



PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG MÍA ĐƯỜNG KHU VỰC ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

HUYỀN VĂN TÙNG - Phó viện trưởng Viện Kinh tế - Xã hội TP. Cần Thơ, PGS., TS. LƯU THANH ĐỨC HẢI - Đại học Cần Thơ

Theo cam kết hội nhập Cộng đồng kinh tế ASEAN, năm 2018 ngành Mía đường Việt Nam sẽ phải mở cửa hoàn toàn cho các sản phẩm đường của các nước ASEAN. Điều này đồng nghĩa đường nhập khẩu từ ASEAN vào Việt Nam sẽ chỉ ở mức thuế 5% và không phải chịu hạn ngạch thuế quan và về dài hạn, khi hội nhập với quốc tế, ngành Mía đường Việt Nam nói chung và ngành Mía đường Đồng bằng sông Cửu Long nói riêng sẽ gặp nhiều thách thức. Tìm hướng đi nào để ngành Mía đường Đồng bằng sông Cửu Long phát triển bền vững trong thời gian tới là vấn đề hết sức cấp thiết. Đây cũng là nội dung được bài viết tập trung phân tích, nghiên cứu...

• Từ khóa: Mía đường, hội nhập, cạnh tranh, thuế quan, kim ngạch

Bài viết nghiên cứu cấu trúc thị trường mía đường Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL), mô tả thông tin tổng quát về các tác nhân tham gia trong thị trường mía đường (nông hộ, thương lái, nhà máy đường, bán buôn đường, bán lẻ đường, người tiêu dùng), phân tích quá trình cạnh tranh trên thị trường, khảo sát kênh phân phối trong cấu trúc thị trường mía đường ĐBSCL (từ nông hộ đến người tiêu dùng cuối cùng). Bên cạnh đó, sự vận hành của thị trường mía đường, tập trung vào các khía cạnh khác nhau của chiến lược kinh doanh như mua vào, bán ra, vận chuyển, tồn trữ, thương lượng và ký hợp đồng trong mua bán, tiếp cận thông tin thị trường của các tác nhân trong kinh doanh.

Khung nghiên cứu

Dựa trên lý thuyết về cấu trúc – sự vận hành – kết quả (S-C-P) trong lý thuyết ngành, nhóm tác giả đưa ra khung nghiên cứu được chấp nhận rộng rãi trong các nghiên cứu về lý thuyết ngành cho rằng các điều kiện của cấu trúc thị trường xác định sự vận hành và kết quả thực hiện thị trường. Đồng thời, để đánh giá thị trường, sự vận hành và kết quả thực hiện thị trường và hiểu đúng vai trò của từng yếu tố. Waldman and Jensen (2001) đã liên kết những yếu tố và các thuộc tính có mối quan hệ trực tiếp lại với nhau. Việc phân tích cấu trúc, sự vận hành và đánh giá kết quả thực hiện thị trường được phát triển bởi Bain (1959, 1968), Clodius và Mueller (1961), Slater (1968), và Batman (1976). Lý thuyết này cho rằng, cấu trúc thị trường xác định cách vận hành của thị trường và bằng cách này thiết lập cấp độ hoạt động

của thị trường, là công cụ tiêu chuẩn cho việc phân tích thị trường.

