

Đối với Việt Nam, sự thịnh vượng của nông thôn có tầm quan trọng bậc nhất đối với nền kinh tế và xã hội. Trong những năm qua, thành công của chính sách đổi mới đã làm thay đổi bộ mặt của nông nghiệp Việt Nam và đã gặt hái được những kết quả tích cực là đời sống của nông dân đã khá lên, sản lượng lương thực tăng cao góp phần đưa Việt Nam trở thành nước xuất khẩu gạo lớn thứ hai trên thế giới. Tuy nhiên, những vụ mùa bội thu chưa làm thu nhập trong nông nghiệp tăng một cách tương xứng, mức thu nhập ở nông thôn hiện còn thấp so với thành thị, điều đó tạo nên mối quan tâm cả về phương diện kinh tế, xã hội lẫn chính trị. Bên cạnh đó còn có những thách thức khi hoà nhập vào kinh tế quốc tế. Trong bối cảnh đó, công nghiệp mía đường và các chính sách về mía đường có cũng có những ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế Việt Nam. Nếu ngành công nghiệp mía đường Việt Nam vững mạnh có thể góp phần đáng kể vào việc nâng cao thu nhập cho nông dân và sự phát triển của nông thôn Việt Nam. Việc phát triển ngành mía đường đã được Đảng và Nhà nước ta đưa vào Nghị quyết đại hội Trung ương Đảng lần thứ 8, với mục đích thúc đẩy sự phát triển của nông thôn, thu hẹp khoảng cách về phát triển giữa thành thị và nông thôn, đồng thời hướng đến mục đích công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp và nông thôn.

Tuy nhiên, hiện nay ngành mía đường Việt Nam đang đứng trước những thách thức nghiêm trọng của quá trình cạnh tranh và hội nhập: khả năng cạnh tranh kém, tình hình sản xuất kinh doanh khó khăn,... nhằm khắc phục một phần những khó khăn đó, thúc đẩy sự phát triển của ngành theo tôi cần thực hiện một số giải pháp tài chính vĩ mô và vi mô sau đây:

1. Giải pháp về tổ chức ngành

- Nhà nước là người đứng ra tổ chức lại ngành mía đường theo xu hướng: Trước mắt sáp nhập hai Tổng công ty mía đường làm một, đồng thời sáp nhập tất cả các Công ty sản xuất đường thuộc sở hữu nhà nước vào Tổng công ty. Tiếp đến, thành lập một cơ quan quản lý ngành mía đường cấp quốc gia theo mô hình của Thái Lan, bên cạnh hoạt động của Hiệp hội mía đường quốc gia.

- Hiện nay đa số các đơn vị sản xuất kinh doanh mía đường là doanh nghiệp nhà nước, trong đó có một số doanh nghiệp làm ăn không có hiệu quả. Do đó, Nhà nước cần sẵn sàng cho phá sản những doanh nghiệp làm ăn thua lỗ theo luật phá sản.

- Bãi bỏ cơ chế Bộ chủ quản nhằm tránh việc can thiệp sâu vào hoạt động của các doanh nghiệp.

2. Những nhóm giải pháp về tài chính

2.1 Chính sách bảo hộ ngành mía đường trong nước

Bảo hộ ngành nông nghiệp trong nước là một trong những chính sách kinh tế vĩ mô quan trọng nhất của tất cả các quốc gia trên thế giới kể cả những nước đã tham gia vào Tổ chức thương

mại quốc tế (WTO). Và thực tế cho thấy, ở hầu hết các quốc gia có công nghiệp đường phát triển, Chính phủ thường đề ra các chính sách kiểm soát trong hoạt động của ngành mía đường.

Ở Việt Nam, từ trước đến nay mật hàng đường vẫn luôn thuộc diện được Nhà nước quản lý thông qua các biện pháp như hạn ngạch, đầu mối nhập khẩu, theo dõi cân đối cung cầu, định hướng giá cả,... Tuy nhiên, việc quản lý vẫn còn mang tính chất hành chính, chưa chặt chẽ, bảo hộ chủ yếu bằng lệnh cấm nhập và hàng rào thuế quan, điều đó không phù hợp với các quy tắc của Tổ chức thương mại thế giới (WTO). Để ngành mía đường trong nước tiếp tục phát triển từ nay đến năm 2010 Nhà nước nên tiếp tục thực hiện chính sách bảo hộ:

a- Kiểm soát lượng cung đường trên thị trường bằng các công cụ:

- Bảo hộ bằng hạn ngạch (quota):

Đây là một biện pháp bảo hộ được đa số các nước phát triển áp dụng vì nó tương đối dễ áp dụng và không vi phạm các nguyên tắc tự do thương mại quốc tế theo thỏa thuận. Chính phủ thực hiện biện pháp bảo hộ bằng hạn ngạch cho ngành đường như sau:

+ Quota nhập khẩu: Biện pháp này nhằm kiểm soát lượng cung trên thị trường. Khi thị trường thiếu hụt đường tiêu thụ, hoặc đường nguyên liệu sản xuất, Chính phủ sẽ cấp quota nhập khẩu. Khi thực hiện quota này, cung đường trên thị trường tăng, giá đường trong nước giảm xuống ở mức chấp nhận được nhưng vẫn khuyến khích ngành đường sản xuất.

+ Quota "tạm nhập - tái xuất": Công cụ này thực chất không làm tăng lượng cung trong nước, có thể sử dụng trong trường hợp gia công cho nước ngoài, hoặc các đơn vị chế biến thực phẩm như bánh, kẹo, sữa ... nhằm xuất khẩu sản phẩm, nhưng đường thô nguyên liệu trong nước không đủ và năng lực chế biến đường còn thừa. Sử dụng công cụ này góp phần tăng thu ngoại tệ, giải quyết việc làm và nâng cao mức huy động công suất máy móc thiết bị.

+ Quota "tạm xuất - tái nhập": Việc tạm xuất sẽ làm giảm bớt lượng cung trong nước tại một thời điểm nhất định, thường là trong vụ sản xuất. Khi "tái nhập" nó có tác dụng tăng cung góp phần điều hòa cung cầu thị trường.

- Sử dụng biện pháp dự trữ đường trong vụ sản xuất:

Sử dụng công cụ dự trữ sẽ ổn định được thị trường đường trong nước, không gây nên những đột biến lớn về giá cả mà có khả năng gây thiệt hại cho nhà sản xuất, lẫn người tiêu dùng. Việc sử dụng công cụ dự trữ còn có khả năng giúp ngành đường xuất khẩu sản phẩm, mang ngoại tệ về cho đất nước.

- Chính sách quota nội tiêu:

Đây là một chính sách được áp dụng khá thành công ở Thái Lan. Thực hiện chính sách này, Chính phủ sẽ tiến hành cấp quota cho đường nội tiêu và xuất khẩu. Theo tôi, Việt Nam có thể sử dụng công cụ này cùng với công cụ dự trữ để mang lại hiệu quả, sẽ có 2 loại quota sẽ được cấp (Trong khi Thái Lan thực hiện 3 loại quota)

+ Quota nội tiêu: Trên cơ sở kế hoạch sản xuất hàng năm, cơ quan quản lý về mía đường sẽ khống chế mức cung đường ra thị trường nhằm đảm bảo giá cả đã định. Phần còn lại (nếu có) sẽ được chuyển sang quỹ dự trữ đường và thực hiện quota xuất khẩu.

+ Quota xuất khẩu: Trên cơ sở thực hiện các hợp đồng dài hạn, ổn định hoặc các hợp đồng hàng năm, đột xuất các công ty sản xuất đường sẽ được Chính phủ cấp quota xuất khẩu.

Giá đường xuất khẩu thường thấp hơn giá nội tiêu nên cần phải bù lỗ cho xuất khẩu. Quỹ để bù lỗ xuất khẩu sẽ được hình thành từ một phần lợi nhuận do tiêu thụ đường trong nước mang lại.

b- Bảo hộ giá cả của đường sản xuất trong nước
Đường là một mặt hàng có tính biến động về giá rất lớn. Bởi vì, do được xem là mặt hàng thực phẩm chiến lược, đường là một sản phẩm mà ở rất nhiều nước đang có chiều hướng đảm bảo một phần nào đó nhu cầu trong nước dù chỉ phí sản xuất cao hay thấp. Tức là loại hàng hóa được Nhà nước quản lý. Do vậy, các hoạt động trao đổi, mua bán mặt hàng đường chưa đến 25% thị trường tiêu thụ trên thế giới, không giống như cà phê, cacao hay lúa gạo.

