



Vinh Long là một tỉnh nông nghiệp ở trung tâm Đồng bằng sông Cửu Long nên có nguồn nguyên liệu dồi dào về nông sản thực phẩm, nhưng thực tế chưa có những thiết bị tiên tiến để tinh chế mà chủ yếu là sơ chế để tiêu thụ nội địa hoặc xuất thô và cũng chưa có kỹ thuật bảo quản tốt để đi xa sản lượng cây trồng, vật nuôi không ổn định bị tác động bởi giá cả thị trường, chưa có vùng chuyên canh và các xí nghiệp chế biến để kích thích tạo ra vùng nguyên liệu ổn định.

Về chuyển dịch cơ cấu kinh tế ngành có phát triển ở mức tương đối, chiếm tỉ trọng 13,47% tăng hơn 3,47 so với kế hoạch 5 năm đề ra. Giá trị sản xuất năm 1995 tăng hơn so với năm 1994 là 27,84%, trong đó quốc doanh tăng 18,18%, ngoài quốc doanh tăng 32,72%. Giá trị sản xuất tăng bình quân hàng năm là 13,21% (91 + 95), tuy có phát triển nhưng chưa ổn định, thiếu bền vững so với khu vực, so cả nước thì

ĐẨY MẠNH SẢN XUẤT CÔNG NGHIỆP THEO HƯỚNG CÔNG NGHIỆP HÓA HIỆN ĐẠI HÓA Ở TỈNH VĨNH LONG

TRẦN MINH NGHIỆP



28 PHÁT TRIỂN KINH TẾ

còn thấp. Cơ sở hạ tầng cho sản xuất còn nhiều khó khăn, chưa đồng bộ, xuống cấp nhanh qua các mùa lũ lụt. Về công nghệ chậm đổi mới vì thiếu vốn đầu tư, tổ chức sản xuất phân tán, qui mô nhỏ nên có nhiều ảnh hưởng đến kinh tế - xã hội - môi trường, cần phải khẩn trương khắc phục không những cho trước mắt mà còn lâu dài cho các năm phát triển về sau.

Đặc biệt qua điều tra công nghệ và thiết bị của các cơ sở sản xuất công nghiệp đều còn lạc hậu, quá cũ kỹ, trang bị không đồng bộ, về chủng loại do nhiều quốc gia sản xuất trong đó có một số thiết bị của Liên Xô và Đông Âu cũ đã lạc hậu so với thế hệ mới rất nhiều. Có những thiết bị cần trang bị cho nơi này nhưng trang bị ở nơi khác (theo cơ chế cũ) nên không phát huy hết công suất, thậm chí có loại trang bị nhưng không đưa vào sử dụng vì không đồng bộ với qui trình công nghệ, qui mô sản

xuất. Tính đến nay thì đã có trên 1/2 thiết bị đã qua khấu hao 50%, chỉ có khoảng 20 - 25% các doanh nghiệp có thiết bị hao mòn dưới 30%. Đồng thời, nhiều doanh nghiệp chỉ mới khai thác được 40 - 50% công suất thiết bị, rất ít có doanh nghiệp khai thác công suất 60% - 70%. Từ đó dẫn đến sản xuất kém hiệu quả thể hiện ở chi phí trung gian của ngành cao làm cho giá thành tăng, kém sức cạnh tranh. Tình trạng này xảy ra ở tất cả các thành phần kinh tế tham gia sản xuất công nghiệp.

