

KHẢO SÁT ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC SẢN XUẤT HÀNG HỖ TRỢ CỦA NGÀNH CÔNG NGHIỆP CAO SU - NHỰA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH VÀ MỘT SỐ TỈNH XUNG QUANH

● **HUỲNH ĐẠI PHÚ**

TÓM TẮT:

Bài báo phân tích bức tranh toàn cảnh của ngành Cao su - Nhựa Thành phố Hồ Chí Minh cũng như các tỉnh lân cận, nhất là năng lực sản xuất các sản phẩm hỗ trợ. Đồng thời, dữ liệu nghiên cứu về tình hình nhập khẩu các sản phẩm hỗ trợ từ cao su - nhựa của tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) cũng được sử dụng để đánh giá khả năng phát triển của thị trường Mỹ và châu Âu đối với mặt hàng này từ Việt Nam. Trên cơ sở đó, tác giả đưa ra một số nhận định về định hướng phát triển sản xuất các sản phẩm cao su - nhựa cho nền công nghiệp cao su - nhựa của Thành phố Hồ Chí Minh.

Từ khóa: ngành cao su - nhựa, công nghiệp hỗ trợ, sản phẩm hỗ trợ, năng lực sản xuất.

1. Đặt vấn đề

Ngành Cao su - Nhựa là một trong bốn ngành công nghiệp trọng điểm của Thành phố Hồ Chí Minh (TP. Hồ Chí Minh), bao gồm: Cơ khí - Tự động hóa, Cao su - Nhựa, Chế biến lương thực - Thực phẩm, Điện tử - Công nghệ thông tin. Đến năm 2022, so với toàn ngành Công nghiệp, đây là ngành có giá trị gia tăng (VA) chiếm 7,78%; số lượng doanh nghiệp chiếm 7,25%; lao động chiếm 6,45%; tài sản cố định chiếm 5,30%; doanh thu chiếm 6,09%; lợi nhuận chiếm 2,06 [1, 2]. Đồng thời, ngành Cao su - Nhựa trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh có quy mô lớn nhất so với ngành Cao su - Nhựa của các địa phương trong cả nước. TP. Hồ Chí Minh tập trung nhiều doanh nghiệp quy mô lớn của ngành Cao su - Nhựa của cả nước. Sản phẩm cao su

- nhựa của doanh nghiệp thành phố có tính cạnh tranh cao trên thị trường, các sản phẩm nhựa chiếm 80% sản lượng cả nước và đủ sức cạnh tranh với các sản phẩm nhập khẩu, các sản phẩm bao bì đa lớp chỉ có các doanh nghiệp tại Thành phố đủ năng lực sản xuất.

Tuy nhiên, trong thời gian gần đây và tương lai đến năm 2030, theo xu thế chung của các ngành công nghiệp khác, ngành Cao su không còn phù hợp cho sản xuất các ngành thâm dụng lao động, không phù hợp cho các ngành sản xuất mang tính chất gia công vì mang lại giá trị gia tăng thấp trong khi lợi thế cạnh tranh về nhân công, cơ sở hạ tầng, môi trường không còn là thế mạnh so với các địa phương khác và các nước có nền công nghiệp mạnh vì sự bùng nổ của công nghiệp 4.0 và trí tuệ nhân

tạo (Artificial Intelligence - AI). Ngoài ra, công nghiệp công nghệ cao của TP. Hồ Chí Minh và Việt Nam có tính tự chủ rất thấp, phần lớn nguyên vật liệu quan trọng còn phụ thuộc vào nước ngoài, vì vậy giá trị gia tăng của sản phẩm không ổn định do phụ thuộc vào thị trường nguyên liệu bất ổn trong tình hình hiện nay [1, 2]. Do đó, ngành Cao su - Nhựa của TP. Hồ Chí Minh cần một chiến lược phát triển mới để bảo đảm nắm giữ vị thế quan trọng của ngành trong cơ cấu kinh tế thành phố [3]. Một trong những định hướng quan trọng đối với ngành Cao su - Nhựa của TP. Hồ Chí Minh là cần phát triển các doanh nghiệp của ngành để có thể đủ điều kiện tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu, sản xuất các sản phẩm hỗ trợ để cung cấp cho các tập đoàn kinh tế trên thế giới. Phát triển công nghiệp hỗ trợ sẽ trở thành động lực trực tiếp tạo ra giá trị gia tăng cho ngành Công nghiệp, giúp tăng sức cạnh tranh của sản phẩm công nghiệp chính và đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa, là nền tảng, là cơ sở để sản xuất công nghiệp phát triển mạnh hơn [4]. Xác định được vai trò quan trọng của việc phát triển công nghiệp hỗ trợ, trong những năm gần đây, nhà nước ta đã có nhiều chính sách đẩy mạnh phát triển công nghiệp hỗ trợ như: Quyết định số 34/2007/QĐ-BCN về việc phê duyệt Quy hoạch Phát triển công nghiệp hỗ trợ giai đoạn đến năm 2010, tầm nhìn đến năm 2020 của Bộ Công nghiệp (nay là Bộ Công Thương) [5]; Quyết định số 1556/QĐ-TTg ngày 17 tháng 10 năm 2012 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ”; Nghị định số 111/NĐ-CP ngày 03/11/2015 của Chính phủ về phát triển công nghiệp hỗ trợ [6]... Mục tiêu đề ra là đến năm 2020 sản phẩm công nghiệp hỗ trợ phải đáp ứng khoảng 45% nhu cầu thiết yếu cho sản xuất, tiêu dùng nội địa và xuất khẩu 25% giá trị sản xuất công nghiệp; đến năm 2030 đáp ứng 70% nhu cầu sản xuất, tiêu dùng nội địa.

