

Thêm chính sách cho ngành **mía đường**

HIỆN CHƯA CÓ CƠ QUAN NÀO ĐƯA RA SỐ LIỆU THỐNG KÊ CHÍNH THỨC VỀ LƯỢNG ĐƯỜNG NHẬP LẬU, NHƯNG DỰ LUẬN THƯỜNG DẪN CON SỐ ƯỚC ĐOÁN 300 - 400 NGÀN TẤN/NĂM CỦA HIỆP HỘI MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM, TỨC CHIẾM TỚI 25% - 33% NHU CẦU TRONG NƯỚC.

● VĨNH NGUYỄN



Nhập lậu vì lãi lớn

Đường nhập lậu là căn bệnh dai dẳng ở nước ta trong những năm gần đây, chủ yếu từ Thái Lan qua ngã biên giới Tây Nam và miền Trung. Số liệu của Cục QLTT cho thấy sự gia tăng về đường nhập lậu bị bắt giữ đã phần nào hé mở mức độ gay gắt của vấn nạn này: từ 200 tấn năm 2010, tăng lên gấp 3,5 lần với 700 tấn năm 2012, và trong 6 tháng đầu năm 2013, tại An Giang đã

bắt giữ trên 360 tấn đường nhập lậu. Chính vì vậy, chỉ trong 6 tháng đầu năm, Văn phòng Chính phủ đã có 3 công văn (số 327, 3702, 4919) yêu cầu các cơ quan chức năng báo cáo về vấn nạn đường nhập lậu.

Vì sao có đường nhập lậu? Vì lãi lớn. Mỗi cân đường Thái Lan thấp hơn đường trong nước từ 2 - 3 ngàn đồng, tương đương 14% - 21%, một lợi tức quá hấp dẫn! Vì sao đường Thái Lan rẻ hơn đường

trong nước, ngay cả khi cộng chi phí vận chuyển vài trăm cây số bằng ngang qua Campuchia, thuê người thăm lậu vào Việt Nam, rồi chi phí mua hóa đơn hợp thức hóa? Có thể kể ra 7 nguyên nhân chủ yếu. *Thứ nhất*, giá thu mua mía nguyên liệu tại nước ta cao, khoảng 1 triệu đồng/tấn, trong khi ở Thái Lan hơn 600 ngàn đồng/tấn. *Thứ hai*, quy mô sản xuất nhỏ, hiện chưa nhiều nhà máy của ta có công suất ép 5.000 tấn mía cây/ngày, lớn nhất là Bourbon Tây Ninh, công suất ép 10.000 tấn cây/ngày, trong khi Thái Lan đã có các nhà máy đường công suất ép lên đến 45.000 tấn mía cây/ngày. *Thứ ba*, hàm lượng đường trong cây mía của Thái Lan cao hơn của ta từ 2 CCS trở lên. *Thứ tư*, hầu hết các nhà máy đường Thái Lan được đầu tư khép kín, bên cạnh sản phẩm đường, còn cho ra các sản phẩm sau đường như cồn, rỉ mật, điện, phân hữu cơ... trong khi ở ta, những nhà máy có sản phẩm phụ như Bourbon Tây Ninh đếm trên

đầu ngón tay, mà cũng chỉ có thêm sản phẩm điện và rỉ mật. *Thứ năm*, giá vốn của doanh nghiệp cao, khoảng 10%/năm, so với 6% ở Thái Lan. *Thứ sáu*, chi phí sản xuất mía của hộ nông dân cao do diện tích canh tác ít (bình quân 0,75 ha/hộ so với trên 2 ha/hộ của Thái Lan), giá phân bón, thuốc trừ sâu ở nước ta cao. *Thứ bảy*, Thái Lan điều hành thị trường đường theo Luật Mía đường. Luật này quy định 3 quota A, B, C. Mỗi công ty đều phải thực hiện quota A, cung cấp cho nhu cầu nội địa với giá luôn cao hơn giá xuất khẩu; quota B cho các hợp đồng Chính phủ ký kết; và quota C, được gọi là quota thặng dư, các công ty được tự do xuất khẩu, giá thấp hơn giá thương mại quốc tế cũng bán, vì phần lãi chính nằm ở quota A và B rồi.

