

Doanh nghiệp thép phá sản: Nhìn từ chiều ngược lại

Khủng hoảng kinh tế tưởng như chỉ mang đến những hệ lụy và tiêu cực, nhưng trong thực tế còn xảy ra điều ngược lại, nó lại là cơ hội để các doanh nghiệp tự nhìn lại mình, thanh lọc và dừng bước trước khi quá muộn để giảm bớt những tác động xấu tới nền kinh tế đất nước. Sự suy yếu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong ngành Thép Việt Nam thời gian gần đây chính là một thực tế “2 trong 1” như vậy. Cuộc trò chuyện với ông Phạm Chí Cường, Chủ tịch Hiệp hội Thép Việt Nam đã cho thấy một lối tư duy mới về những được - mất mà doanh nghiệp thép đang phải đối mặt. Xin trân trọng giới thiệu với bạn đọc!



Ông Phạm Chí Cường

PV: Đề nghị ông đánh giá về những nguyên nhân dẫn đến năng lực cạnh tranh yếu của các doanh nghiệp Thép mà biểu hiện là đã có không ít doanh nghiệp “biến mất” trên thị trường trong thời gian qua?

Ông Phạm Chí Cường: Điều đầu tiên là do các doanh nghiệp Thép tự thân phải vật lộn với chính mình bởi số lượng quá đông. Từ chỗ “nhà nhà làm thép, người người làm thép” dẫn đến tình trạng mất cân đối giữa cung và cầu. Tôi có thể đưa ra một phép so sánh đơn giản về công suất thiết kế, đơn cử như thép cuộn cán nguội đã đạt năng suất gấp 3 lần nhu cầu trong nước, thép ống và thép xây dựng gấp 2 lần, tráng tôn mạ kẽm cũng vậy... Nếu tính cả các doanh nghiệp nước ngoài vào làm thép ở Việt Nam nữa thì “miếng bánh thị trường” càng trở nên nhỏ bé, từ đó dẫn đến những cạnh tranh khốc liệt, bóp nghẹt doanh nghiệp sản xuất trong nước, đặc biệt là các công ty nhỏ lẻ bởi các sản phẩm thép do công ty nước ngoài sản xuất chất lượng tốt hơn mà giá thành lại rẻ hơn do những lợi thế về

máy móc hiện đại, công nghệ liên tục, giảm tiêu hao năng lượng. Thứ ba là về cái “tâm” của nhà đầu tư. Có nhiều doanh nghiệp vốn liếng hạn chế song cũng đầu tư vào thép, coi việc làm thép như một cuộc thử nghiệm. Song vì tiền chỉ có thể nên đã mua những thiết bị công nghệ rẻ của Trung Quốc thả ra nên sản xuất ra những sản phẩm kém tính cạnh tranh do tiêu hao năng lượng nhiều, khí phát thải môi trường lớn. Khi phải cạnh tranh khốc liệt thì điểm yếu của những doanh nghiệp làm ăn manh mún này mới “lòi” ra. Một điều nữa là do ít vốn nên những đầu tư ấy phụ thuộc nhiều vào vốn vay, mà lãi suất ngân hàng cao như thế, lạm phát như thế thì không có hiệu quả, kể cả đối với những ngành quay vòng vốn nhanh chứ đừng nói đến ngành Thép, một ngành mang đặc thù là đầu tư lớn, chi phí tài chính lớn, nhưng lại chậm thu hồi vốn.

PV: Vậy năng lực của các doanh nghiệp thép Việt Nam hiện nay đang như thế nào thưa ông?

Ông Phạm Chí Cường: Với tổng số hơn 30 doanh nghiệp sản xuất thép xây dựng, hơn 30 doanh

ngiệp sản xuất ống và hơn 20 doanh nghiệp sản xuất tôn mạ kẽm, sau cuộc tự thanh lọc này, thị trường thép sẽ chỉ còn lại những doanh nghiệp đủ sức khỏe. Tôi phân ra 3 loại “sức khỏe” như sau: Thứ nhất là những anh có vốn tự có lớn, vay vốn Nhà nước ít, hiệu quả kinh tế vẫn được đảm bảo do ít phải nghĩ đến việc trả lãi ngân hàng, giá thành sản phẩm còn có tính cạnh tranh. Thứ hai là những doanh nghiệp đầu tư sau năm 2005 đã được tiếp cận công nghệ cao, công suất lớn, lò từ 90 - 120 tấn/mẻ, tiêu hao nguyên vật liệu thấp, năng suất cao, giá thành sản phẩm còn có tính cạnh tranh, sẽ còn tồn tại. Thứ ba là những anh vừa có thị trường xuất khẩu, vừa có thị trường trong nước, khó chỗ này sẽ có chỗ khác bù vào. Tập đoàn Hòa Phát và Thép Pomina là những doanh nghiệp dạng này. Những doanh nghiệp không có đủ những yếu tố trên, trước sau sẽ biến đi, kể cả những doanh nghiệp thành phần nhà nước. Hiện nay đã có 4, 5 nhà máy sản xuất ống không đủ khả năng tồn tại đã “biến mất” rồi, không có báo cáo gì về Hiệp hội nữa. Rồi cả những doanh nghiệp

làm lò cao công suất nhỏ 200-300m³ cũng rơi vào tình trạng đắp chiếu mấy năm nay.