Qua trình bày các yếu tố trên nó đã chỉ cho ta sự tụt hậu không chỉ về kinh tế mà cả về trình độ trang thiết bị và tay nghề kỹ thuật của ngành CN - TTCN tỉnh so với khu vực và cả nước. Do đó việc đổi mới thiết bị, công nghệ là rất cần thiết để tác động đến hiệu quả kinh tế và chuyển đổi cơ cấu kinh tế mạnh mẽ nhất. Vì vậy hướng phát

triển tới đạt được mục tiêu là chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng CNH - HDH, ngoài các lợi thế về giao thông cầu Mỹ Thuận, cầu Cần Thơ, tỉnh lộ 51, 53 và 54, ba khu công nghiệp tập trung ở Cổ Chiên, Mỹ Thuận, Bình Minh, ngành công nghiệp cần phải có những giải pháp đồng bộ thúc đẩy lẫn nhau, tạo điều kiện cho nhau phát triển. Ở đây xin nêu các giải pháp quan trọng cần chú ý thực hiện đó là:

1. Giải quyết mối quan hệ chặt chẽ liên minh công nông trí thức theo con đường công nghiệp hóa đòi hỏi phải có tri thức, có trình độ hiểu biết về nhiều lĩnh vực công nghiệp, nông nghiệp, thương mại, dịch vụ, khoa học công nghệ, quản lý điều hành...nông nghiệp muốn phát triển không thể không nhờ vào tri thức, không nhờ vào cơ giới hóa, điện khí hóa, sinh học hóa...và ngược lại công nghiệp phát triển sẽ tạo điều kiện cho nông nghiệp phát triển đi lên tạo ra nhiều sản phẩm nguyên liệu cho công nghiệp chế biến, vấn đề đầu tiên là phải xác định hướng quy hoạch tổng thể để làm cơ sở điều hành các kế hoạch đi vào mục tiêu chung hạn chế lãng phí, mang lại hiệu quả kinh tế xã hội, công bằng văn minh.

Mối quan hệ giữa nông nghiệp, công nghiệp, thương mại, dịch vụ và xuất nhập khẩu tác động lẫn nhau tạo điều kiện cho nhau cùng phát triển. Nông nghiệp, công nghiệp phát triển tạo chân hàng cho công nghiệp chế biến và xuất khẩu. Nông nghiệp, công nghiệp phát triển tạo nguồn hàng cho thương mại, tạo thêm những dịch vụ giải quyết việc làm cho người lao động, đồng thời cũng tạo ra sức mua mới, kích thích sản xuất phát triển đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu khách hàng.

Vấn đề đặt ra ở đây là công tác quản lý vĩ mô của nhà nước như thế nào để giữ giá ổn định và tỉ lệ cánh kéo hợp lý giữa hàng hóa nông nghiệp với công nghiệp, giữa hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu để người sản xuất kinh doanh có lãi hợp lý, ổn định sản xuất.

2. Đi vào CNH - HDH điều trước tiên là phải có vốn nhưng có vốn không chưa đủ, phải biết huy động tạo vốn và sử dụng nguồn vốn như thế nào để đạt hiệu quả tốt. Cần phải có chính sách cụ thể hóa các luật có liên quan của trung ương để làm cơ sở huy động kêu gọi hợp tác đầu tư liên doanh trong và ngoài nước kể cả vốn ODA, FDI và vốn viện

trợ hoặc tự bỏ vốn, tự xây dựng doanh nghiệp với những công nghệ tiên tiến như: chính sách miễn giảm thuế, qui định cụ thể vùng, lĩnh vực ngành nghề được ưu tiên đầu tư, thu hút nguồn lao động hay công nghệ tiên tiến, cần qui định rõ ràng cùng các chính sách vay vốn, hỗ trợ vốn cho các đối tượng cần vốn sản xuất. Sử dụng vốn cần phải tập trung dứt điểm từng công trình, từng đề án, ưu tiên cho những lĩnh vực mũi nhọn thu hồi vốn nhanh, đầu tư theo kiểu cuốn chiếu lấy ngắn nuôi dài để sau thời gian nhất định sẽ mang lại hiệu quả thiết thực và tạo điều kiện thuận lợi khác một cánh đồng bộ nhất quán tiện việc cho các ngành, các địa phương huyện thị cùng thực hiện nhằm tạo ra niềm tin cho giới đầu tư yên tâm bỏ vốn ra SXKD. Dành một số vốn để hoàn chỉnh chi tiết 3 khu công nghiệp có diện từ 150 ha - 200

