

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam trong những năm qua, ngành công nghiệp thép Việt Nam đã có những bước đi lên đáng kể. Theo sự nhận định của một số chuyên gia kinh tế nước ngoài thì ở Việt Nam không chỉ phát triển các ngành dịch vụ như du lịch, hàng không..., ngành thủy hải sản và ngành nông nghiệp phục vụ xuất khẩu mà còn chú ý phát triển đến các ngành công nghiệp, trong đó đặc biệt là ngành công nghiệp thép được nhiều quan tâm đến.

Sự quan tâm đầu tư của Nhà Nước đã khiến cho ngành thép không ngừng phát triển. Cụ thể là sản lượng ngành thép trong 5 năm đầu của thập niên 90 đã gia tăng không ngừng:

Sản lượng thép Việt Nam 1990 - 1995

Đơn vị tính: tấn

Năm	Sản lượng thép Việt Nam
1990	101.500
1991	142.000
1992	195.000
1993	242.000
1994	280.000
1995	430.000

Sự quan tâm của Nhà Nước đối với ngành thép Việt Nam còn thể hiện ở mặt đầu tư phát triển như:

- Ở miền Nam, trong năm 1994-1995, Nhà máy Thép Thủ Đức (Vikimco) đã được đầu tư gần 80 tỉ đồng để đưa công suất lên 120.000 tấn thép/năm.

- Ở miền Bắc công ty gang thép Thái Nguyên được Nhà nước đầu tư để nâng sản lượng cán thép lên 180.000 tấn trong năm 1997-1998 và đến năm 2.010 sẽ lên đến trên 250.000 tấn thép/năm (không kể sản lượng các nhà máy liên doanh của công ty gang thép Thái Nguyên).

- Ở miền Trung, nhà máy thép Đà Nẵng đã được Nhà nước tiếp tục đầu tư để nâng cao sản lượng thép. Trong năm 1995, nhà máy đã đạt được sản lượng 6.700 tấn thép, cao hơn năm 1994 15% và phấn đấu đến năm 2.000 đưa sản lượng thép lên đến 700.000 tấn/năm.

Về mặt đầu tư vào những liên

MỘT SỐ BIỆN PHÁP ĐẨY MẠNH VIỆC TIÊU THỤ THÉP XÂY DỰNG

Thạc Sĩ NGUYỄN MINH TUẤN

doanh, ngành thép Việt Nam cũng được sự hỗ trợ của Nhà nước tham gia vào những nhà máy liên doanh cán thép như nhà máy cán thép VinaKyei công suất từ 240.000 tấn đến 300.000 tấn/năm, nhà máy VPS Vật Cách Hải Phòng, công suất thiết kế là 200.000 tấn/ năm, nhà máy thép liên doanh công ty gang thép Thái Nguyên với Úc với công suất 180.000 tấn/ năm.

Như vậy, khả năng đáp ứng nhu cầu tiêu dùng 1,5 triệu tấn thép trong năm 1997 ngành thép Việt Nam hoàn toàn có khả năng đáp ứng được. Nhưng thực tế, trong 8 tháng qua, ngành thép Việt Nam đang gặp khó khăn trong việc tiêu thụ thép, dẫn đến tình trạng tồn kho quá lớn khiến cho một số nhà máy phải giảm sản lượng nhằm tránh tình trạng ứ đọng vốn.

Nếu như đầu năm 1997 lượng thép tồn kho 250.000 tấn, trong đó ngành thép có 176.228 tấn số còn lại thuộc các doanh nghiệp khác kinh doanh mặt hàng thép thì đến tháng 6/1997 lượng thép tồn kho trong lưu thông của ngành thép vẫn còn 130.235 tấn thép.

Dẫn đến tình trạng tồn đọng thép trên là do một số nguyên nhân sau:

- Ngành thép chưa có biện pháp hữu hiệu để khắc phục việc lạm dụng khai thác nguồn thép tự do ngoài thị trường của một số đơn vị trong ngành. Thực chất đây là việc nhập khẩu ủy thác hay mua lại sắt thép của các đơn vị nhập khẩu ngoài ngành nhằm mục đích kinh doanh, bán lại lấy lợi nhuận. Tình trạng này tạo sự khó khăn cho các nhà máy sản xuất trong việc tiêu thụ sản phẩm.

