



DOI:10.22144/ctu.jvn.2018.020

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ NGÀNH DỆT MAY THÀNH PHỐ CẦN THƠ

Nguyễn Minh Đăm, Võ Thành Danh* và Trương Thị Thúy Hằng

*Người chịu trách nhiệm về bài viết: Võ Thành Danh (vtdanh@ctu.edu.vn)

Thông tin chung:

Ngày nhận bài: 14/07/2017

Ngày nhận bài sửa: 15/09/2017

Ngày duyệt đăng: 28/02/2018

Title:

The development of textile supporting industry at Cantho City

Từ khóa:

Công nghiệp dệt may, công nghiệp hỗ trợ

Keywords:

Supporting industry, textile industry

ABSTRACT

The paper aimed to evaluate the development of the textile supporting industry at Cantho city via supply and demand analyses of textile products. Based on a sample of thirty-seven textile enterprises and small companies at Ninh kieu, Binh Thuy, Cai Rang districts and using statistical descriptive analyses with 5-scale Likert, the results showed that there were constraints in supply of supporting textile products. It also revealed that the supporting textile industry was not seperately to the textile industry. That was, the textile supporting industry was not existed yet. The textile technology was still dependent on outsiders at the low technology level. The degree of afford on the supply and technology requirement of textile supporting products were evaluated at frequent and high level respectively. Besides, paper proposed policy recommendations to push the development of the textile supporting industry such as development of regional cooperation, technology reforms, training, credit support, and private sector development.

TÓM TẮT

Bài viết đánh giá thực trạng phát triển công nghiệp hỗ trợ ngành dệt may thành phố Cần Thơ dựa trên phân tích cung cầu các sản phẩm hỗ trợ dệt may. Từ 37 doanh nghiệp và hộ kinh doanh ngành dệt may được khảo sát tại các quận Ninh Kiều, Bình Thủy, Cái Răng, bằng cách sử dụng phương pháp phân tích thống kê mô tả cùng với thang đo Likert 5 mức độ, kết quả nghiên cứu cho thấy rằng có những khó khăn về nguồn cung ứng sản phẩm hỗ trợ dệt may. Kết quả cũng chỉ ra rằng ngành công nghiệp hỗ trợ dệt may chưa được hình thành độc lập với ngành dệt may. Đó là, ngành công nghiệp hỗ trợ dệt may chưa hình thành rõ nét. Công nghệ dệt may phần nhiều vẫn phụ thuộc vào công nghệ bên ngoài và trình độ công nghệ chủ yếu là bán tự động và thủ công. Mức độ đáp ứng về nguồn cung cấp và công nghệ của sản phẩm hỗ trợ được đánh giá ở mức độ thường xuyên, từ trung bình đến cao. Bài viết cũng trình bày một số đề xuất chính sách nhằm phát triển ngành dệt may và công nghiệp hỗ trợ dệt may như là: thúc đẩy liên kết vùng, đổi mới công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực, và các chính sách về hỗ trợ tín dụng, đầu tư trực tiếp nước ngoài, và phát triển kinh tế tư nhân.

Trích dẫn: Nguyễn Minh Đăm, Võ Thành Danh và Trương Thị Thúy Hằng, 2018. Giải pháp phát triển công nghiệp hỗ trợ ngành dệt may thành phố Cần Thơ. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ. 54(1D): 164-174.

1 ĐẶT VẤN ĐỀ

Tại thành phố Cần Thơ, ngành công nghiệp hỗ trợ (CNHT) chưa phát triển. Nhiều ngành công nghiệp chủ yếu của thành phố thiếu sự đi kèm của các ngành CNHT có liên quan. Hiện tại, các doanh nghiệp chưa đáp ứng được các yêu cầu về công nghệ. Số doanh nghiệp tham gia CNHT rất ít. Việc thiếu vắng một ngành CNHT thật sự là nỗi lo cho chiến lược công nghiệp hóa nói riêng và chiến lược phát triển kinh tế nói chung của thành phố Cần Thơ trong thời gian tới.

Ngành dệt may hiện nay là ngành kinh tế quan trọng của nền kinh tế. Đề án phát triển ngành CNHT Việt Nam đã xác định ngành CNHT dệt may – da giày là một trong ba ngành CNHT ưu tiên phát triển đến năm 2020. Sản phẩm cuối cùng của ngành dệt là vải, sợi; của ngành may là quần áo, màn cửa, chăn, ga, gối, nệm,... Để tạo ra sản phẩm cuối cùng người ta cần nguyên phụ liệu đầu vào. Các nguyên liệu đầu vào ổn định, sẵn có thì ngành dệt may sẽ phát triển ổn định. Ngành CNHT dệt may là những ngành chuyên sản xuất và cung cấp những sản phẩm hỗ trợ cho ngành dệt may. Thành phố Cần Thơ có hàng ngàn doanh nghiệp, cơ sở dệt may và thu hút hàng chục ngàn lao động tham gia. Việc phát triển một ngành CNHT dệt may sẽ đem lại lợi thế vùng cho thành phố Cần Thơ. Nghiên cứu này tập trung phân tích thực trạng và nhận dạng xu thế phát triển của ngành CNHT dệt may tại thành phố Cần Thơ trong thời gian tới. Mục tiêu tổng quát của nghiên cứu là đánh giá tiềm năng, xu hướng phát triển của ngành CNHT dệt may, và các giải pháp phát triển ngành CNHT dệt may thành phố Cần Thơ. Các mục tiêu cụ thể bao gồm: (i) Phân tích thực trạng ngành CNHT dệt may thành phố Cần Thơ; (ii) Đánh giá tiềm năng, thuận lợi, khó khăn trong việc phát triển ngành CNHT dệt may; (iii) Xác định nhu cầu và dự báo phát triển ngành CNHT dệt may; và (iv) Đề xuất các giải pháp phát triển ngành CNHT dệt may thành phố Cần Thơ.

2 TỔNG QUAN TÀI LIỆU

Nghiên cứu của Nguyễn Kế Tuấn (2004) phân tích vai trò và các yếu tố tác động đến phát triển CNHT, và đề xuất một số chính sách chủ yếu để phát triển CNHT. Trần Văn Thọ (2005) phân tích con đường phát triển công nghiệp ở Việt Nam theo hướng toàn cầu hoá, thông qua phát triển CNHT như

