

Nếu so sánh giá đường Việt Nam với giá đường trên thị trường quốc tế, thì giá đường mía Việt Nam luôn luôn cao hơn giá đường quốc tế khoảng 200 USD/tấn. Năm 1997, giá đường chào hàng tại Paris đầu năm là 307 USD/tấn, tháng 10 là 328,5 USD/tấn. Ở Việt Nam giá đường RE khoảng 6000 đồng/kg, quy ra USD với tỷ giá 12.000 đồng là 500 USD/tấn. Điều này giải thích vì sao mới gần đây, một số xí nghiệp nhập khẩu tại Hà Nội đã xin phép Bộ Thương mại nhập khẩu đường mía. Lý do là trong nền kinh tế thị trường, mạnh ai người nấy chạy theo lợi nhuận: khi giá đường mía ở nước ngoài thấp hơn trong nước, thì các doanh nghiệp nhập khẩu tìm cách thuyết phục Bộ Thương mại cấp giấy phép nhập khẩu, nếu Bộ Thương mại không đồng ý, một số người sẽ xoay qua việc nhập khẩu lậu hoặc xin phép nhập khẩu bánh kẹo, những sản phẩm có đường nhiều. Như vậy, đường mía Việt Nam chỉ có thể phát triển trong điều kiện Bộ Thương mại hạn chế chặt chẽ việc nhập khẩu đường mía và các sản phẩm có nhiều chất đường như bánh kẹo, mứt - Bộ Tài chính đánh thuế nặng trên đường nhập khẩu, khiến cho giá đường nhập khẩu tăng lên hơn giá đường nội địa... Nói một cách khác, để phát triển ngành trồng mía và làm đường Việt Nam phải áp dụng lý luận của Frédéric List - một kinh tế gia người Đức: Frédéric List cho rằng chế độ tự do mậu dịch chỉ có lợi cho các cường quốc công nghiệp đã phát triển mạnh, có may mắn tối tân, kỹ thuật cao, nên giá thành hàng hóa họ làm ra rất rẻ. Các doanh nghiệp ở các nước đang phát triển không thể nào

cạnh tranh lại các doanh nghiệp của các cường quốc công nghiệp, mạnh hơn về kỹ thuật, quản lý và vốn, lại được nhà nước họ áp dụng chính sách khuyến khích xuất khẩu rất có hiệu quả. Để đối phó với áp lực cạnh tranh rất mạnh của các nước đã phát triển, kinh tế gia Frédéric List khuyến cáo rằng công nghiệp non trẻ của các nước đang phát triển phải được bảo vệ bằng một chính sách hạn chế hàng nhập khẩu, và đánh thuế cao lên các mặt hàng này, khiến cho các mặt hàng trong nước cạnh tranh được hàng nước ngoài. Sau khi nền công nghiệp non trẻ trong nước đã trưởng thành, lúc bấy giờ có thể bãi bỏ các

hàng rào quan thuế và các nước có tiềm lực công nghiệp ngang nhau sẽ có lợi trong việc áp dụng chế độ mậu dịch tự do, vì nó sẽ giúp cho việc thành hình sự phân công quốc tế và các nước sẽ chuyên sản xuất những gì trong nước có ưu thế nhất.

Quan điểm trên đây của Frédéric List có thể minh họa cho ngành mía đường Việt Nam qua các giai đoạn như sau:

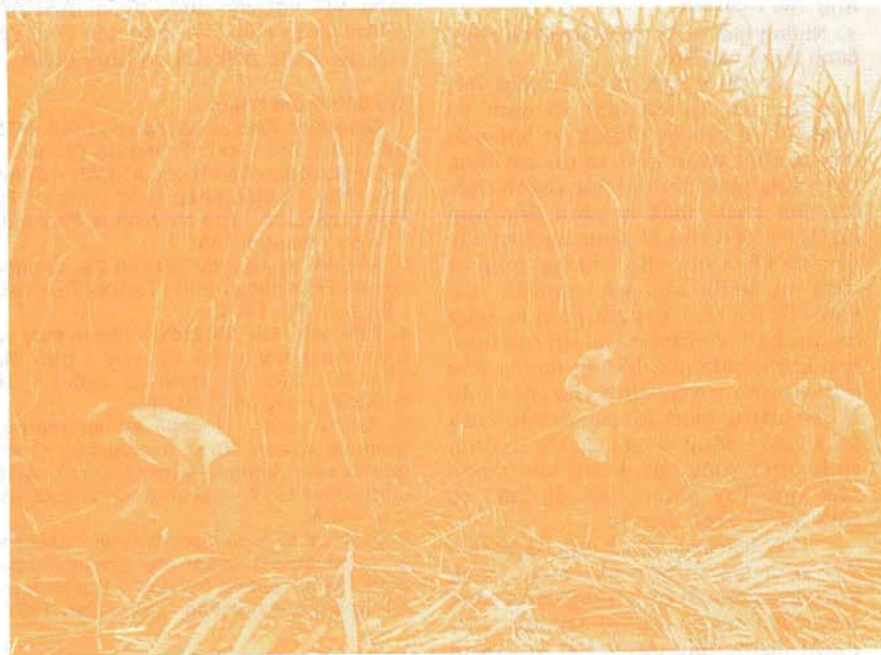
I. GIAI ĐOẠN 1990-1995

Chuyển từ cơ chế bao cấp sang cơ chế thị trường cạnh tranh tự do, các xí nghiệp đường công nghiệp nhận được một luồng sinh khí mới.

NÂNG CAO SỨC CẠNH TRANH CỦA MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM

TS. LÊ KHOA

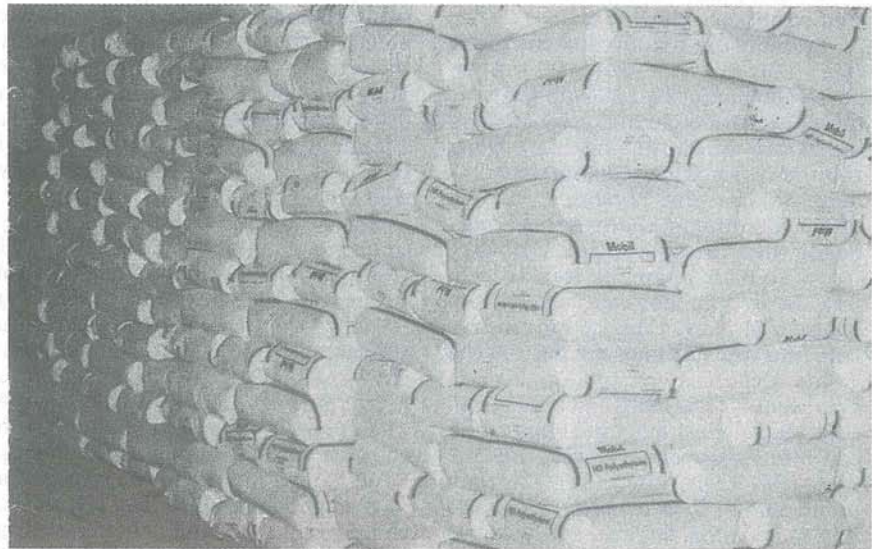
Trong thập niên 80, mặc dù các doanh nghiệp công nghiệp quốc doanh nhà nước được trang bị máy tốt hơn các lò đường thủ công, có thể ép trên 90% chất đường trong mía và làm ra đường kính, còn các doanh nghiệp thủ công chỉ có thể ép được 50% chất đường trong mía và chỉ làm ra được đường thô, song vì các doanh nghiệp quốc doanh phải bán đường cho cán bộ công nhân viên theo giá "như cho" nên chỉ có khả năng mua mía của nông dân - có nghĩa vụ bán mía cho các doanh nghiệp quốc doanh - với giá "như cướp". Người nông dân ở các vùng có các doanh nghiệp làm đường quốc doanh, thay vì trồng mía để bán cho các doanh nghiệp quốc doanh này với giá rẻ, đã bán mía cho các doanh nghiệp thủ công: các doanh nghiệp này sẵn sàng mua với giá cao hơn vì mặc dù họ chỉ ép được 50% lượng đường trong mía và chỉ làm được đường thô, song họ bán đường thô với giá tự do trên thị trường tự do, giá tự do này cao gấp bội lần giá đường kính



