

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HỒ CHÍ MINH**

**TRỊNH MINH CHÂU**

**TÁI CẤU TRÚC  
CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC NGÀNH  
MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH  
HỘI NHẬP KINH TẾ THẾ GIỚI**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**TP.HỒ CHÍ MINH – NĂM 2005**

## MỤC - LỤC

	Trang
<b>MỤC LỤC .....</b>	
<b>BẢNG CÁC CHỮ VIẾT TẮT .....</b>	
<b>DANH MỤC CÁC BẢNG.....</b>	
<b>LỜI MỞ ĐẦU .....</b>	<b>1</b>
<b>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CẤU TRÚC TÀI CHÍNH VÀ TÁI CẤU TRÚC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP .....</b>	
1.1 Khái niệm, vai trò của tài chính doanh nghiệp .....	4
1.1.1 Tài chính doanh nghiệp .....	4
1.1.2 Vai trò của tài chính doanh nghiệp .....	4
1.1.3 Các nguồn vốn của doanh nghiệp .....	5
1.1.3.1 Vốn chủ sở hữu .....	5
1.1.3.2 Vốn đi vay .....	6
1.1.3.3 Các nguồn vốn khác .....	7
1.2 Cấu trúc tài chính doanh nghiệp .....	8
1.2.1 Cấu trúc tài chính và cấu trúc vốn .....	8
1.2.2 Các yếu tố ảnh hưởng đến cấu trúc tài chính doanh nghiệp .....	9
1.2.2.1 Tỷ lệ nợ trên vốn cổ phần .....	9
1.2.2.2 Rủi ro .....	10
* Rủi ro kinh doanh .....	10
* Rủi ro tài chính .....	11
1.2.2.3 Chính sách thuế .....	12
1.2.2.4 Chi phí phá sản .....	12
1.2.2.5 Chi phí sử dụng vốn .....	12
1.2.2.6 Chính sách phân phối .....	14
1.2.2.7 Quyết định đầu tư, ảnh hưởng yếu tố ngành với cấu trúc tài chính .....	15
1.2.3 Xu hướng cấu trúc tài chính doanh nghiệp ở các nước phát triển .....	15
1.3 Tái cấu trúc tài chính doanh nghiệp .....	16
1.3.1 Tái cấu trúc tài chính .....	16
1.3.2 Các hình thức tái cấu trúc tài chính DN trong nền kinh tế thị trường .....	17
a/ Sáp nhập .....	
b/ Hợp nhất .....	
c/ Mua lại .....	
d/ Tán phát cổ phần .....	

e/ Tổ chức lại doanh nghiệp .....	
f/ Vấn đề cổ phần hoá DNNN .....	
1.3.3 Tầm quan trọng của tái cấu trúc tái chính DN .....	20
1.4 Kinh nghiệm về xác lập CTTC và TCTTC ở các nước .....	21
1.4.1 Xác lập cấu trúc tài chính .....	21
1.4.2 Tái cấu trúc tài chính DNNN .....	22

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH, CẤU TRÚC TÀI CHÍNH & CÁC CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI DNNN NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VN THỜI GIAN QUA**

2.1 Tổng quan về ngành mía đường Việt Nam .....	24
2.1.1 Tổng quan .....	24
2.1.1.1 Về ngành công nghiệp chế biến đường .....	24
2.1.1.2 Cơ sở sản xuất tiểu thủ công .....	29
2.1.2 Thành tựu và những tồn tại .....	29
2.1.2.1 Thành tựu .....	29
2.1.2.2 Những tồn tại .....	31
2.2 Thực trạng tình hình tài chính và cấu trúc tài chính các DNNN ngành mía đường Việt Nam .....	32
2.2.1 Tình hình tài chính .....	32
2.2.2 Cấu trúc tài chính .....	33
2.3 Các chính sách đối với ngành mía đường thời gian qua .....	34
2.3.1 Về đất đai .....	34
2.3.2 Các ưu đãi về tài chính .....	35
2.3.3 Chính sách thương mại .....	36
2.3.4 Các chính sách khác .....	37
2.3.5 Quyết định số 28/2004/QĐ-TTG ngày 4/3/2004 của Thủ Tướng Chính phủ .....	37
2.4 Đánh giá nguyên nhân .....	40
2.4.1 Rủi ro kinh doanh cao do bất ổn về giá cả .....	40
2.4.2 Những nguyên nhân thuộc về khách quan .....	43
2.4.3 Những nguyên nhân thuộc về chủ quan .....	46
2.5 Đánh giá các chính sách đối với ngành mía đường thời gian qua .....	48

## **CHƯƠNG 3: TÁI CẤU TRÚC CÁC DNNN NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VN TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ THẾ GIỚI**

3.1 Bối cảnh hội nhập .....	50
3.1.1 Các Hiệp định của WTO .....	50
* Hiệp định về nông nghiệp ( AoA ) .....	
* Hiệp định về trợ cấp và biện pháp đối kháng ( ASCM ) .....	
3.1.2 Phương thức thúc đẩy tự do hoá thương mại ngành đường .....	50

3.2 Chiến lược phát triển ngành mía đường Việt Nam .....	52
3.2.1 Quan điểm phát triển .....	52
3.2.2 Mục tiêu phát triển .....	52
3.2.2.1 Mục tiêu .....	52
3.2.2.2 Phương hướng .....	53
3.3 Dự báo về những rủi ro phát sinh trong tương lai cho ngành mía đường .....	54
3.4 Đề xuất một số giải pháp cụ thể trong việc tái cấu trúc các DNNN mía đường .....	56
3.4.1 Xếp loại DNNN ngành mía đường sau xử lý theo Quyết định số 28/2004/QĐ – TTg .....	56
3.4.1.1 Tiêu chí xếp loại .....	56
3.4.1.2 Xếp loại .....	57
3.4.2 Các giải pháp .....	57
3.4.2.1 Chuyển đổi ngành nghề kinh doanh hoặc giải thể doanh nghiệp .....	57
3.4.2.2 Giao, bán, khoán kinh doanh hoặc cho thuê DNNN ..	58
3.4.2.3 Thuê tài chính .....	59
3.4.2.4 Cổ phần hoá DNNN ngành mía đường .....	61
3.4.2.5 Hình thành mô hình công ty mẹ - công ty con .....	64
3.4.3 Kết hợp các giải pháp khác .....	66
3.4.3.1 Về nguyên liệu mía .....	66
3.4.3.2 Về công nghiệp chế biến đường .....	67
3.4.3.3 Phát triển các sản phẩm từ nguồn phụ phẩm, phế phẩm ngành mía đường .....	68
3.4.3.4 Phòng ngừa rủi ro bằng công cụ chứng khoán phái sinh .....	68
3.4.3.5 Về cơ chế chính sách của Nhà nước .....	70
• Cơ chế điều hành sản xuất và tiêu thụ đường ....	70
• Khung pháp lý về cổ phần hoá và hoạt động của công ty cổ phần .....	71
• Tiếp tục hoàn thiện và mở rộng hoạt động thị trường chứng khoán .....	72
3.4.3.6 Vai trò của Hiệp hội mía đường Việt Nam .....	73
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>75</b>

**CÁC PHỤ LỤC .....**

Phụ lục 1: Bảng tổng hợp vốn khối DNNN ngành mía đường Việt Nam đến 31/12/2003

Phụ lục 2: Báo cáo một số chỉ tiêu tài chính năm 2003 và dự kiến xử lý theo Quyết định 28/2004/QĐ-TTg ngày 4/3/2004 của Thủ tướng Chính phủ

Phụ lục 3: Bản đồ năng suất mía của các vùng nguyên liệu

Phụ lục 4: Bản đồ sản lượng mía cây theo vùng nguyên liệu

Phụ lục 5: Diện tích mía cả nước năm 2001

Phụ lục 6: Kết quả sản xuất, thu mua mía vụ 2003-2004 của các nhà máy đường Miền Nam

Phụ lục 7: Kế hoạch sản xuất, thu mua mía vụ 2004-2005 của các nhà máy đường Miền Nam

Phụ lục 8: Danh sách phân loại, tổ chức lại các nhà máy , công ty đường ( Ban hành kèm theo Quyết định số 28/2004/QĐ-TTg ngày 4/3/2004 )

Phụ lục 9: Danh sách các nhà máy, công ty đường xếp loại B sau xử lý tài chính theo Quyết định số 28/2004/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ

Phụ lục 10: Danh sách các nhà máy, công ty đường xếp loại A sau xử lý tài chính theo Quyết định số 28/2004/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ

Phụ lục 11: Tổng hợp tình hình sản xuất của các nhà máy đường niên vụ 2001-2002

Phụ lục 12: Tổng hợp tình hình sản xuất của các nhà máy đường niên vụ 2002-2003

Phụ lục 13: Tổng hợp tình hình sản xuất của các nhà máy đường niên vụ 2003-2004

Phụ lục 14: Bảng cân đối đường thế giới từ vụ 1992/93 đến vụ 2001/02

**TÀI LIỆU THAM KHẢO .....**

## BẢNG CÁC CHỮ VIẾT TẮT

<b>Stt</b>	<b>Chữ viết tắt</b>	<b>Tên đầy đủ</b>
1	ACP	African, Caribbean and Pacific countries
2	ADB	Ngân hàng phát triển Châu Á
3	AFTA	Khu vực mậu dịch tự do Asean
4	AoA	Hiệp định nông nghiệp trong WTO
5	ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
6	ASEAN 6	Các nước Thái lan, Singapore, Malaysia, Indonesia, Philiphine, Brunei
7	ASEAN 4	Các nước Việt Nam, Lào, Campuchia, Myanma
8	ASCM	Hiệp định về trợ cấp và biện pháp đối kháng trong WTO
9	CEPT	Chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung trong Asean
10	CIF	Giá bao gồm : hàng, chi phí bảo hiểm và cước vận tải
11	CTTC	Cấu trúc tài chính
12	CTV	Cấu trúc vốn
13	CPH	Cổ phần hoá
14	CTCP	Công ty cổ phần
15	DN	Doanh nghiệp
16	DNNN	Doanh nghiệp Nhà nước
17	DOL	Độ nghiêng đòn cân định phí
18	ĐHV	Điểm hoà vốn
19	EBIT	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay
20	EU	Liên minh Châu Âu
21	FOB	Giá giao hàng tại boong tàu
22	HĐQT	Hội đồng quản trị
23	LDP(W)	London Daily Prices ( White sugar )
24	LDP(R)	London Daily Prices ( Raw sugar )
25	NN&PTNT	Nông nghiệp và phát triển nông thôn
26	NPV	Hiện giá thuần
27	NHTM	Ngân hàng thương mại
28	NSNN	Ngân sách nhà nước
29	RR	Rủi ro
30	RRKD	Rủi ro kinh doanh
31	RRTC	Rủi ro tài chính
32	TCDN	Tài chính doanh nghiệp
33	TCSB	Ủy ban mía đường Thái Lan
34	TCTTC	Tái cấu trúc tài chính
35	TMN	Tấn mía/ngày
36	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
37	TTCK	Thị trường chứng khoán
38	USD	Đồng đô la Mỹ
39	VAT	Thuế giá trị gia tăng
40	VND	Việt Nam đồng

41	WACC	Chi phí sử dụng vốn bình quân
42	WTO	Tổ chức thương mại thế giới

## DANH MỤC CÁC BẢNG

Stt	Nội dung	Trang
1	Bảng 1.1: Thành phần nợ và giá trị ròng của các ngành công nghiệp lớn nước Mỹ	16
2	Bảng 2.1: Tình hình xây dựng mới và mở rộng các nhà máy đường	25
3	Bảng 2.2: Kết quả sản xuất qua 5 vụ mía	25
4	Bảng 2.3: Kết quả sản xuất vụ 2002 – 2003	27
5	Bảng 2.4: Cơ cấu năng lực ngành mía đường Việt Nam vụ 2002 – 2003	29
6	Bảng 2.5: Doanh thu, chi phí, lãi lỗ các DN chế biến đường năm 2002	32
7	Bảng 2.6: Tình hình tài chính các DNNN mía đường đến hết năm 2003	33
8	Bảng 2.7: Nguồn vốn các DNNN ngành mía đường đến ngày 31/12/2003	34
9	Bảng 2.8: Cơ cấu nguồn vốn các DNNN ngành mía đường đến ngày 31/12/2003	34
10	Bảng 2.9: Thuế nhập khẩu đường qua các năm ( % )	37
11	Bảng 2.10: Thống kê giá bình quân mua mía, bán đường giai đoạn vụ 1999/2000 đến 2003/2004 Nhà máy đường Sóc Trăng	41
12	Bảng 2.11: So sánh một số chỉ tiêu Việt Nam với Thái Lan và mức trung bình thế giới vụ mía 2001 - 2002	48
13	Bảng 3.1: Năng lực sản xuất và nhu cầu tiêu thụ đường đến năm 2010	53
14	Bảng 3.2: Qui hoạch vùng mía tập trung đến năm 2010	54
<b>Stt</b>	<b>DANH MỤC CÁC HÌNH</b>	<b>Trang</b>
1	Hình 1.1: Cấu trúc tài chính doanh nghiệp	9
2	Hình 2.1: Tăng trưởng công nghiệp ngành mía đường Việt Nam 1994 – 2003	26
3	Hình 2.2: Tăng trưởng về sản lượng và diện tích mía từ 1990 – 2003	31
4	Hình 2.3: Biến động giá mua mía, bán đường giai đoạn 1999 – 2004, Nhà máy đường Sóc Trăng	42
5	Hình 2.4: Biến động giá mía theo tháng vụ 2003 - 2004 ( Nhà máy đường Sóc Trăng )	42
6	Hình 2.5: Biến động giá bán đường theo tháng từ 2001 – 2004	43
7	Hình 2.6: Giá đường thô và đường trắng trung bình ( tháng 1 ) của thế giới giai đoạn 1994 – 2005	45





## MỞ ĐẦU

Đường là loại thực phẩm thiết yếu cho cuộc sống . Dưới góc độ nào đó , mức tiêu thụ đường còn là biểu hiện của mức sống , trình độ phát triển của quốc gia thông qua mức tiêu dùng bình quân đầu người . Công nghiệp đường sản xuất mía đường phù hợp với các nước đang phát triển nằm ở giai đoạn đầu của thời kỳ công nghiệp hoá ( nguồn tài lực còn yếu kém nhưng có nguồn lao động dồi dào ) . Điều này giải thích lý do tại sao Đài Loan và nhiều nước khác ở những thập niên 70, 80 đã phát triển mạnh công nghiệp mía đường và đưa lại tích lũy tư bản khá lớn, nay đang có xu hướng chuyển dịch sang các nước thứ ba đang trên đường thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá .

Với điều kiện là một quốc gia có tiềm năng về đất trồng mía và có khả năng thu hút vốn đầu tư nước ngoài để phát triển ngành mía đường, vừa để đáp ứng nhu cầu tiêu thụ trong nước, vừa thay thế nhập khẩu . Trong mục tiêu công nghiệp, hiện đại hoá nông nghiệp nông thôn và nhằm khai thác các lợi thế trên, Đại hội đại biểu Đảng toàn quốc lần thứ VIII đã đặt ra phương hướng, nhiệm vụ cho ngành mía đường là : “ *Đầu tư chiều sâu, mở rộng các nhà máy hiện có . Xây dựng một số nhà máy có qui mô vừa và nhỏ ở những vùng nguyên liệu nhỏ; ở những vùng nguyên liệu tập trung lớn, xây dựng nhà máy có thiết bị tiên tiến, hiện đại, kể cả liên doanh nước ngoài . Sản lượng năm 2000 khoảng một triệu tấn* ”<sup>\*</sup> .

Năm 1994, từ qui mô chỉ với 12 nhà máy đường công nghiệp với tổng công suất 10.300 tấn/ngày và đa phần là các cơ sở thủ công, sản lượng cả nước đạt khoảng 270.000 tấn . Khi chương trình mía đường triển khai đến kết thúc vụ mía 2002 – 2003, cả nước có 44 nhà máy đường công nghiệp, với công suất 82.950 tấn/ngày - sản xuất được 1.056.188 tấn, cộng với lượng sản xuất thủ công thì tổng sản lượng đường cả nước là 1.206.188 tấn, đã đạt và vượt yêu cầu theo chỉ tiêu Nghị quyết Đại hội VIII đề ra .

---

<sup>\*</sup> Văn kiện Đại hội đại biểu Đảng toàn quốc lần thứ VIII năm 1996, trang 180 .

Trong tổng số 44 nhà máy, khối Doanh nghiệp Nhà nước có 36 nhà máy, chiếm tỷ trọng 33 % tổng vốn đầu tư và 58% sản lượng đường sản xuất đây là lực lượng giữ vai trò quan trọng trong toàn ngành .

Bên cạnh những thành tựu đạt được, do nhiều nguyên nhân cả khách và chủ quan, ngành mía đường Việt Nam nói chung và khối Doanh nghiệp Nhà nước nói riêng, đã phát sinh nhiều vấn đề bất cập, ảnh hưởng đến sự phát triển bền vững như : tính cạnh tranh thấp, cấu trúc vốn không phù hợp, phần lớn các doanh nghiệp đều khó khăn về mặt tài chính và bị thua lỗ kéo dài ...

Trong điều kiện một quốc gia đang phát triển, đi lên chủ yếu từ nông nghiệp, ngành công nghiệp chế biến mía đường Việt Nam vẫn được xác định là một ngành kinh tế trọng yếu . Trong những năm tới đây ta phải thực hiện các cam kết mở cửa thị trường nội địa theo yêu cầu cắt giảm thuế nhập khẩu và bãi bỏ hàng rào phi quan thuế của khu vực mậu dịch tự do ASEAN ( AFTA ) và Tổ chức thương mại thế giới ( WTO ) . Việc xoá bỏ bảo hộ sản xuất sẽ gây áp lực lớn hơn nữa và đặt các nhà máy đường trước thử thách càng gay gắt . Trước bối cảnh trên, yêu cầu cấp bách đặt ra là cần có được một giải pháp kịp thời, phù hợp, giúp các nhà máy đường bứt ra khỏi được tình trạng “ suy thoái “ hiện nay, đủ sức cạnh tranh và phát triển bền vững .

Xuất phát từ thực tế trên, và là một người đã làm việc trong ngành, tôi chọn đề tài “ **TÁI CẤU TRÚC CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ THẾ GIỚI** “ .

*Mục tiêu của luận văn* : Nghiên cứu thực trạng ngành mía đường Việt Nam – đi sâu vào khối DNNN, phân tích, đánh giá tình hình hoạt động, cấu trúc vốn và tình hình tài chính . Qua đó, căn cứ vào định hướng phát triển ngành trong điều kiện hội nhập vào nền kinh tế thế giới mà đề xuất một số giải pháp nhằm sắp xếp, tái cấu trúc lại khối DNNN, góp phần đưa ngành mía đường Việt Nam có điều kiện phát triển và nhanh chóng hoà nhập nền kinh tế thế giới .

*Về phương pháp luận* : Luận văn sử dụng phương pháp duy vật biện chứng . Luận văn quán triệt các nguyên tắc khách quan, toàn diện, thống nhất giữa lịch sử và logic, kết hợp phương pháp thống kê, phân tích, dự báo trong quá trình nghiên cứu và sử dụng các tài liệu có liên quan đến đề tài .

*Đối tượng , phạm vi nghiên cứu* : Luận văn chỉ tập trung nghiên cứu về tình hình tài chính, cấu trúc tài chính, vấn đề tái cấu trúc các DNNN ngành mía đường Việt Nam, kèm theo là những giải pháp tầm vĩ mô và vi mô có liên quan .

*Kết cấu của luận văn* :

Ngoài phần mở đầu và kết luận, Luận văn được trình bày theo nội dung sau :

*Chương 1* : Lý luận về cấu trúc tài chính và tái cấu trúc tài chính doanh nghiệp .

*Chương 2* : Thực trạng về tình hình tài chính, cấu trúc tài chính và các chính sách đối với DNNN ngành mía đường Việt Nam thời gian qua .

*Chương 3* : Tái cấu trúc các DNNN ngành mía đường Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế thế giới .

Do thời gian, khả năng nghiên cứu có hạn, Luận văn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót . Rất mong Quý Thầy, Cô, các đồng nghiệp và các bạn quan tâm đến đề tài góp ý, bổ sung để đề tài mang tính hiện thực cao hơn .

## **CHƯƠNG 1 : TỔNG QUAN VỀ CẤU TRÚC TÀI CHÍNH VÀ TÁI CẤU TRÚC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP**

### **1.1 Khái niệm, vai trò của tài chính doanh nghiệp .**

#### **1.1.1 Tài chính doanh nghiệp**

Khi tiến hành hoạt động doanh nghiệp cần phải có tài sản thực, và những tài sản vô hình khác . Yêu cầu tất yếu đòi hỏi là doanh nghiệp phải có nguồn tiền để tạo dựng và mua sắm chúng . Việc chi dùng thường xuyên vốn tiền tệ và các khoản thu bù đắp tạo nên quá trình luân chuyển vốn . Tài chính doanh nghiệp ra đời trên cơ sở hình thành và sử dụng các nguồn vốn, phân phối vốn, tạo ra giá trị, thực hiện giá trị hàng hoá, dịch vụ của doanh nghiệp trong nền kinh tế quốc dân . Tài chính doanh nghiệp là khái niệm tổng hợp các quan hệ tài chính trong nội bộ doanh nghiệp và các quan hệ với các đơn vị và cá nhân có liên quan .

#### **1.1.2 Vai trò của tài chính doanh nghiệp .**

Khi nghiên cứu tài chính doanh nghiệp nghĩa là chúng ta phải tìm cách trả lời các câu hỏi :

- Trong rất nhiều cơ hội đầu tư thì doanh nghiệp sẽ phải đưa ra quyết định lựa chọn cơ hội đầu tư nào ?
- Doanh nghiệp nên dùng những nguồn tài trợ nào để tài trợ cho nhu cầu vốn đầu tư đã hoạch định đó ?
- Doanh nghiệp nên thực hiện chính sách cổ tức như thế nào ?

Do vậy ta có thể thấy được tài chính doanh nghiệp giữ một vai trò cực kỳ quan trọng đối với sự phát triển và thành công của bất kỳ một doanh nghiệp nào .

Vai trò của tài chính doanh nghiệp sẽ trở nên tích cực hay thụ động đối với hoạt động của doanh nghiệp trước hết phụ thuộc vào trình độ của người quản lý trong việc sử dụng và khai thác các khả năng tài chính . Tổ chức và quản lý tốt tài chính doanh nghiệp sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp có được đầy đủ các yếu tố cơ bản, đảm bảo cho việc mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh . Ngược lại, kết quả hoạt động sản xuất kinh

doanh cũng tác động trực tiếp đến tài chính của doanh nghiệp . Việc tiêu thụ hàng hoá, cung ứng dịch vụ đều đặn và kịp thời sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp thường xuyên có vốn tiền tệ để đáp ứng cho các nhu cầu chi tiêu cần thiết . Việc tăng năng suất lao động, tiết kiệm nguyên vật liệu, hạ thấp giá thành sản xuất ... sẽ tăng được tích lũy, giảm bớt nhu cầu về vốn tiền tệ giúp cho tình hình tài chính của doanh nghiệp được thuận lợi .

### **1.1.3 Các nguồn vốn của doanh nghiệp .**

#### **1.1.3.1 Vốn chủ sở hữu ( equity )**

Vốn chủ sở hữu là vốn do các chủ sở hữu doanh nghiệp góp vốn tạo thành . Tùy theo hình thức sở hữu doanh nghiệp mà nguồn vốn chủ sở hữu hình thành khác nhau .

Hiện nay, theo luật pháp Việt Nam có các loại hình doanh nghiệp chính và nguồn vốn chủ sở hữu được hình thành như sau :

\* *Công ty TNHH có hai thành viên trở lên* : do các thành viên ( members ) góp vốn, phần vốn góp của các thành viên có thể theo các tỷ lệ khác nhau . Các thành viên được hưởng lợi tức theo tỷ lệ vốn góp và chịu nghĩa vụ về tài chính giới hạn ở số tiền đã góp ( dạng này gọi là công ty đối vốn ) .

\* *Công ty TNHH một thành viên* : theo Luật Doanh nghiệp, chủ thể sở hữu loại hình doanh nghiệp này phải là một tổ chức . Vốn do chủ sở hữu bỏ ra, hưởng lợi và chịu nghĩa vụ tài chính tương tự loại hình công ty TNHH hai thành viên trở lên .

\* *Công ty cổ phần* : là loại công ty TNHH nhưng không giới hạn số lượng cổ đông . Doanh nghiệp huy động vốn chủ sở hữu bằng cách phát hành cổ phiếu . Người mua cổ phần gọi là cổ đông ( shareholder ) . Loại hình doanh nghiệp này hiện nay đang rất thịnh hành trên thế giới do có nhiều tính ưu việt .

\* *Doanh nghiệp tư nhân* : là loại doanh nghiệp chỉ có một cá nhân làm chủ . Vốn chủ sở hữu do chủ doanh nghiệp bỏ ra và tự chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ bằng toàn bộ tài sản của mình .

\* *Công ty hợp doanh* : là loại hình doanh nghiệp lai tạo giữa doanh nghiệp tư nhân và công ty . Cần có ít nhất là hai thành viên hợp doanh . Vốn sở hữu là vốn góp giữa các thành viên, họ chịu trách nhiệm vô hạn bằng toàn bộ tài sản của mình đối với các khoản nợ và nghĩa vụ về tài sản khác mà công ty có can dự vào .

\* *Doanh nghiệp Nhà nước* : vốn chủ sở hữu là vốn của Nhà nước bỏ ra khi thành lập doanh nghiệp .

\* *Các Hợp tác xã* : vốn chủ sở hữu do các xã viên đóng góp .

### **1.1.3.2 Vốn đi vay**

\* *Vốn tín dụng ngân hàng* :

Đây là một trong những nguồn vốn quan trọng nhất, không chỉ đối với sự phát triển của các doanh nghiệp mà là của toàn bộ nền kinh tế quốc dân . Để vay vốn từ ngân hàng, doanh nghiệp phải có dự án sản xuất kinh doanh, ký hợp đồng vay vốn với các điều kiện ràng buộc như : lãi suất vay phải trả, mục đích sử dụng tiền vay, thời hạn vay, cách trả nợ, thế chấp tiền vay ... Tuỳ theo thời hạn vay và hoàn vốn, vốn vay được chia thành các loại : dài hạn, trung hạn, ngắn hạn .

\* *Vốn tín dụng thương mại* :

Đây là một phương thức tài trợ tiện dụng và linh hoạt trong kinh doanh giữa các doanh nghiệp . Các điều kiện ràng buộc cụ thể có thể được ấn định khi hai bên ký hợp đồng kinh tế . Trong xu hướng hiện nay, các hình thức tín dụng thương mại ngày càng đa dạng, tính cạnh tranh cao hơn ... do đó các doanh nghiệp có nhiều cơ hội để lựa chọn .

\* *Thuê tài chính* .

