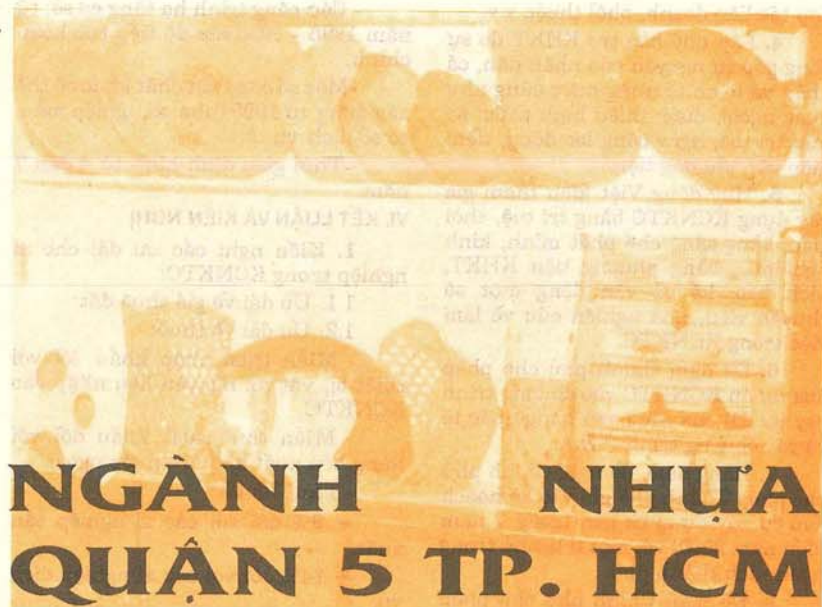




NGÀNH NHỰA QUẬN 5 TP. HCM

LÊ THANH HẢI

I. THỰC TRẠNG

Công nghiệp hóa sản xuất hàng tiêu dùng thay thế hàng nhập khẩu thường là một trong những chiến lược quan trọng của các quốc gia đang phát triển. Từ sản xuất hàng tiêu dùng thay thế hàng nhập khẩu đến sản xuất hàng tiêu dùng để xuất khẩu là một khoảng cách khá gần.

Trong các ngành hàng tiêu dùng thông thường, ngành hàng nhựa nội địa là một ngành đang có chiều hướng phát triển tốt và đang thay thế dần dần hàng nhập từ nước ngoài. Năm 1992 tốc độ tăng trưởng của ngành hàng nhựa là 125% so với năm 1991 (1) và tổng số vốn đầu tư vào ngành này đã gia tăng ít nhất là 5 lần, lên đến hàng trăm tỷ đồng trong khoảng 3 năm vừa qua. Theo sự đánh giá của giới kinh doanh hàng nhựa gần đây, mặt hàng này của chúng ta đã thực sự đánh bật hàng nhựa Thái Lan, Trung Quốc và chiếm lĩnh được thị trường trong nước. Hơn nữa hàng nhựa VN đã bắt đầu xâm nhập một cách tự phát qua đường tiểu ngạch đến thị trường một số nước chung quanh. Số lượng hàng nhựa đã xuất khẩu sang Thái Lan-Campuchia-Trung Quốc trong các năm gần đây đã không dưới 25% tổng sản lượng hàng nhựa sản xuất tại TP.HCM. (2)

Nếu vào thời điểm những tháng đầu năm 1991, mỗi tháng bình quân có 4.000 tấn hạt nhựa nhập qua cảng Sài Gòn, thì đến năm 1992 con số ấy là 6.000 tấn/tháng. Trong tình hình phát triển nói chung của ngành nhựa cả nước như thế, ngành nhựa tại TP.HCM nói chung và khu vực quận 5 nói riêng, đã có những đóng góp rất

quan trọng. Trước đây cũng như hiện nay ngành hàng nhựa của TP.HCM luôn có sản lượng chiếm từ 75-80% tổng sản lượng hàng nhựa của cả nước. Trong thành quả đó, ngành hàng nhựa của quận 5 là nơi đóng góp chủ yếu. Phần lớn cơ sở sản xuất hàng nhựa trong thành phố tập trung ở quận 5. Đối với sản phẩm nhựa, thị trường hàng nhựa quận 5 gần như là thị trường hàng nhựa trung tâm của TP.HCM, nhất là đối với thị trường hàng nhựa gia dụng.

