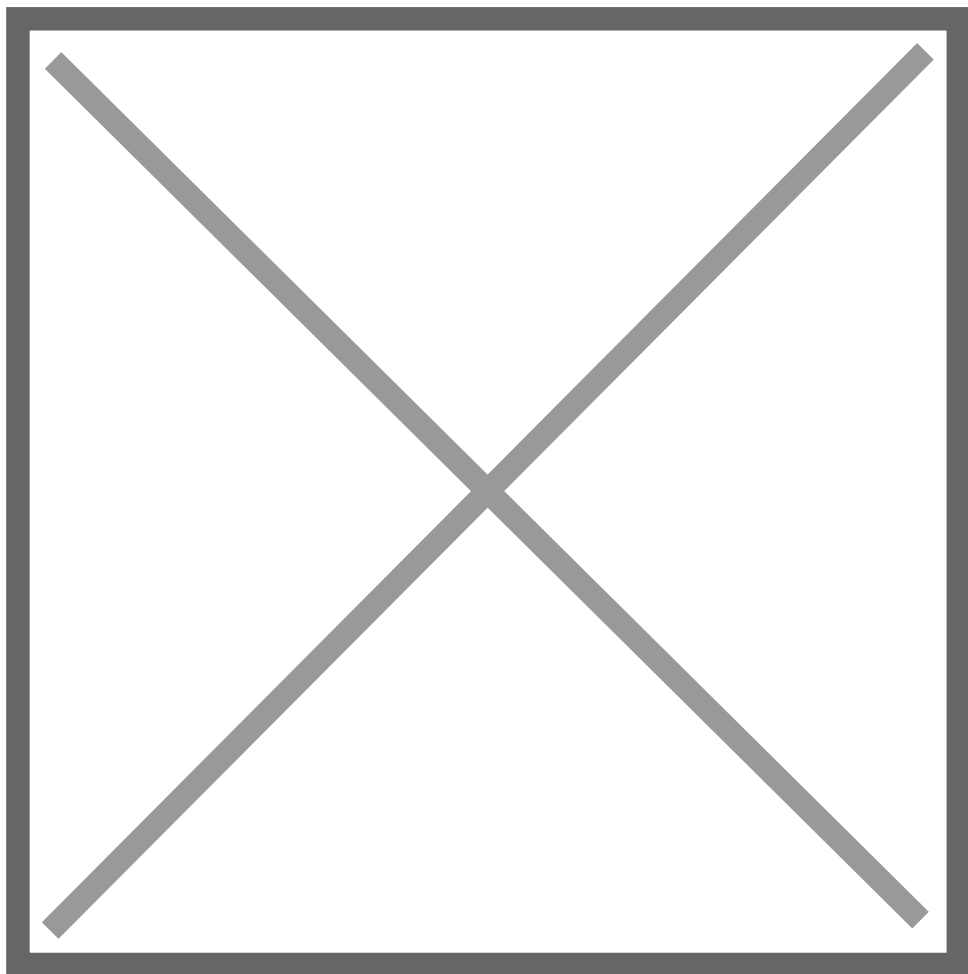


Thứ trưởng Nguyễn Cẩm Tú “bắt bệnh” ngành mía đường

01:03 28/02/2015

Thứ trưởng Bộ Công Thương Nguyễn Cẩm Tú vừa có bài viết “Khẩn tr

Thứ trưởng Bộ Công Thương Nguyễn Cẩm Tú vừa có bài viết “Khẩn trương đổi mới ngành mía đường Việt Nam” đăng trên Cổng TTĐT Bộ Công Thương. Báo điện tử Chính phủ chia sẻ bài viết này cùng bạn đọc.



Thời gian qua trên báo chí có nhiều ý kiến thảo luận xung quanh vấn đề nhập khẩu đường do Tập đoàn Hoàng Anh – Gia Lai Việt Nam đầu tư sản xuất tại Lào vào Việt Nam. Có một số ý kiến ủng hộ việc tiếp tục bảo hộ Ngành mía đường Việt Nam, cũng có nhiều ý kiến trong đó đa phần là của các học giả, các chuyên gia kinh tế cho rằng đây là tín hiệu để thúc đẩy ngành mía đường trong nước cần khẩn trương đổi mới.