Thuê tài chính ( Finance lease ) hay thuê vốn ( Capital lease ). Đứng dưới góc độ của bên đi thuê thì thuê mua tài chính ( hay thuê tài chính ) được xem như là mua một thiết bị bằng một khoản vay được bảo đảm và tài sản được đem ra làm bảo đảm chính là tài sản được cho thuê . Các điều khoản của hợp đồng cho thuê có thể so sánh với những điều khoản ràng buộc mà một ngân hàng sẽ đưa ra khi họ chấp thuận một khoản vay có bảo

đảm . Như vậy, thuê tài chính được xem là một loại hình tài trợ giúp cho các DN dễ dàng tiếp cận được nguồn vốn .

*\* Vốn phát hành trái phiếu công ty ( chứng khoán nợ ) :*

Trái phiếu công ty là các giấy vay nợ trung dài hạn do doanh nghiệp phát hành . Việc phát hành phụ thuộc vào điều kiện cụ thể của công ty và tình hình trên thị trường tài chính . Nó phụ thuộc vào chi phí trả lãi ( lãi suất của trái phiếu ), kỳ hạn, cách thức trả lãi, khả năng lưu hành và tính hấp dẫn của trái phiếu ( uy tín tài chính và mức độ rủi ro của công ty phát hành ) ...

Tùy theo đối tượng doanh nghiệp có quan hệ tín dụng có thể chia ra nguồn vốn trong nước và nguồn vốn nước ngoài . Nguồn vốn vay nước ngoài tạo sự chủ động hơn cho các doanh nghiệp so hình thức liên doanh, liên kết . Song nó đòi hỏi doanh nghiệp phải có bản lĩnh trong sản xuất kinh doanh, sử dụng vốn có hiệu quả, chịu đựng được áp lực về rủi ro tỷ giá hối đoái và tái tạo được nguồn ngoại tệ để trả nợ .

### **1.1.3.3 Các nguồn vốn khác**

*\* Vốn đầu tư, tài trợ của Nhà nước .*

Tài trợ vốn của Nhà nước có thể hiểu một cách rộng rãi bao gồm việc cung cấp các nguồn tài chính, cấp đất để xây dựng, cho vay ưu đãi với lãi suất thấp, hỗ trợ lãi suất sau đầu tư, bảo lãnh tín dụng xuất khẩu ...

Dưới mô hình nền kinh tế hỗn hợp ở các nước, Nhà nước thường sử dụng các công cụ tài chính như : thuế, phí, chi ngân sách ... hoặc đầu tư thông qua các DNNN, trong những lĩnh vực trọng yếu của nền kinh tế hoặc lĩnh vực có tính chất xã hội, để điều tiết nền kinh tế . Để thực hiện tốt vai trò này, ngày nay Nhà nước thường gia tăng sử dụng công cụ tín dụng ( tín dụng Nhà nước ) để tham gia, trong khi phạm vi cấp phát không hoàn lại vốn đầu tư của Nhà nước thì ngày càng thu hẹp lại .

*\* Vốn liên doanh, liên kết tài chính .*

*Liên doanh* là hình thức các doanh nghiệp bỏ ra một phần vốn sở hữu để thành lập một pháp nhân mới vì lợi ích kinh tế nào đó . Điều này cho



phép các doanh nghiệp gắn bó với nhau trong một số khâu nhất định, tăng cường sự hợp tác để gia tăng sức cạnh tranh .

*Liên kết* là việc các doanh nghiệp cùng ngành ký kết với nhau một hợp đồng để liên kết thực hiện một mục tiêu nào đó, khi mục tiêu đạt được thì hợp đồng cũng hết hiệu lực .

*Sáp nhập* là hình thức hai hay nhiều doanh nghiệp nhập lại với nhau làm cho gia tăng qui mô, vẫn có khả năng tận dụng được cả những lợi thế của các doanh nghiệp nhỏ trước khi sáp nhập . Yêu cầu việc sáp nhập phải trên cơ sở tự nguyện và vì lợi ích kinh tế .

Thành lập *các tổng công ty , các tập đoàn kinh tế* là hình thức tổ chức lại các doanh nghiệp sản xuất cùng ngành hay liên kết ngành để tận dụng các ưu thế của nhau, tiết giảm chi phí và gia tăng hiệu quả . Việc thành lập cũng dựa trên nguyên tắc tự nguyện và lợi ích kinh tế thì mới hiệu quả .

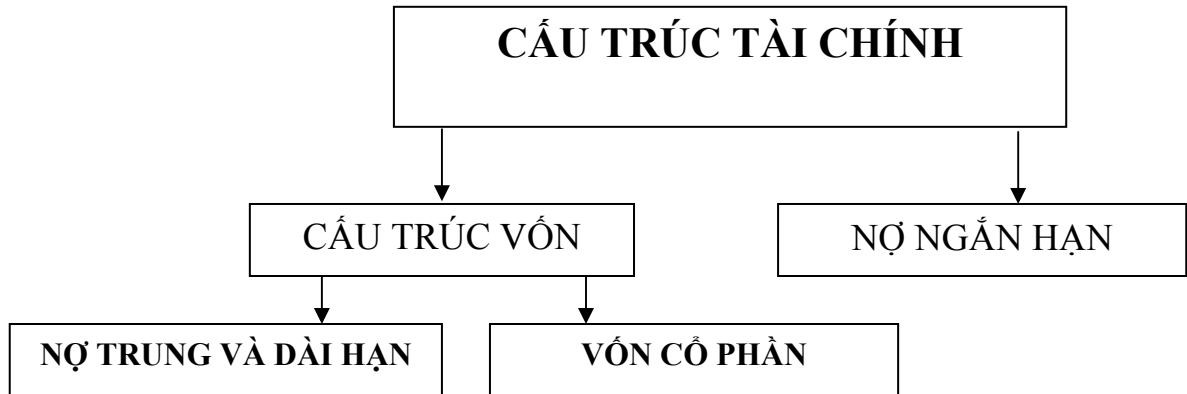
## **1.2 Cấu trúc tài chính doanh nghiệp**

### **1.2.1 Cấu trúc tài chính ( CTTC ) và cấu trúc vốn ( CTV )**

Theo lý thuyết TCDN hiện đại, CTTC bao gồm nợ ngắn hạn cộng với nợ trung, dài hạn và vốn chủ sở hữu, tất cả đều được dùng để tài trợ tài sản của DN . Trong phạm vi nghiên cứu của luận văn chỉ đi sâu vào CTTC của loại hình công ty cổ phần ( CTCP) – loại hình doanh nghiệp phổ biến nhất trong nền kinh tế thị trường, nên ta có thể xem ở đây vốn chủ sở hữu chính là vốn cổ phần thường .

CTTC của một DN cũng sẽ được phân ra thành các thành phần tùy theo thời gian đáo hạn nhằm mục đích lập các quyết định dự thảo ngân sách vốn . Dự thảo ngân sách vốn liên quan đến quyết định đầu tư vào các dự án sẽ sản sinh ra lợi nhuận trong một số năm, cần tài trợ các dự án này bằng các nguồn vốn trung dài hạn . CCTC trừ đi nợ ngắn hạn sẽ cho ta CTV của DN . Như vậy CTV bao gồm nợ trung, dài hạn và vốn cổ phần thường của DN . CTTC được thể hiện qua *hình 1.1*.

**Hình 1.1:** Cấu trúc tài chính doanh nghiệp .



CTTC có quan hệ mật thiết với giá trị DN . Một DN có CTTC hợp lý thì giá trị DN sẽ tăng lên và ngược lại . Giá trị DN không chỉ chịu tác động của CTTC mà còn ảnh hưởng chiến lược sử dụng các nguồn vốn để tài trợ cho các quyết định đầu tư . Một DN có phương án đầu tư khả thi làm tăng giá trị thuần (  $NPV > 0$  ) thì chắc chắn sẽ dẫn đến sự tăng giá cổ phiếu, tác động làm tăng giá trị DN . Do vậy việc kết hợp giữa CTTC hợp lý và hiệu quả sử dụng vốn sẽ giúp hoạt động sản xuất kinh doanh của DN hiệu quả .

### **1.2.2 Các yếu tố ảnh hưởng đến cấu trúc tài chính doanh nghiệp**

Có nhiều yếu tố ảnh hưởng đến CTTC của DN, có thể kể đến các yếu tố chủ yếu sau :

#### **1.2.2.1 Tỷ lệ nợ trên vốn cổ phần**

Để tài trợ cho quyết định đầu tư của DN, DN có thể lựa chọn giữa hai công cụ cơ bản là nợ và vốn cổ phần .

- Nợ là khoản vốn phát sinh do vay mượn .
- Vốn cổ phần là tài sản của DN .

Trong hai thành phần của CTTC, nợ luôn giữ một vai trò quan trọng, luôn được xem là một bộ phận không thể thiếu trong CTTC . Việc xác lập CTTC có tài trợ nợ không những mang tính chiến lược mà còn ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của DN .

Hệ số nợ trong CTTC phục vụ cho việc hoạch định các quyết định dài hạn, vì thế nợ được hiểu là nợ dài hạn. Trên thực tế có rất ít DN tài trợ cho hoạt động của mình hoàn toàn bằng vốn cổ phần. Họ luôn xem nợ là một bộ phận không thể thiếu trong CTV. Tác dụng của việc tài trợ bằng nợ được thể hiện trên nhiều khía cạnh, nhưng một lợi thế quan trọng được nhiều nhà phân tích tài chính công nhận đó là “nợ là một tấm chắn thuế” hiệu quả; bởi vì lãi vay mà DN chi trả khi sử dụng nợ là một khoản chi phí được khấu trừ vào lợi tức chịu thuế, trong khi lợi tức và lợi nhuận giữ lại thì không.

### 1.2.2.2 Rủi ro

Rủi ro là sự không chắc chắn của kết quả dự tính, là những tình huống mà tại đó gây ra những sự cố không tốt, làm ảnh hưởng đến doanh lợi DN.

Trên giác độ DN, có hai loại rủi ro chính là rủi ro kinh doanh (RRKD) và rủi ro tài chính (RRTC).

\* *Rủi ro kinh doanh*: là rủi ro tiềm ẩn trong bản thân từng DN cho dù DN đang ở giai đoạn nào của chu kỳ sống. RRKD gắn liền với đặc điểm sản xuất kinh doanh của từng DN, từng ngành. Những DN cùng ngành thường đối phó với những nhân tố gây ra RRKD tương tự nhau.

Các nhân tố gây ra RRKD rất nhiều, chúng có thể là: tính biến đổi của doanh số theo chu kỳ kinh doanh, tính biến đổi của giá bán, của chi phí, sự cạnh tranh, sự phát triển của khoa học kỹ thuật, thay đổi trong cấu trúc chi phí, trình độ quản lý của DN, tiềm lực tài chính, thị trường DN đang hoạt động, luật pháp của Nhà nước, tỷ giá hối đoái ...

Để đánh giá mức độ RRKD, người ta thường dùng công cụ phân tích điểm hoà vốn (ĐHV). Thông qua ĐHV cho phép DN xác định mức sản lượng mà tổng doanh thu chỉ đủ bù đắp các chi phí đã bỏ ra.

Các chỉ tiêu đánh giá trong phân tích ĐHV:

$$+ \text{Sản lượng hoà vốn} \quad Q_{hv} = \frac{F}{s - v}$$

$$+ \text{Doanh thu hoà vốn} \quad S_{hv} = \frac{F}{1 - v / s}$$
$$+ \text{Thời gian hoà vốn} \quad T_{hv} = \frac{S_{hv}}{S / 360}$$

Trong đó :

$F$  : Tổng định phí .

$V$  : Tổng biến phí .

$S$  : Tổng doanh thu .

$v$  : Biến phí đơn vị .

$s$  : Đơn giá .

Ngoài ra , người ta còn dùng chỉ tiêu độ nghiêng đòn cân định phí ( DOL) để đánh giá RRKD. Độ nghiêng đòn cân định phí được tính như % thay đổi trong lãi trước thuế và lãi vay ( EBIT ) do 1% thay đổi cho sẵn trong doanh thu ( sản lượng ) .

$$DOL = \frac{\text{Tỷ lệ \% thay đổi EBIT}}{\text{Tỷ lệ \% thay đổi doanh số}}$$

DOL là chỉ tiêu giúp DN xác định được mức độ RRKD mà DN phải đối phó là cao hay thấp . Khi doanh số của DN càng tiến gần đến ĐHV bao nhiêu thì DOL càng lớn, độ nhạy cảm của EBIT do doanh số thay đổi càng cao và RRKD càng lớn . Khi doanh số của DN vượt qua ĐHV, DOL ở mỗi mức doanh số cao hơn sẽ giảm . Doanh số càng lớn ( càng cao hơn điểm hoà vốn ) DOL càng thấp và RRKD càng giảm . DOL có thể giảm với một tốc độ nhỏ dần và tiến đến 1 chứ không bao giờ bằng 1 . Bởi vì khi nào một vài chi phí cố định còn hiện diện trong cấu trúc chi phí của DN thì đòn cân định phí vẫn còn tồn tại và DOL sẽ vẫn lớn hơn 1 . Điều này nói lên DN chỉ có thể tác động để làm giảm thiểu RRKD chứ không thể triệt tiêu hoàn toàn nó .

+ *Rủi ro tài chính* : là loại rủi ro có tính khả biến tăng thêm lợi nhuận cho mỗi cổ phần và xác suất gia tăng của việc mất khả năng chi trả xảy ra

khi một DN sử dụng các nguồn tài trợ có chi phí tài chính cố định, như nợ và cổ phần ưu đãi, trong CTV của mình . Như vậy RRTC là hậu quả của việc sử dụng đòn bẩy tài chính ( đòn cân nợ ) .

Đòn bẩy tài chính có khả năng làm gia tăng tỷ suất sinh lợi mong đợi của vốn cổ phần nhưng cũng ngay lúc đó chúng sẽ đưa cổ động tới một rủi ro lớn hơn : tỷ suất sinh lợi cao hơn sẽ trở nên cao hơn nữa nhưng nếu tỷ suất sinh lợi trên vốn đầu tư thấp thì tỷ suất sinh lợi mong đợi trên vốn cổ phần thậm chí càng thấp hơn .

### **1.2.2.3 Chính sách thuế**

Tài trợ nợ có một lợi thế quan trọng về thuế trong CTTC . Vì lãi vay mà DN chi trả là một khoản chi phí được khấu trừ vào lợi tức chịu thuế . Theo lý thuyết tài chính hiện đại, hiện tượng này gọi là tấm chắn thuế lãi vay . Gia tăng thuế suất áp dụng sẽ làm tăng mong muốn sử dụng nợ so với các loại vốn khác xét từ quan điểm lợi nhuận .

Thuế suất thuế thu nhập cá nhân tác động đến việc chi trả cổ tức của DN . Gia tăng thuế suất thuế thu nhập cá nhân có xu hướng khuyến khích các DN giữ lại lợi nhuận và sử dụng nhiều hơn lợi nhuận giữ lại để tài trợ tăng trưởng .

### **1.2.2.4 Chi phí phá sản**

Khi DN gia tăng nợ, các nhà cho vay có thể đòi hỏi mức lãi suất rất cao để đền bù cho RRTC gia tăng của DN . Chính từ khoản chi trả lãi cao này đã cấu thành nên một loại chi phí cho DN .

Trong trường hợp xấu nhất, các nhà cho vay có thể từ chối cho DN vay, DN phải chấp nhận từ bỏ các dự án đáng lý có thể chấp nhận được . Như vậy DN phải gánh chịu một chi phí cơ hội . Khi phá sản xảy ra, DN còn gánh chịu thêm nhiều khoản chi phí hữu hình trong nỗ lực tái cấu trúc tài chính ( TCTTC ) như chi phí kiểm toán, các chi phí pháp lý khác ... và cuối cùng DN có thể phải bán các tài sản của mình với giá thấp hơn giá thị trường để trả nợ . Nếu chi phí phá sản quá lớn, không những sẽ phủ định lợi ích của tấm chắn thuế mà còn bóp nhỏ giá trị DN . Vì vậy cần cân đối giữa

lợi ích và chi phí sử dụng nợ để đạt được hiệu quả cao nhất, giảm thiểu nguy cơ phá sản .

### 1.2.2.5 Chi phí sử dụng vốn

Chi phí sử dụng vốn là khoản chi phí mà DN phải trả cho việc sử dụng một nguồn vốn cụ thể nào đó tài trợ cho quyết định đầu tư .

- *Theo quan điểm truyền thống* : Tỷ suất doanh lợi tổng hợp của toàn bộ chứng khoán công ty luôn được hiểu như chi phí sử dụng vốn bình quân ( WACC ).

$$WACC = r_A = ( D/V \cdot r_D ) + ( E/V \cdot r_E )$$

*Trong đó* :

V : Cấu trúc vốn .

$r_D$  : Tỷ suất sinh lợi mong đợi của nợ vay .

D : Nợ vay .

$r_E$  : Tỷ suất sinh lợi mong đợi của vốn cổ phần .

E : Vốn cổ phần .

Theo quan điểm này, mục tiêu của quyết định tài chính không chỉ là tối đa hoá giá trị công ty mà còn là cực tiểu hoá chi phí sử dụng vốn . Chi phí sử dụng vốn giảm sẽ làm tăng tỷ suất doanh lợi và từ đó làm gia tăng giá trị DN . Do chi phí sử dụng nợ luôn rẻ hơn chi phí sử dụng vốn cổ phần ( nhờ tấm chắn thuế ), do vậy gia tăng đòn cân nợ chắc chắn sẽ làm giảm chi phí sử dụng vốn bình quân .

- *Theo quan điểm MM<sup>1</sup>*: Khi gia tăng đòn cân nợ , nếu đạt ở mức độ thấp, hợp lý thì vốn vay của DN sẽ không có rủi ro . Khi đòn cân nợ càng tăng, RR do công ty không có khả năng chi trả càng lớn, do vậy chi phí sử dụng vốn vay cũng tăng lên . Lúc này thì chi phí sử dụng vốn cổ phần lại giảm do các cổ đông chịu đựng RR ít hơn, do vậy tỷ suất doanh lợi sẽ thấp hơn . Kết quả này làm cho chi phí sử dụng vốn bình quân ( WACC ) vẫn không thay đổi .

---

<sup>1</sup> MM : M.H. Miller và Modigliani là hai tác giả đoạt giải Nobel kinh tế năm 1990 về các nguyên cứu liên quan đến chính sách cổ tức, cấu trúc vốn và giá trị doanh nghiệp .

Mặc dầu lý thuyết tài chính DN hiện đại của MM được đánh giá cao nhưng phải thừa nhận rằng trong một nền kinh tế phát triển, việc vay nợ vừa phải vẫn mang lại hiệu quả thiết thực hơn so với việc chỉ chú trọng vào tài trợ bằng nguồn vốn cổ phần . Trong thực tế sẽ tồn tại một tỉ lệ nợ trên vốn cổ phần tối ưu để cực tiểu chi phí sử dụng vốn .

Nếu CTV của DN được tài trợ bằng sự kết hợp giữa nợ và vốn cổ phần thì chi phí sử dụng vốn là WACC . *WACC chính là suất chiết khấu phản ánh chi phí các nguồn tài trợ*, gia quyền bởi tỷ trọng từng nguồn trong CTTC của DN .

$$WACC = W_D \cdot r_D^* + W_E \cdot r_E$$

Trong đó :

$W_D$  : Tỷ trọng nợ trong CTV .

$W_E$  : Tỷ trọng vốn cổ phần trong CTV .

$r_D^*$  : Chi phí sử dụng nợ sau thuế .

$r_E$  : Chi phí sử dụng vốn cổ phần .

Qua công thức trên ta thấy WACC phụ thuộc rất lớn vào tỷ trọng của từng nguồn vốn trong CTTC và chi phí sử dụng vốn của từng nguồn . Qua nghiên cứu cho thấy, chi phí sử dụng vốn của từng nguồn tài trợ không bất biến theo thời gian và cũng không độc lập với chiến lược tài chính tổng thể của DN . Các chi phí bộ phận ( chi phí sử dụng nợ, chi phí phát hành, chi sử dụng vốn cổ phần ưu đãi, chi phí sử dụng vốn cổ phần ... ) luôn có khuynh hướng tăng khi đòn cân nợ tăng . Khi đòn cân nợ tăng lên nghĩa là RR phá sản tăng lên, cả trái chủ và cổ đông đều đòi hỏi tỷ suất sinh lợi cao hơn và vì vậy chi phí sử dụng vốn càng cao . Tuy nhiên như đã nêu ở phần ( 1.2.2.2 ), bên cạnh đòn cân nợ, yếu tố RRKD cũng tác động không ít đến chi phí sử dụng vốn .

### **1.2.2.6 Chính sách phân phối**

Theo quan điểm MM cho rằng chính sách phân phối không tác động đến giá trị DN trong thị trường vốn hoàn hảo .

Quan điểm truyền thống lại cho rằng lợi tức cổ phiếu gia tăng hôm nay sẽ làm lợi cho các cổ đông nhiều hơn và do đó sẽ làm gia tăng giá trị của DN .

Quan điểm mới lại cho rằng gia tăng lợi tức cổ phiếu sẽ làm giảm giá trị DN .

### **1.2.2.7 Quyết định đầu tư, ảnh hưởng yếu tố ngành đối với CTTC**

Quyết định đầu tư có liên quan đến giá trị DN . Một quyết định đầu tư đúng đắn, hiệu quả sẽ góp phần làm gia tăng giá trị DN và ngược lại, một quyết định đầu tư sai lầm, không hợp lý sẽ là con đường dẫn đến nguy cơ phá sản .

Quyết định đầu tư có liên quan mật thiết với việc xác lập CTTC cho DN, vì quyết định đầu tư sẽ xác lập ngành nghề kinh doanh cho DN, mà phần lớn RRKD do đặc điểm SXKD của ngành ấn định .

Đặc điểm SXKD của ngành ảnh hưởng đến CTTC của DN ở các mặt sau :

+ Tính chất biến động của thời vụ: các DN hoạt động trong ngành có doanh số biến động lớn theo thời vụ thường cần các tỷ lệ nợ vay ngắn hạn linh động tương đối lớn .

+ Tính chất biến động theo chu kỳ: khả năng điều động và RR trở thành các yếu tố chính cần xem xét trong việc hoạch định các loại vốn sẽ sử dụng nếu doanh thu một ngành thay đổi lớn qua một chu kỳ kinh doanh .

+ Tính chất của sự cạnh tranh: các DN trong lĩnh vực cạnh tranh gay gắt thường đặt nặng vốn cổ phần thường hơn nợ vì RRKD của các DN này quá cao, có thể dẫn đến việc không khả năng thanh toán lãi vay .

+ Tính tương thích của loại vốn sử dụng với tính chất của tài sản được tài trợ .



Ngoài ra, các yếu tố như hình thức tổ chức, qui mô DN, quyền kiểm soát, khả năng điều động ( hay khả năng tài trợ linh hoạt ), thời gian, đặc điểm của nền kinh tế, mức độ hoạt động kinh doanh, triển vọng phát triển của thị trường vốn, giai đoạn phát triển của DN trong chu kỳ sống, các đặc tính của công ty, mức tín nhiệm ... cũng ảnh hưởng đến CTTC của DN .

### 1.2.3 Xu hướng cấu trúc tài chính doanh nghiệp ở các nước phát triển .

Nguyên tắc chung là các tài sản cố định nên được tài trợ phần lớn bằng nợ dài hạn hoặc nguồn vốn cổ phần, và ngược lại các khoản tài sản lưu động thường xuyên phải được tài trợ từ các nguồn vốn thường xuyên, ngắn hạn . Xu hướng hiện nay các ngành xây dựng và bán sỉ dựa phần lớn vào việc sử dụng nợ ngắn hạn . Các DN điện, khí thiên nhiên, và dịch vụ vệ sinh tiêu biểu cho những DN sử dụng phần nhiều nợ dài hạn. Các DN sản xuất sử dụng nợ ngắn hạn nhiều hơn nợ dài hạn .

**Bảng 1.1** Thành phần nợ và giá trị ròng của các ngành công nghiệp lớn nước Mỹ .

Ngành	Tỷ lệ phần trăm của tổng nợ và vốn cổ phần thường			
	Nợ ngắn hạn (%)	Nợ dài hạn (%)	Nợ khác (%)	Vốn cổ phần (%)
Nông, lâm, ngư nghiệp	29,4	35,1	3,1	32,4
Khoáng sản	26,6	16,5	6,1	50,8
Xây dựng	45,9	19,7	9,6	24,8
Sản xuất	28	19,7	5,5	46,8
Điện, gas, dịch vụ vệ sinh	12,3	42,8	5,6	93,3
Bán sỉ	46,9	12,1	2,4	38,6
Bán lẻ	39,5	19,1	4,0	37,4
Dịch vụ	30,9	34	5,4	29,7
Tất cả các ngành	49,3	14,6	10,5	25,6

*Nguồn : Tài chính DN hiện đại , Chủ biên T.S Trần Ngọc Thơ , NXB Thống kê 2003, tr.417.*

## 1.3 Tái cấu trúc tài chính doanh nghiệp .

### 1.3.1 Tái cấu trúc tài chính .

Trong xu thế toàn cầu hoá, TCTTC cho các DN thường xuyên xảy ra trên phạm vi toàn thế giới . Tuy về qui mô của các DN chính sách can thiệp của của Nhà nước có khác nhau nhưng các hình thức TCTTC luôn bao gồm những hoạt động nhằm thay đổi sở hữu về cấu trúc tài sản, CTV cho các DN nhằm tối đa hoá thu nhập của chủ sở hữu .

### **1.3.2 Các hình thức tái cấu trúc tài chính DN trong nền kinh tế thị trường .**

Các hình thức TCTTC phổ biến cho các DN trong nền kinh tế thị trường bao gồm :

*a/ Sáp nhập* : là sự kết hợp hai hay nhiều DN, trong đó chỉ có một DN tồn tại và DN này tiếp tục hoạt động dưới tên cũ của nó .

*b/ Hợp nhất* : khi hai công ty A và B được hợp nhất với nhau, một công ty mới sẽ hình thành là công ty C, công ty này sẽ tồn tại và tiếp tục thực hiện những hoạt động của A và B .

Việc sáp nhập hay hợp nhất sẽ các đạt mục tiêu : tăng vốn huy động, giảm số lượng công ty để tập trung hỗ trợ khi cần thiết, tăng cường tính cạnh tranh với công ty khác và tạo sự tín nhiệm cao đối với khách hàng .

*c/ Mua lại* : Việc mua lại cũng dựa trên căn bản hai hình thức sáp nhập và hợp nhất, nhưng mức độ có khác . Cụ thể có các phương thức mua lại sau :

- Mua lại cổ phần : công ty mua sẽ mua cổ phần của công ty bị mua và nhận lấy các khoản nợ của nó . Sự mua lại cổ phần thường trong tình huống công ty mua mua phần lớn cổ phần của công ty bị mua ( thường là lớn hơn 50% số cổ phần có quyền bầu cử ) . Công ty bị mua được giữ lại như một đơn vị riêng biệt hợp pháp . Quan hệ giữa công ty thu nhận và công ty bị thu nhận là quan hệ công ty mẹ và công ty con .
- Mua lại tài sản : công ty mua mua lại tài sản trực tiếp từ công ty bán . Hình thức này công ty mua không cần thiết đánh giá lại nợ của công ty bán do không phụ thuộc vào trách nhiệm của công ty mua .

- Mua đứt bằng vốn vay ( LBO – Leveraged Buyout ) : trong một LBO điển hình , người mua vay phần lớn giá trị mua, dùng tài sản mua như một khoản đảm bảo cho khoản vay của mình .