Nguyên nhân chính của sự tập trung có quy mô lớn của ngành hàng nhựa tại quận 5 là xuất phát từ những đặc thù riêng của địa phương này. Tính đến nay trên địa bàn quận 5 có tổng cộng 1.645 cơ sở sản xuất TTCN, thì trong đó đã có hơn 200 cơ sở chuyên sản xuất kinh doanh các mặt hàng nhựa (3). Hầu hết các cơ sở này đều là cơ sở tư nhân và phần lớn các người chủ là người Hoa, đó là những điểm đặc thù đầu tiên. Nếu chúng ta nhớ lại rằng, so sánh năm 1992 với năm 1991 tốc độ tăng trưởng của ngành hàng nhựa cả nước là 125%, thì trong đó khu vực sản xuất ngoài quốc doanh có mức tăng trưởng là 200% (4). Thứ hai là tay nghề và sự cần cù của người lao động, kể cả chủ và thợ, đã góp phần rất quan trọng vào sự vươn lên của ngành hàng nhựa ở địa phương này. Có những chủ cơ sở người Hoa đã bắt đầu cơ nghiệp của mình bằng hai bàn tay trắng hoặc với số vốn rất nhỏ. Bằng sự nỗ lực của ý chí, sự chịu khó và tinh thần học hỏi, cầu tiến, các cơ sở đã trưởng thành một cách nhanh chóng về quy mô sản xuất và uy tín. Mẫu mã tốt, chất lượng cao và sự đa dạng của sản phẩm là những

bước đi hết sức vững chắc giúp ngành hàng nhựa quận 5 thay thế dần hàng nhập ngoại. Cụ thể như cơ sở nhựa Phước Thành có thể sản xuất ra tất cả các mặt hàng nhựa như Thái Lan với giá thành hạ hơn. Cơ sở Long Thành, đến đầu 1993, đã đưa ra thị trường hơn 10 mặt hàng mới hợp với thị hiếu và đủ tiêu chuẩn xuất ra nước ngoài.

Nhiều cơ sở sản xuất ống nhựa, bao bì, áo di mưa... đã làm đa dạng hóa thị trường quận 5. Phân chia được thị trường và đan kín để không tạo khoảng trống cho hàng ngoại tràn vào, đó cũng là sách lược khôn khéo của mạng lưới ngành hàng nhựa quận 5. Ở đây quan niệm "cạnh tranh là phát triển, cạnh tranh để phát triển" đã tạo ra những mối liên kết kinh doanh đặc biệt và đó là nét đặc thù thứ ba giúp cho ngành hàng nhựa quận 5 trưởng thành và trở thành thị trường hàng nhựa trung tâm như hiện nay. Những mối liên kết tương đương giữa các cơ sở sản xuất hàng nhựa ngang tầm cỡ với nhau để tạo cho ngành hàng nhựa ở đây có những sức mạnh sản xuất tổng hợp khi cần. Đồng thời, sự hỗ trợ của các cơ sở sản xuất vệ tinh tạo ra sự phân chia thị trường thích hợp. Điều này làm cho các cơ sở gắn kết và thống nhất với nhau về giá cả, về số lượng sản xuất mà không mang tính cạnh tranh theo kiểu cá lớn nuốt cá bé, phá giá hay sản xuất kém chất lượng. Chính vì thế hàng nhựa từ nước ngoài đã dần dần mất hẳn chỗ đứng trên thị trường quận 5 và TP.HCM nói chung.

Bên cạnh nguồn vốn tự có, thì sự tài trợ vốn, công nghệ từ nước ngoài là nguyên nhân hình thành đặc thù thứ tư của sự thành công ngành hàng nhựa hôm nay, bởi đa số các người chủ sản xuất hàng nhựa người Hoa đều có thân nhân ở nước ngoài, đây là nguồn vốn, thiết bị hiện đại và kỹ thuật cùng với mẫu mã mới làm cho sản xuất đạt hiệu quả cao. Cơ sở nhựa Phước Thành từ 1990 đến nay đã trang bị 4 dây chuyền ép nhựa, công suất tổng cộng 550 tấn sản phẩm nhựa 1 tháng, tổng trị giá dây chuyền là 260.000 USD. Cơ sở Long Thành, với sự trợ vốn và cố vấn của thân nhân ở nước ngoài đã đầu tư 15 máy của Hồng Kông và Đài Loan trị giá 1 triệu USD, với kỹ thuật sản xuất hiện đại nhất, có khả năng đa dạng hóa và tinh xảo hóa nhiều loại sản phẩm khác nhau. Cơ sở Tân Hiệp Thành năm 1990 nhập 10 máy từ Hồng Kông, từ Đài Loan trị giá 120.000 USD.

Ngoài ra nhiều cơ sở bậc trung khác như Đại Đồng Tiến cũng vừa nhập 2 máy mới trị giá 100.000 USD có thể ép những sản phẩm nặng 1,2 kg nhựa. Cơ sở Vạn Phú, cơ sở Tân Lập Thành... cũng liên tục cải tiến kỹ thuật và máy móc. Một cách khá chính xác, có thể nói vốn và trang thiết bị là những yếu tố rất quan trọng tạo nên

những đặc thù khiến ngành hàng nhựa quận 5 TP.HCM phát triển một cách mau chóng và hôm nay đã thực sự đủ năng lực sản xuất để thay thế hàng nhựa ngoại nhập tại TP.HCM và cả nước (5).

