

Ngành dầu thực vật Việt Nam là một ngành kinh tế kỹ thuật có vị trí quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Các sản phẩm của ngành là nguồn thực phẩm không thể thiếu trong các bữa ăn chính. Ngoài ra còn là nguồn nguyên liệu cho các ngành công nghiệp chế biến như: công nghiệp chất tẩy rửa, công nghiệp sản xuất sơn, công nghiệp dược phẩm và mỹ phẩm...theo tạp chí *Oil World* (Oil World Annual 1999) tổng sản lượng dầu thực vật trên thế giới tăng nhanh năm 1995 là 69,55 triệu tấn thì năm 1999 là 79,74 triệu tấn và hàng năm còn thiếu khoảng 15 triệu tấn dầu thực vật. Nhu cầu dầu thực vật ngày càng tăng để thay thế mỡ động vật. Cho nên việc đẩy mạnh xuất khẩu dầu thực vật sẽ góp phần mang lại lượng ngoại tệ đáng kể trong quá trình công nghiệp hóa hiện đại hóa nước ta.

I. THỰC TRẠNG

Kim ngạch xuất khẩu của ngành dầu thực vật Việt Nam (Thuộc Bộ Công nghiệp) trong thời gian qua có thể chia làm 2 giai đoạn.

Giai đoạn 1986 - 1990: Trong thời kỳ này ngành dầu thực vật Việt Nam chủ yếu xuất khẩu sang Liên Xô (cũ) và các nước xã hội chủ nghĩa Đông Âu, theo Nghị định thư được ký kết giữa nước ta với các nước XHCN trong chương trình hợp tác để phục vụ cho mục đích thâm canh các vườn dừa hiện có và trồng mới vườn dừa trên lãnh thổ nước ta. Thực chất các nước Liên Xô, CHDC Đức cho ngành dầu thực vật vay vốn trước bằng vật tư, hàng hóa, phương tiện, máy móc, ngành dầu thực vật trả lại bằng sản phẩm dầu dừa sau 5 năm kể từ ngày tiếp nhận vốn với định mức 518rup/tấn (dầu dừa) chính vì vậy mà kim ngạch xuất khẩu của ngành trong thời gian này gia tăng đáng kể.

Kim ngạch xuất khẩu của ngành dầu thực vật 1986 - 1990

Năm	1986	1987	1988	1989	1990
Kim ngạch					
- Rúp chuyển nhượng	4.562.760	6.693.157	5.636.222	10.224.935	5.605.834
- Dollars (USD)	726.579	1.748.702	1.292.489	783.941	4.057.807
Tổng kim ngạch	5.289.339	8.441.859	6.928.711	11.088.876	9.663.641
RCN - Dollars ²					

Nguồn: LHCNDTV - VN.

Từ bảng trên ta thấy thời kỳ này ngành dầu thực vật xuất khẩu sang các nước XHCN chiếm từ 58 - 92%, trong đó chủ yếu là xuất khẩu sang Liên Xô và Cộng hòa Dân chủ Đức (chiếm tỷ trọng trên 85%), Ba Lan, Bungarie, mặt hàng xuất khẩu chủ yếu sang thị trường này là dầu dừa thô, dầu lạc thô, số còn lại xuất khẩu sang các nước tư bản chủ nghĩa mà chủ yếu là các nước như: Nhật, Singapore, Hong Kong, Úc, với các mặt hàng là dầu mè, lạc nhân và tinh dầu.

Giai đoạn 1991 - 1999: Sau khi Liên Xô (cũ) và các nước Đông Âu sụp đổ thì việc xuất khẩu dầu thực vật qua thị trường bị gián đoạn vì các nước trên đã tự động đơn phương ngưng việc thực hiện hợp tác theo tinh thần Nghị định thư đã ký kết trước đây. Chính vì vậy mà từ những năm 1991 trở đi ngành dầu thực vật đã tích cực tìm kiếm thị trường xuất khẩu qua các nước như: Nhật Bản, Singapore, Hồng Kông, Đài Loan, Pháp, Úc, Anh... và mặt hàng xuất khẩu chủ yếu xuất khẩu sang thị trường này là dầu lạc tinh luyện, dầu mè, lạc nhân và tinh dầu. Riêng mặt hàng dầu dừa không tiêu thụ được ở thị trường này vì giá cả và chất lượng, dầu dừa của nước ta không cạnh tranh lại với các nước trong khu vực ASEAN như Philippines, Indonesia, Thái Lan. Trong cơ cấu mặt hàng dầu thực vật thì dầu dừa chiếm tỷ trọng trên 50%, chính vì vậy mà kim ngạch xuất khẩu dầu thực vật từ năm 1993 đến 1996 giảm đi rõ rệt.