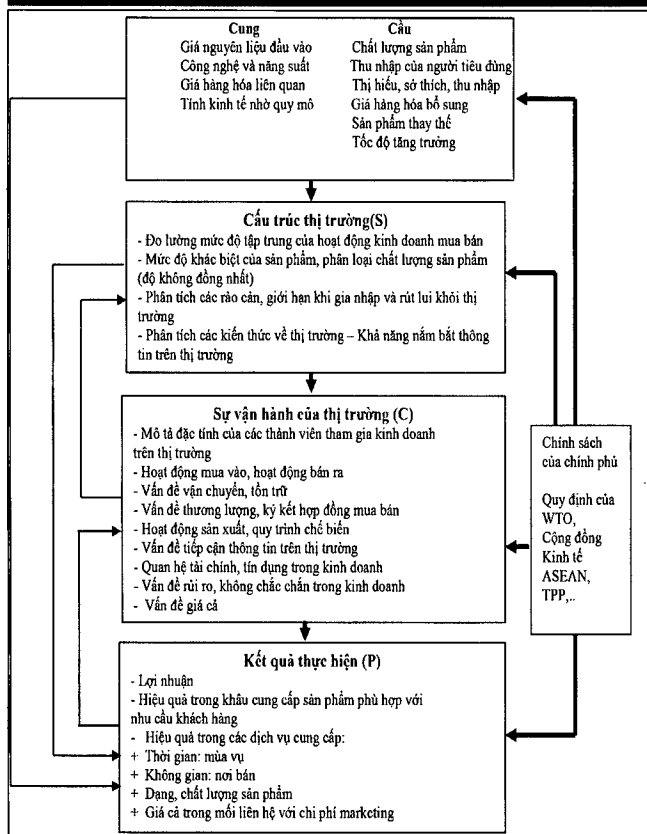
Trên cơ sở đó, nhóm tác giả tiến hành nghiên cứu khung phân tích các yếu tố trong cấu trúc, sự vận hành và kết quả thực hiện thị trường và cuối cùng là các chính sách của Chính phủ. Mô hình S-C-P thực hiện thị trường có mối liên quan mật thiết với nhau. Cấu trúc thị trường, sự vận hành của thị trường có ảnh hưởng đến kết quả thực hiện thị trường. Sự tác động ngược trở lại của kết quả thực hiện thị trường có ảnh hưởng đến cấu trúc và sự vận hành của thị trường trong dài hạn. Ngoài ra, chính sách của Chính phủ cũng có tác động trực tiếp đến cấu trúc, sự vận hành và kết quả thực hiện thị trường. Mô hình S-C-P ủng hộ những hoạt động can thiệp của Chính phủ để đảm bảo ưu thế cạnh tranh. Nhóm tác giả đưa ra mô hình nghiên cứu (Hình 1).

Phương pháp nghiên cứu

Số liệu thứ cấp được thu thập từ các nguồn: Niên giám thống kê, báo cáo của Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn các tỉnh Hậu Giang, Sóc Trăng, Trà Vinh để thu thập diện tích, năng suất, sản lượng mía và số nông hộ trồng mía tại địa phương làm căn cứ thu thập số liệu sơ cấp.

Số liệu sơ cấp được thu thập thông qua cuộc điều tra thực hiện từ tháng 12/2014 đến tháng 04/2015 tại huyện Phụng Hiệp, tỉnh Hậu Giang, huyện Cù Lao Dung, tỉnh Sóc Trăng, đây là hai huyện có diện tích trồng mía lớn nhất. Bên cạnh đó, huyện Trà Cú, tỉnh Trà Vinh cũng được chọn do năng suất mía cao. Nghiên cứu sử dụng phương pháp chọn mẫu ngẫu

HÌNH 1: MÔ HÌNH S-C-P



Nguồn: Đề xuất của tác giả

nhân phân tầng theo địa bàn khảo sát, theo tiêu chí diện tích trồng mía đối với 308 nông hộ trồng mía tại địa bàn nghiên cứu (huyện Phụng Hiệp, tỉnh Hậu Giang; huyện Cù Lao Dung, tỉnh Sóc Trăng; huyện Trà Cú, tỉnh Trà Vinh).

Nghiên cứu sử dụng các phương pháp phân tích thống kê mô tả, phương pháp phân tích SCP để phân tích cấu trúc, sự vận hành và kết quả thực hiện thị trường mía đường ĐBSCL.

Kết quả và thảo luận

Cấu trúc của thị trường mía đường

Kết quả phân tích cấu trúc thị trường mía đường ĐBSCL cho thấy:

(1) Dựa trên các khía cạnh nổi bật của cấu trúc thị trường, đã có sự cạnh tranh trong thị trường mía đường, tuy nhiên sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp không quá khốc liệt và gay gắt. Đối với thương lái mía và nhà bán buôn ĐBSCL, thị phần của họ thấp và mức độ cạnh tranh cao. Đối với các đối thủ cạnh tranh: Tập trung thị phần không nằm trong một doanh nghiệp mía đường nào; Thương nhân dễ dàng tiếp cận thông tin.

