính sách của Chính phủ đến tính kinh tế theo qui mô của các DN May Việt Nam trước và sau khi có sự thay đổi về chính sách.

CHƯƠNG 4: NGÀNH MAY THẾ GIỚI & MAY VIỆT NAM- TỔNG QUAN VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN

4.1. Đặc điểm của ngành May nói chung và xu hướng phát triển của May thế giới

4.1.1. Đặc điểm của ngành May nói chung

Ngành may mặc là ví dụ hoàn hảo nhất của chuỗi sản xuất theo người mua đánh dấu bằng sự không đối xứng quyền lực giữa các nhà sản xuất với người mua hàng may mặc toàn cầu. Những hoạt động có giá trị nhất trong chuỗi giá trị may mặc lại không liên quan đến sản xuất, nhưng lại tìm thấy nó trong thiết kế, thương hiệu và marketing sản phẩm. Những hoạt động này do các DN chủ chốt tiến hành, thường là các nhà bán lẻ và chủ các thương hiệu toàn cầu trong ngành may mặc. Trong phần lớn các trường hợp, các DN chủ chốt này đặt hàng sản xuất theo hệ thống các nhà cung cấp toàn cầu. Việc sản xuất may mặc phải rất cạnh tranh, và ngày càng được củng cố, bằng cách dựng lên các hàng rào chất lượng. Các nước đang phát triển phải thường xuyên cạnh tranh trong việc thu hút đầu tư và hợp đồng với chủ các thương hiệu toàn cầu, để lại cho các nhà cung cấp khác 1 vài công việc trong các chuỗi. Kết quả là việc phân chia không đều tổng giá trị gia tăng trong chuỗi hàng may mặc có lợi cho các DN hàng đầu.

Vào đầu những năm 70s, các nhà cung cấp Đông Á có thêm cơ hội nâng cấp trong chuỗi giá trị may mặc gia tăng, từ lắp ráp đơn giản sang hàng loạt những vai trò mới, bao gồm giai đoạn sản xuất OEM (cả gói), ODM (thiết kế) và OBM (phát triển thương hiệu). Do lĩnh vực vô hình của chuỗi cung ứng (như marketing, phát triển thương hiệu, và thiết kế), trở nên quan trọng hơn cho việc sinh lợi nhuận và sức mạnh của các hãng chủ chốt., lĩnh vực “hữu hình” (sản xuất và chế tạo) ngày càng trở thành “hàng hoá”. Điều này đã dẫn đến việc phân công lao động mới và chướng ngại vật nếu người cung cấp muốn tham gia vào các chuỗi trên.

Các giai đoạn chính của quá trình nâng cấp chức năng trong chuỗi giá trị may mặc được miêu tả như dưới đây.

- **Lắp ráp/gia công (CMT)** : 1 hình thức hợp đồng phụ, trong đó các nhà máy may được cung cấp đầu vào nhập khẩu để ráp, phổ biến nhất là trong các khu chế xuất (EPZ). CMT có nghĩa là “cắt, may và làm sạch” hoặc CM (cắt may) và là 1 hệ thống, ở đó một nhà sản xuất sản xuất hàng may mặc cho khách hàng bằng cách cắt vải do khách hàng cung cấp, và may vải đã cắt thành hàng may mặc theo quy cách của người khách hàng. Nói chung, các công ty hoạt động trên cơ sở gia công CMT không phải tham gia vào khâu thiết kế hàng may mặc, mà chỉ quan tâm đến sản xuất của mình. Theo hợp đồng gia công CMT, một nhà máy chỉ đơn thuần được trả chi phí gia công, chứ không phải giá sản phẩm may mặc, và sử dụng vải do người mua mua và sở hữu.
- **Sản xuất bằng thiết bị của mình OEM/FOB/nhà thầu cả gói**: một hình thức kinh doanh tập trung vào qui trình sản xuất. Nhà thầu có khả năng mua và thanh toán nguyên phụ liệu, và cung cấp các dịch vụ sản xuất, hoàn tất và đóng gói để giao hàng tới tận điểm bán lẻ. Trong ngành may mặc, OEM chủ yếu là sản xuất theo quy cách và thiết kế của khách hàng, và trong nhiều trường hợp sử dụng nguyên liệu do người mua chỉ định. FOB là thuật ngữ thông dụng sử dụng trong ngành công nghiệp để miêu tả nhà sản xuất theo hợp đồng này. Tuy nhiên, đây là thuật ngữ kỹ thuật và thương mại quốc tế, trong đó đối với giá chào, hàng được giao lên boong tàu hoặc phương tiện vận chuyển khác cho người mua.
- **Sản xuất theo thiết kế nguyên bản ODM/dịch vụ trọn gói**: một phương thức kinh doanh tập trung vào thiết kế hơn là vào thương hiệu hoặc sản xuất. Một nhà cung cấp hàng may mặc trọn gói thực hiện mọi công đoạn liên quan trong quy trình sản xuất hàng may mặc thành phẩm-bao gồm thiết kế, mua vải, cắt, may, làm sạch, đóng gói và phân phối. Điển hình là, một nhà cung cấp trọn gói sẽ tổ chức và phối hợp thiết kế sản phẩm, duyệt mẫu, lựa chọn,

mua và sản xuất nguyên liệu, hoàn tất sản xuất, và trong một số trường hợp, giao hàng thành phẩm đến kho cuối cùng của khách hàng.

- ***Sản xuất theo thương hiệu nguyên bản OBM***: một phương thức kinh doanh tập trung vào thương hiệu hơn là thiết kế hoặc sản xuất. Đây là một hình thức nâng cấp để chuyển sang bán sản phẩm bằng thương hiệu của mình. Đối với nhiều hãng tại các nước đang phát triển, phương thức này đánh dấu sự mở đầu của việc phát triển thương hiệu sản phẩm bán ở trong nước hoặc các nước láng giềng.

4.1.2. Xu hướng phát triển của May thế giới

Các nước xuất khẩu may mặc chính có thể phân làm những loại chính sau :

- *Các nước cung cấp phát triển vững chắc* (tăng được thị phần từ đầu 90s): Trung quốc, Bangladesh, Ấn độ, Việt Nam, và Cambodia; Pakistan và Ai cập.
- *Các nước cung cấp theo thị trường riêng rẽ*: Indonesia đang tăng thị phần tại Mỹ và Nhật bản và giảm tại EU15. Trái lại, Sri lanka đang tăng thị phần tại EU15 và giảm tại Mỹ.
- *Các nước cung cấp trước MFA* (giảm mạnh sau khi bỏ quota MFA và sau khủng hoảng) : Canada, Mexico, CAFTA, EU12, Tunisia, Maroc, và Thái lan.
- *Các nước cung cấp hàng đầu trước đây* (giảm kể từ đầu 1990s) : Hongkong, Hàn quốc, Đài loan, Malaysia, cũng như các nước có thị phần nhỏ hơn như Philippin, Singapore và Macau.

Trước những tác động nhiều mặt của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới năm 2008 đến nay, một giai đoạn mới đã và đang hình thành trong lĩnh vực sản xuất và xuất khẩu hàng dệt may, khi sức cạnh tranh của nhiều nước có thể mạnh trong ngành này đang suy giảm và tỏ ra ngày càng "lép vế" trước Trung Quốc.

Dự báo, Châu Á sẽ trở thành khu vực sản xuất hàng May lớn nhất thế giới, trong đó Trung Quốc và Ấn Độ là những nước quan trọng. Trung Quốc ảnh

hưởng không chỉ tới khả năng cạnh tranh của nhiều nhà xuất khẩu tại những nước có chi phí thấp mà còn tác động đến cả các nền kinh tế có nhà máy, công xưởng kỹ nghệ cao như Đặc khu hành chính Hồng Kông, vùng lãnh thổ Đài Loan và Hàn Quốc.

Mỹ từng là thị trường nhập khẩu hàng May hàng đầu thế giới nhưng vị trí này đã rơi vào tay Liên minh Châu Âu (EU). Việc ngành May Mỹ và EU đang thu hẹp dần, ASEAN cần nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường thông qua việc thành lập một "Tổng Công ty ASEAN". Các nước ASEAN cũng cần hạ thấp biểu thuế theo Hiệp định thương mại tự do khu vực để hưởng lợi tối đa từ việc cùng chia sẻ các nguồn lực sẵn có.

Hai năm vừa qua đã củng cố nhiều xu hướng xảy ra sau khi xoá bỏ hạn ngạch. Trung quốc, Bangladesh, Việt Nam, và Indonesia đang tăng thị phần tại Bắc Mỹ và EU, trước tiên bằng giá của các nước cung cấp láng giềng như Mexico, Trung Mỹ và Caribe sang Mỹ, cũng như các nhà XK may mặc Bắc Phi và Đông Âu sang EU 15.

Các nước cung cấp may mặc hàng đầu như Trung quốc, Ấn độ và Thổ Nhĩ Kỳ lo lắng đến việc suy giảm của thị trường xuất khẩu toàn cầu, đã bắt đầu chú trọng hơn vào việc bán hàng tại thị trường trong nước. Xu thế này không những khai thác sức mua tăng thêm tại các nền kinh tế mới nổi, mà còn cho phép họ thúc đẩy nhanh chóng quá trình nâng cấp ngoài việc lắp ráp và cung cấp dịch vụ trọn gói sang sản xuất theo thiết kế của mình (ODM) và sản xuất bằng thương hiệu của mình(OBM).

Ngoài những sự thay đổi xu thế của Ngành May thế giới, thị hiếu người tiêu dùng cũng đã thay đổi. Với sự phát triển của quảng cáo và marketing, những nhãn hiệu nổi tiếng đang trở thành một trong những mặt hàng ưa thích của người tiêu dùng. Ngày càng nhiều người bị hấp dẫn bởi hàng hiệu vì họ cho rằng nó thể hiện được đẳng cấp và phong cách sống của mình. Mặc dù phong cách thời trang, mẫu mã và chất lượng vẫn quan trọng, nhưng hiện nay rất nhiều thương hiệu nổi tiếng đang chuyển hướng tập trung vào những nguyên tắc về trách

nhiệm xã hội, và những thương hiệu này có những lợi thế riêng trên thị trường may toàn cầu.

4.2. Lịch sử phát triển & thực trạng ngành May Việt Nam

4.2.1. Lịch sử phát triển của ngành May Việt Nam

Ngành May có lịch sử phát triển lâu đời ở nước ta. Tuy nhiên, May Việt Nam mới chỉ trở thành một ngành sản xuất hội nhập quốc tế rộng rãi hơn chục năm nay và sự hoà nhập với thị trường thế giới cũng chậm hơn các nước khác trong khu vực khoảng 15 đến 20 năm. Dù vậy, trong hơn 10 năm qua, xuất khẩu May đã có những phát triển vượt bậc, trở thành ngành xuất khẩu quan trọng với kim ngạch luôn đứng thứ hai sau dầu thô.

Năm 1990, sự tan vỡ của khu vực kinh tế Đông Âu đã ảnh hưởng lớn đến thị trường xuất khẩu của May Việt Nam, hàng hoá nhập khẩu qua nhiều con đường vào Việt Nam khá phong phú, mức sống của người dân đã được cải thiện nên nhu cầu tiêu dùng cũng đòi hỏi ngành May phải đổi mới mới đáp ứng được thị trường trong và ngoài nước. Giai đoạn này đánh dấu sự thay đổi về chất của nền kinh tế Việt Nam nói chung và của ngành May nói riêng. Với lợi thế về lao động cùng các chính sách khuyến khích đầu tư trong nước, đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam..., ngành May Việt Nam đã có bước phát triển khá nhanh cả về chất và lượng tạo được vị thế trên cả thị trường trong và ngoài nước.

Ngày 04/9/1998 Thủ tướng Chính phủ đã ra Quyết định số 161/1998/QĐ-TTg (từ đây gọi là Quyết định 161) về việc phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển ngành Công nghiệp bao gồm cả Dệt và May đến năm 2010, nêu rõ: "*Mục tiêu phát triển của ngành Công nghiệp Dệt May đến năm 2010 là hướng ra xuất khẩu nhằm tăng nguồn thu ngoại tệ, đảm bảo cân đối trả nợ và tái sản xuất mở rộng các cơ sở sản xuất của ngành, thoả mãn nhu cầu tiêu dùng trong nước về số lượng, chất lượng, chủng loại và giá cả, từng bước đưa ngành Công nghiệp Dệt may Việt Nam trở thành ngành xuất khẩu mũi nhọn, góp phần tăng trưởng kinh tế, giải quyết việc làm, thực hiện đường lối công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước*".

Để hội nhập với kinh tế khu vực và thế giới, ngày 23/4/2001 Chính phủ đã

ra quyết định số 55/2001/QĐ-TTg, phê duyệt chiến lược tăng tốc phát triển ngành Dệt May Việt Nam đến năm 2010, trong đó đặt ra các mục tiêu chính: đưa kim ngạch xuất khẩu ngành từ xấp xỉ 2 tỷ USD năm 2000 lên 5 tỷ USD vào năm 2005 và 8- 10 tỷ USD vào năm 2010; gia tăng khả năng thu hút lao động, giải quyết việc làm; tăng tỷ lệ nội địa hoá các sản phẩm xuất khẩu từ mức 25% năm 2000 lên 50% vào năm 2010.

Thực hiện quyết định số 161 và 55 của Chính phủ, ngành May Việt Nam đã đạt được những kết quả đáng khích lệ. Trong hơn 10 năm qua, May Việt Nam phát triển với tốc độ bình quân ở mức 2 con số, đã trở thành một trong những ngành kinh tế xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Các sản phẩm May Việt Nam đã bước đầu tạo được vị thế trên thị trường trong và ngoài nước. May hiện đang sử dụng gần 5% lao động toàn quốc (hơn 20% lao động trong khu vực công nghiệp), đóng góp 8% giá trị sản xuất công nghiệp chế biến, kim ngạch xuất khẩu luôn đứng thứ 2 (sau xuất khẩu dầu thô) và đóng góp hơn 16% trong kim ngạch xuất khẩu của cả nước.

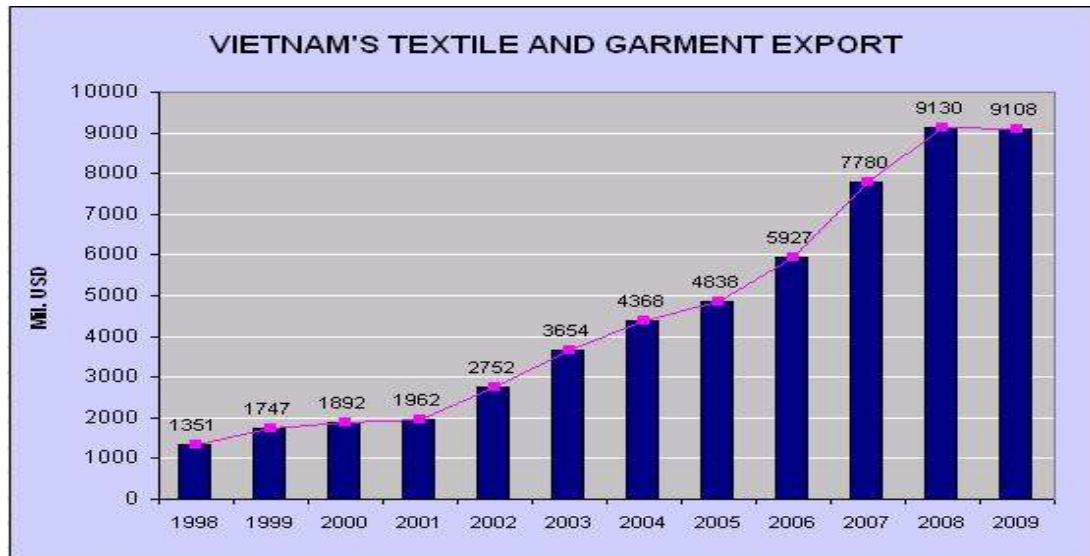
Từ 01/01/2005, chế độ hạn ngạch May đã được xoá bỏ với các nước thành viên WTO, thương mại May thế giới sẽ phát triển mạnh hơn; Trung Quốc, Ấn Độ, Bangladesh đã tăng thị phần đối với hàng xuất khẩu may. Ngày 17/1/2007, Việt Nam trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới(WTO) và việc các biện pháp tự vệ đặc biệt với nhập khẩu May Trung Quốc đã được dỡ bỏ vào cuối năm 2007(đối với EU) và cuối năm 2008(đối với Mỹ) đã tạo ra các cơ hội và thách thức với các nước xuất khẩu sản phẩm May trên thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng.

4.2.2. Thực trạng về thị trường của Dệt May Việt Nam giai đoạn 2000-2009

4.2.2.1. Thị trường xuất khẩu

Thị trường xuất khẩu chủ yếu của Dệt May Việt Nam là Mỹ, Nhật Bản, EU. Hình 4.1 cho thấy, doanh thu xuất khẩu của toàn ngành đã tăng gấp hơn 6 lần từ 1350 triệu\$ đến hơn 9000 triệu\$ trong giai đoạn 1998-2009, trong đó giai đoạn 2002 đến 2008 là tăng trưởng nhanh từ 2700 triệu \$ đến 9100 triệu \$. Đột biến là 2006-2007, kim ngạch xuất khẩu tăng gần 200 triệu \$. (Các số liệu này do Hiệp hội Dệt may Việt Nam tổng hợp và phần xuất khẩu của DN Dệt chiếm phần rất nhỏ trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Dệt May).

Đơn vị tính: Triệu USD



Hình 4.1: Kim ngạch xuất khẩu hàng Dệt May của Việt Nam từ 1998-2009

Nguồn: Hiệp hội Dệt May Việt Nam

Trong giai đoạn 1998-2009, thị trường Mỹ là thị trường chính với kim ngạch xuất khẩu có năm tăng đến hơn 400 triệu \$. Thị trường Châu Âu chiếm vị trí thứ hai với giá trị cao nhất là gần 200 triệu \$, thị trường Nhật Bản ở vị trí thứ ba với giá trị 80 triệu \$. Các thông tin này được thể hiện ở Hình 4.2, 4.3, 4.4.

Đơn vị tính: Triệu USD



Hình 4.2: Kim ngạch xuất khẩu hàng Dệt May của Việt Nam sang Mỹ giai đoạn 1998-2009

Nguồn: Hiệp hội Dệt May Việt Nam

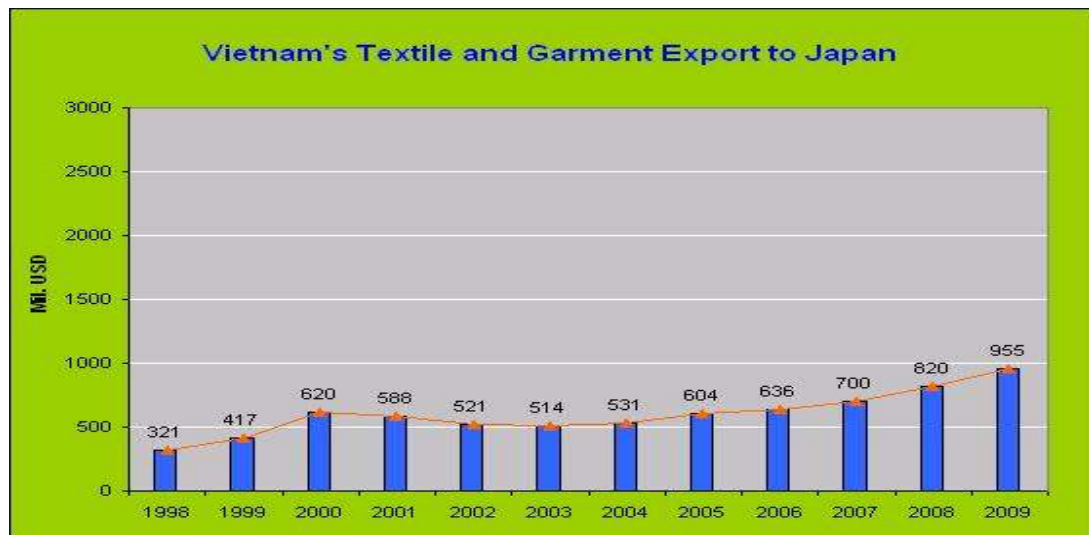
Đơn vị tính: Triệu USD



Hình 4.3: Kim ngạch xuất khẩu hàng Dệt May của Việt Nam sang EU giai đoạn 1998-2009

Nguồn: Hiệp hội Dệt May Việt Nam

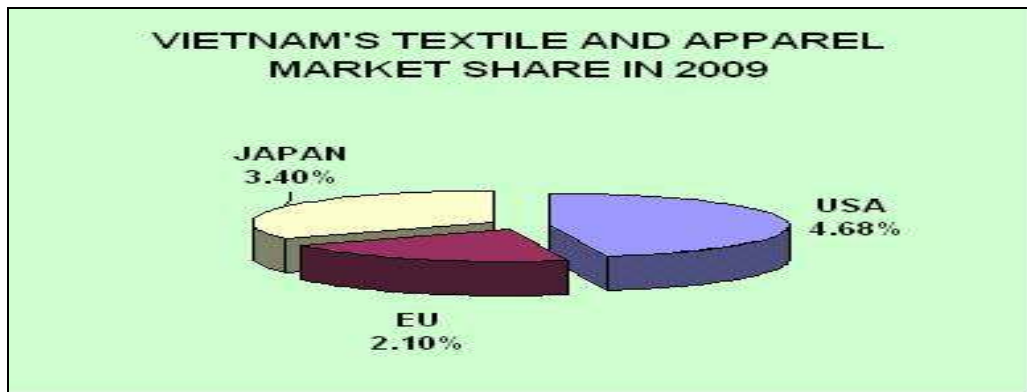
Đơn vị tính: Triệu USD



Hình 4.4: Kim ngạch xuất khẩu hàng Dệt May của Việt Nam sang Nhật bản giai đoạn 1998-2009

Nguồn: Hiệp hội Dệt May Việt Nam

Với mức tăng trưởng qua các thị trường chủ yếu như trình bày ở trên, sản phẩm Dệt May nước ta hiện chiếm khoảng 2,7% thị phần trên thị trường thế giới. Riêng tại thị trường Mỹ và Nhật Bản, Việt Nam chỉ đứng thứ hai sau Trung Quốc với thị phần tương ứng là 4,7% và 3,4% và được thể hiện ở Hình 4.5.



Hình 4.5: Thị phần của Dệt May Việt Nam trên thị trường thế giới đến cuối năm 2009

Nguồn: Hiệp hội Dệt May Việt Nam

Mặc dù kim ngạch xuất khẩu hàng Dệt May Việt Nam nói chung và May Việt Nam qua các thị trường trên cũng như các thị trường khác càng ngày càng tăng lên nhưng doanh thu thực tế từ các hoạt động này rất ít, từ đó dẫn đến lợi nhuận thấp, thậm chí một số doanh nghiệp lợi nhuận từ hoạt động này còn bị âm. Bởi vì một chiếc áo gia công có giá trị 10\$ thì bên gia công Việt Nam chỉ được nhận về đơn giá là 1\$. Còn nếu làm theo giá FOB để xuất khẩu thì 10\$ giá trị một chiếc áo, doanh nghiệp May Việt Nam phải thu được 5\$-6\$. Tuy nhiên, sản xuất và bán theo giá FOB thì cũng rủi ro vì thị trường đầu ra không chắc chắn. Đây là một trong những lý do mà DN May Việt Nam nhất là các DN lớn vẫn chú trọng vào phát triển thêm thị trường nội địa.

4.2.2.2. Thị trường nội địa

Các DN May Việt Nam cho rằng ngoài tập trung xuất khẩu họ cũng chú trọng xây dựng thương hiệu, thị trường tiêu dùng nội địa. Ví dụ về làm áo sơ mi xuất khẩu và bán nội địa, nếu các DN trong nước đầu tư mạnh hơn vào sáng tạo,

thiết kế, phân phối sản phẩm sẽ thu lại hiệu quả cao gấp hàng chục lần so với làm gia công. Thị trường nội địa còn khá rộng, hiện tiêu thụ sản phẩm nội địa mới chiếm chưa đến 20% doanh số bán hàng của các DN.

Trong khoảng 5-10 năm gần đây, trong nước hiện đã có được nhiều thương hiệu thời trang mới có chỗ đứng nhất định trong lòng người tiêu dùng như Ninomaxx, PT 2000, Blue Exchange, Viethy, Foci ... Tuy nhiên, phần lớn cạnh tranh nhau ở phân khúc cấp trung bình của thời trang dành cho giới trẻ. Hiện nay, phân khúc cấp thấp và cao cấp dường như chúng ta đang “thả nổi” cho hàng giá rẻ Trung Quốc và các thương hiệu thời trang cao cấp của nước ngoài.

Các công ty lớn của ngành May trên thị trường nội địa như: Việt Tiến, May 10, Nhà Bè... nhiều năm qua đã thành công trong việc chiếm lĩnh thị trường nội địa, hiện cũng đang có nhiều chương trình xúc tiến tiêu thụ tại "sân nhà".

Công ty Việt Tiến tuy đứng đầu về doanh thu nội địa với doanh thu nội địa chiếm 25% tổng doanh thu. Hiện tại Công ty đang thực hiện chiến lược phát triển thị trường trong nước với mức tăng trưởng lên 40%, đưa ra thị trường hàng loạt sản phẩm mới, nhất là các mặt hàng thời trang cao cấp như Viettien, Vee Sendy, T-Tup, Sciaro, Mahattan, hàng may sẵn cho học sinh, công nhân nhãn hiệu Vie-Laross. Ngoài 17 cửa hàng và gần 600 đại lý bán sản phẩm của Việt Tiến, doanh nghiệp đang tiếp tục mở rộng, phát triển kênh phân phối, đưa sản phẩm vào 48 trung tâm thương mại.

Số liệu ở May 10 cho thấy, năm nay Tổng công ty đã tăng tỷ lệ tiêu thụ nội địa lên 30%, bằng việc khai trương chuỗi sáu cửa hàng lớn tại Hà Nội, Hải Phòng, Hạ Long và Thái Bình. Đồng thời, công ty này cũng đầu tư ba xưởng sản xuất Veston cao cấp với dây chuyền thiết bị hiện đại được nhập từ Nhật Bản, Italia. Tổng công ty cổ phần May Nhà Bè đã tăng trưởng thị trường nội địa cho năm 2010 là 200%. Đây là một tỷ lệ ấn tượng trong bối cảnh sức mua của nhiều mặt hàng đều suy giảm. Công ty cổ phần May Đức Giang cũng thực hiện tăng thị phần trong nước trong năm 2010 là 20%.

Một trong những kinh nghiệm khai thác thành công thị trường trong nước, đem lại giá trị gia tăng cao cho sản phẩm của nhiều DN May chính là quan tâm, củng cố đội ngũ các nhà thiết kế thời trang chuyên nghiệp để có thể đưa ra thị trường những sản phẩm đa dạng, đáp ứng nhu cầu mọi đối tượng tiêu dùng từ thành thị đến nông thôn.

Về lâu dài, DN phải đưa ra những dòng sản phẩm May mặc tốt hấp dẫn người người tiêu dùng trong nước hơn như sản phẩm sạch cho trẻ em được sản xuất từ bông sạch giúp bảo vệ da cho trẻ...

Tuy nhiên, Việt Nam lại đang thiếu nghiêm trọng yếu tố quyết định thời trang nội địa phát triển, đó chính là nguồn nguyên phụ liệu tại chỗ. Đây không chỉ là vấn đề nhức nhối đối với thời trang nội địa mà còn là vấn đề lớn đối với hàng May xuất khẩu. Vì có sẵn nguyên liệu tại chỗ, bộ phận thiết kế sẽ chủ động, thực hiện nhanh hơn khâu thiết kế mẫu, thay vì thiết kế mẫu trước rồi mới chọn nguyên liệu may.

Đánh giá chung, xu hướng phát triển thị trường nội địa là một hoạt động sẽ được các DN May Việt Nam quan tâm và phát triển trong thời gian tới.

4.3 Tập đoàn Dệt May Việt Nam và Hiệp hội Dệt may Việt Nam

4.3.1 Tập đoàn Dệt May Việt Nam

Tập đoàn Dệt-May Việt Nam (VINATEX) là tổ hợp các công ty đa sở hữu gồm có công ty mẹ Tập đoàn Dệt-May Việt Nam, các đơn vị nghiên cứu đào tạo và gần 120 công ty con, công ty liên kết là các công ty cổ phần, kinh doanh đa lĩnh vực từ sản xuất - kinh doanh hàng dệt may đến hoạt động thương mại dịch vụ. Đây là một khối liên kết giữa các xí nghiệp trung ương của Nhà nước trong lĩnh vực dệt may, đóng nhiều vai trò khác nhau như: sản xuất, xuất nhập khẩu và là một mạng lưới tiêu thụ bán buôn hay bán lẻ hàng dệt may. Các hoạt động của Vinatex được đa dạng hóa từ đầu tư, sản xuất, cung cấp nguyên phụ liệu đến việc kinh doanh tiêu thụ sản phẩm đều tuân theo Pháp luật Việt Nam. Vinatex là một trong những tập đoàn dệt, may có qui mô và sức cạnh tranh hàng đầu Châu Á.

Tập đoàn Dệt-May Việt Nam - doanh nghiệp lớn nhất của ngành Dệt-May Việt Nam sẽ tham gia tích cực nhất vào chiến lược chung của toàn ngành đã đề ra, theo đuổi mục tiêu đưa Vinatex trở thành một tập đoàn đa sở hữu trong top 10 các tập đoàn dệt may trên toàn thế giới vào năm 2015. Đồng thời với nhiệm vụ trên là hoàn thành tiến trình cổ phần hoá toàn bộ các doanh nghiệp dệt may của nhà nước tiến tới cổ phần hoá công ty mẹ Tập đoàn Dệt-May Việt Nam ngay sau đó.

Hiện tại Tập đoàn Dệt-May Việt Nam đã có quan hệ thương mại với hơn 400 tập đoàn, công ty đến từ 65 quốc gia và vùng lãnh thổ với kim ngạch xuất khẩu hàng năm chiếm hơn 20% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng dệt, may cả nước.

VINATEX chủ trương mở rộng hợp tác với mọi đối tác trong và ngoài nước thông qua các hình thức liên doanh, hợp tác kinh doanh, tạo thị trường xuất khẩu lớn và ổn định; gọi vốn các nhà đầu tư chiến lược để hợp tác lâu dài trên tinh thần bình đẳng hai bên cùng có lợi.

Ngoài ra, Vinatex -chiếc chìa khóa của Hiệp Hội Dệt May Việt Nam tư vấn cho Chính phủ trong việc định hướng và phát triển các khu dệt may của địa phương.

Với mối quan hệ rộng lớn như vậy, VINATEX hoàn toàn có thể trở thành đầu tàu kéo các công ty con của VINATEX ngày càng phát triển trong đó tập trung vào phát triển công nghệ và sản phẩm mới, thay đổi cơ cấu, xây dựng hệ thống chính sách quản lý, huy động các nguồn vốn đầu tư vào máy móc thiết bị, những vấn đề hiện đang là nỗi cộm của các DN thuộc VINATEX nói riêng và cả ngành May nói chung.

4.3.2. Hiệp hội Dệt may Việt Nam

Hiệp Hội Dệt may Việt Nam đã thành lập được hơn 10 năm. Trong thời gian đó, Ngành May Việt Nam trải qua nhiều thời kỳ với những cơ hội và thách thức hoàn toàn khác nhau. Giai đoạn những năm đầu thập niên 1990, Việt Nam chủ yếu xuất khẩu may sang các nước Đông Âu và Liên xô cũ. Sau đó, giai đoạn 1992-1995, Việt Nam ký một Hiệp định Thương mại với EU và bắt đầu xuất khẩu sang thị trường này. Năm 2000, khi Việt Nam ký với Mỹ hiệp định thương mại song phương, gọi tắt là USBTA, lúc đó xuất khẩu hàng May sang thị trường Mỹ tăng vọt.

Tuy nhiên, trong tất cả các giai đoạn trên May Việt Nam luôn gặp vấn đề về hạn ngạch làm cản trở sự phát triển của Ngành. Ngoài ra, các DN còn gặp những khó khăn về bán phá giá và cạnh tranh không lành mạnh. Trong hoàn cảnh đó, luôn đi song song và tạo sự hỗ trợ cần thiết cho các DN May Việt Nam là các hoạt động của Hiệp hội.

Hiệp hội Dệt May Việt Nam (sau đây gọi tắt là Hiệp hội) là tổ chức được thành lập trên cơ sở tự nguyện, bình đẳng của các tổ chức, của mọi thành phần kinh tế hoạt động ở các lĩnh vực sản xuất, tiêu thụ, dịch vụ... thuộc chuyên ngành kinh tế-kỹ thuật dệt may.

Để thực hiện tốt các chức năng, nhiệm vụ, Hiệp hội trong những năm qua đã tập trung vào một số hoạt động, trong đó các hoạt động của Hiệp hội ảnh hưởng đến tính kinh tế theo qui mô bao gồm *Bảo vệ quyền lợi của hội viên, Hợp tác quốc tế và kinh tế đối ngoại, cung cấp thông tin, tư vấn về tìm kiếm và ứng dụng công nghệ trong sản xuất của Dệt may.*

- *Hoạt động bảo vệ quyền lợi pháp lý của hội viên*

Hoạt động này bao gồm các nội dung: tuyên truyền các doanh nghiệp hoạt động đúng pháp luật, đại diện cộng đồng doanh nghiệp tham gia xây dựng các chính sách phát triển ngành Dệt may, đại diện cho các doanh nghiệp tham mưu đề xuất về các vấn đề liên quan đến doanh nghiệp. ...

Hiệp hội thường xuyên tổ chức các buổi làm việc với các bộ ngành, các cơ quan quản lý của Việt Nam. Qua các buổi tiếp xúc với đại diện các bộ, ngành, các cơ quan quản lý Nhà nước do Hiệp hội tổ chức, các doanh nghiệp hội viên trực tiếp đối thoại, tháo gỡ những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải trong quá trình kinh doanh. Một số chương trình nổi bật mà Hiệp hội đã thực hiện trong những năm qua bao gồm:

- Tham gia ý kiến đóng góp về "*Cải cách thủ tục hành chính*" trong việc Thực hiện đề án 30 của Chính phủ và tích cực triển khai thực hiện mảng cải cách và đơn giản hoá thủ tục hải quan, XNK, thí điểm thực hiện luồng xanh hải

quan cho 1 số DN tiêu biểu trong ngành để rút kinh nghiệm và nhân rộng ra các DN khác trong thời gian tới.

- Lập các Báo cáo định kỳ gửi các Bộ ngành quản lý, lãnh đạo Hiệp hội và các chi hội. Tổ chức và tham gia sinh hoạt cùng các chi hội để nắm thêm tình hình; Khuyến khích các chi hội và DN phản ánh kịp thời tình hình SXKD, các vướng mắc, kiến nghị để Hiệp hội tập hợp và phản ánh đến các cơ quan quản lý Nhà nước nhằm có được những chính sách hợp lý, thuận lợi cho sản xuất kinh doanh, sự phát triển của ngành và các DN.
- Tham gia họp và đóng góp tích cực vào việc tăng cường hoạt động của *Hiệp hội dệt may Asean* (họp toàn thể tháng 1, tháng 10 hàng năm; họp lãnh đạo Hiệp hội tháng 4, tháng 8 hàng năm). Tham gia tích cực phiên họp tháng 6 của ITCB tại Geneva, Thụy sỹ.

Hiệp hội cũng đã cùng với Công đoàn Dệt may Việt Nam (4/2010) ký kết thỏa ước lao động tập thể ngành Dệt may. Đây là ngành đầu tiên ký thỏa ước lao động tập thể cấp ngành nhằm bảo vệ quyền lợi của người lao động, hạn chế đình công bất hợp pháp.

- *Hoạt động Hợp tác quốc tế và kinh tế đối ngoại*

Hoạt động này bao gồm: đầu mối quan hệ của các doanh nghiệp Dệt may với các tổ chức quốc tế; tổ chức các cuộc khảo sát thị trường nước ngoài, hỗ trợ xuất nhập khẩu và tiếp cận thị trường quốc tế, hợp tác với các hiệp hội quốc tế. Hiệp hội có mối quan hệ tốt với các cơ quan thương vụ của Việt Nam ở nước ngoài và các tổ chức, phòng thương mại, Hiệp hội doanh nghiệp trên thế giới.

Thứ nhất, Hiệp hội thường xuyên tổ chức các đoàn doanh nghiệp Dệt may tham gia tháp tùng các vị lãnh đạo Nhà nước, các thành phố trong các chuyến thăm chính thức tới các nước, từ đó giúp cho các doanh nghiệp Dệt may tăng cường khả năng hợp tác quốc tế và khảo sát thị trường nước ngoài.

Thứ hai, Hiệp hội liên tục tổ chức các buổi gặp gỡ, làm việc với các tổ chức quốc tế khi họ đến Việt Nam. Đây là dịp để các nhà đầu tư nước ngoài tìm hiểu kỹ hơn về Việt Nam và là nơi để các doanh nghiệp hội viên trao đổi kinh nghiệm, tìm kiếm cơ hội kinh doanh, ký kết các hợp đồng kinh doanh v.v.... Một số các buổi gặp gỡ tiêu biểu như: Hội thảo “*Nghiên cứu, khảo sát thị trường Bông và học tập ngành dệt may Việt Nam*” - *Gặp gỡ tiếp xúc với các nhà sản xuất và xuất khẩu bông châu Phi*”; Hội nghị đón đoàn các nhà nhập khẩu Dệt May vào Việt Nam (12/2009); Hội thảo “*Thị trường Thời trang và Các kênh tham gia vào Thị trường Thời trang Trung quốc và Hồng Kông*” (6/2009); Hội thảo “*Tiếp cận thị trường Châu Âu*” (6/2009); Hội thảo “*Thị trường Hoa Kỳ và Magic Show - Hội chợ thương mại dệt may lớn nhất thế giới*” (5/2009); *Hội nghị bàn tròn không chính thức các thành viên Aftex + 4* (4/2009).

- *Các hoạt động xúc tiến thương mại.*

Là đầu mối xúc tiến thương mại của ngành, trong những năm qua, Hiệp hội đã xây dựng và phối hợp với Tập đoàn dệt may Việt Nam triển khai nhiều chương trình xúc tiến thương mại cho các DN trong ngành, trong đó bao gồm:

- Tổ chức đoàn DN dệt may tham dự Hội chợ dệt may chuyên ngành tại Las Vegas, Hoa kỳ để giới thiệu sản phẩm, gặp gỡ khách hàng truyền thống và khách hàng mới, tìm hiểu xu thế tiêu dùng cũng như các chính sách thương mại liên quan tại thị trường này.

- Phối hợp với Tập đoàn tổ chức thường xuyên các Hội chợ thời trang VIFF tại TP Hồ chí Minh và Hà Nội, thu hút hàng trăm DN hàng đầu trong ngành tham gia, thu hút hàng trăm khách hàng ngoài nước đến tham quan giao dịch và hàng vạn người tiêu dùng trong nước đến mua hàng, giúp nhiều DN quảng bá thương hiệu, đẩy mạnh bán hàng.

- Phối hợp với Tập đoàn xây dựng và triển khai Chương trình quảng bá hình ảnh ngành dệt may Việt Nam “*Chất lượng, thời trang, trách nhiệm xã hội và thân thiện với môi trường*”, góp phần tôn vinh ngành và các DN, đem lại những hiệu quả nhất định.

- Phối hợp với Tập đoàn, Hiệp hội nước ngoài (Hiệp hội Dệt kim Tây Ban Nha), các Thương vụ Việt Nam tại các nước (Tây Ban Nha, Pháp, Chi Lê, Achantina... tổ chức các chương trình khảo sát thị trường nước ngoài và kêu gọi đầu tư tại Nhật bản, Hàn quốc, Tây Ban Nha, Pháp, châu Mỹ la tinh, châu Phi để tìm hiểu thị trường; tham gia các hội chợ chuyên ngành tại châu Âu, Nhật Bản, Trung Quốc, Thái Lan; Tổ chức các buổi giao lưu gặp gỡ khách hàng nước ngoài...

- Thu xếp cho hàng trăm khách hàng nước ngoài vào Việt Nam làm việc với Hiệp hội, Tập đoàn, thăm và làm việc với các DN để tìm hiểu sản phẩm, giao dịch ký hợp đồng.

- *Tư vấn về ứng dụng công nghệ trong Dệt may*

Ngày 21/05/2010 tại trụ sở Công ty Cổ phần X20, quận Thanh Xuân - Hà Nội , Hiệp hội phối hợp với Công ty tư vấn Robinson Hoa Kỳ tổ chức *Hội thảo áp dụng Công nghệ sản xuất tinh gọn (LEAN)* vào ngành may mặc cho hơn 60 các nhà quản lý, cán bộ kỹ thuật một số doanh nghiệp hội viên Hiệp hội khu vực phía Bắc nhằm rút ngắn thời gian giao hàng tiết kiệm chi phí sản xuất, tăng năng suất lao động có như vậy mới hoàn thành tốt các mục tiêu.