Dưới góc độ một người nhiều năm làm công tác quản lý Nhà nước theo dõi hội nhập kinh tế quốc tế, theo dõi thị trường nội địa, và những năm gần đây theo dõi thương mại biên giới, tôi đã có điều kiện tiếp xúc, phối hợp và theo dõi hoạt động ngành mía đường dưới nhiều góc độ khác nhau, vì vậy tôi có thể phát biểu một cách có trách nhiệm về những nội dung liên quan.

Tôi thống nhất với ý kiến của Tiến sỹ Lê Đăng Doanh đăng trên Báo Người Lao động ngày 25/01/2015 vừa qua đối với ngành mía đường. Trong bài viết này, tôi muốn trao đổi về 03 nội dung liên quan đến thực trạng ngành mía đường, vấn đề nhập khẩu đường từ của Hoàng Anh – Gia Lai và về quan hệ đặc biệt Việt Nam – Lào.

Trước hết về thực trạng ngành mía đường Việt Nam, phải nhìn nhận một cách khách quan rằng, kể từ khi cơ bản hình thành ngành mía đường Việt Nam như hiện nay, Nhà nước đã luôn quan tâm quy hoạch, đầu tư hỗ trợ phát triển và bảo hộ bằng hàng rào thuế quan cao.

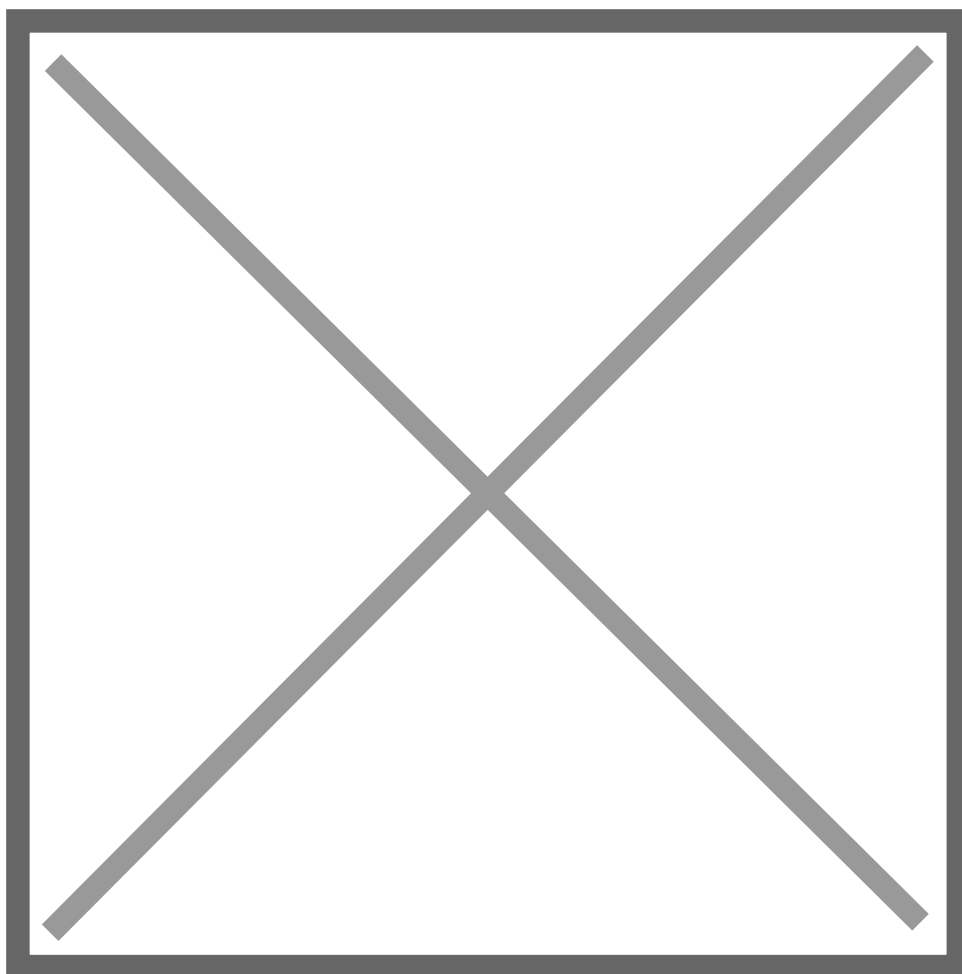
Cho đến khi Việt Nam đàm phán gia nhập WTO, giai đoạn đầu ta vẫn kiên quyết đưa mặt hàng đường ra khỏi danh mục hàng hóa cam kết giảm thuế. Chỉ đến cuối năm 2006, khi Việt Nam đàm phán những vòng cuối cùng ngay trước khi gia nhập WTO, ta mới chấp nhận nói lỏng một phần mức độ bảo hộ thông qua việc cam kết cấp hạn ngạch thuế quan hạn chế cho việc nhập khẩu đường hàng năm với thuế suất thấp hơn thuế suất thông thường và số lượng tăng dần qua từng năm.