mà các doanh nghiệp quốc doanh phải bán cho các cán bộ công nhân viên, nên người nông dân thích bán mía cho các doanh nghiệp ép mía thủ công hơn là cho các nhà máy đường quốc doanh. Chánh quyền địa phương cũng đã tìm cách "vận động" nông dân bán mía cho các doanh nghiệp quốc doanh. Nhưng vì giá mua của các doanh nghiệp quốc doanh rất thấp, nên nông dân, thay vì nghe theo lời vận động của các chính quyền địa phương, đã giảm hẳn việc trồng mía ở các vùng có các doanh nghiệp quốc doanh.

Trong thập niên 80, dưới chế độ bao cấp, cây mía đã phát triển mạnh ở An Giang, Cần Thơ, Bạc Liêu, Sóc Trăng, Bến Tre là những vùng không có những nhà máy đường công nghiệp. Trái lại, ở Long An, Biên Hòa, Khánh Hòa, Quảng Ngãi là nơi có những nhà máy đường công nghiệp trang bị máy khá tốt, thì diện tích trồng mía không sao phát triển được và các nhà máy đường công nghiệp luôn luôn đứng trước vấn đề nan giải là không có mía để ép thành đường và nếu có thì phí sản xuất cao hơn giá bán nhiều: các doanh nghiệp công nghiệp quốc doanh làm đường kinh doanh bị lỗ.

Nền kinh tế thị trường đã đem đến cho các nhà máy làm đường công nghiệp một luồng sinh khí mới. Hàng hóa lưu thông tự do, giá cả do các doanh nghiệp ấn định. Các nhà máy làm đường ép được đến trên 90% chất đường trong mía và làm ra được đường kính di nhiên là có ưu thế cạnh tranh hơn các nhà máy làm đường thủ công, chỉ ép được 50% lượng đường trong mía và chỉ làm ra đường thô. Các năm 1990 - 1995 là "mùa xuân của nền kinh tế thị trường". Được quyền ấn định giá bán trên thị trường, các doanh nghiệp công nghiệp làm đường, trang bị máy khá tốt, đã cạnh tranh thắng lợi các doanh nghiệp thủ công: bán đường kính với giá cao hơn, mua mía của nông dân với giá cao hơn giá mua của các nhà máy thủ công. Từ đó, nông dân ở các vùng có các nhà máy công nghiệp, như Long An, Biên Hòa, Khánh Hòa, Quảng Ngãi đã tăng gia diện tích trồng mía gấp bội lần, trái với thời kỳ bao cấp họ không muốn trồng mía. Nông dân ở An Giang, Cần Thơ, Bạc Liêu, Sóc Trăng, Bến Tre, là những nơi không có các nhà máy công nghiệp, cũng tiếp tục tăng gia diện tích trồng mía, vì Cung mía đường không đáp ứng nổi nhu cầu tiêu thụ đường của nhân dân, có mức sống cao hơn trong nền kinh tế bao cấp. Như vậy, trong các năm 1990-1995, diện tích và sản lượng mía đường các tỉnh ở Việt Nam bùng ra không hạn chế, do giá cao kích thích sản xuất các



cơ sở sản xuất thủ công cũng như các nhà máy công nghiệp.

II. GIAI ĐOẠN 1996 - 1997

Từ 1990 đến 1995, việc trồng mía và làm đường thủ công cũng như làm đường công nghiệp đều phát triển mạnh, mặc dù giá đường nước ngoài rẻ, nhưng do ngoại tệ thiếu hụt nên việc nhập khẩu đường được hạn chế. Nhưng năm 1995, nguồn ngoại tệ dồi dào hơn cho phép các doanh nghiệp nhập khẩu nhiều đường hơn và có đến khoảng 210.000 tấn đường được nhập khẩu trong năm 1995. Thông thường đến Tết thì đường tăng giá, nhưng Tết năm 1996 do đường nhập khẩu quá nhiều, các doanh nghiệp phải bán dưới giá nhập để có thanh khoản. Đặc biệt, ở Khánh Hội

