

THỊ TRƯỜNG CUNG ỨNG VÀ SỬ DỤNG VẬT LIỆU NỔ CÔNG NGHIỆP KHU VỰC NAM BỘ - HIỆN TRẠNG VÀ PHÁT TRIỂN

KS. TRẦN KHẮC HÙNG

Công ty Công nghiệp Hóa chất mỏ Nam Bộ

1. Tổng quan về thị trường cung ứng và sử dụng vật liệu nổ công nghiệp khu vực Nam Bộ

Thị trường cung ứng và sử dụng vật liệu nổ công nghiệp khu vực Nam Bộ bao gồm 19 tỉnh, thành (6 tỉnh Miền Đông Nam Bộ và 13 tỉnh Miền Tây Nam Bộ), có 8/19 tỉnh, thành sử dụng vật liệu nổ công nghiệp (VLN CN) trong các hoạt động khai thác mỏ, xây dựng các công trình giao thông, thủy điện.

Miền Đông Nam Bộ có 5/6 tỉnh sử dụng VLN CN trong các hoạt động khai thác mỏ đá xây dựng. Sản lượng cung ứng và nổ mìn dịch vụ tập trung chủ yếu ở 3 tỉnh Đồng Nai, Bình Dương và Bà Rịa-Vũng Tàu, chiếm 70 % sản lượng. Có 2 tỉnh sử dụng VLN CN khai thác đá vôi phục vụ nhà máy xi măng là tỉnh Tây Ninh (Xi măng Fico-Tây Ninh) và tỉnh Bình Phước (Mỏ đá vôi Tà Thiết-Xi măng Hà Tiên).

Miền Tây Nam Bộ có 3/13 tỉnh sử dụng VLN CN là các tỉnh: Kiên Giang, An Giang và Cà Mau. Sản lượng cung ứng, sử dụng VLN CN chủ yếu tập trung tại tỉnh Kiên Giang phục vụ khai thác đá vôi cho các nhà máy xi măng Holcim, Hà Tiên II, Hà Tiên-Kiên Giang và Hà Tiên-Kiên Lương; tỉnh An Giang sử dụng VLN CN trong khai thác đá xây dựng, tỉnh Cà Mau sử dụng VLN CN trong hoạt động huấn luyện Quốc phòng.

Thị trường tiêu thụ VLN CN khu vực Nam Bộ có thuận lợi là nằm trong tứ giác kinh tế trọng điểm, bao gồm Thành phố Hồ Chí Minh-Đồng Nai-Bình Dương và Bà Rịa-Vũng Tàu. Đây là tứ giác kinh tế năng động có tốc độ tăng trưởng GDP cao hơn bình quân cả nước. Khu vực tứ giác kinh tế này có khoảng 50 khu công nghiệp đang hoạt động, mở rộng và xây dựng mới; hạ tầng giao thông, xây dựng đang trong giai đoạn triển khai thi công nên cần một lượng lớn đá xây dựng kéo theo nhu cầu sử dụng VLN CN trong 5 năm tới tăng trưởng. Dự báo mức độ tăng trưởng cung ứng VLN CN giai đoạn 2010-2015 tăng trưởng khoảng từ 5-7 %.

Tuy nhiên cũng có khó khăn là:

❖ Địa bàn hoạt động tương đối rộng: 8 tỉnh sử dụng VLN CN nhưng cung độ vận chuyển trải dài khắp Nam Bộ, một số khách hàng nhỏ lẻ nằm rải rác gần biên giới Campuchia việc cung ứng gặp nhiều khó khăn.

❖ Các cụm mỏ luôn có xu hướng dịch chuyển ra xa các thành phố, các khu công nghiệp: như cụm mỏ tại Biên Hòa-Đồng Nai sẽ đóng cửa vào năm 2010, cụm mỏ Dĩ An-Bình Dương sẽ đóng cửa vào năm 2013. Do đó cung độ vận chuyển sẽ có xu hướng tăng lên, thời gian giao mỗi lô hàng kéo dài hơn.

Tóm lại, thị trường tiêu thụ VLNCN và khoan nổ mìn dịch vụ khu vực Nam Bộ giai đoạn 2010-2015 và các năm tiếp theo ổn định và phát triển. Dự báo sản lượng tiêu thụ VLN CN giai đoạn năm 2010-2015 tăng trưởng bình quân trong khoảng 5÷7 %. Theo kinh nghiệm của các nước trong khu vực có một số điều kiện tương đồng Việt Nam như Thái Lan, Malaysia... thì tốc độ tăng trưởng VLXD phải tăng gấp đôi tốc độ tăng trưởng GDP mới đáp ứng được vật liệu xây dựng hạ tầng. Trên cơ sở đó, dự báo giai đoạn 2010-2015 lượng vật liệu nổ được sử dụng trong công nghiệp khai thác mỏ vật liệu xây dựng khu vực Nam Bộ tăng trưởng từ 7 % đến 10 %/năm.