Tuy nhiên, theo lộ trình đó, đến năm 2015, ta mới phải cấp hạn ngạch thuế quan khoảng 81.000 tấn đường với mức thuế suất ưu đãi dành cho các thành viên WTO là 25% đối với đường thô và 40% đối với đường trắng. Trong khi thuế suất thông thường ngoài hạn ngạch là 80% đối với đường thô và 85% đối với đường trắng.

Tiếp đó, gần đây theo cam kết hội nhập chung của các nước ASEAN, ta dành cho các thành viên ASEAN mức thuế suất ưu đãi trong hạn ngạch 5% đối với cả đường trắng và đường thô và sẽ tự do hóa nhập khẩu đường của các nước ASEAN vào thời điểm năm 2018. Riêng theo thỏa thuận với bạn Lào, xuất phát từ tình hữu nghị anh em đặc biệt và quan hệ chiến lược về chính trị, kinh tế và các mặt quan hệ khác, từ năm 2011 đến nay, Việt Nam dành cho Lào ưu đãi thuế suất thuế nhập khẩu 2,5% đối với mặt hàng đường của Lào khi nhập khẩu nằm trong lượng hạn ngạch chung theo cam kết của ta trong WTO qua biên giới hai nước.

Vì vậy, có thể khẳng định **tại thời điểm hiện tại ngành mía đường trong nước vẫn đang được Nhà nước bảo hộ ở mức độ khá cao và cao hơn nhiều so với các ngành hàng sản xuất quan trọng khác như dệt may, da giày, gạo, cà phê, v.v...**

Tuy nhiên, yêu cầu của Nhà nước và xã hội đối với Ngành sản xuất mía đường và sức ép của hội nhập kinh tế quốc tế thời gian qua đã không mang lại kết quả như kỳ vọng. Nhìn lại hiện trạng ngành mía đường Việt Nam sau nhiều năm bảo hộ, ta có thể nhận thấy nổi lên 04 vấn đề bất cập lớn.



Vấn đề bất cập thứ nhất là giá thành quá cao. Nhiều năm qua, 90 triệu người dân Việt Nam liên tục phải tiêu thụ đường ăn với giá cao gấp rưỡi, thậm chí có thời điểm gấp đôi so với thế giới. Tại thời điểm hiện tại, giá bán đường giao tại cửa các nhà máy trong nước đang cao khoảng gấp rưỡi giá đường ăn thế giới. Người dân Việt Nam không có quyền lựa chọn nào khác. Và tình trạng đó chỉ có lợi cho một bộ phận nhỏ trong xã hội. Cơ bản có thể khái quát thành 04 lý do dẫn đến vấn đề này.