*d/ Tán phát cổ phần* ( phân phối cổ phần của một công ty mới cho các cổ đông của một công ty hiện hữu ) . Với hình thức này, cổ phần thường trong chi nhánh công ty được phân phối cho cổ đông của công ty mẹ dựa trên một tỷ lệ được xác định trước . Chi nhánh trở thành một công ty riêng lẻ . Các chủ sở hữu trong công ty mẹ nắm giữ cổ phần mới có thể bán cho các nhà đầu tư khác .

*e/ Tổ chức lại DN .*

- Chia, tách DN : chuyển một phần tài sản của công ty hiện có để thành lập một hoặc một số công ty mới cùng loại .
- Giao, bán, khoán, cho thuê DN :
  - + “ Giao một DNNN cho tập thể người lao động ( gọi tắt là giao DN ) “ là việc chuyển DNNN và tài sản Nhà nước tại DN thành sở hữu tập thể của người lao động có điều kiện ràng buộc .
  - + “ Bán một DNNN ( hay bán DN ) “ là việc chuyển đổi sở hữu có thu tiền toàn bộ tài sản của DNNN sang sở hữu tập thể, cá nhân hoặc pháp nhân khác .
  - + “ Khoán kinh doanh đối với một DNNN ( gọi tắt là khoán kinh doanh ) “ là phương thức quản lý DNNN mà bên nhận khoán được giao quyền quản lý DN, có nghĩa vụ thực hiện một số chỉ tiêu, bảo đảm các điều kiện và được hưởng các quyền lợi theo hợp đồng khoán .
  - + “ Cho thuê một DNNN ( gọi tắt là cho thuê DN ) “ là hình thức chuyển giao cho người nhận thuê quyền sử dụng tài sản và lao động trong DN theo các điều kiện ghi trong hợp đồng thuê .
- Chuyển đổi DN : chuyển đổi hình thức sở hữu của DN, ví dụ từ DNNN sang công ty TNHH hoặc CTCP .

*f/ Vấn đề cổ phần hoá và cổ phần hoá DNNN :*

Việc cải cách DNNN được thực hiện ở các nước theo những hình thức khác nhau tùy thuộc vào điều kiện kinh tế, chính trị xã hội ở nước đó . Phổ biến được thực hiện thông qua các biện pháp chủ yếu sau :

- + Tư nhân hoá;
- + Cổ phần hoá;
- + Cho thuê DNNN;
- + Bán DNNN;
- + Thuê tư nhân quản lý DNNN;
- + Thành lập các DN công tư hợp doanh;
- + Giảm cổ phần Nhà nước trong các DN thuộc các ngành có tính cạnh tranh và khuyến khích sự tham gia của nguồn vốn không phải Nhà nước ...

Nhìn chung, cải cách DNNN được tiến hành dù dưới hình thức nào đều nhằm mục đích thị trường hoá DNNN . Đây là quá trình chuyển việc phân bổ nguồn lực được thực hiện bằng phương thức quản lý Nhà nước sang cơ chế điều chỉnh của thị trường, chuyển một phần tài sản DNNN thành phi Nhà nước .

Cổ phần hoá DNNN là một biện pháp hữu hiệu được tiến hành phổ biến ở nhiều nền kinh tế trên thế giới . Ở nước ta, cổ phần hoá là một chủ trương lớn của Đảng và Nhà nước, đây là một giải pháp quan trọng tạo chuyển biến cơ bản trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của DNNN . Trong báo cáo Chính trị tại Đại hội VIII của Đảng đã xác định : “ Triển khai tích cực và vững chắc việc cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước để huy động thêm vốn, tạo thêm động lực thúc đẩy doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả ...”<sup>2</sup>. Hội nghị Trung ương ba, khoá IX ( tháng 9/2001 ) đã khẳng định : “ ... đẩy mạnh cổ phần hoá những doanh nghiệp nhà nước mà Nhà nước không cần giữ 100% vốn, xem đó là khâu quan trọng để chuyển biến cơ bản trong việc nâng cao hiệu quả doanh nghiệp nhà nước “ .

DNNN phát hành cổ phiếu bán cho các cá nhân, tổ chức ... biến họ thành các cổ đông của DN, thực tế là biến DN thành công ty cổ phần gọi là

---

<sup>2</sup> Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1996, tr 94.

cổ phần hoá DNNN . Khái niệm này để phân biệt với việc phát hành cổ phiếu của các công ty cổ phần đang hiện hữu là hành vi tăng vốn điều lệ .

CTCP là sản phẩm tất yếu của nền kinh tế thị trường . Hoạt động của nó nhằm thu hút mới các nguồn vốn trong dân cư, mở rộng qui mô SXKD, kết hợp giữa lợi ích xã hội và lợi ích cá nhân, giải quyết được cơ bản vấn đề sở hữu .

CTCP có các đặc điểm cơ bản sau :

- Là một thực thể kinh tế chứa đựng tính chất đa sở hữu, cơ chế kiểm soát dựa trên tiêu chí sở hữu .
- Cấu trúc vốn “ uyển chuyển và linh hoạt “, có khả năng huy động vốn rất lớn nhờ phát hành cổ phiếu, trái phiếu .
- Có trách nhiệm “ hữu hạn “, các cổ đông chỉ chịu trách nhiệm về phần vốn góp của mình vào công ty .
- Được tổ chức, quản lý chặt chẽ thông qua Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông .
- Có quyền phát hành các loại chứng khoán và tham gia mua bán trên TTCK .
- Các cổ phần được mua bán tự do mà không cần có sự thoả thuận của các cổ đông khác . Người có cổ phần sẽ có quyền sở hữu một phần vốn của DN .

### **1.3.3 Tầm quan trọng của tái cấu trúc tài chính DN .**

- Làm gia tăng giá trị DN do những lợi ích về mặt hoạt động : thông qua sự liên kết giữa các DN thành viên với nhau sẽ giảm đi hoặc loại trừ sự lặp lại không cần thiết những chi phí cố định và từ đó làm gia tăng hiệu quả hoạt động . DN hợp nhất có khả năng đa dạng hoá các hoạt động . Các DN trong một tập đoàn có thể nắm giữ thị trường một cách nhanh chóng để chuyển hướng kinh doanh một loại sản phẩm hoặc một dịch vụ khác nhằm giảm thiểu và phân tán RRKD .

- Làm gia tăng giá trị về mặt tài chính: có bốn lĩnh vực chủ yếu của hiệu quả này như sau:

+ Tiết kiệm thuế: một công ty đang có một số khoản lỗ và không có khả năng khấu trừ khoản này vào thuế . Tình huống có thể đưa công ty trở thành ứng viên cho việc sáp nhập của công ty đang phát sinh thu nhập chịu thuế, do luật pháp ở một số nước trên thế giới cho phép công ty mua được phép khấu trừ những khoản lỗ vào lợi nhuận của công ty hợp nhất .

+ Giảm chi phí phát hành chứng khoán mới: khi các DN hợp nhất sẽ dẫn đến việc tăng qui mô phát hành cổ phần hoặc trái phiếu, tương ứng tăng qui mô phát hành là chi phí sẽ giảm .

+ Khả năng chịu đựng nợ tăng cao: lợi nhuận của công ty hợp nhất sẽ ổn định và vững chắc hơn từng công ty thành viên riêng lẻ . Điều này có nghĩa là khả năng chịu đựng rủi ro sẽ cao hơn, khả năng chịu đựng nợ cao hơn và sẽ dẫn đến lá chắn thuế tốt hơn .

+ Chi phí sử dụng vốn vay thấp: qui mô DN càng lớn thì khả năng vay nợ với lãi suất thấp sẽ càng cao, do sự ổn định về mặt lợi nhuận và tầm cỡ về qui mô của DN tạo được cho chủ nợ một sự an tâm cao hơn về cơ hội trả nợ .

+ Làm gia tăng giá trị DN do lợi ích mang lại từ cơ hội tăng trưởng: bằng hình thức sáp nhập, DN mua sẽ có tốc độ tăng trưởng nhanh hơn là mở rộng trên bản thân những gì đã có sẵn . Bằng hình thức này cho phép DN mua tiến nhanh vào thị trường hoặc sản phẩm mà DN bị mua đã chiếm lĩnh .

#### **1.4 Kinh nghiệm về xác lập cấu trúc tài chính và tái cấu trúc tài chính DNNN ở các nước**

##### **1.4.1 Xác lập cấu trúc tài chính**

Việc xác lập CTTC cho các DN ở mỗi nước không có khuôn mẫu giống nhau . Trong khi ở các nước phát triển, các DN tìm nguồn tài trợ cho hoạt động SXKD thường dựa vào các định chế tài chính trung gian – mặc dù TTCK ở các nước này phát triển rất mạnh; ngược lại CTTC ở các nước đang phát triển lại chú tâm sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu để tài trợ hơn là sử dụng nợ . Tuy nhiên vấn đề đáng lưu ý là: các DN khi huy động nguồn tài trợ từ bên ngoài, việc gia tăng đòn cân nợ phải xuất phát từ năng lực, khả

năng của DN, kết hợp với sự ưu đãi, trợ giúp của Chính phủ trong việc huy động vốn từ thị trường tài chính . Qua đó giúp các nhà quản trị nâng cao giá trị của DN mình, đồng thời giúp cho Chính phủ ổn định chính sách quản lý nguồn vốn quốc gia .

#### **1.4.2 Tái cấu trúc tài chính DNNN**

DNNN tồn tại phổ biến ở nhiều quốc gia trên thế giới . Tuy về qui mô, vị trí của chúng có khác nhau nhưng nhìn chung DNNN đều là bộ phận chủ yếu của kinh tế nhà nước ở các nước, nhất là các nước đang phát triển .

DNNN trên thế giới có điểm chung là hoạt động kém hiệu quả, các nguyên nhân chủ yếu là do :

- + Sự can thiệp quá sâu của Nhà nước vào hoạt động sản xuất kinh doanh của DN là hiện tượng phổ biến ở hầu hết các quốc gia . Thực tế này khiến DN khó trở thành một chủ thể kinh tế độc lập, có quyền tự chủ .

- + Mục tiêu mà Chính phủ áp đặt cho các DNNN nhiều khi đối nghịch nhau ( mục tiêu kinh tế song cũng có không ít những mục tiêu khác mang tính chính trị, quân sự, an ninh quốc phòng hoặc tính xã hội ) .

- + DNNN thường bị kiểm soát bởi hệ thống quản lý nhiều tầng cấp, quan liêu và mệnh lệnh ... nên khó có được cơ chế quản lý năng động, thay đổi công nghệ tiên tiến một cách thường xuyên và đầu tư cho việc tăng năng suất lao động, một yếu tố sống còn của DN trong bất cứ nền kinh tế nào, quốc gia nào.

- + Thiếu cơ chế kích thích thích hợp đối với không chỉ người lao động mà cả đối với người quản lý DN .

- + Nhiều DNNN hoạt động trong điều kiện độc quyền, làm mất tác dụng của sự cạnh tranh, thiếu cơ chế kích thích phù hợp để phát huy tính hiệu quả của DN .

- + Thông tin từ DNNN chất lượng kém dẫn đến sự can thiệp của Nhà nước vào hoạt động của DN kém hiệu quả .

+ Sự gia tăng những khoản nợ vay kém hiệu quả của DNNN và các khoản tài trợ của ngân sách Nhà nước cho DNNN làm cho vấn đề ngân sách và nợ Chính phủ ngày càng trở nên căng thẳng .

Do vậy yêu cầu TCTTC DNNN là xu hướng chung của các nước, mục đích không chỉ nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của khu vực này mà còn đem lại cân đối ngân sách Nhà nước và lành mạnh hoá nền tài chính quốc gia .



## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH, CẤU TRÚC TÀI CHÍNH VÀ CÁC CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI DNNN NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VN THỜI GIAN QUA**

### **2.1 Tổng quan về ngành mía đường Việt Nam**

#### **2.1.1 Tổng quan**

##### **2.1.1.1 Về ngành Công nghiệp chế biến đường**

*\* Trước năm 1995 .*

Tính đến năm 1994, cả nước có 12 nhà máy chế biến đường công nghiệp với tổng công suất 10.300 tấn mía /ngày ( TMN ). Một số nhà máy có công suất 1500-2000 TMN do các DNNN thuộc Trung ương quản lý với máy móc thiết bị tương đối hiện đại . Các nhà máy còn lại do DNNN thuộc địa phương quản lý, có công suất dưới 500 TMN với công nghệ chế biến lạc hậu .

Do vùng nguyên liệu chưa đáp ứng đủ, hầu hết các nhà máy huy động công suất ép dưới 70% . Tổng lượng mía ép được 1,3 triệu tấn ( khoảng 20% tổng sản lượng mía cả vụ ), sản xuất được gần 100.000 tấn đường . Trong khi đó, các cơ sở thủ công ép được 3,7 triệu tấn mía, sản xuất được 170.000 tấn đường .

*\* Từ năm 1995 .*

Kể từ khi thực hiện chương trình mía đường quốc gia, số lượng các nhà máy công nghiệp đã tăng lên nhanh chóng ( *xem bảng 2.1* ).

Tính đến niên vụ 2002-2003, cả nước có 44 nhà máy với tổng công suất thiết kế 82.950 TMN .

Các nhà máy sản xuất chủ yếu 2 sản phẩm chính là đường trắng ( RS<sup>3</sup> ) và đường tinh luyện ( RE<sup>4</sup> ) , trong đó đường tinh luyện chiếm tỷ trọng gần 40% . Một số nhà máy có sản xuất đường thô ( Raw Sugar ) nhưng chỉ là sản phẩm trung gian dùng làm nguyên liệu cho sản xuất đường tinh luyện .

---

<sup>3</sup> RS : Đường kính trắng - Refined Standard Quality Sugar .

<sup>4</sup> RE : Đường tinh luyện - Refined Extra Quality Sugar .

Kết thúc vụ 2002/2003, các nhà máy ép được 11,574 triệu tấn mía, đạt 93% công suất thiết kế, tăng đáng kể so với 50% của niên vụ 1997/98, 64% niên vụ 1998/99 và 70% của hai niên vụ 00/01 và 01/02 ( xem bảng 2.2 ) .

**Bảng 2.1:** *Tình hình xây dựng mới & mở rộng các nhà máy đường .*

Niên vụ	Số nhà máy mới	Số nhà máy mở rộng	Tổng số nhà máy	Tổng công suất ( TMN )	Công suất bình quân ( TMN/nhà máy )
1994/95		5	12	12.700	1.058
1995/96	2		14	15.200	1.086
1996/97	10		24	32.600	1.358
1997/98	11		35	51.800	1.480
1998/99	6	1	41	69.050	1.684
1999/00	2	1	43	74.050	1.722
2000/01	1	1	44	78.200	1.777
2001/02		3	44	79.700	1.811
2002/03		2	44	82.950	1.885

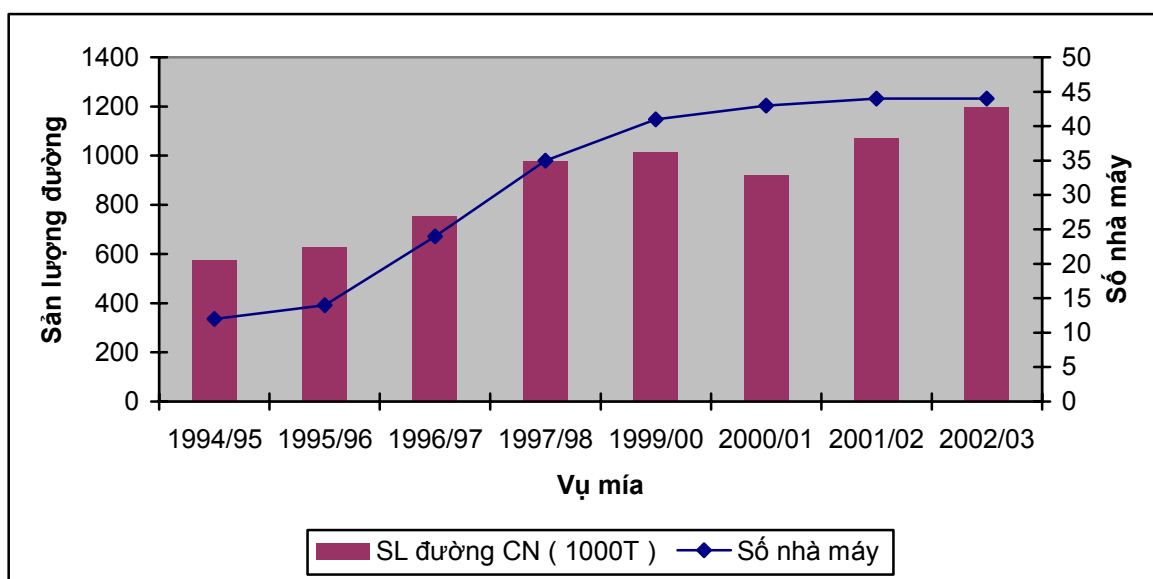
*Nguồn số liệu : Cục chế biến NLS& nghề muối , Bộ NN&PTNT , 2004 .*

**Bảng 2.2:** *Kết quả sản xuất qua 5 vụ mía .*

Vụ sản xuất	Tổng công suất ( TMN )	Sản lượng mía ép ( 1000Tấn)	Công suất phát huy ( % )	Sản lượng đường ( Tấn )
1999-2000	73.700	8.800	80,0	764.000
2000-2001	68.050	7.200	70,6	650.000
2001-2002	80.850	8.500	70,5	772.600
2002-2003	82.950	11.574	93,0	1.057.756
2003-2004	82.350	10.500	85,7	1.069.527

*Nguồn : Cục Chế biến NLS&NM , Bộ NN&PTNT , 2004.*

Hình 2.1: *Tăng trưởng ngành công nghiệp mía đường Việt Nam, 1994 – 2003 .*



Nguồn : Cục Chế biến NLS&ngành muối, Bộ NN&PTNT .

Tính đến tháng 6/2003, sản lượng đường công nghiệp là 1.057.756 tấn . Đạt mức tăng trưởng bình quân hàng năm giai đoạn 1994 – 2003 là 32,7% . Đã có 2 nhà máy đường là Lam Sơn ( Thanh Hoá ) và Tate &Lyte ( Nghệ An ) đạt sản lượng đạt mức 100.000 tấn đường, và có 22/44 nhà máy, chủ yếu ở miền nam, có hệ số tận dụng công suất thiết kế bằng và vượt 100% . Tuy nhiên vẫn còn 4 nhà máy chạy dưới 50% công suất thiết kế ( xem bảng 2.3 ) .

Tính riêng khối DNNN có 35 nhà máy, tổng công suất thiết kế 46.450 TMN ( tỷ trọng 56% ) . Vụ mía 2002/2003 đạt tổng lượng mía ép là 5.979.364 tấn ( tỷ trọng 51,66% ), tổng sản lượng đường sản xuất là 524.730 tấn ( tỷ trọng 49,61 % ) . Toàn bộ các nhà máy chạy dưới 50% công suất đều thuộc khối DNNN ( xem bảng 2.4 ) .

**Bảng 2.3: Kết quả sản xuất vụ 2002 – 2003 .**

Stt	Công ty , nhà máy đường	Công suất thiết kế (TMN)	C.suất ép cả vụ theo thiết kế (1000 tấn )	Sản lượng mía ép ( 1000tấn )	Sản lượng đường ( 1000 tấn )	C.suất ép cả vụ so với T.kế (%)	Tỷ lệ tiêu hao (mía/đường )
<b>A</b>	<b>DNNN ( I+II )</b>	<b>46.450</b>	<b>6.967,5</b>	<b>5.979,364</b>	<b>524,730</b>	<b>85,82</b>	<b>11,4</b>
<b>I</b>	<b>Khối T.W</b>	<b>20.850</b>	<b>3.127,5</b>	<b>2.567,876</b>	<b>230,065</b>	<b>82,10</b>	<b>11,16</b>
<b>I.1</b>	<b>TCT Mía đường I</b>	<b>5.800</b>	<b>870</b>	<b>712,893</b>	<b>64,002</b>	<b>81,94</b>	<b>11,14</b>
1	Cty đường Nông công	1.500	225	233,353	23,313	103	10,01
2	Cty đường Trà Vinh	1.500	225	260,155	21,151	115	12,30
3	Cty đường Quảng Bình	1.500	225	84,178	7,756	37	10,85
4	Cty đường Sơn Dương	1.000	150	98,298	9,298	65	10,57
5	Cty đường R.B Việt Trì	300	45	36,909	2,484	82	14,86
<b>I.2</b>	<b>Cty đường Quảng Ngãi</b>	<b>7.000</b>	<b>1.050</b>	<b>781,209</b>	<b>75,687</b>	<b>74,4</b>	<b>10,32</b>
1	NMĐ Quảng Phú	2.500	375	259,168	25,347	69	10,22
2	NMĐ Phổ Phong	1.500	225	156,797	14,771	69	10,62
3	NMĐ An Khê	2.000	300	231,394	23,049	73	10,4
4	NMĐ Kom Tum	1.000	150	133,850	12,520	89	10,69
<b>I.3</b>	<b>TCT Mía đường II</b>	<b>7.550</b>	<b>1.132,5</b>	<b>981,774</b>	<b>82,176</b>	<b>86,7</b>	<b>11,95</b>
1	Cty đường Hiệp hoà	2.000	300	373,622	30,692	124	12,17
2	Cty đường Bình Dương	2.000	300	256,017	22,524	85	11,37
3	NMĐ Quảng Nam	1.000	150	51,828	3,809	34	13,61
4	NMĐ Tuy Hoà	1.250	187,5	196,726	17,552	89	11,11
5	NMĐ Bình Thuận	1.000	150	73,581	5,099	49	14,43
6	NMĐ Đồng Xuân	300	45	30,000	2,500	66,7	12,00
<b>I.4</b>	<b>Tổng Cty Cà phê VN.</b>	<b>500</b>	<b>75</b>	<b>92,000</b>	<b>8,200</b>	<b>123</b>	<b>11,22</b>
1	Cty MĐ 333	500	75	92,000	8,200	123	11,22
<b>II</b>	<b>Địa phương</b>	<b>25.600</b>	<b>3.840</b>	<b>3.411,488</b>	<b>294,665</b>	<b>88,84</b>	<b>11,58</b>
1	NMĐ Ninh Hoà	1.250	187,5	121,000	13,000	64	9,31
2	NMĐ	6.000	900	289,000	31,000	32	9,32

	Cam Ranh						
3	XN đường Vị Thanh	1.500	225	283,676	23,485	128	12,08
4	NMĐ Phụng Hiệp	1.250	187,5	289,823	24,577	138	11,79
5	Cty MĐ Cao Bằng	700	105	76,694	7,891	73	9,72
6	NMĐ Thới Bình	1.000	150	102,103	6,900	68	14,80
7	Cty MĐ Sóc Trăng	1.500	225	276,000	23,000	122	12,00
8	Cty đường Bến Tre	1.500	225	260,598	18,698	115	13,94
9	Cty MĐ Kiên Giang	1.000	150	150,000	9,897	100	15,16
10	Cty MĐ Phan Rang	350	52,5	95,021	7,700	175	12,34
11	Cty MĐ Sông Con	1.250	187,5	214,373	19,956	114	10,74
12	Cty MĐ Hoà Bình	700	105	105,000	9,400	100	11,17
13	Cty MĐ Đắc Nông	1.000	150	160,000	13,500	106	11,85
14	Cty MĐ Sơn La	1.000	150	119,000	11,500	79	10,35
15	Cty MĐ Tây Ninh	900	135	173,000	14,856	128	11,65
16	NMĐ thô Tây Ninh	2.500	375	430,000	38,500	114	11,17
17	Cty MĐ Tuyên Quang	700	105	77,000	7,700	73	10,00
18	NMĐ Sông Lam	500	75	67,200	5,605	89	12,00
19	Cty MĐ Trị An	1.000	150	122,000	7,500	81	16,27
<b>B</b>	<b>Cty Cổ phần</b>	<b>9.500</b>	<b>1.425</b>	<b>1.488,817</b>	<b>151,186</b>	<b>104,48</b>	<b>9,85</b>
1	Cty CPMĐ Lam Sơn	6.000	900	937,800	96,454	104	9,72
2	Cty CP MĐ La Ngà	2.000	300	293,017	25,132	98	11,66
3	Cty CP đường Bình Định	1.500	225	258,000	29,600	114	8,72
<b>C</b>	<b>Liên doanh và nước ngoài</b>	<b>27.000</b>	<b>4.050</b>	<b>4.106,076</b>	<b>381,84</b>	<b>101,38</b>	<b>10,75</b>
1	Tate & Lyte	6.000	900	1.272,443	118,331	141	10,75
2	Việt Đài	6.000	900	545,000	54,000	60	10,09
3	Nagarjuna	3.500	525	770,000	69,500	146	11,08
4	KCP	2.500	375	398,500	34,676	106	11,49
5	Bourbon Tây Ninh	8.000	1.200	921,733	85,763	77	10,75
6	Bourbon Gia Lai	1.000	150	198,400	19,570	133	10,14
	<b>Tổng cộng (A+B+C)</b>	<b>82.950</b>	<b>12.442,5</b>	<b>11.574,257</b>	<b>1.057,756</b>	<b>93</b>	<b>10,94</b>

Nguồn : Cục Chế biến NLS & nghề muối - Bộ NN&PTNT tháng 5/2004 .

**Bảng 2.4:** Cơ cấu năng lực ngành công nghiệp mía đường Việt Nam vụ 2002 – 2003 .

Stt	Thành phần kinh tế	Công suất thiết kế		Sản lượng mía ép		Sản lượng đường	
		TMN	Tỷ trọng (%)	1.000 tấn	Tỷ trọng (%)	1.000 tấn	Tỷ trọng (%)
1	DNNN	46.450	56,0	5.979	51,66	525	49,61
2	Cty Cổ phần	9.500	11,4	1.489	12,87	151	14,27
3	Liên doanh , vốn đầu tư nước ngoài	27.000	32,6	4.106	35,47	381	36,12
	<b>Tổng cộng</b>	<b>82.950</b>	<b>100</b>	<b>11.574</b>	<b>100</b>	<b>1.058</b>	<b>100</b>

### 2.1.1.2 Cơ sở sản xuất tiểu thủ công

Bên cạnh các nhà máy đường công nghiệp còn có các cơ sở sản xuất đường thủ công, đặc biệt tập trung ở miền nam . Sản phẩm đường thủ công rất đa dạng, gồm : đường trắng ly tâm, đường vàng ly tâm, đường phèn, đường thẻ, đường thốt nốt ...

Giai đoạn 1995 – 2001, sản xuất đường thủ công ổn định, ước tính khoảng 200 – 260 ngàn tấn ( qui đường trắng ) hàng năm . Từ niên vụ 2002/03 sản xuất giảm mạnh, nay ước tính chỉ còn khoảng 150.000 tấn/năm . Nguyên nhân chủ yếu do giá đường trong nước xuống thấp, chi phí sản xuất cao ... nên nhiều lò thủ công đóng cửa hoặc chỉ hoạt động cầm chừng .