Tuy nhiên, theo các chuyên gia, doanh nghiệp ngành Cao su - Nhựa TP. Hồ Chí Minh chủ yếu là doanh nghiệp vừa và nhỏ; mặc dù các doanh

ng nghiệp có khả năng sản xuất 30% lốp xe hơi, 50% lốp xe 2 bánh, 50% băng tải, 70% cao su kỹ thuật và đáp ứng tất cả các chủng loại sản phẩm tiêu dùng và kỹ thuật đáp ứng nhu cầu nội địa [7]; tuy nhiên khả năng tham gia vào chuỗi cung ứng cho các tập đoàn lớn trên thế giới còn yếu. Các nguyên nhân chính đó là: trình độ công nghệ còn chưa đáp ứng nhu cầu nên chưa đáp ứng được yêu cầu về tính ổn định về chất lượng và số lượng sản phẩm với giá thành hợp lý; trình độ quản lý cũng như các hệ thống tiêu chuẩn chưa bảo đảm cho hệ thống tham gia chuỗi cung ứng,...

Trong nghiên cứu này, tác giả tiến hành khảo sát hơn 2.700 doanh nghiệp cao su - nhựa ở khu vực TP. Hồ Chí Minh và một số tỉnh lân cận để phân tích đánh giá năng lực của ngành Cao su - Nhựa của thành phố. Đồng thời tác giả cũng phân tích số liệu về năng lực sản xuất các sản phẩm hỗ trợ cho các ngành khác của ngành Cao su - Nhựa để thấy rõ mức độ đáp ứng của ngành như thế nào. Kết hợp với các số liệu phân tích của tổ chức WTO về năng lực và khả năng xuất khẩu của các mặt hàng hỗ trợ từ cao su nhựa cung cấp cho các ngành khác. Trên cơ sở đó, đưa ra những định hướng phát triển ngành Cao su - Nhựa nên tập trung sản xuất các mặt hàng hỗ trợ cho ngành nào. Kết quả cho thấy, các sản phẩm cao su - nhựa hỗ trợ cho ngành Điện, Điện tử, Vật tư y tế; cao su - nhựa kỹ thuật phục vụ cho các ngành Cơ khí, phương tiện giao thông; sản phẩm các loại bao bì hỗ trợ cho tất cả các ngành khác,... là những hướng đi đáng quan tâm để thúc đẩy sự phát triển của ngành Cao su - Nhựa Thành phố trong tương lai.

2. Phương pháp và mô hình nghiên cứu

2.1. Phương pháp chọn mẫu

Phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên được sử dụng để làm điều tra: chọn danh mục các doanh nghiệp thuộc ngành Cao su - Nhựa đăng ký hoạt động tại TP. Hồ Chí Minh, Long An, Bình Dương, Đồng Nai để tiến hành khảo sát, tổng cộng có 2.750 doanh nghiệp được khảo sát để đánh giá về các loại sản phẩm và sản phẩm hỗ trợ cho các ngành công nghiệp khác.

2.2. Phương pháp khảo sát và xử lý số liệu

Phương pháp khảo sát: Đặc thù của các doanh nghiệp ngành Cao su - Nhựa là có thể đồng thời sản xuất nhiều loại sản phẩm hỗ trợ cho nhiều ngành khác nhau. Do đó, tất cả các loại sản phẩm của doanh nghiệp được phân loại dựa trên mã sản phẩm cấp 4 của ngành Cao su - Nhựa; mã ngành hỗ trợ dựa trên mã cấp 2 và cấp 3 của các ngành công nghiệp [8]. Sau đó, các sản phẩm thuộc danh mục này được phân vào sản phẩm hỗ trợ cho ngành công nghiệp nào được phân loại căn cứ vào đặc tính và ứng dụng của các sản phẩm đó. Đối với nghiên cứu này, tác giả lưu ý đến các sản phẩm của ngành Cao su - Nhựa hỗ trợ cho các nhóm ngành lớn như sau: Công nghiệp điện, điện tử; Công nghiệp thực phẩm, đồ uống; Công nghiệp may mặc, da giày; Công nghiệp cơ khí, ô tô và phương tiện giao thông; Công nghiệp vật tư y tế, dược phẩm, mỹ phẩm; Công nghiệp xây dựng, trang trí nội thất; Công nghiệp hàng tiêu dùng và các ngành khác; công nghiệp nông, lâm, ngư nghiệp; Công nghiệp sản xuất xăm lốp ô tô và phương tiện giao thông,...

Phương pháp xác định sản phẩm từ nguồn nghiên cứu của WTO: Đối với các số liệu tác giả đã thu thập được từ nguồn nghiên cứu của tổ chức ITC (International trade Centre - Trung tâm Thương mại Quốc tế) thuộc WTO, do đặc thù phân loại mã sản phẩm của WTO khác với Việt Nam, tác giả sử dụng phương pháp phân loại dựa vào đặc tính và ứng dụng của các sản phẩm (căn cứ vào phần mô tả của ITC).

Phương pháp biểu diễn số liệu: Do khuôn khổ giới hạn về độ dài của bài báo, tác giả biểu diễn các số liệu nghiên cứu bằng các đồ thị dạng radar với thông số chính là tỷ lệ % các doanh nghiệp sản xuất theo vùng miền, hoặc theo loại sản phẩm hỗ trợ cho các ngành công nghiệp khác để dễ dàng biểu diễn các đặc thù của ngành nghề và năng lực đáp ứng cho các ngành công nghiệp của ngành Cao su - Nhựa.

2.3. Mô hình nghiên cứu

Bài nghiên cứu này sử dụng cách tiếp cận chuỗi cung ứng trong chuỗi giá trị lồng vào lý thuyết hệ sinh thái kinh doanh với mô hình Nhận dạng sản

phẩm nghiên cứu: Nhận dạng và xác định các nhóm sản phẩm nghiên cứu của ngành cao su - nhựa hỗ trợ cho các ngành công nghiệp khác, dựa vào danh sách phân loại các danh mục sản phẩm theo mã cấp 2, cấp 3 và cấp 4 của Bộ Tài chính về các ngành công nghiệp [8].