Kim ngạch xuất khẩu dầu thực vật từ 1991 - 1999.

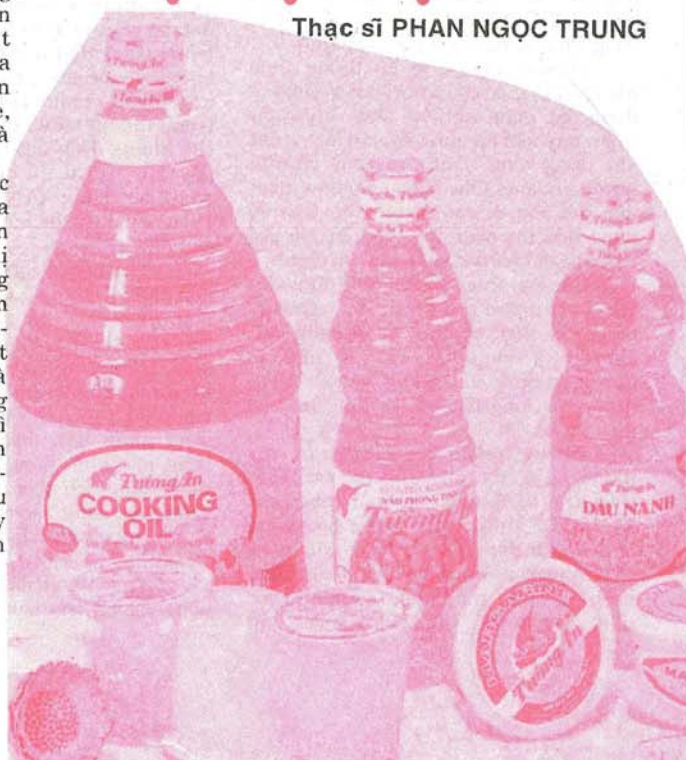
Năm	Kim ngạch (USD)	Năm	Kim ngạch (USD)
1991	5.690.469	1996	3.105.757
1992	7.008.536	1997	5.423.520
1993	2.573.718	1998	10.634.918
1994	5.120.524	1999	22.310.000
1995	2.494.539		

Nguồn: Bộ công nghiệp

Sở dĩ kim ngạch xuất khẩu của ngành dầu thực vật tăng nhanh từ 1997 - 1999 là do ngành dầu thực vật trong các năm qua đã đầu tư mới trang bị kỹ thuật chế biến hiện đại để từng bước nâng cao chất lượng sản phẩm cho nên việc xuất khẩu dầu dừa được khai thông và tiếp tục tăng nhanh qua các thị trường mà trước đây ngành dầu thực vật không thể thâm nhập được, đồng thời sản phẩm xuất khẩu của ngành trong các năm gần đây cũng thêm phong phú, đa dạng với chất lượng ngày càng cao. Thị trường xuất khẩu cũng được mở rộng ngoài thị trường truyền thống trước đây như: Nhật Bản, Singapore, Hồng Kông, Đài Loan. Singapore nay được mở rộng sang các nước và khu vực như: Hàn Quốc, Israel, Trung Đông, Ucraina, đây là những thị trường xuất khẩu đầy triển vọng sau này.

THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP ĐỂ NÂNG CAO KIM NGẠCH XUẤT KHẨU CỦA NGÀNH DẦU THỰC VẬT VIỆT NAM

Thạc sĩ PHAN NGỌC TRUNG



Sản phẩm xuất khẩu chủ lực năm 1999 của ngành dầu thực vật là dầu dừa (chiếm tỷ trọng 36,56%), lạc nhân (41,55%), dầu mè (12,46%), dầu lạc và tinh dầu.

Tuy nhiên với tầm cỡ một ngành kinh tế kỹ thuật làm nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, xuất nhập khẩu mà kim ngạch xuất khẩu hàng năm chỉ đạt từ 5 - 22,3 triệu USD là quá nhỏ bé. Nếu so sánh với các quốc gia trong khu vực ASEAN như Indonesia, Philippines, Malaysia hàng năm xuất khẩu dầu thực vật (dầu cọ, dầu dừa) đã mang lại cho các quốc gia này một nguồn thu ngoại tệ từ 1 - 3,5 tỷ USD. Chính vì vậy mà các quốc gia này không ngừng đẩy mạnh phát triển trồng, chế biến, xuất khẩu dầu thực vật.

