

Trong hoàn cảnh hiện tại, áp lực lợi nhuận và việc hoàn lại các nguồn vốn vay đang làm đau đầu cả nhà sản xuất kinh doanh thép Việt Nam. Giới chuyên môn lo ngại rằng nếu tình hình này kéo dài sẽ chất thêm “gánh nặng” lên các doanh nghiệp (DN) sản xuất thép, khi các sản phẩm cùng loại từ nước ngoài “tràn” vào thị trường trong nước theo Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện giữa ASEAN-Trung Quốc có hiệu lực từ ngày 1/7/2006.

Những tồn tại & khả năng khắc phục

Thực tế từ đầu tháng 2/2006 giá phôi thép nhập kijaaur từ Trung Quốc đã tăng từ 5-10 USD/tấn (350-355 USD) so với tháng đầu năm. Tuy nhiên, việc thị trường xây dựng trong nước thời điểm này chưa “thức dậy” đã làm giảm sản lượng thép tiêu thụ mặc dù giá bán lẻ trên thị trường vẫn ở mức phổ biến 7,37-7,5 triệu đồng /tấn đối với thép cuộn, và 7,68-7,5 triệu đồng/tấn đối với thép cây. Theo số liệu thống kê từ Bộ Công nghiệp trong 2 tháng đầu năm 2006, sản lượng toàn ngành ước đạt 436 nghìn tấn, bằng 95,8% so với cùng kỳ, lượng tồn kho trên toàn xã hội khoảng trên 300 nghìn tấn. Các chuyên gia kinh tế dự đoán, thời gian tới giá thép vẫn ít có khả năng biến động. Cho đến nay, không ít các DN ngành thép đang trong tình trạng số lượng sản phẩm tồn kho lớn, kế hoạch sản xuất phải điều chỉnh theo hướng không nâng cao công suất thiết bị, điều này đồng nghĩa với hiệu quả thấp trong sản xuất - kinh doanh và khả năng thanh khoản các nguồn vốn vay trong đầu tư sẽ bị hạn chế, ông Đỗ Duy Thái - Tổng giám đốc Công ty Thép Việt cho biết: “đối với công nghệ sản xuất thép, nhà sản xuất phải huy động được 70% công suất thiết bị mới đảm bảo hoà vốn, dưới mức này sẽ lỗ lớn và nếu kéo dài sẽ khó tồn tại vì chi phí trong sản xuất thép rất lớn”. Tại thời điểm này, đã



NGÀNH THÉP VÀ NỖI LO HỘI NHẬP

■ Trường Sơn

có 2 DN là Quốc Duy (TP. Biên Hoà) công suất 120 nghìn tấn/năm và SunSteel (Bình Dương) công suất 180 nghìn tấn/năm, phải tạm ngừng hoạt động. Các chỉ số thống kê cũng cho thấy tình trạng mất cân đối cung - cầu, nguyên liệu từ nhiều năm nay vẫn tiếp tục diễn ra, hiện nay công suất cán thép (xây dựng) của Việt Nam khoảng hơn 6 triệu tấn/năm nhưng nhu cầu tiêu thụ chỉ bằng một nửa, chưa kể Nhà máy cán thép Đà Nẵng có công suất thiết kế 250 ngàn tấn sản phẩm/năm không lâu nữa sẽ đi vào hoạt động. Theo dự báo của giới chuyên gia, năm 2006 nhu cầu tiêu thụ thép trong nước khoảng 3,8 triệu tấn, trong khi công suất luyện phôi nước tư mới chỉ đạt 875 tấn, như vậy lượng phôi thép cần thiết phải nhập về trong năm 2006 khoảng 2,5-2,6 triệu tấn, với số lượng lớn như vậy và hoàn toàn phụ thuộc giá phôi trên thị trường thế giới lên hay xuống, thì việc chủ động định giá thép cho thị trường nội địa rất khó thực hiện...

phần lớn cho nhu cầu xây dựng của xã hội. Tuy nhiên, không thể nói ngành thép Việt Nam là mạnh, nếu nhìn ra ngành công nghiệp thép các nước trong khối ASEAN như: Malaysia, Singapore, Philippin, Thai Lan, Indonesia chỉ tính riêng năm 2004 so với năm 2003, đều có mức tiêu thụ tăng trưởng từ 10% - 22%, Việt Nam có chỉ số tiêu thụ thấp nhất 8%. Mặc dù vậy, các chuyên gia ngành thép khẳng định, hầu hết các nước Đông Nam á đều có điểm yếu chung là phát triển không cân đối, hàng năm luôn phải nhập một số lượng phôi thép rất lớn, và hầu hết các nước đều chưa có khu liên hợp luyện kim công nghệ cao... Ông Đỗ Duy Thái cho biết: “Điều lo ngại nhất của các nhà sản xuất thép Việt Nam thời gian tới

Ngành thép trước “con lũ thép” sắp tràn vào

Có thể nói ngành thép Việt Nam trong nhiều năm qua đã có bước phát triển đáng kể và cung ứng



(Xem tiếp trang 24)

không phải là mấy anh bạn ASEAN, mà là gã khổng lồ Trung Quốc láng giềng...". Theo số liệu dự báo của Việt Sắt Thép quốc tế IISI, sản lượng thép Trung Quốc năm 2005 là 318 triệu tấn, nhưng thực tế năm qua nước này đã sản xuất tới 350 triệu tấn. Hiện nay Trung Quốc là nước có sản lượng thép đứng đầu thế giới, nhiều tài liệu cho thấy do phát triển nhanh nên Trung Quốc cũng là nơi nhập khẩu quặng lớn nhất thế giới, đồng thời cung - cầu nguyên liệu và năng lượng mất cân đối, dư thừa công suất... nhưng năm tới đây, Trung Quốc sẽ cắt giảm sản lượng khoảng 100 triệu tấn/năm và mở rộng thị trường xuất khẩu sản phẩm thép các loại, đây quả là tín hiệu không vui cho DN thép Việt Nam, vì "trận chiến" này không dành cho những người chưa quen "trận mạc". Lâu nay các DN thép Việt Nam vẫn nhận được sự ưu ái của Nhà nước, nhất là các DNNN nên chưa hề chịu một sự "va đập" nào từ bên ngoài. Một thực tế khác là quy mô các nhà máy cán thép Việt Nam rất nhỏ bé, chỉ có 3 DN là Cty Thép Thái Nguyên, Cty Thép Miền Nam, Pomina có công suất trên 500.000 tấn/năm, số còn lại công suất chỉ từ 200.000-250.000 tấn/năm, điều này tương đồng với chi phí sản xuất tăng cao hơn nhiều so với các nhà máy liên hợp có công suất lớn từ hàng triệu đến hàng chục triệu tấn mỗi năm, đặc biệt sản phẩm thép của Việt Nam là sản phẩm phổ thông, thông thường nên khi đối chọi với sản phẩm thép nước ngoài, nhà nước không thể dùng rào cản kỹ thuật để bảo hộ sản xuất trong nước, thêm vào đó nhiều nhà máy cán thép Việt Nam đang còn trong thời kỳ khấu hao nên không thể hạ giá thành sản phẩm để cạnh tranh. Và một nguyên nhân quan trọng khác, làm cho tư duy ngành thép mãi không thể trưởng thành, đó là thời "gà nhà đá nhau", dẫn tới mâu thuẫn, không tìm được sự dung hoà, mạnh ai nấy "phát"...giờ đây các nhà sản xuất thép "nhỏ bé" Việt Nam phải làm gì để có thể tồn tại trước "con lú thép" sắp tràn vào? ■

1. Các chức năng chính của Hiệp hội

Thông qua việc đại diện cho quyền lợi của doanh nghiệp và thực hiện các hoạt động hỗ trợ cụ thể cho hội viên của mình, các HH doanh nghiệp có thể đóng vai trò chủ chốt trong việc tạo điều kiện cho khu vực kinh tế tư nhân phát triển lớn mạnh. Việt Nam hiện có khoảng 200 HH doanh nghiệp, trong đó có một số HH đang ngày càng phát huy hiệu quả. Tuy nhiên các HH vẫn còn có những hạn chế trong việc thực hiện nhiều chức năng mà các HH doanh nghiệp ở các nước khác thường làm. Có thể chia hoạt động của các HH doanh nghiệp Việt Nam thành 3 nhóm chính: đại diện quyền lợi, dịch vụ hỗ trợ kinh doanh và các hoạt động khác.

Đại diện quyền lợi là chức năng chính của đa số các HH doanh nghiệp, nhất là những HH lớn, là đại diện và tăng cường quyền lợi cho các hội viên của mình trong các quan hệ trong cả nước và quốc tế. Chức năng này bao gồm việc duy trì đối thoại với Chính phủ về luật và chính sách chi phối hoạt động của cộng đồng doanh nghiệp, và quan hệ với các cơ quan tổ chức trong nước và nước ngoài. Dịch vụ hỗ trợ kinh doanh bao gồm tất cả những dịch vụ không trực tiếp liên quan đến tài chính mà doanh nghiệp có thể có nhu cầu như đào tạo, tư vấn kỹ thuật, tổ chức hội chợ thương mại, hội thảo, hội nghị chuyên đề, mở rộng giao lưu quan hệ kinh doanh, thu thập và cung cấp thông tin về những vấn đề có tác động đến hội viên.

Theo kết quả điều tra do Chương trình phát triển Dự án Mekong (MPDF) và Quỹ Châu á (TAF), các hiệp hội doanh nghiệp và các doanh nghiệp thành viên cho rằng các HH DN đã tương đối thành công trong các hoạt động cung cấp thông tin chính sách, pháp luật; kiến nghị về chính sách, quy định liên quan đến doanh

nh nghiệp và tập huấn, đào tạo ngắn hạn. Tuy nhiên, các HHDN vẫn còn yếu ở các hoạt động như tư vấn, hỗ trợ cho hội viên; cung cấp thông tin thị trường, giá cả và hỗ trợ tiếp cận thị trường trong nước và thị trường xuất khẩu.

Về chức năng cung cấp dịch vụ hỗ trợ, các HH thừa nhận rằng hoạt động cung cấp dịch vụ hỗ trợ kinh doanh cho hội viên còn tương đối yếu. Nhìn chung, các dịch vụ hầu như chỉ dừng lại ở mức phổ biến thông tin bằng bản tin hay báo, tư vấn pháp luật cho từng trường hợp cụ thể và tổ chức đào tạo. Các HH và thành viên đều mong muốn HH có thể cung cấp các dịch vụ một cách tốt hơn với chất lượng chuyên môn sâu hơn, đặc biệt trong các lĩnh vực về tư vấn pháp luật, xúc tiến thương mại và hỗ trợ về kỹ thuật.

2. Những khó khăn và tồn tại của các HH DN tại Việt Nam hiện nay:

a. Thiếu các nguồn lực: các HH hiện dựa vào bốn nguồn thu nhập là ngân sách NN, phí thu được từ cung cấp dịch vụ, hội phí và các khoản tài trợ (hội viên cũng như các tổ chức cá nhân ngoài hội). Tuy nhiên, những nguồn này không ổn định và không thường xuyên, do vậy các HH không thể xây dựng và phát triển hoạt động của mình dựa trên một ngân quỹ xác định.

b. Thiếu năng lực, thiếu cán bộ chuyên trách: Trình độ chuyên nghiệp của các HHDN Việt Nam vẫn còn yếu. Các HH nhỏ và các HH cấp tỉnh thường không có cán bộ chuyên trách. Lãnh đạo của HH thường là các doanh nhân, họ có ít thời gian để gắn bó với công việc của HH. Các HH ngành nghề TW thường gắn với Tcty Nhà nước trong ngành và nhân sự của HH thường cũng chính là nhân viên của Tcty. Nhìn chung nhân sự các HH không được trang bị chuyên môn để cung cấp dịch vụ hỗ trợ cho các hội viên. Nguyên nhân chủ yếu của