hàng tiếp cận với sản phẩm hàng hóa do doanh nghiệp làm ra. Biết tiếp thu ý kiến của khách hàng củng cố chấn chỉnh lại chất lượng, bảo đảm đúng tiêu chuẩn chất lượng, đúng qui định của pháp luật để giữ chữ tín trên thị trường và tăng sức cạnh tranh. Vấn đề lưu ý là phải nắm vững thông tin về thị trường, về kinh tế kỹ thuật, về các vấn đề liên quan đến doanh nghiệp để kịp thời xử lý theo hướng thị trường chung cả nước, khu vực, không gò bó ở giới hạn nào nhưng cần quan tâm đến tâm lý và sức mua của khách hàng mà tổ chức sản xuất kinh doanh cho phù hợp với từng vùng, từng đối tượng.

4. Về thiết kế công nghệ phải biết chọn cho phù hợp mang lại hiệu quả kinh tế nhanh, lẽ tất nhiên là công nghệ tiên tiến ít tốn kém năng lượng, ít tiêu hao nguyên liệu và có chất lượng cao đủ sức cạnh tranh với hàng hóa

nhập khẩu. Nhưng đồng thời phải biết tận dụng những thiết bị công nghệ hiện có để giảm bớt chi phí đầu tư, tập trung vào những công đoạn quyết định chất lượng; có chính sách đối với những doanh nghiệp sử dụng công nghệ tiên tiến làm hàng xuất khẩu và những công nghệ sử dụng nhiều lao động để giải quyết việc làm. Trong thời gian trước mắt cần chọn công nghệ tiên tiến qui mô vừa và nhỏ, tập trung vào

những sản phẩm mũi nhọn mang lại hiệu quả cao.

5. Để đạt được các giải pháp nêu trên, điều quyết định vẫn là con người có trình độ, có năng lực, có nhiệt tình và tri thức khoa học - kỹ thuật, khoa học quản lý điều hành...biết nắm qui luật và vận dụng qui luật, xây dựng kế hoạch và vận dụng đúng qui luật theo định hướng kinh tế - xã hội. Để thực hiện vấn đề này thì cần phải có một chính sách đào tạo và đào tạo lại lực lượng cán bộ khoa học - công nghệ khoa học quản lý điều hành...trước mắt và lâu dài để kế thừa sự nghiệp của những người đi trước bằng nhiều hình thức không loại trừ chính sách kêu gọi những người cùng quê hương xứ sở, về quê hương phục vụ với chính sách đãi ngộ cụ thể về quyền lợi chính trị, quyền lợi kinh tế để họ an tâm chấp nhận về địa phương góp phần xây dựng



ha để trình chính phủ phê duyệt và làm cơ sở cho các nhà sản xuất trong và ngoài nước yên tâm đầu tư lâu dài. Riêng đối với doanh nghiệp nhà nước cần thiết phải sắp xếp lại cho phù hợp với cơ chế thị trường đảm bảo tập trung đồng vốn phù hợp, điều hòa vốn lẫn nhau phát huy hiệu quả vốn một cách tích cực đủ sức cạnh tranh với thị trường và liên doanh, liên kết khi cần thiết.

3. Nói đến vốn mà không nói đến thị trường thì rất thiếu sót, vì thị trường quyết định sản xuất, nếu sản xuất mà không có thị trường sẽ gặp khó khăn không có đầu ra, nhưng thị trường phải ổn định, cần phải có tiếp thị nắm thông tin, hiểu biết tâm lý khách hàng để sản xuất ra sản phẩm phù hợp đồng thời cũng cần phải tạo điều kiện để mở thị trường mới, sản xuất ra những sản phẩm mới đưa ra giới thiệu, quảng cáo chào hàng và tạo điều kiện cho khách