Lý do thứ nhất là về nghiên cứu phát triển. Những năm qua, Hiệp hội Mía đường và các doanh nghiệp mía đường không quan tâm đúng mức đến công tác nghiên cứu để đổi mới và phát triển ngành. Viện Nghiên cứu Mía đường là cơ sở nghiên cứu duy nhất của ngành nhưng chưa được các doanh nghiệp, Hiệp hội Mía đường quan tâm, đặt hàng nghiên cứu, chỉ đạo và đầu tư nên phải tự bươn chải và phải làm nhiều việc bên ngoài khác để tồn tại, không tập trung nghiên cứu về mía đường được. Chính lý do này đã dẫn đến các lý do khác dưới đây.

Lý do thứ hai là về giống mía. Nhiều năm qua, Hiệp hội và các doanh nghiệp mía đường đã không phổ biến được các giống mía mới, năng suất cao tại Việt Nam để tăng năng suất và hiệu quả canh tác. Năng suất trồng mía bình quân của Việt Nam hiện nay là 60 tấn mía/ha trong khi năng suất của Thái Lan xấp xỉ 100 tấn/ha, của Hoàng Anh – Gia Lai (tại Lào) là 120 tấn/ha. Các doanh nghiệp mía đường cũng không quan tâm đầu tư vùng nguyên liệu riêng của mình để làm hạt nhân thay đổi cho hoạt động canh tác mía. Trong khi đó Công ty Hoàng Anh – Gia Lai chỉ trong một thời gian ngắn đã làm được điều này.

Các doanh nghiệp mía đường Việt Nam hiện nay vẫn dựa chủ yếu vào nguồn nguyên liệu do người nông dân tự trồng, ít nhiều mang tính tự phát, khi có lợi thì trồng quá nhiều, vượt công suất của các nhà máy, đến khi khó khăn thì chặt bỏ không thương tiếc do không còn mang lại lợi ích. Suy cho cùng, việc người nông dân chặt bỏ mía tuy gây ảnh hưởng cho các nhà máy mía đường song lại là dịp để người nông dân có cơ hội lựa chọn loại cây trồng có lợi hơn. Đây cũng chính là vấn đề ngành mía đường cần phối hợp giải quyết.

Lý do thứ ba là về hỗ trợ kỹ thuật canh tác. Hiệp hội và các doanh nghiệp mía đường chưa phổ biến được rộng rãi các kỹ thuật canh tác tiên tiến cũng như các giải pháp từng bước cơ giới hóa canh tác mía cho người trồng mía. Trong khi chỉ trong một đến hai năm, Công ty Hoàng Anh – Gia Lai đã đưa cơ khí hóa và các kỹ thuật tiên tiến như hệ thống tưới điểm, tưới liên tục đồng thời kết hợp bón phân tới tận gốc mía do đó đạt được hiệu quả rất cao.

Lý do thứ tư là về quy mô và đổi mới công nghệ sản xuất. Công suất của các nhà máy đường trong nước thấp, trung bình chỉ từ 3.400 tấn mía/ngày, trong khi công suất hiệu quả cần tối thiểu từ 6.000 – 8.000 tấn mía/ngày, điều này dẫn tới giá thành luôn cao hơn so với thế giới và khu vực. Bên cạnh đó, Hiệp hội Mía đường chưa phổ biến rộng rãi công nghệ mới để tăng hiệu quả, giảm lãng phí nguyên liệu, nên không giảm được chi phí sản xuất, làm giá thành đường cao.

Vấn đề bất cập thứ hai là về hỗ trợ người nông dân. Quan hệ giữa người nông dân trồng mía với các nhà máy vẫn không đổi mới trong hàng chục năm qua. Vẫn chỉ có người nông dân tự trồng mía và bán cho nhà máy theo phương thức “mua đứt, bán đoạn”, người nông dân luôn ở thế yếu trong quan hệ này. Khi giá bán đường trong nước lên cao, các nhà máy chưa quan tâm chia sẻ lợi ích với người nông dân trồng mía, đến khi giá xuống thì gánh nặng lại dồn hết lên vai người nông dân, dẫn đến tình trạng “được mùa, mất giá;

được giá mất mùa” mà lâu nay vẫn diễn ra. Người nông dân không yên tâm trồng mía và sẵn sàng chặt bỏ để chuyển sang cây trồng khác, khiến ngành mía đường không chủ động được nguồn nguyên liệu.