### 2.1.2 Thành tựu và những tồn tại

#### 2.1.2.1 Thành tựu

Qua hơn 07 năm thực hiện có thể nói chương trình mía đường đã đạt mục tiêu và mang lại những hiệu quả kinh tế xã hội thiết thực :

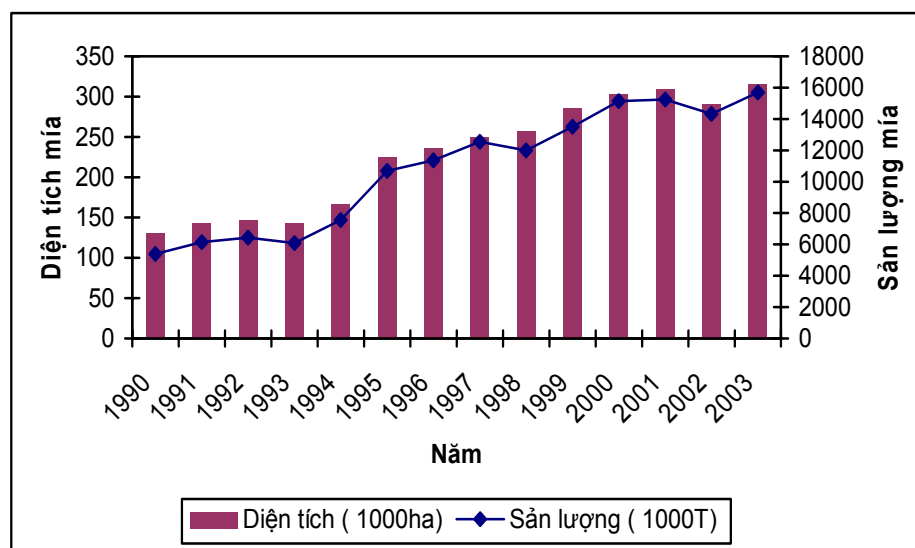
- Diện tích mía cả nước đạt 315.000 ha - tăng gấp 2,1 lần so với năm 1995 ( xem hình 2.2 ) . Hầu hết các nhà máy đường đã xây dựng được vùng nguyên liệu mía tập trung, cơ bản giải quyết cho yêu cầu sản xuất và đúng theo qui hoạch .Việc phát triển ngành mía đường đã góp phần đưa hơn 30.000 ha đất hoang hoá ở vùng sâu, vùng xa được khai

thác trồng mía có hiệu quả . Hoạt động của các nhà máy đường đã tạo đầu ra ổn định cho hơn 1,3 triệu lao động nông nghiệp trồng mía, đời sống và thu nhập ngày càng được cải thiện, góp phần tích cực trong việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn theo hướng công nghiệp hoá - hiện đại hoá và chương trình xoá đói giảm nghèo quốc gia .

- Các nhà máy đã tạo công ăn việc làm cho hơn 35.000 lao động công nghiệp chuyên nghiệp trong chế biến đường, sản phẩm sau đường và bên cạnh đường; tạo công ăn việc làm và thu nhập cho một số ngành dịch vụ liên quan như: thiết kế, xây lắp, vận chuyển, cơ khí ... Đã đào tạo được hơn 16.000 cán bộ quản lý, kỹ sư, công nhân kỹ thuật ... đáp ứng được cả về số lượng và chất lượng nguồn nhân lực cho hoạt động của ngành .
- Phát triển công nghiệp đường kéo theo sự phát triển nhiều ngành công nghiệp chế biến khác . Nhiều nhà máy đã tận dụng kết cấu hạ tầng, nhà xưởng, điện nước, nhân lực ... sẵn có để sản xuất : bánh kẹo, cồn, rượu - bia, thức ăn gia súc, ván ép, nấm, điện ... đạt giá trị sản lượng tiêu thụ cao góp phần hạ giá thành đường và tăng thêm hiệu quả sản xuất kinh doanh .
- Hình thành các cụm công nghiệp ở nông thôn . Các khu vực có nhà máy đường đã hình thành các vùng nông thôn mới, các thị trấn, thị tứ, tụ điểm công nghiệp dịch vụ . Mở đường giao thông, xây dựng một phần kết cấu hạ tầng cho vùng nguyên liệu như cầu, cống, bến bãi, hệ thống điện nước, thuỷ lợi ... tạo điều kiện tốt để phát triển văn hoá, y tế, giáo dục ...
- Tiết kiệm rất lớn cho xã hội qua việc giảm lãng phí, thất thoát khi so sánh giữa chế biến đường công nghiệp và chế biến đường thủ công : từ hơn 20 mía/đường xuống mức 10 mía/đường .
- Tiết kiệm được một lượng lớn ngoại tệ hằng năm do không còn phải nhập đường, đủ đáp ứng yêu cầu tiêu thụ trong nước .

- Bước đầu sản phẩm đường Việt Nam thâm nhập vào các nước trong khu vực và được thị trường chấp nhận .
- Hiệu quả sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp mía đường ngày càng được nâng lên . Số nhà máy có lãi ngày một tăng hoặc số lỗ càng giảm dần .

**Hình 2.2:** Tăng trưởng về sản lượng và diện tích mía .



*Nguồn : Cục chế biến NLS& Nghề muối , Bộ NN&PTNT .*

### 2.1.2.2 Những tồn tại

Bên cạnh những thành tựu, ngành mía đường đang tồn tại những hạn chế sau:

- Tỷ lệ huy động công suất ở một số nhà máy chưa cao hoặc chưa ổn định do chưa coi trọng dự án vùng nguyên liệu mía đi kèm nhà máy . Một vài nhà máy không có khả năng phát triển vùng nguyên liệu sẽ phải đóng cửa hoặc di dời . Tình trạng không xây dựng vùng nguyên liệu ổn định riêng cho từng nhà máy đã dẫn đến việc tranh mua, nâng giá mía lên cao làm tăng giá thành sản xuất; người trồng mía bị lỗ do các nhà máy không thu mua hoặc hạ giá mía khi nguyên liệu thừa .

- Giá thành cao, khả năng cạnh tranh thấp . Trong những vụ gần đây giá thành đường của các nhà máy có xu thế giảm dần, tuy nhiên vẫn còn ở



mức cao . Theo báo cáo của các nhà máy đường, giá thành đường trắng ( loại I ) vụ 2002/2003 ở mức từ 3.895 đ/kg đến 5.652 đ/kg, trong khi giá đường thế giới giai đoạn này chỉ ở mức 3.000 đ/kg .

- Nhiều doanh nghiệp bị lỗ. Theo số liệu năm cuối năm 2001, báo cáo của 36 doanh nghiệp trong nước đã có 22 bị lỗ; 06 nhà máy đường liên doanh hoặc 100% vốn nước ngoài có 03 bị lỗ . Cho đến nay, tình trạng trên vẫn chưa có chuyển biến đáng kể và phần lớn các nhà máy đều không có khả năng thanh toán nợ đầu tư khi đến hạn . Do vốn đầu tư chủ yếu từ nguồn vay, nên hiện quan hệ tín dụng giữa các nhà máy đường và ngân hàng ngày càng khó khăn, các nhà máy không được tài trợ vốn cho đầu tư thêm ở các lĩnh vực khác, dù có dự án khả thi .

- Các nhà máy đường tuy đã cố gắng khắc phục khó khăn bằng cách tăng cường sản xuất các sản phẩm sau đường và bên cạnh đường .... nhưng nhìn chung doanh thu còn ở mức khiêm tốn, chưa phát huy hiệu quả cao do phần lớn các nhà máy đều đang rất khó khăn về vốn .

- Chính phủ đã có những giải pháp hỗ trợ nhưng nhìn chung việc triển khai chưa triệt để, và chủ yếu còn là những giải pháp tình thế .

## **2.2 Thực trạng tình hình tài chính và cấu trúc tài chính các DNNN ngành mía đường Việt Nam**

### **2.2.1. Tình hình tài chính**

Từ những tồn tại trên, các nhà máy đường trong nước đang rất khó khăn về tài chính . Chỉ tính riêng năm 2002, tổng cộng lỗ của các nhà máy trên 400 tỷ đồng . Trong đó, gần 70% số lỗ là của DN địa phương, hơn 30% số lỗ là của các DN Trung ương , khối DN đã cổ phần hoá có bước tiến bộ hơn và đã có lãi ( *xem bảng 2.5* ).

**Bảng 2.5:** Doanh thu, chi phí, lãi lỗ các DN chế biến đường năm 2002 .

Loại doanh nghiệp	Tổng doanh thu ( triệu đồng )	Tổng chi phí sản xuất ( triệu đồng )	Lãi / lỗ ( triệu đồng )
DN Trung ương	794.019	933.355	- 139.336
DN địa phương	805.890	1.098.602	- 292.712
DN Cổ phần hoá	809.751	801.921	7.830
<b>Tổng cộng</b>	<b>2.409.660</b>	<b>2.833.878</b>	<b>- 424.218</b>

Nguồn : Cục Chế biến NLS&N , Bộ NN&PTNT .

Tính đến hết năm 2003, lỗ lũy kế các DNNN ngành mía đường là trên 2000 tỷ đồng ( xem bảng 2.6 ) . Nếu tiếp tục duy trì như hiện nay thì hàng năm số lỗ sẽ tiếp tục tăng, vấn đề cấp thiết đặt ra là phải cải tổ ngành mía đường Việt Nam nói chung và khối DNNN ngành mía đường nói riêng . Các DN mía đường chỉ có thể tồn tại, đủ sức cạnh tranh, hoà nhập vào thế giới trên cơ sở một chính sách điều tiết vĩ mô kịp thời và hiệu quả, giúp cho DN lành mạnh hoá tài chính và có điều kiện phát huy tốt nội lực .

**Bảng 2.6:** Tình hình tài chính các DNNN mía đường đến hết năm 2003

Stt	Loại doanh nghiệp	Số DN , nhà máy	Lỗ lũy kế ( triệu đồng )	Tỷ trọng ( % )
1	DNNN Trung ương	16	- 1.176.793	46,55
2	DNNN địa phương	19	- 1.351.400	53,45
	<i>Cộng</i>		- 2.528.193	100

Nguồn : Cục Chế biến NLS&NM, Bộ NN&PTNT tháng 12/2004 .

### 2.2.2 Cấu trúc tài chính

Thực trạng về cấu trúc tài chính các DNNN ngành mía đường Việt Nam thể hiện qua bảng 2.7 và 2.8. Khối này đều có CTV thâm dụng nợ rất cao: trong tổng nguồn vốn 7.762 tỷ đồng thì vốn chủ sở hữu chỉ có 526, 5 tỷ đồng ( chiếm tỷ trọng 6,78% ) và nguồn nợ phải trả đến 7.235,4 tỷ đồng ( chiếm tỷ trọng 93,22% ) . Trong đó, khối DNNN thuộc trung ương trong tổng vốn có vốn chủ sở hữu là 9,21%, trong khi khối DNNN thuộc địa phương vốn chủ sở hữu chỉ có 5,11% .

Với cơ cấu vốn như trên trong điều kiện lợi nhuận không ổn định tạo ra rủi ro cao làm cho DN dễ lâm vào tình trạng mất khả năng thanh toán, tác động tiêu cực của đòn cân nợ đã xảy ra và gây ra nhiều hậu quả không tốt cho DN .

**Bảng 2.7:** Nguồn vốn các DNNN ngành mía đường đến ngày 31/12/2003.  
Đvt : Triệu đồng

S tt	Loại doanh nghiệp	Tổng tài sản	Cơ cấu nguồn vốn		
			Tổng số	Nợ phải trả	Vốn chủ sở hữu
1	DNNN trung ương	1.997.084	3.180.522	2.887.454	293.068
2	DNNN địa phương	2.878.256	4.581.424	4.347.960	233.464
	<i>Tổng cộng</i>	<i>4.875.340</i>	<i>7.761.946</i>	<i>7.235.414</i>	<i>526.532</i>

**Bảng 2.8:** Cơ cấu nguồn vốn các DNNN ngành mía đường ngày 31/12/2003

Stt	Loại doanh nghiệp	Tổng số ( % )	Cơ cấu nguồn vốn		Ghi chú
			Vốn chủ sở hữu ( % )	Nợ phải trả ( % )	
1	DNNN Trung ương	100	9,21	90,79	
2	DNNN địa phương	100	5,11	94,89	
	<i>Tổng cộng</i>	<i>100</i>	<i>6,78</i>	<i>93,22</i>	

### 2.3 Các chính sách đối với ngành mía đường thời gian qua

Trong thời gian qua Chính phủ đã sử dụng các công cụ và chính sách chủ yếu sau để hỗ trợ các DN ngành mía đường:

- Các bảo hộ thương mại nhằm bảo vệ ngành mía đường khỏi cạnh tranh của đường quốc tế có giá rẻ, rút ngắn khoảng cách giữa giá bán đường trong nước và giá thế giới .

- Chính phủ tìm nguồn vốn, hỗ trợ, bảo lãnh và phân bổ các khoản vay tín dụng đầu tư và vốn lưu động cho các DNNN .
- Chính phủ hỗ trợ các nhà máy đường gặp khó khăn về tài chính .

Trong các chính sách trên, hai chính sách có tác động lớn nhất là chính sách thương mại và chính sách tín dụng đầu tư . Cụ thể như sau :

### **2.3.1.Về đất đai**

- Ngoài việc giao đất hoặc cho thuê đất để xây dựng nhà máy, Nhà nước còn hỗ trợ xây dựng các cơ sở hạ tầng ngoài hàng rào khu công nghiệp để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động đầu tư và sản xuất kinh doanh .
- Các nhà máy đầu tư ở vùng khó khăn được miễn giảm 50% thuế sử dụng đất từ 07 đến 10 năm tính từ khi giao đất; vùng đặc biệt khó khăn được miễn 100% từ 11 đến 15 năm hoặc miễn giảm suốt thời kỳ thực hiện dự án .

### **2.3.2 Các ưu đãi về tài chính .**

- Các nhà máy đường được vay tín dụng trung hoặc dài hạn từ Quỹ hỗ trợ phát triển quốc gia hoặc trợ cấp một phần lãi suất tiền vay của các tổ chức tín dụng khác .
- Quỹ hỗ trợ phát triển quốc gia cho các nhà máy đường vay với lãi suất ưu đãi từ 50 đến 70% số vốn đầu tư từ nguồn vốn trong nước và nguồn vốn vay của Ngân hàng phát triển Châu Á ( ADB ) .

Theo Quyết định số 5247/TC-ĐTPT, Nhà nước đã điều chỉnh thời gian vay vốn như sau :

- o Đối với vốn tín dụng đầu tư Nhà nước ( Quỹ hỗ trợ phát triển quốc gia ), thời gian vay tối đa không quá 12 năm, trong đó có 5 năm ân hạn .
- o Đối với nguồn vốn ADB ( Nhà nước bảo lãnh ), thời gian vay tối đa không quá 15 năm, trong đó có 7 năm ân hạn .

Đối với vốn vay thương mại của các ngân hàng trong nước, năm 2000 Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt trong dự toán chi ngân sách hỗ trợ 25 tỷ

đồng để bù chênh lệch giữa lãi suất vay thương mại và lãi suất tín dụng ưu đãi của Nhà nước .

Đối với vốn lưu động, trong vụ mùa 2000/2001, Bộ Tài chính đã cấp bổ sung 30 tỷ đồng cho các DNNN Trung ương và 20 tỷ đồng cho các DNNN địa phương .

Các nhà máy đường còn được hỗ trợ chênh lệch tỷ giá giữa đô la Mỹ và đồng Việt Nam của giá trị thiết bị nhập ngoại. Thực tế, có 12 DN đủ hồ sơ theo qui định của Bộ Tài chính được hỗ trợ 37,4 tỷ đồng .

Các nhà máy đường còn được giảm 50% thuế giá trị gia tăng ( GTGT ) đối sản phẩm đường trong 2 năm 1999 và 2000 . Đồng thời với thuế thu nhập DN, các nhà máy vùng khó khăn chỉ chịu thuế suất 20% và vùng đặc biệt khó khăn với thuế suất 15% so với thuế suất thông thường là 25% .

### **2.3.3 Chính sách thương mại**

Kể từ năm 1986, Việt Nam đã thực hiện chủ trương mở cửa để hội nhập và đẩy mạnh tự do hoá thị trường trong nước, trong đó nông nghiệp là lĩnh vực được mở cửa tương đối toàn diện . Mặc dù vậy, trong năm 1997 Chính phủ đã cấm nhập khẩu đường để thúc đẩy sản xuất đường trong nước . Những năm tiếp theo, đường nằm trong danh sách một số ít sản phẩm thiết yếu được quản lý chặt chẽ . Theo đó Chính phủ đã giao Bộ Kế hoạch & Đầu tư phối hợp với Bộ Nông nghiệp và PTNT và Bộ Thương mại chịu trách nhiệm cân đối cung cầu, chỉ cho phép nhập khẩu đường trong trường hợp cần thiết .

Thủ tướng Chính phủ đã có Quyết định số 46/2001/QĐ-TTg ngày 4/4/2001 về cơ chế quản lý xuất nhập khẩu giai đoạn 2001- 2005, theo đó Việt nam đã bãi bỏ cơ chế quản lý bằng hạn ngạch và đầu mối xuất nhập khẩu đối với hầu hết các mặt hàng . Riêng chỉ có đường ăn là mặt hàng nông sản duy nhất vẫn còn các hạn chế về sản lượng và giấy phép đối với các DN khi tiến hành hoạt động xuất nhập khẩu .

Bên cạnh, Việt Nam còn áp dụng mức thuế nhập khẩu tương đối cao đối với mặt hàng đường các loại . Theo đó , mặt hàng đường trắng và đường tinh luyện đã tăng từ 10% ( mức ưu đãi ) và 20% ( mức phổ thông ) lên tương ứng mức 40% và 60% . Tương tự mặt hàng đường thô, mức thuế nhập khẩu ưu đãi cũng tăng từ 3% lên 30% trong những năm gần đây ( *xem bảng 2.9* ) .

**Bảng 2.9:** Thuế nhập khẩu đường qua các năm ( % )

Ngày có hiệu lực	Đường thô		Đường trắng và luyện	
	Mức ưu đãi	Mức thông thường	Mức ưu đãi	Mức thông thường
1/2/1988			10	20
1/4/1989	5	10	10	20
1/1/1990	3	7	10	20
1/4/1992		10		20
1/5/1993		30		35
1/7/1994		20		20
1/1/1995		10		20
20/12/1995		25		35
10/12/1998		30		40
1/2/1999	30	45	40	60

*Nguồn : Quỹ nghiên cứu ICARD-MISPA , Hà Nội – 2004.*

Trong phạm vi cam kết đối với Khu vực mậu dịch tự do ASEAN, Việt Nam cũng đưa đường vào danh mục các mặt hàng nông sản chưa chế biến nhạy cảm . Theo lịch trình giảm thuế đối với ngành đường của CEPT/AFTA, thuế suất nhập khẩu đường của ta sẽ bắt đầu giảm từ năm 2006 và đến năm 2010 xuống chỉ còn 5% .

#### **2.3.4 Các chính sách khác**

Ngoài ra, Chính phủ cũng đã có những chính sách hỗ trợ đối với người trồng mía như: ngân sách dành cho khuyến nông, đưa tiến bộ kỹ thuật vào canh tác cây mía, khuyến khích trồng các giống mới có năng suất và chất lượng cao; đầu tư cơ sở hạ tầng cho vùng trồng mía ( giao thông, thủy lợi ... ); ưu đãi tín dụng và miễn thuế cho người trồng mía; đẩy mạnh liên kết giữa nhà máy chế biến và người trồng mía ...

### **2.3.5 Quyết định số 28/2004/QĐ-TTg ngày 4/3/2004 của Thủ tướng Chính phủ .**

Nhằm tiếp tục tháo gỡ khó khăn cho ngành mía đường, ngày 4/3/2004, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành quyết định số 28/2004/QĐ-TTg về việc tổ chức lại sản xuất và thực hiện một số giải pháp xử lý khó khăn đối với các nhà máy và công ty đường .

Nội dung chính của Quyết định số 28/2004/QĐ-TTg bao gồm các nhóm giải pháp :

#### *Thứ nhất :*

Tổ chức lại sản xuất và thực hiện một số giải pháp xử lý khó khăn đối với các nhà máy, công ty đường ( trong Quyết định gọi chung là nhà máy ), nhằm tạo điều kiện cho ngành công nghiệp đường tiếp tục phát triển, thực hiện mục tiêu một triệu tấn đường, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, giải quyết việc làm, thúc đẩy quá trình công nghiệp hoá nông nghiệp, nông thôn .

#### *Thứ hai :*

Thực hiện các giải pháp xử lý khó khăn cho các nhà máy đường sau khi phân loại .

Chính phủ phân chia các nhà máy làm ba nhóm căn cứ theo thực trạng về công nghệ, khả năng cung ứng nguyên liệu và tình hình tài chính DN ( danh sách phân loại tại *phụ lục số 1 kèm* ), như sau :

**Nhóm 1:** gồm 09 nhà máy cổ phần, liên doanh hoặc vốn đầu tư nước ngoài . Được xử lý:

- Xoá khoản nợ ngân sách nhưng chưa nộp về thuế giá trị gia tăng từ năm 2001 – 2003 đối với sản phẩm đường và sản phẩm có sử dụng phụ phẩm, phế liệu thu từ sản xuất đường . Số nợ được xoá không vượt quá số lỗ lũy kế đến ngày 31/12/2003 .
- Số dư nợ vay đầu tư xây dựng nhà máy hoặc góp vốn liên doanh từ các tổ chức tín dụng trong nước đến ngày 1/1/2004 được áp lãi suất theo hiện hành của tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước .

**Nhóm 2:** gồm 32 Nhà máy thuộc khối DNNN Trung ương hoặc địa phương . Được xử lý như sau *khi thực hiện cổ phần hoá, bán khoán kinh doanh hoặc cho thuê DN* ( ngoài các biện pháp xử lý tồn tại và hỗ trợ tài chính theo qui định hiện hành của Nhà nước khi DNNN chuyển đổi hình thức sở hữu ):

- Đối với các khoản nợ vay ngoại tệ để nhập khẩu thiết bị, đầu tư xây dựng cơ bản, phát triển vùng nguyên liệu của các Nhà máy được phép chuyển đổi thành nội tệ từ ngày 1/1/2004; áp dụng tỷ giá chuyển đổi theo hướng dẫn của Bộ Tài chính . Áp dụng mức lãi suất tín dụng đầu tư của Nhà nước đối với các khoản vay đầu tư cho Nhà máy còn nợ đến ngày 31/12/2003 .
- Thời gian vay vốn đối với các khoản vay sau khi đã điều chỉnh lãi suất và vay ngoại tệ chuyển thành nội tệ xác định lại tối đa là 15 năm kể từ ngày 1/1/2004; trường hợp thời gian vay trong các hợp đồng đã ký trên 15 năm thì thực hiện theo hợp đồng .
- Xoá nợ lãi tiền vay đối với các khoản vay trong nước, các khoản nợ phí bảo lãnh, phí tái bảo lãnh phát sinh từ các khoản nợ vay nước ngoài ( bằng ngoại tệ, vay nhập khẩu thiết bị trả chậm ) do các tổ chức tín dụng trong nước bảo lãnh còn đến ngày 31/12/2003.
- Xoá nợ khoản nộp ngân sách Nhà nước nhưng chưa nộp về thuế giá trị gia tăng phát sinh từ năm 2001 – 2003 đối với sản phẩm đường và sản phẩm có sử dụng phụ phẩm, phế liệu thu hồi từ sản xuất đường .
- Cấp bù chênh lệch tỷ giá ngoại tệ vay nhập khẩu thiết bị phát sinh đến ngày 31/12/2003 nhưng chưa được xử lý .
- Đối với khối lượng xây dựng cơ bản thuộc dự án đầu tư Nhà máy đường đã hoàn thành và đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt quyết toán, nhưng chưa được vay vốn thanh toán cho các nhà thầu, thì được cho vay thanh toán từ nguồn tín dụng đầu tư Nhà nước .



- Các khoản được xoá, cấp bù không chế không vượt quá số lỗ lũy kế đến ngày 31/12/2003 của các Nhà máy .

**Nhóm 3:** gồm 03 Nhà máy , xử lý như sau :

- Di dời 02 Nhà máy Quảng Bình và Quảng Nam đến địa điểm mới phù hợp với qui hoạch phát triển ngành mía đường và vùng nguyên liệu .
- Dừng sản xuất đối với Công ty rượu bia Việt Trì và thực hiện thanh lý theo qui chế hiện hành đối với DNNN bị giải thể .

*Thứ ba:* giải pháp đối với vùng nguyên liệu .

- Ủy ban nhân dân tỉnh có Nhà máy đường phải tập trung chỉ đạo phát triển vùng nguyên liệu mía theo hướng: trồng đủ diện tích theo qui hoạch, nhân nhanh diện tích mía giống mới có năng suất, chữ đường cao; đẩy mạnh thâm canh, nhất là áp dụng phương pháp trồng có tưới để nâng cao năng suất . Từ năm 2006 năng suất mía bình quân phải đạt trên 60 tấn/ha, chữ đường ( CCS ) trên 10 đối với các phía Bắc, các tỉnh duyên hải, miền Trung và Tây nguyên và trên 90 tấn/ha, chữ đường trên 8 đối với các tỉnh miền Nam .
- Các dự án phát triển vùng nguyên liệu được vay từ nguồn tín dụng đầu tư phát triển Nhà nước hoặc được áp dụng cơ chế hỗ trợ lãi suất sau đầu tư, nếu vay từ ngân hàng thương mại .
- Các Nhà máy phải có kế hoạch và giải pháp phát triển cụ thể vùng nguyên liệu cho mình và thực hiện hợp đồng với người trồng mía theo Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg ngày 24/6/2002 của Thủ tướng Chính phủ về việc tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng .

## **2.4 Đánh giá nguyên nhân**

Phân tích về các nguyên nhân dẫn đến thực trạng của khối DNNN ngành mía đường Việt Nam thời gian qua, có thể thấy được như sau :

### **2.4.1 Rủi ro kinh doanh cao do bất ổn về giá cả**

Suốt giai đoạn qua, các nhà máy đường luôn bất lợi do sự bất ổn về giá cả ở đầu vào ( giá mua mía, loại nguyên liệu có tỷ trọng chiếm gần 60% giá thành đường ) và đầu ra ( giá bán đường ).

Mía được mua từ người sản xuất hoặc nhà cung cấp ( các thương lái ) bằng hình thức chủ yếu là thoả thuận theo giá thị trường ở từng thời điểm . Trong điều kiện từng nhà máy chưa có vùng nguyên liệu riêng, hoạt động tự phát và riêng lẻ thì tất yếu việc tranh mua, tăng giá mía và gây bất ổn là thường xuyên xảy ra .

Việc bán đường trực tiếp thông qua các DN kinh doanh đường, hoặc các nhà máy tự xây dựng hệ thống phân phối ( Đại lý tiêu thụ, các Trạm, Cửa hàng kinh doanh trực thuộc ... ) . Do quá nhiều đầu mối giao dịch, trùng lặp việc mua bán trên cùng địa bàn, giới hạn về nguồn vốn của từng nhà máy, chưa có cơ chế kiểm soát trong sản xuất và tiêu thụ ... cho nên dù nếu loại trừ yếu tố ảnh hưởng do giá đường thế giới, thì đây cũng chính là những nguyên nhân làm giá đường trong nước luôn biến động .