3. Kết quả và thảo luận

3.1. Khảo sát năng lực của ngành Cao su - Nhựa TP. Hồ Chí Minh so với các tỉnh lân cận

Trong phần này, số liệu khảo sát doanh nghiệp thuộc các địa phương như: TP. Hồ Chí Minh, Long An, Bình Dương sản xuất các sản phẩm hỗ trợ cho các ngành công nghiệp khác được biểu diễn ở dạng tỷ lệ % của doanh nghiệp trên tổng số doanh nghiệp của các địa phương. Kết quả được thể hiện trên Hình 1 và 2.

Dựa vào Hình 1 và 2, có thể thấy: năng lực của ngành Cao su - Nhựa của TP. Hồ Chí Minh cực kỳ lớn so với các tỉnh lân cận (thể hiện ở diện tích của vùng được bao quanh). Điều này do thành phố là nơi tập trung nhiều nguồn lực về tài chính, nhân sự, khách hàng, các ngành công nghiệp khác có thể hỗ trợ qua lại để hầu hết các ngành công nghiệp phát triển. Ngoài ra, đối với ngành Cao su - Nhựa, do đặc thù lịch sử, TP. Hồ Chí Minh là khởi nguồn của hầu hết các doanh nghiệp ngành Cao su - Nhựa từ trước năm 1975. Cho đến nay, mặc dù có hiện tượng các doanh nghiệp ngành Cao su - Nhựa di dời về các tỉnh do chính sách đầu tư và lợi thế về giá thuê đất, nhưng TP. Hồ Chí Minh vẫn là địa phương có năng lực cao nhất về ngành so với cả nước (có thể lên đến trên 70% cả nước) [9].

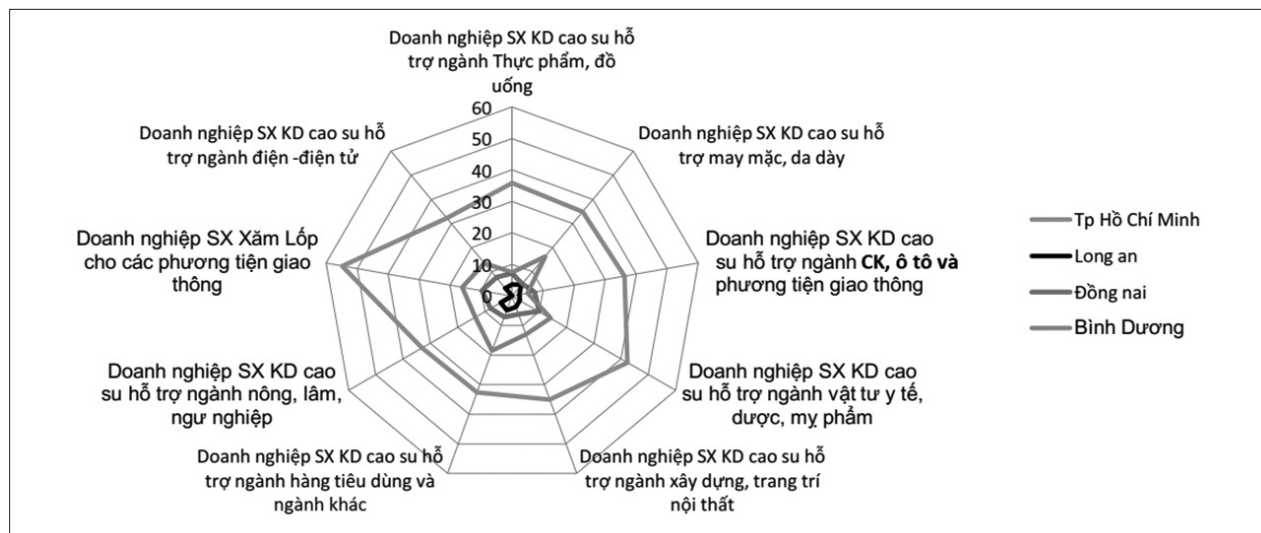
3.2. Cơ cấu doanh nghiệp sản xuất - kinh doanh cao su - nhựa hỗ trợ cho các ngành công nghiệp khác tại TP. Hồ Chí Minh

Ở nội dung này, số liệu khảo sát doanh nghiệp thuộc TP. Hồ Chí Minh sản xuất các sản phẩm hỗ trợ cho các ngành công nghiệp khác được biểu diễn ở dạng tỷ lệ % của doanh nghiệp trên tổng số doanh nghiệp được khảo sát. Kết quả được thể hiện trên Hình 3 và 4.

Dựa vào Hình 3 và 4, có thể thấy:

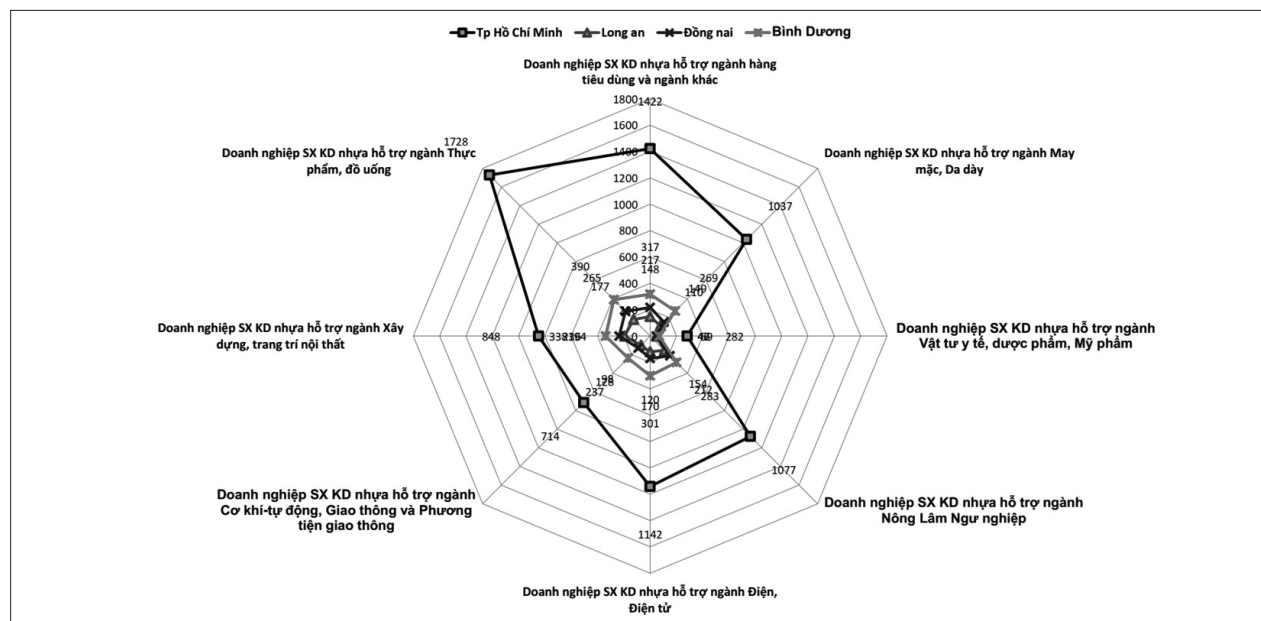
Đối với ngành Cao su, số lượng doanh nghiệp