Vấn đề bất cập thứ ba là về phương thức kinh doanh. Trong phần này, tôi muốn đề cập đến 03 vấn đề trong hoạt động kinh doanh của ngành mía đường gồm quan hệ với các hộ tiêu dùng đường lớn, kinh doanh đường nội địa và xuất khẩu.

Thứ nhất, quan hệ giữa các nhà máy mía đường với các hộ kinh doanh, tiêu dùng đường lớn là các doanh nghiệp sản xuất bánh kẹo, nước giải khát... chủ yếu vẫn là quan hệ mua bán thông thường. Cùng với đó, các thương nhân kinh doanh đường lớn thường than phiền về chất lượng đường Việt Nam không đáp ứng yêu cầu - Với bất cứ ngành kinh doanh nào, các đối tác tiêu thụ lớn, mua bán ổn định là hết sức quan trọng. Ngành mía đường cần phải đổi mới để gắn kết hơn với lực lượng này.

Thứ hai, trong kinh doanh đường nội địa, các nhà máy mía đường vẫn chủ yếu duy trì phương thức “mua đứt, bán đoạn”; không tổ chức được hệ thống phân phối của riêng mình, từ đó không dành được thế chủ động trong tiêu thụ và quyết định giá.

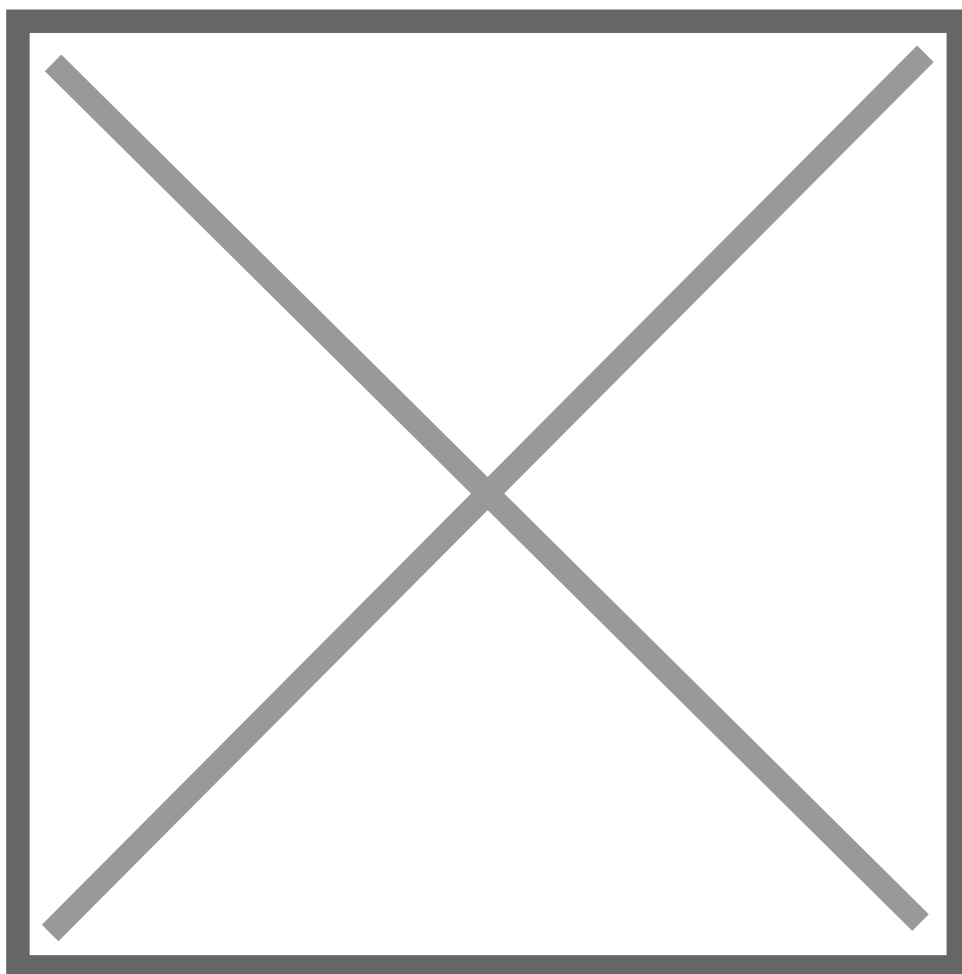
Thứ ba, xuất khẩu các sản phẩm mía đường chủ yếu dựa vào các doanh nghiệp thương mại trung gian thông qua hoạt động thương mại biên giới mà không xây dựng được quan hệ thương mại trực tiếp với đối tác nước ngoài trong khu vực, không tự mình tổ chức xuất khẩu được nên giảm hiệu suất, tăng chi phí và giá thành.