là lĩnh vực của doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV). Năm 2007, Chính phủ đã phê duyệt Quy hoạch phát triển CNHT Việt Nam đến năm 2010, tầm nhìn đến 2020, do Bộ Công nghiệp (cũ) soạn thảo. Theo quy hoạch này, kế hoạch và các giải pháp phát triển CNHT bao gồm: tạo dựng môi trường đầu tư, phát triển khoa học công nghệ, phát triển cơ sở hạ tầng, đào tạo nguồn nhân lực, liên kết doanh nghiệp đã được đề xuất cho năm ngành công nghiệp ưu tiên: Điện tử tin học, Dệt may, Da giày, Sản xuất và lắp ráp ô tô, và Cơ khí chế tạo. Trong bản quy hoạch này, CNHT được phân thành hai thành phần chính: phần cứng liên quan đến sản xuất và phần mềm là hệ thống dịch vụ công nghiệp và marketing. Có thể thấy khái niệm CNHT của Việt Nam có nét khác biệt so với các khái niệm ở các quốc gia khác: (i) CNHT được xác định rộng hơn, từ khâu sản xuất nguyên vật liệu đến cả các dịch vụ công nghiệp. Có thể thấy khái niệm này làm cho các ngành CNHT mở rộng ra rất nhiều, không chỉ bao gồm một số lĩnh vực công nghiệp, không chỉ tập trung vào các DNNVV mà cả các doanh nghiệp lớn, và điều này đồng nghĩa với việc rất khó có thể tạo ra được trọng tâm trong CNHT; (ii) các ngành CNHT được xác định trên cơ sở các ngành công nghiệp hạ nguồn (như ngành lắp ráp xe máy và ô tô, cơ khí, dệt may, da giày, điện tử), không xác định trên đặc thù sản phẩm của ngành sản xuất phụ trợ (cơ khí chế tạo, nhựa, điện tử, ...). Khái niệm này cũng được định nghĩa chưa rõ ràng, cụ thể đối với doanh nghiệp hoặc những đối tượng ngoài lĩnh vực nghiên cứu. Theo Ohno (2004), trong quá trình công nghiệp hóa có sự đóng góp của ngành CNHT, đó là: (i) các ngành hỗ trợ, (ii) năng lực công nghệ và quản lý, và (iii) năng lực đổi mới, theo mức độ khó tăng dần. Bảng 1 trình bày so sánh quá trình công nghiệp hóa giữa các quốc gia. Công nghiệp hoá của các nước đang phát triển thường bắt đầu từ lớp 1 với các quy trình công nghệ đơn giản phần lớn do nước ngoài thiết lập. Tại lớp này, phần lớn đầu vào được nhập khẩu từ nước ngoài. Tại lớp 2, khi việc lắp ráp nội địa đạt mức đủ lớn, các ngành CNHT sẽ phát triển (có thể là các nhà cung cấp địa phương hoặc là các nhà cung cấp vốn đầu tư nước ngoài). Tuy nhiên, việc sản xuất vẫn phụ thuộc cao vào công nghệ và quản lý nước ngoài. Tại lớp 3, khả năng quản lý và công nghệ được nội địa hoá và sự lệ thuộc nước ngoài giảm đáng kể. Cuối cùng, tại lớp 4, quốc gia đạt được khả năng sáng tạo ra các sản phẩm mới và dẫn dắt sự phát triển công nghiệp trên bình diện toàn cầu.

Bảng 1: Thực trạng phát triển công nghiệp hóa và đóng góp của ngành CNHT

Dạng	Đặc điểm	Quốc gia
<Lớp 1> Chỉ lắp ráp	Không có các ngành hỗ trợ. Phụ thuộc nặng nề vào công nghệ và quản lý của nước ngoài.	Việt Nam
<Lớp 2> Lắp ráp và sản xuất linh kiện	Có các ngành hỗ trợ quan trọng Vẫn phụ thuộc nặng nề vào công nghệ và quản lý của nước ngoài.	Thái Lan, Malaysia (Trung Quốc)
<Lớp 3> Năng lực nội địa hóa cao	Công nghệ và quản lý phần lớn được nội địa hóa Có thể sản xuất các sản phẩm chất lượng cao nhưng chưa thể đi đầu trong đổi mới hoặc thiết kế sản phẩm.	Hàn Quốc Đài Loan
<Lớp 4> Đầy đủ năng lực đổi mới	Trang bị đầy đủ năng lực nội địa bao gồm cả việc đổi mới và thiết kế sản phẩm trong lĩnh vực phát minh công nghệ.	Nhật Bản, Mỹ, Liên minh Châu Âu

Nguồn: Ohno (2004)

3 CƠ SỞ LÝ LUẬN

3.1 Khái niệm về CNHT

CNHT là một khái niệm rộng, có tính chất tương đối. Dù có nhiều định nghĩa khác nhau, các khái niệm CNHT đều có các điểm chung như sau: Thứ nhất, đó là việc cung ứng các linh phụ kiện cho mục đích sản xuất sản phẩm cuối cùng; thứ hai, các ngành CNHT bao gồm các công đoạn chủ yếu để sản xuất các linh kiện nhằm phục vụ một số ngành công nghiệp; thứ ba, việc cung ứng này chủ yếu được đáp ứng bởi hệ thống các DNNVV có trình độ công nghệ cao, thực hiện các cam kết hợp đồng với khách hàng một cách chuẩn mực. Thứ tư, khách hàng cuối cùng của các ngành CNHT thường là nhà lắp ráp, do vậy, thị trường của CNHT không rộng như sản xuất các sản phẩm tiêu dùng cuối cùng. Thị trường hàng hoá của họ thu hẹp hơn, có những nhóm sản phẩm nằm ở phần thị trường rất hẹp và chỉ dành cho một số khách hàng nhất định. Đây chính là khó khăn lớn nhất của phát triển CNHT. Mặc dù vậy, sản xuất CNHT lại trở nên hấp dẫn và tương đối ổn định nếu doanh nghiệp phụ trợ đó tìm được khách hàng dài hạn, hoặc tìm được thị trường “ngách” cho mình.

Tại Việt Nam, cụm từ CNHT bắt đầu được sử dụng từ năm 2003 và được chính thức hoá vào năm 2007, trong Báo cáo “*Quy hoạch tổng thể phát triển các ngành CNHT Việt Nam đến 2010, tầm nhìn đến 2020*” do Bộ Công nghiệp (cũ), nay là Bộ Công Thương soạn thảo và được Thủ tướng phê duyệt. Trong đó, CNHT được định nghĩa là hệ thống các nhà sản xuất (sản phẩm) và công nghệ sản xuất có khả năng tích hợp theo chiều ngang, cung cấp nguyên vật liệu, linh kiện, phụ tùng... cho khâu lắp ráp cuối cùng.

3.2 Các thành phần của CNHT

Theo Bộ Công Thương, CNHT Việt Nam được phân chia thành hai thành phần chính: (i) phần cứng - là các cơ sở sản xuất nguyên vật liệu và linh phụ

kiện lắp ráp, và (ii) phần mềm - bao gồm các bộ phận thiết kế sản phẩm, mua sắm, hệ thống dịch vụ công nghiệp và marketing... Thực tế cho thấy một hệ thống sản xuất hỗ trợ đối với các ngành công nghiệp khác nhau có thể bao gồm nhiều tầng cấp, thứ bậc khác nhau. Một nhà sản xuất lắp ráp có thể có nhiều đối tượng hợp tác chuyên sản xuất và cung ứng các sản phẩm hỗ trợ. Hình 1 mô tả các lớp cung ứng của ngành CNHT. Thường thì một ngành CNHT có từ 3 đến 4 lớp cung ứng. Cần lưu ý là các doanh nghiệp cung ứng lần lượt theo các lớp, nhưng vẫn cung ứng cả cho các công ty khác, chứ không chỉ các doanh nghiệp thể hiện trong sơ đồ.

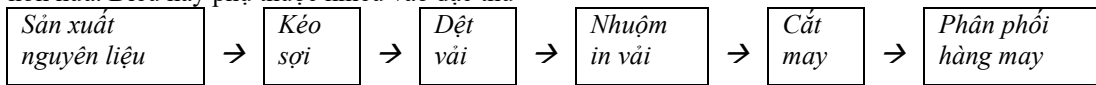
Các đối tượng hỗ trợ lớp thứ nhất: Là các cơ sở sản xuất tin cậy nhất, được đầu tư vốn và chi chuyên sản xuất các sản phẩm riêng của chính hãng thiết kế, đặt hàng, thường gọi là hỗ trợ “ruột”. Các chi tiết linh kiện cung ứng liên quan đến loại này thường là các linh kiện cao cấp, nắm giữ bí quyết của sản phẩm, tạo ra giá trị gia tăng cao cho sản phẩm cuối cùng. Các doanh nghiệp hỗ trợ loại này thường là các công ty con, chuyên sản xuất và cung ứng các linh kiện nhỏ tiêu hao vật liệu ít, thay đổi thường xuyên, có thể được vận chuyển để cung ứng cho các chi nhánh lắp ráp của công ty mẹ trên toàn cầu.