Kết hợp hai yếu tố làm cho các DN mía đường chịu mức độ rủi ro kinh doanh rất cao: vừa không chủ động được trong giá thành sản xuất, lại vừa bị động trong việc quyết định giá bán đường, do vậy các DN đã không thực hiện được mức lợi nhuận dự kiến hoặc liên tục bị lỗ như trong thời gian qua .

Có thể thấy được sự biến động của giá mua mía và bán đường qua số liệu thống kê giai đoạn 1999 – 2004 tại Nhà máy đường Sóc Trăng :

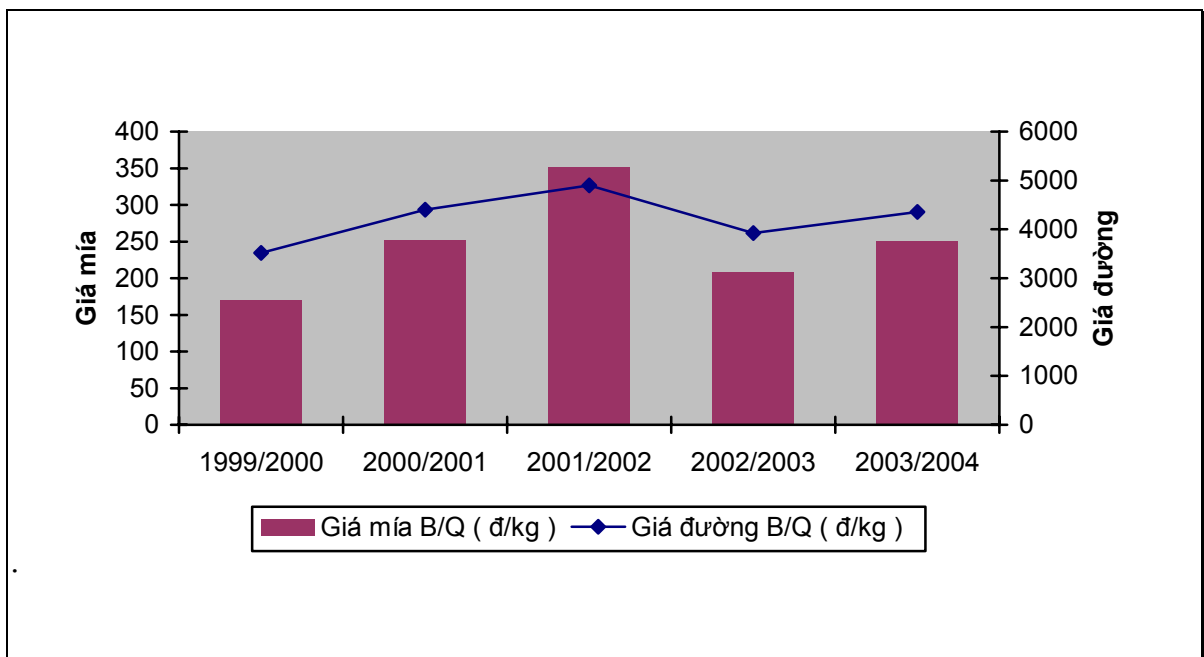
**Bảng 2.10:** *Thống kê giá bình quân mua mía, bán đường giai đoạn vụ 1999/2000 đến 2003/2004 Nhà máy đường Sóc Trăng*

Vụ mía	Giá mua mía B/Q		Giá bán đường B/Q ( đ/kg )	Ghi chú
	Chữ đường B/Q ( % )	Giá mua ( đ/kg )		
1999/2000	8,72	170	3.515	

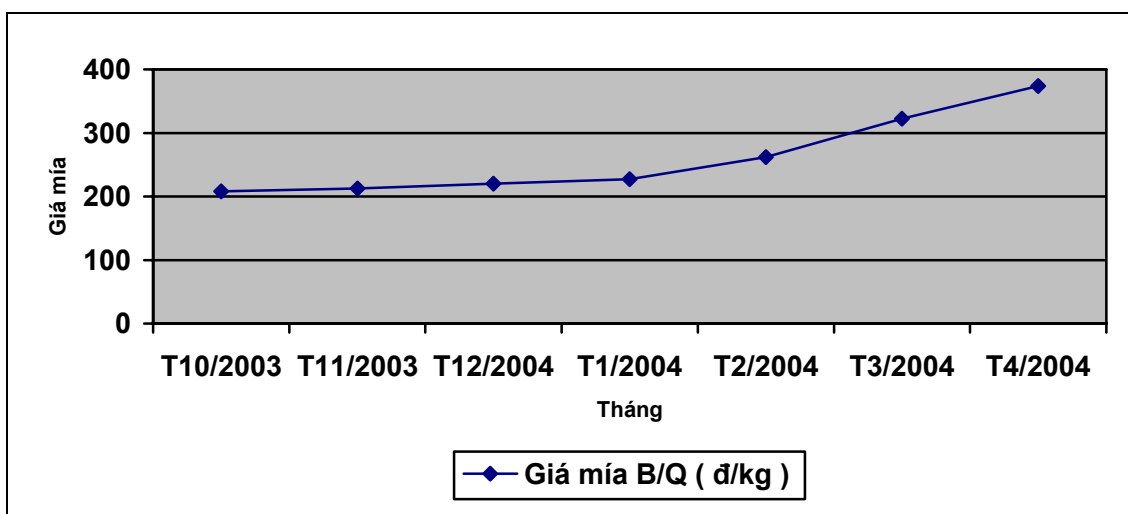
2000/2001	8,34	252	4.403	
2001/2002	8,52	352	4.900	
2002/2003	8,71	208	3.923	
2003/2004	9,65	250	4.353	

Nguồn: Cty Mía đường Sóc Trăng .

**Hình 2.3:** Biến động giá mua mía, bán đường giai đoạn 1999 – 2004, Nhà máy đường Sóc Trăng.

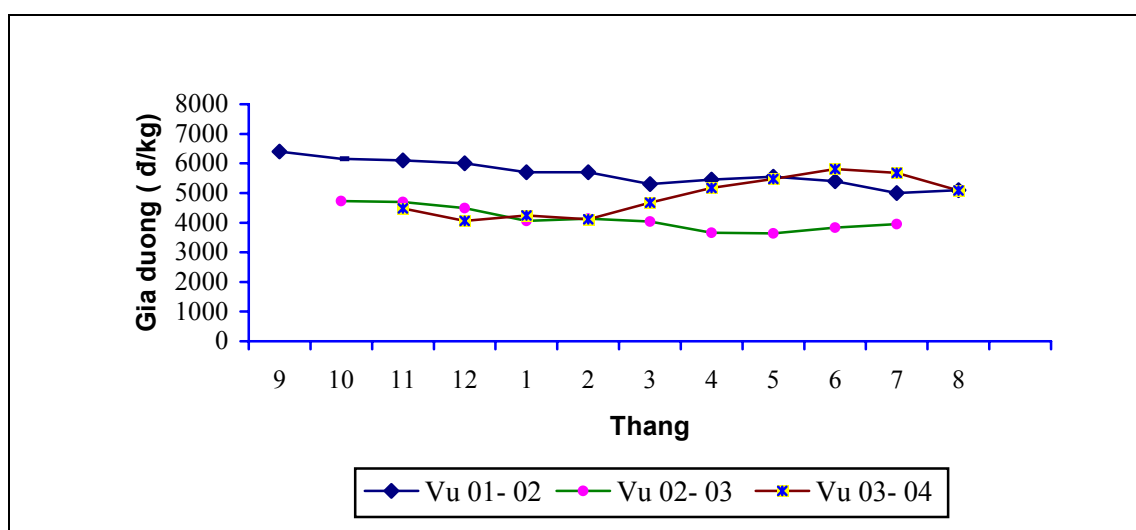


**Hình 2.4:** Biến động giá mía theo tháng vụ 2003/2004 .



Nguồn: Cty Mía đường Sóc Trăng

**Hình 2.5:** Biến động giá bán đường theo tháng từ 2001 – 2004 .



Nguồn: Cty Mía đường Sóc Trăng .

#### 2.4.2 Những nguyên nhân thuộc về khách quan

- Các nhà máy đường thường được đầu tư ở những vùng nông thôn, một số nơi là vùng sâu, vùng xa có nhiều khó khăn nên phát sinh chi phí và rủi ro cao . Hầu hết kết cấu hạ tầng vùng mía còn yếu kém, chưa được đầu tư thoả đáng nên việc thu mua vận chuyển khó khăn làm tăng chi phí và giá thành sản phẩm .

- Nhu cầu giải quyết vốn cho trồng mía còn hạn chế ( số liệu vụ mía 2002/2003, các Ngân hàng thương mại chỉ đáp ứng được 50% nhu cầu ), vấn đề này cũng làm hạn chế việc phát triển vùng nguyên liệu, ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng cây mía .

- Do vốn đầu tư các nhà máy đường lớn, cần phải có thời gian xây dựng vùng nguyên liệu, hoàn thiện khâu quản lý, vận hành nhà máy, phát triển kinh doanh ... mới ổn định . Hơn nữa, đường là một sản phẩm cạnh tranh hoàn toàn, có tỷ suất lợi nhuận thấp, nên đa số các nhà máy trong điều kiện bình thường cũng phải mất nhiều năm mới đạt đến điểm hoà vốn. Do vậy trong quá trình thực hiện, nếu do những bất lợi về thiên nhiên và thị trường thời gian có thể sẽ kéo dài thêm .

- Một số cơ chế, chính sách bất lợi cho doanh nghiệp :

\* Các doanh nghiệp phải dùng toàn bộ bằng vốn vay trong quá trình đầu tư xây dựng và đưa dự án vào vận hành . Thời gian vay ngắn phụ thuộc theo chủ định của đối tác cho vay ( chỉ 5 đến 7 năm ), lãi suất cao ( bình quân 10%/năm ), nên các DN phải chịu áp lực hoàn vốn và trả lãi rất lớn, giá trị phân bổ vào giá thành sản phẩm rất cao .

\* Do biến động của tỷ giá ngoại hối, các nhà máy còn phải gánh thêm phần phát sinh tăng chênh lệch tỷ giá của giá trị thiết bị nhập khẩu ( chiếm khoảng 30 – 40% giá trị nhập khẩu )

\* Mức thuế không được ưu đãi: khi thực hiện thuế doanh thu thuế suất là 6%, nhưng khi chuyển qua thuế giá trị gia tăng thuế xuất là 10%<sup>5</sup>.

\* Về cấu trúc vốn, các nhà máy đều không có nguồn vốn chủ sở hữu tương xứng theo Quy chế quản lý tài chính DNNN hiện hành . Trong cấu trúc vốn các DNNN mía đường thì nợ chiếm đến gần 94% ( xem bảng 2.8.) .

\* Trong giai đoạn khởi sự, các DN gánh chịu RRKD rất cao ( nhu cầu chi tiêu lớn hơn các khoản thu ) . Đi kèm theo là RRTC, như ta đã biết NPV của dự án thường > 0, nhưng đây là kết quả trong tương lai của việc triển khai thành công và đưa sản phẩm ra thị trường . Vì thế giai đoạn này RRTC

---

<sup>5</sup> Đến năm 2004, thuế suất GTGT mặt hàng đường điều chỉnh lại còn 5% .

thường rất cao, ngay cả khi DN chỉ huy động một tỷ lệ tài trợ nợ thấp . Điều này làm cho DN khó khăn về tài chính, không có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn, và lợi ích về tấm chắn thuế khi sử dụng nợ cũng không thể hiện được . Trên thực tế gần như là điều kiện bắt buộc, các DNNN mía đường được thành lập trên cơ sở là vốn vay, vay trò của Nhà nước thể hiện chủ yếu ở khâu bảo lãnh nợ .

\* Đường là ngành hàng phục vụ nhu cầu thiết yếu, được Chính phủ xếp vào nhóm mặt hàng " nhạy cảm " nhưng không được vay vốn theo mức lãi suất ưu đãi hoặc có được cơ chế, chính sách điều hành riêng .

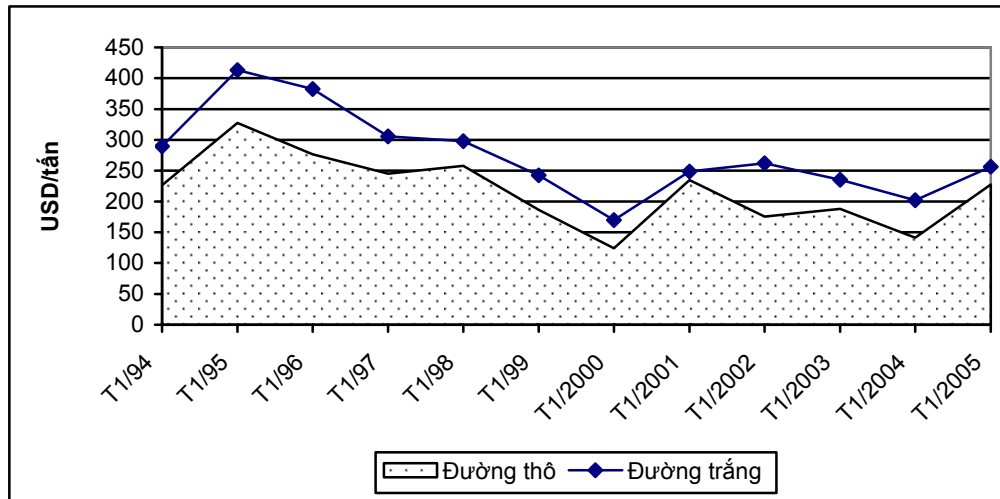
\* Chưa có được sự quản lý, điều hành sản xuất và tiêu thụ đường ở cấp vĩ mô . Đa số các nước sản xuất đường trên thế giới đều có cách quản lý và điều hành đảm bảo cho ngành mía đường trong nước phát triển ổn định . Ở nhiều nước giá đường trong nước do Chính phủ chỉ đạo đều giữ ở mức 0,6 – 0,7 USD/kg để cân đối với giá các mặt hàng thực phẩm và nông sản khác, trong khi giá thành sản xuất hầu hết chỉ ở mức 0,3 – 0,4 USD/kg . Phần lượng đường sản xuất thừa so mức cầu trong nước được xuất khẩu theo giá thị trường thế giới, phần lỗ so giá thành được điều tiết bù từ khoản thu chênh lệch của giá bán trong nước . Ngoài ra, tùy theo điều kiện cụ thể, Chính phủ có thể hỗ trợ thêm một phần cho giá mía để thu nhập nông dân được ổn định và các nhà máy đường có điều kiện phát triển, cạnh tranh được với các nước khác . Ở nước ta, sản xuất đường đã được đẩy mạnh, lượng đường sản xuất từ vụ 2.000 – 2001 đã vượt mức cầu, giá đường thị trường trong nước đã giảm từ mức trên 7.000 đ/kg xuống còn mức 3.500 đến 4.000 /kg ( thấp hơn nhiều so giá thành bình quân của trong nước hiện nay ) nhưng vẫn chưa có được một cơ chế điều hành cụ thể của Chính phủ, từng nhà máy riêng lẻ đang tự phát vận hành, tự sản xuất, tự tiêu thụ ...

- Thị trường tiêu thụ có nhiều biến động bất lợi :

\* Giá đường thế giới trong các năm gần đây luôn trong xu hướng giảm và nếu tiếp tục duy trì như mức hiện nay thì sẽ tiếp tục ảnh hưởng đến thị

trường đường trong nước qua nhập khẩu sản phẩm có dùng đường và đường nhập lậu ( xem hình 2.6 )

**Hình 2.6 - Giá đường thô và đường trắng trung bình của thế giới giai đoạn 1994 – 2005**



**Nguồn:** World Sugar Statistics 2001, International Sugar & sweetener Report No.5, Feb 3, 2005 ( Giá đường trắng: LDP(W) FOB; giá đường thô: LDP(R)CIF ).

\* Vụ mía 1999/2000 do được mùa mía, vượt quá khả năng chế biến làm cho giá mía xuống thấp, sản xuất đường vượt cầu dẫn đến giá đường trong nước xuống đến mức 3.000 đ/kg, thấp hơn nhiều so giá bảo hộ của Chính phủ ( giá thế giới + thuế nhập khẩu ) . Đến vụ 2001/2002, các nhà máy đường thiếu nguyên liệu, tranh mua đẩy giá mía lên cao, trong khi đó giá đường thị trường vẫn bị sức ép của đường nhập lậu nên rất thấp .

\* Đường là sản phẩm sản xuất theo thời vụ nhưng phải tiêu thụ quanh năm, do đa số các nhà máy đều thiếu vốn, lại không được hỗ trợ nguồn vốn dự trữ nên buộc phải bán ra, dù với giá dưới giá thành .

- Trước những rủi ro rất lớn trong kinh doanh do sự bất ổn của giá mua mía và giá bán đường nhưng chưa có giải pháp phòng ngừa rủi ro hiệu quả . Phía DN thì gần như hoàn toàn bị động ở cả giá mua mía và bán đường, còn về phía Nhà nước thì chỉ có những giải pháp tình thế trước những sự việc đã rồi .

### 2.4.3 Những nguyên nhân thuộc về chủ quan

- Không làm tốt công tác qui hoạch, phát triển ngành .Trên thực tế đã có những nhà máy được xây dựng nhưng không có vùng nguyên liệu nên đã phải di dời như Linh Cảm, KCP Thừa Thiên - Huế . Một số nhà máy xây dựng quá gần nhau trong cùng một vùng như Đồng bằng sông Cửu Long, Miền đông Nam bộ..., việc qui hoạch vùng nguyên liệu cho các nhà máy không chặt chẽ nên đã dẫn đến tình trạng tranh chấp nguyên liệu .

- Việc đầu tư xây dựng vùng nguyên liệu chưa đồng bộ với nhà máy . Do tiến độ xây dựng các nhà máy đường nhanh, nhưng việc xây dựng vùng nguyên liệu riêng cho từng nhà máy lại chưa được quan tâm ... nên đã có những nhà máy thiếu mía không đủ khai thác công suất dự kiến, lại có những nhà máy thừa mía do tình trạng trồng tự phát ...

- Qui mô phân lớn các nhà máy đều nhỏ so với mức trung bình khu vực và thế giới nên sẽ thiếu sức cạnh tranh khi hoà nhập ( *xem bảng 2.11* ) .

- Công tác nghiên cứu và chuyển giao khoa học kỹ thuật về trồng mía chưa ngang tầm với yêu cầu đặt ra . Việc phổ biến các loại giống mới có năng suất, chất lượng cao cũng như kỹ thuật canh tác tiến bộ cho nông dân còn chậm . Hiện năng suất mía ở nước ta còn rất thấp so với khu vực và thế giới nên giá thành mía còn cao . Một nguyên nhân làm giá thành đường cao do các nhà máy phải mua mía với khung giá đảm bảo cho người trồng mía có lãi .

- Không làm tốt công tác dự báo . Các dự án thuộc chương trình đầu lấy giá đường giai đoạn 1990 – 1994, khi giá đường trong nước rất cao, để phân tích tài chính . Trên thực tế, trong giai đoạn thực hiện dự án đã có sự thay đổi rất lớn trên thị trường đường thế giới, và hệ quả là giá đường bán ra đã ở mức thấp hơn nhiều so với dự án .

- Công tác quản lý ở một số nhà máy chưa đáp ứng kịp yêu cầu . Nhiều nhà máy chậm đổi mới công tác tổ chức điều hành, đào tạo chưa kịp công nhân vận hành máy móc thiết bị, tổ chức sản xuất kinh doanh chưa thích nghi với cơ chế thị trường, quan hệ giữa nhà máy và nông dân chưa chặt chẽ



. Chi phí chế biến cao một phần do nhiều nhà máy mới đi được vào hoạt động công tác quản lý còn nhiều tồn tại, tỷ lệ sử dụng công suất đạt thấp . Nhiều nhà máy chưa quan tâm xây dựng hệ thống tiêu thụ sản phẩm, không có hợp đồng tiêu thụ trước khi sản xuất . Trong khi đó ở cấp quản lý ngành, công tác dự báo và điều tiết thị trường vẫn còn rất nhiều bất cập .

- Do chế độ sở hữu của DN, tư tưởng “ ỷ lại vốn nhà nước “ của một số giám đốc DNNN đã là nguyên nhân tạo nên sự thiếu thận trọng trong trách nhiệm quản lý điều hành DN, thiếu sự phối hợp trong sản xuất và tiêu thụ giữa các nhà máy . Trong khi vai trò của Hiệp hội Mía đường chưa thể hiện rõ nét nên hiện tượng tranh mua, tranh bán đã xảy ra thường xuyên ... thiết nghĩ đây là cũng một nguyên nhân đã góp phần đưa các nhà máy đến tình trạng thua lỗ .

**Bảng 2.11:** So sánh một số chỉ tiêu Việt Nam với Thái Lan và mức trung bình thế giới đến vụ mía 2001-2002

Chỉ số	Đơn vị tính	Việt Nam	Thái Lan	Trung bình thế giới	So sánh VN và Thái Lan
Diện tích mía	1000Ha	291	950		
Năng suất mía cây	Tấn/Ha	49,2	62,5	67	78,7%
Chữ đường	CCS	9,9	11,6	12	85,3%
Tỷ lệ tiêu hao mía/đường	Mía/đường	11	9,3		1,18 lần
Công suất thiết kế bình quân nhà máy	TMN	1.900	15.220	6.000	12,5%
Hệ số tận dụng công suất thiết kế	%	70	65		1,08 lần
Tổng sản lượng đường	1000 Tấn	.073	6.359		16,9%

*Nguồn : Bộ NN&PTNT và Hội đồng mía đường Thái lan.*

## 2.5 Đánh giá các chính sách đối với ngành mía đường thời gian qua

Ngành mía đường Việt Nam đã có sự phát triển nhanh chóng cả về năng lực sản xuất của các nhà máy chế biến, vùng nguyên liệu mía và sản

lượng đường kể từ sau Chương trình 1 triệu tấn đường của Chính phủ . Bên cạnh những thành tựu và hiệu quả kinh tế xã hội mang lại, ngành cũng đang đứng trước không ít những khó khăn, tình trạng thua lỗ kéo dài suốt thời gian qua .

Khi phân tích về nguyên nhân, chúng ta thấy rõ cả những yếu tố khách quan và chủ quan . Chính phủ đã có nhiều giải pháp để hỗ trợ, củng cố và phát triển ngành, đặc biệt là khối DNNN, như: thực hiện các bảo hộ về thương mại, hỗ trợ nguồn vốn ưu đãi, cấp bổ sung vốn, chính sách cho các nhà máy khó khăn về tài chính, hỗ trợ các điều kiện sắp lại ngành và chuyển đổi sở hữu các DNNN mía đường , chính sách liên kết giữa người trồng mía và các nhà máy ...

Tuy nhiên kết quả mang lại cho vẫn chưa rõ nét: đầu tư của Nhà nước đã bỏ ra cũng không nhỏ nhưng có thể nói cho đến nay số nhà máy có lãi, đủ sức cạnh tranh phát triển vẫn còn khiêm tốn, số nhà máy khó khăn hoặc còn rất lúng túng trước cơ chuyên đổi còn khá phổ biến . Theo tôi các giải pháp cho ngành mía đường thời gian qua là mang tính “ tình thế “, giải quyết các sự việc “ đã rồi “ . Chương trình mía đường đã được triển khai trong điều kiện chưa chín muồi, lại thiếu sự giám sát chặt chẽ và theo dõi liên tục để kịp thời bổ sung những chính sách phù hợp từ cấp vĩ mô để tránh được nhiều lãng phí . Trong các giải pháp hiện tại ít nhiều còn mang tính chủ quan, chưa sát với thực tiễn . Ví dụ, một yếu tố rất quan trọng đã làm cho cả phía người trồng mía và các nhà máy đường luôn bị động và chịu tổn thất rất lớn suốt thời gian qua nhưng chưa được cả từ phía các DN và Nhà nước đề cập đến là vấn đề phòng ngừa rủi ro kinh doanh do sự bất ổn của giá cả mua bán mía, đường . Theo tôi đây là một vấn đề rất căn bản cần đặt ra nhằm hỗ trợ cho các giải pháp “ tình thế “ của Chính phủ thì khả năng mục tiêu củng cố và phát triển ngành mía đường mới đảm bảo thành công được .

Xác định việc củng cố và phát triển ngành mía đường Việt Nam trước xu thế hoà nhập là một nhiệm vụ rất nặng nề, ngoài sự nỗ lực của từng DN, cần thiết phải có sự quan tâm nhiều hơn của các cấp quản lý vĩ mô . Quá

trình xây dựng và thực hiện các giải pháp vẫn đang tiếp diễn, nhất thiết các chính sách đưa ra phải gắn với qui hoạch, định hướng phát triển lâu dài của ngành và có tính thực tiễn cao .

## **CHƯƠNG 3: TÁI CẤU TRÚC CÁC DNNN NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ THẾ GIỚI**

### **3.1 Bối cảnh hội nhập**

Trong bối cảnh hội nhập vào nền kinh tế thế giới hiện nay, những Hiệp ước thương mại chủ yếu tác động đến kinh doanh đường thế giới bao gồm:

#### **3.1.1 Các Hiệp định của WTO**

##### **\* Hiệp định về nông nghiệp ( AoA )**

Hiệp định đề ra những nguyên tắc cơ bản cho thương mại nông sản thế giới, trong đó có mặt hàng đường . Bao gồm 3 lãnh vực:

- Tiếp cận thị trường: các thành viên WTO không được đánh thuế cao hơn mức thuế trần mà các nước đã cam kết .
- Hỗ trợ trong nước: qui định mức trợ giá tối đa cho sản xuất trong nước mà mỗi thành viên được phép áp dụng .
- Trợ cấp xuất khẩu cũng bị hạn chế

##### **\* Hiệp định về trợ cấp và biện pháp đối kháng ( ASCM ).**

Trợ giá xuất khẩu thường bị cấm . Đối với sản phẩm nông nghiệp, chỉ được phép trợ giá khi không vượt quá mức cam kết mà các nước thành viên WTO đã liệt kê . Các thành viên có thể hỗ trợ sản xuất trong nước nếu bị thiệt hại tại thị trường nhập khẩu . Theo các điều khoản của ASCM, nước thành viên có thể yêu cầu được tham khảo ý kiến của thành viên đã và đang cấp trợ giá, sau đó yêu cầu lập một Ban giải quyết tranh chấp để xử lý vấn đề .

#### **3.1.2 Phương thức thúc đẩy tự do hoá thương mại ngành đường**

Đứng trước thực trạng ngành công nghiệp đường là một trong những ngành hàng nông sản được bảo hộ cao nhất thế giới, các nước có định hướng xuất khẩu đường lớn như Ôxtrâylia, Brazil, Thái Lan, ... luôn tìm mọi cách để thúc đẩy quá trình tự do hoá thương mại đối với ngành đường trên thế giới . Với tư cách là thành viên WTO, các nước này thường dùng ba cách

tiếp cận sau: (i) đàm phán các thoả thuận đa phương trong khuôn khổ WTO; (ii) đàm phán các hiệp định khu vực phù hợp với các quy tắc của WTO và (iii) tham gia giải quyết tranh chấp ở cấp WTO hoặc khu vực .

Ngoài ra các hiệp định thương mại khu vực ( RTAs) cũng được xem là giải pháp tốt thứ hai sau các hiệp định đa phương để đạt được tự do hoá thương mại .