(2) Vấn đề tiếp cận thông tin thị trường phản ánh khả năng nắm bắt các vấn đề xảy ra và sự phản ứng của tác nhân đối với thông tin nhận được. Thương

nhân dễ dàng tiếp cận thông tin thị trường, doanh nghiệp (nhà máy đường) là nguồn thông tin quan trọng đối với nông hộ và thương lái.

(3) Kênh phân phối trong cấu trúc thị trường mía đường ĐBSCL (từ nông hộ đến người tiêu dùng cuối cùng) khá đơn giản, và cho thấy thương lái chuyển tải lưu lượng lớn sản phẩm của toàn kênh.

Sự vận hành thị trường mía đường

Kết quả nghiên cứu, cho thấy:

(1) Các tác nhân thương mại chủ yếu tạo nên hệ thống hoạt động trong các kênh thị trường là thương lái, bán buôn và bán lẻ.

(2) Hoạt động vận chuyển của thương lái mía thường di chuyển bằng ghe do địa hình ở ĐBSCL có hệ thống sông ngòi lớn, di chuyển bằng ghe cũng thuận tiện trong quá trình thu mua cũng như bốc dỡ mía lên và xuống trong hoạt động. Cũng có một số thương lái đầu tư cả xe tải để vận chuyển đi nhanh và xa hơn. Ngoài ra, một số thương lái không có đủ vốn để đầu tư cho phương tiện vận tải thì lựa chọn phương án thuê dịch vụ vận chuyển từ các đối tượng khác. Đây cũng là một trong những phương thức phổ biến của thương lái mua bán mía vùng ĐBSCL.

(3) Công tác bảo quản vẫn chưa có sự đột phá nào, thương lái chủ yếu vận chuyển sản phẩm tự nhiên và chịu thất thoát, xem đây là một chi phí tổn thất phải chịu trong quá trình hoạt động của mình. Ở phân đoạn mua bán đường thì các sản phẩm cần phải được bảo quản ở những nơi khô ráo, thoáng mát, vệ sinh, tránh ánh nắng, nhằm tránh thất thoát do độ ẩm cao hay các tác động về nhiệt độ. Những nhà bán buôn có sản lượng kinh doanh lớn thường đầu tư các nhà kho chứa lớn để tồn trữ và bảo quản các sản phẩm đường.

(4) Phần lớn thương lái ký hợp đồng bán mía nguyên liệu cho các nhà máy mong muốn được đảm bảo đầu ra và hưởng "hoa hồng" nếu đạt sản lượng đã đăng ký trong hợp đồng.

(5) Về quan hệ tài chính của các tác nhân trong kinh doanh, thương lái mua mía thường thực hiện hình thức thanh toán là đặt cọc trước một phần, sau khi thu hoạch mía thì sẽ trả hết số tiền còn lại. Bên cạnh đó, hình thức trả tiền mặt ngay sau khi mua mía cũng được đa số thương lái thực hiện khi mua sản phẩm đầu vào. Ngoài ra, một số thương lái còn ứng trước toàn bộ tiền cho nông hộ sản xuất, khi đến vụ thu hoạch họ sẽ đến thu hoạch sản lượng mía. Ở đầu ra, hình thức thanh toán được sử dụng chủ yếu là nhận tiền mặt ngay sau khi giao sản phẩm.



Kết quả thực hiện

Thông qua phân tích kết quả thực hiện thị trường mía đường ĐBSCL cho thấy: (1) Các kênh phân phối mía đường được tổ chức khá hiệu quả và cung cấp các dịch vụ tiện ích cho người tiêu dùng cuối cùng: Đáp ứng về chủng loại và chất lượng, về bao bì, đóng gói, về phân loại sản phẩm... Phân đoạn mua bán mía, có ba tác nhân chính tham gia vào hoạt động này là nông hộ, thương lái và nhà máy, trong khi đó phân đoạn bán đường, có hai tác nhân chính tham gia vào hoạt động này là bán buôn và bán lẻ;