có nhà máy đường kết tinh, chuyên việc lọc đường nâu thành đường trắng, công suất khoảng 100.000 tấn/năm. Do giá đường nâu trên thị trường thế giới rẻ hơn giá đường thô Việt Nam, nên nhà máy Khánh Hội đã nhập khá nhiều đường thô nước ngoài để lọc lại thành đường kết tinh. Thị trường đường nâu nội vì lẽ nói trên đã bị hạn chế và các cơ sở sản xuất thủ công, có nhiệm vụ ép đến trên 2/3 lượng mía ở Việt Nam, đã giảm bớt việc mua mía khiến cho giá mía sụt xuống ở nhiều nơi, nhất là ở những nơi chưa có nhà máy đường công nghiệp. Giá mía chỉ còn có 70-80 đồng/kg như Bến Tre hay Cần Thơ. Ở các vùng có các doanh nghiệp công nghiệp quốc doanh, do có lệnh của chính phủ yêu cầu các nhà máy phải mua một lượng tối đa mía của nông dân, nên các nhà máy công nghiệp làm việc ngày đêm và kéo dài việc mua mía đến cả tháng 5, (tháng 5 mưa bắt đầu, tỷ lệ đường giảm, việc ép mía thành đường không còn có lãi), nhưng vẫn không ngăn được việc giá mía sụt, nhất là đối với các nông dân không có ký giao kèo với nhà máy. Thông thường, các biện pháp kinh tế, một khi được hình thành, tồn tại rất lâu, mặc dù các lý do sinh ra chúng không còn nữa. Chúng chỉ được sửa chữa khi nào gây ra những tác hại rõ rệt. Cuộc khủng hoảng mía đường 1996 chứng tỏ rõ ràng rằng nền kinh tế thị trường cần phải được điều tiết bởi các biện pháp vĩ mô thích hợp thì mới đem lại phát triển bền vững cho nông dân, vì vậy, năm 1996 cũng là năm có những biến chuyển lớn trong chính sách vĩ mô mía đường:

- Bộ Thương mại hạn chế việc nhập khẩu mía đường và tiếp sau đó

là các sản phẩm có nhiều chất đường như bánh kẹo, mứt.

- Bộ Nông nghiệp đưa các giống mía - năng suất cao trên 100 tấn ha/ vụ và chữ đường 13-14% vào thay các giống cũ chỉ có năng suất khoảng 40-70 tấn và chữ đường 8% - Đồng thời hơn 13 nhà máy đường được xây dựng tại các địa phương, có trồng nhiều mía nhưng không có nhà máy đường, nhất là tại các tỉnh ĐBSCL

Các biện pháp rất hợp lý trên đây đã cơ bản đổi mới ngành mía đường Việt Nam. Cũng có một số trục trặc như việc đặt mua các máy cũ của Trung Quốc thay vì tự làm lấy các máy, một số nhà máy sau 2 năm vẫn chưa chạy được, nhưng nói chung, nhờ các biện pháp hợp lý trên đây mà năm 1987 nông dân không còn than phiền mía bị ế và ở Long An nhờ có nhà máy đường Nagarjuna (do Ấn Độ đầu tư, có khả năng ép 3500 tấn mía ngày) cộng với nhà máy đường Hiệp Hòa cũ 2500 tấn mía ngày nên giá mía đã được duy trì 300 đồng/kg thay vì 70-80 đồng năm 1996 tại Bến Tre, Cần Thơ. Nói chung, Việt Nam đang tiến đến việc tự túc đường mía và câu hỏi nêu lên là khi nào giá thành mía Việt Nam sẽ sụt xuống thấp hơn giá đường mía quốc tế để Việt Nam trở thành một nước lớn xuất khẩu đường mía cũng như đã từ một nước thiếu lương thực, thực phẩm trở thành một nước xuất khẩu gạo lớn trên thế giới?

III. GIAI ĐOẠN 1998-2000

Khi các nhà máy đường hoạt động bình thường, nền kinh tế thị trường sẽ ép các doanh nghiệp cạnh tranh kỹ thuật và áp dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật mới, những doanh nghiệp kém sẽ bị loại, đặc biệt là các cơ sở sản xuất đường thủ công và các nông dân không áp dụng kỹ thuật mới. Sau đây là một số lý do khiến cho giá thành mía đường Việt Nam sẽ càng năm càng hạ:

1. Cây mía đòi hỏi phải thoát thủy trong mùa mưa và dẫn thủy trong mùa nắng. Với điều kiện trên và với các giống mới, cây mía có khả năng cho trên 100 tấn ha và 14% chữ đường, trồng một vụ mía gốc có thể thu hoạch đến 3 vụ, có khi 4-5 vụ nếu vườn mía được chăm sóc tốt. Tuy nhiên, một số địa phương không đạt được các điều kiện trên đây. Vùng trồng mía lâu đời nhất của Việt Nam - tỉnh Long An nơi có nhà máy Hiệp Hòa cũ của Pháp và nay nhà máy Nagarjuna Ấn Độ thường bị ngập nước trong mùa mưa. Năm 1996: 9000 ha mía bị chết, năng suất giảm mạnh nơi các diện tích còn lại. Ở An Giang và Bắc Cần Thơ, chỉ trồng được mía một vụ do lũ lụt hàng năm: cơ bản vùng này không thích hợp cho việc trồng mía. Mía trồng thích hợp nhất ở các vùng đất cao Đông Nam Bộ hay

Trung Bộ có khả năng thoát thủy trong mùa mưa, và gần sông suối - các nguồn nước có khả năng dẫn thủy thêm trong mùa nắng thì rất tốt. Đặc biệt, mía phát triển mạnh ở các tỉnh duyên hải ĐBSCL như Bến Tre, Sóc Trăng, Minh Hải, Kiên Giang là nơi gần biển nên có khả năng thoát thủy trong mùa mưa và với nguồn nước sông Cửu Long có khả năng dẫn thủy thêm trong mùa nắng. Mía cũng phát triển mạnh ở Khánh Hòa (Nam Trung Bộ), nơi đây mưa ít nên vụ đường có thể kéo dài trên 8 tháng so với các nơi khác ở miền Nam chỉ kéo dài 5 tháng nắng. Tất nhiên, các khó khăn về thoát thủy dẫn thủy có thể khắc phục bằng những chương trình thủy lợi, như tỉnh Long An có chương trình bảo vệ lũ lụt cho các ruộng mía ở địa phương, tỉnh Tây Ninh có chương trình dẫn thủy cho mía trong mùa nắng. Tuy nhiên, giá thành sẽ tăng cao so với những vùng có điều kiện tự nhiên thích hợp hơn. Từ nay đến năm 2000, vấn đề là "địa phương nào cây con này", những vùng có điều kiện thoát thủy trong mùa mưa và dẫn thủy bổ túc trong mùa nắng sẽ thành hình các "câu lạc bộ mía trên 100 tấn ha/ vụ, chữ đường 14%" và nhanh chóng hạ giá thành. Một ha mía 100 tấn vụ, chữ đường 14%, giá mía 300 đồng/kg cho thu nhập 30 triệu đồng ha, so với 1 ha mía 40 tấn, chữ đường 8% giá 200 đồng/kg chỉ cho thu nhập 8 triệu đồng/ha.

2. Những nông dân trồng mía ở nước ngoài còn dùng lá mía để nuôi bò sữa. Tùy theo có cho bò ăn thêm thức ăn tinh hay không, có thể nuôi 4 đến 10 con bò sữa trên mỗi ha mía. Các ruộng mía có nuôi bò có năng suất trên 100 tấn ha, do lá mía được bóc thường nên ruộng có nhiều ánh sáng hơn, mía mọc dày hơn. Đồng thời bò sữa cho một lượng phân bón rất lớn giúp cho cây mía có năng suất cao.

3. Ở nước ngoài, từ nhà máy đường đến ruộng mía không xa quá 15-20 km và có một hệ thống đường hay kênh mương có khả năng chuyên chở nhanh mía đến nhà máy. Cứ 1 ngày chưa kịp ép sau khi đốn, tỷ lệ đường giảm đến 4%. Mía là một nông sản rất nặng nề, phí chuyên chở cao. Vì vậy, những ruộng mía gần đường hay gần kênh rộng có giá trị cao hơn các ruộng mía xa đường hay xa kênh, mía phải đốn bằng tay và vác với sức người rất tốn kém. Ở Việt Nam hiện nay, từ ruộng mía đến nhà máy có khi xa hơn 100 km, mía chỉ được ép sau nhiều ngày nên năng suất đường giảm, phí chuyên chở tăng cao, khiến cho giá thành cao. Các vùng chuyên canh trồng mía đều có chương trình làm đường hay đào kênh, nhưng vấn đề này cần thời gian và vốn mới giải quyết dần dần được.

4. Cuối cùng, việc dùng bã mía để đốt các lò đường rất lãng phí, vì 1 tấn bột giấy giá nhiều trăm USD và bã mía khi đốt tỏa rất nhiều khói bụi gây ô nhiễm môi trường. Do vậy, bên cạnh các nhà máy đường lớn, cũng nên xây các nhà máy bột giấy và các nhà máy phát điện có công suất thích hợp

Kết luận: Năm 1996 đã tạo "một cú hích" cho ngành trồng mía và làm đường, qua việc nhập các giống mía mới năng suất cao và việc xây dựng trên 13 nhà máy làm đường công nghiệp, qua chính sách bảo vệ đường nội, khiến cho nông dân an tâm sản xuất. Năm 1998, một số nhà nhập khẩu ở Hà Nội đã đề nghị lên Bộ Thương mại xin nhập khẩu đường, Bộ Thương mại sau khi hỏi ý kiến Liên Hiệp Mía đường ở miền Nam đã bác đơn xin nhập khẩu đường. Quyết định trên của Bộ Thương mại được dư luận hoan nghênh. Chúng tôi thiết tưởng những biện pháp năm 1996 chỉ mới là một bước đầu, từ đây đến năm 2000, cần phải nhanh chóng hạ giá thành, từ 500 USD tấn xuống còn dưới 300 USD, khiến cho đường mía Việt Nam có khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới. Công việc này có khả năng làm được qua việc đưa các giống mía mới thay các giống cũ đã thoái hóa, quy hoạch vùng trồng mía ở các nơi có khả năng thoát thủy và dẫn thủy, cải tạo thủy lợi, đào thêm kênh và xây thêm đường, tiến đến việc cơ giới hóa thu hoạch mía, đa dạng hóa sản xuất qua việc dùng lá mía nuôi bò sữa và dùng bã mía làm giấy. Các dự án trên một mặt sẽ kéo giá thành xuống, mặt khác do phí sản xuất được phân bổ cho nhiều sản phẩm hơn: bò sữa, đường, giấy nên giá thành mỗi sản phẩm sẽ rẻ hơn nhiều so với trước chỉ có một mặt hàng là đường phải chịu phân bổ toàn bộ các phí sản xuất, thu nhập tăng thêm gấp bội lần nhờ có nhiều loại hàng để bán. Như vậy, Việt Nam sẽ hạ giá thành bằng cách ban đầu áp dụng chế độ bảo vệ với giá đường nội địa cao hơn giá quốc tế đến 200 USD/tấn, nhưng nhanh chóng sẽ hạ giá thành do việc đưa nhanh các tiến bộ kỹ thuật và quản lý tổ chức vào sản xuất. Ngay từ năm 1998, ở Long An, một số ruộng đã đạt năng suất 70-80 tấn mía ha ở những vùng có đê chống lũ và đã đưa các giống mía mới vào sản xuất. Chữ đường cũng được nâng cao. Việc hạ giá thành đường mía Việt Nam là một việc đáng làm và có thể làm được, để trong tương lai, từ nước nhập khẩu đường Việt Nam sẽ biến thành nước xuất khẩu đường, do miền Nam có những điều kiện rất thuận lợi cho việc trồng mía ở các tỉnh duyên hải ĐBSCL mà các nước khác không có được ■