Các đối tượng hỗ trợ lớp thứ hai: Thường là các DNNVV độc lập, chuyên cung cấp các chi tiết, linh kiện quan trọng cho các nhà cung ứng ở đối tượng thứ nhất, hoặc cung ứng thẳng cho các nhà lắp ráp theo một hợp đồng tương đối thường xuyên. Tên tuổi của họ thường gắn liền với tên tuổi của công ty lắp ráp hoặc các nhà hỗ trợ “ruột”. Mặc dù hãng chính chi quan hệ với các đối tượng này theo quan hệ hợp đồng gia công, nhưng đây là liên kết khá gắn bó và được đảm bảo bằng thời gian hợp tác, uy tín, quyền lợi cho cả hai bên. Sự hỗ trợ từ chính hãng, hoặc từ các nhà sản xuất hỗ trợ ở lớp thứ nhất là khá lớn, nhất là về kỹ thuật, nhân lực. Khi tập đoàn lắp ráp mở nhà máy mới ở thị trường mới, các nhà sản

xuất hỗ trợ ở nhóm này cũng được mời và ưu đãi đầu tư theo.

Các đối tượng hỗ trợ lớp thứ ba: Là các cơ sở sản xuất các sản phẩm hỗ trợ hàng loạt, mua sẵn, quan hệ với nhà lắp ráp theo kiểu mua bán thông thường. Đây thường là các chi tiết đơn giản, rẻ tiền, công kênh, có giá trị gia tăng thấp với hàm lượng nguyên vật liệu trong sản phẩm cao, thường được các công ty lắp ráp đa quốc gia đặt hàng ngay tại quốc gia sở tại mà họ lắp ráp hoặc tiêu thụ sản phẩm cuối cùng.

Như vậy, thông thường các nhà lắp ráp có thể có 3 đến 4 lớp doanh nghiệp cung ứng hỗ trợ. Trên thực tế, có những nhà lắp ráp có thể có nhiều tầng cấp hỗ trợ hơn nữa. Điều này phụ thuộc nhiều vào đặc thù



Hình 1: Quá trình sản xuất hàng dệt may

Nguồn: Đặng Thị Tuyết Nhung (2010)

3.4 Khung nghiên cứu

Nghiên cứu này phát triển một khung nghiên cứu dựa trên kết hợp lý thuyết cụm công nghiệp của Porter (1990), lý thuyết hệ sinh thái kinh doanh của Rotschild (1990) được trích dẫn bởi Le The Gioi (2005), và cách tiếp cận chuỗi cung ứng trong chuỗi giá trị. Theo lý thuyết cụm công nghiệp, các công ty sẽ chia sẻ các yêu cầu và các mối quan hệ bên trong với nhà cung cấp và khách hàng. Các mối quan hệ bên trong công ty yêu cầu các dịch vụ bổ sung từ các nhà tư vấn, đào tạo và huấn luyện, các tổ chức tài chính, các công ty chủ chốt. Cụm công nghiệp sẽ tạo ra lực lượng lao động, hàng hoá xuất khẩu và dịch vụ chất lượng cao, kết nối quan hệ giữa các cơ quan quản lý nhà nước, các trường đại học, viện nghiên cứu, các quỹ hỗ trợ và các bên hữu quan. Cụm công nghiệp được phân biệt theo bốn yếu tố: (i) sự giới hạn về địa lý, (ii) số lượng các ngành công nghiệp, (iii) mối liên hệ, và (iv) lợi thế cạnh tranh. Một cụm công nghiệp giống như chuỗi giá trị trong sản xuất hàng hoá-dịch vụ, trong đó các ngành công nghiệp được liên kết với nhau bởi dòng hàng hoá và dịch vụ. Các quan hệ trong cụm công nghiệp được phân thành 3 loại: (i) quan hệ mua - bán bởi sự tập trung và hội nhập dọc giữa quá trình sản xuất chính với các đầu vào và phân phối hàng hoá và dịch vụ, (ii) quan hệ giữa các đối thủ cạnh tranh và các đối tác nhằm khai thác thông tin về sản phẩm và quy trình, mở rộng sự cải tiến và các liên kết chiến lược, và (iii) quan hệ giữa thị phần và nguồn tài nguyên bằng sự chia sẻ công nghệ, lực lượng lao động và thông tin. Hoạt động của các ngành CNHT và sự sẵn có các dịch vụ liên ngành làm tăng khả năng sản xuất sản phẩm chủ yếu trong cụm. Và sự sẵn có hay sự

ngành công nghiệp, sản phẩm cuối cùng, thị trường tiêu thụ, chuỗi giá trị sản xuất ra sản phẩm, chuỗi cung ứng của sản phẩm cũng như đặc điểm về quốc tịch của nhà lắp ráp.

3.3 CNHT ngành dệt may

Các ngành sản xuất chính của ngành dệt may, sắp xếp theo mối quan hệ dọc của chuỗi giá trị, được trình bày trong Hình 2. Các giai đoạn sản xuất nguyên vật liệu, kéo sợi, dệt, nhuộm là các giai đoạn “hỗ trợ” cho ngành dệt may. Các ngành CNHT dệt may bao gồm: sản xuất nguyên liệu (chủ yếu là tơ sợi), cơ khí, dệt, nhuộm, in và phụ kiện may. Trong đó, sản phẩm cuối của ngành dệt là sản phẩm đầu vào của ngành may, do đó tách riêng ra có thể xem ngành dệt là hỗ trợ của ngành may.

thiếu hụt của các ngành CNHT này có thể tác động đáng kể đến việc mở rộng hay duy trì một cụm công nghiệp. Hơn nữa, phát triển của cụm công nghiệp chịu ảnh hưởng rất lớn vào các chính sách công, đặc biệt trong việc tạo lập các yếu tố môi trường kinh tế thuận lợi cho các hoạt động kinh doanh. Quá trình xác định, phân tích và hỗ trợ các cụm công nghiệp cần phải có thời gian, nguồn lực và sự hợp tác giữa vùng, địa phương và các bên hữu quan. Phải mất nhiều năm để phát triển tiềm lực cạnh tranh của các ngành công nghiệp có mối quan hệ liên kết. Quá trình phát triển cụm công nghiệp rất dài và có thể chẳng bao giờ dừng. Một cụm công nghiệp được xem là có lợi thế so sánh nếu sản phẩm, năng suất và tốc độ tăng trưởng cao hơn các cụm khác.

Hệ sinh thái kinh doanh cho rằng một doanh nghiệp là một thực thể sống của một hệ sinh thái (với đầy đủ dấu hiệu và các hoạt động đặc thù của nó) - một môi trường kinh doanh gắn với một vùng địa lý nhất định. Các thành viên của một hệ sinh thái kinh doanh hợp tác để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, và thậm chí còn liên kết chặt chẽ trong các vòng đời của sự cải tiến. Như vậy, hệ sinh thái kinh doanh đặt nền tảng thành công của mình trên sự song hành của cạnh tranh và hợp tác. Hệ sinh thái kinh doanh được xem là một cộng đồng kinh tế được hỗ trợ bởi nền tảng là sự tương tác giữa các tổ chức và các cá nhân. Chính cộng đồng này sẽ sản sinh ra các sản phẩm và dịch vụ có giá trị cho khách hàng mà những người này lại chính là một bộ phận của hệ sinh thái này. Các tổ chức thành viên của hệ sinh thái có thể gồm các nhà cung cấp, những nhà sản xuất chính, các đối thủ cạnh tranh, và các bên hữu quan khác. Các doanh nghiệp và cá nhân trong hệ sinh thái phải cạnh tranh,

đồng thời cũng phải hợp tác với nhau để cùng tồn tại. Một hệ sinh thái kinh doanh sẽ bao gồm trong nó khách hàng, các nhà sản xuất chính, đối thủ cạnh tranh, các đối tác và các bên hữu quan. Theo cách hiểu rộng hơn, hệ sinh thái kinh doanh là một hệ thống mở rộng gồm các tổ chức hỗ trợ và phụ thuộc lẫn nhau: khách hàng, các nhà cung cấp, các nhà sản xuất, hệ thống tài chính, tổ chức thị trường, hiệp hội, công đoàn, chính phủ và các tổ chức xã hội. Sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp hỗ trợ gắn chặt với sự phát triển của các ngành mà nó hỗ trợ. Cụ thể, các doanh nghiệp hỗ trợ có mối quan hệ tương hỗ, cộng sinh và phụ thuộc lẫn nhau với các doanh nghiệp lớn trong ngành mà chúng hỗ trợ. Các doanh nghiệp sẽ phải hợp tác và cạnh tranh (xét trên một góc độ rộng) để cùng tồn tại và phát triển. Cộng đồng các doanh nghiệp hỗ trợ, các doanh nghiệp được hỗ trợ, các doanh nghiệp liên quan, hệ thống các tổ chức, các trường đại học,... tạo ra một hệ sinh thái kinh doanh. Như vậy, sự tồn tại và phát triển của CNHT không thể tách rời các doanh nghiệp then chốt của hệ sinh thái kinh doanh mà nó tham gia. Sự hình thành và phát triển của CNHT trong một vùng có mối quan hệ chặt chẽ và tương hỗ với sự phát triển của cộng đồng kinh doanh và liên quan đến các thể chế cũng như các yếu tố khác của môi trường. Việc thiết lập một chính sách thúc đẩy CNHT không thể không tính tới vai trò của cộng đồng kinh doanh và ảnh hưởng của thể chế và các nhân tố của môi trường.

3.5 Thiết kế nghiên cứu

3.5.1 Nghiên cứu định tính

Các ngành CNHT cho ngành dệt may bao gồm: sản xuất nguyên liệu, tơ sợi, sản xuất phụ kiện may, cơ khí và in, nhuộm. Nghiên cứu còn xác định các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển, sự cạnh tranh của doanh nghiệp dệt may (DNDM) thông qua các biến số liên quan đến ngành CNHT. Nghiên cứu nhu cầu sản phẩm CNHT dệt may liên quan đến các yếu tố: nguyên vật liệu, bán thành phẩm, thành phẩm, sự hài lòng của doanh nghiệp, sự ổn định, mức độ đảm bảo và thích ứng về nguồn cung cấp các yếu tố đầu vào. Trong phân tích về các yếu tố cạnh tranh của doanh nghiệp các biến số được đưa vào khảo sát là vốn, nguồn nhân lực, máy móc thiết bị và nguồn cung ứng đầu vào sẵn có. Trong phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của DNDM, các biến số được đưa vào khảo sát là quy mô doanh nghiệp, nguồn nhân lực, sự hiện đại của máy móc thiết bị, chính sách thể chế của nhà nước, sự sẵn có của nguyên liệu chính, sự sẵn có của nguyên liệu phụ, có một ngành CNHT, và các yếu tố khác.

3.5.2 Nghiên cứu định lượng

Nghiên cứu sử dụng bảng hỏi để thu thập thông tin. Bảng hỏi được lập dựa trên các biến số từ Khung nghiên cứu bao gồm: thực trạng hoạt động của doanh nghiệp, nhu cầu các sản phẩm hỗ trợ của doanh nghiệp, các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển kinh doanh của doanh nghiệp. Thang đo sử dụng trong nghiên cứu là thang đo Likert 5 mức độ. Bảng hỏi được thiết kế cho các nhóm đối tượng khác nhau: người quản lý cấp cao, cấp trung, và cấp thấp, và người chủ doanh nghiệp.

3.6 Phương pháp chọn mẫu

Địa điểm nghiên cứu thuộc các quận Ninh Kiều, Bình Thủy, Ô Môn, Cái Răng. Đối tượng nghiên cứu là ngành CNHT dệt may của thành phố Cần Thơ. Các doanh nghiệp trong các khu công nghiệp được phân bố tỷ lệ mẫu cao hơn so với các doanh nghiệp ngoài khu công nghiệp. Cỡ mẫu điều tra là 37 quan sát. Phương pháp chọn mẫu được sử dụng là chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng. Các quận được điều tra là Ninh Kiều, Bình Thủy và Cái Răng. Đây là ba quận trung tâm của thành phố Cần Thơ và là nơi có nhiều DNDM. Bảng 2 trình bày cơ cấu mẫu điều tra phân theo loại hình doanh nghiệp.

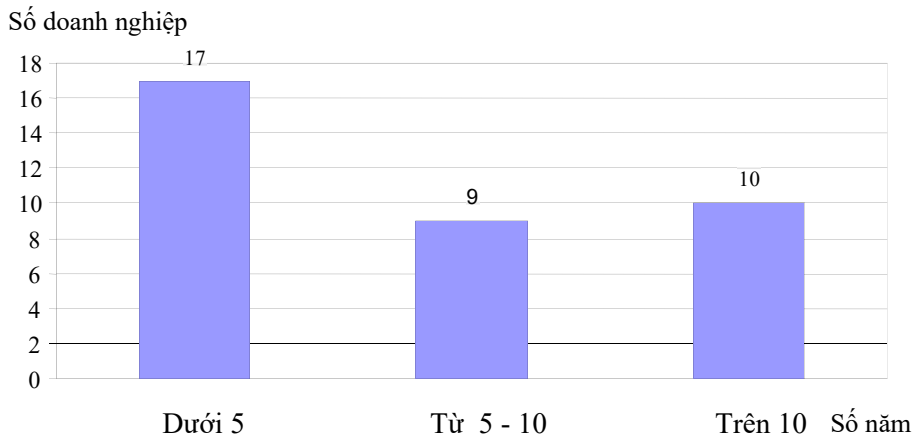
Bảng 2: Cơ cấu mẫu điều tra phân theo loại hình doanh nghiệp

Loại hình doanh nghiệp	Tần số	Tỷ lệ (%)
Doanh nghiệp tư nhân	11	29,7
Công ty trách nhiệm hữu hạn	17	45,9
Công ty cổ phần	4	10,8
Hộ kinh doanh cá thể	3	8,1
Hộ gia đình	2	5,4
Tổng cộng	37	100,0

4 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

4.1 Mô tả tính chất mẫu điều tra

Trong mẫu điều tra, đa số doanh nghiệp được thành lập dưới 5 năm. Doanh nghiệp có số năm hoạt động cao nhất là 24 năm. Doanh nghiệp có số năm hoạt động dưới 5 năm chiếm cao nhất, chiếm 48,6%. Doanh nghiệp có số năm hoạt động trên 10 năm đứng thứ hai, chiếm 27% so với tổng số doanh nghiệp được khảo sát. Các doanh nghiệp trong nhóm này đa số là những doanh nghiệp chuyên dệt may và cung cấp trang phục cho thị trường Cần Thơ. Ban đầu là những hộ kinh doanh cá thể nhưng sau nhiều năm kinh nghiệm đã nâng thành doanh nghiệp.

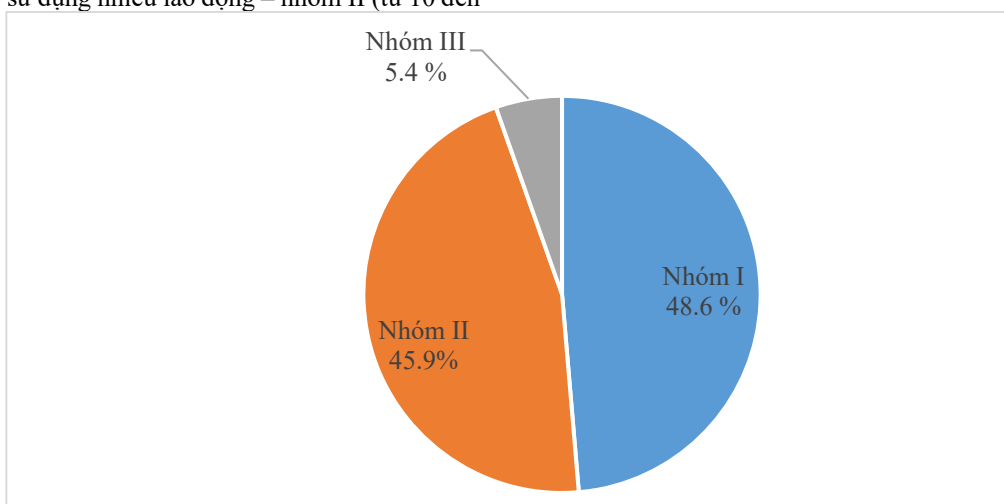


Hình 2: Thời gian hoạt động của doanh nghiệp tính đến năm 2015

Nguồn: Số liệu điều tra 2015

Về lao động, số lao động cao nhất trong các doanh nghiệp được khảo sát là 930 người, số lao động thấp nhất là 2 người. Doanh nghiệp có số lao động dưới 10 người là cao nhất, chiếm 48,6%. Doanh nghiệp có số lao động trên 200 người là thấp nhất, chiếm 5,4%. Doanh nghiệp sử dụng ít lao động – nhóm I (dưới 10 người), thường là những doanh nghiệp chuyên sản xuất trang phục phổ biến nên có thể tận dụng lao động gia đình, người quen hoặc đôi khi mượn thêm lao động nhân rỗi tại địa phương, ngoài việc sản xuất tại xưởng họ còn có thể mang sản phẩm may về nhà để làm thêm. Kỹ thuật của nhóm này thường đơn giản, mẫu mã ít phong phú nên đa số không đòi hỏi trình độ tay nghề cao, vì thế những doanh nghiệp trong nhóm này đều rất dễ tìm được nguồn lao động đáp ứng yêu cầu. Doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động – nhóm II (từ 10 đến

200 người) thường là những doanh nghiệp may trang phục trường học, cơ quan nên đòi hỏi máy móc hiện đại hơn, thợ may lành nghề và có nhiều kinh nghiệm để may những mẫu thiết kế phức tạp và nhiều kỹ thuật. Các sản phẩm trong nhóm này thường là những mẫu thiết kế hợp thời trang, số lượng nhiều nên cần rất nhiều lao động có tay nghề để may hoàn chỉnh một trang phục. Chiếm tỷ trọng thấp nhất (5,4%) là những doanh nghiệp may xuất khẩu – nhóm III (trên 200 người). Đặc điểm của các doanh nghiệp này bao gồm rất nhiều công đoạn, từ công đoạn may từng bộ phận của áo đến ráp thành sản phẩm hoàn chỉnh nên cần rất nhiều lao động. Do một lao động chỉ chuyên về một bộ phận nên tiêu chí tuyển lao động của các doanh nghiệp này rất đơn giản, đôi khi phải tuyển liên tục để đảm bảo đáp ứng đủ nhu cầu sản xuất.



Hình 3: Cơ cấu DNDM Cần Thơ phân theo quy mô lao động

Nguồn: Số liệu điều tra 2015

Về vốn kinh doanh, theo kết quả khảo sát, tổng số vốn đăng ký của các DNĐM đạt mức cao nhất là 100 tỷ, mức thấp nhất là 70 triệu đồng. Tổng số vốn trung bình là 7,63 tỷ đồng. Doanh nghiệp có vốn từ 1 tỷ đến 20 tỷ chiếm cao nhất với tỷ lệ là 45,2%; doanh nghiệp có vốn dưới 1 tỷ đồng chiếm 43,2%. Trong ngành gia công hàng dệt may, các doanh nghiệp có thể nhận toàn bộ nguyên vật liệu từ phía khách hàng, sau đó gia công và giao hàng, nhận tiền. Đây là hình thức gia công truyền thống và không cần nhiều vốn đầu tư mua nguyên liệu nên được nhiều doanh nghiệp lựa chọn để không bị ứ đọng và thiếu vốn sản xuất, có khả năng thu hồi vốn nhanh. Những hộ kinh doanh và các doanh nghiệp nhỏ lẻ muốn gia nhập ngành nhưng không mạnh về vốn có thể chọn hình thức này. Ngoài ra, những doanh nghiệp có số vốn cao hơn thì có thêm hình thức mua nguyên liệu và bán thành phẩm. Theo yêu cầu khách hàng, các doanh nghiệp tiến hành gia công theo mẫu mã và vật

liệu theo yêu cầu nhưng doanh nghiệp không phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu của khách hàng, việc tự mua nguyên liệu giúp làm giảm giá thành sản xuất, nâng cao hiệu quả kinh tế. Doanh nghiệp có tổng vốn trên 10 tỷ là những công ty may xuất khẩu, do phải thuê mướn lao động và sản xuất công nghiệp với số lượng lớn, máy móc thiết bị và trình độ công nghệ hiện đại. Trong mẫu khảo sát có 4 doanh nghiệp với vốn trên 20 tỷ đồng, chiếm 10,8%.

Tóm lại, mẫu điều tra bao gồm đa số doanh nghiệp thuộc dạng nhỏ và siêu nhỏ. Các doanh nghiệp này có vốn từ 1 tỷ đến 20 tỷ, chủ yếu đầu tư cho nhà xưởng, máy móc thiết bị may như máy may công nghiệp, máy đơm khuy, máy vắt sổ. Những loại máy móc hiện đại như máy thùa khuy được đầu tư rất ít. Doanh nghiệp vừa và nhỏ chủ yếu dựa vào nhân công còn doanh nghiệp siêu nhỏ dựa vào máy móc nhiều hơn.

Bảng 3: Quy mô DNĐM tại Cần Thơ

Chỉ tiêu	Tổng số vốn			Tổng cộng	
	Dưới 1 tỷ đồng	Từ 1 đến 20 tỷ đồng	Trên 20 tỷ đồng		
Dưới 10 người	Số doanh nghiệp	13	5	0	18
	Tỷ lệ (%)	81,2	29,4	0	48,6
Từ 10 đến 200 người	Số doanh nghiệp	3	11	3	17
	Tỷ lệ (%)	18,8	64,7	75,0	45,9
Trên 200 người	Số doanh nghiệp	0	1	1	2
	Tỷ lệ (%)	0	5,9	25,0	5,4
Tổng cộng	Số doanh nghiệp	16	17	4	37
	Tỷ lệ (%)	100,0	100,0	100,0	100,0

Nguồn: Số liệu điều tra 2015

4.2 Thực trạng ngành dệt may thành phố Cần Thơ

4.2.1 Thị trường dệt may

Theo kết quả khảo sát, các DNĐM tại Cần Thơ có thị trường khá rộng. Các doanh nghiệp sản xuất trang phục chiếm phần lớn các DNĐM trên địa bàn Cần Thơ. Phần lớn thị trường của các DNĐM tại Cần Thơ là các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL), chiếm 41,7%, thị trường Cần Thơ chiếm 27,10%, và thị trường nước ngoài chiếm 14,6%. Những DNĐM tại Cần Thơ có quy mô nhỏ và siêu nhỏ nên xác định thị trường Cần Thơ là chủ yếu, các doanh nghiệp lâu năm hơn thì mở rộng sang các tỉnh ĐBSCL. Thị trường nước ngoài bao gồm Đài Loan, Mỹ và EU. Theo khảo sát, các doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả đều muốn mở rộng thị trường xuất khẩu và mở rộng quy mô kinh doanh của doanh nghiệp mình. Những sản phẩm chủ yếu xuất khẩu có thể kể đến như áo sơ mi, quần tây, áo jacket, ...