Hình 1: Tỷ lệ doanh nghiệp sản xuất - kinh doanh cao su hỗ trợ cho các ngành công nghiệp khác so với tổng số doanh nghiệp (trên cả nước) của từng ngành theo khu vực



Nguồn: Tác giả tổng hợp

Hình 2: Tỷ lệ doanh nghiệp sản xuất - kinh doanh nhựa hỗ trợ cho các ngành công nghiệp khác so với tổng số doanh nghiệp (trên cả nước) của từng ngành theo khu vực

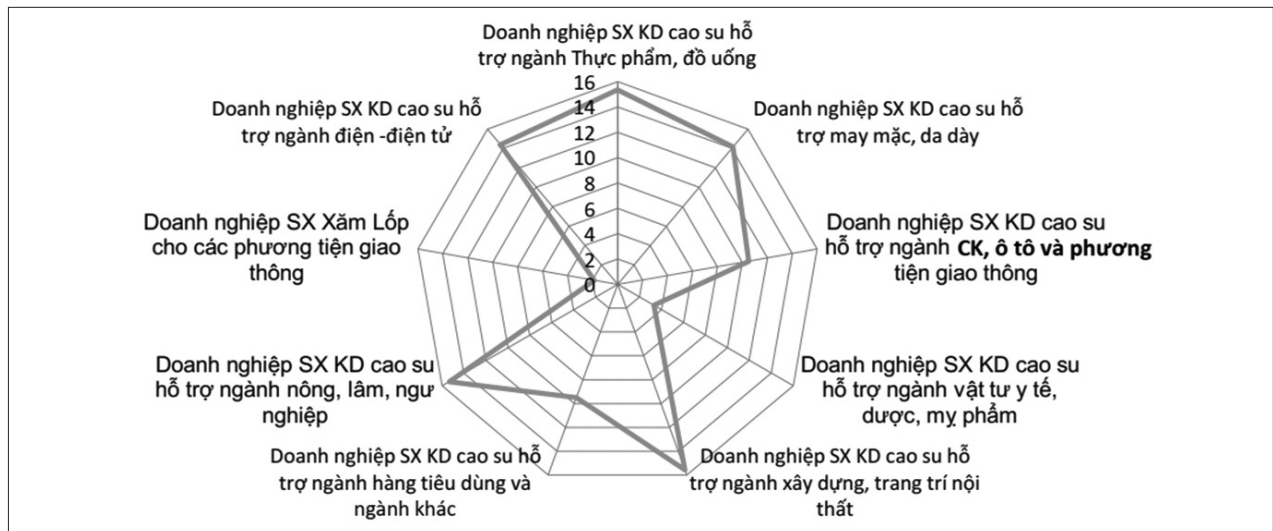


Nguồn: Tác giả tổng hợp

sản xuất các sản phẩm hỗ trợ cho các ngành khác là gần như nhau. Điều này cũng phù hợp với nghiên cứu của Đào Vũ [9] và nghiên cứu của Viện Nghiên cứu Chính sách TP. Hồ Chí Minh [3]; Hội thảo lần 1, 2 của Sở Công Thương TP. Hồ Chí Minh về “Xây dựng chiến lược phát triển ngành

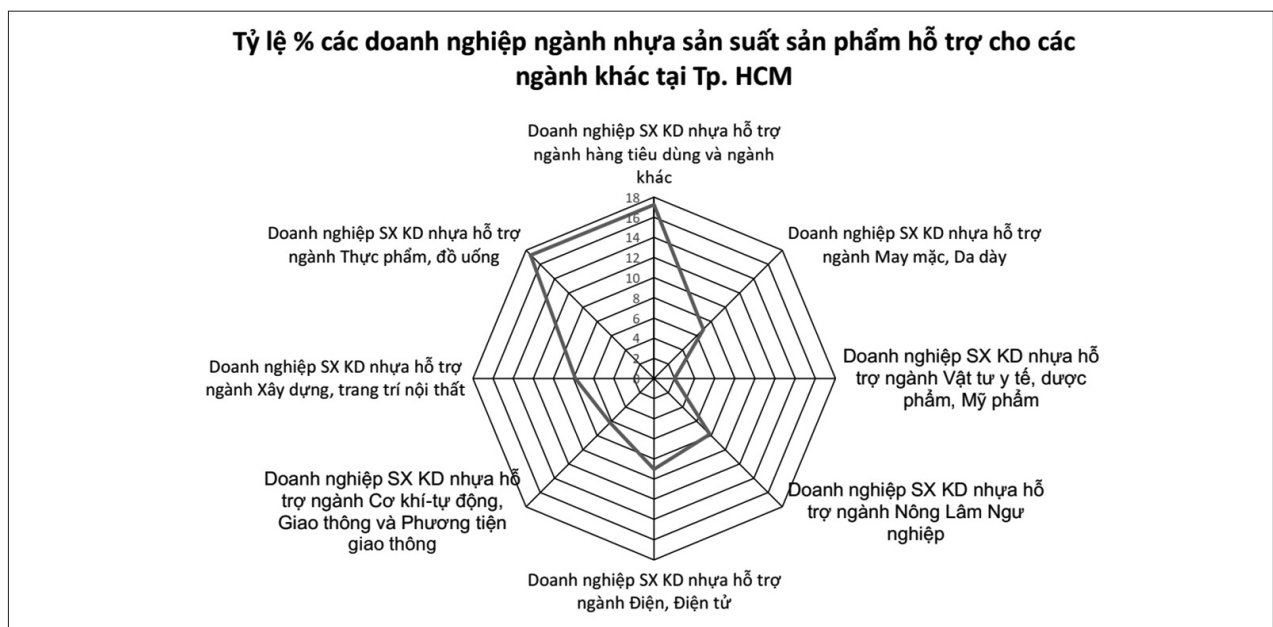
Cao su - Nhựa TP. Hồ Chí Minh giai đoạn từ nay đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050”. Tuy nhiên, riêng đối với hai nhóm sản phẩm hỗ trợ là “xăm, lốp cho các phương tiện giao thông” và “sản phẩm hỗ trợ cho ngành vật tư y tế, mỹ phẩm, dược phẩm”, thì có số lượng doanh nghiệp rất ít. Điều