(2) Các tác nhân tham gia vào thị trường mía đường ĐBSCL có các chi phí marketing khác nhau dựa trên quy mô hoạt động và mức độ chi tiêu cho chi phí marketing trong hoạt động kinh doanh của từng tác nhân cụ thể, nhà bán lẻ là đối tượng tạo ra giá trị gia tăng thấp so với nông hộ và nhà máy, nhưng có tỷ số lợi nhuận trên giá trị gia tăng (NPr/VA) cao nhất. Trong khi đó, thương lái và nhà bán buôn tạo ra giá trị gia tăng không nhiều nhưng lại có tỷ số NPr/VA tương đối cao hơn nhà máy và nông hộ trồng mía. Đồng thời, trong tất cả các tác nhân thì nông hộ là người sản xuất có hiệu quả kinh tế, với 1 đồng chi phí trung gian bỏ ra họ thu được 0,65 đồng lợi nhuận, kể đến là người bán lẻ (với 01 đồng chi phí trung gian bỏ ra họ thu về 0,1 đồng lợi nhuận). Tuy nhiên, nông hộ chỉ quay được một lần đồng vốn trong 01 năm. Trong khi, các tác nhân khác có số vòng quay vốn lớn hơn nhiều lần, sản lượng giao dịch lớn, các tác nhân thương mại là đối tượng hoạt động hiệu quả hơn so với nông hộ.

(3) Kết quả tổng hợp chi phí marketing và lợi nhuận cho thấy, hộ nông dân có tỷ suất lợi nhuận trên giá bán cao nhất, kế tiếp là bán lẻ và thấp nhất là thương lái. Điều này cho thấy, sự phân phối lợi nhuận giữa các tác nhân trong chuỗi là chưa hiệu quả, cần phải có sự điều chỉnh hợp lý nhằm phát huy hiệu quả và duy trì sự bền vững của ngành mía đường ĐBSCL.

Đề xuất các giải pháp

Qua kết quả nghiên cứu, theo chúng tôi, để ngành Mía đường ĐBSCL phát triển bền vững thì cần thực hiện những giải pháp sau:

Một là, tái cấu trúc hệ thống phân phối mía đường ĐBSCL

Kênh phân phối hiện tại của thị trường mía đường ĐBSCL không có quá nhiều tác nhân, tuy nhiên khâu trung gian đã làm tốn chi phí và không kích thích được sự sản xuất mía theo chất lượng bởi thói quen mua mía “xô” của thương lái. Trong tương lai, cần có một kênh phân phối mới để giảm

chi phí trong sản xuất cho nông hộ, thúc đẩy nông hộ tiếp cận nhiều hơn với nhà máy. Trong kênh phân phối này, phân đoạn mua bán mía nguyên liệu, thương lái không còn là tác nhân trung gian để trung chuyển sản phẩm và hưởng chênh lệch giá mía từ nông hộ đến nhà máy của doanh nghiệp... Thay vào đó, họ sẽ trở thành tác nhân cung cấp dịch vụ vận chuyển (bởi ưu thế đã có sẵn các phương tiện trong hoạt động kinh doanh) và cần có các cơ chế để gom các thương lái này lại để họ có thể hỗ trợ tích cực và đóng góp nhiều hơn cho hoạt động của chuỗi giá trị...

Hai là, phát triển thị trường mía đường tăng trưởng ổn định bền vững

Trước những khó khăn và thách thức từ thị trường, các doanh nghiệp mía đường cần có những chiến lược phát triển của mình cùng với giải pháp “đi tắt đón đầu” để tận dụng những cơ hội và đối mặt với những thách thức. Các chiến lược được đề xuất dựa trên những phân tích về cơ hội, thách thức và điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động của doanh nghiệp mía đường ĐBSCL. Trong đó, cần tập trung vào các chiến lược như: mở rộng thị trường, nâng cao chất lượng, đa dạng hóa sản phẩm; cải tiến và đổi mới công nghệ sản xuất; liên doanh, liên kết, để hạn chế cạnh tranh không lành mạnh về giá.