Vấn đề bất cập thứ tư là sự liên kết lỏng lẻo. Dù ngành mía đường đã thành lập Hiệp hội nhưng thực chất các doanh nghiệp thành viên chỉ có sự liên kết lỏng lẻo, không hiệu quả để đổi mới, phát triển ngành. Nếu nhìn rộng ra sẽ thấy hoạt động này của ngành mía đường không bằng các ngành sản xuất khác như dệt may, da giày, gạo, cà phê, v.v...

Nhìn vào các vấn đề và lý do của các vấn đề trên thật không khó để hiểu vì sao giá thành của ngành mía đường Việt Nam quá cao và không được cải thiện. Cần có sự đổi mới cơ bản và khẩn trương cho tất cả các vấn đề, lĩnh vực trên thì mới đáp ứng được yêu cầu hội nhập trong thời gian tới đây. Trong đó, chính việc hội nhập từng bước theo lộ trình sẽ là động lực thúc đẩy đổi mới. Việc đổi mới này phải do cả các cơ quan quản lý Nhà nước, Hiệp hội và các doanh nghiệp mía đường cùng tham gia thực hiện. Định hướng chính là chủ động mở cửa dần dần để tạo sự cạnh tranh từng bước, trong đó việc nhập khẩu đường của Hoàng Anh – Gia Lai là một bước như vậy. Trong cuộc cạnh tranh đó, các doanh nghiệp yếu kém hãy sáp nhập, hình thành các công ty lớn đủ quy mô như đã thực hiện trong lĩnh vực ngân hàng vừa qua.

Đánh giá một cách công bằng, thực trạng hiện nay của ngành mía đường Việt Nam có một phần trách nhiệm của các cơ quan quản lý Nhà nước, trong đó có Bộ Công Thương và cá

nhân tôi. Tuy nhiên, trách nhiệm chính đối với thực trạng này vẫn thuộc về Hiệp hội Mía đường các các doanh nghiệp trong ngành.



Tiếp theo, tôi muốn đề cập đến nội dung liên quan đến vấn đề nhập khẩu đường của Hoàng Anh – Gia Lai. Ta phải nhìn nhận một thực tế rằng, Nhà máy mía đường của Hoàng Anh – Gia Lai tại Lào là do “một doanh nghiệp Việt Nam” đầu tư, vay vốn từ ngân hàng Việt Nam, đã và đang tạo công ăn, việc làm cho hàng nghìn lao động của cả hai nước, trong đó đa phần các cán bộ kỹ thuật canh tác mía và vận hành nhà máy là người Việt Nam.

Có thể nói một cách hình tượng rằng cách làm của Hoàng Anh – Gia Lai thực chất chỉ là thuê đất của các bạn Lào và sản phẩm của Hoàng Anh – Gia Lai là “sản phẩm của Việt Nam”. Nhà máy đường của Hoàng Anh – Gia Lai đầu tư tại Lào thành công cũng có nghĩa là doanh nghiệp Việt Nam thành công và ngược lại nếu thất bại thì doanh nghiệp Việt Nam thất bại, ngân hàng Việt Nam mất tiền, người lao động Việt Nam mất việc và gánh nặng thuộc về nền kinh tế Việt Nam. Do vậy, việc nhập khẩu đường của Hoàng Anh – Gia Lai thực chất cũng chỉ là đường do Việt Nam sản xuất.