Hình 3: Cơ cấu doanh nghiệp sản xuất - kinh doanh cao su hỗ trợ cho các ngành công nghiệp khác tại TP. Hồ Chí Minh tính theo tỷ lệ % của doanh nghiệp toàn ngành



Nguồn: Tác giả tổng hợp

Hình 4: Cơ cấu doanh nghiệp sản xuất - kinh doanh nhựa hỗ trợ cho các ngành công nghiệp khác tại TP. Hồ Chí Minh tính theo tỷ lệ % của doanh nghiệp toàn ngành



Nguồn: Tác giả tổng hợp

này do những nguyên nhân sau: 2 loại sản phẩm hỗ trợ này đòi hỏi yêu cầu kỹ thuật và công nghệ rất cao, đầu tư cơ sở vật chất lớn, cần nguồn lực lớn, cần có các hệ thống tiêu chuẩn chất lượng và quản lý chất lượng nghiêm ngặt; do đó, chỉ có một số ít doanh nghiệp nhà nước hoặc tư nhân có tiềm lực mạnh mới có khả năng xây dựng và vận hành các

doanh nghiệp này.

Đối với ngành Nhựa, năng lực sản xuất sản phẩm hỗ trợ mạnh nhất của TP. Hồ Chí Minh dành cho ngành “sản xuất thực phẩm và đồ uống” và “hàng tiêu dùng” (chiếm trên 17% số doanh nghiệp ngành Nhựa). Điều này phản ánh đúng nhu cầu xã hội và nghiên cứu được báo cáo bởi lại

Quốc Đạt và các tác giả tại Hội thảo lần 1 của Sở Công Thương TP. Hồ Chí Minh về “Xây dựng chiến lược phát triển ngành Lương thực - Thực phẩm TP. Hồ Chí Minh giai đoạn từ nay đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050” [10]. Riêng đối với “sản phẩm hỗ trợ cho ngành Vật tư y tế, Mỹ phẩm, Dược phẩm” của ngành Nhựa, tình trạng khó khăn cũng giống như ngành Cao su. Do đó, tỷ lệ doanh nghiệp ngành Nhựa ở TP. Hồ Chí Minh sản xuất sản phẩm hỗ trợ cho những ngành nêu ở trên là rất thấp (chỉ trên 2%).

3.3. Nghiên cứu tiềm năng xuất khẩu của sản phẩm hỗ trợ ngành Cao su - Nhựa cho các ngành khác

Sau thời gian hội nhập, nền kinh tế Việt Nam phát triển mạnh mẽ thể hiện qua số liệu xuất khẩu các loại hàng hóa ra các thị trường trên thế giới. Đặc biệt từ khi Việt Nam tham gia vào WTO và ký kết các hiệp định thương mại các nước và vùng lãnh thổ, nền kinh tế xuất khẩu của Việt Nam ngày càng phát triển. Mặc dù trong thời gian từ năm 2019 đến nay, kinh tế thế giới có nhiều biến động và do đại dịch Covid-19 những năm gần đây, song báo cáo xuất nhập khẩu của Bộ Công Thương cho thấy năng lực sản xuất và xuất khẩu của Việt Nam vẫn tăng trưởng dương với những thành công đáng kể [11,12] như thống kê ở Bảng 1.

Một trong những thị trường có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất là thị trường Mỹ nhờ Chính phủ triển

Bảng 1. Tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam từ 2019 - 2022

Năm	Tổng kim ngạch xuất khẩu (tỷ USD)	Tỷ lệ tăng trưởng so với năm trước (%)
2019	264,19	8,4
2020	282,66	7,0
2021	336,3	19
2022	371,3	10,5