Nước ta đang khẩn trương trong quá trình đàm phán để gia nhập vào WTO trong năm 2005, đặc biệt tham gia Khu vực tự do thương mại Đông Nam Á ( AFTA ). AFTA được thành lập năm 1992 nhằm mục đích loại bỏ các rào cản thuế quan giữa các nước Đông Nam Á, hướng tới hợp nhất nền kinh tế ASEAN thành một khu vực đồng nhất với một thị trường hơn nữa tỷ dân . Sau khi thực hiện lịch trình 10 năm cắt giảm thuế, AFTA đã thành hiện thực, ngày 1/1/2002, khi 6 thành viên ( ASEAN 6 ) ban đầu soạn thảo Hiệp định thuế quan ưu đãi hiệu lực chung ( CEPT ), yêu cầu cắt giảm thuế suất đối với nhiều sản phẩm trong khu vực xuống còn từ 0 đến 5% . Trong 4 thành viên mới ( ASEAN 4 ), hy vọng Việt Nam sẽ đạt mục tiêu vào năm 2006, Lào và Myanmar vào năm 2008 và Campuchia vào năm 2010 . Tuy nhiên trong AFTA, ngành mía đường vẫn được bảo hộ, một số nước đưa đường vào danh mục các mặt hàng nhạy cảm, vì vậy lịch trình giảm thuế sẽ kéo dài hơn . Việt Nam dự kiến năm 2010 sẽ cắt giảm thuế đánh vào mặt hàng đường nhập khẩu . Mới đây, tại Hội nghị cấp cao ASEAN 10 ( tháng 11/2004 ) tại Viên Chăn ( Lào ), các nhà lãnh đạo ASEAN đã thông qua Hiệp định khung về hội nhập, nông sản là 1 trong 11 lĩnh vực ưu tiên hợp tác, theo đó lộ trình cắt giảm thuế các nước ASEAN 6 là tháng 1/2007 và ASEAN 4 là đến tháng 1/2012 .

Việc các nước xuất khẩu nông sản quan tâm hàng đầu là cắt giảm trợ cấp nông sản và xoá bỏ hàng rào thuế quan . Kết quả vòng đàm phán WTO trong Hội nghị Bộ trưởng tháng 8/2004 tại Geneva đã đạt được thoả thuận: các nước phát triển sẽ giảm thuế nhập khẩu và trợ cấp của Chính phủ trong 3 lĩnh vực chính của thương mại quốc tế là công nghiệp, nông nghiệp và

dịch vụ . Thoả thuận này mang lại lợi ích rất lớn cho các nước xuất khẩu nông sản, làm tăng khả năng cạnh tranh và tiếp cận thị trường của hàng nông sản, trong đó có mặt hàng đường .

### **3.2 Chiến lược phát triển ngành mía đường Việt Nam**

Theo Đề án “ Công nghiệp chế biến nông lâm sản trong công nghiệp hoá – hiện đại hoá nông nghiệp, nông thôn đến 2010 “ của Bộ Nông nghiệp & PTNT ( năm 2004 ), chiến lược phát triển ngành mía đường Việt Nam như sau :

#### **3.2.1 Quan điểm phát triển**

Giải quyết khó khăn ngành mía đường là để tạo điều kiện nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh chuẩn bị cho hội nhập quốc tế, phát triển bền vững .

Khắc phục khó khăn phải đi đôi với việc sắp xếp, đổi mới doanh nghiệp Nhà nước và hoàn thiện hệ thống tổ chức ngành mía đường .

Các doanh nghiệp phải chủ động thực hiện các biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh; Nhà nước tập trung hỗ trợ để khắc phục những khó khăn do nguyên nhân khách quan một cách cơ bản, phù hợp với cơ chế kinh tế mới và tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế trong đó tập trung vào giải pháp hạ giá thành và giải pháp thị trường .

#### **3.2.2 Mục tiêu phát triển**

##### **3.2.2.1 Mục tiêu**

Nếu mức độ tăng trưởng của ngành mía đường ở mức 5 – 7% /năm thì đến năm 2005 sản lượng đạt khoảng 1,2 – 1,3 triệu tấn và đến năm 2010 là 1,5 triệu tấn . Thị trường chính vẫn là tiêu thụ trong nước và có tính đến khả năng xuất khẩu sang một số nước trong khu vực . Để đảm bảo được yếu tố cạnh tranh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, ngành đường phải được gấp rút tổ chức lại sản xuất, hạ giá thành sản phẩm ngang bằng mức của thế giới .

Phát huy điều kiện thuận lợi ở các vùng có ưu thế kết hợp với việc nhanh chóng ứng dụng tiến bộ kỹ thuật để phát triển trồng mía, khắc phục khó khăn khai thác có hiệu quả các cơ sở chế biến công nghiệp hiện có,

nâng cao khả năng cạnh tranh theo yêu cầu hội nhập quốc tế, khai thác tối đa thị trường trong nước, tạo nhiều việc làm và thu nhập ổn định cho nông dân .

### 3.2.2.2 Phương hướng

Dự báo về năng lực sản xuất và nhu cầu đường trong nước đến năm 2010 như *bảng 3.1* sau :

**Bảng 3.1:** *Năng lực sản xuất và nhu cầu tiêu thụ đường đến năm 2010 .*  
*Đơn vị tính : tấn*

Stt	Vụ sản xuất	Năng lực	Nhu cầu	Chênh lệch
1	2002 - 2003	1.130.000	900.000	+ 230.000
2	2003 - 2004	1.150.000	1.070.000	+ 80.000
3	2004 - 2005	1.150.000	1.145.000	+ 5.000
4	2005 - 2006	1.200.000	1.225.000	- 25.000
5	2006 - 2007	1.250.000	1.320.000	- 70.000
6	2007 - 2008	1.300.000	1.403.000	-103.000
7	2008 - 2009	1.400.000	1.500.000	-100.000
8	2009 - 2010	1.500.000	1.600.000	- 100.000

( *Nguồn Bộ NN&PTNT – tháng 2 , năm 2003 )*

Bộ NN & PTNT đã định hướng phát triển ngành mía đường giai đoạn này như sau:

- Từ nay đến năm 2005 là thời điểm còn sự bảo hộ của Nhà nước: các Nhà máy đường ra soát lại, hoàn chỉnh dự án xây dựng vùng nguyên liệu . Diện tích mía tập trung giữ ở mức như hiện nay, trong đó diện tích giống mới đạt là 80% , năng suất mía bình quân lên 60 - 70 tấn/ha, cơ cấu rải vụ để kéo dài thời gian ép, không còn xảy ra việc tranh mua nguyên liệu ( *xem bảng 3.2* ).

- Để ổn định thị trường trong nước, đề nghị Chính phủ cho phép áp dụng các giải pháp điều tiết cung cầu nhằm duy trì đến hết năm 2005 giá bán buôn đường trong nước ở mức bằng giá thế giới cộng với mức bảo hộ hiện hành, sau đó giảm dần theo lộ trình hội nhập AFTA.

- Nhanh chóng sắp xếp lại các doanh nghiệp mía đường theo hướng cổ phần hoá, bán, khoán, cho thuê hoặc giải thể các nhà máy không có điều kiện khắc phục lỗi và phát triển sau khi được xử lý tài chính của Nhà nước .

- Từ năm 2006 – 2010 là thời điểm cắt giảm dần thuế nhập khẩu để hội nhập, nước ta cũng sẽ giảm dần bảo hộ với ngành đường . Đến năm 2010 thuế nhập khẩu chỉ còn từ 0 – 5%, giá đường trong nước sẽ tiếp cận giá đường thế giới . Nếu không mở rộng công suất chế biến đường công nghiệp trong nước từ năm 2006 trở đi nước ta có thể sẽ thiếu đường . Do vậy , phải tăng cường công tác điều hành để các nhà máy phát huy tối đa công suất ép, cho mở rộng công suất ở những nơi có lợi thế và suất đầu tư thấp để có điều kiện tiếp tục hạ giá thành đường, tiếp tục đầu tư thêm một số nhà máy lớn, hiện đại để đảm bảo cân đối đủ cho nhu cầu tiêu dùng và không phải nhập khẩu .

**Bảng 3.2:** Quy hoạch vùng mía tập trung đến năm 2010

Vùng	Số nhà máy	Tổng công suất ép ( TMN)	Diện tích ( ha)			Sản lượng ( ngàn tấn )	
			2000	2005	2010	2005	2010
Miền núi phía Bắc	06	4.600	11.400	14.000	14.000	840	1.120
Bắc Trung bộ	07	22.750	53.300	60.300	52.000	3.600	4.160
Trung Trung bộ	11	18.950	52.700	54.000	60.000	3.240	4.800
Tây Nguyên	05	5.500	16.500	20.000	21.000	1.200	1.680
Đông Nam bộ	06	16.400	37.100	40.000	38.000	2.400	2.800
ĐBSCL	09	14.750	41.800	42.000	35.000	2.520	3.040
Cả nước	44	82.950	212.800	230.000	220.000	13.800	17.600

*Nguồn : Đề án công nghiệp chế biến NLS trong CNH-HĐH nông nghiệp, nông thôn đến 2010 . Bộ NN&PTNT, Hà Nội 2004, tr 34.*

### 3.3 Dự báo về những thuận lợi và rủi ro phát sinh trong tương lai cho ngành mía đường

Hoà nhập vào nền kinh tế thời giới là một xu thế tất yếu, đây vừa là thời cơ như cũng vừa là thách thức “ bắt buộc “ chúng ta phải vượt qua để theo kịp các nước .



Về thuận lợi, ngành mía đường Việt Nam đang đứng trước những điều kiện như sau :

- Nhanh chóng nắm bắt những tiến bộ về kỹ thuật và công nghệ mới áp dụng vào thực tiễn, nâng cao sức cạnh tranh ngành .
- Xu thế tự do hoá thương mại ngành đường trên thế giới, cắt giảm trợ cấp nông sản, xoá bỏ hàng rào thuế quan ... giúp cho các nước sản xuất đường nâng cao khả năng cạnh tranh, có lợi khi xuất khẩu .
- Xu thế giá dầu thế giới ngày càng tăng cao tạo ra sự chuyển dịch khá mạnh mẽ từ sản xuất đường sang sản xuất cồn nhiên liệu ( Biofuels ), làm giảm mức cung đường tạo cho giá đường thế giới ngày càng ổn định và ở mức cao .
- Ngành mía đường trong nước đang có sẵn những lợi thế để phát triển ( khả năng phát triển vùng nguyên liệu, nguồn lao động dồi dào, ... ) cộng với sự quyết tâm và hỗ trợ của Chính phủ trong việc đổi mới, sắp xếp lại ngành .

Bên cạnh những thuận lợi, trong điều kiện hiện nay ngành cũng có không ít những khó khăn và dự báo những rủi ro trong tương lai như sau :

- Tuy được sắp xếp lại nhưng về qui mô đa số các nhà máy đường hiện đang có công suất ở mức thấp hơn so trung bình thế giới . Do vậy cần thiết phải sớm có giải pháp đầu tư, mở rộng để nâng cao năng lực cạnh tranh .
- Năng lực về tài chính còn hạn chế do qui mô DN nhỏ, vừa được cấu trúc lại nguồn vốn ... cần thiết tiếp tục được hỗ trợ các điều kiện để ổn định, sớm hình thành các tập đoàn kinh tế vững mạnh .
- Do đa phần các nhà máy đường đều đặt tại vùng nông thôn xa ( gần vùng nguyên liệu ), nên khả năng thu hút nguồn lực khó khăn . Nhằm đáp ứng kịp yêu cầu phát triển nhất thiết phải có chính sách phù hợp .
- Thị trường trong nước vẫn còn bất ổn trong một thời gian nhất định, sẽ còn tiếp tục khó khăn cho ngành đường do chưa có ngay được các

giải pháp cơ bản phòng ngừa rủi ro giải quyết sự bất ổn của giá mua mía và giá bán đường như thời gian qua, trong khi áp lực “ mở cửa “ mặt hàng đường ngày càng tăng và các giải pháp hỗ trợ từ phía Nhà nước sẽ không còn .

### **3.4 Đề xuất một số giải pháp cụ thể trong việc tái cấu trúc các DNNN mía đường**

Sau quyết định 28/2004/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ, trên thực tế vẫn còn nhiều vấn đề cần phải tiếp tục giải quyết đối với DNNN ngành mía đường .Các vấn đề đặt ra là:

- Một số DN có thể cân đối tài chính trước mắt, đủ điều kiện chuyển đổi sở hữu nhưng lại hạn chế hoặc không có khả năng phát triển về lâu dài .
- Vấn đề các DN có qui mô nhỏ; vấn đề cấu trúc tài chính chưa hợp lý .
- Khả năng liên kết ngành còn nhiều hạn chế .
- Giải pháp cơ bản cho sự bất ổn của giá mía, đường trên thị trường tạo rủi ro kinh doanh lớn cho các DN ....

Trên cơ sở nghiên cứu các điều kiện thực tiễn của ngành mía đường Việt Nam và các chính sách của Chính phủ đã hỗ trợ trong thời gian qua, tôi xin đề xuất thêm một số giải pháp cụ thể sau :

#### **3.4.1 Xếp loại DNNN ngành mía đường sau xử lý theo Quyết định số 28/2004/QĐ-TTg**

##### **3.4.1.1 Tiêu chí xếp loại**

Căn cứ vào hiện trạng các DNNN ngành mía đường, có thể dựa theo các tiêu chí sau để xếp loại tiếp :

- Tình hình tài chính sau xử lý của Chính phủ theo quyết định số 28/2004/QĐ-TTg .
- Qui mô nhà máy và khả năng cung ứng nguồn nguyên liệu mía đảm bảo cho sản xuất .

- Riêng thực trạng về công nghệ , phần lớn các nhà máy đều là đầu tư mới hoặc đã được nâng cấp nên trình độ có thể xếp ở mức ngang nhau .

### 3.4.1.2 Xếp loại

Theo tiêu chí trên, có thể phân làm hai loại như sau:

- **Loại A:** các nhà máy có qui mô vừa và lớn, hiện có vùng mía đảm bảo khai thác từ 70% công suất trở lên và còn điều kiện phát triển thêm vùng nguyên liệu, cơ bản cân đối được tài chính sau xử lý của Chính phủ, có điều kiện mở rộng lên qui mô công suất ép đến 3.000 tấn trở lên . Theo số liệu điều tra và tổng hợp từ Bộ NN&PTNT, loại này có 17 nhà máy ( *xem phụ lục số 10* ) .

- **Loại B:** các nhà máy có qui mô nhỏ, vùng nguyên liệu mía không đủ khai thác hơn 50% công suất hiện có hoặc không còn điều kiện phát triển trong tương lai, vẫn còn rất khó khăn về tài chính sau xử lý của Chính phủ . Theo số liệu điều tra và tổng hợp từ Bộ NN&PTNT, loại này có 18 nhà máy ( *xem phụ lục số 9* ) .

### 3.4.2 Các giải pháp

#### 3.4.2.1 Chuyển đổi ngành nghề kinh doanh hoặc giải thể doanh nghiệp

\* *Điều kiện áp dụng:* chủ yếu áp dụng đối với các DN thuộc nhóm loại B .

\* *Nội dung thực hiện:*

Các DNNN khi xử lý tài chính theo quyết định số 28/2004/QĐ-TTg không đủ điều kiện cổ phần hoá theo tinh thần Nghị định 187/2004/NĐ-CP ngày 16 tháng 11 năm 2004 của Chính phủ v/v chuyển công ty nhà nước thành công ty cổ phần; hoặc sau xử lý tài chính đủ điều kiện chuyển đổi sở hữu nhưng không còn điều kiện để mở rộng công suất ( so với mức trung bình của khu vực và thế giới ) và phát triển vùng nguyên liệu mía theo yêu cầu , thì áp dụng biện pháp :

+ Đối với DN sau khi dừng sản xuất đường, không có khả năng duy trì hoạt động kinh doanh hoặc việc duy trì DN là không cần thiết theo qui hoạch, sắp xếp, tổ chức lại doanh nghiệp của các Bộ ngành, địa phương,

Tổng công ty thì *thực hiện giải thể DN* . Trình tự, thủ tục, xử lý tài chính khi giải thể DNNN theo qui định tại Thông tư số 66/2002/TT-BTC ngày 6/8/2002 của Bộ Tài chính .

+ Đối với DN sau khi dừng sản xuất đường vẫn còn duy trì các hoạt động sản xuất kinh doanh khác được Bộ quản lý ngành, UBND tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương cho phép chuyển đổi, bổ sung ngành nghề kinh doanh, được *ngân sách bù đắp để chuyển đổi sở hữu DN và hạch toán vào giá trị vốn Nhà nước tại DN* .

+ *Toàn bộ máy móc, thiết bị chuyên dùng cho sản xuất mía đường được ưu tiên bán thanh lý cho các DN còn duy trì sản xuất trong nước* . Đây là một yêu cầu rất quan trọng vừa nhằm giải quyết dứt điểm nguyên nhân làm phân tán, tự phát riêng lẻ và thiếu sức cạnh tranh của các DN mía đường thời gian qua vừa là điều kiện giúp các DN mía đường còn lại có mặt bằng xuất phát chung .

\* *Đánh giá về giải pháp* .

Do là một ngành kinh tế xã hội, nhiều quốc gia đang phát triển đều dành nhiều ngân sách cho các dự án mía đường . Ở nước ta, chương trình mía đường cũng nằm trong mục tiêu công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp nông thôn . Giải pháp trên sẽ ảnh hưởng đến công ăn việc làm của một phận không nhỏ người trồng mía, các dịch vụ liên quan và đội ngũ cán bộ, nhân viên các nhà máy trong diện sắp xếp . Do vậy, khi thực hiện Chính phủ cần phải ưu tiên dành khoản kinh phí thích đáng để giải quyết các vấn đề trợ cấp, giải quyết việc làm, chuyển đổi cây trồng ... cho các đối tượng liên quan .

#### **3.4.2.2 Giao, bán , khoán kinh doanh hoặc cho thuê DNNN**

\* *Điều kiện áp dụng*: chủ yếu áp dụng đối với các DN xếp vào loại B

\* *Nội dung thực hiện* :

Theo qui định hiện hành về việc bán, khoán kinh doanh, cho thuê DNNN ( Nghị định 103/1999/NĐ-CP ngày 10/9/1999 của Chính phủ và các văn bản liên quan ), chỉ các đơn vị có vốn Nhà nước trên sổ sách kế toán

dưới 5 ( năm ) tỷ đồng thì có thể thực hiện một trong các hình thức giao, bán, khoán kinh doanh, cho thuê toàn bộ doanh nghiệp .

Do đặc thù ngành mía đường là ngành có vốn đầu tư lớn, phần lớn các nhà máy đều có vốn Nhà nước mức trên 05 tỷ đồng, vì thế theo quyết định số 28/2004/QĐ-TTg các nhà máy đường vẫn có thể thực hiện các hình thức giao, bán, khoán kinh doanh hoặc cho thuê toàn bộ DN nếu phương án được cấp thẩm quyền phê duyệt .

*\* Đánh giá giải pháp .*

Mặt tích cực của giải pháp là tạo điều kiện cơ cấu lại, nâng cao hiệu quả kinh tế và sức cạnh tranh của DNNN, giảm bớt chi phí và trách nhiệm điều hành kinh doanh của Nhà nước nhưng vẫn đảm bảo lợi ích chung của cả Nhà nước và người lao động . Giải pháp cũng bảo đảm việc làm cho người lao động; thay đổi phương thức quản lý, tạo động lực để phát huy quyền làm chủ của người lao động; sử dụng hiệu quả hơn số tài sản đã đầu tư, khai thác tiềm năng trong các thành phần kinh tế khác .

Tuy nhiên vẫn còn các vấn đề đặt ra là:

- Nếu qui mô nhà máy nhỏ, vùng nguyên liệu không đáp ứng đủ hoặc không có khả năng phát triển trong tương lai... thì DN sẽ thiếu sức cạnh tranh và không thể tồn tại . Hơn nữa với tình trạng phân tán, nhỏ lẻ thì khả năng liên kết ngành sẽ rất khó khăn như kinh nghiệm thời gian qua đã cho thấy .

- Các nhà máy đường đều có số dư nợ vay đầu tư rất cao ( do suất đầu tư lớn ), qua khảo sát cho thấy giải pháp này tính hiệu quả không cao do các nhà máy diện này sẽ có giá giao, bán, khoán hoặc cho thuê, nếu thực hiện được, chỉ ở mức thấp, chủ đầu tư khó có thể thanh toán hoặc bù đắp đủ khoản nợ đã vay đầu tư ban đầu .

- Các hình thức giao, khoán kinh doanh hoặc cho thuê về pháp nhân thì DN vẫn còn là sở hữu Nhà nước, chừng mực sẽ vẫn còn hạn chế trong cạnh tranh và điều kiện phát triển của DN .

### 3.4.2.3 Thuê tài chính

Thuê tài chính là một phương thức tín dụng trung dài hạn . Theo phương thức này, người cho thuê cam kết mua tài sản, thiết bị theo yêu cầu người thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản đó. Người thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn đã được thoả thuận và không được huỷ bỏ hợp đồng trước thời hạn . Khi kết thúc hợp đồng thuê, bên thuê được chuyển quyền sở hữu, mua lại hoặc tiếp tục thuê tài sản đó theo các điều kiện thoả thuận khi ký kết hợp đồng . Ưu điểm của loại hình dịch vụ này là không cần tài sản thế chấp, không phải đầu tư lượng vốn ban đầu nhưng vẫn có ngay loại tài sản mình cần .

Ở nhiều nước trên thế giới hình thức này được áp dụng rất phổ biến, với biến thể rất đa dạng, được xem là một nguồn vốn rất quan trọng bổ sung cho các DN . Còn ở nước ta, thị trường thuê tài chính đã hình thành hơn 05 năm qua, nhưng nhìn chung dịch vụ này chưa phát triển lắm do hành lang pháp lý chưa được thông thoáng và còn mới mẻ đối với DN .

\* *Điều kiện áp dụng* : đây là giải pháp nhằm tháo gỡ cho nhóm DN mía đường không đủ điều kiện CPH, bổ sung cho hai nhóm giải pháp về giải thể DN hoặc giao, bán, khoán kinh doanh, thuê DN .

\* *Nội dung thực hiện* :

- Trong cấu trúc vốn các DN ngành mía đường, nguồn chủ yếu là vốn vay ( gần 94% ). Nguồn vay chủ yếu là ngân hàng thương mại và tín dụng Nhà nước ( qua Quỹ hỗ trợ phát triển ). Các đơn vị cho vay đã giám sát chặt chẽ suốt từ khâu nhập khẩu máy móc thiết bị, xây dựng, lắp đặt nhà máy, quá trình hoạt động, thu nợ DN cho đến nay . Do vậy, rất thuận lợi trong việc chuyển giao khoản nợ từ các ngân hàng thương mại về các đơn vị cho thuê tài chính liên quan trực thuộc .

- Hợp đồng thuê tài chính có những điều kiện ràng buộc về trách nhiệm vật chất giữa bên thuê và cho thuê mang tính pháp lý và chuyên nghiệp hơn hình thức giao, khoán kinh doanh hoặc cho thuê . Bên thuê có ý thức, trách nhiệm quản lý, sử dụng tài sản tốt và hiệu quả hơn do tính lâu

dài tài sản sẽ thuộc về mình so tính ngắn hạn của hình thức giao, khoán kinh doanh hoặc cho thuê . Điều này càng có ý nghĩa do các nhà máy đường đều có giá trị cao, dòng đời dự án dài .

- Do tính đặc thù của ngành mía đường, ngoài yếu tố nguyên liệu đầu vào thì mỗi nhà máy cần phải có một đội ngũ cán bộ, công nhân lành nghề, ổn định mới có khả năng khai thác tốt được . Do vậy, đối tượng có khả năng nhận giao, khoán, thuê loại hình DN này sẽ giới hạn . Theo quyết định số 28/2004/QĐ-TTg của Chính phủ, do không đề cập đến giải pháp thuê mua, một số DN mía đường sau xử lý tài chính không đủ điều kiện CPH, đang rất trăn trở trước giải pháp: giao, khoán kinh doanh hoặc cho thuê do giải pháp không tính đến yếu tố dài hạn . Việc gắn thực hiện hình thức thuê tài chính vào giải pháp trên sẽ có tác dụng thiết thực hơn, tập thể người lao động tại DN sẽ mạnh dạng đứng ra xin được nhận thuê mua DN .

#### **3.4.2.4 Cổ phần hoá DNNN ngành mía đường**

Tính đến hết năm 2003, cả nước đã cổ phần hoá 1557 DNNN <sup>6</sup>. Trong số đó các DN thuộc tỉnh quản lý chiếm 74%, các DN thuộc các tổng công ty "90" và trực thuộc các Bộ chiếm 20%, chỉ có 6% thuộc tổng công ty "91". Lĩnh vực công nghiệp và xây dựng chiếm 51%, dịch vụ thương mại 32%, còn lại là các lĩnh vực khác . Các DNNN ngành mía đường đã cổ phần hoá 04 đơn vị, đặc điểm chung các DN đã cổ phần hoá là vốn lớn ( trên 80 tỷ đồng ), đến nay đều sản xuất kinh doanh có hiệu quả tốt.

\* *Điều kiện áp dụng* : chủ yếu áp dụng cho số nhà máy thuộc nhóm loại A, đảm bảo điều kiện sau xử lý tài chính theo Quyết định số 28/2004/QĐ-TTg mà vẫn còn vốn Nhà nước sau khi giảm trừ giá trị tài sản không cần dùng, tài sản thanh lý; các khoản tổn thất do lỗ, giảm giá tài sản, công nợ không có khả năng thu hồi, chi phí cổ phần hoá ( Mục 2, Điều 2, Chương I, Nghị định 187/2004/NĐ-CP ).

\* *Nội dung thực hiện*:

---

<sup>6</sup> Theo số liệu của Ban chỉ đạo đổi mới và phát triển DNNN Trung ương tính đến tháng 10/2004, cả nước đã sắp xếp, chuyển đổi sở hữu tổng số 2224 DNNN, chỉ đạt 70% so với dự kiến .

+ Theo quy trình chuyển công ty Nhà nước thành công ty cổ phần của Thông tư số 126/2004/TT-BTC ngày 24/12/2004 của Bộ Tài chính bao gồm các bước công việc sau:

**Bước 1:** Xây dựng phương án cổ phần hoá, bao gồm các công việc:

- Thành lập ban chỉ đạo cổ phần hoá và tổ giúp việc .

- Chuẩn bị hồ sơ tài liệu .

- Kiểm kê, xử lý những vấn đề về tái chính và tổ chức xác định giá trị DN . Theo qui định hiện hành, do qui mô và tổng giá trị tài sản lớn ( hơn 30 tỷ đồng ) nên các nhà máy đường đều phải thuê Tổ chức tư vấn có chức năng định giá.

- Hoàn tất phương án cổ phần hoá, bao gồm: lập, hoàn thiện và trình cấp có thẩm quyền phê duyệt phương án .

**Bước 2:** Tổ chức bán cổ phần .

Theo qui định hiện nay, với mức vốn điều lệ các nhà máy đường cổ phần hoá đều phải tổ chức bán đấu giá cổ phần tại trung tâm giao dịch chứng khoán . Nhưng xét trong điều kiện hiện nay, các nhà máy đang trong giai đoạn củng cố, những khó khăn về tài chính thời gian qua ít nhiều tạo nên dư luận không hay ... do vậy khả năng phương án đấu giá qua các trung tâm giao dịch chứng khoán sẽ khó thực hiện, nên chăng có một cơ chế ưu tiên cho phát hành cổ phiếu các nhà máy đường qua phương thức bán đấu giá trực tiếp tại nơi đặt DN <sup>7</sup>.

**Bước 3:** Hoàn tất việc chuyển doanh nghiệp thành công ty cổ phần, bao gồm các việc:

- Tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần thứ nhất để thông qua Điều lệ tổ chức và hoạt động, phương án sản xuất kinh doanh, bầu Hội đồng quản trị, ban Kiểm soát và bộ máy điều hành công ty cổ phần .

- Hoàn thành các thủ tục đăng ký kinh doanh, niêm yết trên thị trường chứng khoán theo qui định pháp luật .

---

<sup>7</sup> Phương thức này thuận lợi cho các DN mía đường do có khả năng vận động các nhà đầu tư và khách hàng truyền thông tham gia mua cổ phần .



- Công tác quyết toán chi phí cổ phần hoá, bàn giao giữa DN và công ty mới .

+ Giải pháp về cấu trúc vốn các DN mía đường cổ phần hoá .

*Các cơ sở xác định :*

- Đây là giai đoạn các DN mía đường bước sang giai đoạn tăng trưởng . Giai đoạn này mức độ RRKD tuy đã giảm bớt so giai đoạn khởi sự song vẫn còn rất cao do DN chưa đạt được mức cầu tăng như dự kiến và đòi hỏi DN phải thực hiện một số thay đổi . Để giảm thiểu RR tổng thể trong điều kiện RRKD vẫn còn ở mức độ cao, DN nên giữ RRTC ở mức độ thấp . Do vậy nguồn tài trợ hợp lý trong giai đoạn này là tài trợ bằng vốn cổ phần . So với giai đoạn trước doanh thu luôn cao hơn, nhưng do DN phải đầu tư thêm nhiều hoạt động cho phát triển thị trường và các yêu cầu khác để theo kịp mức độ tăng trưởng ... kết quả là chi trả cổ tức giai đoạn này sẽ thấp, hệ quả sẽ ảnh hưởng đến việc phát hành cổ phiếu huy động vốn .

- Do các DN mía đường vừa là đơn vị sản xuất, vừa kinh doanh bán buôn, cấu trúc vốn có xu hướng thiên về vốn vay ( trung và dài hạn ) .

- Ngành không thuộc diện Nhà nước tham gia vốn chi phối, tỷ trọng vốn góp của Nhà nước trong DN cổ phần thấp ( đây là tình hình thực tế của các DN sau xử lý tài chính để CPH ) .

- Mức tín nhiệm của DN chưa cao, khả năng huy động vốn cổ phần bước đầu có hạn chế .

- Công ty cổ phần là đơn vị kế thừa việc quản lý, khai thác nguồn vốn vay được xác định phù hợp, chuyển tiếp từ đơn vị cũ .

*Xác định cấu trúc vốn :*

Từ các cơ sở trên có thể xác định cấu trúc vốn phù hợp đáp ứng ngay cho phương án sản xuất kinh doanh của các DN mía đường cổ phần hoá là vốn chủ sở hữu phải có từ 30% đến 50%, số còn lại là vốn vay ( nợ trung dài hạn ) .

\* *Đánh giá giải pháp :*

Tích tích cực của giải pháp thể hiện qua các mặt sau :

- Giải pháp cho ra đời thêm nhiều công ty cổ phần, là những chủ thể tích cực của nền kinh tế thị trường, tác động tốt đến nền kinh tế, góp phần khắc phục những tồn tại vốn có của DNNN .

- Gia tăng vốn đầu tư của DN nói riêng và xã hội nói chung thông qua việc huy động nguồn vốn ( cổ phiếu, trái phiếu ) .

- DN tiếp tục hoạt động, không làm phát sinh vấn đề việc làm ở mức độ lớn .

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh tốt hơn do những thay đổi trong chế độ sở hữu, cơ chế quản lý điều hành DN, chấm dứt được tư tưởng bao cấp, “ ỷ lại ” vào sở hữu Nhà nước, tự phát trong sản xuất kinh doanh, nguyên nhân tạo nên sự lãng phí trong ngành thời gian vừa qua .

- Tạo điều kiện tiền đề cho việc hình thành mô hình công ty mẹ – con , liên kết ngành một cách vững chắc .

#### **3.4.2.4 Hình thành mô hình công ty mẹ – công ty con**

Các tập đoàn kinh tế mạnh xuyên quốc gia trên thế giới thường được tổ chức theo mô hình công ty mẹ – công ty con . Khái niệm này trên thực tế không tồn tại, các chủ thể trên thị trường chỉ tồn tại dưới các công ty, các doanh nghiệp tư nhân hoặc những tập đoàn liên kết với nhau theo các cơ chế khác nhau . Do vậy có thể hiểu là: “ Nói đến tập đoàn là nói đến bản thân thực thể kinh doanh, thực thể này có những đặc trưng biểu hiện ra bên ngoài để có thể nhận biết nó . Còn khi nói đến mô hình công ty mẹ – công ty con là nói đến cấu trúc bên trong liên kết các thành tố của thực thể đó “<sup>8</sup> .

Bản chất pháp lý của mô hình công ty mẹ – công ty con thể hiện ở những điểm chủ yếu :

---

<sup>8</sup> Lê Đình Vinh, “ Một số vấn đề lý luận và thực tiễn về chuyển tổng công ty nhà nước sang hoạt động theo mô hình công ty mẹ – công ty con “, Luận án thạc sỹ, Trường Đại học Luật Hà Nội, 2003, tr 21.

- Đây là mô hình liên kết giữa các chủ thể độc lập của nền kinh tế . Các chủ thể tham gia tập đoàn vẫn giữ nguyên được sự độc lập của mình về kinh tế và pháp lý .

- Nền tảng của mỗi liên kết là sự vận động của vốn thông qua các hợp đồng chuyển nhượng cổ phần . Công ty mẹ chi phối các DN đang tồn tại thông qua các giao dịch mua bán cổ phần của công ty này; phát hành cổ phần mới và đầu tư vào các DN đang tồn tại cổ phần của mình hoặc trao đổi cổ phần.

- Cơ chế kiểm soát giữa công ty mẹ với công ty con được căn cứ vào số lượng cổ phần mà công ty mẹ sở hữu .

- Công ty mẹ có bộ máy riêng phụ thuộc vào loại hình và qui mô hoạt động, không có bộ phận theo dõi, quản lý công ty con . Đây là đặc trưng đã tách được chức năng quản lý với chức năng sản xuất kinh doanh vốn là yếu tố làm trì trệ hoạt động của các DNNN .

- Lợi ích của các DN tham gia mô hình này được phân phối căn cứ vào mức độ sở hữu vốn cổ phần .

Các DNNN ngành mía đường chuyển sang hoạt động theo cơ chế công ty cổ phần và tiếp đó mở rộng việc phát hành cổ phần ra công chúng nhằm thu hút vốn đầu tư xã hội . Đây sẽ tạo môi trường thuận lợi cho sự vận động của vốn theo cơ chế chuyển nhượng hoặc góp vốn ... hình thành mô hình công ty mẹ – công ty con, sự vận động về vốn giữa các thành viên công ty có thể diễn ra trực tiếp trong phạm vi tập đoàn hoặc thông qua thị trường chứng khoán .

Mô hình này sẽ khắc phục được tình trạng tự phát riêng lẻ của từng nhà máy đường trong việc tranh mua, tranh bán, không điều phối được từ khâu sản xuất đến khâu tiêu thụ như thời gian vừa qua, một nguyên nhân tạo nên sự lãng phí lớn cho xã hội . Đồng thời với giải pháp này, ngành mía đường Việt Nam mới sớm phát huy được lợi thế, tập trung khai thác tốt tiềm lực và đủ sức cạnh tranh trong điều kiện hoà nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới .

### **3.4.3 Kết hợp các giải pháp khác**

#### **3.4.3.1 Về nguyên liệu mía**

Đây là yêu cầu mang tính “ sống còn “ đối với ngành mía đường Việt Nam, bởi lẽ nhà máy dù có qui mô và hiện đại thế nào đi nữa nếu không có nguyên liệu đảm bảo cho công suất khai thác thì cũng bằng không .

Theo số liệu thống kê của Bộ Nông nghiệp & PTNT, trên phạm vi cả nước, mía được trồng tập trung ở 04 vùng chính là:

\* Bắc Trung bộ với diện tích 49,9 nghìn ha ( chiếm 17,1% tổng diện tích mía cả nước ) tập trung ở Thanh hoá, Nghệ An .

\* Duyên hải Nam Trung bộ với diện tích 53,2 nghìn ha ( chiếm 18,3% tổng diện tích mía cả nước ) chủ yếu ở Phú Yên, Khánh Hoà, Quảng Ngãi và Bình Định .

\* Đông Nam bộ với diện tích 58,6 nghìn ha ( chiếm 19,5% tổng diện tích mía cả nước ) tập trung ở Tây Ninh, Đồng Nai .

\* Đồng bằng sông Cửu Long với diện tích 76,1 nghìn ha ( chiếm tỷ trọng 26,1% ) . Các tỉnh có diện tích mía lớn là: Long An, Cần Thơ, Bến Tre, Sóc Trăng, Trà Vinh .

Ngoài ra, khu vực tây nguyên cũng có một số diện tích mía tập trung khá lớn .

Các giải pháp về nguyên liệu tập trung như sau:

- Rà soát lại qui hoạch, tập trung sản xuất mía tại các vùng thuận lợi . Kiểm tra lại đất đai, đảm bảo vùng nguyên liệu cung cấp đủ mía đáp ứng 100% công suất cho các nhà máy có tiềm năng . Trong trường hợp thừa nhiều mía nguyên liệu trong vùng, nên có hợp tác, chuyển mía cho các nhà máy đường lân cận đang thiếu nguyên liệu . Đối với các nhà máy không có đủ nguyên liệu hoặc không có điều kiện phát triển vùng nguyên liệu, cần cương quyết sắp xếp lại theo qui hoạch chung toàn ngành .

- Hỗ trợ một phần kinh phí để phát triển giống tốt, giúp nông dân mua giống mới, phần đầu hết năm 2005 có 70% diện tích và đến năm 2008 có 90% diện tích vùng nguyên liệu trồng giống mới; áp dụng các biện pháp

tưới nước, cơ giới hoá trong khâu làm đất để nâng cao năng suất mía trung bình từ mức 50 tấn/ha hiện nay lên trên 70 – 80 tấn/ha . Nghiên cứu và từng bước đưa vào thực tiễn việc cơ giới hoá khâu thu hoạch mía .

- Đầu tư cho công tác nghiên cứu khoa học và khuyến nông . Ưu tiên cho các đề tài nghiên cứu, chọn tạo giống mới, chất lượng cao trong chương trình giống của Bộ Nông nghiệp & PTNT theo hướng: năng suất cao, chũr đường tốt và rải vụ để phù hợp với điều kiện cụ thể của từng vùng mía tập trung . Có các chính sách khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia nhân và sản xuất giống mía .

- Bộ Nông nghiệp & PTNT phối hợp với UBND các tỉnh hướng dẫn, phê duyệt và ưu tiên đầu tư cho các dự án thuỷ lợi và giao thông nội đồng cho vùng nguyên liệu mía tập trung trên cơ sở lợi thế so sánh của vùng . Với phân tích trên, chỉ nên xem xét đầu tư vùng mía tập trung ở: Thanh Hoá, Nghệ An, Duyên hải Nam Trung bộ, Đông Nam Bộ , Tây nguyên và Đồng bằng sông Cửu Long .

- Tạo điều kiện và khuyến khích các nhà máy kế kết hợp đồng đầu tư và tiêu thụ mía với hộ trồng mía trong vùng mía nguyên liệu tập trung theo Quyết định 80/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ . Chỉ khi lợi ích của người trồng mía gắn chặt với lợi ích của các nhà máy chế biến đường thông qua hợp đồng lâu dài thì hiện tượng tranh mua, đẩy giá mía tăng cao như thời gian qua mới chấm dứt . Nghiên cứu, tổng kết các mô hình đã thực hiện thành công và nhân rộng .

#### **3.4.3.2 Về công nghiệp chế biến đường**

- Trên tinh thần Quyết định số 28/2004/QĐ-TTg, cần có một lịch trình khẩn trương, cụ thể đẩy nhanh việc tổ chức, sắp xếp lại các DNNN ngành mía đường trong thời gian ngắn nhất có thể . Trước mắt, không xây dựng thêm nhà máy mới mà chỉ đầu tư chiều sâu, hiện đại hoá và mở rộng công suất, nâng cao chất lượng sản phẩm của các nhà máy hiện có phù hợp với thị trường và vùng nguyên liệu . Đối với các nhà máy qui mô vừa và nhỏ: chỉ mở rộng công suất ở những vùng có lợi thế và điều kiện phát triển mía

nguyên liệu, đóng cửa nhà máy ở những nơi không có điều kiện phát triển vùng nguyên liệu . Tạo điều kiện cho các nhà máy lớn tiếp tục phát huy mở rộng công suất thông qua qui hoạch và hỗ trợ phát triển vùng nguyên liệu . Tổng công suất các nhà máy năm 2010 vào khoảng 100.000 TMN , giá thành đường đạt ngang bằng các nước trong khu vực .

- Tạo môi trường cạnh tranh hoàn toàn bình đẳng giữa tất cả các nhà máy chế biến đường . Điều này đồng nghĩa với việc Nhà nước sẽ không hỗ trợ tài chính trực tiếp cho các DN nữa .

### **3.4.3.3 Phát triển các sản phẩm từ nguồn phụ phẩm, phế phẩm ngành mía đường**

Ngành mía đường bao gồm một chuỗi sản phẩm rất phong phú và đa dạng sau đường và bên cạnh đường . Để nâng cao hiệu quả trong sản xuất kinh doanh, các nhà máy đường cần phải đầu tư, khai thác các lợi thế đang có . Trước mắt các nhà máy cần tập trung vào những sản phẩm có vốn đầu tư ít, nhưng dễ tiêu thụ như : phân hữu cơ vi sinh, nấm ăn, thức ăn gia súc, nước tinh lọc, điện .v.v. đưa doanh thu các sản phẩm này đạt mức 30 – 50% tổng doanh thu ngành đường . Đối một số sản phẩm có vốn đầu tư lớn như cồn công nghiệp, ván dăm .. rút kinh nghiệm từ việc đầu tư xây dựng các nhà máy đường , các dự án này cần được đưa vào qui hoạch ngành ( qui mô nhà máy, địa điểm phù hợp ) để tránh được sự đầu tư tràn lan, thiếu tính cạnh tranh và hiệu quả .

### **3.4.3.4 Phòng ngừa rủi ro bằng công cụ chứng khoán phái sinh**

Các quốc gia trên thế giới đã sử dụng từ lâu các công cụ chứng khoán phái sinh<sup>9</sup> ( Derivative Securities ) để phòng ngừa rủi ro về giá cả cho mọi loại hàng hoá từ nông, lâm sản đến các sản phẩm công nghiệp, các loại hàng hoá trên thị trường tài chính . Chúng bao gồm :

*Quyền chọn* ( Option ): là hợp đồng giữa một bên là người mua, một bên là người bán, trong đó trao cho người mua cái quyền, chứ không phải là

---

<sup>9</sup> Theo Don.M.Chance, An Introduction to Derivatives, 4<sup>th</sup> Edition : Các chứng khoán phái sinh là những công cụ tài chính mà giá trị của chúng bắt nguồn từ giá cả tương lai của các loại tài sản khác . Luận văn không đi sâu vào lĩnh vực này .

nghĩa vụ, được phép mua hay bán một tài sản nào đó vào thời điểm nào đó trong tương lai với giá thoả thuận cố định ở hiện tại . Người mua trả trước cho người bán một khoản tiền gọi là phí quyền chọn ( premium ), được xem như giá của quyền chọn .

*Hợp đồng kỳ hạn* ( Forward contracts ) và *hợp đồng giao sau* ( Future contracts ) đều là một thoả thuận rằng phải mua hay bán một khối lượng hàng hoá nhất định vào một thời điểm nhất định trong tương lai với giá cả xác định vào ngày hôm nay . Hai loại hợp đồng này có nhiều đặc điểm giống hợp đồng quyền chọn, tuy nhiên chúng đều không cung cấp cho người mua cái quyền không thực hiện mua hay bán khối lượng hàng hoá như quyền chọn . Hợp đồng giao sau khác hợp đồng kỳ hạn ở chỗ được tiêu chuẩn hoá, thoả thuận cụ thể, với số lượng cụ thể vào một ngày giao cụ thể hay đáo hạn cụ thể trong tương lai, giao dịch trên thị trường chính thức . Trong khi hợp đồng kỳ hạn được thiết kế thích hợp tùy theo hai đối tác với nhau, không được tiêu chuẩn hoá và giao dịch trên thị trường phi chính thức .

*Hợp đồng hoán đổi* ( Swaps ) là thoả thuận giữa hai bên về việc đồng ý trao đổi dòng tiền cho nhau . Hoán đổi hàng hoá ở dạng cơ bản xảy ra khi bên A đang có một lượng hàng hoá (a) nào đó, tuy nhiên hiện họ lại quan tâm đến một loại hàng hoá (b) nào đó của một bên B nhưng bên A không muốn bán hàng hoá (a) cho bên B và ngược lại bên B cũng vậy . Kết quả là A và B thoả thuận với nhau rằng A sẽ nhận (b) và B sẽ nhận (a) tại mức giá xác định trước vào thời điểm ký hợp đồng . Sau một thời gian đến lúc hợp đồng đáo hạn, A sẽ nhận lại (a) và ngược lại, hai bên sẽ thanh toán cho nhau khoản chênh lệch giá giữa hai loại hàng hoá đó .

Muốn hình thành và phát triển thị trường tài chính phái sinh , trước tiên cần phải tạo ra những điều kiện cần thiết cơ bản như :

- Tạo nhận thức ( Awareness ) về thị trường .
- Tạo cơ sở hạ tầng phục vụ thị trường .
- Tạo ra hiệu quả của thị trường .

Tại Việt Nam, đây là một lĩnh vực còn mới mẻ các công cụ chứng khoán phái sinh đang được thực hiện thí điểm trên một số lĩnh vực ( quyền chọn trong lĩnh vực ngoại hối, thị trường hàng hoá giao sau cho mặt hàng gạo, cà phê ...) nên cần được tập trung phát triển . Lịch sử thị trường chứng khoán phái sinh thế giới chứng minh đã mang lại nhiều thành công trong việc phòng ngừa rủi ro và đảm bảo cho việc phát triển bền vững cho cả nhà sản xuất, người tiêu dùng và các nhà hoạch định chính sách . Do vậy có thể xem đây là một yêu cầu cấp thiết, một giải pháp căn cơ giúp ngành mía đường Việt Nam phát triển và nhanh chóng hội nhập .

### **3.4.3.5 Về cơ chế, chính sách của Nhà nước**

#### ***- Cơ chế điều hành sản xuất và tiêu thụ đường***

Tiến trình tự do hoá thương mại toàn cầu hiện đang diễn ra nhanh chóng và là một xu thế tất yếu . Tuy nhiên cho đến nay, các nước phát triển ( EU, Mỹ, Nhật ... ) vẫn còn thực hiện trợ cấp nông nghiệp dưới nhiều hình thức, nhất là đối với mặt hàng “ nhạy cảm” như đường . Ví dụ EU đã gián tiếp trợ giá cho đường xuất khẩu và đường tái xuất . Cụ thể như sau :

- Các nước EU lập mức trần cho các khoản trợ giá và hạn chế nguy cơ tăng vọt lượng cung đường ở thị trường trong nước, các nhà sản xuất đường được cấp hạn ngạch, gọi là hạn ngạch đường A và B . Đường C là lượng đường sản xuất vượt quá hạn ngạch A và B, phải dùng để xuất khẩu hoặc lưu kho để bán trong nước như một phần của hạn ngạch năm sau, và không được nhận bất kỳ khoản hoàn trả xuất khẩu nào.

- Nhập đường thô từ các nước ACP<sup>10</sup> không tuân theo biểu giá qui định, chế biến và tái xuất có trợ giá .

Ngành đường Ấn Độ đã từ là một trong những ngành mía đường mạnh nhất thế giới . Chính phủ mua lại một lượng đường nhất định để phân phát cho người nghèo, lượng còn lại được phép bán ra trên thị trường tự do với sự quản lý của Chính phủ cả về thời gian và số lượng . Chính phủ quản lý xuất khẩu .

---

<sup>10</sup> ACP: African, Caribbean and Pacific countries ( các nước nghèo ).



Ở Thái lan, nước xuất khẩu đường lớn nhất Asean thứ ba thế giới, Chính phủ đóng vai trò chủ yếu đối với sự phát triển của ngành công nghiệp đường . Từ thập niên 80 đã hình thành TCSB<sup>11</sup> và áp dụng hệ thống hạn ngạch A, B và C để đưa ra giá và phân chia lợi nhuận giữa bán nội địa và xuất khẩu . Hạn ngạch A được bảo hộ giá để bảo vệ nhà máy và người trồng mía không bị ảnh hưởng của biến động giá đường thế giới .

Trong AFTA, ngành mía đường vẫn được bảo hộ ở một số nước, Indônêsi, Philipphin.. đã đưa sản phẩm đường vào danh mục các sản phẩm nhạy cảm, vì vậy lịch trình giảm thuế có thể kéo dài đến năm 2010 .

Ở nước ta, sau hoàn thành chương trình mía đường cho đến nay thì việc sản xuất và tiêu thụ đường trong nước vẫn gần như là tự phát . Theo cấp quản lý DN thì có 16 nhà máy trực thuộc Trung ương, 19 nhà máy trực thuộc địa phương , số còn lại là liên doanh, vốn nước ngoài hoặc cổ phần . Do cơ chế quản lý trên, các nhà máy đã độc lập sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, không có sự điều tiết cân bằng thị trường, tình trạng sụt giảm giá đường do sản xuất thừa cầu hoặc hiện tượng “ sốt “ về giá đường, giá mía thường xuyên xảy ra . Tình trạng trên không những làm cho giá cả thị trường bất ổn mà còn làm cho các nhà máy chế biến và người trồng mía bị thiệt hại to lớn . Hiện nay Chính phủ đã đưa đường vào danh sách các mặt hàng “ nhạy cảm “ cần có sự quản lý, điều phối của Nhà nước, thiết nghĩ việc sớm ban hành một Qui chế phối hợp sản xuất và tiêu thụ mía đường trong nước là rất cần thiết<sup>12</sup>. Qui chế được xây dựng trên cơ sở kinh nghiệm các quốc gia đã đi trước, vận dụng vào điều kiện đặc thù của ta và tiến trình tự do hoá thương mại .

#### **- Khung pháp lý về cổ phần hoá và hoạt động của công ty cổ phần**

Tính đến nay, công tác cổ phần hoá DNNN đã có những bước tiến dài, nhưng theo đánh giá của Ban chỉ đạo đổi mới và phát triển DNNN Trung ương thì còn rất hạn chế, tốc độ CPH rất chậm . Thủ tục, qui trình còn rườm

---

<sup>11</sup> TCSB : Ủy ban mía đường Thái lan .

<sup>12</sup> Trong tháng 11/2004, Bộ NN&PTNT đã gửi Dự thảo Qui chế phối hợp sản xuất và tiêu thụ đường đến các công ty, nhà máy đường, các tỉnh có nhà máy đường, Hiệp hội mía đường Việt Nam lấy ý kiến đóng góp.

rà, phức tạp, cứng nhắc chưa gắn với cải cách hành chính . Khung pháp lý cần tiếp tục hoàn thiện, bổ sung kịp thời. Các vấn đề đang được quan tâm như: phát hành cổ phiếu, trái phiếu DN trên thị trường, tỷ lệ tham gia vốn của cổ đông nước ngoài ...; các DNNN sau CPH bị phân biệt đối xử trong lĩnh vực tín dụng, thuế, môi trường kinh doanh chưa bình đẳng ...

Để tháo gỡ những vướng mắc và khó khăn, đẩy nhanh tiến độ sắp xếp đổi mới DN, tạo điều kiện tốt để nâng cao hiệu quả hoạt động của các DNNN cổ phần hoá cần tiếp tục các giải pháp sau :

- Hoàn thiện khung khổ pháp lý trên cơ sở ban hành mới một số luật như: Luật Doanh nghiệp ( chung ), Luật sử dụng vốn vào kinh doanh, Luật cạnh tranh... để từng bước xoá bỏ sự khác biệt về chính sách giữa các loại hình DN, tạo môi trường bình đẳng, hạn chế cạnh tranh không lành mạnh giữa các DN trong nền kinh tế . Bổ sung sửa đổi hệ thống các văn bản pháp luật liên quan như : Luật Thương mại, Luật Ngân hàng và tổ chức tín dụng, Luật lao động...Hoàn thiện hệ thống văn bản hướng dẫn Luật đất đai, Luật kế toán, Luật phá sản v.v.

- Xây dựng các chính sách hỗ trợ DN phù hợp với thông lệ và qui định của các tổ chức quốc tế, giúp DN nâng cao khả năng cạnh tranh và phát triển sau khi thực hiện chuyển đổi sắp xếp .

- Theo Nghị định 187/2004/NĐ-CP , các DN có số vốn cổ phần bán ra trên 10 tỷ đồng thì thực hiện bán đấu giá qua trung tâm giao dịch chứng khoán . Do đặc thù ngành mía đường, thời gian qua khó khăn về tài chính và mang nhiều dư luận không hay nên khả năng phát hành cổ phiếu lần đầu như qui định sẽ rất khó khăn . Đề xuất cho đấu giá qua Hội đồng đấu giá trực tiếp tại địa phương có DN , phương án này khả năng thành công cao hơn do DN có thể vận động các khách hàng và nhà cung cấp truyền thống tham gia đầu tư vốn vào DN .

#### ***- Tiếp tục hoàn thiện và mở rộng hoạt động thị trường chứng khoán***

Sau hơn 4 năm đi vào hoạt động, thị trường chứng khoán nước ta đã đạt được những mục tiêu cơ bản đề ra cho thời kỳ đầu . Tuy nhiên so với

tiềm năng phát triển và nhu cầu vốn đầu tư của nền kinh tế, xu hướng hội nhập quốc tế thì quy mô của TTCK Việt Nam còn quá nhỏ bé, chưa đáp ứng được nhu cầu . Các giải pháp chủ yếu cần tập trung trong thời gian tới nhằm hoàn thiện và mở rộng hoạt động của TTCK bao gồm:

- Hoàn thiện khuôn khổ pháp lý và các chính sách để phát triển TTCK .
- Tăng nhanh số lượng và chất lượng chứng khoán cho thị trường .
- Phát triển các nhà đầu tư và nâng cao chất lượng các định chế tài chính trung gian .
- Phát triển hệ thống thị trường và từng bước hiện đại hoá cơ sở hạ tầng của TTCK .
- Tuyên truyền phổ cập văn hoá chứng khoán .
- Nâng cao vai trò quản lý nhà nước, tăng cường kiểm tra, thanh tra với hoạt động của TTCK .