II. TRIỂN VỌNG

Ngày nay, ngành hàng nhựa quận 5 đã từng bước thâm nhập vào thị trường Đông Nam Á và thế giới. Sản phẩm nhựa của các cơ sở Phước Thành, Long Thành, Tân Lập Thành... đã qua Phnom Penh, Vientian, Bangkok, Băng Tường, Đông Hưng (Trung Quốc). Trong tương lai ngành hàng nhựa quận 5 sẽ xuất sản phẩm sang Úc, Hồng Kông và các nước thuộc SNG. Vấn đề đặt ra cho những nhà doanh nghiệp nhựa của quận 5 là sự hỗ trợ về phía chính quyền cấp thành phố và Trung ương để có thể phát triển mạnh hơn và quy mô lớn hơn. Một số trường hợp như sự mong chờ đó là một cơ cấu thuế hợp lý để giúp những người đã đầu tư hàng trăm ngàn USD có cơ hội thu hồi được vốn cho tái đầu tư mở rộng. Cũng như những nhà sản xuất - kinh doanh khác sẽ yên tâm hơn khi tiếp tục đầu tư vốn vào sản xuất hàng nhựa. Việc hỗ trợ về mặt bằng để mở rộng sản xuất ra ngoại thành cũng là một trong những mối lo của ngành sản xuất hàng nhựa quận 5, rất cần đến sự giúp đỡ của thành phố và Trung ương. Sau nữa, việc thể chế hóa Luật đầu tư nước ngoài, đặc biệt là những vốn đầu tư vào công nghiệp và TTCN cũng cần phải có những điều khoản khuyến khích và bảo đảm an toàn một cách hiệu quả, nhằm có thể thu hút thêm vốn, kỹ thuật và chất xám nước ngoài vào để phát triển ngành hàng nhựa tại quận 5 nói riêng và Thành phố nói chung... Có như vậy, các kiểu đầu tư trá hình (mượn tên thân nhân người VN để lập cơ sở sản xuất) mới có thể chấm dứt được.

Ngành hàng nhựa quận 5, nếu tiếp tục được những yếu tố trợ lực như trên, chắc rằng sẽ phát triển hơn nhiều lần hôm nay và sẽ góp phần đắc lực vào những chiến lược công nghiệp hóa sản xuất thay thế hàng ngoại nhập và sản xuất hướng về xuất khẩu trong kế hoạch phát triển kinh tế chung của đất nước VN, nhằm thực hiện mục tiêu dân giàu nước mạnh, xã hội văn minh theo định hướng XHCN ♣

(1) Bài "Thành lập Hiệp Hội nhựa TP.HCM" báo SGGP số 5572, ngày 13.1.1993, trang 1.

(2) Tân Đức, "Thị trường ngành nhựa đang mở rộng", Thời báo kinh tế Sài Gòn, số 79, ngày 2.7.1992, trang 9.

3. Phòng CN-TTCN quận 5, Số liệu thống kê tình hình sản xuất công nghiệp và TTCN quý I và II năm 1993.

4. Xem (1) tài liệu đã dẫn

5. Cục thống kê TP.HCM, Số liệu thống kê tình hình sản xuất quý I và II.1993 tại TP.HCM

ĐÀN BÒ SỮA THANH LỘC BAO GIỜ BẮT KỊP TÂN THỜI HIỆP ?

TRẦN TỬ TRUNG

Ngày 23.10.1993 ở Thanh Lộc, Hóc Môn đã họp Đại hội thành lập Chi hội chăn nuôi thú y xã. Đây là chi hội chăn nuôi thú y thứ 2, sau chi hội của xã Tân Thới Hiệp được thành lập cách đây một năm (1992) và hoạt động có hiệu quả với phong trào chăn nuôi bò sữa phát triển vững chắc, đem lại thu nhập và "đổi đời" cho nhiều gia đình nông dân nghèo trước đây. Phong trào chăn nuôi bò sữa ở Thanh Lộc tuy phát triển có chậm bước hơn ở Tân Thới Hiệp, song đứng trước triển vọng với nhiều thuận lợi về đất đai, thổ nhưỡng, tạo nguồn thức ăn (rơm rạ, đường, bã mía, cỏ...) và có những điển hình tốt về những hộ gia đình chăn nuôi hiệu quả kinh tế cao như anh Ba Ốt. Nhà anh Ba Ốt hiện có trên 20 con bò. Năm nay với đàn heo cả trăm con, người ta cho rằng anh không lời vì giá heo hơi đang sụt 8.000đ/kg. Nhưng ở hội nghị này, bác Ba Đặng, người có kinh nghiệm chăn nuôi trong nhiều năm "nói nhỏ" rằng heo có thể không cho lợi nhuận cao, nhưng bù vào đó có VAC, đặc biệt có hồ cá tai tượng 9m x 10m anh có thể thu 1 tấn cá với giá 18.000đ/kg, gở lại 18 triệu đồng. Bác Ba Đặng cho rằng lời ra cho Thanh Lộc, An Phú Đông đưa người nông dân đến khá giả có lẽ là VAC: Mả chăn nuôi, thì đàn bò sữa sẽ là loại gia súc có hiệu quả kinh tế cao, và ở dưới nước, ở tầng dưới nuôi cá tai tượng hoặc trê vàng cũng là nguồn lợi không kém. Tùy điều kiện cụ thể của hộ gia đình mà vận dụng VAC. Đối với nông dân, người ta nói "trăm nghe không bằng một lần mắt thấy". Người nông dân Thanh Lộc đã thấy được nhiều gia đình ở Tân Thới Hiệp nhờ nuôi bò mà xây nhà tường, nhà ngói. Giờ đây với sự ra đời của chi hội chăn nuôi và thú y, họ làm theo gương đó với quyết tâm tính toán và có tổ chức.

Hiện nay, tại Tân Thới Hiệp, trạm sơ chế trung chuyển sữa thu mua 11 tấn sữa/ngày đưa đến nhà máy sữa Thống Nhất (Công ty sữa Việt Nam) để chế biến sữa tươi tiệt trùng. Đàn bò sữa hiện có ở Tân Thới Hiệp suýt soát 1.500 con dẫn đầu các xã huyện ở TP. Ở hội nghị này tập hợp nhiều hộ nông dân tâm huyết đưa đời sống gia đình lên bằng nghề nông thích hợp, với kinh nghiệm của đồng nghiệp, anh Ba Ốt trong Ban chấp hành chăn nuôi thú y Thanh Lộc vừa được bầu, phổ biến kinh nghiệm và bước đi được khái quát hóa cho người mới "nhập cuộc". Anh nhắm tính một bài toán: Nếu bò 3,5 triệu mua con bê cái 12 tháng tuổi, giống tốt, nuôi độ 14 - 15 tháng sau đó có thể vắt sữa ở chu kỳ I được 9 triệu đồng và chu kỳ II (ở năm tiếp đó) được 10 triệu đồng với lượng sữa của chu kỳ I là 15 lít/ngày, chu kỳ 2 là 18 lít/ngày. Chưa kể lời thêm 1 bê con, doanh thu trừ chi phí còn lời ròng là 2,3 triệu đồng mỗi chu kỳ 10 tháng. Chuồng trại cho mỗi con mất 9 m². Đại diện Phòng nông nghiệp huyện Hóc Môn cho biết với việc hình thành tổ chức Chi hội chăn nuôi và thú y này, huyện sẽ có đầu mối phổ biến, chuyển giao kỹ thuật (đặc biệt về giống bò sữa, công thức phối chế thức ăn gia đình) và điều quan trọng là tạo cơ sở để ngân hàng phát triển nông nghiệp cho vay vốn. Anh Nguyễn Võ Hưởng, chi hội trưởng vừa được bầu đặc biệt quan tâm vấn đề kỹ thuật, sự trợ giúp hèm bia và vốn các nguồn kể cả vốn của kiểu bào đầu tư không chỉ chăn nuôi mà vận dụng VAC theo quy hoạch phát triển tương lai của thành phố, phát huy thế mạnh vườn cây truyền thống (sầu riêng, chôm chôm, mít giống mới, chanh, tắc...). Chi hội sẽ bàn với cơ quan chức năng thành phố tạo một vườn cây giống bán cho bà con nông dân Thanh Lộc. Tất cả dù nằm trong dự kiến tốt đẹp, nhưng khả thi, căn cứ vào kinh nghiệm của nông dân đi trước với sản phẩm có đầu ra (2.350đ/lít) tại Công ty sữa Việt Nam, Nghị quyết 5 Trung ương về đổi mới nông thôn và quy hoạch phát triển kinh tế xã hội của thành phố, cùng sự tham gia tích cực của bà con nông dân.

Trong sự phát triển VAC (vườn cây ao cá và chăn nuôi) có ai không nghĩ rằng một ngày kia đàn bò Thanh Lộc sẽ không bắt gặp nhịp độ tăng trưởng, năng suất sản lượng hiệu quả KT của đàn bò sữa Tân Thới Hiệp Hóc Môn ? Sự ra đời của Chi hội chăn nuôi thú y Thanh Lộc phải chăng là cột mốc đánh dấu sự chuyển biến ấy? ♣