Nguồn: Tác giả tổng hợp

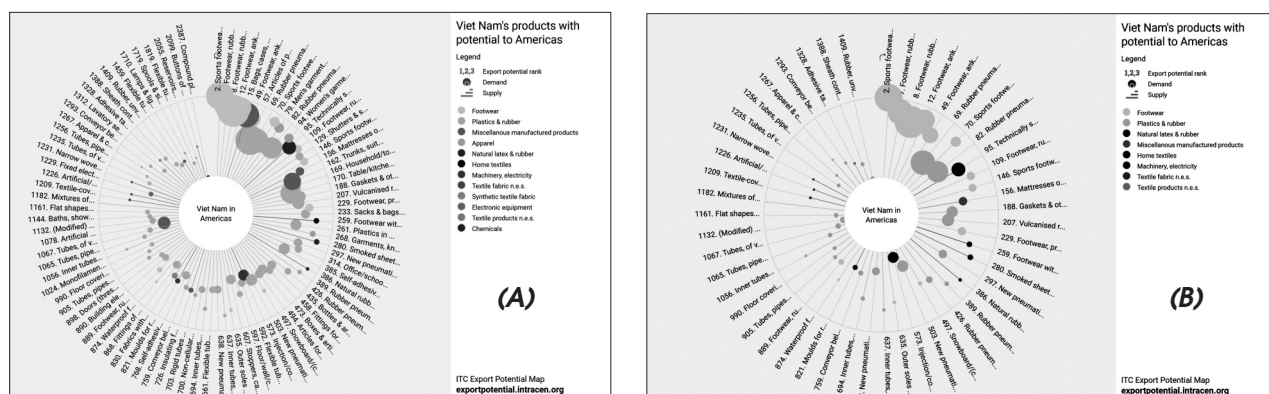
khai các hoạt động thúc đẩy thương mại. Đặc biệt, trong năm 2023, sau khi hai nước trở thành đối tác chiến lược, khả năng phát triển xuất khẩu từ Việt Nam sang Mỹ càng mạnh mẽ. Do đó, trong nghiên cứu này, tác giả tham khảo số liệu nghiên cứu xuất nhập khẩu ngành Cao su - Nhựa từ Việt Nam sang Bắc Mỹ (nghiên cứu khảo sát thực hiện bởi tổ chức ITC của WTO).

Đối với ngành Cao su:

Trong các nghiên cứu của ITC về thị trường xuất khẩu cao su từ Việt Nam sang các vùng lãnh thổ khác nhau, thị trường châu Mỹ (chủ yếu là Bắc Mỹ) được tác giả quan tâm vì có những lý do đã được đề cập ở trên. Trong nghiên cứu này, tác giả thể hiện các dữ liệu về: dung lượng thị trường và thực tế xuất khẩu mà Việt Nam đang thực hiện được thể hiện như trong Hình 5A.

Trong các nhóm sản phẩm xuất khẩu này được thống kê trên Hình 5, có thể liệt kê và so sánh một

Hình 5: Số liệu xuất khẩu của các sản phẩm cao su (A) và sản phẩm nhựa (B) xuất sang Bắc Mỹ



Nguồn: ITC

Bảng 2. Top các sản phẩm ngành Cao su và Nhựa Việt Nam xuất khẩu sang châu Mỹ (chủ yếu là Mỹ) năm 2022 (nguồn ITC)

STT	Mã sản phẩm	Tên nhóm sản phẩm	Dung lượng thị trường (tỷ USD)	Số liệu thực tế (tỷ USD)	Dự địa phát triển (tỷ USD)	Tổng dung lượng thị trường (tỷ USD)
1	400122	Cao su kỹ thuật	0,226	0,05	0,176	1,9
2	401110	Xăm lốp xe máy	0,334	0,395	0,049	12
3	401120	Lốp xe tải, bus	0,217	0,251	0,032	7,7
4	401693	Các loại vòng đệm cao su cho các ngành khác	0,081	0,075	0,0086	3,4
5	401519	Găng tay cao su	0,143	0,04	0,104	3,7
6	401699	Các sản phẩm cao su kỹ thuật đã lưu hóa	0,063	0,035	0,028	2,9
7	640411	Sản phẩm cho ngành Da giày thể thao	0,44	0,2	0,24	3,3
8	392321	Các loại túi xách mua sắm (cho hàng tiêu dùng)	0,407	0,119	0,288	3,7
9	392620	Sản phẩm hỗ trợ cho ngành May mặc	0,133	0,031	0,103	2,3
10	392410	Dụng cụ và sản phẩm nhà bếp	0,11	0,079	0,031	4,2
11	84XXd	Nhựa trong các chi tiết máy móc	0,21	0,15	0,06	3,2
12	391810	Ván sàn PVC cho ngành Xây dựng	0,092	0,073	0,019	4,1
13	85XXXb	Chi tiết nhựa cho điện thoại (điện tử)	0,21	0,13	0,08	0,96

Dung lượng thị trường: Khả năng thị trường này có thể nhập khẩu từ Việt Nam.
Số liệu thực tế: Thực tế xuất khẩu từ Việt Nam trong năm 2022.
Dự địa phát triển: Khả năng thị trường có thể nhập thêm các sản phẩm từ Việt Nam.
Tổng dung lượng thị trường: Tổng dung lượng thị trường bao gồm sản phẩm cùng loại có thể nhập từ khắp nơi trên thế giới.
Nguồn: Tác giả tổng hợp

số nhóm sản phẩm có dữ liệu khả quan như trình bày ở Bảng 2.

Số liệu ở Bảng 2 cho thấy đối với các sản phẩm có giá trị gia tăng cao như cao su kỹ thuật (mã 400122), khả năng cung cấp sản phẩm cao su từ Việt Nam sang châu Mỹ còn rất thấp so với khả năng nhập hàng Việt Nam vào châu Mỹ: nhu cầu nhập khẩu sản phẩm cao su kỹ thuật từ châu Mỹ đối với các nhà sản xuất Việt Nam là 0.226 tỷ USD. Bên cạnh đó, thực tế Việt Nam chỉ xuất được 0.05 tỷ USD (chỉ đạt 22.3%), trong khi tổng nhu cầu của mã nhóm sản phẩm này của Mỹ là 1.9 tỷ USD (Việt Nam chỉ chiếm 3.13% tổng nhu cầu từ châu

Mỹ). Tương tự, đối với mã 401519 (găng tay cao su), nhu cầu nhập khẩu sản phẩm này từ châu Mỹ đối với các nhà sản xuất Việt Nam là 0.143 tỷ USD, khi thực tế Việt Nam chỉ xuất được 0.04 tỷ USD (chỉ đạt 28%); tổng nhu cầu của mã nhóm sản phẩm này của Mỹ là 3.7 tỷ USD (Việt Nam chỉ chiếm 1.08% tổng nhu cầu từ châu Mỹ).

Đối với các sản phẩm có giá trị gia tăng trung bình và thấp như mã 400110 (xăm lốp xe máy) và 401120 (lốp xe tải, bus), khả năng cung cấp sản phẩm từ Việt Nam sang châu Mỹ đã ngang bằng hoặc vượt so với khả năng nhập hàng Việt Nam từ châu Mỹ (với mã 400110: tổng suất thực tế là 0,395

so với nhu cầu là 0.333; đối với mã 401120: tổng xuất khẩu là 0.251 so với nhu cầu nhập là 0.217). Mặc dù vậy, tổng nhu cầu thị trường của hai mã hàng này vẫn còn rất cao (với mã 400110: tổng nhu cầu là 12 - Việt Nam chiếm 3.29%; đối với mã 401120: tổng nhu cầu nhập là 7.7- Việt Nam chiếm 3.26%). Điều này chứng tỏ chất lượng hoặc giá thành của các loại sản phẩm này sản xuất tại Việt Nam chưa cạnh tranh được với các sản phẩm cùng loại của nước khác.

Đối với ngành Nhựa:

Tương tự như ngành Cao su, số liệu ở Bảng 2 cho thấy, sản phẩm trong top xuất khẩu của ngành Nhựa xuất sang châu Mỹ chủ yếu là các sản phẩm đầu cuối, chứ không phải là nguyên liệu nhựa. Đối với các sản phẩm có giá trị gia tăng cao thì khả năng cung cấp sản phẩm nhựa từ Việt Nam sang châu Mỹ còn rất thấp so với khả năng nhập hàng Việt Nam từ châu Mỹ; đồng thời rất thấp khi so sánh với tổng nhu cầu của thị trường này. Đối với các sản phẩm có giá trị gia tăng trung bình và thấp, khả năng cung cấp sản phẩm từ Việt Nam sang châu Mỹ đã ngang bằng hoặc vượt so với khả năng nhập hàng Việt Nam vào châu Mỹ. Điều này chứng tỏ chất lượng hoặc giá thành của các loại sản phẩm này sản xuất tại Việt Nam chưa cạnh tranh được với các sản phẩm cùng loại của nước khác.

4. Đề xuất các giải pháp phát triển sản xuất sản phẩm hỗ trợ của ngành Cao su - Nhựa

Các kết quả nghiên cứu trên cho thấy: Mặc dù một số sản phẩm ngành Cao su - Nhựa hỗ trợ cho các ngành khác đã bắt đầu được xuất khẩu sang các thị trường khó tính như Bắc Mỹ. Tuy nhiên, do trình độ công nghệ, hệ thống chất lượng và quản lý chất lượng của các doanh nghiệp ngành Cao su - Nhựa còn chưa đáp ứng yêu cầu, nên khả năng phát triển sản xuất sản phẩm hỗ trợ của ngành này còn thấp và chưa đạt kỳ vọng của thị trường. Tác giả đề xuất một số giải pháp ngắn hạn để có thể hỗ trợ cho việc phát triển kinh tế ngành Cao su - Nhựa bằng việc phát triển công nghệ sản xuất sản phẩm hỗ trợ của Ngành như sau: (1) TP. Hồ Chí Minh cần xây dựng và triển khai chương trình hỗ trợ vốn vay ưu đãi (từ

chương trình kích cầu của Thành phố) dành riêng cho ngành Cao su - Nhựa để hỗ trợ các doanh nghiệp thực hiện đổi mới công nghệ và quản lý chất lượng để sản xuất sản phẩm hỗ trợ cho các ngành Điện, Điện tử, Vật tư y tế, Hàng tiêu dùng; Thực phẩm, đồ uống; Cao su - Nhựa kỹ thuật phục vụ cho các ngành công nghiệp khác bằng các hình thức khác nhau như: hỗ trợ vốn, đào tạo chuyển đổi số; hỗ trợ vốn vay cải tiến công nghệ, chuyển đổi năng lượng. (2) TP. Hồ Chí Minh cần đẩy mạnh các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp kết nối thị trường, đối tác trong và ngoài nước thông qua các hoạt động tổ chức/tham gia các chương trình xúc tiến thương mại trong nước và quốc tế. Hỗ trợ cung cấp các thông tin về thị trường và luật pháp quốc tế nhằm bảo vệ doanh nghiệp trong hoạt động xuất khẩu. (3) TP. Hồ Chí Minh cần xây dựng và vận hành chương trình: Tìm kiếm xác định các doanh nghiệp mạnh của ngành Cao su - Nhựa để hỗ trợ doanh nghiệp về nguồn lực tài chính hoặc các hoạt động tư vấn, đào tạo, chuyển đổi sản xuất, công nghệ để phát triển với chính sách thuận lợi để phát triển doanh nghiệp này trở thành nhà cung cấp số 1 trong chuỗi cung ứng toàn cầu về các sản phẩm hỗ trợ.

5. Kết luận

Kết quả khảo sát năng lực sản xuất các sản phẩm hỗ trợ của các doanh nghiệp ngành Cao su - Nhựa cho thấy năng lực sản xuất sản phẩm hỗ trợ của ngành Cao su - Nhựa TP. Hồ Chí Minh rất mạnh so với các tỉnh khác. Một số sản phẩm hỗ trợ của ngành đã bắt đầu được thị trường khó tính công nhận. Tuy nhiên kết quả nghiên cứu của ITC (WTO) về năng lực xuất khẩu sản phẩm hỗ trợ của ngành Cao su - Nhựa Việt Nam sang thị trường Bắc Mỹ cho thấy việc sản xuất sản phẩm hỗ trợ của ngành Cao su- Nhựa còn cần nhiều nguồn lực để có thể phát triển hơn nữa để đáp ứng nhu cầu của thị trường này. TP. Hồ Chí Minh nên cân nhắc đề ra các giải pháp phù hợp để thúc đẩy ngành Cao su - Nhựa phát triển hơn nữa để xứng đáng là 1 trong 4 ngành công nghiệp chủ lực của Thành phố ■

Lời cảm ơn:

Nghiên cứu này được tài trợ bởi kinh phí nghiên cứu khoa học Thành phố Hồ Chí Minh trong khuôn khổ đề tài: Xây dựng Chiến lược phát triển ngành Cao su - Nhựa Thành phố Hồ Chí Minh đến năm 2030, tầm nhìn đến 2050; mã số Hợp đồng: 39/2022/HĐ-BKHCN. Tác giả xin cảm ơn Sở Công Thương Thành phố Hồ Chí Minh, Trường Đại học Bách khoa, Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh đã hỗ trợ cho nghiên cứu này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Huỳnh Đại Phú, Trần Ngọc Quyển và các tác giả (2023). Định hướng phát triển ngành Cao su - Nhựa Thành phố Hồ Chí Minh đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2030. Tài liệu hội thảo lần 1 “Xây dựng chiến lược ngành Xây dựng Chiến lược phát triển ngành Cao su - Nhựa Thành phố Hồ Chí Minh đến năm 2030, tầm nhìn đến 2050”. Sở Công Thương Thành phố Hồ Chí Minh, trang 43-60.
2. Trương Minh Huy Vũ và các tác giả (2023). Tái cơ cấu ngành công nghiệp thành phố theo hướng phát triển bền vững đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2030. Viện Nghiên cứu Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh, trang 61-79.
3. Nguyễn Thị Kim Ngọc, Lại Huy Hùng, Huỳnh Đại Phú (2023). Quan điểm phát triển và xây dựng mục tiêu phát triển ngành Cao su - Nhựa Thành phố Hồ Chí Minh trong giai đoạn từ nay đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050. Tài liệu Hội thảo lần 3: “Xây dựng chiến lược ngành Xây dựng Chiến lược phát triển ngành Cao su - Nhựa Thành phố Hồ Chí Minh đến năm 2030, tầm nhìn đến 2050”. Sở Công Thương Thành phố Hồ Chí Minh, trang 8-12.
4. Võ Thành Danh, Trương Thị Thúy Hằng và các tác giả (2020). Giải pháp phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ thành phố Cần Thơ. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, trang 022-230.
5. Bộ Công Thương (2007). Quyết định số 34/2007/QĐ-BCN về việc phê duyệt Quy hoạch Phát triển công nghiệp hỗ trợ giai đoạn đến năm 2010, tầm nhìn đến năm 2020.
6. Chính phủ (2015). Nghị định số 111/NĐ-CP ngày 03/11/2015 của Chính phủ về phát triển công nghiệp hỗ trợ.
7. Cao Xuân Việt, Hà Thúc Chí Nhân, Nguyễn Ngọc Ân (2023). Phát triển công nghiệp tự chủ cho ngành Cao su - Nhựa của Thành phố Hồ Chí Minh trong xu thế kinh tế bền vững toàn cầu. Tài liệu Hội thảo lần 1: “Xây dựng chiến lược ngành Xây dựng Chiến lược phát triển ngành Cao su - Nhựa Thành phố Hồ Chí Minh đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050”. Sở Công Thương Thành phố Hồ Chí Minh, trang 43-60.
8. Bộ Tài chính (2022). Thông tư số 32/2022/TT-BTC về việc ban hành danh mục hàng hóa xuất nhập khẩu Việt Nam.
9. Đào Vũ (2023). Công nghiệp hỗ trợ ngành Nhựa - Cao su: Thực trạng và giải pháp. Truy cập tại: <https://vsi.gov.vn/vn/tin-cong-nghiep-ho-tro/cong-nghiep-ho-tro-nganh-nhua--cao-su-thuc-trang-va-giai-phap-c7id177.html> 29.12.2023.
10. Lại Quốc Đạt và các tác giả (2023). Xây dựng chiến lược phát triển ngành Lương thực - Thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn từ nay đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050. Tài liệu Hội thảo lần 1: “Xây dựng chiến lược phát triển ngành Lương thực - Thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn từ nay đến 2030, tầm nhìn đến 2050”. Sở Công Thương Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 4/2023.
11. ITC (2023). Xuất khẩu các sản phẩm ngành Cao su vào vùng châu Mỹ 2022. Truy cập tại: <https://exportpotential.intracen.org/en/products/tree-map?fromMarker=i&exporter=704&toMarker=re&market=2&whatMarker=k> 12.4.2023
12. ITC (2023). Xuất khẩu các sản phẩm ngành nhựa vào vùng châu Mỹ 2022. Truy cập tại: <https://exportpotential.intracen.org/en/products/tree-map?fromMarker=i&exporter=704&toMarker=re&market=2&whatMarker=k> 12.4.2023.

Ngày nhận bài: 10/10/2023

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 27/10/2023

Ngày chấp nhận đăng bài: 12/11/2023

Thông tin tác giả:

HUỖNH ĐẠI PH  ^{1,2,3*}

¹Khoa Công nghệ Vật liệu, Trường Đại học Bách khoa Thành phố Hồ Chí Minh

²Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh

³Trung tâm Nghiên cứu Vật liệu Polymer, Trường Đại học Bách Khoa Thành phố Hồ Chí Minh

*Tác giả liên hệ: hdphu@hcmut.edu.vn

**SURVEYING AND ASSESSING
THE PRODUCTION CAPACITY OF THE RUBBER
AND PLASTIC INDUSTRY IN HO CHI MINH CITY
AND NEIGHBORING PROVINCES**

● **HUỖNH ĐẠI PH  **^{1,2,3}

¹Faculty of Materials Technology,

Ho Chi Minh City University of Technology

²Vietnam National University Ho Chi Minh City

³Polymer Research Center, Ho Chi Minh City University of Technology

ABSTRACT:

This study presented an overview of the rubber and plastic industry in Ho Chi Minh City and neighboring provinces, particularly focusing on the production capacity of supportive products. The study also analyzed the import of supportive plastic and rubber products based on the World Trade Organization's (WTO) data to explore the potential of the U.S and European markets for Vietnam's supportive plastic and rubber products. Based on its findings, the study presented some insights about the product development direction for Ho Chi Minh City's rubber and plastic industry.

Keywords: rubber and plastic, supporting industry, supportive products, production capacity.