Mở rộng hoạt động của TTCK sẽ có tác động tích cực thúc đẩy các công cụ chứng khoán phát sinh phát triển và trở thành các công cụ phòng ngừa rủi ro kinh doanh hiệu quả không những cho ngành mía đường mà cho cả nền kinh tế .

#### **3.4.3.6 Vai trò của Hiệp hội mía đường Việt Nam**

Cần phát huy tốt vai trò của Hiệp hội mía đường Việt Nam, Hiệp hội phải thực sự là đầu mối tập hợp các DN chế biến và kinh doanh đường ( không phân biệt thành phần kinh tế, sở hữu ) và người trồng mía . Nhiệm vụ của Hiệp hội phải vừa đảm bảo nguyên liệu cho sản xuất, đồng thời thống nhất kế hoạch sản xuất, kinh doanh, giá cả, đầu tư phát triển ngành mía đường Việt Nam .

Ngoài việc hỗ trợ cho người trồng mía và các DN mía đường tiếp cận được nguồn cung cấp các sản phẩm đầu vào, khoa học kỹ thuật, các dịch vụ tín dụng , tồn trữ một cách tốt nhất... Hiệp hội còn họ giúp tiếp cận các công cụ chứng khoán phát sinh để phòng ngừa rủi ro giá cả . Bằng việc thống nhất sản phẩm đầu ra, Hiệp hội có thể khống chế thị trường và đủ sức mạnh đáp ứng được yêu cầu về uy tín ...

Bản thân Hiệp hội phải là đại diện thật sự, là tiếng nói chung của các DN trong ngành trong việc phản ánh, kiến nghị các vấn đề liên quan đến ngành nghề, quyền lợi cũng như tìm kiếm các cơ hội phát triển cho các DN ngành với Chính phủ, các Cơ quan quản lý Nhà nước và các tổ chức, hiệp hội khác .

Chất lượng hoạt động của Hiệp hội phải ngày được nâng cao, bên cạnh tính tự nguyện, đồng thuận thì trong qui chế hoạt động cũng cần phải có những ràng buộc chặt chẽ giữa quyền lợi và nghĩa vụ của các hội viên . Điều này sẽ làm tăng thêm sức mạnh và uy tín của Hiệp hội .

## KẾT LUẬN

Kể từ khi thực hiện Chương trình 1 triệu tấn đường, ngành công nghiệp mía đường Việt Nam đã phát triển nhanh chóng. Riêng trong giai đoạn 1995-2002, sản lượng đường công nghiệp tăng bình quân hàng năm đến 33,9%, trong khi sản xuất đường thủ công nghiệp vẫn ổn định và ngày càng có xu hướng giảm. Ngoài đạt mục tiêu thay thế đường nhập khẩu, các năm qua ngành mía đường đã đóng góp thiết thực cho công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp nông thôn theo mục tiêu Nghị quyết Đại hội VII đề ra, góp phần thay đổi đáng kể bộ mặt kinh tế - xã hội của nhiều vùng nông thôn Việt Nam.

Tuy nhiên, các năm qua ngành mía đường đã và đang lâm vào tình trạng hết sức khó khăn, sức cạnh tranh kém, thua lỗ kéo dài ... Do nhiều nguyên nhân, nhưng có thể khẳng định khả năng cạnh tranh của ngành bị hạn chế phần nhiều là do những nguyên nhân chủ quan hơn là khách quan. Việt Nam vẫn có những nhà máy làm ăn có lãi, những vùng mía đạt năng suất và chữ đường cao hoàn toàn đủ sức cạnh tranh với đường thế giới. Chính ở yếu tố thời điểm triển khai chương trình, việc qui hoạch nhà máy không đúng chỗ, chọn qui mô và công nghệ không thích hợp, không đầu tư đúng lúc và đúng cách cho vùng nguyên liệu, phát triển khoa học công nghệ kém, hoạt động kém hiệu quả ... đã kéo ngành mía đường đi xuống.

Trong khối DNNN ngành mía đường thì có cấu trúc tài chính hết sức bất hợp lý ngay trong giai đoạn khởi sự, lại yếu kém trong quản lý nên đã làm cho các DN thiếu động lực để vươn lên, rất khó khăn về tài chính, không có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn, cũng như lợi ích về tầm chắn thuế khi sử dụng nợ cũng không thể hiện được.

Trước bối cảnh hội nhập quốc tế và khu vực, đổi mới tổ chức quản lý ngành sản xuất mía đường trong nước là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu hiện nay. Yếu tố quyết định cho sự tồn tại của ngành chính là giá thành và chất lượng sản phẩm. Với dân số hơn 80 triệu, Việt Nam cũng thực sự là một thị

trường tiêu thụ lớn, ngành mía đường vẫn luôn có cơ hội phát triển cho dù sức ép cạnh tranh quốc tế ngày càng tăng trên sân nhà . Qua thực tiễn đã cho thấy tình trạng thua lỗ, nợ tồn đọng lớn chủ yếu ở các nhà máy qui mô nhỏ, hoặc không có vùng nguyên liệu; các nhà máy lớn và qui mô trung bình, vùng nguyên liệu tốt đảm bảo nhiều khả năng hơn trong việc chống đỡ lại tác động tiêu cực của các cơn sóc thị trường . Do vậy cần phải kiên quyết, nhanh chóng sắp xếp lại ngành đường theo hướng sáp nhập, cổ phần hoá hay chuyển đổi hình thức sở hữu, thậm chí giải thể ... ngay cả trong điều kiện còn bảo hộ cao của Chính phủ .

Việc củng cố, sắp xếp lại ngành mía đường để đảm bảo khả năng cạnh tranh, hoà nhập thì cũng cần có những giải pháp đồng bộ khác ngoài việc chuyển đổi sở hữu, tái cấu trúc vốn cho các DN . Ngoài các giải pháp về nguyên liệu mía, qui hoạch sản xuất, phát triển các sản phẩm phụ, bổ sung hành lang pháp lý, đưa vào sử dụng các công cụ chứng khoán phái sinh, vai trò Hiệp hội mía đường ... và chúng ta còn phải chú ý đến việc nâng cao thu nhập cho người trồng mía, do cây mía cũng luôn bị sức ép cạnh tranh của các loại cây trồng khác ./.

**Phụ lục 1 :BẢNG TỔNG HỢP VỐN KHỐI DNNN NGÀNH MÍA ĐƯỜNG VIỆT NAM ĐẾN 31/12/2003.**

*Đvt : 1.000 đồng*

Stt	Đơn vị	Tổng tài sản	Nợ phải trả	Vốn chủ sở hữu	Tổng nguồn vốn	Chênh lệch
(1).	(2)	(3)	(4)	(5)	(6) = (4)+(5)	(7)= (3)-(6)
<b>A.</b>	<b>Trung ương</b>	<b>1.997.084</b>	<b>2.887.454</b>	<b>293.068</b>	<b>3.180.522</b>	<b>- 1.183.438</b>
<i>I.</i>	<i>TCT Mía đường I</i>	<i>702.783</i>	<i>1.173.079</i>	<i>42.514</i>	<i>1.215.593</i>	<i>- 512.810</i>
1	Nông công	207.572	274.699	7.254	281.953	- 74.381
2	Trà Vinh	206.824	292.130	10.498	302.628	- 95.804
3	Quảng Bình	114.819	274.057	8.500	282.557	- 167.738
4	Sơn Dương	109.313	225.866	7.746	233.612	- 124.299
5	Việt Trì	64.255	106.327	8.516	114.843	- 50.588
<i>II.</i>	<i>Cty Đường Quảng Ngãi</i>	<i>553.776</i>	<i>673.746</i>	<i>31.520</i>	<i>705.266</i>	<i>- 151.490</i>
1	Quảng phú	352.400	337.800	14.600	352.400	/
2	Phổ phong	42.706	99.876	5.800	105.676	- 62.970
3	An Khê	66.380	74.880	100	74.980	- 8.600
4	KomTum	92.290	161.190	11.020	172.210	- 79.920
<i>III</i>	<i>TCT Mía đường II</i>	<i>671.522</i>	<i>945.151</i>	<i>207.776</i>	<i>1.152.927</i>	<i>- 481.405</i>
1	Hiệp Hoà	123.000	66.000	58.000	124.000	- 1.000
2	Bình Dương	111.019	107.082	76.412	183.494	- 72.475
3	Quảng Nam	136.180	341.660	5.740	347.400	- 211.220
4	Tuy Hoà	154.063	165.633	12.233	177.866	- 23.803
5	Bình Thuận	130.300	224.800	28.300	253.100	- 122.800
6	Khánh Hội	16.960	39.976	27.091	67.067	- 50.107
<i>IV</i>	<i>CT Mía đường 333</i>	<i>69.003</i>	<i>95.478</i>	<i>11.258</i>	<i>106.736</i>	<i>- 37.733</i>
<b>B</b>	<b>Địa phương</b>	<b>2.878.256</b>	<b>4.347.960</b>	<b>233.464</b>	<b>4.581.424</b>	<b>- 1.703.168</b>
1	Khánh hoà	732.951	988.979	52.615	1.041.594	- 308.643
2	Cần Thơ *	270.000	512.711	7.500	520.211	- 250.211
3	Cao Bằng	92.793	128.591	7.595	136.186	- 43.393
4	Thới Bình	201.182	323.742	2.700	326.442	- 125.260
5	Sóc Trăng	133.965	214.349	10.946	225.295	- 91.330
6	Bến Tre	139.290	221.880	22.123	244.003	- 104.713
7	Kiên Giang	159.806	358.306	14.455	372.761	- 212.955
8	Phan Rang	24.284	14.141	7.848	21.989	2.295
9	Sông Con	368.450	413.511	18.473	431.984	- 63.534
10	Hoà Bình	104.547	185.930	5.985	191.915	- 87.368
11	Đắc Nông	148.500	236.486	4.691	241.177	- 92.677
12	Sơn La	157.836	357.923	6.460	364.383	- 206.547
13	Tây Ninh	179.007	107.266	72.073	179.339	- 332
14	Thô Tây Ninh	165.643	284.145	/	284.185	- 118.502
	<b>Tổng Cộng (A+B)</b>	<b>4.875.340</b>	<b>7.235.414</b>	<b>526.532</b>	<b>7.761.946</b>	<b>- 2.886.606</b>

Nguồn : Tổng hợp số liệu Cục Chế biến NLS& nghề muối , Bộ NN&PTNT tháng 12/2004

**Phụ lục 8 :**

## DANH SÁCH PHÂN LOẠI, TỔ CHỨC LẠI CÁC NHÀ MÁY, CÔNG TY ĐƯỜNG

( Ban hành kèm theo Quyết định số 28/2004/QĐ-TTg ngày 4/3/2004 )

I. **Nhóm 1:** các nhà máy tiếp tục duy trì hiện trạng và có chính sách hỗ trợ để phát triển tốt hơn.

- 1) Công ty cổ phần mía đường Lam Sơn.
- 2) Công ty cổ phần mía đường La Ngà .
- 3) Công ty cổ phần đường Bình Định .
- 4) Công ty liên doanh mía đường Nghệ An Tate&Lyte .
- 5) Công ty TNHH đường mía Việt Nam – Đà Loan .
- 6) Công ty TNHH quốc tế Nagarjuna Long An .
- 7) Công ty TNHH công nghiệp KCP Việt Nam .
- 8) Công ty TNHH mía đường Bourbon Tây Ninh .
- 9) Công ty liên doanh mía đường Bourbon – Gia Lai .

II. **Nhóm 2 :** các nhà máy phải tiến hành sắp xếp lại, thực hiện cổ phần hoá hoặc thí điểm bán, khoán kinh doanh và cho thuê doanh nghiệp .

- 1) Công ty đường Sơn Dương thuộc Tổng công ty mía đường I.
- 2) Công ty đường Nông Công thuộc Tổng công ty mía đường I.
- 3) Công ty mía đường Trà Vinh thuộc Tổng công ty mía đường I .
- 4) Công ty mía đường Tuy Hoà thuộc Tổng công ty mía đường II .
- 5) Công ty mía đường Đồng Xuân thuộc Tổng công ty mía đường II .
- 6) Công ty mía đường Bình Dương thuộc Tổng công ty mía đường II .
- 7) Công ty đường Hiệp Hoà thuộc Tổng công ty mía đường II .
- 8) Nhà máy đường Quảng Phú thuộc Công ty đường Quảng Ngãi .
- 9) Nhà máy đường An Khê thuộc Công ty đường Quảng Ngãi .
- 10) Nhà máy đường Phổ Phong thuộc Công ty đường Quảng Ngãi .
- 11) Nhà máy đường KonTum thuộc Công ty đường Quảng Ngãi .
- 12) Công ty mía đường Hoà Bình .
- 13) Công ty mía đường Cao Bằng .
- 14) Công ty phát triển công nghiệp Tuyên Quang ( Công ty mía đường ) .
- 15) Công ty mía đường Sơn La .
- 16) Công ty mía đường Sông Lam .
- 17) Công ty mía đường Sông con – Nghệ An .
- 18) Công ty mía đường Đắc Nông .
- 19) Công ty mía đường 333 .



- 20) Nhà máy đường Ninh Hoà thuộc Công ty Đường Khánh Hoà .
- 21) Công ty mía đường Phan Rang .
  - 22) Công ty mía đường Trị An .
  - 23) Công ty mía đường Tây Ninh .
  - 24) Nhà máy đường thô tây Ninh thuộc Công ty CP đường Biên Hoà .
  - 25) Công ty đường Bến Tre .
  - 26) Xí nghiệp đường Vị Thanh thuộc Công ty mía đường Cần Thơ .
  - 27) Xí nghiệp đường Phụng Hiệp thuộc Công ty mía đường Cần Thơ .
  - 28) Công ty mía đường Sóc Trăng .
  - 29) Công ty Mía đường Kiên Giang .
  - 30) Nhà máy đường Thới Bình .
  - 31) Nhà máy đường Cam Ranh thuộc Công ty đường Khánh Hoà .
  - 32) Công ty đường Bình Thuận thuộc Tổng công ty mía đường II .

III. **Nhóm 3** : *các nhà máy phải di chuyển hoặc dừng sản xuất* .

- 1) Công ty mía đường Quảng Nam thuộc Tổng công ty mía đường II .
- 2) Công ty đường Quảng Bình thuộc Tổng công ty mía đường I .
- 3) Công ty Bia rượu Viger thuộc Tổng công ty mía đường I .

**Phụ lục 9 : DANH SÁCH CÁC NHÀ MÁY, CÔNG TY ĐƯỜNG XÉP LOẠI B SAU XỬ LÝ TÀI CHÍNH THEO QUYẾT ĐỊNH SỐ 28/2004/ QĐ-TTg CỦA THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ .**

Stt	Công ty , nhà máy đường	Công suất thiết kế (TMN)	C.suất ép cả vụ theo thiết kế (1000 tấn )	Vùng mía vụ 03-04		Lỗ luỹ kế sau xử lý theo QĐ 28/2004/ QĐ-TTg	Ghi chú
				Diện tích ( 1000ha)	Sản lượng ( 1000tấn )		
1	Cty đường Quảng Bình	1.500	225	3,6	126	68.480	Khó khăn vùng nguyên liệu
2	Cty đường RB Việt Trì	300	45	1,2	65	36.218	“
3	NMĐ Phở Phong	1.500	225			32,510	“
4	NMĐ Kom Tum	1.000	150	3,7	170	57.055	“
5	Cty đường Bình Dương	2.000	300	3,6	164	46.321	Đã ngưng hoạt động
6	NMĐ Quảng Nam	1.000	150	3,1	98	88.414	“
7	NMĐ Bình Thuận	1.000	150	6,4	253	47.940	Khó khăn vùng nguyên liệu
8	NMĐ Đồng Xuân	300	45			50.402	“
9	Cty MĐ 333	500	75			47.790	“
10	Cty MĐ Cao Bằng	700	105	2,6	123	31.934	Quy mô nhỏ
11	NMĐ Thới Bình	1.000	150	2,6	185	42.297	Khó khăn vùng nguyên liệu
12	Cty MĐ Kiên Giang	1.000	150	4,2	200	92.230	“
13	Cty MĐ Phan Rang	350	52,5			/	Quy mô nhỏ
14	Cty MĐ Hoà Bình	700	105	7,6	403	36.997	“
15	Cty MĐ Tuyên Quang	700	105				“
16	NMĐ Sông Lam	500	75			23.458	“
17	Cty MĐ Trì An	1.000	150	8,3*	468		Đã ngưng hoạt động
18	Cty MĐ Sơn La	1.000	150	4,2	186	95.833	Tài chính quá khó khăn

Nguồn số liệu :

\* Vùng nguyên liệu chung Cty CP đường La Ngà .

- Báo cáo kết quả thực hiện Quyết định số 28/2004/QĐ-TTg, Cục Chế biến NLS&ngành muối, Bộ NN&PTNT, tháng 12 – 2004 .
- Báo cáo tổng kết năm 2004 và phương hướng công tác năm 2005 của Hiệp hội Mía đường Việt Nam , tháng 1-2005 .
- Số liệu điều tra diện tích cây mía vụ mía 2003- 2004 , Cục chế biến NLS& ngành muối , năm 2004 .

**Phụ lục số 10 : DANH SÁCH CÁC NHÀ MÁY, CÔNG TY ĐƯỜNG XẾP LOẠI A SAU XỬ LÝ TÀI CHÍNH THEO QUYẾT ĐỊNH SỐ 28/2004/QĐ-TTg CỦA THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ .**

Stt	Công ty , nhà máy đường	Công suất thiết kế (TMN)	C.suất ép cả vụ theo thiết kế  (1000 tấn )	Vùng mía ( vụ 03 -04)		Lũ luỹ kế sau xử lý theo QĐ 28/2004/QĐ- TTg  ( Triệu đồng )	Tình trạng vốn Nhà nước sau xác định giá trị DN
				Diện tích ( 1000Ha )	Sản lượng ( 1000 tấn)		
1	Cty đường Nông công	1.500	225	32,0 <sup>13</sup>	1.792	31.503	Đạt
2	Cty đường Trà Vinh	1.500	225	6,96	485	14.886	“
3	Cty đường Sơn Dương	1.000	150	6,70	318	41.348	“
4	NMĐ Quảng Phú	2.500	375	9,20 <sup>14</sup>	453	36.400	“
5	NMĐ An Khê	2.000	300			1.400	“
6	Cty đường Hiệp hoà	2.000	300	14,86 <sup>15</sup>	914,5	3.900	“
7	NMĐ Tuy Hoà	1.250	187,5	20,2 <sup>16</sup>	871	8.925	“
8	NMĐ Cam Ranh	6.000	900	15,9 <sup>17</sup>	630	127.997	“
9	NMĐ Ninh Hoà	1.250	187,5				“
10	XN đường Vị Thanh	1.500	225	16,2 <sup>18</sup>	1.150	110.432	“
11	NMĐ Phụng Hiệp	1.250	187,5				“
12	Cty MĐ Sóc Trăng	1.500	225	11,0	770	4.756	“
13	Cty đường Bến Tre	1.500	225	10,7	750	31.342	“
14	Cty MĐ Sông Con	1.250	187,5	25,7 <sup>19</sup>	1.392	23.179	“
15	Cty MĐ Đắc Nông	1.000	150	10,0	441	33.503	“
16	NMĐ thô Tây Ninh	2.500	375	29,95 <sup>20</sup>	1.642	/	“

<sup>13</sup> Vùng mía chung NMĐ Lam Sơn , Việt Trì

<sup>14</sup> Vùng mía chung NMĐ An Khê

<sup>15</sup> Vùng mía chung NMĐ Nagarjuna .

<sup>16</sup> Vùng mía chung NMĐ KCP

<sup>17</sup> Vùng mía chung NMĐ Cam Ranh .

<sup>18</sup> Vùng mía chung NMĐ Phụng Hiệp .

<sup>19</sup> Vùng mía chung NMĐ Tate&Lyte .

<sup>20</sup> Vùng mía chung NMĐ Bourbon , Cty MĐTây Ninh .

17	Cty MĐ Tây Ninh	900	135			/	Có lãi
----	--------------------	-----	-----	--	--	---	--------

Nguồn số liệu :

- Báo cáo kết quả thực hiện Quyết định số 28/2004/QĐ-TTg, Cục Chế biến NLS&ngành muối, Bộ NN&PTNT, tháng 12 – 2004 .
- Báo cáo tổng kết năm 2004 và phương hướng công tác năm 2005 của Hiệp hội Mía đường Việt Nam , tháng 1-2005 .
- Số liệu điều tra diện tích cây mía vụ mía 2003- 2004 , Cục chế biến NLS& ngành muối , năm 2004 .

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

-----

### I. Tiếng Việt :

1. Bộ KH & Đầu tư ( Viện chiến lược phát triển – 2002 ) - *Một số vấn đề về lý luận , phương pháp luận phương pháp xây dựng chiến lược và qui hoạch phát triển kinh tế Việt Nam* , NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội .
2. Bộ NN&PTNT ( tháng 6 năm 2002 ) - *Báo cáo tổng kết vụ sản xuất mía đường 2001 – 2002* .
3. Bộ NN&PTNT ( tháng 2 năm 2003 ) - *Giải quyết khó khăn ngành mía đường* .
4. Bộ NN&PTNT ( tháng 9 năm 2003 ) - *Báo cáo tổng kết vụ sản xuất mía đường 2002 – 2003* .
5. Bộ NN&PTNT ( tháng 5 năm 2004 ) - *Báo cáo tổng kết vụ sản xuất mía đường 2003 – 2004 và triển khai quyết định 28/2004/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ* .
6. Bộ NN&PTNT ( tháng 12/2004 ) - *Báo cáo kết quả thực hiện Quyết định số 28/2004/QĐ-TTg* .
7. Cục Chế biến Nông lâm sản và nghề muối ( 2004 ) - *Đề án “ Công nghiệp chế biến nông lâm sản trong công nghiệp hoá – hiện đại hoá nông nghiệp , nông thôn đến 2010 “* , Hà Nội .
8. PGS.TS Thái Bá Cẩn ( 2002 ) - *Khai thác nguồn vốn Tín dụng Nhà nước ưu đãi cho đầu tư phát triển* , NXB Tài Chính , Hà Nội .
9. Trịnh Minh Châu ( 2003 ) - *Một số ý kiến về Chương trình một triệu tấn đường quốc gia*, Tạp chí Nông nghiệp&PTNT tháng 11, Hà Nội .
10. Công ty Mía đường Sóc Trăng – số liệu thống kê giai đoạn 1999 – 2004 .
11. PGS.TS Lê Hồng Hạnh ( 2004 ) - *Cổ phần hoá Doanh nghiệp Nhà nước những vấn đề lý luận và thực tiễn* , NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội .
12. Huy Nam ( 2004 ) - *Hội nhập bắt đầu từ bên trong*, NXB trẻ – Thời báo kinh tế Sài gòn – Trung tâm kinh tế Châu Á – Thái Bình Dương .

13. Hồ Đắc Hiếu ( 2003 ) - *Các giải pháp củng cố và phát triển ngành mía đường Việt nam từ nay đến năm 2020*, Luận văn Thạc sĩ kinh tế, Trường Đại học kinh tế TP. Hồ Chí Minh .
14. PGS.TS. Lưu Thị Hương ( 2003) - *Giáo trình tài chính doanh nghiệp*, Trường ĐH Kinh tế quốc dân, NXB Thống kê, Hà Nội .
15. Hồ Xuân Hùng ( 2004 ) - *Cổ phần hoá doanh nghiệp Nhà nước : kết quả, vướn mắc và giải pháp*, Tạp chí Công sản số 67 .
16. Hiệp hội Mía đường Việt Nam : *Một số tài liệu liên quan về kết quả hoạt động của ngành mía đường Việt Nam các năm từ 2002 – 2004* ,
17. TS. Nguyễn Ninh Kiều ( 2003 ) – *Bàn về những điều kiện cần thiết cho sự hình thành và phát triển thị trường tài chính phái sinh ở Việt Nam - Tài liệu hội thảo*, Trường Đại học kinh tế TP. HCM .
18. Hà Hồng Mai ( 2005 ) – *Thị trường Asean mở rộng và tác động tới Việt Nam*, Tạp chí Thương mại số 7 tháng 2 .
19. Quỹ nghiên cứu ICARD-MISPA ( 2004 ) - *Nghiên cứu khả năng cạnh tranh và tác động xã hội của ngành công nghiệp mía đường trong bối cảnh hội nhập quốc tế*, Hà Nội .
20. Vũ Việt Quảng ( 2004 ) - *Một số giải pháp tài chính phát triển DN nhỏ và vừa tại Việt Nam*, Luận văn Thạc sĩ kinh tế, Trường Đại học kinh tế TP. Hồ Chí Minh .
21. PSG.TS Trần Đình Ty ( 2002 ) - *Quản lý Nhà nước về tài chính tiền tệ* , NXB Lao động .
22. Chủ biên : TS Nguyễn Hữu Tài ( 2002 ) - *Giáo trình Lý thuyết Tài Chính Tiền tệ*, NXB Thống kê , Hà Nội .
23. TS Trần Ngọc Thơ ( 1997 ) - *Hoàn thiện cơ chế bảo toàn và phát triển vốn đối với các DNN ở nước ta*, Thông tin chuyên đề, Hà Nội .
24. Chủ biên : TS Trần Ngọc Thơ ( 2003 ) - *Tài Chính Doanh nghiệp hiện đại*, NXB Thống kê .
25. TS. Nguyễn Thế Thọ ( 2004 ) – *Nhằm hoàn thiện và mở rộng hoạt động thị trường chứng khoán*, Tạp chí Tài chính tháng 8 .

26. Lê Thị Băng Tâm ( 2005 ) – *Đa dạng hoá hình thức sở hữu công ty nhà nước năm 2005 : tất cả để đạt mục tiêu* , Tạp chí tài chính tháng 1 .
27. Nguyễn Minh Trí và Nguyễn Miên Tiến ( 2003 ) – *Giải pháp phòng ngừa rủi ro giá cho hàng nông sản Việt Nam*, Công trình dự thi giải thưởng “ Sinh viên nghiên cứu khoa học “, Trường Đại học kinh tế TP.HCM .
28. Nguyễn Thị Uyên Uyên ( 2002 ) - *Tái cấu trúc tài chính ở các doanh nghiệp nhằm thu hút và sử dụng hiệu quả vốn đầu tư*, Luận án Tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học kinh tế TP. Hồ Chí Minh .
29. Bùi Quang Vinh ( 1998 ) - *Phân tích và quản lý hoá học mía đường*, NXB Nông nghiệp, TP Hồ Chí Minh .

## II. Tiếng Anh .

30. L.Y.Chaballe ( 1984 ) – *Elsevier’s Sugar Dictionary*, Publishers B.V .
31. F.O.Licht ‘s ( 2001 ) - *World Sugar Statistics* .
32. F.O.Licht’s ( Aug 05, 2002 ) - *World Sugar Balances 1992/93 – 2001/02*.
33. F.O.Licht’s( 2005 ) - *International Sugar and Sweetener Report No.5, Feb 3*.
34. *The 9<sup>th</sup> AISC ( Asia International Sugar Conference ) 2003* , Sep 24-25, 2003 , Sofitel Plaza Hotel , HoChiMinh City , VietNam .