

Phát triển ngành hàng xi măng ở đồng bằng sông Cửu Long trong điều kiện hội nhập

MAI VĂN NAM

Ngành hàng xi măng ở đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) có môi trường kinh doanh không thuận lợi và có năng lực cạnh tranh thấp. Tuy nhiên, thị trường xi măng ở ĐBSCL hiện nay vẫn tiếp tục tăng trưởng, các doanh nghiệp trong vùng một mặt có cơ hội phát triển vì thị trường vẫn còn tiềm năng; mặt khác sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh về chất lượng và giá cả trong thực hiện lộ trình theo cam kết CEPT/AFTA trong ASEAN và theo cam kết với WTO; sẽ giảm dần các chính sách bảo hộ của Nhà nước và địa phương. Do đó, để phát triển ngành hàng xi măng ở ĐBSCL trong điều kiện hội nhập, rất cần nghiên cứu đề xuất những giải pháp phát triển phù hợp.

Hiện nay cả nước đã có gần 100 công ty sản xuất kinh doanh xi măng thuộc mọi thành phần kinh tế và một số loại xi măng nhập khẩu từ Trung Quốc, Thái Lan, Ấn Độ đã từng bước thâm nhập thị trường. Ở Việt Nam, ngành hàng xi măng là một trong những ngành hàng được sự bảo hộ và điều tiết giá của Nhà nước; sự bảo hộ này đang từng bước được thực hiện theo lộ trình cam kết AFTA và WTO. Mặc dù trong thời gian qua có những lúc thị trường xi măng ở đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) cầu vượt cung, nhưng vấn đề này sẽ không còn khi Việt Nam thực hiện đầy đủ các cam kết của AFTA và WTO. Các công ty sản xuất kinh doanh xi măng ở Việt Nam nói chung và ở ĐBSCL nói riêng cần có chiến lược cạnh tranh và phát triển phù hợp, cần phát huy những lợi thế có sẵn đồng thời khắc phục những điểm yếu, tận dụng được các cơ hội cũng như có những giải pháp đồng bộ trước những thách thức lớn trong điều kiện hội nhập.

1. Phương tiện và phương pháp nghiên cứu

1.1. Thời gian và địa điểm nghiên cứu

Ở ĐBSCL, các công ty sản xuất kinh doanh xi măng tập trung chủ yếu ở các tỉnh/thành như Cần Thơ, Kiên Giang, An Giang và Vĩnh Long. Số liệu được thu thập ở

hầu hết các công ty sản xuất kinh doanh xi măng trên địa bàn nghiên cứu; thời gian được khảo sát từ năm 2007-2008. Đề tài tập trung nghiên cứu 2 loại sản phẩm xi măng thông dụng PC30 và PC40 trên thị trường ĐBSCL.

1.2. Mục tiêu nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu nhằm phân tích tình hình sản xuất kinh doanh và các yếu tố ảnh hưởng đến phát triển ngành hàng xi măng ở ĐBSCL. Cụ thể: (1) phân tích thực trạng về sản xuất kinh doanh và môi trường kinh doanh của ngành hàng xi măng ở ĐBSCL; (2) phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh và phát triển ngành hàng xi măng ở ĐBSCL; (3) đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển ngành hàng xi măng ở ĐBSCL.

1.3. Kiểm định giả thuyết

Đề tài nghiên cứu nhằm kiểm định giả thuyết: ngành hàng xi măng ở ĐBSCL có môi trường kinh doanh không thuận lợi và có năng lực cạnh tranh không cao.

1.4. Phương pháp nghiên cứu

• Cách tiếp cận

Theo Michael Porter (1998), sự hiểu biết về nguồn lực cơ sở của các áp lực cạnh tranh

Mai Văn Nam, TS. Trường Đại học Cần Thơ.