Bởi vậy, thị trường đường thế giới luôn được xem như một thị trường dư thừa, giá bán hầu như không dựa trên cơ sở chi phí sản xuất và giá đường trên thị trường thế giới luôn thấp hơn rất nhiều so với giá đường nội địa các nước.

Nguyên nhân của giá đường nội địa cao hơn giá trên thị trường thế giới do thuế xuất nhập khẩu đối với đường nhập khẩu hoặc biểu thuế để bảo vệ người chế biến, người trồng trọt của nước mình. Mức thuế được tính 100% trên giá CIF hoặc giá cố định. Đó là biện pháp bảo hộ giá cả đường sản xuất trong nước bằng thuế quan. Và thông thường, khi ký kết các hiệp định hướng mại các nước đưa mặt hàng đường vào dạng hàng hóa nhạy cảm, không tham gia thuế quan.

c- Bảo hộ bằng thuế quan
Nhằm phù hợp với quy định của WTO, Nhà nước nên bãi bỏ lệnh cấm nhập đường, mà áp dụng mức thuế cố định đối với mặt hàng đường nhập khẩu như các nước EU và Mỹ đang áp dụng.

Nguyên tắc để xây dựng chính sách này là: Giá bán đường trong nước phải bù đắp được chi phí sản xuất trong nước và giá phải hợp lý nhằm kích thích tiêu thụ trong nước và đẩy lùi buôn lậu. Giá bán này sẽ được dành một phần để lập Quỹ bù lỗ cho việc xuất khẩu đường (nếu có).

2.2 Các giải pháp tài chính của ngành mía đường

a. Hoàn thiện cơ chế giá mua mía trong nội bộ ngành

Cơ chế giá mua mía cần được xây dựng trên các quan điểm sau:

- Giải quyết hài hòa mối quan hệ về lợi ích kinh tế giữa doanh nghiệp sản xuất kinh doanh đường và người trồng mía.
- Giá mua mía phải hợp lý, phải đảm bảo mang lại thu nhập ổn định cho người trồng mía.

Dựa trên những nguyên tắc đó, chúng ta tiến hành xây dựng cơ chế giá mua mía nguyên liệu theo các mô hình sau:

* Mô hình thứ nhất: Mô hình giá mua tối thiểu (Còn gọi là giá bảo hiểm, giá sàn)

Giá mua mía tối thiểu được áp dụng là nhằm tạo nguồn thu

nhập ổn định cho người trồng mía khi chất lượng mía, do ảnh hưởng của thiên tai, mùa màng ảnh hưởng xấu đến giá mía trên thị trường. Khi tính, giá mua mía tối thiểu phải bao gồm đủ các chi phí sản xuất, thuế nông nghiệp và lãi vay ngân hàng. Công thức tính:

$$\text{Mức giá tối thiểu} = \text{Chi phí sản xuất} + \text{Thuế nông nghiệp} + \text{Lãi tối thiểu} \geq \text{Trả lãi vay ngân hàng}$$

* Mô hình thứ hai: Mô hình giá mua theo thời vụ

Mục đích của giá mua theo thời vụ nhằm khuyến khích người nông dân trồng mía rải vụ. Sản xuất chính vụ thường có nhiều thuận lợi về điều kiện tự nhiên nên năng suất, chất lượng mía cao, chi phí sản xuất thấp. Ngược lại, mía sản xuất trái vụ thường không ổn định do điều kiện tự nhiên không thuận lợi nên năng suất thấp, chi phí sản xuất cao hơn. Áp dụng giá mua trái vụ cao để bù đắp những chênh lệch về chi phí sản xuất đó cho người trồng mía, và tăng thêm một phần lợi nhuận cho họ nhằm khuyến khích họ sản xuất mía trái vụ giúp nhà máy kéo dài vụ ép.

Chênh lệch chi phí sản xuất trái vụ so với chính vụ	<	Chênh lệch giá mua mía trái vụ so với chính vụ	<	Chênh lệch về hiệu quả thu được do trái vụ so với chính vụ
---	---	--	---	--

* Mô hình thứ ba: Mô hình giá mua mía theo chất lượng

Mục đích của việc ấn định giá mua mía theo chất lượng nhằm khuyến khích người nông dân quan tâm đến công tác đầu tư nâng cao chất lượng mía. Chênh lệch giá mua mía theo chất lượng phải căn cứ trên chỉ tiêu chữ đường (Còn gọi là CCS). Thông thường, ta sẽ chọn mía có 10 chữ đường để làm tiêu chuẩn quy đổi

$$\text{Trọng lượng mía được quy chuẩn} = \frac{\text{Chữ đường thực tế}}{10} \times \text{Trọng lượng mía thực tế}$$

Chênh lệch chi phí bỏ ra để nâng cao chất lượng sản phẩm	<	Chênh lệch giá mua mía theo chất lượng	<	Chênh lệch về hiệu quả đạt được của nhà máy khi sử dụng nguyên liệu có chất lượng tốt hơn
--	---	--	---	---

Mô hình thứ ba là phù hợp nhất trong điều kiện nước ta hiện nay. Tuy nhiên, tùy từng thời điểm mùa vụ mà các doanh nghiệp nên kết hợp cả ba phương pháp này.

b. Hoàn thiện quy trình đầu tư nông nghiệp

Cây mía là một cây công nghiệp thông thường có chu kỳ sống là 3 vụ sản xuất (1 tơ + 2 gốc). Do đó, việc đầu tư nguyên liệu phải được xem như đầu tư trung hạn.

Nguyên tắc đầu tư:

- Việc đầu tư nhằm đảm bảo trên 50% công suất của các nhà máy.
- Dựa trên điều kiện thổ nhưỡng của từng vùng mà định mức đầu tư phù hợp.
- Quy hoạch vùng hợp lý, tránh tình trạng dẫm lên chân nhau của các nhà máy.
- Chỉ đầu tư cho người nông dân thật sự có đất trồng mía.
- Chỉ đầu tư vào các khâu: làm đất, giống, phân. Mức ứng trước đầu tư không quá 50% tổng chi phí sản xuất mía.

(Xem tiếp trang 24)

hối đoái, rủi ro thanh khoản.

- Rủi ro lãi suất: là phần chênh lệch giữa lãi suất cam kết của ngân hàng với lãi suất thị trường gây tổn thất cho ngân hàng.

- Rủi ro tỷ giá hối đoái: phát sinh do sự biến động của tỷ giá hối đoái giữa đồng nội tệ và đồng ngoại tệ được sử dụng trong thanh toán. Ngân hàng lỗ hay lãi phụ thuộc vào sự biến động của tỷ giá và có tình thế ngoại hối trường (trường thế) hoặc tình thế ngoại hối đoản (đoản thế) của ngoại tệ.

- Trường thế xảy ra khi tài sản có của ngoại tệ > tài sản nợ của ngoại tệ.

- Đoản thế thì ngược lại.

- Khi ngân hàng ở tình thế trường một loại ngoại tệ, nếu ngoại tệ đó lên giá thì NH sẽ có lãi, ngược lại sẽ bị lỗ nếu ngoại tệ đó xuống giá. Trường hợp đoản thế thì ngược lại.

- Rủi ro thanh khoản: là loại rủi ro xuất hiện trong trường hợp NH thiếu khả năng chi trả hoặc không chuyển đổi kịp thời các loại tài sản ra tiền mặt theo yêu cầu các hợp đồng thanh toán.

2. Rủi ro nghiệp vụ bao gồm:

- Rủi ro tín dụng
- Rủi ro nghiệp vụ thanh toán quốc tế.
- Rủi ro do trình độ nghiệp vụ của nhân viên ngân hàng

yếu gây thất thoát tiền.

3. Rủi ro hoạt động bao gồm:

- Rủi ro về quản lý.
- Rủi ro thông tin.
- Ngân hàng bị cướp.
- Ngân hàng bị cháy.
- Nhân viên ngân hàng kết hợp với các tổ chức khác bên ngoài làm giả mạo hồ sơ vay vốn, rút tiền của Nhà nước.

4. Rủi ro môi trường pháp lý bao gồm:

- Giới hạn về các giao dịch và dịch vụ ngân hàng.
- Ngưng bảo hộ khu vực ngân hàng trong nước.
- Các chứng từ thế chấp vay tín dụng của khách hàng bị thất lạc hoặc mất.

- Khách hàng giả mạo hồ sơ khi đem thế chấp để vay tiền ngân hàng.

- Nhân viên NH bất cẩn khi nhập dữ liệu vào máy làm sai lệch dữ liệu.

5. Rủi ro từ khách hàng bao gồm:

- Khách hàng/ngân hàng bảo lãnh bị phá sản.
- Khách hàng không trả nợ khi đáo hạn.
- Khách hàng trả chỉ một phần vốn gốc.

6. Rủi ro vĩ mô (môi trường kinh tế-chính trị) bao gồm:

- Thay đổi chính sách phát triển kinh tế của Nhà nước.
- Thay đổi chính sách tài chính, lưu thông tiền tệ, ngân sách Nhà nước, chế độ thuế...

Tất cả các nguồn rủi ro trên sẽ tác động trực tiếp vào hoạt động của các ngân hàng gây nên những tổn thất vô cùng lớn không những về tiền bạc mà còn mất uy tín với khách hàng, với người dân ■

(Tiếp theo trang 33)

Một số giải pháp về tài chính ...

- Tùy điều kiện của từng nhà máy mà có thể thu tiền lãi đầu tư hoặc không. Mức lãi thu hồi không được cao hơn mức lãi suất tiền vay ngân hàng, hoặc Công ty tài chính của ngành, thu lãi bằng hiện vật (cây mía).

- Khi đầu tư, phải tiến hành ký kết hợp đồng đầu tư.

Định hướng đầu tư:

Phải quy hoạch vùng nguyên liệu mía ổn định và đầu tư cơ sở hạ tầng vùng nguyên liệu. Vốn đầu tư vùng nguyên liệu từ 3 nguồn: Nguồn vốn vùng chuyên canh, nguồn vốn vay ngân hàng hoặc là từ Công ty tài chính và nguồn vốn từ Quỹ hỗ trợ đầu tư quốc gia. Đầu tư xây dựng cơ bản vùng nguyên liệu sẽ chú trọng đầu tư vào các hạng mục: Khai hoang đồng ruộng, kênh mương nội đồng, đường vận chuyển mía, đê bao chống lũ, trạm thực nghiệm,...

c. Chiến lược giảm giá thành sản phẩm

Chiến lược giảm giá thành sản phẩm đường là một trong những chiến lược quan trọng nhất nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh với sản phẩm đường của các nước trong khu vực, hội nhập với thị trường đường quốc tế.

Giá thành sản xuất cần hướng tới việc nâng cao năng suất chất lượng của người nông dân, giảm các chi phí cố định, tiết kiệm định mức tiêu hao, giảm các khoản chi không cần thiết trong chi phí quản lý, chi phí hành chính,...

2.3 Chuẩn bị tài chính của ngành cho quá trình hội nhập

- Về phía Nhà nước: Khi Việt Nam gia nhập AFTA, mía đường Việt Nam phải cạnh tranh với một đối thủ rất mạnh trong ngành công nghiệp mía đường thế giới là Thái Lan. Để ngành đường có thể đứng vững, giai đoạn trước mắt Nhà nước nên coi mặt hàng đường là "mặt hàng nhạy cảm" giống như các nước Indonesia, Philippines. Việc tự do hóa mậu dịch của đường sẽ diễn ra ở một thời hạn nào đó với mức thuế suất nhập khẩu cao đối với mọi thành viên. Về phía Nhà nước, có thể bảo vệ biên giới bằng cách nâng thuế xuất lên mức cao nhất (tối thiểu 100%), hoặc áp dụng mức thuế cố định (tối thiểu 250 USD/tấn).

- Về phía ngành mía đường: Để cạnh tranh được trong quá trình hội nhập, vấn đề giảm giá thành sản phẩm phải được đặt ra trước tiên, nhằm đạt tới một mức giá có khả năng cạnh tranh cao nhằm giảm bảo hộ của Nhà nước. Tiếp theo, ngành cần cải tiến mọi mặt trong các khâu từ nông nghiệp đến chế biến: nâng cao năng suất và chất lượng của cây mía nguyên liệu, giảm tiêu hao vật tư, tiết kiệm các chi phí gián tiếp,... nhằm thực hiện biện pháp giảm giá thành. Đồng thời ngành cần phải tiến hành sắp xếp, tổ chức lại các doanh nghiệp trong ngành nhằm củng cố, nâng cao hiệu quả hoạt động.

Huy vọng rằng, với những giải pháp kết hợp giữa vĩ mô và vi mô, với những nỗ lực tự thân của ngành mía đường, sẽ giúp ngành thoát ra khỏi những khó khăn hiện nay, đứng vững trên chính thị trường nội địa, đồng thời tiến tới việc tham gia vào thị trường quốc tế, góp phần tiếp tục nâng cao uy tín và vị thế của ngành nông nghiệp Việt Nam đã tạo được trong những năm gần đây ■