Ba là, nâng cao thu nhập cho nông hộ trồng mía tại ĐBSCL

Trước hết, cần nâng cao chất lượng giống mía. Giống mía là một trong những nhân tố quan trọng quyết định đến năng suất mía, chi phí trồng trọt và hiệu quả sản xuất của nông hộ. Việc lựa chọn giống mía phải phù hợp với thổ nhưỡng đất đai của một vùng sinh thái, phù hợp với vùng sản xuất ĐBSCL để có năng suất cao, phẩm chất tốt (chữ đường cao) và thích hợp với những điều kiện sản xuất và chế biến... Các công ty đường cần chủ động bố trí kinh phí hỗ trợ cho việc du nhập và nhân giống mới, xây dựng hệ thống nhân để cung cấp giống cho trồng mới hàng năm, cũng như có chính sách khuyến khích người trồng mía. Các câu lạc bộ sản xuất kết hợp với bộ phận khuyến nông/phòng nông vụ tư vấn và hỗ trợ cho nông hộ nên thay đổi thói quen canh tác, sử dụng giống mía rõ nguồn gốc, hạn chế lưu gốc qua nhiều vụ. Áp dụng đồng bộ các giải pháp để đầu tư thâm canh tạo nên các vùng mía tập trung có năng suất, chất lượng cao, giảm giá thành sản xuất nguyên liệu, tăng hiệu quả sản xuất và năng lực cạnh tranh của sản phẩm đường; Tăng cường áp dụng cơ giới hóa trong sản xuất mía, để nâng cao năng suất và giảm áp lực về thiếu nhân công lao động.

Đồng thời, thực hiện giải pháp liên kết với hộ

nông dân, liên kết với nhà cung cấp, liên kết với các doanh nghiệp, thực hiện sản xuất theo hợp đồng. Các hộ nông dân cần liên kết để đầu tư để bao chống lũ và các giải pháp bơm tát đối với các vùng đất thấp (Ngã Bảy, Phụng Hiệp, Hậu Giang,...) để tránh tình trạng thu hoạch mía non khi lũ về và chủ động trong việc canh tác các cây trồng xen canh với mía giúp gia tăng lợi nhuận cho nông dân.

Chính quyền địa phương kết hợp với nhân dân hoặc kêu gọi ủng hộ từ các doanh nghiệp thực hiện việc cải tạo, nạo vét kênh rạch theo chu kỳ nhất định để hệ thống tưới tiêu được thông suốt, lưu thông thủy thuận tiện. Đầu tư cơ sở hạ tầng thuận tiện cho việc di chuyển giữa các tác nhân trong quá trình sản xuất, lưu thông, phân phối. Ngoài ra, nông hộ cần tích cực tham gia vào các câu lạc bộ sản xuất, hội nhóm, đoàn thể để tăng cường các mối quan hệ hội, nhóm, câu lạc bộ, và được tiếp cận nhiều nguồn thông tin tin cậy. Các cơ quan thông tấn báo chí cần cung cấp các thông tin hợp lý về giá đầu vào và đầu ra để cho nông hộ có thể dự đoán được các rủi ro thị trường có thể xảy ra, từ đó điều chỉnh hoạt động sản xuất mía của hộ phù hợp hơn.

Công tác thu hoạch và thu mua, giảm tổn thất sau thu hoạch cần được quan tâm đặc biệt. Các nhà máy thực hiện các biện pháp đồng bộ để tổ chức tốt công tác thu hoạch, có lịch thu hoạch và vận tải phù hợp để mía thu hoạch xong được chuyển nhanh vào ép, giảm tổn thất sau thu hoạch, nâng cao hiệu quả sản xuất của nông hộ trồng mía.

Bốn là, về phía các cơ quan quản lý cần rà soát, bổ sung và định hướng các chính sách để phát triển sản xuất mía đường DBSCL

Thời gian tới, ngành Mía đường cần cải tiến phương thức và quy mô sản xuất để đối mặt với áp lực cạnh tranh trước Thái Lan, các nước ASEAN và TPP. Vì vậy, các cơ quan quản lý nhà nước cần có các chính sách ưu đãi để điều tiết hoạt động của ngành, tiếp tục rà soát các chính sách liên quan đến phát triển mía, đường để điều chỉnh bổ sung các chính sách mới cho phù hợp với thực tiễn, hỗ trợ ngành đường phát triển ổn định.