Vì vậy, **ngành mía đường và doanh nghiệp Việt Nam thay vì trông chờ vào sự bảo hộ của Nhà nước, các doanh nghiệp sản xuất mía đường trong nước trước hết**

nên tập cạnh tranh với Hoàng Anh - Gia Lai, tạo áp lực tái cơ cấu, mua bán, sát nhập nhằm mở rộng quy mô đầu tư, tăng cường hiệu quả. Đồng thời, thông qua việc đó mở cửa, thu hút các nguồn mới để đổi mới kỹ thuật, công nghệ và nâng cao quy mô, năng suất. Tập cạnh tranh với một doanh nghiệp Việt Nam thành công thì ngành mía đường của Việt Nam mới đứng vững được trước áp lực cạnh tranh với hàng nghìn doanh nghiệp trong khu vực và trên thế giới. Trong khi Cộng đồng Kinh tế ASEAN chỉ còn chưa đầy 01 năm nữa sẽ hình thành và thời điểm Việt Nam phải xóa bỏ bảo hộ đối với mặt hàng đường chỉ còn chưa đầy 03 năm (năm 2018) cũng như đối mặt với các cam kết khác trong các Hiệp định Thương mại tự do (FTA) mà Việt Nam đã và sẽ ký kết với mức độ tự do hóa ngày càng cao.

Cuối cùng là về quan hệ đặc biệt Việt - Lào, có thể thấy, mối quan hệ này đã được hình thành, hun đúc trong lịch sử hàng nghìn năm và ngày càng trở nên đặc biệt trong hơn bảy thập kỷ qua. Mối quan hệ truyền thống tốt đẹp, sự gắn bó thủy chung giữa nhân dân hai nước Việt Nam - Lào được Chủ tịch Hồ Chí Minh và Chủ tịch Cay-xôn Phom-vi-hẳn đặt nền móng, được các thế hệ lãnh đạo kế tục của hai Đảng, hai Nhà nước và nhân dân hai nước dày công vun đắp. Trong quan hệ song phương nói chung, quan hệ giữa hai quốc gia nói riêng, cả hai bên đều cần phải có thiện chí và quan tâm đến lợi ích của nhau, chỉ như thế mối quan hệ mới ngày càng khăng khít, bền chặt. Thời gian qua, phía bạn Lào đã thực sự quan tâm và đáp ứng nhiều đề xuất của Việt Nam trong quan hệ hợp tác kinh tế, thương mại giữa hai nước. Ngược lại, lắng nghe, thấu hiểu, xem xét và giải quyết vấn đề lợi ích liên quan đến xuất khẩu của bạn Lào trong quan hệ kinh tế - chính trị với Việt Nam cũng phù hợp với ý nguyện và lợi ích của của hai Đảng, hai Nhà nước và nhân dân hai nước.

Để kết thúc bài viết, tôi muốn một lần nữa nhấn mạnh rằng, công cuộc mở cửa, hội nhập quốc tế trong đó có hội nhập kinh tế quốc tế là chủ trương đúng đắn của Đảng, Nhà nước ta. Mở cửa hội nhập ngoài việc mang đến những vận hội to lớn cũng đồng thời mang đến những thách thức không nhỏ đòi hỏi không chỉ Chính phủ mà bản thân các doanh nghiệp, hiệp hội và các ngành sản xuất trong đó có ngành mía đường trong nước phải đổi mới để phát triển, đưa nền kinh tế đất nước ngày càng vươn lên xứng tầm trong khu vực và thế giới. Thực sự khẩu hiệu của chúng ta lúc này là “Đổi mới hay là thất bại trong hội nhập kinh tế quốc tế”./.

Thứ trưởng Nguyễn Cẩm Tú

Theo Chinhphu.vn