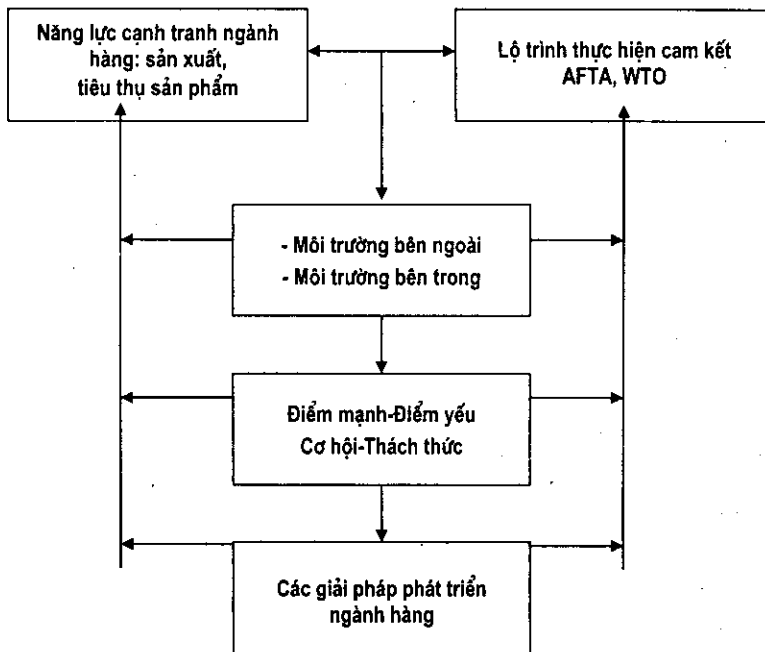
giúp doanh nghiệp nhận dạng rõ những điểm mạnh, điểm yếu cơ bản của doanh nghiệp để kết hợp hài hòa với những cơ hội cũng như thách thức mà môi trường kinh doanh bên ngoài tạo ra nhằm có chiến lược phát triển doanh nghiệp. Đặc biệt, đối ngành hàng xi măng ở ĐBSCL trong điều kiện hội nhập kinh tế hiện nay, cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt ở mọi cấp độ. Nghiên cứu này được tiếp cận theo hướng các doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc

tế và không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh.

Cách tiếp cận trong suốt quá trình nghiên cứu được thực hiện như sau:

- Phỏng vấn các doanh nghiệp và các tác nhân thị trường: điều tra bán cấu trúc và cấu trúc với phiếu phỏng vấn các doanh nghiệp và các tác nhân thị trường.
- Ý kiến chuyên gia (KIP).
- Phân tích, kiểm định, so sánh và đối chiếu.

SƠ ĐỒ 1: Khung nghiên cứu phát triển ngành hàng trong điều kiện hội nhập



• Phương pháp phân tích

Các phương pháp nghiên cứu khoa học được sử dụng như:

Phương pháp phân tích mục tiêu (1): phương pháp thống kê mô tả như so sánh, đối chiếu; phương pháp xếp hạng được sử dụng để phân tích thực trạng về sản xuất kinh doanh của ngành hàng xi măng ở ĐBSCL.

Phương pháp phân tích mục tiêu (2): phương pháp phân tích nhân tố kết hợp với phân tích mô hình về năm lực cạnh tranh được sử dụng để phân tích năng lực cạnh tranh của ngành hàng, đánh giá tác động

của các yếu tố môi trường kinh doanh đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong điều kiện hội nhập.

Phương pháp phân tích mục tiêu (3): phương pháp thống kê mô tả như so sánh, đối chiếu; phương pháp xếp hạng được sử dụng để làm cơ sở khoa học đề xuất các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển ngành hàng xi măng ở ĐBSCL.

• Phương pháp thu thập số liệu

Phương pháp chọn mẫu nhóm (cluster sampling) được sử dụng. Hầu hết các công ty sản xuất kinh doanh xi măng ở ĐBSCL (8 công ty/9 công ty) tập trung ở 4 tỉnh Cần

Thơ, An Giang, Kiên Giang, Vĩnh Long được phỏng vấn thu thập số liệu.

Số liệu thứ cấp: số liệu thứ cấp như thị trường xi măng của một số nước trong vùng, định hướng phát triển của ngành hàng xi măng Việt Nam, các qui định liên quan đến ngành hàng xi măng Việt Nam gia nhập WTO, v.v. được thu thập từ internet, các tạp chí ngành xây dựng, Hiệp hội Xi măng, Cục Thống kê, Sở Tài chính, Chi cục Hải quan....

Số liệu sơ cấp: số liệu sơ cấp về các báo cáo tài chính, kế hoạch kinh doanh, v.v. được thu thập bằng phiếu điều tra từ 8 công ty sản xuất kinh doanh xi măng khu vực ĐBSCL.

2. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

2.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Các công ty xi măng Việt Nam có công suất khoảng 29 triệu tấn xi măng và 19 triệu tấn clinker chỉ đủ đáp ứng được 85% nhu cầu trong nước. Tổng công ty Xi măng Việt Nam có 11 đơn vị thành viên làm nhiệm vụ sản xuất và kinh doanh sản phẩm

xi măng, trong đó có 8 đơn vị sản xuất xi măng và 3 đơn vị kinh doanh thương mại làm nhiệm vụ tiêu thụ sản phẩm. Ở ĐBSCL, thành viên của Tổng công ty là Công ty cổ phần Xi măng Hà Tiên 2, chiếm gần 30% thị phần của vùng với công suất khoảng 1,3 triệu tấn/năm. Tổng sản lượng xi măng cung cấp của các công ty xi măng ở ĐBSCL hơn 3 triệu tấn/năm, chưa đáp ứng được nhu cầu của vùng khoảng 6 triệu tấn/năm. Thị trường xi măng ở ĐBSCL đang trong tình trạng cầu vượt cung, đây vừa là cơ hội để các công ty sản xuất kinh doanh xi măng trong vùng mở rộng thị phần, nhưng cũng là thách thức lớn cho các doanh nghiệp khi thị phần hiện hữu sẽ có nguy cơ bị chiếm lĩnh bởi các đối thủ cạnh tranh mạnh như Holcim, Nghi Sơn trong nước và xi măng nhập khẩu từ Thái Lan, Trung Quốc.

Xi măng là một trong các mặt hàng nằm trong danh mục hàng hóa được thực hiện theo lộ trình giảm thuế suất theo cam kết CEPT/AFTA trong ASEAN và theo cam kết với WTO.

BẢNG 1: Thuế suất theo cam kết của ngành hàng xi măng Việt Nam (WTO, CEPT/AFTA)

Mặt hàng	Thuế suất M F N	Cam kết với WTO			Cam kết CEPT/AFTA trong ASEAN			Cam kết ACFTA giữa ASEAN với Trung Quốc		
		Thuế suất khi gia nhập	Thuế suất cuối cùng	Thời gian thực hiện	Thuế suất 1-1-2006	Thuế suất cuối cùng	Thời gian thực hiện	Thuế suất 1-1-2006	Thuế suất cuối cùng	Thời gian thực hiện
Xi măng	40%	40%	32%	4 năm	5%	0%	2015	40%	40%	Không cắt giảm thuế

Nguồn: Tổng cục Hải quan, 2006.

Trong giai đoạn 2006-2015 là thời kỳ hội nhập đầy đủ vào khu vực mậu dịch tự do với các nước trong khối ASEAN, đặc biệt là Thái Lan, khi thuế suất giảm đến 0% thì tình hình sản xuất kinh doanh xi măng trong nước trong đó giá bán phải tính tới khả năng cạnh tranh với các nước trong khu vực; khi đó cạnh tranh sẽ gay gắt hơn

trong thị trường mậu dịch tự do, đòi hỏi ngành hàng xi măng phải nâng cao lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh, các doanh nghiệp phải nâng cao năng lực cạnh tranh.

2.2. Phân tích khả năng cung cầu xi măng

Đến năm 2010-2012, công nghiệp xi măng Việt Nam sẽ có khoảng trên 50 nhà máy xi măng lò quay hoạt động và tập trung

chủ yếu ở các tỉnh Hà Nam, Ninh Bình, Thanh Hóa, Hải Dương, Quảng Ninh. Hiện nay cả nước đang triển khai đầu tư xây dựng 31 dự án xi măng lò quay với tổng công suất thiết kế là 39 triệu tấn. Tình trạng đầu tư phát triển xi măng Việt Nam như hiện nay với công nghệ chưa hiện đại, qui mô còn manh mún và phân tán, thiếu tập trung

(nhiều nhà máy, nhiều đầu mỗi công ty) nên sẽ có nhiều rủi ro trong sản xuất kinh doanh, hiệu quả kinh tế thấp. Do nhiều công ty nhỏ lẻ, manh mún sẽ dẫn đến hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh, bán phá giá v.v... gây ra tình trạng giá cả thị trường xi măng trong nước không ổn định, nhà nước khó quản lý.

BẢNG 2: Dự báo cung cầu xi măng Việt Nam đến 2012

Chỉ tiêu	ĐVT	2008	2009	2010	2011	2012
Nhu cầu xi măng	Triệu tấn	40,1	44,5	49,4	51,37	56,51
Tăng trưởng tiêu thụ xi măng	%/năm	11	11	11	1,2	1,1
Năng lực sản xuất trong nước	Triệu tấn	34,2	44,8	51,8	57,2	61,06
Thừa (+), thiếu (-)	Triệu tấn	-5,8	0,4	2,4	5,78	4,55

Nguồn: Quyết định số 108/2005/QĐ-TTg ngày 16-05-2005 của Chính phủ về việc Phê duyệt quy hoạch phát triển ngành xi măng đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020.

Ở ĐBSCL, các dự án mới của Hà Tiên 2 đang chuẩn bị đưa vào hoạt động gồm có *Trạm nghiền xi măng Hà Tiên 2-Long An* với khả năng sản xuất xi măng Hà Tiên 2 khoảng 1.100.000 tấn/năm (tự sản xuất 950.000 tấn, thuê gia công 150.000 tấn) vẫn chưa đáp ứng được hết nhu cầu của thị trường. Khi Trạm nghiền Long An đi vào hoạt động (dự kiến đầu quý 4 năm 2008) sẽ tăng sản lượng xi măng tiêu thụ thêm 600.000 tấn/năm. *Dây chuyền sản xuất xi măng Hà Tiên 2.2* sẽ cung ứng cho thị trường từ 2.000.000-2.500.000 tấn xi măng/năm; *dây chuyền 2 xi măng Holcim* sẽ sản xuất với công suất 1.000.000 tấn. Như vậy với tiến độ đầu tư như hiện nay, đến năm 2010 tổng năng lực cung cấp của vùng sẽ đạt khoảng 6 triệu tấn, sẽ đáp ứng cơ bản nhu cầu của thị trường trong vùng.

Việc khai thác các núi đá vôi trong vùng đã và đang tàn phá các cảnh quan thiên nhiên của vùng núi đá duy nhất của ĐBSCL, điều này ảnh hưởng lớn đến việc bảo tồn thiên nhiên của vùng. Mặt khác, nguồn clinker nhập khẩu, chủ yếu từ Thái Lan tuy ổn định nhưng có nhiều rủi ro do

những biến động về kinh tế-xã hội của nước xuất khẩu.

2.3. Đánh giá môi trường kinh doanh ngành hàng xi măng trong điều kiện hội nhập

Ngành hàng xi măng hiện nay ở hầu hết các nước ASEAN đều do các tập đoàn xi măng quốc tế nắm giữ tỷ lệ cổ phần quan trọng. Tỷ lệ cổ phần mà các tập đoàn, công ty nước ngoài nắm giữ ở Ấn Độ là 98,4% tổng công suất; Philippin là 30% tổng công suất; Malaixia là 48% tổng công suất; Thái Lan là 56% tổng công suất và Việt Nam là 30% tổng công suất.

Môi trường sản xuất kinh doanh của ngành hàng xi măng ở ĐBSCL hiện đang gặp nhiều khó khăn, nguồn clinker trong vùng hạn chế và các yếu tố đầu vào liên tục tăng, gần 70-80%, trong khi giá bán được bình ổn bởi chính sách giá của Nhà nước. Xu hướng cổ phần hóa các công ty xi măng trong ngành đã và đang được thực hiện nhưng Nhà nước vẫn nắm giữ 50-60% vốn nên khó có thể thay đổi trong cách quản lý cũng như định hướng phát triển. Môi trường kinh doanh của ngành xi măng ở ĐBSCL được đánh giá qua ma trận dưới đây.

BẢNG 3: Ma trận đánh giá môi trường kinh doanh ngành xi măng ở ĐBSCL

Môi trường kinh doanh		Bên ngoài					Cộng	
		Đe dọa của những người gia nhập ngành	Sức mạnh đàm phán của nhà cung cấp	Sức mạnh đàm phán của người mua	Đe dọa của sản phẩm thay thế	Cường độ cạnh tranh của các DN hiện hữu		Sự bảo hộ ngành
Bên trong	Hệ thống phân phối	7	5	10	0	10	10	42/60
	Chất lượng	5	5	5	5	5	5	30/60
	Giá cả	5	5	5	0	7	10	32/60
	Khuyến mãi	7	0	10	0	10	7	34/60
	Định vị thương hiệu	7	0	5	0	10	5	27/60
	Khả năng quản lý	7	0	5	7	7	0	26/60
Cộng		38/60	15/60	40/60	12/60	49/60	37/60	191/360

Nguồn: Số liệu điều tra các doanh nghiệp 2007-2008; xếp hạng theo thang điểm 10: 0-không ảnh hưởng; 5-ảnh hưởng trung bình, 10-ảnh hưởng rất lớn.

Đối với môi trường bên trong doanh nghiệp, hệ thống phân phối bị ảnh hưởng nhiều từ môi trường bên ngoài; các yếu tố còn lại hầu như bị ảnh hưởng ít, nó chỉ được tác động từ bản thân doanh nghiệp, những chiến lược phát triển ngắn, trung và dài hạn của mỗi doanh nghiệp.

Đối với môi trường bên ngoài doanh nghiệp, cường độ cạnh tranh của các doanh nghiệp hiện hữu, khả năng thâm nhập thị trường từ các công ty xi măng trong nước và xi măng ngoại nhập, sức mua của khách hàng theo mùa vụ có tác động mạnh đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Theo kết quả nghiên cứu, tại các thành phố, thị xã thì mức độ cạnh tranh giữa các thương hiệu càng mạnh; còn tại các vùng xa, vùng sâu thì hầu hết người tiêu dùng chỉ có thể chọn một hoặc hai loại xi măng theo phân khúc thị trường của từng doanh nghiệp. Ngoài ra chính sách bảo hộ ngành cũng tác động nhiều đến doanh nghiệp nhất là đối với giá bán, hệ thống phân phối.

2.4. Các yếu tố ảnh hưởng năng lực cạnh tranh của ngành hàng xi măng ở ĐBSCL

Hiện nay, cả nước có khoảng 14 nhà máy xi măng lò quay, dự kiến tổng công suất thiết kế là 21,5 triệu tấn/năm; 55 cơ sở xi măng lò

đứng, lò quay chuyển đổi, dự kiến tổng công suất thiết kế 5 triệu tấn/năm; một số trạm nghiền độc lập với tổng công suất thiết kế 6 triệu tấn mỗi năm. Đồng thời theo dự báo thời gian sắp tới sản lượng xi măng sẽ tiếp tục tăng do việc triển khai đầu tư xây dựng 31 dự án xi măng lò quay, tổng công suất thiết kế khoảng hơn 30 triệu tấn với sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế khác nhau. Các doanh nghiệp hiện hữu sẽ chịu mức độ cạnh tranh cao từ các doanh nghiệp này.

Các doanh nghiệp xi măng ở ĐBSCL sẽ gặp nhiều khó khăn do mức độ cạnh tranh ngày càng cao không những giữa các công ty trong nước, các liên doanh mà cả với các nguồn xi măng nhập khẩu từ phía các nước thành viên ASEAN, Trung Quốc. Trong vài năm tới, hàng loạt các dự án xi măng lớn đang trong quá trình xây dựng gần đến giai đoạn kết thúc để đi vào sản xuất kinh doanh, lượng xi măng cung cấp cho thị trường trong những năm tới sẽ tăng đột biến, nhu cầu xây dựng có tăng nhưng vẫn chậm hơn so với tốc độ phát triển của ngành xi măng. Do đó mức độ cạnh tranh sẽ diễn ra gay gắt, các công ty xi măng phải tập trung để giữ được các thị trường hiện tại và mở rộng thêm các thị trường mới trong tương lai. Trong khi đó, doanh nghiệp xi măng còn phải chịu nhiều

Phát triển ngành hàng ...

sức ép tăng giá thành sản xuất, giảm năng lực cạnh tranh như: chi phí nguyên vật liệu trực tiếp trong sản xuất xi măng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí của các công ty

xi măng nhưng tiếp tục có xu hướng tăng lên. Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của ngành hàng xi măng ở ĐBSCL được đánh giá cụ thể như sau:

BẢNG 4: Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của ngành xi măng ở ĐBSCL

Các yếu tố	Đánh giá	Xếp hạng	Kế hoạch ngắn hạn	Chiến lược trung và dài hạn
1. Các định chế hỗ trợ				
Tri thức	Hạn chế trong thu hút nhân tài	3	Kế hoạch đào tạo tại chỗ	Xây dựng chế độ lương, phúc lợi, môi trường làm việc tốt để thu hút nhân tài, liên kết đào tạo
Công nghệ	Chưa áp dụng công nghệ cao	4	Từng bước ứng dụng công nghệ thông tin	Có kế hoạch dài hạn đổi mới công nghệ tiên tiến
Trang thiết bị	Chưa hiện đại, ô nhiễm cao	4	Thường xuyên kiểm tra, bảo dưỡng thiết bị	Chính sách hỗ trợ đổi mới thiết bị không gây ô nhiễm môi trường
Tài chính	Khả năng huy động vốn hạn chế	3	Kế hoạch sử dụng vốn hiệu quả	Chiến lược tăng vốn từ nhiều nguồn: vay, hỗ trợ từ Chính phủ, cổ phần hóa,...
Mặt bằng, đất đai	Chính sách của Nhà nước còn hạn chế	4	Đẩy nhanh các thủ tục hành chính của Nhà nước trong việc giải tỏa, đền bù, hỗ trợ các dự án	Quy hoạch các khu-cụm công nghiệp phù hợp
2. Các yếu tố về cấu				
	Cấu cơ giân mạnh, sự gia nhập ngành rất lớn	8	Chuẩn bị tốt nguồn cung cho mùa cao điểm	Nâng cao năng lực cạnh tranh, xây dựng thương hiệu vững chắc
3. Điều kiện về các ngành liên quan hỗ trợ				
Clinker	Nguồn khai thác trong vùng hạn chế, chưa chủ động nhiều nguồn nhập khẩu	10	Nhập khẩu clinker từ các nước ASEAN, chủ động sản xuất	Nhà nước xem xét giảm thuế nhập khẩu từ một số nước ngoài ASEAN để tăng nguồn cung clinker
Vận tải	Khả năng vận chuyển từ Bắc - Nam còn hạn chế	2	Kế hoạch dự trữ và tăng nguồn hàng vào mùa vụ cao điểm	Phát triển ngành vận tải về số lượng, đảm bảo sự điều chuyển từ Bắc vào Nam
Cơ khí	Chưa đồng bộ	4	Kế hoạch từng bước thay thế và trang bị đồng bộ	Chính phủ hỗ trợ nghiên cứu và ứng dụng những mô hình thiết bị đồng bộ trong nước với công suất cao, giảm lệ thuộc vào nhập khẩu
4. Chiến lược các doanh nghiệp				
	Các doanh nghiệp thuộc tổng công ty có lợi thế mạnh về thương hiệu và qui mô, nhưng hiệu quả hoạt động thấp; các doanh nghiệp bên ngoài khai thác nội lực tốt; cạnh tranh gay gắt giành thị phần	5	Tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh hiệu quả	Các doanh nghiệp thuộc tổng công ty cần được tái cấu trúc gọn nhẹ và nâng cao năng lực quản lý; các doanh nghiệp ngoài tổng công ty cần xây dựng chiến lược phát triển trung và dài hạn, nâng cao năng lực cạnh tranh

Nguồn: Số liệu điều tra các doanh nghiệp 2007-2008; xếp hạng theo thang điểm 10: 0-không hỗ trợ, 5-hỗ trợ trung bình, 10-hỗ trợ tốt.

Ngành hàng xi măng vùng ĐBSCL có năng lực cạnh tranh thấp. Mặc dù, các doanh nghiệp xi măng làm ăn có lãi, nộp ngân sách đáng kể cho địa phương, nhưng đánh giá trên tất cả các mặt kinh tế-xã hội-môi trường, thì ngành xi măng vùng ĐBSCL có công nghệ lạc hậu, qui mô nhỏ, nguồn nguyên liệu đầu vào hạn chế, môi trường và cảnh quan thiên nhiên bị tàn phá. Những nhà máy với qui mô nhỏ nếu không có hướng đầu tư cho công nghệ, chú ý đến chất lượng và môi trường

chắc chắn sẽ khó tồn tại khi cạnh tranh với qui mô lớn trong điều kiện hội nhập.

3. Các đề xuất nhằm phát triển ngành hàng xi măng ở đồng bằng sông Cửu Long

3.1. Nguồn nguyên liệu cho sản xuất

Giá clinker trong nước cũng tương đương với clinker nhập khẩu, ngành cần xem xét lại qui hoạch hợp lý khai thác nguyên liệu tại chỗ, tăng lượng clinker nhập khẩu để bảo đảm nguồn nguyên liệu cho sản xuất và đạt

được yêu cầu bảo vệ môi trường. Tìm nguồn nguyên liệu, vật tư mới với chất lượng tốt và giá cả cạnh tranh nhằm giảm chi phí. Nhà nước cần xem xét giảm thuế nhập khẩu clinker từ các nước ngoài khối ASEAN để tăng nguồn cung, giảm bớt tình trạng lệ thuộc vào nguồn cung từ Thái Lan.

3.2. Công nghệ, thiết bị

Đầu tư phát triển kỹ thuật sản xuất theo hướng sử dụng công nghệ tiên tiến, quy mô lớn, tự động hóa cao. Khi lựa chọn các phương án đầu tư mới hay mở rộng các nhà máy cũ, Nhà nước cần phải lựa chọn phương án có công nghệ tiên tiến, tự động hóa ở mức cao, ưu tiên phát triển các nhà máy có quy mô công suất lớn, không gây ô nhiễm môi trường. Các nhà máy mới phải được xây dựng ở những nơi có điều kiện thuận lợi về nguồn nguyên liệu, điều kiện hạ tầng tốt, có điều kiện giao thông đường thủy thuận tiện. Thực chất đây là điều kiện quan trọng cơ bản đầu tiên tạo dựng năng lực cạnh tranh cho ngành khi hội nhập.

3.3. Môi trường kinh doanh

Thuế nhập khẩu clinker từ các nước ngoài ASEAN cần được giảm để đảm bảo nguồn cung cho thị trường ở ĐBSCL. Cần chú ý bình ổn thị trường xi măng phía Nam vào mùa cao điểm. Cần thực hiện bình ổn giá cả thị trường bằng các giải pháp tích cực theo cơ chế thị trường, trao quyền định giá bán xi măng cho doanh nghiệp dưới sự quản lý và điều tiết hợp lý của Tổng công ty. Không ngừng nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thị trường hội nhập.

3.4. Thị trường tiêu thụ

Đẩy nhanh việc xây dựng và quảng bá thương hiệu ngành hàng xi măng trong vùng, cần thống nhất nhãn hiệu hàng hóa để tăng năng lực cạnh tranh, giảm thiểu cạnh tranh nội bộ, giảm rủi ro trong kinh doanh thương mại khi hội nhập. Từng bước hoàn thiện hệ thống mạng lưới phân phối hiệu quả. Trong dài hạn sẽ xảy ra cung vượt cầu xi măng trên thị trường nội địa, các doanh nghiệp cần chủ động ngay từ bây giờ trong việc tìm thị

trường xuất khẩu xi măng sang các nước trong khu vực như Campuchia, Lào, v.v... Trên thực tế đã có một vài doanh nghiệp trên địa bàn ĐBSCL thực hiện xuất khẩu theo đường hạn ngạch sang thị trường Campuchia.

4. Kết luận

Kết quả nghiên cứu cho thấy những thuận lợi trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành xi măng tại ĐBSCL đang ngày một giảm dần và hiện đang gặp nhiều khó khăn do lợi nhuận giảm, không có nguồn tích lũy cho tái đầu tư, đổi mới công nghệ. Môi trường kinh doanh của doanh nghiệp kém cạnh tranh. Kết quả nghiên cứu phù hợp với kiểm định giả thuyết được đặt ra là ngành hàng xi măng ở ĐBSCL có môi trường kinh doanh không thuận lợi và có năng lực cạnh tranh không cao. Tuy nhiên, thị trường xi măng ở ĐBSCL hiện nay vẫn tiếp tục tăng trưởng cao và ổn định. Các doanh nghiệp trong vùng một mặt có cơ hội phát triển vì thị trường vẫn còn tiềm năng, mặt khác sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh về chất lượng và giá cả trong thực hiện lộ trình theo cam kết CEPT/AFTA trong ASEAN và theo cam kết với WTO, sẽ giảm dần các chính sách bảo hộ của Nhà nước và địa phương./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Gregory G. Dess, G. T. Lumpkin, Marilyn L. Taylor (2005), *Strategic Management - Creating Competitive Advantages*, The McGraw - Hill Companies, Inc.
2. Michael A. Hitt; R. Duane Ireland; Robert E. Hoskisson; Rowe Sheppard (2006), *Strategic Management - Competitiveness and Globalization, Second Edition*, Nelson, a division of Thomson Canada Limited.
3. Michael Porter (1998), *Chiến lược cạnh tranh*, Nxb Khoa học và kỹ thuật.
4. Mai Văn Nam (2008), *Giáo trình nguyên lý thống kê kinh tế*, Nxb Văn hóa-Thông tin.
5. Trần Đức Hạnh (2000), "Lộ trình tham gia AFTA đối với một số sản phẩm công nghiệp chế biến chủ yếu trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh".
6. Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh (2007), *Ảnh hưởng của việc gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới đối với nền kinh tế Việt Nam*. Nxb Tổng hợp TP. Hồ Chí Minh.