Tổ chức thực hiện Nghị định về mía đường của Chính phủ khi được ký có hiệu lực và ban hành thông tư thực hiện để áp dụng một cách hiệu quả tạo hành lang pháp lý giúp ngành Mía đường phát triển ổn định, bền vững. Tiếp tục thực hiện các cơ chế, chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp nông thôn theo Nghị định số 210/2013/NĐ-CP; Quyết định 68/2013/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về chính sách hỗ trợ nhằm giảm tổn thất trong nông nghiệp. Tổ chức rà

soát, quy hoạch vùng nguyên liệu mía tập trung, chuyên canh cao theo hướng sản xuất hàng hóa lớn bằng các giải pháp thực hiện đồn điền, tích tụ ruộng đất quy mô lớn nhằm khắc phục tình trạng manh mún trong phát triển vùng nguyên liệu. Khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia chuỗi sản xuất, cung ứng dịch vụ mía đường đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh mía đường, gắn lợi ích giữa nông dân, nhà máy, các đơn vị kinh doanh, bảo đảm hiệu quả kinh tế xã hội tổng hợp. Cần quy hoạch lại ngành Mía đường theo hướng liên kết chặt chẽ 4 nhà: nhà nông, nhà kinh doanh, nhà khoa học và Nhà nước.

Bên cạnh đó, Nhà nước cần có các chương trình hỗ trợ như ưu đãi về vốn cho các doanh nghiệp phát triển lĩnh vực sử dụng phụ phẩm sau đường, nghiên cứu áp dụng mô hình hỗ trợ ngành Mía đường của Philippines như đạo luật phát triển công nghiệp mía đường 2015, nhằm hỗ trợ nâng cao tính cạnh tranh của ngành công nghiệp mía đường bao gồm cải thiện năng suất, hỗ trợ nông nghiệp, nghiên cứu và phát triển, hỗ trợ cơ sở hạ tầng.

Ngoài ra, các công ty đường cần có chính sách hỗ trợ người trồng mía về vốn, kỹ thuật, chính sách thu mua mía hợp lý theo giống mía để đảm bảo chất lượng mía; đồng thời liên kết với các đơn vị nghiên cứu để kịp thời chuyển giao tiến bộ về giống mía và kỹ thuật canh tác mới cho người trồng mía. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp cũng thực hiện chính sách hỗ trợ đưa các tiến bộ kỹ thuật vào trồng, chăm sóc và thu hoạch mía; Chính sách hỗ trợ các hộ trồng mía có khả năng tích tụ ruộng đất để phát triển vùng nguyên liệu tập trung chuyên canh và thâm canh cao. Hỗ trợ đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng vùng nguyên liệu như: đường giao thông nội, ngoại vùng và hệ thống thủy lợi để phục vụ sản xuất...

Tài liệu tham khảo:

1. Bain, J.S, 1959. *Industrial Organization*. New York: Wiley Baker, J. B., Woodward, P. A, 1998. *Market Power and the Cross-industry Behaviour of Price around a Business Cycle Trough*. Working Paper No. 221. Bureau of Economics. Federal Trade Commission;
2. Bain, J.S, 1968. *Industrial Organization*, 2nd Edition, John Wiley, New York;
3. Clodius, R.L. and W.F. Mueller, 1961. "Market Structure Analysis as an Orientation of Research in Agricultural Economics". *Journal of Farm Economics*, 43,3,515-553;
4. Duc-Hai, Luu-Thanh, 2003. *The Organization of the Liberalized Rice Market in Vietnam*, Vietnam;
5. Nguyễn Đức Thành & Đinh Tuấn Minh, 2015. *Thị trường lúa gạo Việt Nam: Cải cách để hội nhập - Cách tiếp cận cấu trúc thị trường*. NXB Hồng Đức;
6. Nguyễn Văn Thuận, 2015. *Giải pháp phát triển thị trường cá tra ở Đồng bằng sông Cửu Long*. Luận án Tiến sĩ Đại học Cần Thơ.