PV: *Giải pháp nào cho các doanh nghiệp đã và đang trong nguy cơ “biến đi” này thưa ông? Chuyện mua bán hay sáp nhập có được xem là khả thi?*

Ông Phạm Chí Cường: Năm được những thông tin này, đã có nhiều doanh nghiệp nước ngoài thăm dò Hiệp hội xem có mua lại các đầu tư nhỏ ấy không nhưng rồi đều bỏ chạy cả vì họ biết đầu tư như thế không thể phát triển được. Đối với các nước trên thế giới, các doanh nghiệp nước ngoài có thể mua bán tài sản của những doanh nghiệp đã phá sản trong nước, rồi cơ cấu lại, nhưng cho đến tận bây giờ, đối với ngành Thép Việt Nam, tôi mới chỉ thấy có doanh nghiệp tư nhân Thép Ninh Bình là bán được nhà máy, cơ sở cho Công ty Kyohei Steel, công ty mẹ của Vina Kyohei mà thôi, còn ngoài ra chưa có ngoại lệ nào.

Do đó, việc mua bán, sáp nhập, tôi cho rằng không khả thi. Chuyện “biến mất” sẽ xảy ra chứ không thể có chuyện liên kết cùng hợp tác do

đặc thù sản xuất thép tự phát rải rác ở nhiều địa phương và quy mô nhỏ lẻ như tôi đã nói phía trên. Trong hơn 30 doanh nghiệp sản xuất thép xây dựng và gần 20 doanh nghiệp có lò luyện thì may ra có tồn tại được 10, còn một nửa thì sẽ bị xóa sổ, không thể tồn tại được. Có chăng đành phải chấp nhận làm gia công, thỉnh thoảng có ai đó thuê làm cái gì thì làm để có công ăn việc làm như Công ty Thép Vạn Lợi, Thép Cửu Long thời gian qua.

Tóm lại, sản xuất thép không phải chỗ nào cũng tiến hành được và chỗ nào cũng vận hành một cách ổn định, bền vững mà phải hội tụ nhiều yếu tố quan trọng như hạ tầng cơ sở, điện, nước, môi trường... Theo tôi, các doanh nghiệp thép phải chấp nhận điều này.

PV: *Vậy có thể nói đây chính là cơ hội cho những doanh nghiệp đã trụ vững trong giai đoạn này. Theo ông, những doanh nghiệp này cần phải làm gì để tận dụng hết cơ hội?*

Ông Phạm Chí Cường: Cơ cấu lại là việc không muốn cũng phải làm vì đây là hệ quả tất yếu của quy

luật cạnh tranh mạnh thắng, yếu thua. Đối với những doanh nghiệp đã thua đây là một bài học đau xót. Nhưng xét trên bình diện kinh tế xã hội chung, đây là sự vận động tích cực bởi sẽ loại đi những doanh nghiệp yếu để những doanh nghiệp khỏe mạnh có môi trường để phát triển. Ngành Thép thực ra đang đi đúng theo quy luật của thị trường là có cạnh tranh, có phát triển và có mất đi.

Tôi cho rằng, để tận dụng hết cơ hội, doanh nghiệp cần chú trọng nhất đến việc hiện đại hóa công nghệ. Công nghệ hiện đại sẽ quyết định giá thành, quyết định sự thắng - thua trong kinh doanh và điều này đã được thấy quá rõ trong giai đoạn vừa qua. Theo lộ trình cam kết WTO và AFTA, việc hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng và xóa bỏ hàng rào thuế quan là việc phải làm, thị trường Việt Nam sẽ tiếp tục đón những vị khách “không mời mà đến” như các sản phẩm thép với giá cạnh tranh từ Trung Quốc và các nước ASEAN. Vì vậy, các doanh nghiệp thép hãy bắt đầu bằng công nghệ.

PV: Xin cảm ơn ông!

Tộ Minh (thực hiện)

Hội thảo “Ứng phó biến đổi khí hậu ở Việt Nam”

Ngày 19/11/2012, tại Hà Nội, Ủy ban Khoa học công nghệ và Môi trường của Quốc hội phối hợp với Bộ TN&MT đã tổ chức Hội thảo “Ứng phó biến đổi khí hậu ở Việt Nam” nhằm cung cấp thêm thông tin về công tác triển khai và kết quả hoạt động ứng phó với biến đổi khí hậu ở Việt Nam đến các Đại biểu Quốc hội là thành viên Ủy ban Khoa học, Công nghệ và Môi trường của Quốc hội. Theo Phó Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Thị Kim Ngân, ứng phó với biến đổi khí hậu là vấn đề chiến lược của mọi quốc gia, đặc biệt đối với nước ta. Quốc hội, Ủy ban Thường vụ Quốc hội sẽ tiếp tục nghiên cứu, xây dựng những chủ trương, chính sách, biện pháp hữu hiệu nhằm ứng phó có hiệu quả nhất đối với biến đổi khí hậu ở Việt Nam và tham gia tích cực cùng cộng đồng quốc tế trong lĩnh vực này.

Theo tính toán của Bộ TN&MT, đến cuối thế kỷ này, mực nước biển có thể dâng cao thêm 1m. Với kịch bản này, có khoảng 40% diện tích đồng bằng sông Cửu Long và 11% diện tích đồng bằng sông Hồng cùng khoảng 3% diện tích các tỉnh khác thuộc vùng ven biển sẽ bị ngập. TP.HCM sẽ là nơi chịu ảnh hưởng nặng nề nhất với con số dự báo ngập lên tới 20% diện tích, khoảng 10 - 12% dân số ảnh hưởng trực tiếp và tổn thất khoảng 10% GDP.

Thùy Trang