II. GIẢI PHÁP

Kim ngạch xuất khẩu dầu thực vật tuy có những bước phát triển mạnh trong các năm gần đây. Tuy nhiên với chiến lược công nghiệp hóa hướng về xuất khẩu của đất nước của ngành thì ngành cũng cần có những giải pháp đồng bộ hữu hiệu nhằm đẩy mạnh xuất khẩu dầu thực vật trên cơ sở đó nâng cao kim ngạch xuất khẩu góp phần đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa nước ta.

1. Xây dựng và phát triển vùng nguyên liệu

Dự thảo văn kiện trình đại hội IX đã khẳng định "Phát triển các vùng nguyên liệu để đáp ứng yêu cầu nguyên liệu cho công nghiệp và xuất khẩu như bông, dầu thực vật,..."

Từ định hướng của Đảng về việc phát triển vùng nguyên liệu cho sản xuất kinh doanh, xuất khẩu, ngành dầu thực vật cần thể chế hóa quan điểm chỉ đạo trên trong quá trình phát triển ngành vì nguyên liệu để chế biến dầu thực vật là sản phẩm của ngành nông nghiệp mà thực tế hiện nay ngoại trừ một số nông trường ngành vẫn chưa nắm hết các vùng nguyên liệu, phải thu mua trôi nổi trên thị trường, phải cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp tranh mua hàng nông sản để xuất khẩu thô. Trong khi đó phương châm của ngành là chế biến tinh luyện để xuất khẩu đảm bảo hiệu quả hơn cho lợi ích chung. Chỉ bằng cách ổn định vùng nguyên liệu ngành dầu thực vật mới có thể gia tăng qui mô nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng sức cạnh tranh mở rộng thị trường xuất khẩu một cách chắc chắn và bền vững. Để thực hiện công tác này ngành cần khẩn trương qui hoạch vùng nguyên liệu, nghiên cứu xác định vùng sinh thái thích hợp cho việc trồng cây có dầu và cây tinh dầu, đầu tư thâm canh vùng sản xuất chuyên canh đã có và xây dựng thêm vùng chuyên canh mới cho cây lạc cây mè, cây dừa... theo hướng khai thác các vùng hoang hóa, đồi trọc trong cả nước. Nghiên cứu tuyển chọn phục tráng, lai tạo và nhập nội giống mới có năng suất, chất lượng tốt. Xây dựng và thực hiện tốt các chính sách hợp lý về đất đai, lao động, giá cả thu mua, thuế... để khuyến khích nông dân đầu tư phát triển cây có dầu cây tinh dầu, đẩy mạnh công tác khuyến nông, thông tin đại chúng như tổ chức phân phối giống, hướng dẫn kỹ thuật trồng chăm sóc phân bón, tưới tiêu.

2. Đổi mới công nghệ chế biến nhằm nâng cao chất lượng và hạ giá thành sản phẩm

Qui hoạch lại màng lưới công nghiệp chế biến dầu thực vật theo hướng tận dụng năng lực hiện có vừa đầu tư theo chiều sâu để đổi mới thiết bị, tiếp nhận công nghệ mới nhằm đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng, bao bì và mỹ thuật công nghiệp của sản phẩm để đáp ứng yêu cầu cạnh tranh của thị trường thế giới. Trên cơ sở áp dụng công nghệ trích ly kết hợp với công nghệ gia nhiệt để thu hồi triệt để dầu trong bã, áp dụng công nghệ khử gum mới không xử lý acid để giảm tiêu hao nguyên liệu, điện nước, áp dụng công nghệ khử mùi tiên tiến liên tục với việc sử dụng nổi hơi cao áp, tăng cường kiểm tra qui trình qui phạm trong quá trình chế biến, tinh luyện, cải tiến chất lượng bao bì và áp dụng tiêu chuẩn hệ thống chất lượng ISO 9001 vào các doanh nghiệp trong ngành.