Cần bổ sung chính sách

Trong 7 nguyên nhân nêu trên, 4 nguyên nhân đầu thuộc về nội lực cạnh tranh ngành đường nước ta và 3 nguyên nhân sau thuộc về chính sách quản lý. Năng lực cạnh tranh của ngành mía đường được quyết định bởi 3 yếu tố: năng suất trồng mía, công suất nhà máy và hàm lượng đường. Theo Quyết định 124/2012/QĐ-TTg ngày 02/2/2012 Phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển sản xuất ngành nông nghiệp đến năm 2020, tầm nhìn 2030 thì một số chỉ tiêu năm 2020 của ngành mía đường hiện đã gần đạt. Cụ thể, diện tích trồng mía theo Quy hoạch đến 2020 là 300 ngàn ha (hiện đạt 298 ngàn ha); tổng công suất ép đạt 140 ngàn tấn mía cây/ngày (hiện đạt 133 ngàn tấn). Tuy nhiên, ngay cả khi đạt tổng công suất 140 ngàn tấn mía cây/ngày thì với 40 nhà

máy hiện có, bình quân công suất ép chỉ đạt 3.500 tấn/ngày, tăng không đáng kể so với công suất 3.300 tấn hiện tại, và nhất là còn kém xa công suất ép mía của các nhà máy đường Thái Lan. Do đó, chiến lược “tập trung mở rộng công suất các nhà máy hiện có, đầu tư chiều sâu, hiện đại hóa dây chuyền sản xuất để nâng cao hiệu suất thu hồi và chất lượng sản phẩm” đã ghi trong Quyết định 124 dường như chưa đủ “độ” để bứt phá trước sự lấn lướt của đường Thái Lan.

Trong chính sách quản lý, do đường là sản phẩm thiết yếu của nền kinh tế nước ta nên nhận được sự bảo hộ khá chặt chẽ của Nhà nước. Theo quy định hiện hành, doanh nghiệp muốn xuất khẩu đường, phải được cấp phép của cơ quan chức năng; việc nhập khẩu đường, được cấp theo hạn ngạch hàng năm. Nhập khẩu trong hạn ngạch hiện có mức thuế 0%, ngoài hạn ngạch lên đến 80% với đường thô và 85% với đường tinh luyện. Việc cấp phép xuất khẩu và nhập khẩu đường chủ yếu nhằm cân đối cung cầu, tránh thiếu hụt hoặc tồn kho lớn. Thế nhưng, với sự gia tăng của nạn buôn lậu đường, thì việc cân đối cung cầu qua chính sách cấp phép xuất khẩu và hạn ngạch nhập khẩu đã phần nào khó phát huy tác dụng. Do đó, bên cạnh việc nâng cao khả năng cạnh tranh của ngành mía đường, tiếp tục duy trì các chính sách đảm bảo việc cân đối cung cầu thì cần bổ sung thêm chính sách đủ mạnh (có thể ở tầm nghị định) chi phối toàn bộ chuỗi hoạt động của ngành mía đường một cách tích cực, đảm bảo cho ngành có đủ “năng lượng” bứt phá và phát triển bền vững ■

“Hiệp hội Mía đường Việt Nam, các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh đường trong nước có giải pháp nâng cao sức cạnh tranh của mặt hàng đường (chất lượng, chủng loại, giá cả); có trách nhiệm phối hợp, hỗ trợ hiệu quả các lực lượng chức năng trong cung cấp thông tin, xác minh và xử lý các vụ việc buôn lậu đường, buôn bán, vận chuyển đường nhập lậu”.

(Trích Công văn 4919/VPCP-KTTH ngày 18/6/2013 của Văn phòng Chính phủ)