2. Chiến lược phát triển thị trường cung ứng và sử dụng VLN CN của Công ty Công nghiệp Hóa chất Mỏ Nam Bộ

2.1. Điểm mạnh

❖ Có mạng lưới 4 Cụm kho có sức chứa 690 tấn thuốc nổ nên có thể thỏa mãn nhu cầu của khách hàng về sản lượng cung ứng ở mọi thời điểm và thời gian cấp hàng kịp thời.

❖ Phân xưởng sản xuất ANFO có công suất 6.000 tấn/năm chủ động nguồn cung cho khách hàng. Sản phẩm đóng gói ANFO đa dạng (đường kính bao gói Φ80, Φ90 có: 1 lớp PE, 2 lớp PP và PE, vỏ nhựa HDPE và vỏ nhựa PVC) đáp ứng tốt nhu cầu sử dụng của khách hàng. Cơ cấu thuốc nổ ANFO/ tổng lượng thuốc nổ tiêu thụ nâng từ 18 % năm 1999 lên 45 % năm 2009.

❖ Vị trí các cụm kho ở 3 khu vực công nghiệp khai thác vật liệu xây dựng lớn là Bà Rịa-Vũng Tàu, Đồng Nai và Bình Dương nên đáp ứng nhu cầu của khách hàng nhanh chóng, thuận tiện, kịp thời.

❖ Có lực lượng cán bộ, công nhân khoan nổ mìn đủ sức đáp ứng nhu cầu khoan nổ mìn dịch vụ ở thời điểm hiện nay và những năm tới.

❖ Có mối quan hệ tốt với các cơ quan quản lý tại các địa phương có sử dụng VLN CN, có mối quan hệ truyền thống tốt đẹp với các bạn hàng lớn. Đối với các khách hàng nhỏ lẻ Công ty Hóa chất Mỏ Nam Bộ đáp ứng thỏa mãn các nhu cầu với chất lượng tốt, chưa để xảy ra phản hồi không tốt về chất lượng dịch vụ của khách hàng.

❖ Chúng ta đang có những lợi thế lớn về thị phần, cần phải quyết tâm giữ vững và phát triển mở rộng quy mô thị phần cung ứng và đặc biệt là khoan nổ mìn dịch vụ, trọn gói.

❖ Sự quan tâm hỗ trợ của Lãnh đạo cấp trên, sự tạo điều kiện thuận lợi của các Cơ quan chức năng.

2.2. Điểm yếu

❖ Chi phí vận hành doanh nghiệp lớn. Áp lực thu hồi công nợ cao: Số dư nợ khách hàng thấp, thời gian cho khách hàng nợ ngắn.

❖ Bao bì hàng hóa do vận chuyển bằng đường thủy, qua nhiều công đoạn vận chuyển dẫn tới chất lượng bao bì đôi lúc bị kém.

2.3. Cơ hội

❖ Đầu tư mới dây chuyền sản xuất ANFO có công suất lớn để đáp ứng tốt nhu cầu khách hàng, đa dạng hóa các sản phẩm đóng gói đặc biệt là sản phẩm sử dụng trong môi trường nước. Đồng thời mở rộng sức chứa kho nguyên liệu để đáp ứng yêu cầu sản xuất.

❖ Quyết tâm giữ vững và nâng cao thị phần, tăng cường ở rộng quy mô cung ứng VLN đối với tất cả các đối tượng khách hàng (lớn, nhỏ) và ở mọi địa bàn. Riêng nổ mìn dịch vụ và nổ mìn trọn gói phải đạt 90 % thị phần trở lên.

❖ Mở rộng các cụm kho VLN CN gần các cụm công nghiệp khai thác mỏ VLXD mới, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, giảm chi phí giá thành cung ứng và nổ mìn dịch vụ.

❖ Hợp tác liên doanh với các đơn vị có thiết bị thi công công trình ngầm, cung ứng thuốc nổ và nổ mìn thi công hầm nhằm học hỏi kinh nghiệm thi công, tiến tới có thể tham gia đấu thầu thi công các công trình ngầm.

2.4. Thách thức

❖ Nguy cơ đánh mất thị phần do đối thủ luôn có chiều giảm giá bán, cho khách hàng nợ tiền và

tăng thời hạn nợ nhằm cạnh tranh với chúng ta về thị phần cung ứng.

❖ Đối thủ cạnh tranh mở rộng mạng lưới kho để cạnh tranh về chất lượng cung ứng.

❖ Khoan nổ mìn dịch vụ: đối thủ cạnh tranh chuẩn bị các nguồn lực: Nhân lực, thiết bị để cạnh tranh thị phần khoan nổ mìn. Một số doanh nghiệp khác bắt đầu gia nhập, tham gia thị trường khoan nổ mìn dịch vụ.

❖ Chúng ta chưa chủ động được nguồn nguyên liệu nitrat amôn (100 % phải nhập khẩu từ nước ngoài) nên công tác sản xuất ANFO đôi lúc bị động. Chưa cơ giới hóa được công đoạn bao gói ANFO dạng thỏi nên còn tốn nhiều nhân lực cho công đoạn này, năng suất chưa đạt như mong muốn nhất là những thời điểm nhu cầu tăng cao vào các dịp trước và sau các ngày lễ.

❖ Về công tác an toàn, VLN CN là hàng hóa đặc biệt có nguy cơ mất an toàn cao do đó công tác bảo quản, vận chuyển, sử dụng cần được trang bị đầy đủ phương tiện và bảo hộ lao động; người lao động cần tuyệt đối tuân thủ QCVN 02:2008/BCT và thường xuyên cập nhật kiến thức mới về ATLĐ đồng thời ứng dụng các tiến bộ KHKT để nâng cao mức an toàn trong từng công đoạn sản xuất.

3. Xu hướng phát triển phát triển thị trường cung ứng và sử dụng VLN trong khai thác mỏ VLXD giai đoạn 2010-2015

Theo nhận định của một số chuyên gia kinh tế năm 2009 cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu đã chạm đáy ở một số Quốc gia và vùng lãnh thổ. Ở Việt Nam nhờ có gói kích cầu của Chính phủ, tốc độ tăng trưởng GDP năm 2009 đạt 5,8 %. Theo dự báo của các tổ chức quốc tế, năm 2010 GDP của Việt Nam sẽ đạt 7 %.

Trong bối cảnh đó, GDP của các tỉnh khu vực tứ giác kinh tế Miền Đông Nam Bộ luôn cao hơn mức trung bình của cả nước. Giai đoạn 2010-2015 khu vực này sẽ bước sang một chu kỳ tăng trưởng mới và hạ tầng giao thông, khu công nghiệp sẽ là ưu tiên trong đầu tư phát triển ở khu vực này. Có thể kể đến các công trình trọng điểm đang bắt đầu triển khai thi công: dự án mở rộng QL 51, tuyến đường cao tốc TP Hồ Chí Minh-Long Thành-Dầu Giây, Khu Đô thị dịch vụ thương mại Bình Dương, Đại lộ Đông-Tây, nâng cấp mở rộng sân bay Phú Quốc, xây dựng sân bay Long Thành, các Dự án cảng biển... sẽ cần một lượng lớn đá xây dựng, xi măng, đặc biệt Chính phủ có chính sách khuyến khích thi công đường bê tông thay cho nhựa asphal nhằm sử dụng nguyên liệu trong nước,... sẽ kéo theo nhu cầu sử dụng VLN CN.

Thông qua việc phân tích các yếu tố kinh tế vĩ mô, điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức trình bày ở trên, Công ty công nghiệp Hóa chất Mỏ Nam Bộ đề ra một số biện pháp phát triển mở rộng thị trường như sau:

1) Thu thập thông tin: các dự án khai thác mỏ, các công trình giao thông, thủy điện... thông qua các kênh từ các Cơ quan quản lý Nhà nước tại các tỉnh như Sở Công Thương, Sở Tài nguyên và Môi trường... từ đó tiếp xúc tư vấn cho khách hàng các thủ tục pháp lý trong mua-bán, sử dụng VLN CN ngay từ giai đoạn hình thành Dự án.

2) Công tác tư vấn: Tư vấn, hỗ trợ khách hàng các thủ tục pháp lý, thiết bị liên quan đến công tác sử dụng VLN CN: Giúp khách hàng lập và báo cáo Thiết kế nổ mìn, Phương án nổ mìn các mỏ, các công trình; lập phương án vận chuyển VLN CN theo sức chứa của kho và theo từng hộ chiếu nổ mìn, hướng dẫn cho khách hàng các thủ tục xin Giấy phép sử dụng VLN CN, Giấy chứng nhận đủ điều kiện về ANTT để hành nghề kinh doanh đặc biệt, Giấy chứng nhận đủ điều kiện về PCCC, thủ tục xin giấy xác nhận sức chứa của kho đối với các khách hàng có kho chứa và giấy xác nhận đủ điều kiện về tình trạng kho bãi để tiếp nhận VLN CN theo từng hộ chiếu nổ mìn...

Tháo gỡ các khó khăn cho khách hàng: Cung ứng máy nổ mìn, đồng hồ đo mạng... Hỗ trợ đo đạc điện trở chống sét các kho chứa VLN CN. Thông qua đó gắn kết giữa nhà cung cấp là Công ty CN Hóa chất Mỏ Nam Bộ với các khách hàng truyền thống và khách hàng tiềm năng.

Tư vấn, hỗ trợ khách hàng về công nghệ khai thác Mỏ: Lựa chọn đồng bộ thiết bị khai thác và chế biến, tư vấn lựa chọn công nghệ nổ mìn, lựa chọn chủng loại VLN và phụ kiện phù hợp với địa tầng khai thác. Cử cán bộ kỹ thuật chuyển giao công nghệ nổ mìn phi điện. Cử cán bộ kỹ thuật tư vấn, hỗ trợ công tác nổ mìn thử nghiệm khi khách hàng mua và nổ thử thuốc nổ ANFO nhằm tăng tỷ lệ sử dụng loại thuốc nổ này ở các Mỏ.

3) Nâng cao chất lượng dịch vụ: Công ty công nghiệp Hóa chất Mỏ Nam Bộ luôn chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ trước và sau bán hàng, tạo sự khác biệt: Đa dạng chủng loại VLN để khách hàng có thể lựa chọn sử dụng phù hợp với địa tầng của mỏ, hỗ trợ các thủ tục xin phép vận chuyển, giao hàng kịp thời phục vụ sản xuất theo yêu cầu của khách hàng. Công tác khoan nổ mìn trọn gói và khoan nổ mìn dịch vụ: ứng dụng công nghệ nổ mìn vi sai phi điện ở các khu mỏ gần khu dân cư để giảm tác động đến môi trường từ đó nâng cao tuổi thọ của các mỏ, tận thu được tài nguyên; tối ưu hóa thông số khoan nổ mìn ở các mỏ nhằm

giảm chi phí khai thác đối với các hợp đồng khoan nổ mìn trọn gói và khoan nổ mìn dịch vụ.

Không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ cung ứng: đáp ứng cho khách hàng về số lượng, chủng loại, thời gian giao hàng. Ứng dụng công nghệ định vị toàn cầu GPS gắn trên xe ô tô vận chuyển VLN CN nhằm tối ưu hóa bài toán vận tải trong hoạt động vận chuyển cung ứng VLN và nổ mìn dịch vụ. Cung cấp dịch vụ nổ mìn "màu" trong khởi công thi công các mỏ, các công trình,... tạo sự khác biệt trong cạnh tranh.

4) Từng bước cơ giới hóa công đoạn nạp mìn: Cơ giới hóa công đoạn nạp mìn bằng xe nạp mìn chuyên dụng, đưa loại thuốc nổ nhũ tương rơi vào sử dụng ở các mỏ đá lớn, sau đó nhân rộng mô hình dịch vụ: cung ứng thuốc và nạp mìn bằng xe chuyên dụng cho khách hàng. Đặc biệt chú trọng loại hình dịch vụ này đối với các cụm mỏ đá lớn có công suất từ 1 triệu m³ đá/năm.

5) Đầu tư theo chiều sâu: nâng cấp các kho chứa hiện có nhằm tăng trữ lượng và chất lượng bảo quản VLN CN, xây mới hoặc thuê kho ở các cụm công nghiệp mỏ, tạo các tiền đề thuận lợi trong việc cung ứng và nổ mìn dịch vụ cho các mỏ.

6) Hợp tác liên doanh: tìm kiếm các đối tác có thiết bị và năng lực thi công đường hầm tham gia liên doanh đầu thầu các hạng mục công trình ngầm, cung ứng VLN CN và nổ mìn hầm lò với đối tác liên doanh để học hỏi kinh nghiệm, từng bước chủ động trong công tác tham gia dự thầu và thi công hầm lò.

7) Công tác quảng bá thương hiệu: cùng với Công ty mẹ là Công ty công nghiệp Hóa chất Mỏ TKV, công tác quảng bá thương hiệu là một nhiệm vụ quan trọng của Công ty CN Hóa chất Mỏ Nam Bộ. Với khẩu hiệu "Luôn hướng tới Khách hàng vì mục tiêu An toàn, Hiệu quả và Phát triển bền vững".

Toàn thể CB CNV của Công ty luôn tâm niệm phải làm thật tốt và ngày càng tốt hơn về chất lượng sản phẩm, dịch vụ. Trong công việc phải luôn coi trọng chữ TÍN với khách hàng. Mục tiêu, khi nhắc đến thương hiệu MICCO Nam Bộ khách hàng nghĩ tới ngay tới chất lượng và uy tín trong các hoạt động sản xuất kinh doanh. □

Người biên tập: Hồ Sỹ Giao

SUMMARY

The author presents the state and some development fitters of the market supplying and using the blasting materials for industry in the Northern part of Vietnam