- *Các hoạt động cung cấp thông tin*

Hiệp hội đã và đang thành công trong việc cung cấp thông tin cho các DN trong ngành May tìm kiếm các đối tác muốn hợp tác với các DN May Việt Nam như các DN thuộc Cộng hòa Séc, các Công ty thuộc Maroc, Campuchia, Chi Lê, Pháp để xuất khẩu sản phẩm may mặc, xuất khẩu sản phẩm nguyên phụ liệu như xuất khẩu bông CH Burkina Faso (SOFITEX) , Nhật bản; cung cấp các thông tin liên quan đến May như các Hội thảo, các Hội chợ triển lãm, các hoạt động đào tạo của các trường trong ngành, của Vinatex.

Với những hoạt động như trên, kể từ thời điểm Việt Nam gia nhập WTO và hàng rào về hạn ngạch Dệt may dần dần được bãi bỏ ở các nước, May Việt Nam bước vào một thời kỳ mới và Hiệp hội bây giờ đóng vai trò là một nhà liên kết các

DN Dệt và May Việt Nam, nâng cao năng lực hoạt động của các DN May Việt Nam. Với các hoạt động như trên, Hiệp hội thực sự là một đầu mối, người bạn đồng hành của các DN May Việt Nam trong quá khứ và cả tương lai.

4.4. Ngành May Việt Nam trong chuỗi Dệt may ASEAN

Chuỗi cung ứng Dệt May ASEAN có thể phân chia thành các khâu sau:

(1) **Thiết kế sản phẩm.** Đây là khâu có tỷ suất lợi nhuận cao trong chuỗi giá trị thì lại là khâu yếu nhất của ngành may mặc Việt Nam hiện nay.

(2) **Công nghiệp hỗ trợ bao gồm các nguyên liệu sợi tự nhiên và sợi nhân tạo.** Nếu ví phát triển DN dệt may ở Việt Nam là gã khổng lồ thì phát triển các DN sản xuất nguyên phụ liệu ngành dệt may như: dệt, bông, sợi... chỉ được coi là chàng tí hon. Chính vì vậy, DN may Việt Nam không chủ động trong kế hoạch kinh doanh; các doanh nghiệp sản xuất chịu sức ép đáng kể từ các nhà cung cấp nguyên phụ liệu.

(3) **Sản xuất (gia công).** Khâu sản xuất có tỉ suất lợi nhuận thấp nhất chỉ chiếm 5-10%. Song những năm qua, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn đang tập trung khai thác các lợi thế ở công đoạn này. Mặc dù công đoạn này tạo giá trị gia tăng không cao nhưng giúp cho các doanh nghiệp Việt Nam có sức cạnh tranh hơn so với các “cường quốc may mặc” khác bởi vì khi các cường quốc may mặc cạnh tranh nhau khốc liệt ở giai đoạn thiết kế và phát triển công nghiệp hỗ trợ thì đã tạo ra nhiều thị trường ngách cho các nước khác (trong đó có Việt Nam) ở các khâu còn lại trong chuỗi giá trị.

(4) **Thương mại hoá.** May Việt Nam chỉ mới thực sự mạnh về khâu phân phối trong nước, còn thương mại hoá ở các thị trường xuất khẩu thì rất yếu. Ở thị trường trong nước, nhiều cửa hàng giới thiệu và bán sản phẩm của các doanh nghiệp May đều treo băng rôn quảng cáo "*Hàng Việt Nam chất lượng cao*". Một số doanh nghiệp chuyên làm hàng may xuất khẩu cho các thị trường thấp cấp cũng tận dụng kinh nghiệm về nhu cầu, giá cả, đưa ra thị trường những sản phẩm phù hợp, thu hút được sức mua của những khách hàng có thu nhập thấp trong thị

trường nội địa. Một số doanh nghiệp lớn, đã không chỉ tận dụng được các lợi thế về danh tiếng, uy tín và hệ thống máy móc, thiết bị hiện đại có được từ việc sản xuất hàng xuất khẩu mà còn chủ động đầu tư nghiên cứu nhu cầu, thói quen ăn mặc, văn hoá vùng miền và kích cỡ của các khách hàng nội địa nhằm phục vụ tốt, đáp ứng tối đa nhu cầu của người tiêu dùng. Còn đối với thị trường xuất khẩu, các doanh nghiệp May Việt Nam thường bán hàng thông qua đại diện của các công ty nước ngoài, do đó nhận thức của người tiêu dùng ở thị trường xuất khẩu về thương hiệu của may Việt Nam rất thấp.

Trong chuỗi cung ứng này, DN May VN ở vị trí thứ 3, chỉ bán sản phẩm với giá khoảng 25% giá đến tay người tiêu dùng. Vị trí này thực ra là vô cùng quan trọng, nhưng cũng dễ dàng bị thay thế bởi các nhà sản xuất khác nếu gặp phải một số vấn đề như sản phẩm không tốt, hoặc giá cao hơn nhà sản xuất khác.

Với vị trí thứ 3 trong chuỗi cung ứng Dệt May ASEAN, các DN May Việt Nam nhận thức rằng, để hội nhập toàn diện vào WTO, may trong nước phải có sự chuyển đổi về chất, tăng giá trị gia tăng, đồng thời, phải có sự phối hợp giữa các khâu cung ứng để tạo thành “chuỗi”. Không chỉ có vậy, ngoài sự liên kết doanh nghiệp nội, cũng cần có kế hoạch gắn kết với các doanh nghiệp may trong khu vực khối ASEAN, để tới năm 2013, khu vực Đông Nam Á có thể trở thành nguồn cung cấp khép kín các sản phẩm may có chất lượng cao cho thế giới; một ASEAN hội nhập toàn diện nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh của toàn khối.

Đánh giá chung, ngành May Việt Nam vẫn đang càng ngày càng phát triển với sự mở rộng về thị trường tiêu thụ không chỉ mỗi thị trường xuất khẩu mà còn thị trường trong nước. Mặc dù còn gặp nhiều khó khăn nhưng toàn ngành vẫn có một mục tiêu tham gia vào chuỗi phát triển của ngành dệt may, làm tăng giá trị của sản phẩm, từ đó có cơ hội tăng qui mô làm giảm chi phí sản xuất sản phẩm May, cuối cùng làm tăng sức cạnh tranh của sản phẩm May Việt Nam so với các nước khác trên thế giới.

4.5. Xu thế, chiến lược phát triển của ngành May Việt Nam giai đoạn 2010- 2020

4.5.1. Xu thế cho Ngành May Việt Nam

Sau giai đoạn tìm hiểu và tổng kết các ngành May của các nước qua hàng trăm năm, tác giả tổng hợp quá trình phát triển ngành May của các nước trải qua các giai đoạn sau đây:



Sơ đồ 4.1. Các bước trong quá trình phát triển Ngành May của các nước trên thế giới

Theo sơ đồ trên, Việt Nam đang ở giai đoạn đầu của quá trình phát triển ngành cho nên sẽ không nên thoát khỏi việc gia công vào giai đoạn này vì việc dịch chuyển gia công sang một nước khác thì chỉ còn Campuchia, Lào, Bangladesh hoặc Châu Phi nhưng lao động Campuchia và Lào được đánh giá là không chăm chỉ và không có kỹ năng bằng lao động Việt Nam. Thuê nhân công ở châu Phi thì vận

chuyển xa và tăng thêm chi phí. Vậy trước mắt Việt Nam vẫn là sự lựa chọn số 3 sau Trung quốc và Indonesia về gia công sản phẩm May cho các nước Mỹ, Châu Âu, Nhật với các thương hiệu May nổi tiếng.

Ngoài ra, các DN Dệt May Việt Nam nói chung và các DN May đã và đang được hưởng các chính sách kinh tế xã hội liên quan đến phát triển ngành và các chế độ ưu đãi cho đầu tư Dệt May ở Việt Nam nên triển vọng phát triển ngành là rất lớn. Cụ thể:

- Ngày 19/11/2008, Bộ Công Thương ra Quyết định số 42/2008/QĐ-BCT về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển ngành nhằm tạo điều kiện cho công nghiệp Dệt May Việt Nam phát triển
- Các giải pháp đã được Chính phủ cho phép ngành thực hiện bao gồm:
 - **Năm 2008: Chiến lược phát triển của chính phủ Việt Nam** nhằm khuyến khích sản xuất các sản phẩm giá trị gia tăng (value-added products), xúc tiến sản xuất vải chất lượng cao bằng cách nâng cao công đoạn nhuộm và hoàn tất, và tập trung vào đào tạo nhân lực quản lý và thiết kế để nâng cao nguyên liệu nội địa từ 36 đến 50%. Nỗ lực làm cho ngành May đi theo hướng thời trang hơn và phát triển đội ngũ các nhà thiết kế thời trang lành nghề và thương hiệu thời trang Việt Nam.
 - **Năm 2010:** tái cấu trúc sản xuất bằng cách di chuyển sản xuất may mặc về các vùng nông thôn; khuyến khích các công ty lớn thiết lập mối quan hệ lâu dài với các nhà nhập khẩu và bán lẻ nước ngoài, tăng thêm giá trị gia tăng cho các sản phẩm bằng cách sử dụng công nghệ thời trang, chú trọng tới thị trường nội địa và cải thiện đời sống của công nhân.

Với tình hình trên, xu thế tiếp tục của ngành May Việt Nam nhằm tạo ra sự phát triển bền vững là:

- Phát triển công nghiệp may theo hướng “Chất lượng, thời trang, trách nhiệm xã hội và thân thiện với môi trường”

- Tiếp tục chuyển dịch các dự án may về các vùng nông thôn, thị tứ nhằm tận dụng nguồn lao động tại chỗ và ổn định nguồn lao động

- Chú trọng liên kết và từng bước nâng cấp các DN vệ tinh nhằm nâng cao năng lực và đảm bảo linh hoạt trong sản xuất cho DN

- Chuyển dịch phương thức sản xuất từ gia công CMT sang FOB và ODM, từng bước hình thành và phát triển các chuỗi cung ứng dệt và may.

4.5.2. Chiến lược phát triển của ngành May Việt Nam

Quan điểm chiến lược phát triển ngành May Việt Nam giai đoạn 2011-2020 là:

- Đây là ngành công nghiệp xuất khẩu chủ lực, tạo nhiều việc làm và giải quyết các vấn đề xã hội, cần được ưu tiên phát triển theo hướng đẩy nhanh việc hiện đại hoá, đảm bảo tăng trưởng nhanh, ổn định, bền vững và hiệu quả.
- Phát triển ngành phải đặt trong bối cảnh cạnh tranh, hội nhập và hợp tác quốc tế, tiếp nhận nhanh làn sóng chuyển dịch sản xuất may từ các nước phát triển và các nước công nghiệp mới. Hết sức chú ý tăng cường mối liên kết hợp tác với các tập đoàn phân phối, bán lẻ lớn trên thế giới nhằm ổn định khách hàng, thị trường và từng bước tham gia vào các chuỗi liên kết của họ. Liên kết với các nhà sản xuất và cung ứng nguyên phụ liệu, liên kết tiêu thụ sản phẩm.
- Phát triển may theo hướng chuyên môn hoá và hợp tác hoá, đa dạng hoá qui mô và loại hình doanh nghiệp. Đẩy mạnh việc cổ phần hoá các DN may thuộc sở hữu Nhà nước; huy động mọi nguồn lực trong và ngoài nước để phát triển với sự phân công và hợp tác hợp lý.
- Xây dựng Việt Nam trở thành trung tâm thời trang của khu vực trong môi liên kết đa ngành Thương mại- Văn hoá-Du lịch-Sản xuất thời trang.
- Phát triển nguồn nhân lực cả về số lượng và chất lượng là điều kiện then chốt cho sự phát triển bền vững của ngành may Việt Nam.

- Phát triển may phải gắn với trách nhiệm xã hội, bảo vệ người tiêu dùng và bảo vệ môi trường.

Từ quan điểm đó, mục tiêu chiến lược là phát triển may trở thành một trong những ngành công nghiệp trọng điểm, mũi nhọn và xuất khẩu; thoả mãn ngày càng cao nhu cầu tiêu dùng trong nước; tạo nhiều việc làm cho xã hội; nâng cao khả năng cạnh tranh, hội nhập vững chắc khu vực và quốc tế.

Từ chiến lược trên, ngành May đã có quy hoạch và được Thủ tướng phê duyệt, giai đoạn 2010-2020. Trong giai đoạn này, ngành May tập trung vào hai khâu chủ lực:

- *Thứ nhất là tăng tỷ lệ nội địa hóa bằng cách đầu tư sản xuất vải và nguyên - phụ liệu tại Việt Nam thông qua ba chương trình, trong đó có chương trình sản xuất 1 tỷ mét vải phục vụ cho may mặc xuất khẩu.*
- *Thứ hai là những biện pháp nâng cao tỷ lệ giá trị gia tăng.* Theo đó, ngành May sẽ giảm dần việc sản xuất những mặt hàng có hàm lượng giá trị gia tăng thấp, ưu tiên mặt hàng có đẳng cấp, có tính thời trang hơn. Toàn ngành đang có chương trình tập trung vào khâu thiết kế để có thể chào bán được giá trị thiết kế, đồng thời xây dựng giá trị thương hiệu cho ngành May Việt Nam cũng như hệ thống phân phối tại thị trường nội địa. Tất cả những giải pháp đó sẽ là cơ sở để khẳng định vị thế của ngành may mặc cũng như phòng tránh, giảm thiểu những thiệt hại từ các hàng rào kỹ thuật liên quan.

Tóm lại, ngành May trên thế giới cũng như Việt Nam đã có lịch sử lâu đời và đóng góp không nhỏ cho đất nước giải quyết việc làm cho người lao động. Sau nhiều năm đầu tư, ngành May Việt Nam hiện nay là một trong những ngành có kim ngạch xuất khẩu cao và lọt vào top 10 nước xuất khẩu May lớn nhất thế giới. Với những doanh nghiệp muốn tận dụng nhân công giá rẻ ở những nước đang phát triển đều nhận thấy Việt Nam là một nước lý tưởng để sản xuất những mặt hàng chất lượng thấp đến trung bình với một số lượng lớn để xuất khẩu ra thị trường thế giới.

Ngành may Việt Nam xuất khẩu sản phẩm chủ yếu sang các thị trường Mỹ, Nhật, EU, Hàn Quốc. Trên thị trường trong nước, nhiều thương hiệu May uy tín đã có chỗ đứng trên thị trường nội địa trong nhiều năm qua. Các DN may khác đã chú trọng và xây dựng chiến lược phát triển thị trường nội địa, đầu tư xây dựng hệ thống bán lẻ, từng bước xây dựng thương hiệu cho mình.

Trong chuỗi cung ứng Dệt May ASEAN, DN May VN ở vị trí sản xuất gia công cho các nước khác. Vị trí này thực ra là vô cùng quan trọng, nhưng cũng dễ dàng bị thay thế bởi các nhà sản xuất khác nếu gặp phải một số vấn đề như sản phẩm không tốt, hoặc giá cao hơn nhà sản xuất khác.

Xu thế của ngành May Việt Nam là không nhất thiết thoát khỏi vị trí gia công sản xuất nhưng sẽ có chiến lược tập trung vào *tăng tỷ lệ nội địa hóa bằng cách đầu tư sản xuất vải và nguyên - phụ liệu tại Việt Nam và các biện pháp nâng cao tỷ lệ giá trị gia tăng.*

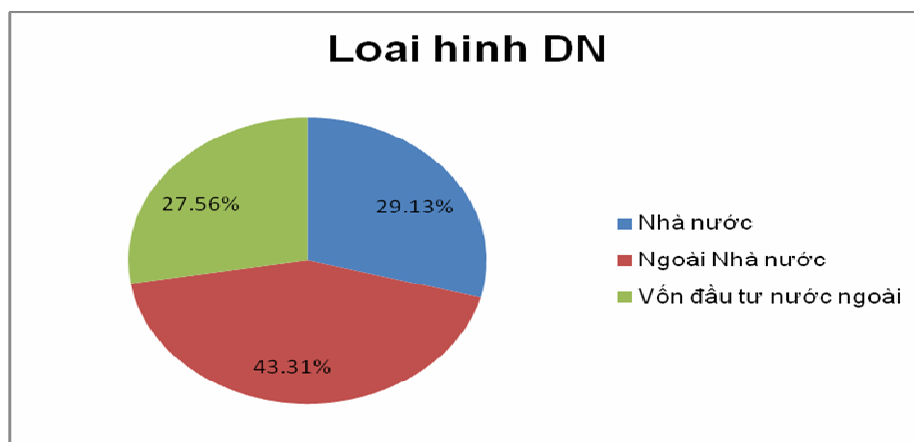
Mặc dù đang gặp không ít những khó khăn do xu thế thay đổi của ngành May trên thế giới, khủng hoảng kinh tế, các dự án trồng bông của ngành Dệt chưa có hiệu quả, chưa chủ động được nguồn nguyên liệu đầu vào cho ngành May, May Việt Nam vẫn có xu hướng phát triển thành ngành mũi nhọn của nền kinh tế trong nước và chỗ đứng vững chắc trong làng May thế giới nhờ được sự ủng hộ mạnh mẽ của Chính phủ Việt Nam, Tập đoàn Dệt may Việt Nam (VINATEX), sự hỗ trợ từ Hiệp hội Dệt May Việt Nam và sự vươn lên mạnh mẽ của các DN trong ngành.

CHƯƠNG 5: KẾT QUẢ PHÂN TÍCH TÍNH KINH TẾ THEO QUI MÔ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP MAY VIỆT NAM

5.1. Kết quả điều tra các DN May Việt Nam giai đoạn 2000-2009

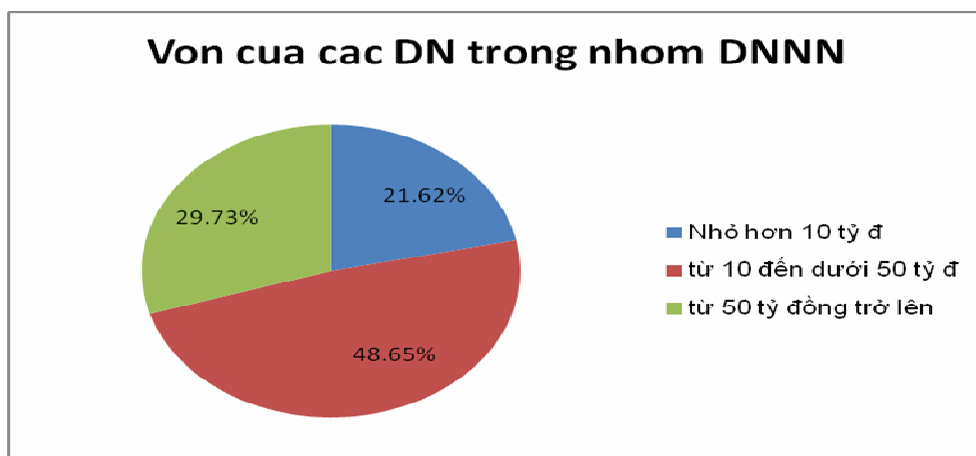
5.1.1. Thông tin chung về các DN May được điều tra

Hình 5.1 cho thấy, trong tổng số 192 phiếu điều tra, có 119 phiếu trả lời hợp lệ, trong đó số lượng DNNN nhiều nhất (55 DN) chiếm hơn 43%, còn lại nhóm DNNN (37 DN) và DNĐTNN (35 DN) chiếm tỷ lệ xấp xỉ nhau.



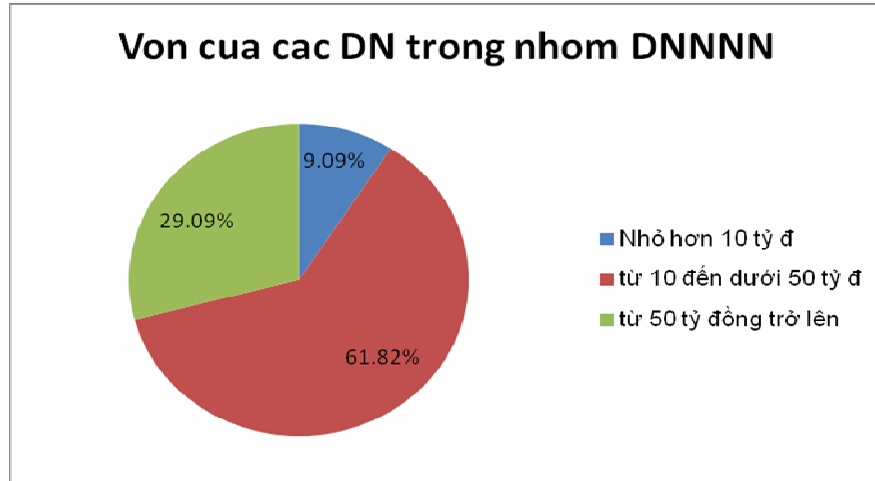
Hình 5.1. Các loại hình DN May trong mẫu điều tra

Trong nhóm các DNNN được điều tra, DN có qui mô vừa (vốn từ 10 đến dưới 50 tỷđ) cũng chiếm tỷ trọng nhiều nhất hơn 48%. Nhóm DN có qui mô nhỏ và lớn mỗi nhóm tương ứng là hơn 20% và gần 30%. Kết quả này được thể hiện ở Hình 5.2



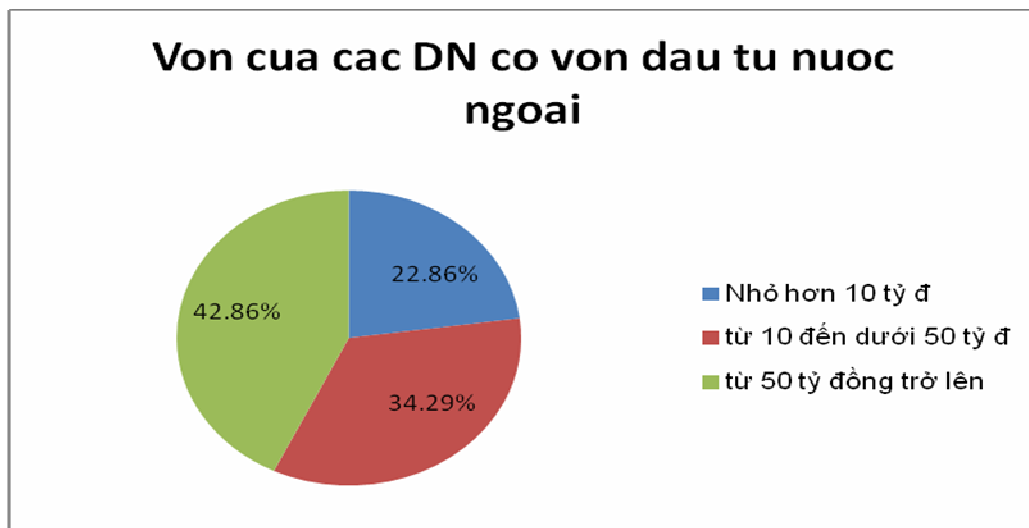
Hình 5.2. Qui mô của các DNNN trong nhóm DN được điều tra

Hình 5.3 cho thấy trong nhóm DNNNN được điều tra, nhóm DN có quy mô vừa cũng chiếm nhiều nhất hơn 60%, nhóm DN có quy mô nhỏ rất ít chưa đến 10%, còn lại 30% là của các DN có quy mô lớn.



Hình 5.3. Qui mô của các DNNNN trong nhóm DN được điều tra

Hình 5.4 cho thấy các trong các DN có vốn đầu tư nước ngoài được điều tra thì số lượng DN có quy mô lớn chiếm tỷ trọng nhiều nhất, hơn 41%, tiếp đó là nhóm DN có quy mô vừa (43%) và ít nhất là nhóm DN có quy mô nhỏ.

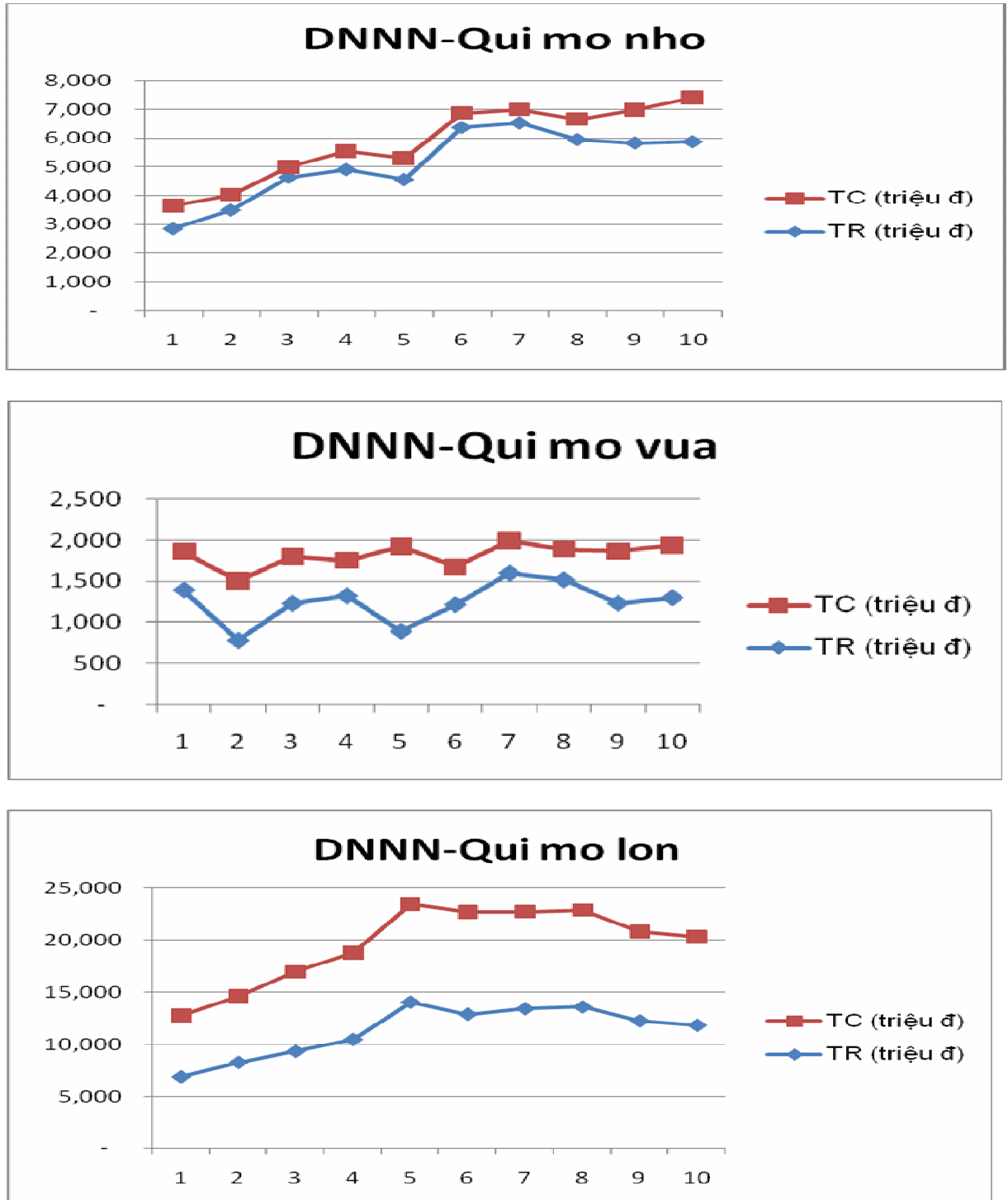


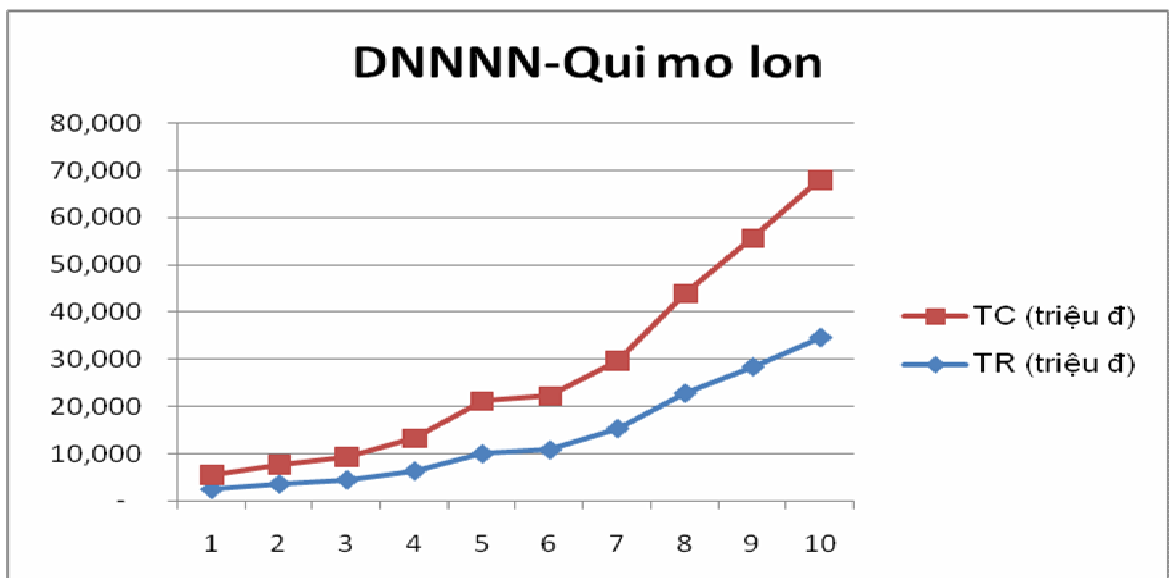
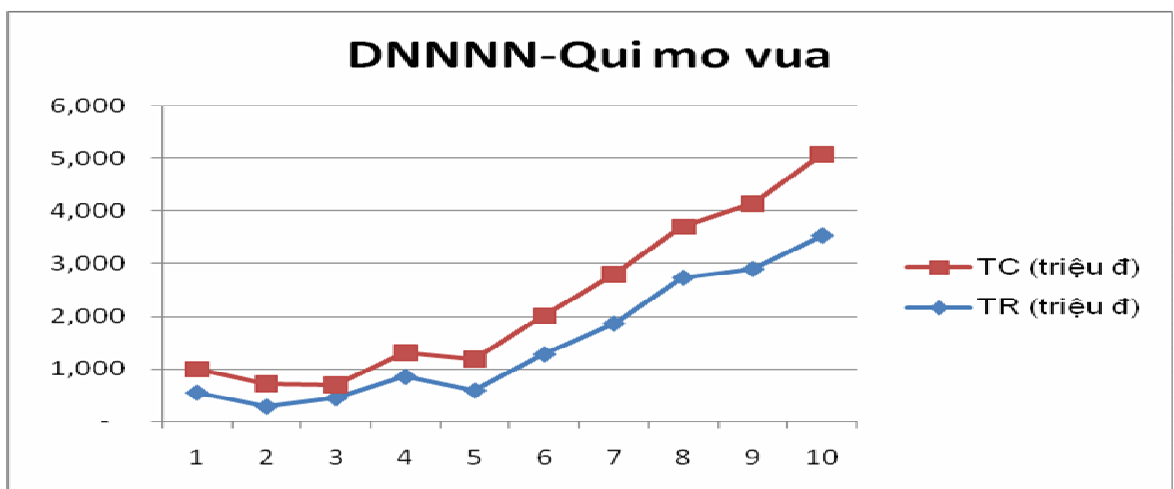
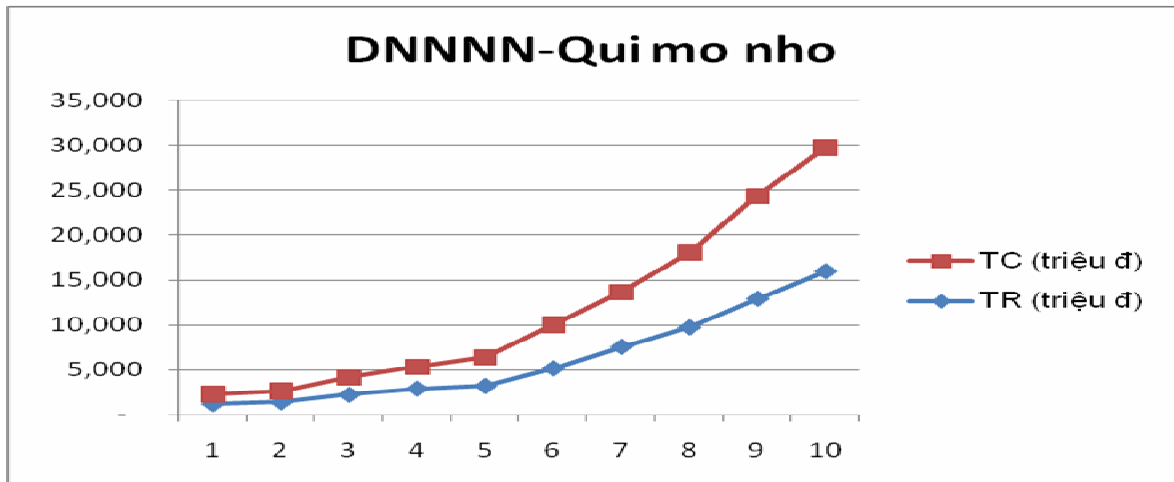
Hình 5.4. Qui mô của các DNĐTNN trong nhóm DN được điều tra

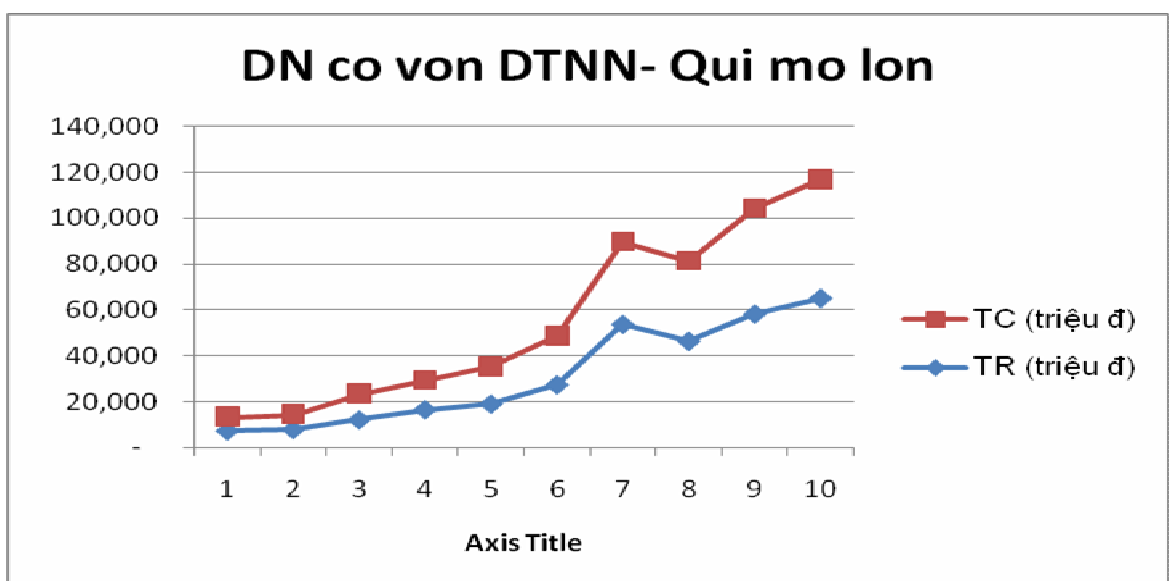
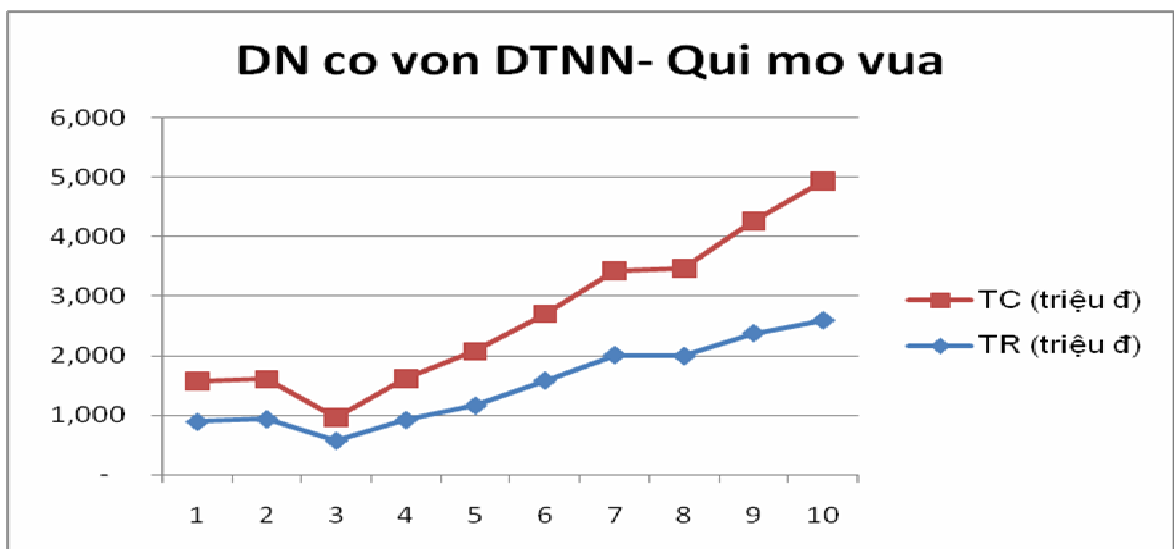
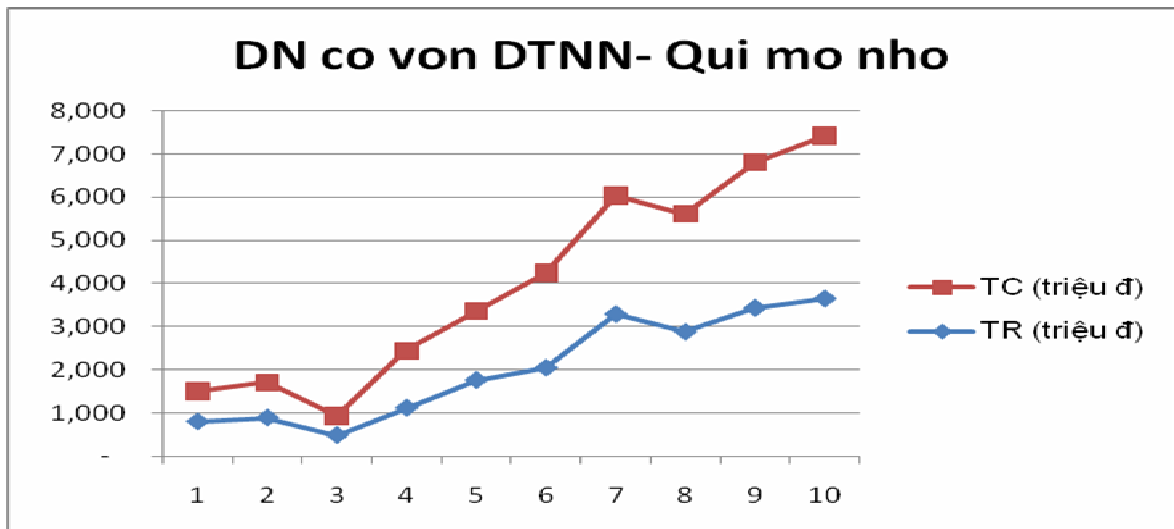
Nhìn chung là trong số 119 phiếu trả lời có đầy đủ 9 nhóm DN mà luận án đề cập đến.

Dựa trên các thông tin về giá trị sản xuất, doanh thu, và chi phí của các DN được điều tra giai đoạn 2000-2009, có thể tổng hợp và tóm tắt kết quả ở Bảng 5.1

Bảng 5.1. Xu hướng thay đổi doanh thu và chi phí của các DN May giai đoạn 2000-2009







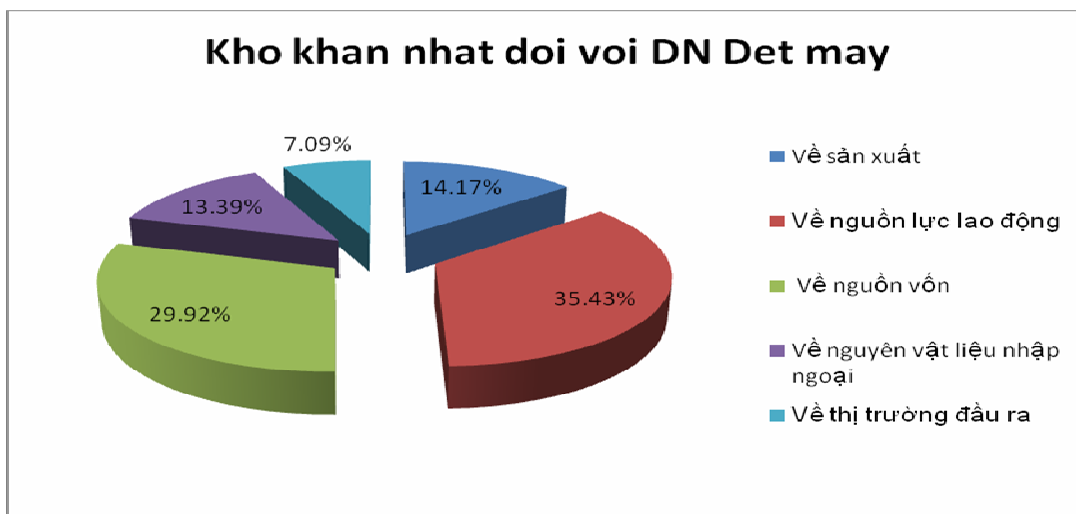
Với kết quả sơ bộ như trên, có thể nhận thấy chênh lệch về phần tăng của chi phí so với doanh thu càng ngày càng cách xa, nhất là giai đoạn 4 năm gần đây (2006-2009) đặc biệt là đối với loại hình DNNNN và DNĐTNN. Hai nhóm DN này có một điểm chung là DN có qui mô vừa đạt doanh thu thấp hơn so với DN có qui mô nhỏ.

Nhóm DNĐTNN có sự thăng trầm về thay đổi trong doanh thu và chi phí nhưng chênh lệch về sự thay đổi của chi phí so với doanh thu cũng càng ngày càng tăng lên. Nhóm DN qui mô vừa doanh thu cũng xấp xỉ như nhóm có qui mô nhỏ. Còn nhóm DN qui mô lớn thì vượt trội hẳn về doanh thu qua các năm, gấp 10-15 lần doanh thu của 2 nhóm còn lại.

Nhóm DNNN tình hình có khả quan hơn nhất là với nhóm DN có qui mô nhỏ và vừa. Các DN qui mô vừa trong nhóm này hoạt động không hiệu quả, thể hiện vốn lớn hơn nhưng doanh thu ít hơn nhóm DN qui mô nhỏ. Tuy nhiên, chi phí của nhóm này thấp hơn so với nhóm DN qui mô nhỏ. Đối với nhóm DN qui mô lớn tình hình lại trầm trọng hơn. Khoảng cách chênh về xu hướng tăng của chi phí và doanh thu lớn. Doanh thu chỉ gấp khoảng gần 3 lần so với các DN qui mô nhỏ nhưng chi phí lại gấp 6-8 lần chi phí của các DN qui mô nhỏ.

5.1.2. Khó khăn của các DN May giai đoạn 2000-2009

Hình 5.5 đề cập đến các khó khăn của các DN May giai đoạn 2000-2009. Trong các DN được điều tra, khó khăn nhất đối với các DN May là về *nguồn lực lao động* (35% DN lựa chọn câu trả lời này). Tiếp đó là khó khăn về *nguồn vốn* (gần 30% số DN chọn) và khó khăn về sản xuất cũng như về nguyên liệu sản xuất.



Hình 5.5. Khó khăn của các DN May Việt Nam giai đoạn 2000-2009

5.1.2.1. Khó khăn về nguồn nhân lực của các DN May giai đoạn 2000-2009

Các DN được điều tra cho biết ngành may hiện nay thu hút gần 2 triệu lao động. Để đáp ứng với mục tiêu phát triển của ngành, dự kiến ngành cần 3 triệu lao động vào năm 2020. Trong khi đó hiện tại lao động ngành đang rất thiếu và yếu cả lao động trực tiếp, quản lý, kinh doanh và chuyên môn nghiệp vụ. Theo tỷ lệ định chuẩn của ngành may, tỷ lệ lao động gián tiếp trên tổng số lao động yêu cầu khoảng 10%. Trong khi đó theo số liệu thống kê cho thấy lao động có trình độ cao đang trở lên trong ngành mới chỉ có tỷ lệ dao động từ 3,5% đến 3,9%. Điều đó cảnh báo trình độ của cán bộ quản lý ngành may Việt Nam chưa cao.

Lao động trong ngành May hiện nay tăng nhanh và tập trung chủ yếu trong các DNNNN, sau đó là doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Hai loại hình doanh nghiệp này hiện nay đang thu hút 2/3 lao động của toàn ngành May. Thường đa số các doanh nghiệp này hiện nay lại có khuynh hướng đầu tư cho việc thu hút lao động, chứ không có khuynh hướng đầu tư mạnh cho hoạt động đào tạo.

Do yêu cầu về lao động của ngành May tăng rất nhanh nên khả năng đáp ứng của cơ sở đào tạo không theo kịp. Dẫn đến tình trạng tranh giành lao động giữa các DN trong ngành tăng lên đã đến mức báo động. Khi tình trạng đó xảy ra, các DN ngại đào tạo người lao động vì khả năng họ rời bỏ công ty sau khi được đào tạo là quá lớn. DN không đào tạo, nhân viên cảm thấy không thỏa mãn nhu cầu được học tập của mình lại muốn ra đi tìm nơi khác nhiều hơn. Tỷ lệ biến động lao động cao nhất thuộc các doanh nghiệp liên doanh, sau đó đến doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài.

Theo đánh giá chung của các lãnh đạo DN may, cán bộ thiết kế mẫu mốt, cán bộ marketing trong các doanh nghiệp dệt may đang rất thiếu và yếu, đặc biệt trong lĩnh vực sử dụng internet để tạo lợi thế trong tiếp cận khách hàng ở các nước và marketing cho công ty và sản phẩm.

Ngoài ra, công nhân trong ngành may không có tay nghề còn cao (20,4%) nên năng suất lao động thấp, chẳng hạn cùng một ca làm việc - năng suất lao động

bình quân của một lao động ngành. Công nhân may nói chung tuổi đời còn trẻ, tỷ lệ độc thân là khá cao. Lao động trong ngành chủ yếu là lao động di cư từ các vùng khác đến và đa phần trong số họ phải sống nhờ ở nhà người quen hoặc tự thuê nhà để ở.

Các lãnh đạo DN còn cho biết đặc biệt là năm 2010, lực lượng lao động biến động liên tục không đáp ứng nổi các đơn hàng, công ty luôn trong tình trạng đăng biển tuyển nhân viên. Mặc dù mức lương bình quân của công nhân ngành May tại các tỉnh phía Bắc đã được nâng lên 1,8- 2,2 triệu đồng/tháng, nhưng giá cả tiêu dùng ở mức khá cao, đã khiến cho người lao động chưa thực sự chuyên tâm vào công việc. Điều này đã khiến cho thời gian qua, trên 10% lao động của ngành đã chuyển sang làm những công việc khác. Vì vậy, năm 2010 một số các doanh nghiệp May còn tuyển cả những người chưa biết nghề vào vừa học vừa làm nhưng vẫn không đủ lao động.

5.1.2.2. Khó khăn về nguồn vốn của các DN May giai đoạn 2000-2009

Khó khăn tiếp theo là về *nguồn vốn* để đáp ứng nhu cầu kinh doanh. Các ngân hàng thương mại chủ yếu cho các DN may vay ngắn hạn nhiều hơn là dài hạn. Mức vay ngắn hạn cũng càng ngày càng ít hơn vì tình hình huy động đầu vào của các Ngân hàng cũng đang trong tình trạng hơi khó khăn. Trong khi đó, đối với các doanh nghiệp may, vốn vay trung và dài hạn mới là nguồn vốn quan trọng giúp doanh nghiệp duy trì sản xuất.

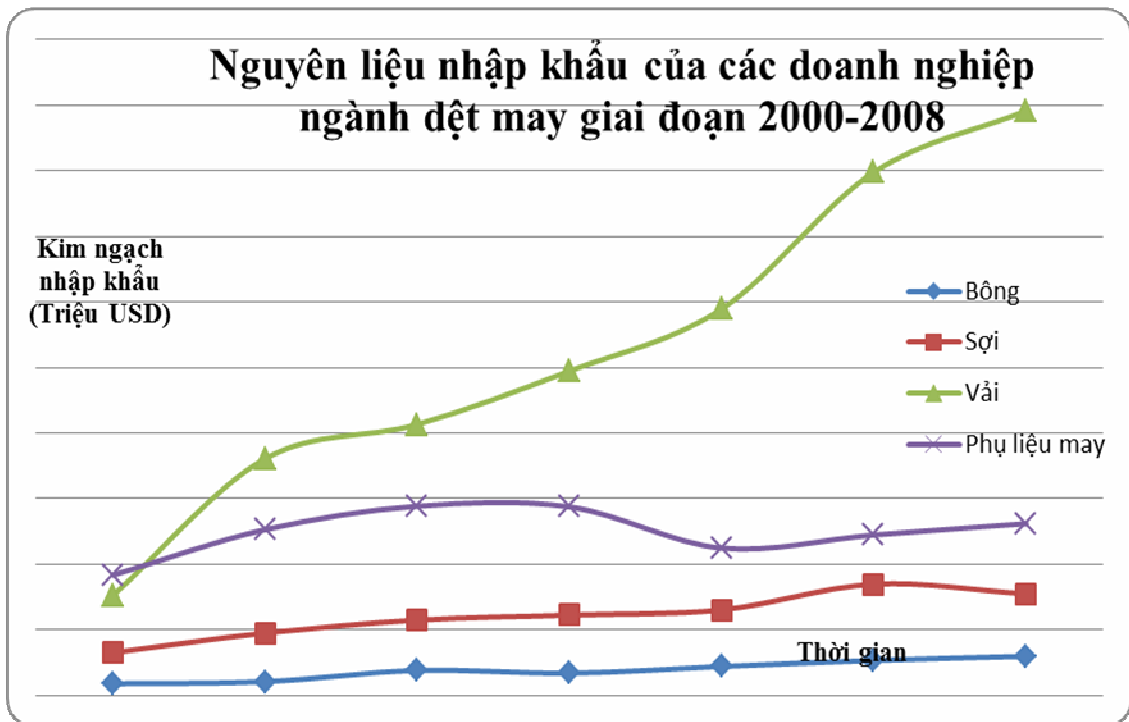
Doanh nghiệp muốn vay vốn dài hạn để đầu tư mở rộng sản xuất - kinh doanh hiện đang khá khó khăn, kể cả vay của các ngân hàng quen và doanh nghiệp có đủ điều kiện. Vì khối lượng tín dụng tăng lên rất cao, trong khi khả năng huy động vốn của các ngân hàng thương mại khá hạn chế, nên các ngân hàng khó có khả năng đáp ứng hết các nhu cầu về vốn vay dài hạn của doanh nghiệp. Thậm chí, hiện nay cho vay ngắn hạn nhiều ngân hàng cũng không thể cho vay rộng rãi như trước, vì tình hình huy động đầu vào của các ngân hàng cũng khá căng thẳng. Số doanh

nghiệp tiếp cận được vốn vay ngân hàng thương mại hiện nay rất khiêm tốn, đặc biệt là vốn vay trung và dài hạn.

5.1.2.3. Khó khăn về cung ứng và giá nguyên liệu của các DN May giai đoạn 2000-2009

Khó khăn về nguyên liệu đầu vào cũng là bản khoăn của DN May nhưng vì làm gia công nhiều nên các DN chủ yếu dựa vào nguồn nguyên liệu của đối tác. Một số DN lớn muốn phát triển mạnh thị trường trong nước rất lo lắng về nguồn nguyên liệu đầu vào.

Nhìn chung, nguyên liệu của các DN May Việt Nam đang nhập khẩu rất nhiều với các mặt hàng chính là sợi, vải, phụ liệu may và được thể hiện ở Hình 5.6.



Hình 5.6: Nguyên liệu nhập khẩu của các doanh nghiệp May giai đoạn 2000 - 2008

Nguồn: Niên giám thống kê 2008 & Vinatex

Theo hình trên, vải và nguyên phụ liệu cho ngành May phải nhập khẩu nhiều nhất và càng ngày càng tăng lên trong những năm qua. Nguyên phụ liệu

NK chủ yếu từ các thị trường Trung Quốc Đài Loan, Hàn Quốc, Nhật Bản... Những thống kê này cho thấy, May Việt Nam (VN) mỗi năm phải nhập tới 70% nguyên phụ liệu từ nước ngoài, còn nguồn nguyên phụ liệu trong nước mới đáp ứng được 30% cho sản xuất.

Công ty CP May Phương Đông là một doanh nghiệp (DN) có tỷ lệ làm hàng FOB (DN tham gia vào tất cả các khâu, từ nhập nguyên liệu, thiết kế mẫu cho đến tiêu thụ thành phẩm và chỉ xong trách nhiệm khi hàng được giao lên tàu) tới 95%, song phải sử dụng 60 - 70% nguyên phụ liệu nhập khẩu. Ngoài lý do chính là bị nhà nhập khẩu chỉ định mua nguyên phụ liệu của các công ty ở nước ngoài, còn có nguyên nhân là do trong nước thiếu nguyên phụ liệu có chất lượng cao. Vì vậy, các đơn hàng xuất khẩu của công ty chỉ sử dụng khoảng 30 - 40% nguyên phụ liệu trong nước như vải của Tổng Công ty Việt Thắng, dây kéo của Công ty CP Phụ liệu may Nha Trang...

Các lãnh đạo DN được điều tra chỉ ra một trong những nguyên nhân khiến Việt Nam phải nhập khẩu phần lớn nguyên phụ liệu cho ngành May là do một số nguyên phụ liệu khác mà trong nước đã sản xuất được thì giá thành lại cao hơn sản phẩm nhập khẩu tới 5%, hơn thế lại có chất lượng không ổn định.

Nguyên nhân khác nữa là thời gian trước đây, Việt Nam không có kế hoạch rõ ràng về phát triển nguyên liệu hữu cơ trong ngành may mặc. Hầu hết các nguyên liệu thường được nhập khẩu để phục vụ thị trường xuất khẩu. Ở trong nước, nguyên liệu tổng hợp, thường là polyester, được làm từ các sản phẩm của dầu khí. Những nguyên liệu thô Việt Nam không cần phải nhập khẩu. Trong khi vật liệu tổng hợp cung cấp những lợi thế về góc độ kỹ thuật, khách hàng Châu Âu lại thích cảm giác tự nhiên của bông và các sản phẩm len hơn. Nếu Việt Nam hướng tới một ngành công nghiệp May với nguyên liệu vải hữu cơ nhiều hơn thì có thể tận dụng được những lợi thế của mảng thị trường này đồng thời giúp tăng thêm giá trị trên thị trường thế giới.

Tình hình này đã thay đổi từ năm 2009. Thực sự thì ngành May Việt Nam ngày càng có tỷ lệ hàm lượng nội địa hóa cao đặc biệt là khâu sản xuất vải và phụ liệu. Cách đây 2 năm, ngành cũng đã có nhiều dự án sản xuất vải lớn, và có thể đáp ứng được 30% nhu cầu vải của ngành. Tuy nhiên, để gia tăng tỷ lệ nội địa hóa thì cần có một thời gian dài hơn. Hiện nay, Chính phủ, Bộ Công thương cũng như Hiệp hội Dệt May Việt Nam đang có những chủ trương kêu gọi đầu tư mạnh hơn vào việc sản xuất vải, phụ liệu tại Việt Nam. Đến cuối năm 2010, các nguyên liệu trong nước đã đáp ứng được như sợi tổng hợp: 60%; vải: 50%; phụ liệu: 70%. Điều này cho thấy, ngành sản xuất nguyên phụ liệu trong nước đã tăng trưởng đáng kể và tỷ trọng nội địa hóa trong các sản phẩm May đã tăng khá.

Ngoài ra, các chủ DN May còn đề cập đến một khó khăn là về *giá năng lượng*. Năm 2009- 2010, tình trạng mất điện diễn ra thường xuyên tại các địa phương, khiến chi phí sản xuất của các doanh nghiệp bị đẩy lên khá nhiều. Do đó, dù “ngập” trong đơn hàng, một số các công ty cũng chỉ dám nhận lượng hàng “vừa sức”. Với tốc độ trung bình mỗi tuần bị cắt điện hai ngày, để kịp tiến độ giao hàng, doanh nghiệp buộc phải chạy máy phát, dù chi phí nhiên liệu cao hơn khoảng 6 lần so với sử dụng điện.

Trên thực tế, chi phí trên vẫn còn thấp hơn rất nhiều so với việc công ty không đảm bảo tiến độ bởi vì ký đơn hàng FOB (Free on Board) nên doanh nghiệp không phải chịu cước nếu giao hàng theo đúng thời gian. Còn nếu lỡ tàu, doanh nghiệp buộc phải giao hàng bằng đường hàng không. Cước vận chuyển đối với lượng hàng tương đương một container 40 feet tới Mỹ là khoảng 100 triệu đồng.

5.1.3. Các thông tin liên quan đến tính kinh tế theo qui mô

5.1.3.1. Các yếu tố ảnh hưởng đến tính kinh tế theo qui mô

Theo kết quả điều tra, các yếu tố ảnh hưởng đến tính kinh tế theo qui mô được thể hiện ở hình 5.7.



Hình 5.7. Đánh giá tầm quan trọng của các yếu tố giúp các DN MayViệt Nam đạt được tính kinh tế theo qui mô

- Theo ý kiến của các DN được điều tra, ảnh hưởng kinh nghiệm của các lao động trong ngành May được đánh giá quan trọng nhất nhằm làm giảm chi phí cho DN (*mức độ quan trọng là 6.7*). Nếu qui mô sản xuất tăng lên, ở một số hãng, chi phí sản xuất trung bình dài hạn có thể giảm theo thời gian do công nhân và ban lãnh đạo càng ngày càng có kinh nghiệm hơn trong hoàn thành công việc. Cụ thể:
 - Một là trong một thời gian ngắn ban đầu khi mới vào làm việc, những người lao động thường mất nhiều thời gian hơn để hoàn thành một công việc định trước. Khi họ thạo việc hơn, năng suất của họ tăng lên.
 - Hai là, những người quản lý học được cách lập kế hoạch quá trình sản xuất một cách hiệu quả hơn, từ việc cung ứng nguyên vật liệu tới việc tổ chức bản thân để hoạt động sản xuất.
- *Yếu tố tiếp theo là khả năng dàn trải của chi phí cố định* và được đánh giá ở mức 6.0. Điều này có nghĩa là những chi phí mua máy móc, chi phí lắp đặt máy móc cho các công đoạn sản xuất riêng biệt và những chi phí cho nghiên cứu và phát

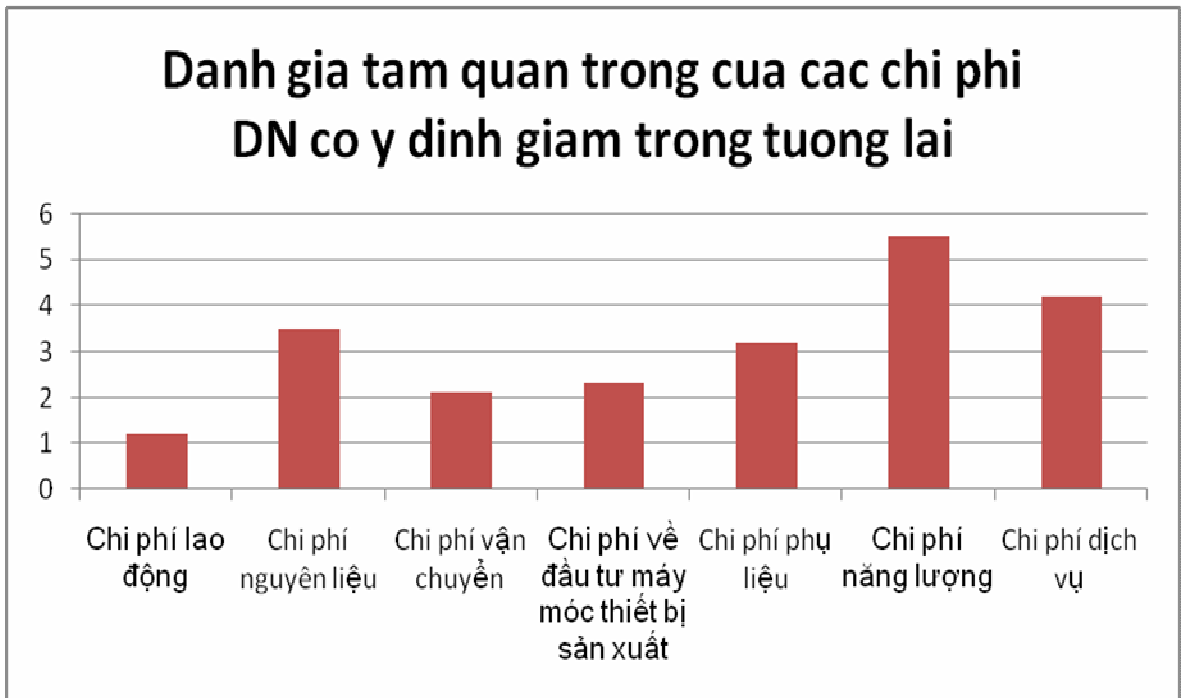
triển càng ngày càng giảm xuống với một khối lượng đầu ra lớn hơn dẫn đến chi phí đơn vị càng ngày càng ít hơn.

- *Thứ ba là yếu tố về chuyên môn hóa và phân công lao động*, có nghĩa là sự phân chia dây chuyền sản xuất thành các bước cụ thể hơn sẽ giúp cho các phân xưởng ở các DN May có năng suất lao động cao hơn.
- *Yếu tố tiếp theo được đánh giá là tính kinh tế theo phạm vi*, được đánh giá ở mức 3.6. Điều này có nghĩa là trong các DN được khảo sát, có những nhà máy chỉ chuyên sản xuất một loại sản phẩm, ví dụ Tổng Công ty Đức Giang có nhà máy chỉ sản xuất mỗi áo jacket ở Hà nam, nhưng lại có nhà máy sản xuất cả quần âu và áo sơ mi ở Ninh Bình. Thực tế của các DN được điều tra cho thấy, một nhà máy sản xuất nhiều chủng loại sản phẩm hơn thì có chi phí trung bình thấp hơn.

5.1.3.2. Xu hướng thay đổi các khoản mục chi phí của DN May

Hình 5.8 đề cập đến quan điểm về xu hướng nên giảm loại chi phí nào trong tổng chi phí sản xuất của DN nhằm giảm chi phí trung bình cho một sản phẩm và thu được lợi nhuận cao hơn. Tổng chi phí của một DN May hiện nay được chia thành các nhóm chi phí như sau:

- Chi phí lao động: bao gồm tiền lương cho cả bộ phận trực tiếp và gián tiếp
- Chi phí nguyên liệu: bao gồm chi phí về vải, lụa...
- Chi phí vận chuyển
- Chi phí về đầu tư máy móc thiết bị sản xuất: bao gồm cả chi phí khấu hao máy móc thiết bị cũ, máy móc thiết bị tăng mới, chi phí nhà xưởng xây lắp
- Chi phí phụ liệu: kim, chỉ, cúc, phéc-motuya...
- Chi phí năng lượng: bao gồm điện, xăng dầu, nước
- Chi phí dịch vụ: các chi phí còn lại trong đó có cả chi phí qua bộ phận hải quan khi nhập phụ liệu hoặc xuất sản phẩm



Hình 5.8. Đánh giá xu hướng giảm chi phí của các DN May Việt Nam

- Trong 119 phiếu thu được với tầm quan trọng được đánh giá từ 1-7, trung bình các DN có ý định *giảm chi phí năng lượng nhiều nhất* và được đánh giá ở tầm quan trọng 5.5. Các chủ DN lập luận rằng: mặc dù giá điện và xăng dầu càng ngày càng tăng lên làm cho khoản mục chi phí này tăng theo mặc dù sản lượng không tăng lên. Nếu không có biện pháp khắc phục vấn đề này, chi phí này trở thành một gánh nặng đối với DN May nói riêng và các DN khác nói chung.

- Chi phí về dịch vụ* là khoản mục chi phí thứ hai được các DN May đánh giá là cần giảm trong tương lai với mức đánh giá là 4.2. Hầu hết các cuộc phỏng vấn với các nhà quản lý của các DN May đều có ý kiến là các chi phí hải quan cho việc nhập nguyên phụ liệu hay xuất sản phẩm đã gia công đang cao hơn so với các chi phí thực cho hoạt động này. Bởi vì trên thực tế, DN May chịu sức ép về tiến độ xuất hàng cho các đối tác nước ngoài. Việc đảm bảo tiến độ là yêu cầu sống còn đối với hoạt động xuất khẩu sản phẩm May vì chi phí khi không đảm bảo tiến độ cao hơn rất nhiều so với các chi phí cần phải bỏ ra cho vấn đề thủ tục hải quan.

- Khoản mục chi phí thứ ba được hầu hết các DN May Việt Nam đánh giá cần giảm trong tương lai là *chi phí về nguyên liệu và phụ liệu may*. Hầu hết các DN

May Việt Nam đang làm gia công để xuất khẩu. Một số DN qui mô lớn như May 10, Việt Tiến, May Đức Giang, Hanosimex ngoài hoạt động gia công xuất khẩu DN còn tự mua nguyên liệu, sản xuất theo mẫu mã do công ty tự thiết kế sau đó tự tìm thị trường tiêu thụ ở trong nước hoặc nước ngoài.

Nhìn chung, vải và sợi là 2 loại nguyên liệu phải nhập khẩu nhiều nhất trong những năm qua. Thực sự thì ngành May Việt Nam ngày càng có tỷ lệ hàm lượng nội địa hóa cao đặc biệt là khâu sản xuất vải và phụ liệu nhưng vẫn cần một thời gian dài hơn để khắc phục tình trạng này.

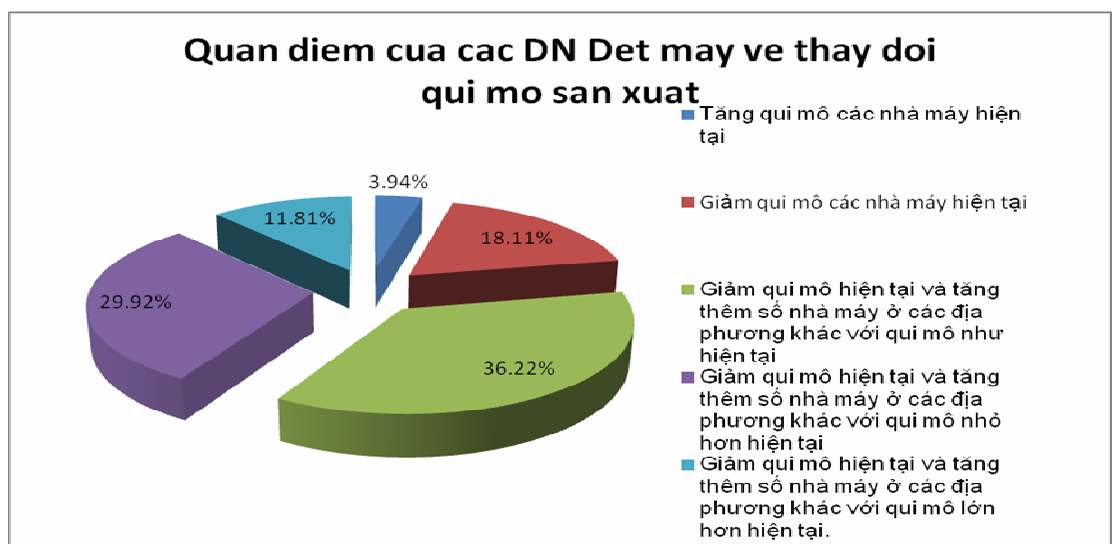
Năm 2010, những chủ doanh nghiệp được phỏng vấn đều cho cùng một nhận định là từ quý 2/2010, giá nguyên phụ liệu có xu hướng ngày càng tăng, đặc biệt là nguyên liệu bông tăng tới 40% so với cùng kỳ 2009, đã làm cho chi phí đầu vào tăng cao. Họ bày tỏ quan điểm về muốn tập trung phát triển nguồn cung ứng nguyên phụ liệu trong nước với sự hỗ trợ của Chính phủ về chính sách cũng như huy động các nguồn vốn đầu tư cho quy hoạch phát triển các nguồn nguyên phụ liệu cho ngành May trong tương lai.

- Trong các phiếu điều tra, các DN không muốn *giảm chi phí về mua sắm máy móc thiết bị, nhà xưởng và chi phí về lao động*. Mức đánh giá cho tầm quan trọng giảm chi phí của 2 khoản mục này tương ứng là 2.3 và 1.2. Một trong những lý do các DN không muốn giảm chi phí về đầu tư máy móc thiết bị vì máy móc thiết bị trong ngành May chỉ mang tính chất hỗ trợ cho người thợ may chứ không tác động quá lớn đến chất lượng của sản phẩm may. Các máy móc thiết bị thường được sử dụng bao gồm: máy may, máy lộn ép cổ, máy là phom, máy tra cạp, máy vắt gấu. Các máy này giúp cho năng suất của người lao động tăng lên, còn trường hợp nếu không có thì người thợ may vẫn tự làm được. Máy may thường khấu hao trong 10 năm, các loại máy khác thậm chí trong vòng 15 năm hoặc hơn nữa. Vòng đời sử dụng của các máy móc thiết bị này gần bằng vòng đời của một cơ sở sản xuất sản phẩm may, tức là chủ yếu là đầu tư ban đầu. Hiện nay, khoản mục chi phí này chỉ chiếm chưa đến 10% trong tổng chi phí và thường không thay đổi nhiều qua các năm.

Vì máy móc thiết bị không đóng vai trò quá quan trọng trong ngành May cho nên yếu tố về người lao động lại được quan tâm số một và hiện nay đang là vấn đề của ngành May. Các chủ DN trả lời rằng, không nên giảm chi phí lao động trong ngành May mà cần tăng thêm lên để duy trì lực lượng lao động bởi vì để doanh nghiệp hoạt động ổn định thì phải có lao động ổn định, có đào tạo cơ bản. Tuy nhiên, để có những lao động như vậy thì chi phí trả cho họ cũng không thể thấp như trước. Hiện nay, chi phí về lao động chiếm khoảng 40% trong tổng chi phí và trong tương lai có thể tỷ trọng này sẽ tăng thêm thành 45%. Các lao động được tuyển cần phải có thời gian đào tạo mới có thể đáp ứng yêu cầu công việc, nhưng thường sau một thời gian họ lại rời bỏ công ty và công ty lại tiếp tục tuyển mới, lại đào tạo. Quá trình này tạo ra sự mệt mỏi cho các chủ DN May và là bài toán đau đầu chưa giải đáp.

5.1.3.3. Xu hướng thay đổi qui mô sản xuất của DN May

Hình 5.9 đề cập đến vấn đề về qui mô sản xuất hiện tại. Các chủ DN có xu hướng giảm qui mô sản xuất các nhà máy hiện tại và tăng thêm số nhà máy ở các địa phương khác với qui mô nhỏ hơn các nhà máy hiện tại. 46/127 DN (khoảng 36%) lựa chọn phương án này.



Hình 5.9. Quan điểm của các DN May về thay đổi qui mô sản xuất

Phỏng vấn sâu còn cho thêm thông tin như sau:

- May Đức Giang trong giai đoạn từ 2000-2008 đã giảm từ 6 xưởng sản xuất còn 1 phân xưởng ở địa bàn Thành phố Hà nội. Số lượng lao động giảm trung bình mỗi phân xưởng may là 60 người/năm/phân xưởng. Năm 2009 so với năm 2008 toàn Tổng Công ty số lượng công nhân giảm ở các phân xưởng là 330 người, năm 2010 giảm thêm 200 người. Một xí nghiệp may của May Đức Giang là khoảng 350-500 người tương ứng với 10-12 chuyền sản xuất. Năm 2009 và năm 2010, Tổng công ty đã xây dựng 3 nhà máy ở Hà nam, Nam định, Ninh Bình với mỗi nhà máy cũng khoảng 10-12 chuyền sản xuất và số lượng lao động từ 350-450 người.
- Tổng công ty May 10 đã giảm số lượng phân xưởng may tại Hà nội từ 6 xưởng còn 4 xí nghiệp may. Số lượng lao động tại mỗi xí nghiệp may này là 550-750. Số lượng xí nghiệp may ở các tỉnh tăng dần theo từng năm và hiện tại có 10 xí nghiệp may tại các địa phương bao gồm:
 - Xí nghiệp may Hưng Hà tại Hưng Hà – Thái Bình.
 - Xí nghiệp may Đông Hưng tại Đông Hưng – Thái Bình.
 - Xí nghiệp may Thái Hà tại Thành phố Thái Bình.
 - Xí nghiệp may Vị Hoàng – Thành phố Nam Định.
 - Xí nghiệp may Bím Sơn tại Bím Sơn – Thanh Hoá.
 - Xí nghiệp may Thiệu Đô tại Thiệu Đô – Thanh Hoá
 - Xí nghiệp may Vĩnh Bảo tại Hải Phòng.
 - Xí nghiệp may Hà Quảng tại Quảng Bình.
 - Xí nghiệp may Đông Bình tại Bắc Ninh.
 - Xí nghiệp may Phù Đổng tại Gia Lâm – Hà Nội.

Ở các xí nghiệp may tại các địa phương, số lượng lao động là khoảng 450-700 lao động. Riêng tại Xí nghiệp may Vĩnh Bảo tại Hải Phòng số lượng lao động năm 2009 là 1000 người.

Kết quả điều tra cũng cho thấy gần 30% các DN theo hướng là giảm qui mô hiện tại và tăng thêm số nhà máy ở các địa phương khác nhưng với qui mô nhỏ hơn. Lý do là tuyển số lượng lao động ở các địa phương không dễ dàng gì, nhất là các

lao động có tay nghề. Bản thân người lao động nếu đi làm ở tỉnh khác, tách xa gia đình thì họ sẽ phải nghiêm chỉnh chấp hành kỷ luật lao động. Nhưng nếu làm việc tại địa phương thì thái độ chấp hành kỷ luật rất kém, có khi lao động trong cả xóm xin nghỉ cả ngày vì đám cưới. Vậy đảm bảo mô hình nhỏ sẽ phù hợp với số lượng lao động hiện có tại địa phương và do đó có độ an toàn cao hơn cho các hoạt động của các xí nghiệp may. Ngoài ra, lý do về việc giảm qui mô và số lượng của các nhà máy hiện tại của các nhà máy xung quanh khu vực Hà nội và các thành phố là phù hợp với quan điểm của Chính phủ muốn di dời hầu hết các cơ sở sản xuất ra khu vực nội thành càng xa càng tốt, đồng thời thắt chặt vấn đề về ô nhiễm môi trường của các Xí nghiệp Dệt may. Hầu hết hệ thống xử lý chất thải của các DN May gần hoặc trong địa bàn thành phố đều đã cũ. Nếu muốn đáp ứng yêu cầu ngày càng khắt khe của Chính phủ thì cần phải đầu tư mới lại nhưng tốt rất nhiều chi phí. Cho nên xu hướng giảm qui mô hiện tại, chuyển về các địa phương là giải pháp tốt hơn cho các DN May Việt Nam hiện nay.

5.1.4. Các quan điểm về vai trò của Hiệp hội Dệt may Việt Nam

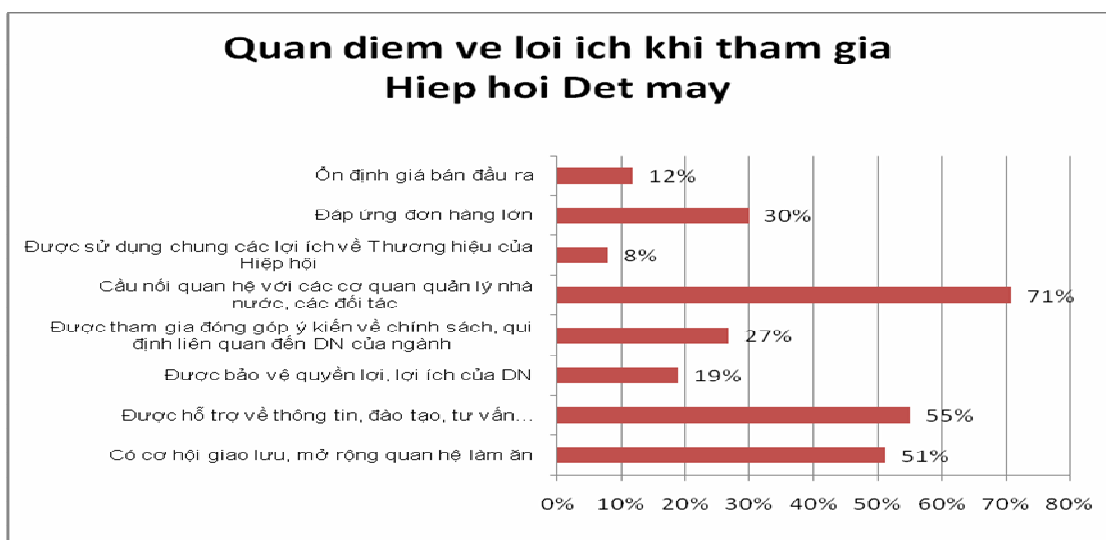
Hình 5.10 trình bày kết quả về vai trò của Hiệp hội. Trong số các lợi ích khi tham gia Hiệp hội Dệt May Việt Nam, các DN chủ yếu cho rằng Hiệp hội đã là cầu nối rất tốt để các DN có cơ hội xây dựng mối quan hệ với các cơ quan quản lý nhà nước, các đối tác; hỗ trợ về thông tin. Ngoài ra, tham gia Hiệp hội còn có các lợi ích sau:

- Có cơ hội giao lưu, mở rộng quan hệ làm ăn với các DN khác trong Hiệp hội (51%)
- Đáp ứng đơn hàng lớn
- Được tham gia đóng góp ý kiến về chính sách, qui định liên quan đến DN của ngành
- Được Hiệp hội bảo vệ quyền lợi, lợi ích của DN

Về mặt bảo vệ quyền và lợi ích hội viên, Hiệp hội được đánh giá cao khi đứng ra bảo vệ các DN liên quan đến vấn đề hạn ngạch, chất lượng sản phẩm nhập khẩu, bán phá giá ở thị trường Châu Âu.

Mặc dù lợi ích về đáp ứng đơn hàng lớn hiện nay Hiệp hội chưa làm được nhiều, chỉ khoảng 30% DN đánh giá về lợi ích này nhưng các chủ DN được phỏng vấn thể hiện mong mỏi về điều này nhất là giai đoạn từ đầu năm 2010 đến nay, nhiều DN ngập trong đơn hàng nhưng lại không có khả năng để đáp ứng do một số vấn đề như lực lượng lao động, giá nguyên phụ liệu nhập khẩu tăng, giá chi phí về năng lượng tăng. Họ mong muốn Hiệp hội đóng vai trò của một người điều phối khi các DN May liên kết với nhau và kiểm soát chất lượng đầu ra.

Cũng liên quan đến vấn đề này, các chủ DN bày tỏ mong muốn nếu Hiệp hội kiểm soát được chất lượng cũng như giá bán của các DN cho các đối tác thuê DN Việt Nam may gia công thì sẽ là một thành công lớn. Hiện tại, trong những giai đoạn các đơn hàng nhiều, không phải cạnh tranh mạnh với nhau thì các DN May không chịu sức ép về giá từ các đối tác. Nhưng trường hợp đã xảy ra cuối năm 2008 và nửa đầu năm 2009, các đơn hàng ít, các DN lại tự động giảm giá gây ra sự cạnh tranh lẫn nhau giữa các DN thậm chí là các DN trong cùng tập đoàn dẫn đến tình hình đã khó khăn lại càng khó khăn hơn.

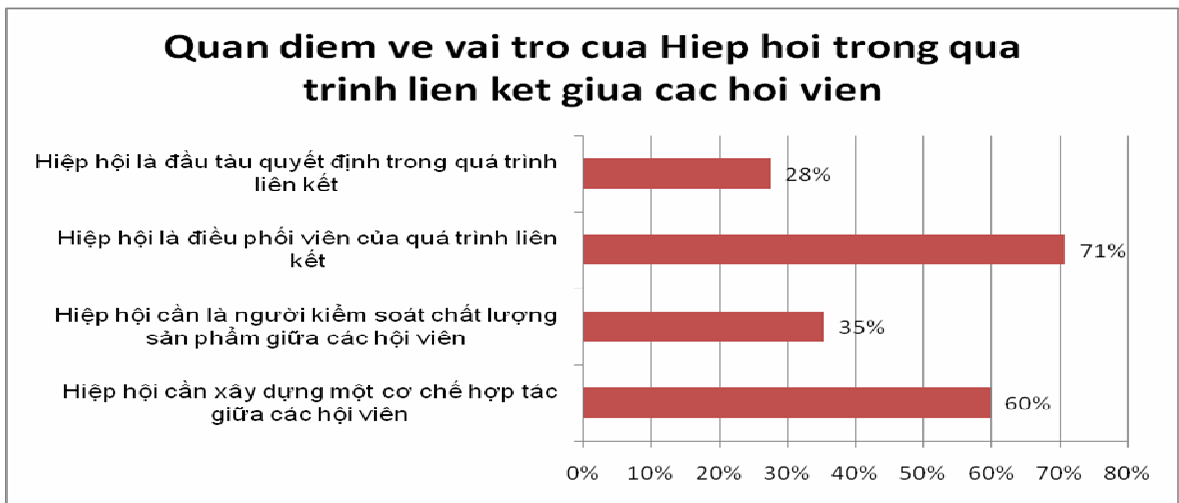


Hình 5.10. Quan điểm về lợi ích khi tham gia Hiệp hội Dệt May Việt Nam

Khi điều tra về *vai trò của Hiệp hội trong quá trình liên kết* giữa các hội viên nhằm tận dụng tính kinh tế theo qui mô, chủ yếu các ý kiến cho rằng với sức mạnh và tầm quan trọng hiện nay, Hiệp hội chỉ mới có thể đóng vai trò là Điều phối viên cho quá trình liên kết (hơn 70% ủng hộ quan điểm này-Hình 5.11). Đồng thời, để quá trình liên kết chặt chẽ hơn, Hiệp hội chỉ nên đưa ra khung về cơ chế hợp tác giữa các hội viên, còn chi tiết về cơ chế hợp tác thì tùy từng thời điểm và đơn hàng, cũng như số lượng các thành viên tham gia để thay đổi cho phù hợp (60% các DN được điều tra ủng hộ quan điểm này).

Còn quan điểm Hiệp hội đóng một vai trò cao hơn là kiểm soát chất lượng về sản phẩm cho các liên kết thì các DN không đánh giá cao. Một số chủ DN bày tỏ quan điểm rằng để thực hiện được vai trò này, Hiệp hội cần có những chuyên gia thực sự về công nghệ và kiểm định chất lượng trong ngành May nhưng chi phí cho các chuyên gia này rất đắt và với nguồn kinh phí hạn hẹp, Hiệp hội không thể duy trì được đội ngũ chuyên gia này. Tác giả cũng gợi ý về phương án sử dụng đội ngũ này có tính chất thời điểm nhưng lại gặp phải khó khăn là các dự án có thể kéo dài cả năm nên vai trò này của Hiệp hội là chưa phù hợp.

Các DN May cũng trao đổi về ý kiến cần có một đầu tàu cho quá trình liên kết và vai trò này có thể giao cho Hiệp hội Dệt May hay Tập đoàn Dệt May Việt Nam. Kết quả điều tra cho thấy chỉ 28% ý kiến đồng ý với quan điểm này. Một lý do sau khi phỏng vấn sâu mà tác giả rút ra là do quá trình cổ phần hóa đang diễn ra ngày càng mạnh mẽ. Trước đây, các DN May còn phụ thuộc rất lớn vào Tập đoàn Dệt May vì tập đoàn là đại diện phần vốn của Nhà nước tại DN cho nên có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của DN. Nhưng quá trình cổ phần hóa làm cho phần vốn của Nhà nước tại các DN May giảm xuống đáng kể, từ 51% xuống còn khoảng 30%, thậm chí là không còn vốn của Nhà nước nữa. Chính vì thế Tập đoàn Dệt May hay Hiệp hội khó có thể đóng vai trò là đầu tàu một khi không còn có quyền ảnh hưởng đến hoạt động của DN.



Hình 5.11. Quan điểm về vai trò của Hiệp hội trong quá trình liên kết giữa các hội viên

5.1.5. Thực trạng về cơ cấu tổ chức, hệ thống chính sách quản lý của các DN May Việt Nam giai đoạn 2000-2009

5.1.5.1. Cơ cấu tổ chức của các DN may Việt Nam

Các DN May Việt Nam trong mẫu điều tra đặc biệt các DNNN chủ yếu sử dụng cơ cấu tổ chức chức năng. Trong cơ cấu này, vai trò của từng vị trí được bố trí theo chức năng nhằm đạt được mục tiêu, nhiệm vụ chung. Quản lý của từng bộ phận chức năng như sản xuất, bán hàng, tài chính, marketing... sẽ có nhiệm vụ báo cáo lại với giám đốc- người chịu trách nhiệm phối hợp các hoạt động trong công ty và cũng là người chịu trách nhiệm cuối cùng về kết quả hoạt động của công ty. Một số DN nhỏ thì các chức năng của DN chưa phân định thành nhiều chức năng riêng rẽ, một người có thể đảm nhiệm nhiều chức năng khác nhau.

Cơ cấu này có ưu điểm là tạo ra sự chuyên môn hoá sâu sắc hơn, cho phép các thành viên tập trung vào chuyên môn của họ hơn đồng thời dễ dàng tuyển dụng được các nhân viên với các kỹ năng phù hợp với từng bộ phận chức năng. Tuy nhiên, nhược điểm của cơ cấu này không có hiệu quả trong các công ty có quy mô lớn. Khi hoạt động của công ty tăng về qui mô, số lượng sản phẩm tăng thì sự tập trung của người quản lý đối với lĩnh vực chuyên môn sẽ bị dàn mỏng, do đó sẽ làm giảm mối quan tâm tới các phân đoạn sản phẩm cụ thể và nhóm khách hàng của

từng sản phẩm. Các DN May có quy mô lớn đang có xu hướng chuyển thành Tổng công ty với nhiều lĩnh vực kinh doanh khác nhau trong đó vẫn duy trì tỷ lệ doanh thu lớn từ các sản phẩm may, sau đó dần dần chuyển sang mô hình Công ty mẹ con.

Một vấn đề khác của cơ cấu hiện tại của hầu hết các DN May nhà nước là cơ cấu tổ chức quá công kênh, số lượng nhân viên gián tiếp quá lớn so với mức cần thiết, dẫn đến chi phí tăng cao, ảnh hưởng đến chi phí sản xuất của DN May

Ngoài ra, hệ thống hỗ trợ cho hoạt động của cơ cấu này bao gồm hệ thống điều hành của tổ chức, quá trình quản lý sự phát triển của DN, hệ thống văn hoá DN và hệ thống quản lý hoạt động DN còn chưa được chuẩn hóa, hay thay đổi do tư duy nhiệm kỳ.

Trong khi đó, quá trình hội nhập của nền kinh tế Việt Nam đòi hỏi các doanh nghiệp May nói riêng và các DN Việt Nam nói chung phải cơ cấu lại. Tuy nhiên, các DN May hiện nay, phần lớn trong số đó hoặc nhận thức chưa đầy đủ về việc tái cơ cấu, hoặc thờ ơ hoặc cũng có những DN May nhận rõ thời cuộc nhưng không đủ khả năng để tiến hành cải tổ. VINATEX đã thực hiện tái cơ cấu và một trong những yếu tố quyết định cho sự thành công này chính là sự thay đổi nhận thức của các cấp lãnh đạo, kết hợp với chủ trương đường lối đúng đắn của Đảng và Nhà nước, và có sự hỗ trợ của các nhà tài trợ, các nhà tư vấn có kinh nghiệm. Các DN May Việt Nam đặc biệt là các DNNN cần theo gương của VINATEX để tạo ra những bước đột phá, từ đó giảm chi phí kinh doanh cho DN mình.

5.1.5.2. Hệ thống chính sách lương tại các DN may Việt Nam

Trong những năm gần đây cùng với sự phát triển của nền kinh tế xã hội, chính sách tiền lương của các DN May Việt Nam nói chung đã từng bước thay đổi phù hợp với tình hình mới. Cơ chế trả lương phụ thuộc vào nhiều yếu tố và luôn thay đổi theo thời gian. Quy chế trả lương hiện nay của các công ty trong ngành đã được xây dựng và áp dụng từ năm 2004, quy chế này đã bước đầu giảm được phân phối bình quân, tăng độ giãn cách mức lương giữa người cao nhất và thấp nhất trong doanh nghiệp đồng thời đã tạo một mặt bằng lương mới để các DN May có thể thu

hút được lao động trong giai đoạn khan hiếm nguồn nhân lực ngành May như hiện nay. Tuy nhiên, với sự phát triển của thị trường lao động, yêu cầu quản lý, mô hình tổ chức hoạt động như hiện nay thì quy chế lương hiện nay của các DN May vẫn còn chưa theo kịp và không còn phù hợp.

Thứ nhất, mức lương trung bình hiện tại của ngành là thấp so với các ngành khác trong nền kinh tế, không thu hút được người lao động. Công nhân ngành may mặc hiện có mức lương trung bình 2-3 triệu/ tháng, mới đáp ứng 60% nhu cầu cuộc sống tối thiểu của người công nhân.. Với số lượng lao động lên đến 60.000 người, chỉ cần một điều chỉnh nhỏ thì khoản chi phí lương của DN May đã đội lên rất lớn. Lạm phát, giá cả tăng cao, mà các yếu tố đầu vào tăng thì đầu ra lại dậm chân tại chỗ nên hiện đang là thời điểm rất khó khăn của ngành May. Hiện tại, Chính phủ chuẩn bị tăng lương tối thiểu, đây sẽ là áp lực rất lớn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước. Còn các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) cố tình dựa vào khung bậc lương tối thiểu do Nhà nước quy định, chỉ trả đúng mức sàn, ngoài ra không hề có một khoản trợ cấp nào khác.

Thứ hai, cơ cấu lương không phản ánh thực tế công việc của người lao động. Tức là với những con người hiện tại và công việc hiện tại, lương được trả theo vị trí, không gắn với năng lực và kết quả của người lao động. Các dải lương trả cho vị trí chưa đủ phản ánh được sự tương đồng và khác biệt của các vị trí công việc tại từng doanh nghiệp cụ thể. Nhìn chung, đang có chế độ lương cào bằng trong các DN May dẫn đến không đảm bảo công bằng nội bộ.

5.1.6. Các hoạt động về đầu tư máy móc thiết bị, nghiên cứu phát triển của các DN May Việt Nam giai đoạn 2000-2009

Nhìn chung, nhóm DNNNN có đầu tư vào máy móc thiết bị nhưng vẫn còn lạc hậu. Một số DNNN Việt Nam và FDI có quy mô sản xuất lớn, quản lý hiệu quả, có quan hệ chặt chẽ với nhiều nhà nhập khẩu, bán lẻ nước ngoài thì phần lớn trang thiết bị may đã được đổi mới, hiện đại. Nhiều DN được cấp các chứng chỉ về quản lý, môi trường, đáp ứng các tiêu chuẩn lao động thế giới.

Năm 2010, các chủ DN được điều tra cho biết các doanh nghiệp Việt và liên doanh nước ngoài tại Việt Nam cũng đã tham gia triển lãm quốc tế về máy, thiết bị và nguyên phụ liệu dệt may 2010 lần thứ 20 do Tập đoàn dệt may Việt Nam, Công ty Tổ chức triển lãm VCCI và công ty Tổ chức triển lãm Chính phủ Exhibition-Hồng Kông tổ chức vào tháng 4/2010 tại thành phố Hồ Chí Minh. Triển lãm này cho thấy khoảng 30% trên tổng số doanh nghiệp tham dự, giới thiệu máy móc thiết bị trong lĩnh vực: thiết bị may, thêu, phần mềm kỹ thuật số cho máy thêu, cắt và trải vải, bàn ủi phẳng và ủi ép, thiết bị làm lạnh, hệ thống làm lạnh dạng mở... Các loại máy may, thêu, thiết bị nhuộm, hóa chất nhuộm và nhiều loại phụ liệu khác... Các công ty chế tạo thiết bị dệt may Việt Nam và liên doanh như Barcode Vietnam Solution, Công ty Liên doanh thương mại Cẩm Lệ, Peja Vietnam, Viet Tien Tung Shing, Công ty TNHH sản xuất thương mại dịch vụ Hoàng Mã... Triển lãm này cho một bức tranh về đầu tư máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ của các DN May Việt Nam có vốn đầu tư nước ngoài. Với đầu tư đó, nhóm các DN này có thể cung cấp các sản phẩm vải in hoa, nhuộm màu, nhuộm hoàn tất đến vải dệt công nghệ cao, vải micro-fibre, các nguyên liệu sử dụng sợi tre, nguyên liệu dệt kim chống khô, các loại vải không dệt, vải cotton 100% chỉ số cao... ngay tại thị trường Việt Nam chứ không cần phải đi tìm kiếm ở thị trường nước ngoài.

Bên cạnh việc đầu tư máy móc thiết bị, Các DN May Việt Nam cũng có những nghiên cứu và bước đầu áp dụng mô hình LEAN trong xí nghiệp may mặc và cách thức triển khai LEAN hiệu quả theo đặc điểm từng doanh nghiệp. Đây là phương pháp sản xuất tinh gọn, giúp các doanh nghiệp tiết kiệm thời gian gia công sản phẩm, giải quyết các khâu sản xuất thường bị ứ đọng trước đây. Tổng công ty cổ phần dệt may Hòa Thọ (Đà Nẵng) đã triển khai Lean tại Nhà máy may 1 từ cuối năm 2009. Nhà máy không cần phải tăng ca nhưng vẫn đảm bảo năng suất tăng khoảng 22%. Công ty may Sài Gòn 3 đã đầu tư hơn 5 tỷ USD vào máy móc sản xuất tăng năng suất lên 65% (năm 2010) so với 40% năm 2009. Tổng công ty may Việt Tiến đã áp dụng Lean từ năm 2007, bắt đầu với một vài xí nghiệp trực thuộc, và đến nay đã nhân rộng cho toàn tổng công ty. Nhờ áp dụng Lean, đến nay năng

suất lao động ở Việt Tiến tăng cao hơn 30% so với trước. Ngoài Việt Tiến, May 10, Nhà Bè... cũng đang áp dụng các quy trình cải tiến sản xuất tinh gọn và một số tiêu chuẩn như ISO, 5S...

Về sản phẩm, các DN này bắt đầu chú trọng vào sản xuất các sản phẩm thân thiện với môi trường như áp dụng công nghệ dệt không bám dính, không chứa bụi, hay tạo sự an toàn cho người mặc... Ngoài ra, bên cạnh đó cần tiếp tục xu hướng đầu tư tạo sự khác biệt sâu hơn về công năng sản phẩm, như vải chống cháy, quần áo và khẩu trang chống vi-rút của Công ty CoMo; sản phẩm chống nhăn của Việt Thắng; sợi và vải chống tĩnh điện, chống tia tử ngoại (UV) của Dệt Thành Công; vải màn sản xuất vỏ xe ô tô du lịch của Dệt Công nghiệp Hà Nội; áo quần chống nhiễm từ của May Đồng Nai.

Xu thế này phù hợp với dự án “Tăng cường năng lực nghiên cứu, đào tạo và phát triển thử nghiệm các kỹ thuật dệt” do Viện Dệt May và Vinatex quản lý với tổng mức đầu tư 1,22 triệu euro được thực hiện tại Phòng Thí nghiệm sinh thái Dệt May của Trung tâm Thí nghiệm dệt may. Trung tâm này cũng sẽ là nơi thử nghiệm đầu tiên được Bộ Công Thương chỉ định thực hiện giám định chất lượng hàng Dệt May thông qua một số chỉ tiêu quan trọng phục vụ xuất khẩu.

5.2. Đánh giá chung về kết quả điều tra của các DN May Việt Nam trong 10 năm qua và hạn chế của điều tra

5.2.1 Đánh giá chung về kết quả điều tra của các DN May giai đoạn 2000-2009

Nhìn chung, các kết quả điều tra cho một số các kết luận sau:

- Nguồn số liệu có sự cân đối giữa 3 nhóm DN được điều tra bao gồm cả DN qui mô nhỏ, vừa và lớn.
- Chênh lệch về phần tăng của chi phí so với doanh thu càng ngày càng cách xa, nhất là giai đoạn 4 năm gần đây (2006-2009).
- Trong các DN được điều tra, khó khăn nhất đối với các DN May là về nguồn lực lao động (35% DN lựa chọn câu trả lời này), khó khăn tiếp theo là về nguồn vốn.

- Trong các yếu tố ảnh hưởng đến tính kinh tế theo qui mô thì ảnh hưởng của kinh nghiệm của các lao động trong ngành May là được đánh giá quan trọng nhất nhằm làm giảm chi phí cho DN. Yếu tố tiếp theo là khả năng dàn trải của chi phí cố định. Thứ ba là yếu tố về chuyên môn hóa và phân công lao động. Yếu tố tiếp theo được đánh giá là tính kinh tế theo phạm vi.
- Quan điểm về xu hướng nên giảm loại chi phí nào trong tổng chi phí sản xuất của DN nhằm giảm chi phí trung bình cho một sản phẩm và thu được lợi nhuận cao hơn thì các DN May có ý định giảm chi phí năng lượng nhiều nhất. Chi phí về dịch vụ là khoản mục chi phí thứ hai được các DN May đánh giá là cần giảm trong tương lai. Khoản mục chi phí thứ ba là chi phí về nguyên liệu và phụ liệu may. Trong các phiếu điều tra, các DN không muốn giảm chi phí về mua sắm máy móc thiết bị, nhà xưởng và chi phí về lao động.
- Các chủ DN có xu hướng giảm qui mô sản xuất các nhà máy hiện tại và tăng thêm số nhà máy ở các địa phương khác với qui mô nhỏ hơn các nhà máy hiện tại.
- Khi tham gia Hiệp hội Dệt May Việt Nam, các DN chủ yếu cho rằng Hiệp hội đã là cầu nối rất tốt để các DN có cơ hội xây dựng mối quan hệ với các cơ quan quản lý nhà nước, các đối tác; hỗ trợ về thông tin. Về mặt bảo vệ quyền và lợi ích DN may, Hiệp hội được đánh giá cao khi đứng ra bảo vệ các DN May liên quan đến vấn đề hạn ngạch, chất lượng sản phẩm nhập khẩu, bán phá giá ở thị trường Châu Âu.
- Khi đề cập đến vai trò của Hiệp hội trong quá trình liên kết giữa các hội viên nhằm tận dụng tính kinh tế theo qui mô, chủ yếu các ý kiến cho rằng với sức mạnh và tầm quan trọng hiện nay, Hiệp hội chỉ mới có thể đóng vai trò là Điều phối viên cho quá trình liên kết. Còn quan điểm Hiệp hội đóng một vai trò cao hơn là kiểm soát chất lượng về sản phẩm cho các liên kết thì không đánh giá cao. Các DN May cũng trao đổi về ý kiến cần có một đầu tàu cho

quá trình liên kết và Hiệp hội Dệt May hay Tập đoàn Dệt May có thể đóng vai trò này hay không vẫn còn nhiều ý kiến trái ngược nhau.

- Các DNNN có cơ cấu tổ chức công kênh, tỷ lệ lao động gián tiếp cao, tổ chức theo mô hình cơ cấu chức năng; hệ thống lương chưa đảm bảo công bằng nội bộ và còn thấp so với mặt bằng chung của các ngành khác
- Một số DNNN có qui mô lớn và các DNĐTNN đầu tư lớn vào máy móc thiết bị, tập trung nghiên cứu các sản phẩm mới, bước đầu ứng dụng công nghệ tiên tiến nhằm tăng năng suất và đáp ứng yêu cầu khắt khe về chất lượng sản phẩm của các thị trường xuất khẩu.

5.2.2 Hạn chế của mẫu điều tra

Hạn chế của điều tra bao gồm:

- Qui mô mẫu: số lượng doanh nghiệp May nhận được và trả lời phiếu điều tra là 119 trong tổng số gần 3800 DN May Việt Nam hiện nay, tức là chưa chiếm đến 5% tổng số mẫu. Tuy nhiên, số lượng DN phân bổ đều cho cả 9 nhóm và qui mô của mỗi nhóm không chênh lệch quá nhiều.
- Số DN phân bổ không quá đồng đều giữa các vùng trong cả nước. Số DN ở Miền Bắc là chủ yếu, còn DN miền Nam và miền Trung là ít. Số lượng các DN được phỏng vấn cũng chủ yếu ở Hà nội và các vùng lân cận.
- Khái niệm về tính kinh tế theo qui mô chưa được các chủ DN hiểu rõ đặc biệt là chủ các DN nhỏ của cả 3 nhóm DNNN, DNNNN và DNĐTNN. Yếu tố này có thể sẽ ảnh hưởng đến đánh giá của các chủ DN về khả năng DN của họ có đạt được tính kinh tế theo qui mô cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến tính kinh tế theo qui mô.

5.3. Kết quả phân tích định lượng về tính kinh tế theo qui mô của ngành May Việt Nam

Bên cạnh việc điều tra 192 DN May, tác giả còn thu thập số liệu dựa trên các điều tra của Tổng cục Thống kê nhằm định vị tính kinh tế theo qui mô của các DN May thông qua phân tích định lượng. Năm 2000, số quan sát ít nhất là 987 DN, các quan sát tăng dần qua các năm và đến năm 2009, số quan sát là 3855 DN.

5.3.1. Đề xuất mô hình và các biến số trong mô hình nghiên cứu

Dựa trên cơ sở xác định mô hình về mối quan hệ giữa chi phí trung bình và số sản phẩm sản xuất (thể hiện qui mô) theo cơ sở của lý thuyết về hàm sản xuất.

$$LAC = f(Q, QM, GĐ, t...) \quad (5.1)$$

Trong đó:

- LAC: chi phí trung bình
- Q: số lượng sản phẩm
- QM: biến phân biệt qui mô của DN theo 3 nhóm DN nhỏ, vừa, lớn.
- GĐ: biến chính sách dùng để đánh giá tác động của một vài chính sách nổi bật được thực hiện trong giai đoạn đang xem xét.
- t: biến xu thế thời gian để xác định tác động của xu thế thời gian lên chi phí trung bình. Nếu kết quả ước lượng mô hình cho thấy chi phí trung bình có xu thế thời gian thì đó là thông tin xác định về tính kinh tế theo qui mô của ngành theo xu thế chung là tăng lên hay giảm đi.

Trong mô hình này, tác giả đề xuất biến thay thế như sau:

- thay số lượng sản phẩm bằng biến giá trị sản xuất và được tính theo chỉ số giá năm gốc
- biến chi phí trung bình được tính bằng chi phí sản xuất chia cho giá trị sản xuất, trong đó chi phí sản xuất được tính theo chỉ số giá năm 2000 (năm gốc).

Vì vậy, lượng thay đổi theo % của giá trị sản xuất sẽ bằng chính lượng thay đổi theo % của sản lượng; lượng thay đổi theo % của tỷ lệ tương đối giữa chi phí sản xuất và tổng giá trị sản xuất sẽ bằng chính lượng thay đổi theo % của chi phí trung bình cho sản phẩm. Các biến số này sử dụng để ước lượng mối quan hệ giữa chi phí bình quân và số sản phẩm (qui mô). Phân tích kết quả ước lượng đó để đánh giá tính kinh tế theo qui mô.

Trong mô hình này, biến LAC là biến nội sinh, có nghĩa là giá trị của nó được xác định bởi mô hình.

Các biến độc lập như giá trị sản xuất, qui mô của DN, chính sách, xu thế thời gian là biến ngoại sinh.

Mô hình được sử dụng là dạng hàm Cobb Douglas được ước lượng thông qua dạng hàm loga tổng quát sau:

$$\log LAC = \beta_1 + \beta_2 \log Q + \beta_3 QM + \beta_4 GD + \beta_5 t \quad (5.2)$$

Ước lượng mô hình cho cả 3 loại hình DN bao gồm: DNNN, DNNNN, DNĐTNN

- *LAC*: tổng chi phí/ tổng giá trị sản xuất (tính theo chỉ số giá năm gốc)
- *Q*: tổng giá trị sản xuất tính theo chỉ số giá năm gốc
- *QM*: biến rời rạc (biến nhị phân) phân biệt các qui mô

Phân biệt qui mô qua 2 biến sau:

$$QM_2 = \begin{cases} 1 & \text{nếu là DN vừa} \\ 0 & \text{là các DN còn lại} \end{cases}$$

$$QM_3 = \begin{cases} 1 & \text{nếu là DN lớn} \\ 0 & \text{là các DN còn lại} \end{cases}$$

$QM_2 = QM_3 = 0$, ứng với DN có qui mô nhỏ

- *GD*: biến rời rạc (biến nhị phân) phân biệt giai đoạn trước và sau khi có tác động chính sách.

$$GD = \begin{cases} 1 & \text{sau 2006} \\ 0 & \text{trước 2006} \end{cases}$$

- Xem xét tác động cộng hưởng (đồng thời) của biến giá trị sản xuất (*Q*) và biến qui mô (*QM*) có nghĩa là với qui mô khác nhau thì tác động của sản lượng lên chi phí trung bình sẽ khác nhau. Phân tích mô hình này sẽ cho thấy rõ mức độ tính kinh tế theo qui mô trên hai khía cạnh:

- Định vị mức độ tính kinh tế theo qui mô của từng loại hình DN
- Trong cùng một loại hình DN, tại các ngưỡng qui mô nhỏ, vừa và lớn thì mức độ tính kinh tế theo qui mô cũng có sự khác biệt.

Như vậy, mô hình được xây dựng theo phương pháp phân tích tác động khác biệt trong khác biệt (DID). Đây là 1 phương pháp phổ biến và hữu dụng trong việc nghiên cứu và phân tích chính sách theo quan điểm KTH hiện đại.

- t : biến xu thế thời gian

Các giả thuyết về dấu của các hệ số β

β_2 : khi giá trị sản xuất tăng thì chi phí trung bình giảm, tức là kỳ vọng một mối quan hệ âm (-) giữa giá trị sản xuất và chi phí trung bình.

β_3 : khi qui mô vốn của DN tăng thì chi phí trung bình giảm, tức là kỳ vọng một mối quan hệ âm (-) giữa qui mô và chi phí trung bình.

β_4 : khi có chính sách của Chính phủ thì không có tác động đến sự thay đổi chi phí của các DN, kỳ vọng một mối quan hệ (+) giữa tác động của chính sách đến tính kinh tế theo qui mô

β_5 : theo thời gian, chi phí trung bình của DN càng ngày càng giảm.

5.3.2. Mô tả thống kê các biến số

Bộ dữ liệu được sử dụng trong luận án này lấy nguồn từ bộ số liệu của Tổng cục thống kê với các thông tin được trình bày trong Chương 3 của luận án.

Các thông tin khác liên quan đến bộ số liệu được thể hiện ở Phụ lục 8:

- Phụ lục 8a: Các thông tin thống kê về giá trị sản xuất của loại hình DNNN
- Phụ lục 8b: Các thông tin thống kê về giá trị sản xuất của loại hình DNNNN
- Phụ lục 8c: Các thông tin thống kê về giá trị sản xuất của loại hình DNĐTNN

5.3.3. Kết quả ước lượng mô hình cho các loại doanh nghiệp

5.3.3.1. Kết quả ước lượng mô hình cho loại hình DNNN

Đối với nhóm DNNN, tác giả sử dụng hai mô hình để xác định kết quả ước lượng về tính kinh tế theo qui mô, nhưng kết quả của mô hình 1 cho thấy hệ số của các biến không có ý nghĩa thống kê. Điều này có thể do các biến độc lập trong mô hình có tương quan chặt. Chính vì vậy tác giả loại bỏ một số biến QM2 và QM3 ra khỏi mô hình. Kết quả của mô hình này được trình bày ở Phụ lục 9.

Mô hình sau đây sẽ được sử dụng để phân tích tính kinh tế theo qui mô cho loại hình DNNN

Bảng 5.2. Kết quả ước lượng tính kinh tế theo qui mô cho loại hình DNNN

Dependent Variable: LOG(LAC)				
Method: Least Squares				
Included observations: 1239 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(GTSX)	-0.053909	0.006630	-8.130545	0.0000
LOG(GTSX)*QM2	0.007996	0.002366	3.379233	0.0007
LOG(GTSX)*QM3	0.016274	0.002803	5.805053	0.0000
GD	-0.052458	0.025445	-2.061630	0.0395
T	7.74E-05	0.003680	0.021026	0.9832
C	0.239958	7.368164	0.032567	0.9740
AR(1)	0.099751	0.028349	3.518708	0.0004
R-squared	0.073774	Mean dependent var	-0.033396	
Adjusted R-squared	0.069263	S.D. dependent var	0.207291	
S.E. of regression	0.199984	Akaike info criterion	-0.375527	
Sum squared resid	49.27200	Schwarz criterion	-0.346589	
Log likelihood	239.6392	Hannan-Quinn criter.	-0.364644	
F-statistic	16.35474	Durbin-Watson stat	1.989361	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	.10			

Kết quả ước lượng:

$$\begin{aligned} \text{LOG}(LAC) = & -0.0539087348395 * \text{LOG}(GTSX) + \\ & 0.0079961487031 * \text{LOG}(GTSX) * QM2 + 0.0162740387384 * \text{LOG}(GTSX) * QM3 - \\ & 0.0524583590304 * GD + 7.73799529067e-05 * t + 0.239959877896 + \\ & [AR(1)=0.0997506584663] \end{aligned}$$

- Kết quả cho thấy đối với nhóm DNNN, $\beta_2 = -0.0539087348395$, tức là giá trị sản xuất càng tăng thì chi phí trung bình càng giảm. Các DN đang sản xuất ở điểm nằm ở phía bên trái đường chi phí trung bình
- Nhưng nếu qui mô vốn của DN càng lớn thì tốc độ giảm của tổng chi phí trung bình càng ngày càng ít hơn. Nói cách khác, DN có qui mô nhỏ thì tổng chi phí trung bình giảm nhiều, còn DN có qui mô vừa có mức tổng chi phí trung bình giảm ít hơn và DN có qui mô lớn thì tổng chi phí trung bình giảm ít nhất.
- Biến chính sách có tác động đến tính kinh tế theo qui mô được thể hiện bằng giá trị $\beta_4 = -0.0524583590304$ trong kết quả ước lượng. Cụ thể, nếu giá trị sản xuất tăng, sau khi có chính sách của chính phủ thì chi phí trung bình của các DN đều giảm.
- Biến xu thế không có tác động đến loại hình DN này. Kết quả này gợi ý các DNNN càng ngày sử dụng nguồn lực càng không hiệu quả.
- Hệ số xác định của mô hình là 0,073, hệ số này cho thấy sự giải thích của các yếu tố độc lập cho sự biến động của chi phí trung bình là thấp mặc dù các hệ số của các biến qui mô và giá trị sản xuất đều có ý nghĩa thống kê. Điều này cho thấy chi phí trung bình trên sản phẩm của các DNNN là không bị tác động nhiều bởi thay đổi qui mô, tức là độ nhạy của nhóm DN này với các tác động chính sách thông qua các biến độc lập là ít. Chính vì vậy, tính kinh tế theo qui mô có thể hiện nhưng mức độ gia tăng tính kinh tế theo qui mô là nhỏ.

5.3.3.2. Kết quả ước lượng mô hình cho loại hình DNNNN

Bảng 5.3. Kết quả ước lượng cho loại hình DNNNN- Mô hình 1

Dependent Variable: LOG(LAC)				
Method: Least Squares				
Included observations: 17426				
Convergence achieved after 7 iterations				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(GTSX)	0.765698	0.003583	213.6889	0.0000
LOG(GTSX)*QM2	0.040848	0.009495	4.302139	0.0000
LOG(GTSX)*QM3	0.181262	0.014599	12.41635	0.0000
QM2	-0.302051	0.125865	-2.399802	0.0164
QM3	-1.872173	0.183526	-10.20113	0.0000
GD	-3.367271	0.214329	-15.71078	0.0000
t	1.341469	0.042702	31.41485	0.0000
C	-2687.691	85.57203	-31.40852	0.0000
AR(2)	0.934601	0.002694	346.9308	0.0000
R-squared	0.965936	Mean dependent var		6.700178
Adjusted R-squared	0.965920	S.D. dependent var		3.189730
S.E. of regression	0.588847	Akaike info criterion		1.779217
Sum squared resid	6039.190	Schwarz criterion		1.783227
Log likelihood	-15493.31	Hannan-Quinn criter.		1.780538
F-statistic	61735.30	Durbin-Watson stat		1.865217
Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	.97	-.97		

Kết quả ước lượng:

$$\begin{aligned} \text{LOG(LAC)} = & 0.765698280364 * \text{LOG(GTSX)} + \\ & 0.0408481357386 * \text{LOG(GTSX)} * \text{QM2} + 0.181262317875 * \text{LOG(GTSX)} * \text{QM3} - \\ & 0.302050967465 * \text{QM2} - 1.87217348013 * \text{QM3} - 3.36727050537 * \text{GD} + \\ & 1.34146860663 * t - 2687.69078981 + [\text{AR}(2)=0.934600935424] \end{aligned}$$

Bảng 5.4. Kết quả ước lượng cho loại hình DNNNN- Mô hình 2

Dependent Variable: LOG(LAC)				
Method: Least Squares				
Date: 11/29/10 Time: 20:22				
Sample: 1 17493 IF LAC>0 AND GTSX>0				
Included observations: 17426				
Convergence achieved after 6 iterations				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(GTSX)	0.769948	0.003511	219.3038	0.0000
LOG(GTSX)*QM2	0.039684	0.007166	5.537764	0.0000
LOG(GTSX)*QM3	0.060507	0.008454	7.157054	0.0000
GD	-3.441082	0.213020	-16.15382	0.0000
t	1.365164	0.042383	32.20989	0.0000
C	-2735.288	84.93323	-32.20516	0.0000
AR(2)	0.933888	0.002709	344.7824	0.0000
R-squared	0.965732	Mean dependent var		6.700178
Adjusted R-squared	0.965721	S.D. dependent var		3.189730
S.E. of regression	0.590569	Akaike info criterion		1.784942
Sum squared resid	6075.258	Schwarz criterion		1.788061
Log likelihood	-15545.20	Hannan-Quinn criter.		1.785969
F-statistic	81817.21	Durbin-Watson stat		1.862803
Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	.97	-.97		

Kết quả ước lượng:

$$\begin{aligned} \text{LOG}(LAC) = & 0.769947800692 * \text{LOG}(GTSX) + \\ & 0.0396840618714 * \text{LOG}(GTSX) * QM2 + 0.0605073792797 * \text{LOG}(GTSX) * QM3 - \\ & 3.44108184234 * GD + 1.36516413469 * t - 2735.2882098 + \\ & [AR(2)=0.933887651728] \end{aligned}$$

Cả hai mô hình đều cho thấy:

- $\beta_2 = 0.765698280364$ và $\beta_2 = 0.769947800692$ cho thấy đối với nhóm DN này, sản lượng tăng thì chi phí trung bình tăng tức là các DN đang sản xuất ở điểm nằm ở phía bên phải đường chi phí trung bình.
- Tuy nhiên, tổng chi phí trung bình của nhóm DN lớn ít hơn so với nhóm DN có qui mô nhỏ và vừa
- $\beta_4 = - 3.36727050537$ và $\beta_4 = - 3.44108184234$ cho thấy biến chính sách có tác động đến loại hình DN này, tức là sau khi có chính sách của Chính phủ đối với ngành May thì chi phí trung bình có tăng nhưng tăng với tốc độ chậm hơn so với tốc độ tăng của doanh thu.
- Biến xu thế không có tác động đến loại hình DN này. Kết quả này gợi ý các DNNN không càng ngày sử dụng nguồn lực hiệu quả theo xu thế chung.
- Hệ số xác định của mô hình là 0.96 cho thấy sự giải thích của các yếu tố độc lập cho sự biến động của chi phí trung bình là rất cao và các hệ số của các biến qui mô và giá trị sản xuất đều có ý nghĩa thống kê. Điều này cho thấy chi phí trung bình trên sản phẩm của các DNNNN bị tác động nhiều bởi thay đổi qui mô, tức là độ nhạy của nhóm DNNNN với các tác động chính sách thông qua các biến độc lập là cao.

5.3.3.3. Kết quả ước lượng mô hình cho loại hình DNĐTNN

Bảng 5.5. Kết quả ước lượng cho loại hình DNĐTNN- Mô hình 1

Dependent Variable: LOG(LAC)				
Method: Least Squares				
Sample: 1 4715 IF GTSX>0 AND LAC>0				
Included observations: 4707				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(GTSX)	-0.149068	0.008124	-18.34970	0.0000
LOG(GTSX)*QM2	0.010956	0.010599	1.033673	0.3013
LOG(GTSX)*QM3	0.063635	0.010485	6.069004	0.0000
QM2	0.008098	0.087780	0.092248	0.9265
QM3	-0.370042	0.094253	-3.926041	0.0001
GD	0.009642	0.017227	0.559719	0.5757
t	-0.001972	0.003331	-0.591875	0.5540
C	1.273501	0.064456	19.75774	0.0000
R-squared	0.176377	Mean dependent var		0.051248
Adjusted R-squared	0.175150	S.D. dependent var		0.365745
S.E. of regression	0.332174	Akaike info criterion		0.635384
Sum squared resid	518.4864	Schwarz criterion		0.646358
Log likelihood	-1487.376	Hannan-Quinn criter.		0.639242
F-statistic	143.7543	Durbin-Watson stat		1.952992
Prob(F-statistic)	0.000000			

Kết quả ước lượng:

$$\begin{aligned} \text{LOG(LAC)} = & -0.149067927161 * \text{LOG(GTSX)} + \\ & 0.0109561449343 * \text{LOG(GTSX)} * \text{QM2} + 0.0636353216435 * \text{LOG(GTSX)} * \text{QM3} + \\ & 0.00809750810713 * \text{QM2} - 0.370042498776 * \text{QM3} + 0.00964235819789 * \text{GD} - \\ & 0.00197170401026 * t + 1.27350147868 \end{aligned}$$

Bảng 5.6. Kết quả ước lượng cho loại hình DNĐTNN- Mô hình 2

Dependent Variable: LOG(LAC)				
Method: Least Squares				
Sample: 1 4715 IF GTSX>0 AND LAC>0				
Included observations: 4707				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(GTSX)	-0.136192	0.004910	-27.73974	0.0000
LOG(GTSX)*QM2	0.010144	0.001606	6.316465	0.0000
LOG(GTSX)*QM3	0.025528	0.001955	13.05937	0.0000
GD	0.009032	0.017258	0.523327	0.6008
t	-0.002206	0.003337	-0.661091	0.5086
C	1.174090	0.039946	29.39166	0.0000
R-squared	0.172789	Mean dependent var		0.051248
Adjusted R-squared	0.171909	S.D. dependent var		0.365745
S.E. of regression	0.332826	Akaike info criterion		0.638881
Sum squared resid	520.7450	Schwarz criterion		0.647111
Log likelihood	-1497.606	Hannan-Quinn criter.		0.641774
F-statistic	196.3905	Durbin-Watson stat		1.945553
Prob(F-statistic)	0.000000			

Kết quả ước lượng:

$$\begin{aligned} \text{LOG}(LAC) = & -0.136192167165 * \text{LOG}(GTSX) + \\ & 0.0101439596156 * \text{LOG}(GTSX) * QM2 + 0.025527903338 * \text{LOG}(GTSX) * QM3 + \\ & 0.00903181133192 * GD - 0.00220627119427 * t + 1.17408988414 \end{aligned}$$

- Kết quả cả 2 mô hình cho thấy loại hình DN này có tính kinh tế theo qui mô với $\beta_2 = -0.149067927161$ và $\beta_2 = -0.136192167165$, cụ thể là giá trị sản xuất tăng thì chi phí trung bình giảm. Các DN đang sản xuất ở điểm nằm ở phía bên trái đường chi phí trung bình
- Nhưng nếu qui mô vốn của DN càng lớn thì tốc độ giảm của chi phí trung bình càng ngày càng ít hơn. Nói cách khác, DN có qui mô nhỏ thì chi phí giảm nhiều hơn, còn DN có qui mô vừa có mức chi phí giảm ít hơn và DN có qui mô lớn thì chi phí giảm ít nhất.
- Biến chính sách không có tác động đến mức độ tính kinh tế theo qui mô của nhóm DN này do $\beta_4 = + 0.00964235819789$ và $\beta_4 = + 0.00903181133192$
- Biến xu thế cũng có tác động đến loại hình DN này. Nếu theo thời gian từ 2000-2009, giá trị sản xuất càng tăng thì chi phí trung bình giảm càng ngày càng nhiều hơn.
- Hệ số xác định của mô hình là 0.17 cho thấy sự giải thích của các yếu tố độc lập cho sự biến động của chi phí trung bình là tương đối cao và các hệ số của các biến qui mô và giá trị sản xuất đều có ý nghĩa thống kê. Điều này cũng có nghĩa chi phí trung bình trên sản phẩm của các DNNN là bị tác động nhiều bởi thay đổi qui mô, và các DN này nhạy cảm với sự tác động chính sách.

5.3.4. Phân tích nguyên nhân dẫn đến sự khác nhau về tính kinh tế theo qui mô & kết luận cho các loại hình DN May giai đoạn 2000-2009

- *Loại hình DNNN*

Các DN đang sản xuất ở điểm nằm ở phía bên trái đường chi phí trung bình (đạt được tính kinh tế theo qui mô) là do khả năng dàn trải của chi phí cố định cho một khối lượng sản xuất lớn hơn vì các DN này đã được đầu tư máy

móc, chi phí lắp đặt cho quá trình sản xuất. Số lượng nhân viên gián tiếp của nhóm DN này thường là cố định và lớn hơn mức sử dụng hiệu quả cho nên nếu sản xuất nhiều hơn, chi phí gián tiếp trung bình sẽ ít hơn. Ngoài ra, trong các DNNN qui mô lớn, các nhà máy cũng chuyên môn hóa và phân công lao động sâu hơn làm cho năng suất của mỗi công nhân tăng lên dẫn đến chi phí sản xuất giảm xuống.

Kết quả cho thấy qui mô vốn của DNNN càng lớn thì tốc độ giảm của chi phí trung bình càng ngày càng ít hơn. Nguyên nhân là do qui mô càng lớn thì cơ cấu tổ chức công kênh trở thành cản trở lớn đối với quá trình giảm chi phí sản xuất. Công ty càng lớn số lượng nhân viên càng nhiều hơn và trong các DNNN có chính sách về biên chế nên nhân viên làm việc không hiệu quả hoặc có sự dư thừa lực lượng lao động nhưng rất khó sa thải dẫn đến sự dàn trải về chi phí gián tiếp là không đáng kể khi qui mô tăng.

Biến xu thế không có tác động đến loại hình DN này là do năng lực của các chủ DN trong việc sử dụng nguồn vốn của DN. Các DNNN chịu sự chi phối chặt chẽ của Nhà nước hoặc cơ quan chủ quản. Cụ thể, các DNNN kể cả chưa cổ phần hóa hoặc đã cổ phần hóa nhưng vốn của VINATEX chiếm 51% thì chủ DN vẫn chịu tác động về đường lối, định hướng của VINATEX. Nhiệm kỳ quản lý của chủ DN này thường là 5 năm nên mọi quyết định của họ đều rất thận trọng, đặc biệt là trong việc sử dụng các nguồn vốn tài chính cũng như nguồn nhân lực của DN. Hệ thống lương hiện tại đang áp dụng chế độ lương của Nhà nước và khó để thay đổi nên hệ thống lương này chưa làm tăng năng suất lao động, cải tiến quá trình làm việc và thu hút được người tài về làm việc cho DN.

Với phân tích như trên, các DN May Việt Nam thuộc loại hình DNNN nên nhanh chóng có sự thay đổi về cơ chế nhằm sử dụng các nguồn lực của DN một cách hiệu quả hơn nếu họ không muốn năng lực cạnh tranh sẽ càng ngày càng suy giảm và phải đối mặt với vấn đề về thiếu nguồn lực lao động trực tiếp. Ngoài ra, cần

có những kiến nghị về sự quản lý của Nhà nước đối với nhóm DN này nhằm thay đổi cơ chế quản lý và cơ chế hoạt động của DN tạo ra một sự đột phá, phá bỏ sự thay đổi chậm chạp đối với những biến đổi nhanh chóng của môi trường kinh doanh nói chung và môi trường ngành May nói riêng.

- *Loại hình DNNNN*

Các DNNNN đang sản xuất ở điểm nằm ở phía bên phải đường chi phí trung bình (tính phi kinh tế theo qui mô). Nguyên nhân là do bản thân các DN này có thị phần nhỏ, làm ăn manh mún, có một số DN chuyển đổi từ một lĩnh vực kinh doanh khác sang kinh doanh về May nên kinh nghiệm kinh doanh trong may mặc không nhiều và kinh doanh không bài bản. Ngoài ra, nhóm DN này khó tận dụng được cơ hội kinh doanh vì ít vốn. Loại hình DN này còn khó tận dụng được hiệu quả học hỏi vì bản thân các lao động trực tiếp của họ không có sự ràng buộc quá chặt chẽ với DN nên đôi khi thạo việc là họ có thể rời bỏ DN ngay, tỷ lệ lao động rời bỏ DN của nhóm này cao hơn so với nhóm DNNN.

Tuy nhiên, chi phí trung bình của nhóm DN lớn ít hơn so với nhóm DN nhỏ và vừa là do các DN lớn tận dụng được sự dàn trải của chi phí cố định khi họ sản xuất nhiều hơn, đồng thời họ cũng đã bắt đầu có sự chuyên môn hóa và phân công lao động sâu trong quá trình sản xuất. Ngoài ra, các DN có qui mô lớn trong nhóm này có xu hướng kinh doanh nhiều ngành nghề chứ không phải tập trung vào mỗi sản phẩm may nên có thể tận dụng được lợi thế về tính kinh tế theo phạm vi. Nhóm DN này thông thường mở rộng dây chuyền sản xuất đối với những sản phẩm có liên quan, tận dụng hệ thống phân phối và marketing sẵn có.

Loại hình DN này chắc chắn có sự nhạy cảm đối với các chính sách của Chính phủ đến ngành Dệt May do hai nguyên nhân. Thứ nhất, khi Chính phủ có quyết định số 55/2001/QĐ-TTg về chính sách hỗ trợ cho các DN Dệt May, nhóm DN được lợi thực sự chủ yếu là từ DNNN và một số ít DNNNN nhưng có qui mô lớn. Chính vì vậy, khi chính phủ bỏ chính sách hỗ trợ thì các DNNNN lại được lợi hơn do có sự cạnh tranh bình đẳng hơn trên thị trường. Nguyên nhân thứ hai là Việt

Nam chính thức gia nhập WTO năm 2007 nên cơ hội được chia đều cho tất cả các loại hình DN trong ngành Dệt May. Các DNNNN có sự nhạy cảm cao hơn nên hiệu quả sử dụng các nguồn lực tốt hơn, còn các DNNN chậm chạp hơn trong sự thay đổi và có những rào cản nhất định về hệ thống nên sử dụng các nguồn lực kém hiệu quả hơn so với nhóm DNNNN và DNĐTNN.

Biến xu thế không tác động đến loại hình DN này cho nên các DNNNN nên có những sự thay đổi nội tại từ bên trong DN để quá trình sử dụng nguồn lực của bản thân sẽ ngày càng có hiệu quả hơn và tận dụng được quá trình giảm chi phí khi qui mô sản xuất tăng lên.

- *Loại hình DNĐTNN*

Các DN thuộc loại hình này đang sản xuất ở điểm nằm ở phía bên trái đường chi phí trung bình (đạt được tính kinh tế theo qui mô). Các nguyên nhân bao gồm DN tận dụng được sự dàn trải của chi phí cố định, chi phí nghiên cứu và phát triển, chi phí về sử dụng chuyên gia, chuyên môn hóa và phân công lao động sâu, đầu tư lớn về dây chuyền sản xuất giảm xuống. Thêm vào đó, các DNNNN rất chuyên nghiệp trong kỹ năng phân phối, bán hàng dẫn đến giá trị sản xuất tăng, các kênh phân phối sẽ được tận dụng tạo ra sự hiệu quả của mạng lưới phân phối. Đồng thời, nhóm DN này ra đời và phát triển vào giai đoạn nền kinh tế Việt Nam đang quá trình phát triển, Việt Nam lại gia nhập WTO và họ có khả năng tận dụng cơ hội nhằm phát triển thị trường dẫn đến nhóm DN này hoạt động càng ngày càng hiệu quả hơn.

Biến chính sách không có tác động đến mức độ tính kinh tế theo qui mô của nhóm DN này. Nguyên nhân là do các DN này ít bị tác động bởi chính sách của Chính phủ Việt Nam và sự thay đổi trong môi trường kinh doanh. Loại hình DN này không quá khó khăn về vốn, bản thân sự thành công của DN đã thu hút lượng lao động dễ hơn so với các loại hình DN khác và chính sách sử dụng vốn cũng như lực lượng lao động linh hoạt hơn.

Các DN ĐTNN cần phải cải thiện hệ thống hiện tại vì có thể theo thời gian, các yếu tố dẫn đến tính kinh tế theo qui mô sẽ bão hòa và DN cần tìm kiếm các yếu tố khác giúp họ có thể đạt được tính kinh tế theo qui mô.

Tóm lại, mức độ tính kinh tế theo qui mô của các DN May Việt Nam giai đoạn 2000-2009 là khác nhau phụ thuộc vào loại hình DN (DNNN, DNNNN, DNĐTNN), qui mô của DN (qui mô nhỏ, vừa, lớn), tác động chính sách của chính phủ, xu thế theo thời gian, sự sử dụng các nguồn lực nội tại của DN...

Trong giai đoạn tới, với xu thế và triển vọng phát triển của May thế giới cũng như May Việt Nam, các DN May cần có những giải pháp cho chính bản thân DN để khai thác tính kinh tế theo qui mô bên trong, đồng thời tận dụng các tác động từ môi trường ngành để khai thác được hiệu quả theo qui mô bên ngoài thông qua các tổ chức như Hiệp hội Dệt May Việt Nam, Tập đoàn Dệt May Việt Nam.

CHƯƠNG 6: KIẾN NGHỊ & KẾT LUẬN KHAI THÁC TÍNH KINH TẾ THEO QUI MÔ TRONG NGÀNH MAY VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2011-2020

6.1. Giải pháp cho các nhóm DN May Việt Nam nhằm khai thác tính kinh tế theo qui mô bên trong

6.1.1. Tăng số lượng nhà máy của mỗi DN may, qui mô của mỗi nhà máy mới bằng hoặc nhỏ hơn qui mô của nhà máy hiện tại

DN May Việt Nam khó tăng qui mô của một nhà máy của DN tại một địa điểm vì tăng qui mô thì cần nhiều lao động hơn nhưng lao động trong ngành May càng ngày càng khan hiếm do các ngành khác cần LĐ đơn giản, còn may mặc cần LĐ có kỹ năng mất thời gian đào tạo, khi đã có tay nghề thì họ lại muốn lương cao nhưng ngành May không thể tăng lương mãi vì giá gia công rẻ. Nếu đề nghị tăng giá gia công thì các đối tác sẽ tìm lao động ở các nước khác với giá rẻ hơn. Chính vì vậy, các DN cần tăng số lượng phân xưởng (nhà máy) với qui mô bằng hoặc nhỏ hơn so với trước đây và dịch chuyển các nhà máy này về các địa phương có sẵn nguồn lao động. Khi áp dụng giải pháp này, các DN cần tính đến các yếu tố sau:

- *Qui mô hiện tại của các nhà máy của DN.* Nếu qui mô nhà máy hiện tại của DN khoảng 4000 công nhân thì nên chia thành 3 nhà máy nhỏ với qui mô 1000-1500 công nhân/nhà máy và dịch chuyển các nhà máy về các địa phương tận dụng lao động địa phương để giảm bớt chi phí về tiền lương công nhân và thiếu hụt lao động.
- *Số lượng lao động nhàn rỗi tại địa phương đó và khả năng thu hút lao động làm việc trong ngành May.* Theo khảo sát và trao đổi với các chủ DN May thì qui mô nhà máy 1000-1500 công nhân là phù hợp với nhiều địa phương, đồng thời tương ứng với mức chi phí quản lý có hiệu quả nhất.

- Nhà máy ở các địa phương nên sản xuất một loại sản phẩm hay sản xuất nhiều chủng loại sản phẩm. Quyết định này nên tùy thuộc vào tình hình lao động địa phương cũng như khả năng tiêu thụ sản phẩm. Với qui mô nhỏ nên thiên về giải pháp một nhà máy ở một địa phương sản xuất một loại sản phẩm mà sản phẩm đó chiếm doanh thu lớn trong tổng doanh thu của doanh nghiệp.

Tác giả cũng đưa ra một dự án cụ thể cho một Công ty may- trên con đường tận dụng tính kinh tế theo qui mô trong quá trình sản xuất kinh doanh của Tổng công ty. Dự án này được trình bày ở Phụ lục 10.

6.1.2. Nhóm giải pháp cho các DNNN

6.1.2.1. Thay đổi cơ cấu tổ chức theo hướng tinh giản lao động gián tiếp

- Mục tiêu của thay đổi cơ cấu

Giai đoạn này các DN May thuộc nhóm DNNN cần có sự thay đổi cơ cấu tổ chức vì đây không còn là giai đoạn sai đâu sửa đấy, “rách” đâu “vá” đấy, mà điều quan trọng là phải tạo ra một sự thay đổi có tính lâu dài. Định hướng phải đặt trong bối cảnh hội nhập hiện nay để tạo lợi thế trong cạnh tranh, liên quan đến sự thay đổi về tư duy, về nhận thức, về cách quản lý và điều hành. Sự thay đổi cơ cấu các DN May thuộc khối DNNN chính là việc cấu trúc và thiết kế lại để gọn nhẹ, linh hoạt và thích ứng với sự thay đổi tập trung vào 2 nội dung:

- Tinh giản và nâng cao năng lực của đội ngũ quản lý nhằm giảm chi phí quản lý
- Sắp xếp bố trí người lao động vào những vị trí phù hợp với chuyên môn, năng lực của họ nhằm làm tăng năng suất lao động, cuối cùng dẫn đến giảm chi phí sản xuất.

Các DN May thuộc nhóm này nên thay đổi cơ cấu từng phần và sau đó mới tái cơ cấu toàn bộ. Điều này sẽ giúp các DN May không tạo ra sự xáo trộn của toàn bộ DN và đồng thời rút ra kinh nghiệm để tìm được mô hình hợp lý nhất cho bản thân DN.

- Các khó khăn khi thay đổi cơ cấu

Các doanh nghiệp May Việt Nam đang nỗ lực tái cơ cấu để sẵn sàng đón nhận những cơ hội và thách thức từ sự thay đổi khi gia nhập sân chơi WTO. Tuy nhiên các chủ DN cần nhận ra những khó khăn cản trở quá trình tái cơ cấu của DN nhằm xác định các bước đi phù hợp, từ đó đạt được mục tiêu của quá trình tái cơ cấu. Các cản trở đó bao gồm:

- **Nhận thức chưa đầy đủ về sự đổi mới:** Những người gắn bó lâu năm với doanh nghiệp thường không thấy được lợi ích khi doanh nghiệp tiến hành tái cơ cấu. Thay vào đó họ chỉ thấy rằng tái cơ cấu sẽ ảnh hưởng đến quyền lợi cá nhân của họ như: chức vụ, lương bổng, .. Họ không nhìn ra được tầm quan trọng của việc tái cơ cấu doanh nghiệp và lợi ích mà nó mang lại không chỉ cho doanh nghiệp mà còn cho chính bản thân họ nên họ khó chấp nhận cái mới, khó chấp nhận sự thay đổi.
- **Tâm lý ngại thay đổi:** Những người làm việc lâu năm trong doanh nghiệp nhà nước đều là những người có kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn. Tuy nhiên một khi doanh nghiệp tiến hành tái cơ cấu thì những kiến thức họ có được từ ngày xưa sẽ không còn thích hợp trong thời kỳ đổi mới. Khi đó họ sẽ phải đi học để bổ sung trình độ: như Tiếng Anh, vi tính, nâng cao trình độ chuyên môn ... Nhưng đối với họ thật khó để bổ sung những kiến thức mới. Điều này dẫn đến tâm lý chung là họ sẽ phản đối và cản trở quá trình tái cơ cấu lại doanh nghiệp
- **Năng lực quản lý kém:** Đội ngũ lãnh đạo doanh nghiệp Việt Nam hiện nay phần lớn là thiếu kinh nghiệm, đôi khi do thiếu hiểu biết hoặc thiếu năng lực cần thiết phải có để thực hiện vai trò quản lý và điều hành doanh nghiệp, đặc biệt thiếu nhận thức được tầm quan trọng của việc tái cơ cấu doanh nghiệp để đáp ứng được thời kì hội nhập
- **Thiếu vốn:** Không nhiều doanh nghiệp đủ năng lực tài chính để sử dụng các dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp. Doanh nghiệp Việt Nam hiện nay đang phải

đôi mặt với việc bị hạn chế tiếp cận đối với vốn do thị trường chứng khoán yếu và các yếu kém trong hệ thống ngân hàng do cho vay quá nhiều trước đây. Tiến hành tái cơ cấu doanh nghiệp cũng đồng nghĩa với việc cần phải huy động một nguồn vốn rất lớn để trang trải. Họ sẽ phải thuê chuyên gia đến trao đổi và mở nhiều lớp tập huấn để nhân viên các cấp nhận thức và thay đổi kỹ năng làm việc theo cách mới. Ngoài ra còn phải thay đổi các trang thiết bị cũ bằng các trang thiết bị hiện đại, thuê người ngoài kiểm tra xem việc chi thu tiền bạc được ghi thế nào (*kiểm toán viên độc lập*) và theo dõi tiến độ công việc thực hiện qua sổ tiền chi và thu thực tế so với bản ngân sách hàng năm.

- Các bước tiến hành thay đổi cơ cấu

Sau khi nhận thức về các cản trở quá trình tái cơ cấu, lãnh đạo DN may cần tiến hành ba bước như sau.

Thứ nhất, cần mạnh dạn vận dụng những vấn đề lý luận về quá trình thay đổi cơ cấu cho các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay. Việc phổ biến vận dụng những lý luận này sẽ giúp cho các doanh nghiệp đặc biệt là đội ngũ lãnh đạo nhận thức được vai trò, tầm quan trọng của quá trình tái cơ cấu, từ đó mạnh dạn áp dụng vào doanh nghiệp mình để nâng cao hiệu quả trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Muốn vậy, các doanh nghiệp cần:

- Tổ chức mời đội ngũ chuyên gia có kinh nghiệm phổ biến những quan điểm về tái cơ cấu, tái lập doanh nghiệp đến các thành viên trong công ty để toàn bộ cán bộ công ty thấy được sự cần thiết của quá trình này. Đồng thời quán triệt về nhận thức và hành động trong các đơn vị thành viên để việc triển khai đề án tái cơ cấu thực sự đúng trọng tâm, lộ trình và đạt hiệu quả.
- Kiên quyết áp dụng khi nhận thấy doanh nghiệp đã hội tụ đầy đủ các điều kiện để thực hiện.

Thứ hai, cần đào tạo và trang bị cho đội ngũ lao động những kiến thức cần thiết để có khả năng thích ứng với mô hình mới, với những vấn đề mới sau khi tái

cơ cấu doanh nghiệp. Việc tái cơ cấu doanh nghiệp có ảnh hưởng rất lớn đến người lao động. Quá trình tái cơ cấu doanh nghiệp bao gồm tái cơ cấu tổ chức và quản lý, tái cơ cấu tài sản, tái cơ cấu sản phẩm, thị trường, tái cơ cấu lao động...cho nên dù muốn hay không muốn thì người lao động sẽ bị tác động rất mạnh. Để tránh cho người lao động có những cú “sốc” khi bị chuyển hoặc cắt giảm do quá trình tái cơ cấu lại tổ chức, thì doanh nghiệp nên có sự chủ động trong vấn đề này, cụ thể:

- Cung cấp cho người lao động những thông tin cần thiết liên quan đến lợi ích, nghĩa vụ và trách nhiệm của họ để người lao động có kế hoạch chủ động trong công việc của mình.
- Trang bị cho người lao động những kiến thức cần thiết để có thể tiếp cận với vị trí mới, với công việc mới sau khi tái cơ cấu doanh nghiệp.

Thứ ba, cần có định hướng xác định đúng thời điểm thay đổi cơ cấu một cách hợp lý, tránh quá sớm hoặc quá muộn. Thời cơ là một yếu tố quan trọng đối với doanh nghiệp trong bất kỳ tình huống nào. Do vậy, doanh nghiệp nên phân tích đánh giá nội bộ để thấy chu kỳ hoạt động, cũng như sự thay đổi của môi trường kinh doanh và từ đó xác định thời điểm và quyết định tái cơ cấu hợp lý nhất.

Các DN May Việt Nam thuộc nhóm DNNN có 2 thời điểm hợp lý để tái cơ cấu:

- *Khi doanh nghiệp May càng lớn về quy mô con người, thị trường, về lượng vốn sử dụng và hình thức huy động.* Khi đó công tác quản lý, điều hành càng trở nên phức tạp. Doanh nghiệp cần phải cải tiến và thay đổi các công cụ quản lý, từ đó, tạo ra các bước đột phá về chiến lược, tài chính và con người. Khi đó, lãnh đạo doanh nghiệp May cần nhận thức được vai trò, tầm quan trọng của việc tái cơ cấu và phổ biến những quan điểm đó tới các thành viên trong DN. Việc tái cơ cấu phải được kiên quyết tiến hành ngay khi tổ chức đã hội tụ đầy đủ các điều kiện cần thiết.
- *Khi các doanh nghiệp đang đối mặt và chịu đựng các suy giảm về tài chính.* Khi đang đối mặt và chịu đựng các suy giảm về tài chính, tái cơ cấu có thể coi là biện pháp lâu dài và là định hướng có tính chiến lược cho doanh

nghiệp. Nó không chỉ khắc phục được lỗi làm việc kiểu sai đâu sửa đấy, "rách" đâu "vá" đấy mà còn giúp doanh nghiệp ngăn chặn nguy cơ tụt hậu trong thời kỳ hội nhập.

Dưới đây là một số dấu hiệu có tính tăng/giảm cho thấy sức khỏe của một doanh nghiệp May đang bị suy giảm.

Bảng 6.1. Các dấu hiệu về sự suy giảm tình hình sản xuất kinh doanh của DN

Xu hướng giảm	Xu hướng tăng
Thị phần	Giá thành
Doanh thu	Dự phòng các khoản phải thu
Lợi nhuận biên/lãi gộp	Áp lực từ phía các nhà cung cấp/ chủ nợ
Giá bán	Công nợ
Tính thanh khoản của tài sản	Vòng quay các nhân sự chủ chốt
Sự thỏa mãn của nhân viên	Trường hợp không tuân thủ/vi phạm

6.1.2.2. Xây dựng hệ thống lương mới theo hướng tạo ra sự cân bằng nội bộ cũng như phù hợp với xu thế lương của ngành

Cơ cấu tổ chức mới sẽ không phát huy hiệu quả nếu các cá nhân trong hệ thống đó không được trả lương xứng đáng với công sức và kết quả công việc của họ. Chính vì vậy, tái cơ cấu tổ chức cần đi kèm với xây dựng hệ thống lương mới. Các DN May trong khối nhà nước nên xây dựng hệ thống lương 3P.

- Mục tiêu của hệ thống lương 3P:

Xây dựng hệ thống lương 3P phải đáp ứng các mục tiêu cụ thể sau:

- **Công bằng nội bộ:**
 - Các dải lương trả cho vị trí đủ phản ánh được sự tương đồng và khác biệt của các vị trí công việc tại từng doanh nghiệp cụ thể,

- Sự khác biệt trong lương trả cho năng lực các cá nhân phải đủ phản ánh được sự khác biệt trong năng lực thực tế để thực hiện công việc được giao của họ. Mức độ phân biệt này phải đủ để cảm nhận giữa người đáp ứng tốt và đáp ứng chưa tốt yêu cầu năng lực của vị trí, tạo động lực được cho những người đáp ứng tốt và gửi một thông điệp đúng tới người chưa đáp ứng tốt.
 - Sự khác biệt trong lương trả cho kết quả phải phản ánh đúng sự tương đồng và khác biệt trong kết quả mà cá nhân đạt được khi thực hiện công việc được giao
- ***Bảo đảm giữ và thu hút được nhân sự có năng lực mà doanh nghiệp cần:***
- các dải lương phải tham chiếu được với thị trường bên ngoài, có nghĩa là loại công việc của vị trí cần được chuẩn hóa chức năng theo thị trường, thay vì định nghĩa công việc theo từng cá nhân, để có thể tham chiếu được mức lương cho loại công việc tương tự.
 - các hệ tiêu chí đánh giá cá nhân cần được thiết kế đủ chi tiết và cụ thể để đánh giá nhân sự được chính xác nhất có thể trong hoàn cảnh từng doanh nghiệp.
- ***Hợp lý & dễ quản lý, đáp ứng nhu cầu quản lý tổng thể của doanh nghiệp***
- Các dải lương cần được quản lý theo nguyên tắc hệ số cố định và sử dụng đơn giá thay đổi tùy vào quỹ lương hàng kỳ để bảo đảm tính hiệu quả của doanh nghiệp;
 - Hệ thống tính toán phải được tự động hóa và cho ra kết quả nhanh chóng cho từng cá nhân đồng thời với kết quả phân tích sử dụng quỹ lương và các yếu tố tài chính khác của doanh nghiệp, tránh sự khác biệt về dữ liệu tại nhiều hệ thống
- Các cấu phần của hệ thống lương 3P
 - *P1: Pay for Position – Trả lương theo vị trí*

Sản phẩm của P1 chính là xác định được giá trị của từng công việc trong hệ thống của DN, từ đó xác định dải lương cho mỗi công việc. Để làm tốt được P1, thì điều quan trọng nhất (có thể coi là nền tảng để 3P có hiệu quả) đó là xây dựng được cơ cấu tổ chức của DN, xác định hệ thống chức danh, xây dựng hệ thống bản mô tả công việc, lắp ghép số lượng nhân viên hiện tại vào công việc đã được mô tả.

P1 cũng sẽ được điều chỉnh cho phù hợp và tương ứng với tiền lương trên thị trường

Chính vì vậy, P1 là phần lương được trả (i) Theo mức độ quan trọng của chức vụ (quy ra điểm); (ii) Theo giá cả thị trường (theo bảng điều tra thu nhập hàng năm)

- *P2: Pay for Person – Trả lương theo năng lực cá nhân*

Sản phẩm của P2 là tiêu chuẩn về năng lực mà người lao động đảm nhiệm vị trí đó cần có và được gọi là Bộ từ điển năng lực của DN. Ứng với mỗi vị trí đã xác định trong P1, cần xây dựng bộ năng lực về Thái độ - Kỹ năng – Kiến thức tiêu chuẩn mà một người đảm nhiệm vị trí công việc đó cần có. Cụ thể là xác định năng lực cần thiết cho mỗi vị trí. Mỗi năng lực đều được đánh giá dựa trên 2 khía cạnh: Mức độ quan trọng và Mức độ thành thạo. Những năng lực cần thiết cho mỗi vị trí cũng có thể thay đổi theo chiến lược của DN, bộ phận, nhưng về cơ bản thì không thay đổi nhiều. Vì vậy bộ tiêu chuẩn này cần được rà soát định kỳ để đảm bảo tính cập nhật và phù hợp của nó với tiến độ phát triển của DN.

Vậy lương P2 là lương chi trả theo cá nhân dựa trên (i) năng lực được đánh giá; (ii) trình độ, phẩm chất, uy tín; (iii) theo giá thị trường

- *P3: Pay for Performance – Trả lương theo kết quả hoàn thành công việc*

Sản phẩm của P3 là những hệ thống mục tiêu cho từng cá nhân & Bản đánh giá kết quả thực hiện theo mục tiêu đã thiết lập. Vậy lương P3 là phần lương trả theo hiệu quả làm việc của cá nhân đó và theo hiệu quả làm việc của bộ phận mà cá nhân đó đang làm việc.

- Các lưu ý khi xây dựng hệ thống lương 3P

Để thiết lập một hệ thống lương 3P như trên, ban Giám đốc các DN May cần:

- Chấp nhận một thực tế là sẽ có chi phí đi kèm
- Tránh được phần lớn các vấn đề tiềm ẩn với cách tiếp cận có hệ thống, vào thời điểm thích hợp
- Có sự tham gia của đội ngũ nhân viên hoặc đại diện từ phía họ càng nhiều càng tốt, thường là thông qua buổi trao đổi nhóm làm việc
- Xem xét lại những lý do dẫn đến những thay đổi và tìm lời khuyên từ bên trong và bên ngoài công ty. Nếu cần có thể tìm lời khuyên từ các chuyên gia
- Không loại bỏ hệ thống hiện tại – tổ chức các buổi thảo luận để giúp tổ chức duy trì những điểm tốt và thay đổi những gì chưa tốt
- Xác định hệ thống mới nào cần được thực hiện – nó có mối liên hệ với mục tiêu tổng thể của công ty như thế nào?
- Xem xét hệ thống mới nào là phù hợp nhất đối với tổ chức, bao hàm cả có và không có sự thay đổi
- Những thay đổi đối việc chi trả làm cho nhân viên lo lắng, vì vậy một hệ thống mới cần đơn giản và có được sự đồng thuận của đội ngũ nhân viên và đại diện của họ
- Chuẩn bị các bước bằng các chỉ dẫn tường tận cho đội ngũ nhân viên và bộ phận quản lý.

6.1.2.3. Giảm chi phí sản xuất tập trung chủ yếu vào giảm chi phí năng lượng

- Sửa sang lại toàn bộ các nhà xưởng, đầu tư ban đầu một lần để cách nhiệt tốt hơn, một phần đảm bảo sức khỏe của người lao động đồng thời cũng giảm lượng điện tiêu hao cho điều hòa, máy làm lạnh ở các phân xưởng sản xuất. Giải pháp này sẽ tăng cường sức khỏe của người lao động và năng suất cũng tăng cao hơn.

- Thay mới toàn bộ hệ thống đèn chiếu sáng cũ trong các phân xưởng sản xuất nói riêng và toàn bộ nơi làm việc bằng hệ thống đèn tiết kiệm điện. Công ty May có thể đặt hàng cho Công ty sản xuất bóng đèn điện như Công ty Điện Quang để thiết kế riêng các bóng đèn và lắp đặt hệ thống chiếu sáng cho các phân xưởng may nhằm đáp ứng tốt nhất yêu cầu của công việc nhưng với mức năng lượng tiêu hao thấp nhất có thể.
- Nhanh chóng đầu tư một số máy móc thiết bị mới thay thế các thiết bị cũ tiêu tốn năng lượng nhiều hơn và tạo ra tiếng ồn, ảnh hưởng đến sức khỏe của người lao động làm cho năng suất lao động giảm.

6.1.3. Nhóm giải pháp cho các DNNNN

6.1.3.1. Đầu tư cải tiến máy móc thiết bị nhằm tăng năng suất lao động

Các DNNNN cần đầu tư vào máy móc thiết bị nhằm khai thác được tính kinh tế theo qui mô bên trong một khi họ có xu hướng sản xuất nhiều hơn trong tương lai. Một số máy móc chuyên dụng của ngành May cần đầu tư bao gồm máy may, máy lộn ép cổ, máy là phom, máy tra cạp, máy vắt gấu, máy cắt vải. Ngoài ra, cũng có thể đầu tư thêm thiết bị may, thêu, phần mềm kỹ thuật số cho máy thêu, cắt và trải vải, bàn ủi phẳng và ủi ép, công nghệ đính dây và hạt cườm; các loại máy may, thêu, thiết bị nhuộm, hoá chất nhuộm và nhiều loại phụ liệu khác...

Các DN nên tìm các đối tác cung cấp các máy móc thiết bị cho ngành May hoặc tìm hiểu và đầu tư các chủng loại thiết bị hiện đại được sản xuất từ các nước công nghiệp tiên tiến ở các triển lãm lớn tương tự như Triển lãm quốc tế về thiết bị và nguyên phụ liệu ngành May 2010.

Các DN này nên tránh tình trạng mua phải máy móc cũ, lỗi mốt từ các đối tác nước ngoài, các DN đang còn chưa kịp phục hồi sau khi có khủng hoảng kinh tế bởi vì sau khủng hoảng kinh tế thế giới, có một xu hướng di chuyển công nghệ lạc hậu sang các nước phát triển kém hơn. Khi cuộc cạnh tranh đi vào công nghệ cao đang trở nên rất quyết liệt, đặc biệt các nước như Brazil, Ấn Độ, Nga, Trung

Quốc... thì sẽ là làn sóng dịch chuyển công nghệ thấp hơn đã lỗi một sang các nước có nền kinh tế, khoa học - kỹ thuật kém hơn.

Tuy nhiên, để có thể đầu tư vào máy móc thiết bị công nghệ nhằm tạo ra sự bứt phá trong kinh doanh, các DN cần tìm kiếm các nguồn vốn khác nhau để giải pháp này có tính khả thi.

6.1.3.2. Huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau để tận dụng cơ hội kinh doanh, đầu tư máy móc thiết bị công nghệ ngành May.

DN có thể huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau như:

- Bằng nguồn vốn vay ngân hàng
- Bằng nguồn vốn huy động qua thị trường chứng khoán
- Bằng nguồn vốn trả chậm của các nhà cung cấp công nghệ, máy móc trang thiết bị
- Bằng nguồn vốn đầu tư, các quỹ đầu tư, vốn viện trợ, chương trình của Nhà nước
- Bằng nguồn vốn thông qua thuê tài chính
- Bằng nguồn vốn thông qua các dự án của các tổ chức nước ngoài tại Việt Nam

6.1.4. Nhóm giải pháp cho các DNĐTNN

6.1.4.1. Tiếp tục tập trung vào các hoạt động nghiên cứu và phát triển

Các hoạt động nghiên cứu - phát triển chưa thực sự thu hút được sự quan tâm của nhiều DN May Việt Nam trong thời gian qua. Tuy nhiên, thời gian gần đây, các DN, kể cả DN tư nhân cũng đã chú ý đầu tư hơn cho hoạt động này, hoạt động được các hãng sản xuất lớn trên thế giới đặc biệt coi trọng. Việc là đầu tư, đầu tư vào lĩnh vực này sẽ giúp cho nhóm DNĐTNN khai thác được tính kinh tế theo qui mô bên ngoài, tức là toàn ngành sẽ được lợi từ những thành quả của hoạt động nghiên cứu và phát triển.

Bên cạnh dành một phần ngân sách để tiếp tục những nghiên cứu nhằm hỗ trợ cho việc tiếp thu và vận hành những công nghệ nhập khẩu trong quá trình tìm

đến những công nghệ mới, tiên tiến, nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất, các DN này nên tập trung nguồn ngân sách nhiều hơn vào các nghiên cứu liên quan đến cải tiến, nâng cấp, sáng tạo ra các công nghệ mới vì đây chính là hướng đi cần thiết để các DN có thể vươn tới những công nghệ bền vững.

Ngoài ra, các DN này cần tiếp tục chú trọng đầu tư, sản xuất các sản phẩm thân thiện với môi trường, đầu tư tạo sự khác biệt sâu hơn về công năng sản phẩm, và những sản phẩm may mặc thời trang bền vững và sức khỏe. Một lĩnh vực nên tập trung vào đó là những sản phẩm hữu cơ mà những sản phẩm có giá trị cao cho khách hàng đồng thời tăng giá trị cho chính DN May Việt Nam. Việt Nam với đội ngũ công nhân ổn định, có tay nghề, biết chú ý đến từng chi tiết của sản phẩm, đây là một cơ hội lớn để đầu tư và phát triển những thương hiệu nổi tiếng, tập trung vào những nhà bán lẻ để đầu tư vào những sản phẩm của họ để lôi kéo người tiêu dùng trung và cao cấp với những sản phẩm may hữu cơ.

6.1.4.2. Tăng tỷ trọng của phần thiết kế sản phẩm trong chuỗi giá trị Dệt May nhằm khai thác hiệu quả theo qui mô bên ngoài

Vinatex đang lên kế hoạch từ nay đến 2015 phải tăng giá trị lợi nhuận của ngành thiết kế thời trang từ 5% - 20%. Mặc dù các DN May Việt Nam đã có những trung tâm thiết kế thời trang, tổ chức hội chợ thời trang, các trường nghề cũng đã dạy về thiết kế thời trang..., nhưng thiết kế thời trang ứng dụng từ những ý tưởng sang sử dụng được, phát triển những nguyên phụ liệu tạo ra những sản phẩm đặc thù, thích ứng được thị hiếu thì Việt Nam chưa mạnh. Ngành may chưa có những trung tâm thiết kế quốc tế để tạo ra những mẫu một phù hợp với thị trường. Chính vì vậy, DN may Việt Nam không nên dừng lại làm gia công, làm theo đơn đặt hàng mà tự mình sáng tạo ra sản phẩm riêng của mình để tạo ra thương hiệu “*made in Vietnam*” trọn vẹn, sau đó tiến dần sang giai đoạn “*made by Vietnam*”... Tuy nhiên, giai đoạn đầu nhóm DNĐTNN vừa có kinh nghiệm, có vốn nên đi đầu trong việc đầu tư cho khâu thiết kế phục vụ thị trường nội địa. Khi thương hiệu “*made in Vietnam*” đã chiếm lĩnh được thị trường nội địa thì bước tiếp theo là chuyển đổi

những ý tưởng của thời trang Việt Nam ra thị trường thế giới và như vậy mới mong có được sự chấp nhận của người tiêu dùng trên toàn thế giới.

Ngoài ra, để thực hiện được mục tiêu trên cần phải có sự ra đời của một hiệp hội để quản lý hoạt động ngành một cách thống nhất. Ngành May Việt Nam nên thúc đẩy việc đổi tên từ Hiệp Hội Dệt may Việt Nam thành Hiệp hội Dệt may và Thời trang Việt Nam. Hiệp hội sẽ đóng vai trò là đầu mối kiến nghị nhà nước có chính sách hỗ trợ ngành công nghiệp thiết kế, tạo điều kiện để các ý tưởng sáng tạo đến được với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Từ đây, các nhà thiết kế sẽ có vùng đất màu mỡ để dụng võ còn các DN sẽ thực hiện trọn quy trình từ sáng tạo ý tưởng đến hoàn thành sản phẩm thay vì chỉ gia công cho nước ngoài như trước đây.

Thêm vào đó, để thúc đẩy sự phát triển của thời trang Việt theo một lộ trình chuyên nghiệp, đơn vị đầu ngành là Tập đoàn dệt may Việt Nam nên tiếp tục ráo riết chuẩn bị cho sự ra đời của hai công ty thiết kế và kinh doanh thời trang quy mô lớn tại hai miền Bắc Nam. Hai công ty này sẽ tập trung những nhà thiết kế thời trang tài năng hợp sức cùng những nhà hoạch định chính sách kinh doanh lão luyện, có bộ phận chuyên trách tìm kiếm tài năng trẻ trong ngành thiết kế để bồi dưỡng, các trường đào tạo sẽ được đầu tư về nhân sự, thiết bị giáo trình..., tạo môi trường thuận lợi để các nhà thiết kế phát huy sáng tạo.

Các giải pháp cho từng nhóm DN may được đề cập ở trên sẽ giúp bản thân các DN may tạo ra các yếu tố mới nhằm khai thác tính kinh tế theo qui mô bên trong mỗi DN.

6.2. Nhóm giải pháp cho các DN May nhằm khai thác tính kinh tế theo qui mô bên ngoài

6.2.1. Đào tạo nguồn nhân lực của may Việt Nam đáp ứng yêu cầu của ngành

6.2.1.1. Quan điểm về đào tạo nguồn nhân lực của ngành May

- Chất lượng nguồn nhân lực giữ vai trò quyết định trong sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp. Đào tạo giữ vị trí ảnh hưởng quan trọng đến chất lượng nguồn nhân lực;

- Đào tạo nguồn nhân lực của ngành May cần gắn với nhu cầu phát triển của đất nước, của ngành, gắn với tiến bộ của khoa học - công nghệ;
- Đào tạo nguồn nhân lực cho ngành May là công việc chung của chính quyền, của các cơ sở đào tạo, của doanh nghiệp và của chính bản thân người lao động.

6.2.1.2. Các giải pháp thực hiện đào tạo nguồn nhân lực cho ngành May Việt Nam

Các hoạt động cần hướng đến tạo mối liên kết bền vững giữa doanh nghiệp và cơ sở đào tạo theo nguyên tắc: cơ sở đào tạo có được hoạt động đào tạo bền vững, DN có hoạt động kinh doanh bền vững nhờ có nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu, người lao động thoả mãn nên gắn bó lâu dài với nghề và xã hội có được sự ổn định. Để làm được điều đó:

- Các DN cần rà soát và đánh giá lại hoạt động của bộ phận đào tạo nguồn nhân lực, đánh giá lại năng lực của cán bộ làm công tác đào tạo của DN. Tiến hành đào tạo lại cho đội ngũ cán bộ phụ trách hoạt động đào tạo theo những lý thuyết mới của quản trị nguồn nhân lực. Giai đoạn này vai trò của Hiệp hội Dệt May Việt Nam là rất quan trọng trong tập hợp thông tin đào tạo và làm cầu nối giữa cơ sở đào tạo và các doanh nghiệp để mở được các lớp huấn luyện cho cán bộ làm công tác đào tạo thật hiệu quả.
- Từng DN May chủ động xây dựng kế hoạch đào tạo. Các DN trên cơ sở xem xét chỉ tiêu sản xuất kinh doanh, các dự án đầu tư của doanh nghiệp trong thời gian sắp tới, kế hoạch mở rộng thị trường và tình hình tài chính, bộ phận phụ trách đào tạo của phòng tổ chức sẽ lập kế hoạch đào tạo theo các bước:

Bước 1. Dự báo nhu cầu đào tạo nguồn nhân lực của doanh nghiệp, dự báo cần cụ thể cho công nhân may trực tiếp, công nhân phục vụ và cán bộ quản lý các lĩnh vực;

Bước 2. Xác định kế hoạch đào tạo bao gồm lựa chọn đối tượng đào tạo, hình thức, phương pháp và cơ sở đào tạo nhằm: Khắc phục những yếu kém do

quá khứ để lại; Đào tạo về năng lực quản lý, bồi dưỡng về tư tưởng nhận thức cho đội ngũ cán bộ quản lý, đảm bảo đủ khả năng cạnh tranh mạnh mẽ khi Việt Nam đã gia nhập WTO, nâng cao trình độ chuyên môn và tin học để đáp ứng xu thế mở cửa hội nhập với bên ngoài. Đối với công nhân trực tiếp sản xuất xác định xóa bỏ công nhân tay nghề bậc 1, tăng số lượng công nhân tay nghề bậc cao tối thiểu công nhân bậc 4 trở lên phải chiếm 20%, tăng gấp rưỡi so với hiện nay; công nhân bậc 3 chiếm 30-35%.

Bước 3. Tổ chức thực hiện. Hướng đến nâng cao chất lượng cuộc sống cho người lao động, đào tạo có thể di chuyển về các vùng nông thôn người lao động di cư có những khoảng thời gian được ở gần nhà, giải tỏa tinh thần để sau đó họ có thể làm việc tốt hơn nữa. Ngoài ra tăng cường sử dụng phương tiện nghe nhìn trong đào tạo để sử dụng thời gian công nhân nghỉ giải lao tạo sự học tập không chủ định. Đối với cán bộ quản lý doanh nghiệp đưa đi đào tạo ở các trường lớp chính qui theo thời gian của các trường, tạo điều kiện về thời gian để cán bộ đi học. Ngoài ra doanh nghiệp khuyến khích cán bộ tự đi học thêm ngoài giờ, nhất là ngoại ngữ và vi tính, có chế độ động viên khuyến khích hợp lý.

Bước 4. Cần dành nguồn kinh phí phù hợp cho đào tạo, xem xét chi phí đầu tư cho đào tạo như một khoản chi phí đầu tư, các doanh nghiệp cần qui định tỷ lệ phần trăm lợi nhuận trích lại đầu tư cho đào tạo giống như đầu tư xây dựng cơ bản. Tăng cường hình thức doanh nghiệp và người lao động cùng đào tạo.

Bước 5. Kiểm tra chất lượng đào tạo. Cần thường xuyên đánh giá, sử dụng hệ thống bản hỏi, phỏng vấn... được xây dựng chuyên nghiệp để đánh giá. Đánh giá nên tuân thủ qui trình đánh giá một dự án đầu tư.

- Các doanh nghiệp thông tin rõ ràng cụ thể về các nhu cầu, mong muốn của doanh nghiệp để cơ sở đào tạo có căn cứ điều chỉnh các chương trình đào tạo của mình phù hợp với doanh nghiệp. Các cơ sở đào tạo, phải tích cực, chủ động trong việc tiếp nhận thông tin, tìm kiếm thông tin từ các doanh nghiệp về nhu cầu đào tạo và truyền thông cho doanh nghiệp biết rõ về các chương

trình đào tạo của mình. Hiệp hội Dệt May cần đóng vai trò tập hợp thông tin và làm cầu nối nối thông tin giữa doanh nghiệp và cơ sở đào tạo.

- Các cơ sở đào tạo xây dựng các chương trình đào tạo phù hợp với doanh nghiệp và người học. Phương châm đào tạo là kết hợp ngắn hạn với dài hạn, kết hợp đào tạo trong nước với đào tạo ở nước ngoài, kết hợp đào tạo chính qui, tại chức, bằng 2... với các lớp không chính qui như các lớp cập nhật lại, đào tạo lại, chuyên đề...

- Ngoài ra cần có các chính sách hỗ trợ để kích thích công nhân tự nâng cao tay nghề như Chế độ tiền lương, tiền thưởng vượt định mức phải thiết kế công bằng và hợp lý phù hợp với sự đóng góp của công nhân viên. Các doanh nghiệp nghiên cứu đưa ra chính sách lương khuyến khích lao động, để kích thích mạnh mẽ việc nâng cao chất lượng và năng suất lao động của từng cá nhân. Các doanh nghiệp thiết lập một chính sách khen thưởng mang tính chất động viên kích thích người lao động. được nguyên phụ liệu, thời gian và vẫn đáp ứng yêu cầu kỹ thuật... Nâng cao chất lượng đối với khâu tuyển dụng đầu vào.

- Đẩy mạnh hoạt động của Hiệp hội và các chi hội Dệt May, phòng thương mại và các hiệp hội liên quan trong việc làm cầu nối giữa cơ sở đào tạo và doanh nghiệp, cũng như đóng vai trò giám sát các liên kết giữa doanh nghiệp và cơ sở đào tạo đảm bảo cho tính bền vững của liên kết được giữa gìn. Kiến nghị với chính phủ đề ra các chính sách hỗ trợ cho hoạt động đào tạo, đưa qui định tỷ lệ phần trăm tái đầu tư cho đào tạo.

Tóm lại, nguồn nhân lực là một trong những nguồn lực quan trọng nhất tạo nên sự phát triển của kinh tế xã hội cũng như của một doanh nghiệp. DN may Việt Nam có cạnh tranh được trên thương trường hay không, có đảm đương được nhiệm vụ là ngành công nghiệp mũi nhọn hay không là phụ thuộc phần lớn vào chất lượng nguồn nhân lực. Chính vì vậy, nếu công tác đào tạo này được thực hiện tốt thì sẽ giúp các DN may khai thác được lợi thế kinh tế theo qui mô bên ngoài.

6.2.2. VINATEX, Hiệp hội Dệt May Việt Nam và các DN May kết hợp để tạo ra các cụm liên kết công nghiệp (CLKCN) tại các địa phương

Cùng với những phân tích về Ngành May Việt Nam và thực trạng về tính kinh tế theo qui mô của các loại hình DN May giai đoạn 2000-2009 cũng như triển vọng và xu thế phát triển của ngành, toàn ngành đang cần vai trò của Hiệp hội Dệt May Việt Nam và Tập đoàn Dệt May Việt Nam dưới tư cách là cầu nối tạo ra sự liên kết giữa các DN May Việt Nam, cũng như là điều phối nguồn lực giữa các DN, bảo vệ quyền lợi của các DN May với Chính phủ về các chính sách liên quan đến may. Chính vì vậy, phần giải pháp sẽ tập trung chủ yếu vào các giải pháp liên quan đến tạo sự liên kết giữa các hội viên nhằm giúp các DN May tăng qui mô, đáp ứng được đơn hàng với chi phí thấp (tức là khai thác được tính kinh tế theo qui mô bên ngoài).

- Lợi thế của hoạt động tạo ra các CLKCN tại các địa phương

Việt Nam là quốc gia có truyền thống coi trọng hợp tác trong kinh doanh. Tuy nhiên tư duy phân chia, chuyên môn hoá sâu để hợp tác liên kết hiện vẫn còn rất manh mún trong sản xuất công nghiệp. Việc tạo ra các cụm liên kết công nghiệp sẽ tạo ra một số thuận lợi như sau:

- *Phát triển công nghiệp địa phương:*

Liên kết công nghiệp gắn liền với sự gắn gũi về địa lý. Một cụm liên kết công nghiệp hình thành (liên kết dọc, ngang hoặc hỗn hợp) khi tích tụ công nghiệp đạt đến một lượng nhất định và được phát triển theo định hướng liên kết. Lúc này, liên kết công nghiệp trở thành nhu cầu tất yếu trong cụm công nghiệp nhằm tăng cường năng lực thông qua việc nâng cao trình độ chuyên môn hóa.

Khi cụm liên kết công nghiệp hình thành, trình độ chuyên môn hóa sẽ không dừng lại ở mức mới hình thành như ban đầu mà sẽ tiếp tục phân cấp sâu hơn, lĩnh vực liên kết sẽ mở rộng hơn theo mức độ và trình độ liên kết gia tăng trong cụm công nghiệp đó. Lợi nhuận được chia sẻ trong chuỗi sẽ khuyến khích các bên tham gia mở rộng sản xuất và khuyến khích các doanh nghiệp khác đầu tư thêm vào

chuỗi. Ngoài ra, công nghiệp địa phương phát triển dựa vào CLKCN còn nhờ vào hai yếu tố sau:

- *Sự lan tỏa công nghệ*: CLKCN làm nảy sinh quá trình chuyển giao công nghệ ngầm (không chính thức) giữa các doanh nghiệp trong liên kết. Nhờ đó, năng lực công nghệ được nâng cao và có sức lan tỏa trong cụm liên kết. Đây là yếu tố thúc đẩy phát triển công nghiệp địa phương nơi CLKCN hoạt động và phát triển.
- *Lao động chuyên môn hóa cao*: khả năng cung ứng lao động có chất lượng cao trong phạm vi một CLKCN nảy sinh từ hai quá trình là: (i) khả năng tự đào tạo trong nội bộ của CLKCN; và (ii) khả năng thu hút được những lao động then chốt từ các khu vực địa lý khác, tùy thuộc vào tầm nhìn của bản thân một CLKCN và tính hấp dẫn của khu vực đó.

Chính các yếu tố này sẽ tạo ra sức mạnh lan tỏa và thúc đẩy phát triển công nghiệp địa phương, và nhờ đó kéo theo sự phát triển của các ngành dịch vụ khác đi kèm như: đào tạo, tài chính, ngân hàng, tư vấn...

- *Phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh của các DN May nói riêng và các DN N&V nói chung*

Nền tảng hình thành nên cụm liên kết công nghiệp chính là các DN N&V. Có thể nòng cốt của cụm liên kết công nghiệp là các doanh nghiệp lớn trong và ngoài nước và các doanh nghiệp này tạo ra giá trị lớn nhất trong chuỗi giá trị. Song, để cụm liên kết công nghiệp thực sự hoạt động và nâng cao giá trị của chuỗi, DN N&V sẽ đóng vai trò nền tảng tạo thành các liên kết chân rết xung quanh doanh nghiệp lớn này và thắt chặt liên kết của cụm.

Để tham gia được vào cụm liên kết công nghiệp, chính bản thân DN N&V phải có chiến lược phát triển và chuyên môn hóa sâu nhằm mục tiêu đáp ứng được yêu cầu của chuỗi cũng như tìm kiếm thêm lợi nhuận từ hiệu quả hoạt động do trình độ chuyên môn hóa sâu hơn mang lại. Như vậy, tự thân các doanh nghiệp cần ý

thức được chiến lược phát triển dài hạn, nâng cao trình độ sản xuất, công nghệ và quản lý, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh.

Bên cạnh đó, khi tham gia vào chuỗi giá trị của cụm liên kết công nghiệp, các DN May nói riêng và các DN N&V sẽ tận dụng được lợi thế sau:

- *Lợi thế năng suất:* Do việc sử dụng các yếu tố đầu vào (chi tiết hoặc dịch vụ) chuyên môn hóa tốt hơn, rẻ hơn và những đòi hỏi tồn kho tối thiểu, các chi phí nghiệp vụ thấp hơn bởi khoảng cách gần hơn và việc thiết lập được các quan hệ tin cậy cao giữa các doanh nghiệp trong một CLKCN. Hơn nữa, việc mua chung các dịch vụ hay chia sẻ cơ sở hạ tầng có thể giảm chi phí cố định cho các doanh nghiệp hiện hành và đầu tư ban đầu cho các doanh nghiệp mới.
- *Lợi thế sáng tạo:* tính gần kề giữa khách hàng và nhà cung cấp làm việc chuyển giao các tri thức ngầm được dễ dàng hơn. Hơn nữa, tính liên kết với các trung tâm tri thức tạo ra một tiềm năng lớn cho sự sáng tạo, cho phép quy mô lớn có thể đạt được, nhất là đối với các hoạt động tiên cạnh tranh (chẳng hạn các nghiên cứu cơ bản) tạo ra khả năng lớn về một thị trường lao động có chất lượng có thể nâng cao đáng kể năng lực sáng tạo.
- *Lợi thế kinh doanh mới:* Do sự luân chuyển tốt hơn các thông tin về các cơ hội thị trường và tiềm năng, các rào cản và rủi ro đối với các doanh nghiệp mới có thể là thấp hơn nhờ việc nhận thức rõ ràng về các nhu cầu chưa được đáp ứng.

Rõ ràng, mô hình cụm liên kết công nghiệp nên được nhìn nhận như một nguồn lực để phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh của các DN May Việt Nam.

- Các khó khăn khi xây dựng CLKCN

Tuy nhiên, các DN cũng như Hiệp hội Dệt May và VINATEX cần nhìn nhận một số khó khăn trong việc tạo ra sự liên kết như:

- Các DN không có sự giống nhau về năng lực máy móc, thiết bị, cơ chế làm việc
- Cần có thời gian tìm hiểu lẫn nhau để tạo chữ tín
- Khó khăn trong việc kiểm soát chất lượng sản phẩm
- Không có đủ thông tin về nguồn DN có thể liên kết với nhau

Từ các lợi thế trên cũng như các nhận thức về những khó khăn trong công tác triển khai, các công việc cụ thể cho phát triển các cụm liên kết giữa các DN May trong Hiệp hội cũng như là các thành viên trực thuộc VINATEX được thể hiện ở các bước công việc sau.

6.2.2.1. VINATEX, Hiệp hội và các DN May nghiên cứu, phân tích và lựa chọn CLKCN

VINATEX, Hiệp hội và các doanh nghiệp hội viên kết hợp để lựa chọn địa điểm và mô hình cụm doanh nghiệp và mạng lưới hợp tác sản xuất. Các cụm doanh nghiệp và mạng lưới này có khả năng liên kết nhiều doanh nghiệp có qui mô rất khác nhau. Một “Cụm” là một sự tập trung các doanh nghiệp có các hoạt động giống nhau hoặc bổ sung cho nhau để hình thành sự hợp tác nội bộ. Điều này khai thác được lợi thế kinh tế theo qui mô và phạm vi kinh doanh tương tự như một công ty có qui mô lớn, cụ thể:

- *Các cụm doanh nghiệp hình thành theo vị trí địa lý*: chia sẻ sự gần gũi tự nhiên với khu vực sản xuất, cung cấp nguyên vật liệu thô, hoặc với khách hàng. Thông qua mạng lưới, các doanh nghiệp nhỏ nhận được thông tin về các công nghệ mới, thị trường và các cơ hội ký hợp đồng phụ. Ví dụ, các DN May thuộc khu vực Miền Bắc có thể kết hợp với nhau các đơn hàng; hoặc các DN May thuộc Hiệp hội nhưng đang cùng sản xuất tại Khu công nghiệp An Dương cùng chia sẻ với nhau các đơn hàng
- *Các cụm doanh nghiệp hình thành theo thị trường*: chia sẻ các thông tin về thị trường và tìm kiếm các đơn đặt hàng chung. Ví dụ, các DN hội viên đang xuất khẩu chủ yếu sang thị trường Nhật Bản thì cùng tham gia các hội chợ

triển lãm, hội thảo, hội nghị liên quan đến nước này sau đó cùng chia sẻ với nhau đơn hàng của các đối tác từ Nhật Bản.

- *Các cụm doanh nghiệp hình thành theo lao động* cho phép các doanh nghiệp chuyên môn hóa các hoạt động bổ sung khác nhau mà những hoạt động đó yêu cầu các kỹ năng lao động khác nhau. Ví dụ, các DN trong cùng một vùng mà đang hoạt động ở các mắt xích khác nhau trong chuỗi giá trị của ngành Dệt May Việt Nam thì có thể liên kết lại với nhau như DN sản xuất bông, Doanh nghiệp Dệt, Doanh nghiệp sản xuất nguyên phụ liệu Dệt may, DN May.
- *Các cụm doanh nghiệp đổi mới* cho phép chia sẻ sự học tập, trao đổi ý kiến và kiến thức nhằm mục đích nâng cao chất lượng sản phẩm và chiếm lĩnh những mảng thị trường có lợi nhuận cao hơn. Ví dụ, các DN hội viên hiện nay đang quay lại thị trường nội địa, bên cạnh mảng xuất khẩu và tập trung vào thiết kế mẫu mã như Tổng Công ty May 10, Tổng công ty Đức Giang, Tổng Công ty CP MayHà nội, Tổng Công ty CP May Việt Tiến...có thể liên kết với nhau để đẩy mạnh sự phát triển của khâu thiết kế mẫu mã nhằm chiếm lĩnh một trong những khâu trọng yếu trong chuỗi giá trị của Dệt May Việt Nam hiện nay, gia tăng giá trị cho các sản phẩm May Việt Nam

Trong tất cả các lĩnh vực trên, Hiệp hội có thể đóng vai trò hỗ trợ thông qua đưa các đối tác có tiềm năng rất khác nhau lại với nhau để tìm cách hợp tác đem lại lợi ích hợp lý cho tất cả các bên. Tin tưởng là điều cốt lõi và Hiệp hội có thể xây dựng điều đó bằng cách giúp lập nên một khuôn khổ có hiệu lực pháp lý cho các hợp đồng giữa các bên.

Hiệp hội có thể trao đổi với chính quyền địa phương về việc xúc tiến phát triển các cụm doanh nghiệp bằng cách khuyến khích tập trung về mặt địa lý các doanh nghiệp vào các khu, cụm công nghiệp nhỏ và vừa, khởi động các trung tâm đổi mới và thúc đẩy các hợp đồng phụ. Họ có thể tạo điều kiện tiếp cận các đơn

hàng của Chính phủ và các luồng tín dụng dành cho doanh nghiệp trong các thỏa thuận hợp tác và trong các cụm doanh nghiệp.

Ngoài ra, Hiệp hội nên đóng vai trò là người trung gian, đầu mối cung cấp, cập nhật liên tục các thông tin giữa các hội viên để kết nối việc liên kết giữa các DN học viên nhằm thực hiện đơn hàng, giảm thời gian tìm kiếm đối tác và tạo chữ tín. Hiệp hội nên tạo ra các diễn đàn để giới thiệu các hội viên đồng thời tạo cơ hội để họ tìm hiểu về nhau kỹ hơn. Hàng tháng, nên tổ chức các buổi gặp mặt giao lưu để các DN hội viên thực sự hiểu về khả năng, sự phù hợp trong liên kết để cùng kinh doanh.

Hiệp hội cũng có thể khuyến khích các hội viên thực hiện việc *trao quyền kinh doanh cho nhau* và Hiệp hội sẽ đóng vai trò là *trọng tài và kiểm soát chất lượng*. Tức là một hoặc vài doanh nghiệp hội viên (bên bán quyền) bán cho doanh nghiệp hội viên khác (bên nhận quyền) quyền được sản xuất và bán một hàng hóa hoặc cung cấp một dịch vụ theo các tiêu chuẩn và thủ tục do bên trao quyền đặt ra, ví dụ hoàn thành trọn gói một đơn hàng của một khách hàng từ Nhật phù hợp với năng lực, qui mô hiện tại của bên nhận quyền. Bên trao quyền thường cung cấp đào tạo, tiêu chuẩn, công nghệ sản xuất và tiếp thị, còn lực lượng lao động và thực hiện sản xuất là công việc của bên nhận quyền.

Hiệp hội cũng đã khuyến cáo các hội viên của mình, để khắc phục những khó khăn của DN may, bên cạnh giải pháp liên kết, mỗi DN nên tiết kiệm chi phí, tăng năng suất, cải tiến công nghệ, nâng cao giá trị sản phẩm để tăng sức cạnh tranh. Để duy trì lực lượng lao động ổn định, DN nên có chính sách lương, thưởng hợp lý để người lao động yên tâm làm việc. Ngoài ra, Hiệp hội sẽ giúp các DN May kiến nghị Nhà nước cần sửa đổi quy chế về nộp lệ phí công đoàn; cho phép DN nộp lên công đoàn cấp trên 0,5% và giữ lại 1,5% để có điều kiện chăm sóc công nhân.

Tuy nhiên, trong bối cảnh hầu hết DN đều trong cảnh thường xuyên phải tuyển thêm lao động, thì việc liên kết để gia công hàng hoá cũng không dễ dàng, bởi DN chỉ có thể nhận gia công sản phẩm khi đã hoàn tất đơn hàng xuất khẩu của

mình. Đây chính là mắt xích mà Hiệp hội có thể đứng ra để tháo gỡ cho các DN hội viên. Hiệp hội lúc này đóng vai trò là một nhà điều phối nguồn lực và các đơn hàng giữa các hội viên, đưa ra một cơ chế hợp tác để sự liên kết giữa các hội viên là có lợi, và có lợi hơn so với liên kết với các Công ty May nước ngoài khác vì sự rủi ro cao hơn.

6.2.2.2 Xây dựng kế hoạch hành động và phát triển dịch vụ về đào tạo, tư vấn, tin dụng, công nghệ cho CLKCN

Kế hoạch hành động cho chương trình này được chia ra thành hai giai đoạn.

Giai đoạn 2011-2012 Các chương trình tiến hành đồng thời trong giai đoạn này:

- *Chương trình nâng cao nhận thức*
 - Liên kết với Bộ Công Thương nhằm hoàn thiện cẩm nang về CLKCN, là tài liệu chỉ dẫn cho các địa phương về xây dựng và hỗ trợ phát triển các CLKCN;
 - Tổ chức các lớp đào tạo về liên kết doanh nghiệp do Hiệp hội Dệt May chủ trì. Nội dung các khoá đào tạo tham khảo được trình bày ở bảng 6.2.

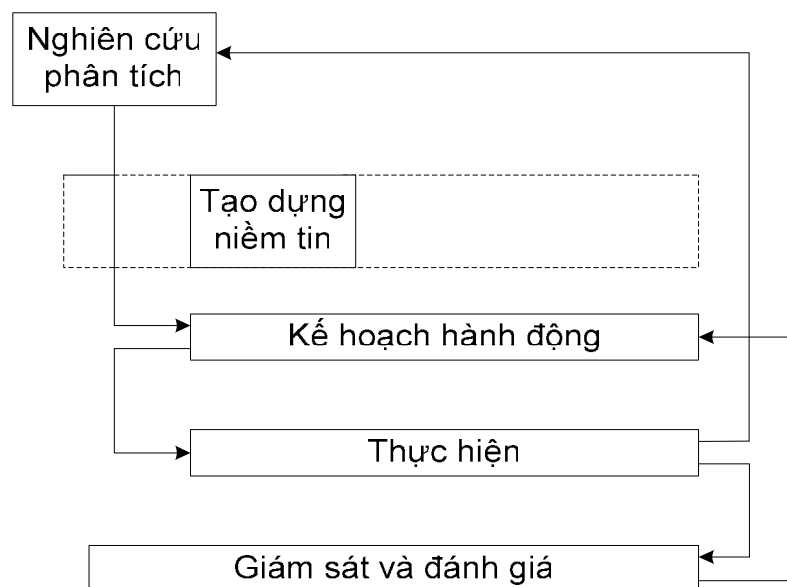
Bảng 6.2. Các khóa đào tạo nâng cao nhận thức của các DN về CLKCN

Chương trình	Nội dung	Chi tiết
Các hội thảo chuyên đề	Quản trị sản xuất và nguồn nhân lực.	<ul style="list-style-type: none"> - Lý thuyết - Một số mô hình quản lý chuỗi cung ứng theo các tiêu chuẩn - Các hoạt động thực tiễn, kinh nghiệm của các nhà đầu tư nước ngoài. Do DN lắp ráp FDI trình bày
Hệ thống liên kết	Khả năng và lĩnh vực liên kết doanh nghiệp	Chuỗi giá trị và các liên kết đầu vào (nguyên liệu, linh kiện); liên kết sản xuất theo mạng lưới (chia sẻ máy móc, công nghệ, nhân công); liên kết đầu ra (thương mại, thương hiệu, thị trường)
	Cung cấp các hợp đồng mẫu; cách thức đàm phán hợp đồng, ký kết..	<ul style="list-style-type: none"> - Lý thuyết do các luật gia trình bày - Các trường hợp cụ thể trong việc đàm phán do các DN Việt Nam đã tham gia thầu phụ trình bày
Các buổi giải đáp thông tin	Khả năng hợp tác và chia sẻ trong ngành, và đa ngành	<ul style="list-style-type: none"> - Mở rộng hoạt động theo chiều ngang - Mở rộng hoạt động theo chiều dọc
Các lớp học, đào tạo	Theo nguyện vọng của DN	
Các hội chợ trưng bày sản phẩm	Theo thăm dò ý kiến của doanh nghiệp	

Nguồn: Dựa vào đề tài Cụm liên kết công nghiệp- Bộ Công Thương chủ trì- Năm 2008

- *Chương trình đào tạo nhân lực phát triển Cụm*

- Xây dựng các khoá đào tạo nhân lực là cán bộ quản lý cụm, cán bộ hỗ trợ dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS) trong cụm cho các mức quản lý khác nhau ở các địa phương;
- Kêu gọi và hợp tác với các tổ chức hỗ trợ (UNIDO, GTZ, JETRO) về các chương trình hỗ trợ kỹ thuật liên quan;
- Kết hợp với các Cục Công nghiệp địa phương, Viện nghiên cứu Chiến lược Chính sách Công nghiệp nhằm có được các thông tin cụ thể và toàn diện về tiềm năng phát triển CLKCN làm cơ sở xây dựng các dự án thí điểm



Sơ đồ 6.1: Các bước của dự án thí điểm phát triển CLKCN

Nguồn: UNIDO

Giai đoạn 2012-2015

- Thực hiện các dự án thí điểm.
- Giám sát đánh giá, chỉnh sửa
- Rút kinh nghiệm từ các dự án thí điểm

- Triển khai đồng loạt cho các DN may

Bên cạnh quá trình tạo ra sự liên kết giữa các DN May trong ngành. Hiệp hội và Tập đoàn Dệt may nên tìm hiểu và tạo ra sự liên kết với Dệt May của các nước khác trong khu vực để tạo ra “*Xưởng may chung*” giữa các nước ASEAN và bắt đầu tham gia vào chuỗi giá trị Dệt May trên toàn thế giới.

6.2.3. DN May Việt Nam nên hướng đến lập "xưởng may chung" giữa các nước ASEAN

- Lý do cần thành lập “Xưởng may chung” giữa các nước ASEAN

Ngành May các nước ASEAN đang đặt ra mục tiêu biến khu vực thành phân xưởng sản xuất dệt May của thế giới. Sự hợp tác của ngành May các thành viên không chỉ giúp ngành May khu vực phục hồi nhanh chóng mà còn đạt được sự tăng trưởng thương mại trong vùng lên gấp đôi vào năm 2015 so với hiện nay vì Dệt May là ngành kinh tế tiềm năng của ASEAN và mỗi quốc gia trong khu vực đều có lợi thế riêng biệt. Nếu các thành viên trong khối phối hợp lại thì không chỉ xây dựng được thương hiệu riêng cho bản thân từng quốc gia mà còn tạo nên được giá trị chung cho ngành sản xuất của cả khu vực. Nếu doanh nghiệp May các nước trong khối hợp tác với nhau thì giá trị của sản phẩm sẽ không còn bị ép giá thấp như hiện nay.

Để ngành May nói riêng và Dệt May nói chung vượt qua được khó khăn hiện tại và hướng đến sự phát triển bền vững trong tương lai, ngành May trong nhóm các nước ASEAN cần nghiên cứu đến việc cải cách mẫu mã thời trang, nghiên cứu xu hướng thời trang của các thị trường nhập khẩu từ đó để đáp ứng được những hàng hóa thích hợp.

Ngành thời trang Việt Nam cũng đang từ bước hội nhập sâu hơn vào ngành May thời trang của khu vực. Tháng 11/2009 Việt Nam đã được kết nạp vào AFF, một điều kiện để ngành May và thời trang Việt Nam tăng tốc, từ đó sẽ hỗ trợ mạnh mẽ cho hoạt động sản xuất và tăng trưởng về xuất khẩu của ngành.

- Định hướng “lập xưởng may chung” giữa các nước ASEAN

Giải pháp cho Hiệp hội Dệt may và Tập đoàn Dệt May mà tác giả đề cập đến trong nghiên cứu này nhằm khai thác tính kinh tế theo qui mô là *Đẩy mạnh việc tham gia của DN May Việt Nam vào chuỗi cung ứng Dệt May ASEAN (SAFSA) với hình thức liên kết dọc giữa DN các nước Việt Nam – Thái Lan – Campuchia nhằm nâng cao cung ứng dịch vụ tại khu vực, giúp DN tăng thu nhập cũng như phát triển lâu dài*”.

Chuỗi cung ứng Dệt May chất lượng cao ASEAN (Sources ASEAN Full Services Alliance – SAFSA) nằm trong dự án “Nâng cao tính cạnh tranh ASEAN” (ASEAN Competitive Enhancement – ACE) do Cơ Quan Phát Triển Quốc Tế Hoa Kỳ (USAID) và Liên đoàn các nhà sản xuất Dệt May Đông Nam Á (AFTEX) phát triển.

SAFSA được thiết kế nhằm thúc đẩy ASEAN thành một nhà cung cấp Dệt May trọn gói, thu hút được nhiều khách hàng trên thế giới. Áp dụng Chuỗi cung ứng này sẽ khiến các doanh nghiệp Dệt May trong khu vực rút ngắn thời gian hoàn thành sản phẩm, nâng cao chất lượng, mẫu mã và giá thành cạnh tranh cũng như thúc đẩy sự hợp tác bền vững giữa các ngành Dệt May trong khu vực.

Hai hoạt động cần nhấn mạnh cho định hướng lập xưởng may chung bao gồm:

- Xác định vai trò của các nước ASEAN trong chuỗi cung ứng
- Chiến lược nâng cấp ngành may Việt Nam

6.2.3.1 Vai trò của các thành viên trong chuỗi cung ứng Dệt may ASEAN

Với những thông tin như trên, mặc dù tham gia vào chuỗi giá trị nhưng giai đoạn tới May Việt Nam cùng với Campuchia và Lào vẫn nên tập trung mạnh vào khâu sản xuất với những lợi thế sẵn có về lao động. Thái Lan và Indonesia có lợi thế về nguồn nguyên liệu vì vậy Thái Lan và Indonesia cung cấp nguyên liệu cho Việt Nam, Campuchia và Lào để các nước này tạo ra sản phẩm và bán cho cả thế giới.

Với sự hợp tác toàn diện, ngành Dệt May ASEAN kết hợp thành một khối hoàn chỉnh, xây dựng sự hợp tác giữa nhà máy dệt và nhà máy may. Khách hàng có thể đặt sản phẩm áo sơ mi tại một nhà máy may Việt Nam và dưới chương trình SAFSA, nhà máy may của Việt Nam có thể liên kết với nhà máy dệt vải tại Thái Lan để hoàn thành đơn đặt hàng theo đúng yêu cầu khách hàng đề ra thay vì khách hàng chỉ định nhà máy dệt mà DN sẽ nhập vải.

Với chuỗi cung ứng này, cả bên cung cấp và khách hàng đều có lợi. Các nhà cung cấp sẽ dần chuyển từ gia công sản phẩm đơn thuần sang sản xuất dịch vụ trọn gói, nắm bắt chính xác thị hiếu của khách hàng, chủ động về thời gian, có quyền chọn khách hàng phù hợp với dịch vụ mình cung cấp nhất nhất... Trong khi các khách hàng sẽ tiết kiệm được thời gian và công sức, có nhiều sự lựa chọn về các nhà cung ứng dịch vụ hơn...

6.2.3.2. Chiến lược nâng cấp ngành May Việt Nam

Trong ngắn hạn, may Việt Nam chấp nhận tập trung vào một khâu trong chuỗi cung ứng khu vực ASEAN nhưng trong dài hạn, May Việt Nam cần tính đến chiến lược nâng cấp ngành. Nâng cấp được hiểu như là việc dịch chuyển các hoạt động nhằm mang lại giá trị cao hơn. Giá trị cao hơn có thể đạt được hoặc bằng cách dịch chuyển sang các sản phẩm có giá trị cao hoặc bằng cách tăng cường thêm các chức năng mới trong chuỗi giá trị như tham gia vào khâu thiết kế và marketing. May Việt Nam nên dịch chuyển chuỗi từ giai đoạn một, gia công với các yếu tố đầu vào nhập khẩu sang các hoạt động sản xuất tích hợp dọc để mang lại giá trị xuất khẩu tăng thêm cao hơn: OEM.

Sản xuất theo mô hình OEM là hình thức sản xuất định hướng xuất khẩu phức tạp hơn nhiều so với hợp đồng gia công bởi vì hình thức này yêu cầu các nhà cung cấp thực hiện liên kết nhiều hơn trong chuỗi giá trị. Các nhà sản xuất chịu trách nhiệm đối với nhiều hoạt động bao gồm mua sắm vải cho nhu cầu sản xuất may mặc, có thể thay đổi các tiêu chuẩn thiết kế, tạo mẫu và chào hàng,

nâng cấp và tạo mẫu sản phẩm, giặt ủi hay hồ vải, thậm chí vận chuyển sản phẩm đến nhà bán lẻ.

Chiến lược nâng cấp ngành dệt may Việt Nam là dịch chuyển từ hợp đồng gia công với các yếu tố đầu vào nhập khẩu sang hình thức tích hợp sâu hơn của OEM, mô hình đòi hỏi liên kết trước và liên kết sau nhiều hơn ở cấp độ quốc gia và khu vực. Các chính sách phải thúc đẩy nâng cấp qui trình để đạt hiệu quả trong các hợp đồng gia công thông qua quá trình chuyển giao công nghệ của người mua. Liên kết với người mua nước ngoài thông qua hợp đồng gia công có thể dẫn đến nâng cấp sản phẩm. Bằng cách dịch chuyển danh mục sản phẩm theo hướng sản xuất sản phẩm giá trị cao sẽ giúp các doanh nghiệp dệt may có khả năng cạnh tranh hơn. Quá trình nâng cấp sản phẩm và công nghệ định hướng vào qui trình sản xuất, các kỹ năng và tri thức sẽ được chuyển giao từ người mua sang các nhà cung cấp Việt Nam.

Để nâng cao sức cạnh tranh cho các DN cũng như xây dựng được một thị trường hoàn thiện, cần phải thay đổi rất nhiều vấn đề. Cần nhận thức rõ ngành May là ngành đòi hỏi DN có sự cạnh tranh lâu dài. Cho nên, khi đã tạo được một khối liên kết vững chắc trong khu vực, khả năng cạnh tranh của các DN May trong khu vực sẽ cao hơn rất nhiều so với việc các DN “đơn thương độc mã” trên thị trường rộng lớn của thế giới.

Để các DN May tham gia vào Chuỗi Dệt May này và thực hiện được chiến lược nâng cấp ngành, không ai khác ngoài Hiệp hội Dệt May và VINATEX sẽ đóng vai trò là người dẫn dắt và liên kết các DN May Việt Nam tham gia.

6.3. Các kiến nghị cho Hiệp hội Dệt May Việt Nam

Để thực hiện được những vai trò của mình khi tạo ra chuỗi liên kết giữa các DN Dệt và may cũng như đóng vai trò là người dẫn dắt và liên kết các DN Dệt May Việt Nam tham gia vào Chuỗi cung ứng Dệt May chất lượng cao ASEAN, công

việc tiếp theo là Hiệp hội phải xây dựng một thị trường nội bộ và các nguyên tắc để thị trường đó hoạt động hiệu quả.

6.3.1. Xây dựng một thị trường nội bộ cho Hiệp hội Dệt May Việt Nam

Xây dựng một thị trường nội bộ cho Hiệp hội để ở đó các doanh nghiệp thành viên và hội viên vừa là khách hàng, nhà cung cấp và là đối tác của nhau theo nguyên tắc các bên cùng có lợi.

Trước đây, khi tham gia Hiệp hội, các DN hội viên chủ yếu mới nhìn thấy một số cái lợi trước mắt như: được tham gia vào việc xây dựng các chính sách liên quan đến các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp May nói riêng, được bảo vệ một phần khi kinh doanh ở nước ngoài như tranh được các vụ kiện về bán phá giá, có một số hoạt động hỗ trợ sản xuất kinh doanh... Còn tham gia Hiệp hội để xây dựng một thị trường nội bộ trong đó các hội viên đều là đối tác, nhà cung cấp và khách hàng của nhau để từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh bằng cách khai thác tính kinh tế theo qui mô hay chất lượng sản phẩm thì đây là một quan điểm mới phù hợp với nền kinh tế hội nhập của Việt Nam hiện nay.

Các hoạt động cụ thể cần làm bao gồm:

- *Xây dựng một cơ chế hợp tác giữa các hội viên thuộc Hiệp hội* để đảm bảo được nguyên tắc trên. Cụ thể: Hiệp hội tiếp tục kết hợp chặt chẽ với VINATEX kêu gọi các nguồn vốn đầu tư từ các nguồn khác nhau như từ nước ngoài, từ chính phủ, các tổ chức cũng như các cá nhân đầu tư để phát triển nguyên phụ liệu cho ngành May Việt Nam, để DN May bớt đi tỷ lệ phải mua ngoài từ các nhà xuất khẩu khác với sự phụ thuộc về giá cả, số lượng, chất lượng và thời gian giao hàng. Cam kết cho các DN sản xuất bông và nguyên phụ liệu có thị trường đầu ra với mức giá hợp lý, đảm bảo cuộc sống của người lao động để ngành Dệt cung ứng được các nguyên liệu đáp ứng được yêu cầu của ngành May. Các DN May thì có nguồn bông và nguyên phụ liệu cho các sản phẩm Dệt may,.
- *Đẩy mạnh khả năng cạnh tranh của các hội viên thuộc Hiệp hội* trong điều kiện nền kinh tế đang phát triển bằng cách:

- tận dụng lợi thế do qui mô của tất cả các doanh nghiệp Hiệp hội trong việc mua nguyên liệu đầu vào và tiếp thị sản phẩm chung để giảm chi phí và giá thành, tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm.
- Hiệp hội có thể tổ chức bán sản phẩm đầu ra cho các doanh nghiệp thành viên hoặc hội viên để ổn định giá bán, tránh cạnh tranh giữa các doanh nghiệp.
- Tận dụng sức mạnh của Hiệp hội để nắm bắt các cơ hội thị trường yêu cầu số lượng lớn và thời hạn giao hàng bảo đảm. Tuy nhiên, cần chú trọng xây dựng tiêu chuẩn về chất lượng của sản phẩm trong Hiệp hội
- Nghiên cứu, phổ biến các công nghệ phù hợp với trình độ, ngành nghề kinh doanh của các doanh nghiệp thành viên hoặc hội viên, phổ biến các sáng kiến cải tiến kỹ thuật nhằm tăng năng suất và hạ giá thành chung cho các sản phẩm.
- Tổ chức đào tạo cho các doanh nghiệp thành viên hoặc các hội viên về các kỹ năng tổ chức sản xuất và quản lý doanh nghiệp hiệu quả, đồng thời đào tạo việc triển khai và áp dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật, các sáng kiến cải tiến đổi mới...

6.3.2. Tư vấn các DN May tìm kiếm, ứng dụng các công nghệ mới trong sản xuất

- *Cơ sở của giải pháp*

Từ tháng 1/2010, ngành May Việt Nam đã phải đối mặt với rào cản kỹ thuật của thị trường Mỹ - thị trường xuất khẩu (XK) hàng May lớn nhất của Việt Nam: Đó là đạo luật bảo vệ môi trường cho người tiêu dùng Mỹ. Theo đạo luật này, các lô hàng XK vào Mỹ phải có giấy kiểm nghiệm của bên thứ 3 xác nhận sản phẩm sử dụng nguyên liệu đảm bảo cho sức khỏe người tiêu dùng. Nhà sản xuất sẽ phải chịu trách nhiệm về bất kỳ thiệt hại nào gây ra cho người tiêu dùng. Theo rào cản kỹ thuật này, Việt Nam phải có 1 phòng thí nghiệm hiện đại đủ tiêu

chuẩn để được phía Mỹ công nhận và cấp giấy chứng nhận. Bên cạnh đó phải tiếp tục tăng tỷ lệ sản xuất nguyên vật liệu trong nước, giảm nhập siêu. Ngành May Việt Nam cũng được một số doanh nghiệp Mỹ cảnh báo rằng nếu không sớm nâng năng lực làm hàng chất lượng cao, sẽ khó cạnh tranh được với các đối tác khác đến từ các nước Châu Á.

Không chỉ riêng có Mỹ đưa ra những rào cản kỹ thuật đối với ngành May Việt Nam, mà hầu hết các nước có hàng Việt Nam nhập khẩu đều đưa ra những rào cản kỹ thuật, khiến May Việt Nam phải đối đầu với nhiều thách thức. Ví dụ như với thị trường Nhật Bản (đứng sau thị trường Mỹ và EU), rào cản kỹ thuật là việc yêu cầu các sản phẩm phải có chứng chỉ sạch và thân thiện với môi trường.

Áp lực này khiến ngành May nói riêng và Dệt May nói chung phải xây dựng hệ thống các tiêu chuẩn sản phẩm phù hợp và hài hòa với các tiêu chuẩn quốc tế. Đồng thời đầu tư nâng cấp các trung tâm giám định, kiểm tra chất lượng sản phẩm May để hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong quản lý chất lượng và khắc phục các rào cản kỹ thuật.

Với sự áp dụng đồng bộ các công nghệ mới cho các hội viên của Hiệp hội sẽ làm giảm được chi phí tìm hiểu, ứng dụng và mua sắm công nghệ mới.

- Nội dung của giải pháp

Thứ nhất, Hiệp hội nên tiếp tục khuyến khích các hội viên ứng dụng Công nghệ Lean trong sản xuất May tại Việt Nam.

Lean là một giải pháp tăng năng suất lao động hiệu quả mà một số doanh nghiệp đã áp dụng thành công. Nguyên lý của Lean là giúp cho các doanh nghiệp rút ngắn thời gian sản xuất, thời gian giao hàng từ đó tiết kiệm chi phí tối đa đem lại giá trị gia tăng cho doanh nghiệp. Áp dụng công nghệ Lean các công đoạn được kết nối thông qua dòng chảy liên tục; kiểm soát chặt chẽ chất lượng tại từng thao tác và công đoạn.

Lean tạo ra môi trường làm việc sạch sẽ, kho hàng, xưởng máy thoáng mát tạo không gian và môi trường cho người lao động; Lean cũng quán xuyên toàn bộ nguyên phụ liệu đầu vào về chủng loại mẫu mã màu sắc phù hợp với từng chủng loại mặt hàng cần sản xuất, giảm thiểu các thao tác thừa trong quá trình lựa chọn nguyên phụ liệu cho sản xuất; tạo ra dòng chảy liên tục trong chu trình sản xuất khép kín nên tiết kiệm được tối đa chi phí.

Lean sẽ giúp cho việc lập kế hoạch, tính toán chính xác các công đoạn phù hợp với tiến độ sản xuất, giảm thiểu nguyên phụ liệu và hàng tồn từ đó tiết kiệm chi phí quản lý tăng năng suất và chất lượng cải thiện mối quan hệ với nhà cung cấp và nhà nhập khẩu sản phẩm may mặc. Lean chỉ ra việc thiết lập chuyên may theo hình chữ U là tối ưu nhất vì chuyên chữ U giúp cho chuyên trưởng bao quát và giám sát được quy trình sản xuất, người lao động có thể hỗ trợ giúp đỡ nhau tạo dòng chảy liên tục.

Tuy nhiên Hiệp hội cũng không nên đề nghị các DN hội viên áp dụng đại trà công nghệ này vì không phải doanh nghiệp nào cũng áp dụng thành công Lean. Từng doanh nghiệp phải căn cứ vào tình hình cụ thể thực tế của DN đó để áp dụng một cách linh hoạt; một số doanh nghiệp thất bại khi áp dụng Lean do những nguyên nhân chính là: nhà máy chỉ tập trung thụ động vào việc tăng năng suất, ban lãnh đạo không kiên nhẫn, chất lượng và thời gian giao hàng của nhà cung cấp không ổn định, nhân công không ổn định, kỹ năng của nhân công không linh hoạt, không có khả năng làm việc và hỗ trợ theo nhóm, v.v.

Thứ hai, Hiệp hội cũng nên kết hợp chặt chẽ với VINATEX tổ chức lại *hệ thống Viện nghiên cứu chuyên ngành* theo hướng tự chủ, tự chịu trách nhiệm, có đủ năng lực tư vấn và hỗ trợ các doanh nghiệp dệt nhuộm nghiên cứu triển khai tiến bộ kỹ thuật, chuyển giao công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất của các doanh nghiệp MayViệt Nam, bao gồm các hoạt động:

- Nghiên cứu áp dụng công nghệ sản xuất nguyên liệu mới, các sản phẩm vải có tính năng khác biệt, các công nghệ sản xuất sạch hơn trong ngành,

các công nghệ tiết kiệm năng lượng, áp dụng các phần mềm trong thiết kế, quản lý sản xuất và chất lượng sản phẩm may;

- Xây dựng hệ thống các tiêu chuẩn sản phẩm Dệt và May phù hợp và hài hoà với các tiêu chuẩn quốc tế. Hỗ trợ nâng cấp các trung tâm giám định, kiểm tra chất lượng sản phẩm Dệt và May để hỗ trợ cho các doanh nghiệp May trong quản lý chất lượng và khắc phục các rào cản kỹ thuật;
- Xây dựng phòng thí nghiệm sinh thái Dệt May và trung tâm phát triển các mặt hàng vải trong giai đoạn 2008-2010. Vốn đầu tư 48,0 tỷ đồng từ nguồn vốn ODA và ngân sách nhà nước;

6.3.3. Phát triển số lượng và chất lượng các hội viên của hiệp hội theo hướng khuyến khích các doanh nghiệp cung ứng các yếu tố đầu vào

Hội viên trong Hiệp hội vừa là nhà đầu tư (nộp phí và hội phí) vừa là nhà cung cấp (hàng hoá, dịch vụ) vừa là khách hàng (đối tượng chăm sóc và sử dụng dịch vụ). Hiệp hội phải xây dựng được tiêu chuẩn của Hội viên và lựa chọn được những Hội viên phù hợp (hoạt động SXKD tốt, có năng lực tài chính, nhiệt tình, có trách nhiệm với Hiệp hội). Các Hội viên này không chỉ phải tham gia bằng cách ủng hộ mà bằng các ý tưởng, định hướng và hướng dẫn.

Hiệp hội cần có kế hoạch phát triển hội viên với 2 nội dung chính: thu hút hội viên mới và duy trì các hội viên cũ.

Khi lập kế hoạch về thu nạp hội viên mới, Hiệp hội cần giúp các hội viên tiềm năng nhận thức được mối ràng buộc chung giữa mục tiêu của họ và mục tiêu của HIỆP HỘI. Để dẫn dắt hội viên tiềm năng tới quyết định như vậy thì Hiệp hội cần thực hiện kế hoạch Marketing trong một khoảng thời gian dài. Khi đã nhận thức được điều này, họ quyết định gia nhập Hiệp hội thì họ sẽ hoạt động tích cực hơn và việc đóng hội phí cũng trở nên dễ dàng hơn.

Còn đối với việc giữ các hội viên ở lại lâu dài với Hiệp hội, cần lưu ý nguyên tắc “*qúa trình duy trì hội viên phải bắt đầu ngay từ khi nhận được đơn xin kết nạp*”

hội viên. Duy trì hội viên sẽ tốn ít chi phí và thời gian hơn là liên tục kết nạp hội viên mới". Tất cả mọi nhân viên của Hiệp hội đều phải tham gia vào việc giữ chân hội viên. Hiệp hội nên tổ chức các cuộc gặp gỡ hàng năm giữa Hiệp hội và các hội viên. Các nhân viên của Hiệp hội phải hướng vào hội viên, phải coi hội viên là khách hàng, là thượng đế, là nhà tài trợ cho hoạt động của Hiệp hội.

Cách hoạt động kết hợp giữa hội viên mới và hội viên cũ theo nguyên tắc như trên sẽ dễ dàng tạo ra sự liên kết giữa các hội viên trong Hiệp hội, cơ sở để tạo ra các CLKCN trong ngành May Việt Nam.

Tất cả các giải pháp trên cho ngành may cần có sự định hướng và ủng hộ từ Chính phủ Việt Nam và các cơ quan ban ngành có liên quan đến ngành May.

6.4. Kiến nghị với Chính phủ và các cơ quan chính quyền có liên quan

- *Chính phủ cần phê duyệt Chiến lược Phát triển ngành Dệt và May theo từng bước*

Bước 1: Chú trọng mở rộng ngành dệt may, từ các các sản phẩm thượng nguồn (upstream) như sản xuất sợi tổng hợp và sợi tự nhiên, đến các khâu trung nguồn như dệt vải, cắt, nhuộm và cả phần hạ nguồn (downstream) như may mặc.

Bước 2: Hiện đại hóa công nghiệp Dệt, nâng cao năng lực cạnh tranh cho các sản phẩm ngành Dệt thông qua Hiệp hội Dệt May Việt Nam nhằm hỗ trợ một cách đặc lực cho ngành May.

Bước 3: Cùng với sự trưởng thành của các doanh nghiệp và hoạt động mạnh của Hiệp hội Dệt may, chính phủ nên định hướng và tạo điều kiện cho Hiệp hội Dệt May thay đổi vai trò trong quá trình thúc đẩy sự liên kết giữa các DN dệt và may. Cụ thể, thay vì đóng vai trò điều phối trong quá trình liên kết giữa các DN hội viên để tham gia vào các khâu của chuỗi giá trị, Hiệp hội có thể trở thành cơ quan kiểm soát số lượng, chất lượng và giá cả của các DN hội viên.

Song song với các hoạt động trên, Chính phủ nên chẳng tiếp tục hỗ trợ ngành May tập trung phát triển một số tổng công ty lớn, trong đó có những tổng công ty phụ

trách về nguồn nguyên phụ liệu, một số phụ trách về mảng tiếp thị, bán sản phẩm, một số phụ trách về thiết kế mẫu mã. Các tổng công ty này đều chú trọng liên kết hoạt động marketing với sản xuất, kiểm soát chặt chẽ việc gia tăng giá trị theo liên kết ngang (từ sản xuất đến marketing) và theo liên kết dọc (theo tiến trình sản xuất).

- *Chính phủ cần hỗ trợ phát triển ngành Dệt và công nghiệp phụ trợ cho ngành May*

Phát triển ngành Dệt sẽ giúp ngành may giảm khó khăn về nguyên liệu đầu vào đáp ứng yêu cầu khắt khe về sản phẩm của các khách hàng ở cả thị trường xuất khẩu và trong nước.

Thúc đẩy công nghiệp phụ trợ sẽ giúp các DN giảm được chi phí sản xuất và tất cả các DN trong ngành sẽ có được tính kinh tế theo qui mô bên ngoài. Các giải pháp cụ thể là:

- Khuyến khích sự tham gia hoạt động của khu vực kinh tế tư nhân, của các DN nhỏ và vừa trong sản xuất nguyên phụ liệu dệt và may.
- Đẩy mạnh thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trong sản xuất nguyên phụ liệu Dệt và May thông qua các hoạt động xúc tiến, kêu gọi đầu tư, tổ chức hội chợ ngược tìm nhà cung cấp nguyên phụ liệu
- Trong các cụm công nghiệp được xây dựng cho các DN dệt và may, cần có các chính sách ưu đãi về thuế đất, thuế doanh nghiệp, thời gian thuê đất dài hạn và một cơ sở hạ tầng đồng bộ trong khu công nghiệp (điện, nước, hệ thống xử lý môi trường, các dịch vụ khác với chi phí hợp lý...)
- Hỗ trợ và khuyến khích các DN trong nước sản xuất nguyên phụ liệu trong nước về đào tạo, công nghệ, vốn, về tiêu chuẩn công nghiệp, kiểm tra giám sát chất lượng, vệ sinh môi trường... để đảm bảo cung cấp nguyên phụ liệu chất lượng và phù hợp với yêu cầu sản phẩm
- *Chính phủ cần đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng cho các DN may*

Chính phủ trực tiếp đầu tư và ưu tiên khuyến khích đầu tư, công khai danh mục các dự án kêu gọi đầu tư nhằm hiện đại hóa, nâng cấp và xây dựng mới các kết cấu hạ tầng thương mại như hệ thống bến cảng, sân bay, nhà ga, đường sá, hệ thống

kho bãi, các trung tâm logistic... Khi các DN May di dời các nhà máy về các địa phương nhằm tận dụng lực lượng lao động, Chính phủ nên chăng dành một phần ngân sách để đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng như đường sá, hệ thống điện nước, hệ thống xử lý chất thải phục vụ cho sản xuất công nghiệp tại địa phương nhằm giúp các DN May giảm bớt chi phí vận chuyển và các DN trong ngành khai thác được tính kinh tế theo qui mô bên ngoài.

Ngoài ra, Chính phủ cũng nên giải quyết khẩn trương các yêu cầu về quy hoạch, phát triển cảng, sân bay, kho, bến, bãi để đáp ứng kịp thời mức tăng trưởng nhanh trong những năm tới. Đầu tư, khai thác cảng biển, cảng sông, sân bay và các loại hình vận tải phù hợp với Việt Nam.

Thêm vào đó, chính phủ giải tỏa các trạm thu phí giao thông bất hợp lý và trái với qui định của Bộ Tài Chính gần các cảng, sân bay, kho tàng, bến bãi; thực hiện rà soát định kỳ các khoản phí, lệ phí vận tải nói chung.

Chính phủ cũng nên khuyến khích và tạo cơ hội cho Hiệp hội Dệt May Việt Nam tiếp tục chương trình cải cách hành chính phối hợp với Hải quan để cắt giảm các bước tiến hành, nhằm đơn giản hoá các thủ tục hành chính xuất nhập khẩu may tại cửa khẩu đường bộ, đường biển và đường không tạo điều kiện cho doanh nghiệp thông quan nhanh mà vẫn đảm bảo an toàn, hướng tới mục tiêu cắt giảm 10 - 20% chi phí làm thủ tục hải quan cho công dân và doanh nghiệp, giảm 30% thời gian thông quan tại cửa khẩu đường bộ, đường biển và đường không.

- *Chính phủ cần đầu tư vào giáo dục và đào tạo cho ngành May thông qua hoạt động của Hiệp hội Dệt May:*

Chính phủ nên đầu tư vào cả các cơ hội giáo dục và đào tạo để khắc phục những thiếu hụt về kỹ năng của lao động trong toàn nền kinh tế nói chung và trong ngành May nói riêng. Vì để duy trì và cải thiện vị thế của Việt Nam trong chuỗi giá trị may mặc toàn cầu cần sự tiến bộ không ngừng của lực lượng lao động. Về lâu dài, năng lực sáng tạo tùy thuộc vào nguồn vốn nhân lực phù hợp. Giáo dục nên bao

gồm kỹ năng kỹ thuật, cũng như kỹ năng mềm trong các lĩnh vực như quản lý, phát triển sản phẩm, thiết kế và nghiên cứu thị trường. Các giải pháp cụ thể bao gồm:

- Đẩy mạnh phát triển các trung tâm dạy nghề về may, đặc biệt là ở khu vực có nhiều DN hoạt động, phát triển hệ thống các trường trung học dạy nghề, cao đẳng, đại học thiết kế thời trang để nâng cao năng lực thiết kế sản phẩm may mặc cho DN.
- Mở những khóa đào tạo miễn phí hoặc giảm chi phí đối với các DN May nhằm động viên, thu hút DN và người lao động tham gia vào ngành
- Chính phủ khuyến khích và đầu tư cho Hiệp Hội Dệt May trong việc phối hợp với các trường đào tạo chủ động mở các lớp đào tạo nghề cho công nhân. Trước đây các doanh nghiệp chủ yếu áp dụng phương thức tự đào tạo, thợ giỏi nghề kèm cặp thợ mới vào nghề. Trong ngắn hạn thì Hiệp hội cần mở các lớp đào tạo bồi dưỡng nâng cao tay nghề cho công nhân ngay tại doanh nghiệp và chủ yếu tập trung vào đối tượng là tổ trưởng, chuyên trưởng. Nhưng trong dài hạn để tăng chất lượng nguồn nhân lực thì cần có đào tạo bài bản cả về chuyên môn lẫn nâng cao năng lực quản lý.

Việc thực hiện giải pháp này cũng sẽ giúp các DN trong ngành May khai thác được tính kinh tế theo qui mô bên ngoài.

- *Chính phủ nên thúc đẩy đầu tư trực tiếp nước ngoài hoặc liên doanh để phát triển các năng lực khép kín của ngành Dệt và May trong nước*

Vì Việt Nam không có ngành công nghiệp dệt trong nước nên thúc đẩy FDI trong các dự án khép kín. Đó là một chiến lược tốt cho Việt Nam vì vẫn chủ yếu vẫn dựa vào phương thức sản xuất gia công. Điều này sẽ giúp thiết lập các mối liên kết truyền thống và phát triển những kỹ năng mà trong nước không có. Các nhà lãnh đạo Dệt và May cần cung cấp dịch vụ một cửa cho bất kỳ nhà đầu tư hoặc nhà cung cấp nào muốn thành lập các hãng mới tại Việt Nam.

6.5. Kết luận

Ngành May là ngành xuất khẩu quan trọng của đất nước, hiện nay được coi là ngành đi đầu, mũi nhọn cho xuất khẩu, đem lại lợi nhuận cao cho nền kinh tế. Tuy nhiên, để phát triển ngành này được cân bằng và có tính bền vững, bên cạnh việc chủ động nguồn nguyên liệu nhằm giảm chi phí sản xuất, chủ động sản xuất, các DN May cũng nên hướng tới khai thác khái niệm về tính kinh tế theo qui mô nhằm một phần nào đó trả lời cho định hướng phát triển của ngành May Việt Nam quay về thị trường trong nước hay tiếp tục gia công xuất khẩu, tức là tham gia vào một khâu trong chuỗi giá trị của ngành May toàn cầu nhưng với chất lượng ở khâu này càng ngày càng gia tăng và tận dụng khái niệm về tính kinh tế theo qui mô trong sản xuất.

Nhìn chung, dựa vào các phân tích trên, các chủ DN May có chung một nhận định là với đặc điểm của ngành May Việt Nam hiện nay loại hình DNĐTNN có mức độ tính kinh tế theo qui mô là tốt nhất, tuy nhiên cần có sự cải thiện hệ thống để khai thác tiếp các yếu tố khác dẫn đến tính kinh tế theo qui mô bên ngoài như tham gia vào khâu thiết kế trong chuỗi giá trị của ngành May, tập trung vào nghiên cứu và phát triển, tham gia đào tạo nhằm nâng cao năng lực của nguồn lao động cho ngành May. Loại hình DNNN cũng đạt được tính kinh tế theo qui mô nhưng sự ứng phó với thay đổi của môi trường kinh doanh chậm chạp nên cần có những thay đổi về cả bản thân doanh nghiệp và cả hệ thống để có thể khai thác được tính kinh tế theo qui mô trong tương lai. Các giải pháp có thể là thay đổi cơ cấu tổ chức từng phần, xây dựng hệ thống lương mới kích thích tăng năng suất lao động, giảm chi phí sản xuất tập trung vào chi phí về năng lượng, chi phí dịch vụ, chi phí nguyên vật liệu. Loại hình DNNNN nhìn chung chưa đạt được tính kinh tế theo qui mô cho nên các giải pháp cần tập trung hơn là đầu tư vào máy móc thiết bị đổi mới công nghệ và huy động vốn kinh doanh, đầu tư từ nhiều nguồn khác nhau. Tác giả cũng có gợi ý với những điều kiện hiện nay quá trình tiếp tục tăng qui mô tại một nhà máy hiện tại của các DN May thì không phải là một xu hướng. Thay vào đó, các DN May có thể tăng qui mô ở tầm toàn DN bằng cách tăng số lượng nhà máy.

Hiệp hội Dệt May Việt Nam và Tập đoàn Dệt May Việt Nam đóng một vai trò quan trọng trong việc giúp các DN May Việt Nam khai thác được các yếu tố tạo nên tính kinh tế theo qui mô bao gồm các giải pháp tạo ra các CLKCN cho các DN may, tham gia vào phát triển chuỗi cung ứng Dệt May ASEAN.

Hiệp hội Dệt May còn đóng một vai trò quan trọng trong việc điều phối các nguồn lực giữa các DN hội viên và trong dài hạn có thể là kiểm soát các nguồn đầu vào cũng như đầu ra cho các sản phẩm May giúp cho các sản phẩm của May Việt Nam vừa có lợi thế về chi phí thấp, vừa đảm bảo chất lượng của cả thị trường trong nước và nước ngoài.

Hiệp hội Dệt May còn có vai trò trong việc xây dựng một thị trường nội bộ cho Hiệp hội, liên kết với các Hiệp hội trong nước và quốc tế tạo nhiều cơ hội cho các DN May vươn ra thị trường thế giới, phát triển số lượng hội viên nhằm tạo ra sức mạnh tổng hợp cho cộng đồng các DN May Việt Nam. Hy vọng những giải pháp trên giúp các DN giải quyết vấn đề của nền kinh tế gia công và phụ thuộc vào nguyên phụ liệu cũng như mẫu mã của nước ngoài. Các giải pháp liên quan đến Hiệp hội Dệt may có giá trị vì khi thành lập Hiệp hội Dệt may, Ban lãnh đạo chưa thực sự tận dụng mối quan hệ giữa các doanh nghiệp thành viên khác và chưa tìm cách tạo ra một thị trường nội bộ cho tất cả các doanh nghiệp thành viên. Ngược lại, từ phía các Doanh nghiệp May khi tham gia vào Hiệp hội chủ yếu mới nhìn thấy một số cái lợi trước mắt như: được tham gia vào việc xây dựng các chính sách liên quan đến các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp May nói riêng, được bảo vệ một phần khi kinh doanh ở nước ngoài như tranh được các vụ kiện về bán phá giá, có một số hoạt động hỗ trợ sản xuất kinh doanh... Còn tham gia Hiệp hội để cùng với Hiệp hội xây dựng một thị trường nội bộ trong đó các hội viên đều là đối tác, nhà cung cấp và khách hàng của nhau để từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh bằng cách khai thác tính kinh tế theo qui mô hay chất lượng sản phẩm thì đây là một quan điểm mới phù hợp với nền kinh tế hội nhập của Việt Nam hiện nay.

Mặc dù số lượng DN được điều tra là chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng số DN may Việt Nam hiện nay nhưng với các quan sát bổ sung về các thông tin của các cuộc điều tra của Tổng cục thống kê giai đoạn 2000-2009, các kiến nghị trên hoàn toàn có tính khả thi và áp dụng được với từng nhóm DN may nói riêng và ngành May nói chung.

Một điểm cần lưu ý là vì có một số số liệu còn chưa được tách bạch giữa hai ngành Dệt và May cũng ảnh hưởng nhỏ đến các phân tích của luận án cho nên đôi khi một số kiến nghị vừa có thể sát thực với các DN may và cả các DN dệt.

Tác giả cũng mong muốn về tính thuyết phục của luận án nếu có điều kiện nghiên cứu sâu hơn các doanh nghiệp May ở các địa bàn khác ngoài Hà Nội, đặc biệt là tiến hành phỏng vấn và quan sát hoạt động của các doanh nghiệp này thay đổi theo thời gian như thế nào. Đề tài sẽ có giá trị hơn nếu đưa ra các giải pháp cụ thể về vai trò của Bộ Công Thương và Hiệp hội Dệt May Việt Nam cũng như tập đoàn Dệt May Việt Nam khi tạo ra các cụm liên kết công nghiệp Dệt May. Việc tách biệt riêng số liệu giữa ngành Dệt và ngành May cũng sẽ mang lại các đánh giá sát thực hơn làm tiền đề cho các giải pháp phù hợp với ngành May hơn.

Tác giả luận án cũng mong muốn có thể có những nghiên cứu sâu hơn để chỉ rõ cho các DN May Việt Nam cần đầu tư và tổ chức hoạt động kinh doanh ở qui mô tối ưu nhất, hay ở mức độ nào là hợp lý nhất để có thể tận dụng được tính kinh tế theo qui mô trong ngành May.

Tác giả luận án đề nghị có thể mở rộng nghiên cứu này cho các DN sản xuất trong các ngành khác như ngành sản xuất thuốc lá, xi măng, xây dựng.

DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐƯỢC CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ

- 1. Hoạt động của các Hội, Hiệp hội ở Việt Nam: Thực trạng và giải pháp, Tạp chí Thương mại- Số 11 năm 2007.*
- 2. Nền kinh tế gia công và quan điểm đối với Dệt may Việt Nam, Tạp chí Thị trường giá cả - Số tháng 9 năm 2010.*
- 3. Chuỗi giá trị của ngành Dệt may & bài học rút ra từ việc tham gia chuỗi giá trị toàn cầu của Ngành dệt may Hàn Quốc, Tạp chí Công nghiệp - Số tháng 12 năm 2010.*

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tiếng Việt

1. Ban Pháp chế- Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam (2006), *Đánh giá tác động sau 5 năm thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam-Hoa kỳ đến tổ chức và hoạt động của các Hiệp hội Doanh nghiệp Việt Nam*.
2. Bộ Kế hoạch và đầu tư- Dự án STAR Việt Nam (2005), *Tác động của Hiệp định thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài và đầu tư trực tiếp của Hoa Kỳ tại Việt Nam*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia.
3. Bộ Nội vụ (2005), *Báo cáo tổng kết công tác Hội năm 2005 và sơ kết việc thực hiện nghị định 88/2003/NĐ-CP*.
4. Bộ Công Thương (2008), *Xây dựng cụm liên kết công nghiệp*, Đề tài cấp bộ.
5. Charles, Hill và Gareth, Jones (1995), *Quản trị chiến lược*”, Washington.
6. Chase, Kerry (2004), *Bảo vệ thương mại với tính kinh tế theo qui mô: Lý thuyết, Phương pháp và số liệu*. Nhà xuất bản Quebec, Canada.
7. Ngô Minh Châu (2006), *Hình thành tập đoàn tài chính là tất yếu khi hội nhập*.
8. CIPE (1995), *Lập kế hoạch chiến lược và chương trình hành động*, Washington DC.
9. Nguyễn Liên Diệp và Phạm Văn Nam (1998), *Chiến lược và chính sách kinh doanh*, Nhà xuất bản Thống kê.
10. Fred, David (1995), *Khái luận về quản trị chiến lược*, Nhà xuất bản Thống kê.
11. Garry, Smith và Danny, Arnold (1994), *Chiến lược và sách lược kinh doanh*, Nhà xuất bản thành phố Hồ chí minh.
12. John Hendra, 2006, *WTO- Hội nhập kinh tế và Phát triển con người: Chính sách công nghệ đảm bảo công nghiệp hoá thành công*.

13. Ngô Đình Giao (1997), *Môi trường kinh doanh và đạo đức kinh doanh*, Nhà xuất bản giáo dục.
14. Nguyễn Hoàng (2009), *Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh xuất khẩu vào thị trường các nước EU của DN May Việt Nam trong giai đoạn hiện nay*, Luận án tiến sĩ.
15. Phạm Văn Hồng (2008), *Phát triển DNNNN ở Việt Nam trong quá trình hội nhập quốc tế*, Luận án tiến sĩ.
16. Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (2006), *Tài liệu Hội nghị toàn thể Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam năm 2006*, TP Hồ Chí Minh.
17. Hiệp hội DN Cơ khí Việt Nam (2010), *Tái cơ cấu doanh nghiệp- một hướng nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp trong thời kỳ hội nhập*.
18. Hiệp hội Dệt May Việt Nam (2006), *Tài liệu phục vụ Đại hội lần thứ nhất của Hiệp hội Dệt May Việt Nam*.
19. Hội Doanh nghiệp Trẻ Hà nội (2004), *Phương hướng hoạt động của Hội Doanh nghiệp Trẻ Hà nội nhiệm kỳ 2004-2007*.
20. John Hendra, Điều phối viên Thường trú LHQ tại Việt Nam. “WTO, Hội nhập kinh tế và Phát triển con người: Chính sách công nghệ đảm bảo công nghiệp hoá thành công”.11/2006. Undp.org.vn
21. Trương Đồng Lộc, Ger Lanjouw, Robert Lensink (2006), *Ảnh hưởng của tư nhân hóa đến hoạt động công ty trong một nền kinh tế chuyển đổi - trường hợp Việt Nam*.
22. Phạm Văn Minh (2008), *Giáo trình Kinh tế vi mô II*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.

23. MPDF- Trung tâm quốc tế về Phát triển doanh nghiệp tư nhân (2002), *Hiệp hội doanh nghiệp trước thềm thế kỷ 21 – Kế hoạch chi tiết cho tương lai*, Công ty in Thống nhất.
24. MPDF (2002), *Báo cáo về thực trạng, vai trò và hoạt động của Hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam*, Công ty in Thống nhất.
25. MPF Hà Lan (2007), *Phát triển Hiệp hội và tăng cường khả năng tổ chức: Khái niệm và cơ cấu*.
26. Nguyễn Khắc Minh, 2003, Sử dụng phương pháp ước lượng hàm sản xuất để xác định ảnh hưởng của tiến bộ công nghệ đến tăng trưởng kinh tế của một số ngành sản xuất của Việt Nam. Đề tài cấp bộ.
27. Musgrave, Philip (2007), *Hướng dẫn duy trì quan hệ công chúng hiệu quả- Tổ chức Quản trị Hiệp hội Mỹ*, Washington DC.
28. Nhóm Ngân hàng thế giới (2005), *Xây dựng năng lực của các Hiệp hội doanh nghiệp- Các nguyên tắc hướng dẫn cho các giám đốc dự án*, Bản sửa lần 2. Washington.
29. Russell Rhine (2001), *Tính kinh tế theo qui mô và vốn tối ưu trong ngành sản xuất hạt nhân và nhiên liệu điện*, Nhà xuất bản Springer Netherlands
30. Sauer, J. (2005), *Tính kinh tế theo qui mô và qui mô hiệu quả của các doanh nghiệp cung cấp nước*. Water Resour. Res.,
31. SEED/ILO (2003), *Báo cáo kết quả điều tra một số Hiệp hội doanh nghiệp ở Miền Bắc Việt Nam*.
32. Simone Lehmann và Tăng Văn Khánh (2008), *Hiệp hội Doanh nghiệp tại Hưng yên, Quảng nam, Đắk Lắk và An Giang- Khảo sát, so sánh và khuyến nghị*.
33. Nguyễn Xuân Thành (2006), *Ước lượng suất sinh lợi của việc đi học ở Việt Nam: Phương pháp khác biệt trong khác biệt*. Luận văn thạc sỹ.
34. Tổng công ty Đức Giang (2009), *Dự án Bình Mỹ*.

35. Nguyễn Phương Quỳnh Trang, Jonathan, Stromseth và các cộng sự (2002). *Hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam: Vai trò và thực trạng*.
36. VCCI và Bộ Nội vụ (2005), *Tài liệu hội thảo Đổi mới mô hình tổ chức và phương thức hoạt động của Hiệp hội, các tổ chức kinh tế trong thời kỳ mới*.
37. VCCI và dự án nâng cao năng lực cạnh tranh Việt Nam (2006). *Báo cáo về chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh PCI năm 2006 của Việt Nam*. Hà Nội.
38. William H. Greene, 2004, *So sánh chi phí, tính kinh tế theo qui mô, hiệu quả kinh tế theo phạm vi trong ngành điện ở Nhật Bản*, Hiệp hội Kinh tế Đông Á và Nhà xuất bản Blackwell.
39. <http://www.hids.hochiminhcity.gov.vn>
40. <http://www.veia.org.vn>
41. <http://www.haprogroup.vn>
42. <http://vietnamscout.com/textile>.

Tài liệu tiếng Anh

43. Basu, Susanto and John G. Fernald (1997). *Returns to Scale in U.S. Production: Estimates and Implications*. Journal of Political Economy.
44. Changi Nam, Youngsun Kwon, Seong Cheol Kim (2008). *Estimating scale Economies of the wireless telecommunications industry using EVA data*.
45. Domowitz, Ian, R. Glen Hubbard and Bruce C. Peterson (1988), “*Market structure and Cyclical Fluctuations in U.S. Manufacturing*”. *Review of Economics and Statistic*, pp 130-150.
46. Johannes Sauer, 2005, *Economies of scale and firm size optimum in rural water supply*, Bon University, Germany.
47. Karstein Junius- Kiev Institute of World Economies (1997), “*Economies of Scale- A survey of empirical Literature*”, *Kiex Working Paper*, No 813, pp 50-60.

48. Michael Olive, Dr of MQ University. (1992). *Is average available cost a good proxy for short run marginal cost and why is it important.* USA.
49. Olive, Michael (2002). *Markup, Returns to Scale, the Business Cycle and Openness: Evidence from Australian Manufacturing.* Macquarie Economics Research Papers.
50. Reem Heakal. *What are Economies of scale.*
<http://www.investopedia.com/articles/03/012703.asp>
51. Paul Krugman, 1980, *Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade*, Publishing by American Economic Association.
52. Paul Krugman, 2008, *New Theory*, The Sveriges Riksbank - Alfred Nobel Award.
53. Toshio Kondo, Aniceto Orbeta, Jr., Clarence Dingcong, and Christine Infantado (2007). *Impact of Microfinance on Rural Households in the Philippines.*

CHÍNH PHỦ

PHỤ LỤC 1

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số: 56/2009/NĐ-CP

Hà Nội, ngày 30 tháng 6 năm 2009

NGHỊ ĐỊNH

Về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

CHÍNH PHỦ

Căn cứ Luật Tổ chức Chính phủ ngày 25 tháng 12 năm 2001;

Căn cứ Luật Doanh nghiệp và Luật Đầu tư ngày 29 tháng 11 năm 2005;

Xét đề nghị của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư,

NGHỊ ĐỊNH:

Chương I

NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Phạm vi điều chỉnh

Nghị định này quy định các chính sách trợ giúp và quản lý nhà nước về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Điều 2. Đối tượng áp dụng

Nghị định này áp dụng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, các tổ chức trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa và cơ quan quản lý nhà nước về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Điều 3. Định nghĩa doanh nghiệp nhỏ và vừa

1. Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp) hoặc số lao động bình quân năm (tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên), cụ thể như sau:

Quy mô Khu vực	Doanh nghiệp siêu nhỏ	Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người
II. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người
III. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 50 người	từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	từ trên 50 người đến 100 người

2. Tùy theo tính chất, mục tiêu của từng chính sách, chương trình trợ giúp mà cơ quan chủ trì có thể cụ thể hóa các tiêu chí nêu trên cho phù hợp.

3. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (Tổng cục Thống kê) chủ trì, phối hợp với các Bộ, ngành và các cơ quan liên quan điều tra, tổng hợp và công bố số liệu thống kê về doanh nghiệp nhỏ và vừa hàng năm theo định nghĩa về doanh nghiệp nhỏ và vừa quy định tại Nghị định này.

PHỤ LỤC 2*Thông tin về đối tượng được phỏng vấn*

STT	Họ và tên	Công ty	Chức danh	Liên lạc
1	Nguyễn Khánh Sơn	Tổng Công ty CP May Hà Nội	Tổng Giám đốc	0438624735
2	Nguyễn Đức Khiêm	Công ty May Việt Thắng	Chủ tịch hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc	
3	Lê Tiến Trường	Tập đoàn May Việt Nam	Phó Tổng Giám đốc	0913215873
4	Nguyễn Thị Phương Mai	Tập đoàn May Việt Nam	Trưởng Ban Cổ phần hóa	0913201913
5	Thân Đức Việt	Tổng Công ty May 10	Giám đốc điều hành	0912043151
6	Vũ Trung Đông	Tổng Công ty Đức Giang	Phó Tổng Giám đốc	0913212750
7	Nguyễn Thị Thanh Nga	CTCP sản xuất XNK Dệt may	Trưởng ban kiểm soát- Trưởng phòng Xuất nhập khẩu	0913221686
8	Lê Thị Minh Hạnh	Công ty CP May Thăng Long	Trưởng phòng Xuất nhập khẩu	0903411442
9	Lê Thanh Thủy	Công ty may Norfolk Hatexco	Phó Tổng giám đốc	
10	Diệp Thành Kiệt	Hiệp hội May thêu đan Tp.HCM	Phó Chủ tịch Hiệp hội	
11	Nguyễn Hồng Sơn	Hiệp Hội DN thành phố Hà Nội	Chủ tịch Hiệp hội	0913566618
12	Lê Quốc Ân	Hiệp hội May Việt Nam	Chủ tịch Hiệp hội	

PHỤ LỤC 3

Câu hỏi dành cho phỏng vấn bán cấu trúc

PHIẾU PHỎNG VẤN DOANH NGHIỆP DỆT MAY VIỆT NAM

I. Thông tin chung về doanh nghiệp

1. Tên doanh nghiệp:

.....

--	--

2. Địa chỉ:Mã tỉnh, TP:

3. Năm thành lập (hoặc năm bắt đầu SXKD:

4. Tổng số vốn điều lệ hiện tại (câu này nên chuyển xuống phần II)

5. Số lao động có đến 31/12/2009:

.....Người

6. Loại hình doanh nghiệp

- DNNN
- DN ngoài NN
- DN có vốn đầu tư nước ngoài

7. Doanh nghiệp đã cổ phần hoá chưa?

- Chưa cổ phần hoá → Chuyển xuống phần II
- Đã cổ phần hoá → Thời điểm cổ phần hoá:
- Vốn của Nhà nước chiếm bao nhiêu trong tổng vốn của DN:%

II. Đánh giá các yếu tố giúp DN đạt được Tính kinh tế theo qui mô (Economies of Scale)

8. *Quan điểm của ông bà như thế nào về áp dụng Hiệu quả theo qui mô cho các DN trong ngành May Việt Nam?*

9. *Xếp thứ tự từ quan trọng nhất (1) đến ít quan trọng nhất (9) các yếu tố ảnh hưởng đến Tính kinh tế theo qui mô của DN ông/bà*

- Khả năng dàn trải của chi phí cố định cho một khối lượng sản xuất lớn hơn
- Chuyên môn hóa và phân công lao động

- Ảnh hưởng của kinh nghiệm
- Các chi phí khác
- Công suất của dây chuyền sản xuất
- Các chi phí khác như chi phí phát triển sản phẩm, chi phí xây dựng nhà máy
- Tính kinh tế theo phạm vi
- Chi phí về vận chuyển
- Chi phí các yếu tố đầu vào thấp

III. Mối quan hệ giữa tính kinh tế theo qui mô và KQKD của DN

10. *Các yếu tố nào làm tăng chi phí sản xuất của DN (DN có thể chọn nhiều hơn 1 yếu tố)*

- Chi phí lao động
- Chi phí nguyên vật liệu
- Chi phí vận chuyển
- Chi phí về đầu tư máy móc thiết bị sản xuất
- Chi phí nhiên liệu
- Chi phí năng lượng

11. *Yếu tố nào làm giảm chi phí sản xuất của DN, hiện tại và trong tương lai?*

- Nguồn nhân công dồi dào
- Gần nguồn nguyên vật liệu
- Gần nơi tiêu thụ
- Thương hiệu (không cần quảng cáo nhiều)
- Yếu tố khác (ghi cụ thể)

.....

12. *Ông/bà hãy chọn 3 khó khăn quan trọng nhất đối với doanh nghiệp hiện nay (từ 1: quan trọng nhất đến 3: ít quan trọng hơn)*

- Về sản xuất
- Về nguồn lực lao động
- Về nguồn vốn
- Về nguyên vật liệu nhập ngoại
- Về thị trường đầu ra

13. Doanh thu thay đổi theo các quý như thế nào?
 -Quý 1:%
 -Quý 2: ...%
 -Quý 3:...%
 -Quý 4: ...%
14. Chi phí thay đổi theo từng quý như thế nào
 -Quý 1:%
 -Quý 2: ...%
 -Quý 3:...%
 -Quý 4: ...%
15. Số lao động thay đổi theo từng quý, từng năm như thế nào?
 -Quý 1:%
 -Quý 2: ...%
 -Quý 3:...%
 -Quý 4: ...%
16. Đánh giá những yếu tố ảnh hưởng đến cung sản phẩm, cầu ngành May
17. DN đã có những hướng khắc phục như thế nào?
18. Định hướng phát triển của DN như thế nào?
19. Cách khắc phục đối với 3 khó khăn trên ra sao?
20. Kiến nghị đối với chính phủ ra sao
21. DN mà ông/bà đang làm chủ có tham gia Hiệp hội May Việt Nam (HIỆP HỘI) không?
 Có *Không*
 (Nếu có chuyển đến câu 22
 Nếu không xin mời tiếp tục trả lời câu 24)
22. DN ông/bà đang làm chủ được lợi gì khi tham gia HIỆP HỘI?
23. Nếu HIỆP HỘI có xu hướng tạo sự liên kết giữa đầu vào đầu ra cho các DN hội viên, quan điểm của ông/bà về vấn đề này như thế nào?
24. Nếu công ty ông/bà theo đánh giá là đang có qui mô nhỏ, yếu tố tạo nên sự thành công của DN ông/bà là gì?

25. Trong tương lai DN ông/bà có muốn tăng qui mô sản xuất không?
 26. Ông/bà có đánh giá tầm quan trọng của việc tăng qui mô nhằm làm giảm chi phí sản xuất cho ngành May Việt Nam không?
 27. Trong chuỗi giá trị của ngành Dệt may, ông/bà đánh giá như thế nào về nguồn cung ứng NVL cho ngành Dệt may
 28. Quan điểm của ông/bà như thế nào về việc DN May Việt Nam tham gia vào *Chuỗi cung ứng Dệt May chất lượng cao ASEAN*
- Xin cảm ơn ông/bà đã dành thời gian cho chúng tôi.*

PHỤ LỤC 4***Danh sách các DN trả lời phiếu***

1. Công ty CP thời trang Mỹ Hưng	2. Cty Đầu tư Xây dựng An Thịnh - Vinatex
3. Công ty TNHH XNK sản xuất thương mại thời trang Việt Thy	4. Cty CP May Bình Minh (Bigamex)
5. Cty CP Đầu tư và Phát triển Bình Thắng	6. Cty CP Bông Việt Nam
7. Cty CP May Chiến Thắng (Chigamex)	8. Cty CP Chứng khoán Gia Quyền
9. Cty CP May Đáp Cầu	10. Cty CP Đầu tư Vinatex
11. Cty CP Dệt May Đông Á (Dagatex)	12. Cty CP May Đồng Nai (Donagamex)
13. Cty Dệt kim Đông Phương (Dopimex)	14. Cty Dệt kim Đông Xuân (Doximex)
15. Tổng Cty Đức Giang (Dugarco)	16. Cty CP Cơ khí May Gia Lâm
17. Cty CP X20	18. Cty CP May Hồ Gươm (Hogarco)
19. Công ty TNHH thời trang Nhất Long	20. Cty CP Dệt May Huế (Hutexco)
21. Cty CP May Hưng Yên (Hugarco)	22. Cty CP May Hữu Nghị (Hugamex)
23. Cty Kinh doanh hàng thời trang Việt Nam (VFC)	24. Cty CP Len Việt Nam (LENVIET)
25. Tổng Cty May 10 (Garco 10)	26. Cty CP May Việt Thịnh
27. Cty CP May Nam Định (Nagaco)	28. Tập đoàn KHAISILK
29. Cty CP Phát triển Hạ tầng Dệt May Phố Nối	30. Cty CP May Hưng Yên
31. Cty CP Đầu tư Phước Long (Fultex)	32. Cty CP May Phương Đông (Fugamex)

33.Cty CP SX Xuất nhập khẩu Dệt May (Vinatex-imex)	34.Cty CP Tài chính Dệt May (TFC)
35.Cty TNHH May mặc xuất khẩu Tân Châu	36.Cty CP Tư vấn xây dựng và Dịch vụ đầu tư
37.Cty CP Thương mại Dệt May Tp.HCM	38. Tổng Công ty May Nhà Bè
39.Cty CP Vinatex Đà Nẵng	40. Cty CP Vinatex Land
41.Cty CP Truyền thông Vinatex Media	42. Cty Hợp tác Kinh doanh Vinatex OJ
43.Cty CP Đầu tư Vinatex Tân Tạo	44. Cty CP May Sài Gòn
45. Cty CP May Hải Nam	46.Cty CP Yên Mỹ
47.Tổng Cty CP Dệt May Hà Nội (Hanosimex)	48.Tổng Cty CP Dệt May Hoà Thọ (Hotexco)
49.Tổng Cty CP Dệt May Nam Định (Natexco)	50.Tổng Cty CP May Nhà Bè (Nhabeco)
51.Tổng Cty CP Quốc tế Phong Phú (Phong Phu Corp)	52.Tổng Cty CP May Việt Tiến (Vtex)
53. Cty CP May Bình Định	54. Công ty TNHH thời trang Phi Hà
55. Cty CP 1-5 Hưng Yên	56. Cty CP Đầu tư và Thương mại TNG
57. Cty CP Du lịch Dệt May	58. Cty CP May Đông Mỹ
59. Cty CP May Sông Hồng	60. Cty CP Đồng Tiến
61. Công ty TNHH cuộc sống hoàn hảo	62.Cty CP May Hải Nam
63.Cty CP May Hoà Bình	64.Cty CP Dệt May Hoàng Thị Loan
65.Cty CP May và Dịch vụ Hưng Long	66.Cty CP Len Hà Đông

67.Cty CP May 9	68.Cty CP May xuất khẩu Ninh Bình
69.Cty CP Dệt May Nha Trang	70.Cty CP Phụ liệu May Nha Trang
71.Cty TNHH May Nhật Tân	72.Tổng Cty May Đồng Nai
73Cty CP May Phương Nam	74.Cty CP May Sông Tiền
75.Cty CP May Sơn Việt	76.Cty TNHH Thương mại Dịch vụ và Sản xuất Tân Châu
77.Cty CP May Tây Đô	78.Cty CP Tex-Giang
79.Cty CP Tiên Hưng	80.Cty CP May Tiền Tiến
81.Cty TNHH Dệt Thái Tuấn	82.Cty CP Thành Châu
83.Cty CP May Thăng Long (Thaloga)	84.Cty CP Dệt May Thăng Lợi (Vigatexco)
85. Công ty may thuê An Phước	86. Thời trang May 28
87.Cty TNHH Trương Đô Thành	88.Cty CP Việt Hưng
89. Công ty TNHH sản xuất hàng may mặc Nguyễn	90. Công ty TNHH đầu tư và phát triển Thiên Kim
91. Công ty CP May Đức Hạnh	92. Công ty TNHH May Việt Thành- Bắc Ninh
93. Công ty TNHH May Hưng Nhân- Thái Bình	94.Công ty Liên doanh May Việt Thanh- Thanh hóa
95. Công ty thời trang Phát triển cao _ Hà nội	96. Dệt kim Thăng Long
97. Công ty TNHH Việt Bắc	98. Công ty cổ phần NOHA
99. Công ty TNHH Vinachang Tai	100. Công ty TNHH Dòng sông vàng

101. Công ty TNHH Triumph International Vietnam	102. Công ty TNHH thời trang xanh cơ bản
103. Công ty TNHH Nguyễn Bảo Ngọc	104. Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Hoàng Dương
105. Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Nghị Hưng	106. Công ty TNHH Nguyên Tâm
107. Công ty TNHH Nguyễn Bảo Ngọc	108. Công ty thương mại Dịch vụ Thời trang Hà nội
109. Công ty TNHH Thương mại Tổng hợp Bắc Âu	110. Tập đoàn KHAISILK
111. Công ty TNHH Tân Hà Sáng	112. Công ty TNHH Hikosen Cara
113. Công ty TNHH thời trang Khatoco	114. Công ty TNHH thời trang Phi Hà
115. Công ty TNHH Thanh Bắc- Đông Dương	116. Công ty TNHH T.M.G
117. Công ty TNHH Bình Lý	118. Công ty TNHH An Nhu
119. Công ty TNHH Thương mại dịch vụ tư vấn thiết kế thời trang Việt	

PHỤ LỤC 5**Mẫu phiếu điều tra****PHIẾU THU THẬP THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP****ĐỆT MAY VIỆT NAM****4. Thông tin chung về doanh nghiệp**

1.1 Tên doanh nghiệp:.....

1.2 Địa chỉ:Mã tỉnh, TP:

1.3 Năm thành lập (hoặc năm bắt đầu SXKD:

1.4 Tổng số vốn điều lệ đến 31/12 hàng năm

Năm	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Nguồn vốn (triệu đ)										

1.5 Số lao động có đến 31/12 hàng năm:

Năm	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Lao động (người)										

1.6 Loại hình doanh nghiệp

- DNNN
- DN ngoài NN
- DN có vốn đầu tư nước ngoài

1.7 Doanh nghiệp đã cổ phần hoá

- Chưa cổ phần hoá → Chuyển xuống phần II
- Đã cổ phần hóa → Thời điểm cổ phần hóa

1.8 Ông/bà hãy chọn 3 khó khăn quan trọng nhất đối với doanh nghiệp hiện nay

(từ 1: quan trọng nhất đến 3: ít quan trọng hơn)

- Về sản xuất
- Về nguồn lực lao động
- Về nguồn vốn
- Về nguyên vật liệu nhập ngoại
- Về thị trường đầu ra

2. **Đánh giá về Tính kinh tế theo qui mô của các DN(Economies of Scale)**

2.1 Thông tin về giá trị sản xuất, doanh thu và Tổng chi phí của DN giai đoạn 2000-2009?

Năm	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Giá trị sản xuất										
Doanh thu										
Tổng chi phí										

2.2 Xếp thứ tự từ quan trọng nhất (1) đến ít quan trọng nhất (9) các yếu tố ảnh hưởng đến chi phí của DN

- Khả năng dàn trải của chi phí cố định cho một khối lượng sản xuất lớn hơn
- Chuyên môn hóa và phân công lao động
- Ảnh hưởng của kinh nghiệm
- Các chi phí khác
- Công suất của dây chuyền sản xuất
- Các chi phí khác như chi phí phát triển sản phẩm, chi phí xây dựng nhà máy

- Tính kinh tế theo phạm vi
- Chi phí về vận chuyển
- Chi phí các yếu tố đầu vào thấp

2.3 Trong tương lai, DN có ý định giảm chi phí nào trong các chi phí sau (DN có thể chọn nhiều hơn 1 yếu tố)

- Chi phí lao động
- Chi phí nguyên vật liệu
- Chi phí vận chuyển
- Chi phí về đầu tư máy móc thiết bị sản xuất
- Chi phí nhiên liệu
- Chi phí năng lượng
- Yếu tố khác

3. Quan điểm về tính kinh tế theo qui mô

3.1 Quan điểm của ông/bà về tăng qui mô sản xuất

- Tăng qui mô sản xuất các nhà máy hiện tại
- Giảm qui mô sản xuất các nhà máy hiện tại
- Giảm qui mô sản xuất các nhà máy hiện tại và tăng thêm số nhà máy ở các địa phương khác với qui mô như các nhà máy hiện tại
- Giảm qui mô sản xuất các nhà máy hiện tại và tăng thêm số nhà máy ở các địa phương khác với qui mô nhỏ hơn các nhà máy hiện tại
- Giảm qui mô sản xuất các nhà máy hiện tại và tăng thêm số nhà máy ở các địa phương khác với qui mô lớn hơn các nhà máy hiện tại.

3.2 Số lượng nhà máy sản xuất của DN ông/bà đang làm chủ hiện nay?

3.3 Các yếu tố khác ảnh hưởng đến chi phí của DN của ông/bà hiện nay ngoài qui mô nhà máy

- Sức mạnh trên thị trường
- Cách thức trả lương
- Yếu tố khác (đề nghị ghi rõ)

4. Quan điểm về hoạt động của Hiệp hội May Việt Nam

4.1 DN mà ông/bà đang làm chủ có tham gia Hiệp hội May Việt Nam (HIỆP HỘI) không?

Có Không

(Nếu có chuyển đến câu 16

Nếu không xin mời tiếp tục trả lời câu 19)

4.2 DN ông/bà đang được lợi gì khi tham gia HIỆP HỘI?

- Có cơ hội giao lưu, mở rộng quan hệ làm ăn
- Được Hiệp hội hỗ trợ về thông tin, đào tạo, tư vấn...
- Được Hiệp hội bảo vệ quyền lợi, lợi ích của đơn vị
- Được tham gia đóng góp ý kiến về chính sách, qui định liên quan đến DN của ngành
- Hiệp hội là cầu nối quan hệ với các cơ quan quản lý nhà nước
- Được sử dụng chung các lợi ích về Thương hiệu của Hiệp hội
- Lý do khác (ghi rõ).....

4.3 Quan điểm của ông/bà về xu hướng tạo sự liên kết trong sản xuất của các DN là hội viên của Hiệp hội May Việt Nam

- Không đồng ý
- Đồng ý
- Rất đồng ý

4.4 Quan điểm của ông/bà về vai trò của Hiệp hội May Việt Nam khi tạo ra sự liên kết giữa các DN hội viên (có thể chọn nhiều hơn 1 ý)

- Hiệp hội cần xây dựng một cơ chế hợp tác giữa các hội viên
- Hiệp hội cần là người kiểm soát chất lượng sản phẩm giữa các hội viên
- Hiệp hội là điều phối viên của quá trình liên kết

- Hiệp hội là đầu tàu quyết định trong quá trình liên kết

4.5 Trong chuỗi giá trị của ngành Dệt may, ông/bà đánh giá như thế nào về nguồn cung ứng NVL cho ngành May hiện nay

4.6 Quan điểm của ông/bà như thế nào về việc DN May Việt Nam tham gia vào Chuỗi cung ứng May chất lượng cao ASEAN

4.7 Kiến nghị đối với chính phủ về các vấn đề thay đổi qui mô của các DN May Việt Nam hiện nay?

.....

Xin cảm ơn ông/bà đã dành thời gian cho chúng tôi.

PHỤ LỤC 6**CHÍNH PHỦ****CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM****Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

Số: 55/2001/QĐ-TTg

Hà Nội, ngày 23 tháng 4 năm 2001

QUYẾT ĐỊNH CỦA THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ
 Phê duyệt Chiến lược phát triển và một số cơ chế, chính sách hỗ trợ thực hiện Chiến lược phát triển ngành dệt - may Việt Nam đến năm 2010

THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ

Căn cứ Luật Tổ chức Chính phủ ngày 30 tháng 9 năm 1992;

Căn cứ Quy hoạch tổng thể phát triển ngành dệt - may Việt Nam đến năm 2010 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 161/1998/QĐ-TTg ngày 04 tháng 9 năm 1998 và kết luận của Thủ tướng Chính phủ tại Thông báo số 140/TB-VPCP ngày 20 tháng 10 năm 2000 của Văn phòng Chính phủ về Chiến lược phát triển ngành dệt - may Việt Nam đến năm 2010;

Xét đề nghị của Tổng công ty Dệt - May Việt Nam (công văn số 1883/TT-KHĐT ngày 19 tháng 12 năm 2000); ý kiến của các Bộ: Thương mại (Công văn số 43 TM/XNK ngày 05 tháng 01 năm 2001), Công nghiệp (công văn số 139/CV-KHĐT ngày 11 tháng 01 năm 2001), Kế hoạch và Đầu tư (Công văn số 256 BKH/CN ngày 12 tháng 01 năm 2001), Khoa học, Công nghệ và Môi trường (Công văn số 169/BKHCNMT-CN ngày 15 tháng 01 năm 2001), Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (Công văn số 152/BNN-VP ngày 16 tháng 01 năm 2001), Tài chính (Công văn số 1236 TC/TCĐN ngày 16 tháng 02 năm 2001), Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (Công văn số 36/NHNN-TĐ ngày 10 tháng 01 năm 2001),

QUYẾT ĐỊNH

Điều 1. Phê duyệt Chiến lược phát triển ngành dệt - may Việt Nam đến năm 2010 với các nội dung sau:

1. Mục tiêu:

Phát triển ngành dệt - may trở thành một trong những ngành công nghiệp trọng điểm, mũi nhọn về xuất khẩu; thoả mãn ngày càng cao nhu cầu tiêu dùng trong nước; tạo nhiều việc làm cho xã hội; nâng cao khả năng cạnh tranh, hội nhập vững chắc kinh tế khu vực và thế giới.

2. Chiến lược phát triển ngành dệt - may Việt Nam đến năm 2010:

a) Đối với ngành dệt, bao gồm: sản xuất nguyên liệu dệt, sợi, dệt, in nhuộm hoàn tất:

- Kinh tế nhà nước làm nòng cốt, giữ vai trò chủ đạo; khuyến khích các thành phần kinh tế, kể cả đầu tư trực tiếp của nước ngoài tham gia phát triển lĩnh vực này.

- Đầu tư phát triển phải gắn với bảo vệ môi trường; quy hoạch xây dựng các cụm công nghiệp sợi, dệt, in nhuộm hoàn tất ở xa các trung tâm đô thị lớn.

- Tập trung đầu tư trang thiết bị hiện đại, công nghệ cao, kỹ thuật tiên tiến, trình độ chuyên môn hoá cao. Chú trọng công tác thiết kế các sản phẩm dệt mới, nhằm từng bước củng cố vững chắc uy tín nhãn mác hàng dệt Việt Nam trên thị trường quốc tế.

- Tổ chức lại hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế, tạo bước nhảy vọt về chất lượng, tăng nhanh sản lượng các sản phẩm dệt, nhằm đáp ứng nhu cầu xuất khẩu và tiêu dùng trong nước.

b) Đối với ngành may:

- Đẩy mạnh cổ phần hoá những doanh nghiệp may mà Nhà nước không cần nắm giữ 100% vốn. Khuyến khích mọi thành phần kinh tế đầu tư phát triển ngành may, nhất là ở các vùng đông dân cư, nhiều lao động.

- Đẩy mạnh công tác thiết kế mẫu thời trang, kiểu dáng sản phẩm may. Tập trung đầu tư, cải tiến hệ thống quản lý sản xuất, quản lý chất lượng, áp dụng các biện

pháp tiết kiệm nhằm tăng nhanh năng suất lao động, giảm giá thành sản xuất và nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm may Việt Nam trên thị trường quốc tế.

c) Đẩy mạnh đầu tư phát triển các vùng trồng bông, dâu tằm, các loại cây có xơ, tơ nhân tạo, các loại nguyên liệu, phụ liệu, hoá chất, thuốc nhuộm cung cấp cho ngành dệt - may nhằm tiến tới tự túc phần lớn nguyên liệu, vật liệu và phụ liệu thay thế nhập khẩu.

d) Khuyến khích mọi hình thức đầu tư, kể cả đầu tư nước ngoài, để phát triển cơ khí dệt - may, tiến tới cung cấp phụ tùng, lắp ráp và chế tạo thiết bị dệt - may trong nước.

3. Các chỉ tiêu chủ yếu:

a) Sản xuất:

- Đến năm 2005, sản phẩm chủ yếu đạt: Bông xơ 30.000 tấn; xơ sợi tổng hợp 60.000 tấn; sợi các loại 150.000 tấn; vải lụa thành phẩm 800 triệu mét vuông; dệt kim 300 triệu sản phẩm; may mặc 780 triệu sản phẩm.

- Đến năm 2010, sản phẩm chủ yếu đạt: Bông xơ 80.000 tấn; xơ sợi tổng hợp 120.000 tấn; sợi các loại 300.000 tấn; vải lụa thành phẩm 1.400 triệu mét vuông; dệt kim 500 triệu sản phẩm; may mặc 1.500 triệu sản phẩm.

b) Kim ngạch xuất khẩu:

- Đến năm 2005: 4.000 đến 5.000 triệu đô la Mỹ.

- Đến năm 2010: 8.000 đến 9.000 triệu đô la Mỹ.

c) Sử dụng lao động:

- Đến năm 2005: Thu hút 2,5 đến 3,0 triệu lao động.

- Đến năm 2010: Thu hút 4,0 đến 4,5 triệu lao động.

d) Tỷ lệ giá trị sử dụng nguyên phụ liệu nội địa trên sản phẩm May xuất khẩu:

- Đến năm 2005: Trên 50%

- Đến năm 2010: Trên 75%.

đ) Vốn đầu tư phát triển:

- Tổng vốn đầu tư phát triển ngành dệt - may Việt Nam giai đoạn 2001-2005 khoảng 35.000 tỷ đồng, trong đó Tổng công ty Dệt - May Việt Nam khoảng 12.500 tỷ đồng.

- Tổng vốn đầu tư phát triển ngành dệt - may Việt Nam giai đoạn 2006-2010 khoảng 30.000 tỷ đồng, trong đó Tổng công ty Dệt - May Việt Nam khoảng 9.500 tỷ đồng

- Tổng vốn đầu tư phát triển vùng nguyên liệu trồng bông đến năm 2010 khoảng 1.500 tỷ đồng.

Điều 2. Một số cơ chế, chính sách để hỗ trợ thực hiện Chiến lược phát triển ngành dệt - may Việt Nam đến năm 2010:

1. Nhà nước hỗ trợ từ nguồn vốn ngân sách, vốn ODA đối với các dự án quy hoạch phát triển vùng nguyên liệu, trồng bông, trồng dâu, nuôi tằm; đầu tư các công trình xử lý nước thải; quy hoạch các cụm công nghiệp dệt; xây dựng cơ sở hạ tầng đối với các cụm công nghiệp mới; đào tạo và nghiên cứu của các viện, trường và trung tâm nghiên cứu chuyên ngành dệt - may.

2. Các dự án đầu tư vào các lĩnh vực sản xuất: sợi, dệt, in nhuộm hoàn tất, nguyên liệu dệt, phụ liệu may và cơ khí dệt - may:

a) Được vay vốn tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước, trong đó 50% vay với lãi suất bằng 50% mức lãi suất theo quy định hiện hành tại thời điểm rút vốn, thời gian vay 12 năm, có 3 năm ân hạn; 50% còn lại được vay theo quy định của Quỹ Hỗ trợ phát triển;

b) Được coi là lĩnh vực ưu đãi đầu tư và được hưởng các ưu đãi đầu tư theo quy định của Luật Khuyến khích đầu tư trong nước.

3. Bộ Tài chính nghiên cứu trình Chính phủ để trình Ủy ban Thường vụ Quốc hội cho phép áp dụng cơ chế đối với vải và phụ liệu may sản xuất trong nước nếu bán cho các đơn vị sản xuất gia công hàng xuất khẩu tại Việt Nam được hưởng mức thuế suất thuế giá trị gia tăng như đối với hàng xuất khẩu.

4. Đối với các doanh nghiệp nhà nước sản xuất sợi, dệt, in nhuộm hoàn tất, nguyên liệu dệt, phụ liệu may và cơ khí dệt - may:

a) Trong trường hợp cần thiết, được Chính phủ bảo lãnh khi mua thiết bị trả chậm, vay thương mại của các nhà cung cấp hoặc tổ chức tài chính trong và ngoài nước;

b) Được cấp lại tiền thu sử dụng vốn trong thời gian 5 năm (2001-2005) để tái đầu tư;

c) Được ưu tiên cấp bổ sung một lần đủ 30% vốn lưu động đối với từng doanh nghiệp

5. Dành toàn bộ nguồn thu phí hạn ngạch và đấu thầu hạn ngạch dệt - may cho việc mở rộng thị trường xuất khẩu, trong đó có chi phí cho các hoạt động tham gia các Tổ chức dệt - may quốc tế, cho công tác xúc tiến thương mại và đào tạo nguồn nhân lực cho ngành dệt - may.

6. Chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp đẩy mạnh xuất khẩu hàng dệt - may vào thị trường Mỹ. Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với các cơ quan liên quan nghiên cứu trong quý II năm 2001, trình Thủ tướng Chính phủ chính sách hỗ trợ thích hợp hàng dệt - may xuất khẩu sang thị trường Mỹ.

Điều 3. Tổ chức thực hiện:

1. Bộ Công nghiệp phối hợp các Bộ, ngành liên quan chỉ đạo Tổng công ty Dệt - May Việt Nam:

- Xây dựng thí điểm từ 2 đến 3 cụm dệt - may đồng bộ để rút kinh nghiệm và giúp Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương tổ chức triển khai rộng trên địa bàn địa phương theo quy hoạch tổng thể, nhằm thực hiện được các chỉ tiêu đã ghi ở Điều 1 Quyết định này.

- Hướng dẫn các chủ đầu tư lập và hoàn thiện hồ sơ dự án thuộc những lĩnh vực nói ở Điều 2 Quyết định này đúng quy định hiện hành.

- Hoàn thiện Chiến lược Khoa học công nghệ công nghiệp 2001-2010; tổ chức hệ thống thông tin thị trường để giúp các doanh nghiệp nắm bắt nhu cầu thị trường, thị hiếu của khách hàng trong và ngoài nước.

2. Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Quỹ Hỗ trợ phát triển căn cứ phạm vi chức năng nhiệm vụ được giao, bố trí nguồn vốn và cho vay vốn theo kế hoạch hàng năm để thực hiện các dự án nêu tại Điều 2 Quyết định này.

3. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn phối hợp Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương và Tổng công ty Dệt - May Việt Nam xây dựng Quy hoạch phát triển vùng nguyên liệu theo Chiến lược phát triển ngành dệt - may Việt Nam đến 2010 đã được phê duyệt tại Quyết định này.

Điều 4. Quyết định này có hiệu lực thi hành sau 15 ngày, kể từ ngày ký. Bãi bỏ những quy định trước đây trái với Quyết định này

Điều 5. Các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương và Tổng Công ty Dệt - May Việt Nam chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ

(Đã ký)

Phan Văn Khải

PHỤ LỤC 7

THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT

NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 126/2006/QĐ-TTg

Hà Nội, ngày 30 tháng 5 năm 2006

QUYẾT ĐỊNH

CHẤM DỨT HIỆU LỰC QUYẾT ĐỊNH SỐ 55/2001/QĐ-TTg NGÀY 23 THÁNG 4 NĂM 2001 CỦA THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ

THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ

Căn cứ Luật Tổ chức Chính phủ ngày 25 tháng 12 năm 2001; Xét đề nghị của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp (Công văn số 2875/BCN-TDTP ngày 29 tháng 5 năm 2006); của Bộ trưởng Bộ Thương mại (Công văn số 128/TM-ĐB ngày 23 tháng 5 năm 2006),

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1: Chấm dứt hiệu lực Quyết định số 55/2001/QĐ-TTg ngày 23 tháng 4 năm 2001 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Chiến lược phát triển và một số cơ chế chính sách hỗ trợ thực hiện Chiến lược phát triển ngành dệt may Việt Nam đến năm 2010.

Điều 2: Quyết định này có hiệu lực thi hành kể từ ngày ký.

Điều 3: Các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương và Chủ tịch Hiệp hội Dệt may Việt Nam chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

THỦ TƯỚNG

Phan Văn Khải

PHỤ LỤC 8**Phụ lục 8a. Các thông tin thống kê về giá trị sản xuất của loại hình DNNN**

N	Valid	1240
	Missing	0
Mean		1.37E5
Std. Error of Mean		7.640E3
Median		3.50E4
Std. Deviation		2.690E5
Variance		7.239E10
Minimum		128
Maximum		2278689

Phụ lục 8b. Các thông tin thống kê về giá trị sản xuất của loại hình DNNNN

N	Valid	17493
	Missing	0
Mean		1.18E4
Median		2297.00
Std. Deviation		4.806E4
Variance		2.310E9
Minimum		0
Maximum		1562402

Phụ lục 8c. Các thông tin thống kê về giá trị sản xuất của loại hình DNĐTNN

N	Valid	4715
	Missing	0
Mean		7.78E4
Std. Error of Mean		5.879E3
Std. Deviation		4.037E5
Variance		1.630E11
Minimum		59
Maximum		2.E7

PHỤ LỤC 9

Kết quả ước lượng cho loại hình DNNN- Mô hình 1

Dependent Variable: LOG(LAC)				
Method: Least Squares				
Sample: 1 1240				
<i>Included observations: 1240</i>				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(GTSX)	-0.048330	0.011853	-4.077420	0.0000
LOG(GTSX)*QM2	-0.015200	0.014994	-1.013745	0.3109
LOG(GTSX)*QM3	0.023643	0.013688	1.727274	0.0844
QM2	0.208422	0.124907	1.668622	0.0954
QM3	-0.101667	0.119843	-0.848336	0.3964
GD	-0.049624	0.023042	-2.153602	0.0315
t	-0.000124	0.003337	-0.037227	0.9703
C	0.599021	6.673393	0.089763	0.9285
R-squared	0.069714	Mean dependent var	-0.033496	
Adjusted R-squared	0.064428	S.D. dependent var	0.207238	
S.E. of regression	0.200451	Akaike info criterion	-0.370067	
Sum squared resid	49.50229	Schwarz criterion	-0.337017	
Log likelihood	237.4418	Hannan-Quinn criter.	-0.357638	
F-statistic	13.18915	Durbin-Watson stat	1.805436	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Kết quả ước lượng:

$$\begin{aligned} \text{LOG}(LAC) = & -0.0483301779894 * \text{LOG}(GTSX) - \\ & 0.0151997030685 * \text{LOG}(GTSX) * QM2 + 0.0236426869672 * \text{LOG}(GTSX) * QM3 + \\ & 0.208422304815 * QM2 - 0.101666727241 * QM3 - 0.0496235914056 * GD - \\ & 0.000124214168714 * t + 0.599020948235 \end{aligned}$$

PHỤ LỤC 10
DỰ ÁN XÂY DỰNG CÔNG TY CỔ PHẦN MAY X-
CÔNG TY CON TRỰC THUỘC TỔNG CÔNG TY MAY Y

1. Giới thiệu sơ lược về dự án

1.1. Mô tả về dự án

Tổng công ty Y có chủ trương đầu tư một nhà máy mới chuyên sản xuất và xuất khẩu hàng may mặc, với công suất từ 4 - 5 triệu sản phẩm một năm, tạo việc làm cho khoảng 1.500 lao động tại Hà nam và các vùng lân cận.

Hà nam có vị trí địa lý thuận lợi, nguồn nhân lực dồi dào, có trình độ văn hóa, có khả năng tiếp nhận và áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật-công nghệ, hạ tầng kinh tế - xã hội đã phát triển của Hà Nam là những yếu tố tích cực để phát triển một nền công nghiệp hiện đại. Do vậy, UBND tỉnh Hà Nam đặc biệt quan tâm đến việc phát triển các dự án sản xuất thu hút nhiều nhân lực, lao động giúp phần giảm tải lao động dôi dư ngày càng gia tăng ở địa phương do quá trình đô thị hoá và giải phòng mặt bằng

Với các yếu tố thuận lợi ở trên cộng với những ưu đãi đặc biệt cho công ty X trong việc ủng hộ chủ trương xây dựng nhà máy may để giải quyết công ăn việc làm cho người lao động trong huyện và các vùng lân cận. Hiện tại, huyện Bình Lục cũng như UBND tỉnh Hà Nam đã và đang có những hỗ trợ nhất định trong việc đẩy nhanh tiến độ thực hiện dự án, hỗ trợ việc đào tạo tuyển dụng lao động ngành may để khi nhà máy may đi vào hoạt động sẽ có thể sử dụng ngay.

Mặt hàng mà công ty tập trung vào bao gồm: dệt kim, quần âu và sơ mi, Jacket. Công ty lựa chọn hướng đầu tư 03 xưởng may sơ mi cùng các hệ thống phụ trợ, hạ tầng kỹ thuật đồng bộ để đảm bảo tính đồng bộ liên hoàn trong sản xuất.

1.2. Khả năng tiêu thụ sản phẩm.

Hiện nay, hoạt động của các doanh nghiệp may chủ yếu vẫn là gia công hàng xuất khẩu cho các khách hàng nước ngoài vì phần lớn nguyên phụ liệu phải nhập khẩu từ nước ngoài. Do vậy, việc gia công xuất khẩu kết hợp với làm FOB sẽ là hoạt động chính vì hợp đồng xuất khẩu (gia công) là đầy triển vọng do Công ty sẽ có sự đỡ đầu của Tổng Công ty Đức Giang. Tổng Công ty Đức Giang là một công ty lớn luôn có một lượng khách hàng tiềm năng có sức mua lớn, thường xuyên ký hợp đồng như: Levy, Texstyle, seiden, ITOCHU, SUMIKIN, MANGHARAMS... Những khách hàng này luôn được Công ty đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về chất lượng, về giá cả và tiến độ giao hàng. Nói tóm lại, Công ty có đủ điều kiện cần thiết để cạnh tranh với các nước khác như Trung Quốc, các nước ASEAN, từ đó vẫn đủ sức hấp dẫn lôi cuốn họ đến với Công ty.

Vì vậy phương án kinh doanh và tiêu thụ sản phẩm được công ty lựa chọn là:

- Gia công sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng.
- FOB phục vụ xuất khẩu và trong nước.

Đi cùng với hoạt động gia công xuất khẩu và làm FOB là việc phát triển thị trường kinh doanh nội địa. Với dân số cả nước hơn 85 triệu dân, kinh tế nước nhà đang có chiều hướng phát triển mạnh và cũng vì thế nhu cầu may mặc của người dân ngày càng cao. Do vậy, việc sản xuất ra sản phẩm may mặc có sẵn sẽ có nhu cầu lớn, cho nên vấn đề đầu tư chiều sâu tạo dựng cơ sở vật chất vững mạnh để tăng chất lượng cũng như sản lượng sản phẩm may mặc là hướng đi hoàn toàn đúng đắn.

Bắt kịp với xu hướng thời trang những năm tới, công ty cũng sẽ quan tâm đẩy mạnh phát triển thị trường kinh doanh nội địa, mạnh dạn tuyển dụng đội ngũ thiết kế mẫu mới thời trang, nghiên cứu, khảo sát thị trường may mặc trong nước.

2. Phương án lựa chọn công nghệ và bố trí sản xuất

2.1. Chương trình sản xuất.

Để có thể đáp ứng được công suất thiết kế của nhà máy may với 4 - 5 triệu sản phẩm/năm trong điều kiện môi trường sản xuất mà tính cạnh tranh, đòi hỏi phải

thực hiện quy trình sản xuất nghiêm ngặt, sử dụng lao động có trình độ tay nghề cao, thích ứng với máy móc, trang thiết bị hiện đại với tính năng tự động hoá.

Mặt khác, thị trường hiện nay, khách hàng đòi hỏi phải đáp ứng được các tiêu chuẩn quốc tế về ISO - 9002, ISO - 14000, SA - 8000... cùng với hệ thống quản lý khoa học, chặt chẽ và hiệu quả nhất thì mới ký hợp đồng. Do vậy, công ty xác định rõ chương trình sản xuất phải đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng. Việc đa dạng hoá mặt hàng, mẫu mã, chủng loại trong những năm qua công ty đã trú trọng và làm rất tốt. Đồng thời công ty cũng không ngừng bổ sung, mua sắm mới máy móc thiết bị, trang thiết bị hiện đại để nâng cao năng suất cho người lao động, tăng thu nhập cho cán bộ CNV.

Do vậy, công ty sẽ xây dựng phương án tuyển dụng lao động và tăng cường đào tạo công nhân, phân loại tay nghề, tổ chức sắp xếp điều hành sản xuất cũng như đào tạo cán bộ quản lý và hoàn thiện bộ máy điều hành sản xuất để đáp ứng ngay yêu cầu của sản xuất.

2.2. Tổ chức quản lý sản xuất

Nhà máy may được thừa hưởng về kinh nghiệm sản xuất gia công, điều hành sản xuất của Tổng Công ty Đức Giang, được hỗ trợ về chuyên môn, mối quan hệ đối tác, bạn hàng và nhất là lực lượng cán bộ công nhân viên có trình độ tay nghề cao, có kinh nghiệm sản xuất vững vàng, sẵn sàng chia sẻ và gánh vác nhiệm vụ chung.

Bằng sự điều chỉnh hợp lý, hài hoà về lực lượng sản xuất, nhà máy may sẽ có phương án quản lý, phân bổ và sử dụng lao động có hiệu quả nhất. Các dây chuyền may cũng được bố trí linh hoạt theo yêu cầu đòi hỏi của thị trường cho từng loại sản phẩm và từng mã hàng dài ngắn khác nhau trong điều hành nhằm đảm bảo năng suất và chất lượng tốt nhất.

2.3. Các yếu tố đầu vào phải đáp ứng

- *Phân tích lựa chọn phương án kỹ thuật, công nghệ và công suất.*

Trong những năm qua, Tổng Công ty Đức Giang đã có kinh nghiệm trong việc xây dựng các nhà máy may vệ tinh. Vì vậy, việc lựa chọn phương án kỹ thuật, công

nghệ và công suất các loại máy móc thiết bị phục vụ sản xuất, kho hàng sẽ thực hiện theo tiến độ xây dựng của công trình và phụ thuộc vào phương án đầu tư, việc lựa chọn số lượng, chủng loại, tiến độ cung cấp về máy móc thiết bị sẽ được cân nhắc và hoạch định cụ thể cho từng hạng mục và được cụ thể hoá điều chỉnh hợp lý khi tổ chức đấu thầu theo Luật Đấu thầu và Nghị định hướng dẫn thi hành.

Nhà máy sẽ đầu tư máy móc thiết bị đồng bộ cho các dây chuyền sản xuất Jacket chất lượng cao đảm bảo tự động hoá và đạt yêu cầu của khách hàng.

Việc xác định mức độ đầu tư cho dự án nhà máy may công nghệ cao đồng nghĩa với việc lựa chọn chủng loại máy móc thiết bị hiện đại tiên tiến trên thế giới. Các chủng loại máy này sẵn sàng đáp ứng được nhu cầu sản xuất hàng chất lượng cao, số lượng lớn với trình độ kỹ thuật phức tạp và thích ứng với mọi chất liệu vải hiện nay. Tuy nhiên, lựa chọn loại máy móc thiết bị nào, số lượng bao nhiêu còn phụ thuộc vào bài toán kinh tế đặt ra cho công ty. Thực tế, do Tổng Công ty Đức Giang đã có quá trình thực tiễn nhiều năm trong việc sử dụng các máy may công nghiệp nên việc lựa chọn chủng loại máy về cơ bản sẽ là máy may JUKI của Nhật Bản. Điều này đem lại sự đảm bảo về chất lượng sản phẩm sản xuất ra cũng như sự tin tưởng có khách hàng.

Giải pháp lựa chọn thiết bị cũng sẽ được tuyển lựa thông qua việc đấu thầu mua sắm máy móc thiết bị theo quy định của Luật Đấu thầu. Công ty sẽ tính toán lựa chọn mua sắm vào các thời điểm cần thiết kết hợp với thi công xây lắp hoàn thiện.

- *Đối với các máy móc thiết bị khác:* Là các loại máy có số lượng ít, đa dạng và có thể gia công lắp đặt ngay tại các cơ sở trong nước, Công ty sẽ tính toán lựa chọn mua sắm vào các thời điểm cần thiết kết hợp với thi công xây lắp hoàn thiện nên các hạng mục phụ trợ đó.
- *Máy móc thiết bị phụ trợ* bao gồm: hệ thống cấp điện, nước, PCCC, nén khí, cấp hơi nước, dán, ép, làm mát không khí...

So với các ngành khác, vốn đầu tư vào máy móc, thiết bị ngành may không lớn nhưng tuổi đời của thế hệ máy được thay đổi rất nhanh do tiến bộ của khoa học

công nghệ. Đây là một vấn đề rất khó khăn nhất là đối với các công ty thuộc các nước đang phát triển như Việt Nam, Công ty sẽ áp dụng những thiết bị công nghệ hiện đại, tiên tiến trên thế giới nhưng sự thay đổi của chúng thì nhanh đến chóng mặt. Bên cạnh đó, về mặt xã hội cũng cần phải cân đối điều chỉnh và tận dụng lợi thế so sánh là chi phí nhân công tương đối thấp. Do vậy, với công nghệ tương đối tiên tiến, chi phí nhân công thấp không những tạo nhiều việc làm cho những lao động giản đơn mà còn giảm được chi phí sản xuất so với các nước khác tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hoá tiêu thụ.

- *nguyên phụ liệu.*

Khả năng cung ứng đầu vào: dùng nguyên phụ liệu trong nước và nhập khẩu từ nước ngoài, cụ thể:

- Nếu làm gia công thì toàn bộ nguyên phụ liệu gồm vải, chỉ, bông, phụ kiện kèm theo.. được khách hàng cung ứng theo tiến độ và kế hoạch, công ty chỉ hỗ trợ trong những tình huống trục trặc đột xuất.
- Nếu làm FOB thì nguồn cung cấp nguyên phụ liệu nhập ngoại và trong nước đều khá dồi dào, có thể dễ dàng đáp ứng được các yêu cầu của khách hàng. Thị trường nhập ngoại nguyên phụ liệu hiện nay phổ biến là ở các nước: Hàn quốc, Anh, Đức, Hồng Kông, Hà lan, Bỉ... và ở một số nước khu vực Nam Mỹ.

Hiện nay, nguồn cung cấp nguyên phụ liệu may mặc rất đa dạng, thị trường nhập ngoại và trong nước đều khá dồi dào, có thể dễ dàng đáp ứng được các yêu cầu của khách hàng. Mặt khác, với uy tín và sự đảm bảo của Tổng Công ty Đức Giang nên Công ty sẽ có thể ký các hợp đồng cung cấp nguyên phụ liệu trong nước và nhập khẩu từ nước ngoài nên việc đảm bảo nguyên phụ liệu trong sản xuất không có gì khó khăn.

- *Dây chuyền sản xuất.*

Quy trình công nghệ ngành may tương đối phức tạp, có nhiều bước công việc. Công nghệ hiện nay là loại hình gia công hàng tiêu dùng trên máy công nghiệp, sản phẩm được sản xuất hàng loạt theo đơn đặt hàng của khách hàng là chủ yếu. Các

mặt hàng như quần, áo... theo nhiều chủng loại khác nhau và có một quy trình công nghệ khá hợp lý – quy trình công nghệ có dạng liên tục kế tiếp nhau theo dây chuyền nước chảy, khép kín từ khâu chuẩn bị sản xuất đến khâu nhập kho thành phẩm.

Do tính chất sản xuất các loại hàng hoá trong Công ty là phương thức sản xuất phức tạp, kiểu liên tục, số lượng lớn, chu kỳ sản xuất ngắn hoặc dài do các đơn hàng khác nhau cho nên nó ảnh hưởng đến phương thức tổ chức sản xuất của Công ty. Công ty dự tính xây dựng 03 Xí nghiệp may chính phù hợp với quy trình sản xuất sản phẩm, chia thành các bộ phận:

- Bộ phận cắt: Nhận nguyên vật liệu và cắt thành bảm thành phẩm theo mẫu sau đó chuyển cho bộ phận may.
- Bộ phận may: Có nhiệm vụ giáp nối, may các bán thành phẩm thành các thành phẩm. Bộ phận may lại được chia thành các tổ, mỗi công nhân trong tổ sẽ thực hiện một công đoạn nhất định.
- Bên cạnh các xí nghiệp sản xuất chính, Công ty còn tổ chức bộ phận sản xuất phụ trợ gồm:
 - + Đội xe có nhiệm vụ chuyên chở các sản phẩm xuống cảng và những nơi tiêu thụ.
 - + Ban cơ điện có nhiệm vụ quản lý máy móc thiết bị và hệ thống điện trong toàn Công ty.

PHỤ LỤC 11 TỔNG HỢP SỐ LIỆU VỀ DOANH THU & CHI PHÍ CỦA CÁC DN ĐIỀU TRA

Năm		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Nhóm DNNN - qui mô nhỏ	<i>TR (triệu đ)</i>	2850	3498	4633	4903	4552	6362	6520	5942	5824	5867
	<i>TC (triệu đ)</i>	804.64	537.36	360.56	639.12	743.84	512.88	474.08	717.84	1148.88	1542.16
Nhóm DNNN - qui mô vừa	<i>TR (triệu đ)</i>	1391	783	1229	1321	892	1215	1594	1512	1231	1298
	<i>TC (triệu đ)</i>	468.08	713.88	572.96	428.68	1027	453.88	398.08	376.8	631.56	635.32
Nhóm DNNN - qui mô lớn	<i>TR (triệu đ)</i>	6,917	8,283	9,339	10,464	14,005	12,865	13,393	13,558	12,228	11,807
	<i>TC (triệu đ)</i>	5,800	6,313	7,601	8,320	9,453	9,792	9,339	9,345	8,580	8,489
Nhóm DNNNN - qui mô nhỏ	<i>TR (triệu đ)</i>	1210	1413	2240	2920	3216	5192	7590	9756	12939	16003
	<i>TC (triệu đ)</i>	1118.28	1272.06	1935.24	2469.88	3242.66	4851.16	6094.54	8344.62	11438.9	13776

Nhóm DNNNN - qui mô vừa	<i>TR (triệu đ)</i>	554	290	451	856	594	1281	1864	2735	2898	3531
	<i>TC (triệu đ)</i>	451.227	444.2	253.773	460.507	602.827	739.333	939.587	978.24	1250.47	1555.32
Nhóm DNNNN - qui mô lớn	<i>TR (triệu đ)</i>	2511	3619	4507	6378	10022	10838	15346	22809	28407	34573
	<i>TC (triệu đ)</i>	2954.7	4049.6	4748.4	6844.45	11150.6	11382.1	14362.9	21183.9	27221.5	33540.9
Nhóm DNĐTNN - qui mô nhỏ	<i>TR (triệu đ)</i>	796	887	479	1114	1761	2046	3292	2881	3437	3653
	<i>TC (triệu đ)</i>	709.95	829.05	454.35	1336.03	1604.68	2198.5	2754.05	2738.33	3380	3780.28
Nhóm DNĐTNN - qui mô vừa	<i>TR (triệu đ)</i>	892	936	575	923	1165	1587	2015	1999	2384	2599
	<i>TC (triệu đ)</i>	676.84	666.3	380.66	690.76	904.24	1109	1409.38	1467.36	1875.7	2332.98
Nhóm DNĐTNN - qui mô lớn	<i>TR (triệu đ)</i>	7496	8044	12266	16689	19153	27529	53808	46466	58328	65184
	<i>TC (triệu đ)</i>	5608.48	6179.4	10975.8	12577.6	15998.2	21016	35666.8	34668.3	45767.8	51662.4