- Đánh giá nhu cầu tiêu thụ thép trong nước không chính xác, dẫn đến việc cấp giấy phép nhập khẩu quá nhiều. Trong năm 1996, một số đơn vị lợi dụng hình thức liên doanh, trong giai đoạn đầu xây dựng cơ bản đã đưa một số lượng thép khá lớn vào thị trường Việt Nam. Điều này dẫn

đến tình trạng tồn kho thép trong tháng 1.1997 lên đến 250.000 tấn do đó cung vẫn lớn hơn cầu. Nếu như nhu cầu cả nước trong năm 1997 vào khoảng 1,5 triệu tấn thì tổng nguồn hàng cung cấp đã lên đến gần 2 triệu tấn.

- Giá thành sản phẩm còn cao do một số nguyên nhân sau:

* Chi phí cho điện và nước tăng lên.

* Tiêu hao điện năng, phế liệu và các nguyên liệu khác trong quá trình sản xuất vẫn còn là vấn đề làm tăng giá thành sản phẩm, mặc dù ngành thép đã cố gắng giảm tỉ lệ này xuống. Trong năm 1997, tiêu hao phế liệu giảm 2,9%, tiêu hao điện năng còn 9,2%, điện cực giảm 15,2%, các loại pherô giảm từ 7,5%-12% so với năm 1996

* Do cơ sở hạ tầng ở Việt Nam chưa phát triển đồng bộ nên trong khâu sản xuất và tiêu thụ, chi phí bảo quản, lưu thông hàng hóa chiếm một tỉ trọng đáng kể.

* Tình trạng thiếu lao động có kỹ thuật, tay nghề cao cũng có tác động làm tăng giá thành sản phẩm.

* Việc lệ thuộc vào nguồn phối liệu thép từ nước ngoài, khiến cho ngành thép không chủ động được việc hạ giá thành sản phẩm.

- Tình trạng thiếu vốn ở các đơn vị cũng khiến cho công tác tiêu thụ sản phẩm gặp khó khăn, khả năng duy trì sản xuất với sản lượng cao khó đảm bảo thực hiện được khi hàng tồn kho còn nhiều.

- Các đơn vị sản xuất chưa thật sự quan tâm đến hoạt động tiếp thị. Cụ thể là các hoạt động hỗ trợ, khuyến khích bán hàng hay gọi chung là hoạt động chiêu thị. Hoạt động chiêu thị là một trong những chính sách của chiến lược tiếp thị. Nó bao gồm các hoạt động truyền thông, quảng cáo, khuyến mại...nhằm kích thích hoạt động bán hàng, tiêu thụ sản phẩm đồng thời kích thích người tiêu thụ đi đến quyết định mua sản phẩm. Ngoài ra, hệ thống phân phối dọc của ngành thép còn nhiều hạn chế, chưa phát huy được những ưu điểm sẵn có như kiến thức hiểu biết về sản phẩm như chủng loại, chất lượng, giá cả, tính năng kỹ thuật ... để truyền đạt cho khách hàng khi họ tìm mua sản phẩm.

Để khắc phục tình trạng khó khăn trên nhằm đẩy mạnh công tác

tiêu thụ sản phẩm trong ngành thép Việt Nam, chúng ta cần có một số biện pháp mang tính chất đồng bộ như sau:

- Về mặt quản lý vĩ mô Nhà nước, Tổng Công ty Thép Việt Nam kiến nghị Bộ Công nghiệp cần có sự phối hợp chặt chẽ với Bộ Thương mại và Bộ Kế hoạch - Đầu tư quản lý chỉ tiêu nhập khẩu thép trong năm 1997 đúng với sự chỉ đạo của Chính phủ chỉ cho nhập 500.000 tấn thép thuộc các mặt hàng trong nước chưa sản xuất được. Đối với các mặt hàng đã sản xuất được trong nước với số lượng lớn như thép tròn từ $\Phi 6$ m.m đến $\Phi 32$ m.m cần đưa vào danh mục hàng thay thế nhập khẩu.

- Tổng Công Ty Thép phối hợp với Tổng cục tiêu chuẩn đo lường chất lượng kiểm tra thường xuyên các sản phẩm thép trên thị trường theo tiêu chuẩn đã đăng ký, tránh tình trạng đưa hàng kém chất lượng vào lưu thông làm giảm uy tín của thép Việt Nam.

- Bộ phận Quản lý thị trường cần tăng cường các hoạt động kiểm tra nhằm tránh tình trạng buôn lậu từ Trung Quốc sang Việt Nam bằng đường biển.

- Đề nghị Nhà nước bổ sung thêm vốn cho các đơn vị sản xuất để

tương ứng với sản lượng thép đã tăng trưởng. Nhà nước cần có cơ chế cho ngành thép vay đầu tư và bảo lãnh vốn vay một cách thuận tiện. Tránh tình trạng kéo dài thời gian làm hồ sơ cũng như xét duyệt, thẩm định dự án đầu tư.

- Nhà nước nên có chính sách giá điện, nước mang tính chất hỗ trợ, khuyến khích hạ giá thành sản phẩm áp dụng với ngành thép. Không áp dụng các khoản phụ thu tiền điện, tiền nước.

- Về mặt quản lý vĩ mô ngành thép, cụ thể là Tổng Công ty Thép Việt Nam cần có những biện pháp xử lý hàng tồn đọng giá cao. Cụ thể là phải tiến hành phân loại lại các sản phẩm tồn kho về mặt chủng loại và chất lượng, trên cơ sở đó đề ra những mức giá bán cho hợp lý.

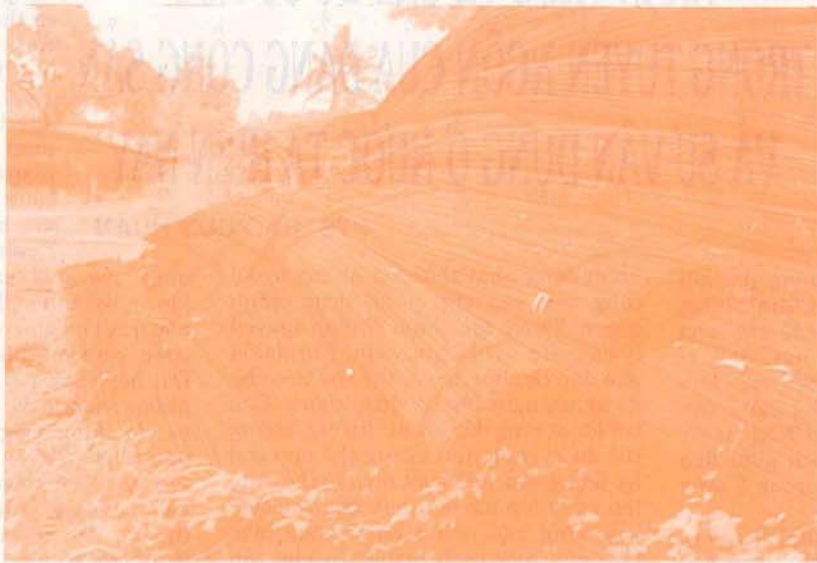
- Cần phải hạn chế và xem xét một cách thận trọng trong việc xét duyệt các phương án kinh doanh của các đơn vị trực thuộc, với hình thức khai thác nguồn thép ngoài thị

trường tự do. Cơ sở cho việc xét duyệt này là hòa nhập mục tiêu của đơn vị với mục tiêu chung của toàn ngành. Đảm bảo hàng khai thác mua vào được tiêu thụ ngay, không trùng lặp với các mặt hàng của các đơn vị sản xuất trong nước hay đang tồn kho với số lượng lớn.

- Có chính sách tuyển dụng và đào tạo công nhân kỹ thuật cao, tay nghề cao phục vụ cho các dây chuyền sản xuất hiện đại.

- Ngành thép tiếp tục thực hiện các dự án đầu tư trọng điểm, phấn đấu đến năm 2000 hoàn thành xong dự án khai thác mỏ quặng sắt Thạch Khê và đưa nhà máy đi vào hoạt động nhằm cung cấp phôi thép cho toàn ngành, thay thế phôi thép nhập khẩu giảm giá thành sản phẩm.

- Tổng Công ty Thép cần quan



tâm và đẩy mạnh hoạt động tiếp thị, trong đó cần có sự đầu tư vào công tác nghiên cứu thị trường nhằm làm cơ sở cho công tác dự báo nhu cầu được chính xác. Việc nghiên cứu thị trường giúp cho ngành thép nắm bắt được nhu cầu thị hiếu, sức mua của người tiêu dùng, biết được các nhà sản xuất kinh doanh cùng mặt hàng với ngành thép về sản phẩm, giá cả và biết được bạn hàng mua sỉ, bán buôn sản phẩm của ngành với người tiêu dùng, từ đó ngành thép được xác định thị trường mục tiêu.

Nhằm chuẩn bị tốt cho chiến lược cạnh tranh thị trường, việc nghiên cứu thị trường, ngành thép Việt Nam tập trung vào những nội dung sau đây:

* Một là nghiên cứu sự thích ứng của hàng hóa với thị trường bao gồm nghiên cứu các vấn đề như thành phẩm, chất lượng, công dụng, lợi ích của sản phẩm thép cán, kiểu dáng, bao bì, nhãn hiệu sản phẩm, giá cả sản phẩm, thời gian sản xuất, giao

hàng, địa điểm giao hàng, ý nghĩa kinh tế, chính trị của hàng hoá trên thị trường.

Qua việc nghiên cứu này mà phát hiện mặt tốt, khuyết tật của sản phẩm để cải tiến đưa ra sản phẩm mới thích ứng với thị trường.

Bên cạnh đó, ngành thép cũng phải nghiên cứu sản phẩm cùng loại của các đối thủ cạnh tranh khác có trên thị trường, qua đó mà phát hiện cái tốt, cái xấu để làm tốt sản phẩm hơn.

* Hai là nghiên cứu người tiêu dùng:

Nghiên cứu các tầng lớp mua sản phẩm ngành thép, tình hình thu nhập và sức mua của người tiêu dùng, mua nhiều hay ít, mua vào thời điểm nào. Sự khen chê của người tiêu dùng đối với hàng hoá, phương thức bán hàng, thanh toán. Đồng thời cũng nghiên cứu người tiêu dùng vì sao mua sắm các sản phẩm khác cùng loại.

* Ba là nghiên cứu phương thức phân phối sản phẩm:

Xem xét kênh phân phối hiện nay có hợp lý không? Xác định kênh phân phối nào là chủ yếu?

* Bốn là: nghiên cứu các nhà sản xuất kinh doanh

Trong vấn đề này, ngành thép nghiên cứu về số lượng, quy mô sản xuất kinh doanh của các đối thủ cạnh tranh

(các công ty nước ngoài), xem họ sản xuất ở đâu, sản phẩm tiêu thụ ở thị trường nào, tình hình tài chính của họ ra sao... xem có thể hợp tác với họ về mặt nào không?

* Năm là: nghiên cứu tổng hợp về thị trường bao gồm: nghiên cứu về tình hình sản xuất, cung ứng hàng hoá trên thị trường trong nước và ngoài nước; nghiên cứu sự phân bố các khu vực thị trường trong nước, các nước trên thế giới; nghiên cứu tình hình cung cầu hàng hoá trong nước và thế giới...

Trên đây là một số biện pháp đề nghị để ngành thép có thể khắc phục được tình trạng tiêu thụ khó khăn hiện nay. Tuy nhiên, để nâng cao hiệu quả công tác tiêu thụ thì các biện pháp này phải được triển khai một cách đồng bộ và khi thực hiện, ngành thép Việt Nam phải xem xét tổng thể các mối quan hệ của nhiều biện pháp khác nhau thì mới có khả năng nâng cao sản lượng tiêu thụ trong ngành thép Việt Nam. ■