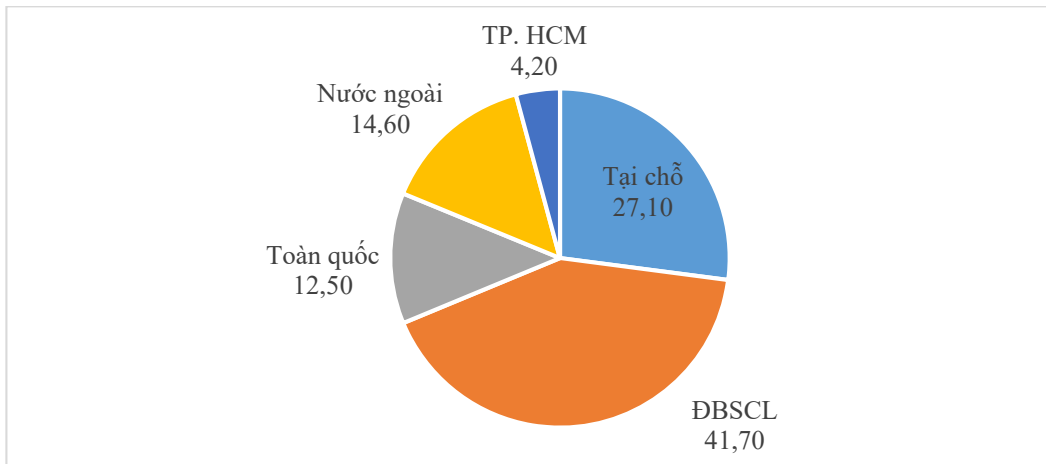
Theo khảo sát, nguyên liệu chính sử dụng trong ngành dệt may là vải, chỉ may và chỉ thêu. Vải và

chỉ may là hai nguyên vật liệu quan trọng nhất đối với sản xuất hàng dệt may. Đối với các doanh nghiệp sản xuất chỉ may, bao bì thì nguyên liệu chính là sợi PE. Hiện nay, các sản phẩm của các doanh nghiệp may rất đa dạng từ trang phục phổ biến ở nhà, áo nhóm, áo thun lớp, đến các trang phục cao cấp hơn như đồng phục cơ quan, học sinh... hay hàng may sẵn như chăn, màn, drap. Các loại vải thường được dùng để may trang phục được các doanh nghiệp sử dụng như thun, thun lạnh, cotton, kaki, kate. Các loại vải được dùng để may balô và túi xách là vải bố, vải đay, vải dù hoặc các loại vải được pha nylon, có độ bền cao, dày hoặc chống thấm nước. Phần lớn DNĐM (chiếm 86,5%) cho rằng dễ tìm nguồn cung hàng. Tỷ lệ các DNĐM mua nguyên, vật liệu bên ngoài chiếm đến 94,6% tổng số các doanh nghiệp được khảo sát. Đa số các doanh nghiệp chọn mua từ các nhà cung cấp ở thành phố Hồ Chí Minh (TP.HCM) do tại Cần Thơ không có nơi cung cấp những nguyên liệu may túi, chỉ may túi, móc khoen, dây kéo, dây đeo, ... Điều này tương tự với những DNĐM sử dụng sợi PE là nguyên liệu chính.

Nguyên liệu se chỉ PE là 100% sợi PE được mua từ TP.HCM do tại Cần Thơ không có doanh nghiệp cung cấp. Có 5,4% DNDM được khảo sát đặt mua nguyên vật liệu từ nước ngoài do yêu cầu sản phẩm chuyên biệt. Đối với các doanh nghiệp thuê có khách

hàng ở nước ngoài thì các doanh nghiệp chọn mua các loại chỉ thêu của Coast Phong Phú do đạt yêu cầu cao hay mua từ các nước Đài Loan, Thái Lan và Trung Quốc thông các nhà phân phối nhập khẩu.

Đơn vị tính: %



Hình 4: Cơ cấu thị trường dệt may

Nguồn: Số liệu điều tra 2015

Ngoài nguyên vật liệu chính là vải và chỉ thêu, các doanh nghiệp còn sử dụng những phụ kiện và sản phẩm phụ khác như phần vẽ, cúc áo, nguyên liệu dụng như keo, giấy, băng keo, ren, khóa kéo, ... Đây là những sản phẩm hỗ trợ không thể thiếu trong sản xuất hàng dệt may. Theo khảo sát, ngoài sản phẩm phụ là phần vẽ được sử dụng ở hầu hết các doanh nghiệp thì các loại nguyên phụ liệu được sử dụng nhiều nhất là dây kéo với 31%, tiếp theo là cúc áo với 29%. Các doanh nghiệp chuyên ngành thêu sử dụng các loại giấy và băng keo để cố định mẫu thêu. Các loại này chiếm 11,5% trong tổng số nguyên phụ liệu. Đối với nút áo hay thun bản, keo dính, doanh nghiệp mua với số lượng nhỏ có thể mua tại chỗ ở các doanh nghiệp nhỏ và các chợ, không yêu cầu cao về chất lượng như vải và chỉ may. Đối với mặt hàng ren, thun bản, các chợ tại Cần Thơ có thể đáp ứng mức nhu cầu của các doanh nghiệp.

Kết quả khảo sát cho thấy có 87,5% DNDM tìm thấy nguyên phụ liệu trong nước. Các nguồn doanh nghiệp có thể mua là tại các nơi cung cấp vải cho doanh nghiệp, tại các chợ nguyên phụ liệu may ở Cần Thơ. Khi không tìm được nguồn cung tại chỗ thì doanh nghiệp liên hệ với các nhà cung ứng trên TP.HCM. Số doanh nghiệp còn lại (chiếm 14,3%) lấy nguồn nguyên phụ liệu từ nước ngoài. Phần lớn DNDM (chiếm 94,3%) cho là dễ tìm nguồn nguyên phụ liệu.

4.2.2 Vốn sản xuất

Bảng 4 trình bày vốn sản xuất của các DNDM. Vốn đầu tư trong ngành dệt hầu như không tăng trưởng nhiều trong khi vốn đầu tư cho ngành may tăng nhiều hơn trong giai đoạn 2009 -2013.

Bảng 4: Vốn sản xuất bình quân năm, giai đoạn 2009 - 2014

Đơn vị tính: triệu đồng

Ngành	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Dệt	208.087	249.358	231.554	224.922	263.632	199.357
May	153.256	171.118	345.874	371.751	429.828	391.285

Nguồn: Niên giám thống kê Cần Thơ, 2015

4.2.3 Công nghệ, nguyên liệu và sản phẩm hỗ trợ

Hiện nay, công nghệ ngành dệt may còn khá khiêm tốn và có phần lạc hậu so với các quốc gia xuất khẩu dệt may khác. Nguyên nhân do năng lực,

thiết bị và vốn còn hạn chế nên nhiều thiết bị, máy móc cũng như công nghệ dệt may phải nhập khẩu từ nước ngoài. Công nghệ dệt may của Cần Thơ hiện nay một phần được nhập khẩu từ nước ngoài như Nhật, Anh, Trung Quốc, Thái Lan, Ý... Một số thiết

bị và máy móc khác được sản xuất và lắp ráp theo công nghệ trong nước. Trình độ công nghệ chủ yếu là bán tự động và thủ công. Hiện nay, trong lĩnh vực dệt may trên thế giới đã áp dụng công nghệ tin học vào quá trình sản xuất nhằm nâng cao chất lượng và số lượng sản phẩm dệt may. Các doanh nghiệp nhập khẩu máy móc từ nước ngoài nhưng các DNĐM lại thiếu các chuyên gia, kỹ sư có tay nghề và trình độ cao. Về nguyên liệu và sản phẩm hỗ trợ sử dụng như vải, chỉ, dây kéo đều phải nhập từ nước ngoài do các doanh nghiệp trong nước không đáp ứng đủ hoặc không có sản phẩm phù hợp cho các doanh nghiệp. Việt Nam vẫn chưa sản xuất được sợi tổng hợp như sợi tổng hợp từ các sản phẩm hóa dầu. Các khó khăn về công nghệ, nguyên liệu và các sản phẩm hỗ trợ

khiến các DNĐM không chủ động trong sản xuất và chịu nhiều sức ép từ các nhà cung cấp nước ngoài.

Ngành cung cấp nguyên liệu cây lấy sợi là ngành hỗ trợ chủ lực của ngành dệt may. Tuy nhiên, cây lấy sợi lại không thích hợp với điều kiện và thổ nhưỡng của ĐBSCL, vì vậy sản lượng sản xuất không nhiều. Hiện nay, các DNĐM tại Cần Thơ đều sử dụng nguồn nguyên liệu vải nhập khẩu để sản xuất trang phục, với sản lượng từ vài triệu đến hàng chục triệu mét trên năm. Số lượng vô cùng lớn, nhưng sản lượng sợi nhập khẩu để kéo sợi là rất ít. Bảng 5 trình bày sản lượng vải nhập khẩu của các DNĐM tại Cần Thơ giai đoạn 2010 - 2015.

Bảng 5: Sản lượng nguyên liệu nhập khẩu giai đoạn 2010 - 2015

Ngành	Năm					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sợi (tấn)	-	-	-	2	-	-
Vải (nghìn mét)	9.201	8166	1.031	17.220	15.100	6.154

Nguồn: Niên giám Thống kê Cần Thơ, 2015

4.2.4 Ngành nguyên phụ liệu và nhuộm, in

Hiện tại, Cần Thơ chưa có doanh nghiệp sản xuất nguyên phụ liệu và hóa chất nhuộm, in có chất lượng để đáp ứng cho các doanh nghiệp. Phần lớn những sản phẩm nhập khẩu đạt chất lượng và tiêu chuẩn tốt hơn những sản phẩm trong nước. Thí dụ, nút quần jeans nhập có độ đồng đều 100% khi sản xuất, trong khi đó hàng trong nước có khoảng 20-30% bị gãy hoặc bị mất màu. Trên địa bàn Cần Thơ thiếu các cơ sở, trường dạy nghề đào tạo ngành thiết kế. Mẫu mã thiết kế thời trang công nghiệp của các doanh nghiệp còn yếu.

ngoài như Đài Loan, Thái Lan, Trung Quốc; trong đó, Trung Quốc là nguồn cung cấp vải lớn nhất với đủ chủng loại từ phân khúc bình dân hay cao cấp, mẫu mã phong phú, màu sắc đa dạng, luôn được cải tiến chất lượng, chi phí thấp hơn. Theo các doanh nghiệp, các loại vải trong thời gian qua đều tăng giá chỉ có vải Trung Quốc là vẫn giữ nguyên giá. Một số đông khách hàng chọn tiêu chí giá cả hơn là chất lượng. Hơn nữa, trang phục là hàng hóa sáng tạo, chu kỳ đời sống ngắn, rất mau lỗi thời nên khách hàng rất ưa chuộng những sản phẩm rẻ đẹp và sau một thời gian sử dụng có thể chuyển sang mẫu khác. Chiếm tỷ lệ thấp nhất (chiếm 2,7%) là các tiêu thương bán nguyên phụ liệu dệt may tại các chợ. Mức giá của các sản phẩm được bán tại chợ là theo giá lẻ, được nhập từ các nguồn chợ đầu mối. Một số DNĐM và hộ kinh doanh dệt may cho rằng nguồn cung cấp này giúp đáp ứng những vấn đề phát sinh trong quá trình sản xuất.

4.3 Thực trạng phát triển ngành CNHT dệt may Cần Thơ

Việc đánh giá sự phát triển ngành CNHT dệt may Cần Thơ được dựa trên các yếu tố chính như: nguồn cung cấp nguyên vật liệu đầu vào và mức độ đáp ứng về nguyên liệu, công nghệ, giá cả.

4.3.2 Mức độ đáp ứng nguồn cung cấp nguyên vật liệu đầu vào

4.3.1 Nguồn cung cấp nguyên vật liệu đầu vào

Phần lớn các DNĐM tại Cần Thơ có nguồn cung rất đa dạng. Các DNĐM mua nguyên vật liệu của các công ty TNHH chiếm đa số (45,9%), kế đến là các doanh nghiệp tư nhân (29,7%). Những doanh nghiệp này đến từ TP. HCM do đáp ứng được cả về số lượng và chất lượng mà doanh nghiệp yêu cầu. Theo kết quả khảo sát, các DNĐM tại Cần Thơ cho rằng các doanh nghiệp cung cấp nguyên liệu may TP.HCM có chiến lược kinh doanh rất linh hoạt, chủ động mời chào các khách hàng ở các tỉnh, ... Nguồn hàng của các doanh nghiệp này được lấy từ các doanh nghiệp sản xuất trong nước và nhập từ nước

Kết quả khảo sát cho thấy rằng phần lớn các DNĐM được cung cấp nguyên vật liệu hay sản phẩm hỗ trợ ở mức độ thường xuyên. Tuy nhiên, vẫn còn một tỷ lệ nhỏ còn gặp khó khăn trong nguồn cung cấp nguyên vật liệu đầu vào. Bảng 6 trình bày kết quả đánh giá của các DNĐM về khả năng đáp ứng về số lượng và chất lượng đối với nguyên vật liệu đầu vào. Kết quả cho thấy các yếu tố nguyên liệu, thành phẩm, bán thành phẩm (sản phẩm của CNHT dệt may) đáp ứng được nhu cầu của doanh nghiệp từ trung bình đến cao và một tỷ lệ nhỏ đánh giá sự đáp ứng ở mức độ thấp.

Bảng 6: Mức độ ổn định và đáp ứng của cung cấp sản phẩm hỗ trợ

Chỉ tiêu	Mức độ ổn định và đáp ứng	Tần số	Tỷ lệ (%)
Số lượng	Đôi khi	2	5,41
	Bình thường	7	18,92
	Thường xuyên	28	75,68
	Tổng cộng	37	100,00
Chất lượng	Bình thường	10	27,03
	Thường xuyên	27	72,97
	Tổng cộng	37	100,00

Nguồn: Số liệu điều tra 2015

4.3.3 Mức độ đáp ứng về giá cả nguyên vật liệu đầu vào

Phần lớn các DNNDM được khảo sát cho rằng các loại nguyên liệu doanh nghiệp mua có mức giá cả chấp nhận được, đáp ứng về giá cả cao (40,8%). Khi tìm nhà cung ứng sản phẩm hỗ trợ dệt may, các DNNDM đều dựa vào năng lực cung cấp nguyên vật liệu, kể đến là giá cả của đối tác. Những doanh nghiệp lâu năm còn được ưu đãi về giá và sẵn sàng cho việc thanh toán sau. Có 15 doanh nghiệp (chiếm 40,5%) cho rằng mức độ đáp ứng về giá cả ở mức trung bình. Đây là những doanh nghiệp may trang phục, đồng phục, áo nhóm, ... có yêu cầu sử dụng nguyên liệu có chất lượng cao. Cũng có ý kiến cho rằng các nhà cung ứng có mức giá đáp ứng thấp. Bảng 7 trình bày đánh giá về mức độ đáp ứng giá cả của các sản phẩm hỗ trợ dệt may.

Bảng 7: Mức độ đáp ứng về giá cả của các sản phẩm hỗ trợ dệt may

Mức độ đáp ứng	Số doanh nghiệp	Tỷ lệ (%)
Thấp	1	2,7
Trung bình	21	56,8
Cao	15	40,5
Tổng cộng	37	100,0

Nguồn: Số liệu điều tra 2015

4.3.4 Mức độ đáp ứng về công nghệ của sản phẩm hỗ trợ

Bảng 8: Mức độ nguyên liệu đáp ứng về công nghệ của sản phẩm hỗ trợ

Mức độ đáp ứng	Số doanh nghiệp	Tỷ lệ (%)
Thấp	2	5,4
Trung bình	12	32,4
Cao	23	62,2
Tổng cộng	37	100,0

Nguồn: Số liệu điều tra 2015

Theo kết quả khảo sát, có 62,2% DNNDM nhận thấy nguyên vật liệu đáp ứng cao về công nghệ. Tuy nhiên, điều này phụ thuộc vào giá cả của sản phẩm hỗ trợ. Có 32,4% DNNDM cho rằng nguyên, vật liệu sử dụng có mức đáp ứng trung bình về công nghệ. Số DNNDM còn lại (chiếm 5,4%) trong mẫu khảo sát

cho rằng các loại nguyên liệu có mức đáp ứng thấp về công nghệ. Bảng 8 trình bày đánh giá về mức độ đáp ứng về công nghệ của các sản phẩm hỗ trợ dệt may.

5 KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT

5.1 Kết luận

CNHT ngành dệt may có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy công nghiệp dệt may tại thành phố Cần Thơ. Nghiên cứu này đã khám phá ra những yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của CNHT tại thành phố Cần Thơ liên quan đến năng lực cung cấp và nhu cầu thị trường các sản phẩm hỗ trợ. Bên cạnh những thuận lợi như vị thế trung tâm của vùng ĐBSCL, kinh tế phát triển nhanh thì vẫn còn nhiều khó khăn đối với sự phát triển CNHT ngành dệt may tại Cần Thơ. Các khó khăn có thể kể đến là chưa có vùng nguyên liệu trồng cây lấy sợi và ngành CNHT dệt may chưa được hình thành độc lập với ngành dệt may. Công nghệ dệt may một phần được nhập khẩu và lắp ráp theo công nghệ trong nước. Trình độ công nghệ chủ yếu là bán tự động và thủ công.

Phần lớn sản phẩm hỗ trợ tại Cần Thơ được nhập khẩu từ Đài Loan, Thái Lan, Trung Quốc và mua ngoài địa phương. Các sản phẩm hỗ trợ được cung cấp ở mức độ thường xuyên. Tuy nhiên, vẫn còn một tỷ lệ nhỏ DNNDM còn gặp khó khăn trong tìm nguồn cung cấp sản phẩm hỗ trợ. Mức độ đáp ứng sản phẩm hỗ trợ được đánh giá từ trung bình đến cao, và một tỷ lệ nhỏ DNNDM đánh giá sự đáp ứng ở mức độ thấp. Có gần 2/3 DNNDM đánh giá mức độ đáp ứng về công nghệ của các sản phẩm hỗ trợ ở mức cao.

5.2 Đề xuất

Để phát triển ngành dệt may và CNHT dệt may tại Thành phố Cần Thơ, nghiên cứu đưa ra một số đề xuất như sau:

Thúc đẩy liên kết vùng: Theo quy hoạch của Chính phủ, Long An là nơi sản xuất nguyên liệu của ngành dệt may ở ĐBSCL, vì vậy thành phố Cần Thơ cần tham gia vào liên kết vùng để phát triển ngành

công nghiệp dệt may nói chung và CNHT dệt may nói riêng.

Đổi mới công nghệ: Có chính sách ưu đãi cho các DNĐM có đổi mới công nghệ, đầu tư vào công nghệ mới, phát triển sản phẩm mới, đặc thù.

Đào tạo nguồn nhân lực: Cần đào tạo nguồn nhân lực dệt may theo hướng hiện đại; xây dựng chương trình phát triển công nghiệp dệt may và CNHT dệt may gắn với đào tạo nguồn nhân lực dệt may chất lượng cao.

Chính sách tín dụng: Xây dựng chính sách tín dụng dài hạn và tín dụng ưu đãi cho các doanh nghiệp hoạt động thuộc ngành CNHT khi thành lập doanh nghiệp, đầu tư phát triển công nghệ mới, đổi mới công nghệ và phát triển sản phẩm mới, đặc thù.

Chính sách đầu tư trực tiếp nước ngoài: Xây dựng chính sách đầu tư trực tiếp nước ngoài có điều kiện về các doanh nghiệp hỗ trợ kèm theo.

Phát triển kinh tế tư nhân: Xây dựng chính sách phát triển kinh tế tư nhân trong ngành CNHT dệt may; gắn việc phát triển thị trường sản phẩm hỗ trợ dệt may với chương trình phát triển ngành công nghiệp dệt may trong khuôn khổ Đề án danh mục các ngành công nghiệp ưu tiên, công nghiệp mũi nhọn của thành phố Cần Thơ giai đoạn 2011 – 2015, tầm nhìn đến năm 2020.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Bộ Công nghiệp, 2007. Quy hoạch tổng thể phát triển các ngành CNHT Việt Nam đến năm 2010, tầm nhìn đến năm 2020.
- Đặng Thị Tuyết Nhung, 2011. Nâng cao vị thế của ngành dệt may Việt Nam trong chuỗi giá trị dệt may toàn cầu. Luận văn thạc sỹ kinh tế. Đại học Kinh Tế Thành phố Hồ Chí Minh.
- Kenichi Ohno, 2004. Thiết kế một chiến lược phát triển công nghiệp toàn diện và hiện thực. Tham luận tại Hội thảo của Dự án Diễn đàn phát triển Việt Nam.
- Le The Gioi, 2005. Clustering, total competitiveness and Japanese ODA: how industrial parks, supporting industries and government in Vietnam need for supports from Japanese intellectual cooperation. Annual Buletin of The Institute for Industrial Research of Obirin University (Tokyo, Japan), N.23, p. 125-153.
- Nguyễn Kế Tuấn, 2004. Phát triển công nghiệp hỗ trợ trong chiến lược phát triển công nghiệp Việt Nam. Tạp chí Kinh tế và phát triển, (85), 33-37.
- Porter M. E., 2000. Location, competition and economic development: local cluster in a global economy. Economic development quarterly, 14(1), 15-34.
- Trần Văn Thọ, 2005. Biến động kinh tế Đông Á và con đường công nghiệp hoá ở Việt Nam. Nhà xuất bản Chính trị quốc gia.