3. Đẩy mạnh công tác tìm kiếm khai thác và mở rộng thị trường xuất khẩu

Song song với việc chiếm lĩnh mở rộng thị trường tiêu thụ trong nước, ngành cần đẩy mạnh công tác tìm kiếm khai thác và mở rộng thị trường xuất khẩu, trên cơ sở tổ chức nghiên cứu thị trường nhằm thu thập những thông tin xác thực phục vụ cho công tác xuất khẩu, dự đoán nhu cầu sản phẩm mới cho từng thị trường, thiết lập văn phòng đại diện ở một số nước đã có quan hệ buôn bán lâu năm với ngành như Singapore, Hồng Kông, Nhật, Pháp... tham gia hội chợ quốc tế để kịp thời giới thiệu sản phẩm tạo cơ hội tìm kiếm thị trường mới. Đối với các thị trường truyền thống như Singapore, Nhật Bản, Hồng Kông, Đài Loan, Trung Quốc ngành cần tăng cường hoạt động quảng cáo, đẩy mạnh hoạt động kinh tế thị, tìm cách khai thông lại thị trường truyền thống trước đây như Nga, Ucraina, các nước Đông Âu đây là những thị trường đầy tiềm năng, nhưng khó khăn lớn nhất của thị trường này là khả năng thanh toán, ở thị trường này ngành có thể xuất khẩu theo phương thức hàng đổi hàng, tìm cách thâm nhập thị trường khu vực Trung Đông và Châu Phi.

4. Huy động vốn từ nhiều nguồn và sử dụng vốn hợp lý

Để đẩy mạnh phát triển sản xuất và xuất khẩu ngành cần huy động vốn đầu tư phát triển từ nhiều nguồn như vay dài hạn, đầu tư liên doanh, liên kết trong và ngoài nước, tự tiết kiệm, tích lũy, nguồn tài trợ tiền hoặc hàng đổi lưu trữ trước của khách hàng, các doanh nghiệp trong ngành chỉ được vay vốn tín dụng khi nhu cầu và khả năng sử dụng nguồn vốn có hiệu quả thiết thực cho mục đích đầu tư phát triển. Nhằm tăng cường nội lực trong huy động và sử dụng hiệu quả các nguồn vốn. Ngành cần coi trọng việc thúc đẩy tiến trình sắp xếp lại các doanh nghiệp trong ngành, giảm lượng một cách hợp lý tích tụ tập trung tăng quy mô sử dụng vốn, góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường trong và ngoài nước.

III. KIẾN NGHỊ

Để đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu nhằm nâng cao kim ngạch xuất khẩu ngoài những nỗ lực nội tại, ngành dầu thực vật cũng rất cần sự quan tâm đúng mức của các ngành, các cấp đây là vấn đề có tầm mức lớn và phức tạp chúng tôi chỉ có kiến nghị cụ thể sau.

Về vốn, Nhà nước cần bố trí nguồn vốn có lãi suất ưu đãi cho các doanh nghiệp thuộc ngành để đầu tư đổi mới thiết bị cũ và bố trí vốn cho đầu tư mở rộng đủ khả năng đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.

Có chính sách thuế nông nghiệp hợp lý và chú trọng cải tạo giống, thay đổi giống có năng suất cao đối với cây có dầu cây tinh dầu. Ghi chỉ tiêu phát triển vùng nguyên liệu cây có dầu trong chiến lược phát triển kinh tế của Nhà nước và có chính sách hỗ trợ về tín dụng phát triển vùng nguyên liệu cây có dầu, cây tinh dầu.

Đối với thị trường truyền thống trước đây như Nga, Ucraina, Đông Âu và một số thị trường mới mở như Iran, Iraq, Trung Cận Đông, Châu Phi, Nhà nước cần tìm cách tháo gỡ những khó khăn trong cơ chế thanh toán, bảo hiểm rủi ro để giúp các doanh nghiệp trong ngành có điều kiện đẩy mạnh xuất khẩu.

Ngành dầu thực vật là một trong những ngành có sản phẩm phong phú, đa dạng có tiềm năng phát triển. Nhưng trong thời gian qua các mặt hàng xuất khẩu của ngành chưa có chỗ đứng vững chắc, chưa có khả năng cạnh tranh với các nước trong khu vực ASEAN trước hết là do công tác nghiên cứu thị trường nước ngoài còn yếu, số lượng hàng ít ỏi, cơ cấu mặt hàng nghèo nàn đơn điệu, chất lượng thấp giá thành sản phẩm cao nếu khắc phục được các nhược điểm này và được Nhà nước quan tâm đúng mức thì việc đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu sẽ góp phần mang lại lượng ngoại tệ đáng kể cho quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước ■