



## GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGÀNH HÀNG MÍA ĐƯỜNG TỈNH HẬU GIANG

Nguyễn Thùy Trang<sup>1</sup>, Võ Hồng Tú<sup>1</sup> và Cao Hoàng Thu Thảo<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Khoa Phát triển Nông thôn, Trường Đại học Cần Thơ

<sup>2</sup>Học viên cao học Ngành Phát triển Nông thôn, Trường Đại học Cần Thơ

\*Người chịu trách nhiệm về bài viết: Võ Hồng Tú (email: [vhtu@ctu.edu.vn](mailto:vhtu@ctu.edu.vn))

### ABSTRACT

Although Hau Giang province has many competitive advantages in sugarcane production, the frequent fluctuations of market price of sugarcane have prompted farmers to convert their farming systems. This conversion has greatly affected the sustainability and stability of the raw material supply and livelihoods of sugarcane farmers. Therefore, it is necessary to investigate the sugarcane value chain in order to find out the solutions for developing sugarcane farmers' livelihoods and sugarcane industry in Hau Giang province. Based on the data collected from face-to-face interviews with 325 observations of actors in the value chain, the study showed that the sugarcane value chain comprises of 13 distribution channels and they all are domestic ones. Regarding the profit allocation, the sugar processing company had the highest profit with VND 77.013 billion/year, accounting for 64.48%, followed by middlemen with 28.989 billion/year, farmers with VND 13.422 billion and sugar retailers with 0.016 billion/year. In order to achieve the stable development of sugarcane value chain, sugar processing companies need to support sugarcane farmers in transferring high yielding sets and promoting mechanization to reduce production cost and increase income for sugarcane farmers. Besides, sugarcane farmers should focus on managing and using inputs effectively, particularly the quantity of cane sets to reduce production cost.

### TÓM TẮT

Mặc dù Hậu Giang là tỉnh có nhiều lợi thế cạnh tranh về sản xuất mía nhưng do giá mía thường xuyên biến động dẫn đến nhiều nông hộ đã chuyển đổi mô hình sản xuất. Sự chuyển đổi này đã gây ảnh hưởng lớn đến tính bền vững của vùng nguyên liệu và sinh kế của nông hộ trồng mía. Do vậy, nhu cầu nghiên cứu về chuỗi giá trị mía đường nhằm góp phần đề xuất giải pháp ổn định sinh kế nông hộ trồng mía và phát triển ổn định ngành hàng mía đường tỉnh Hậu Giang là rất cần thiết. Nghiên cứu đã thực hiện thu thập số liệu bằng cách phỏng vấn trực tiếp 325 quan sát với các tác nhân tham gia chuỗi giá trị. Kết quả nghiên cứu cho thấy chuỗi giá trị mía đường của tỉnh gồm 13 kênh và đều là kênh nội địa. Về phân phối giá trị thì công ty chế biến đường có tổng lợi nhuận cao nhất với 77,013 tỷ đồng/năm, chiếm 64,48%, kế đến là thương lái với 28,989 tỷ đồng/năm, tiếp theo là người sản xuất với 13,422 tỷ đồng/năm và cuối cùng là người bán lẻ với 0,016 tỷ đồng/năm. Để phát triển ổn định chuỗi giá trị mía đường, các công ty chế biến đường cần đồng hành chia sẻ với nông dân trồng mía bằng hình thức đầu tư giống có năng suất cao và đẩy mạnh công tác cơ giới hóa để giảm giá thành và tăng thu nhập cho nông hộ trồng mía. Bên cạnh đó, nông hộ cần tập trung quản lý hiệu quả nguồn lực đầu vào, đặc biệt lượng giống để tiết giảm chi phí.

### Thông tin chung:

Ngày nhận bài: 03/09/2018

Ngày nhận bài sửa: 15/12/2018

Ngày duyệt đăng: 26/04/2019

### Title:

Solutions for developing sugarcane industry in Hau Giang province

### Từ khóa:

Chuỗi giá trị; Giá trị gia tăng; Mía đường; Thị trường

### Keywords:

Added value; Sugarcane; Market; Value chain

Trích dẫn: Nguyễn Thùy Trang, Võ Hồng Tú và Cao Hoàng Thu Thảo, 2019. Giải pháp phát triển ngành hàng mía đường tỉnh Hậu Giang. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ. 55(2D): 131-142.

## 1 GIỚI THIỆU

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thế giới, Việt Nam nói chung và Đồng bằng Sông Cửu Long (ĐBSCL) nói riêng đã và đang từng bước cải thiện và hoàn thiện tình hình kinh tế xã hội để từng bước đưa người nông dân thoát nghèo. Tuy nhiên, hội nhập ngày càng sâu rộng, gần đây nhất là Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN (viết tắt là ATIGA) cũng đã đặt ra nhiều khó khăn, thách thức cho nền nông nghiệp nước nhà, mà mía đường là một trong những lĩnh vực cần quan tâm do sự phụ thuộc về sinh kế của 33 vạn hộ nông dân, 1,5 triệu lao động và 35 vạn công nhân công nghiệp chế biến (Võ Tông Xuân, 2011; Can, 2014; Hiệp hội Mía Đường Việt Nam (VSSA), 2018). Theo số liệu báo cáo của Hiệp hội Mía đường Việt Nam, tính đến cuối năm 2016, diện tích trồng mía cả nước là 268.300 ha, năng suất mía bình quân 62,6 tấn/ha, chữ đường bình quân khoảng 9,72 CCS, sản lượng mía cả nước là 12,93 triệu tấn và sản lượng đường đạt 1,24 triệu tấn. Tính đến nay cả nước có khoảng 41 nhà máy đường với tổng công suất thiết kế là 155.300 tấn mía nguyên liệu/ngày. Trong đó, vùng Đồng bằng sông Cửu Long có khoảng 10 nhà máy đường với tổng công suất 22.500 TMN (Hồ Cao Việt, 2011; VSSA, 2018).

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) là vùng có điều kiện khí hậu nóng ẩm quanh năm, đầy đủ ánh sáng và nước, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển và sinh trưởng của cây mía. Theo thống kê của Hiệp hội Mía đường Việt Nam, tính đến năm 2016, diện tích trồng mía toàn vùng khoảng 41.890 ha, sản lượng mía bình quân 3,2 triệu tấn và chữ đường đạt 9 CCS. Diện tích trồng mía chủ yếu tập trung nhiều ở các tỉnh như Long An, Hậu Giang, Sóc Trăng, Trà Vinh, Bạc Liêu, Cà Mau,... Trong đó, Hậu Giang được xem là tỉnh có diện tích và sản lượng trồng mía lớn nhất và có ba nhà máy đường tọa lạc tại huyện Phụng Hiệp, Long Mỹ và thành phố Vị Thanh.

Tỉnh Hậu Giang đã quy hoạch và phát triển mía đường với diện tích 10.842 ha năm 2016, đây được xem là loại nông sản chủ lực đứng thứ hai của tỉnh Hậu Giang. Tuy nhiên, theo ông Nguyễn Hoàng Ngoan (một chuyên gia đã có nhiều kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực mía đường và là Phó giám đốc CASUCO) cho biết không chỉ trong thời điểm hiện nay mà còn trong những niên vụ sắp tới, ngành mía đường sẽ phải đối mặt với không ít khó khăn và thách thức. Nguyên nhân chủ yếu là do các nông hộ đa phần sản xuất với quy mô sản xuất nhỏ lẻ, đầu tư thiếu đồng bộ dẫn đến gia tăng chi phí và chưa mang lại hiệu quả cao (Nguyễn Quốc Nghi và *ctv.* 2009; Huỳnh Văn Tùng và Lưu Thanh Đức Hải, 2015).

Thêm vào đó, sự liên kết giữa các nông hộ cũng như giữa người thu mua với người sản xuất cũng còn hạn chế làm ảnh hưởng đến quá trình tiêu thụ sản phẩm (Võ Thị Thanh Lộc và *ctv.* 2009; Lưu Thanh Đức Hải, 2009; Loc *et al.*, 2011; Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2011; Huỳnh Văn Tùng và Lưu Thanh Đức Hải, 2015). Bên cạnh đó, tình trạng nhà máy không đủ nguyên liệu dẫn đến mua xô, mua theo hai giá trong vùng và ngoài vùng vẫn tồn tại (Hồ Cao Việt, 2011). Vùng của nhà máy thì mua với giá thấp, ngoài vùng nhà máy thì mua với giá cao để có nguyên liệu, gây hệ quả xấu cho việc đầu tư xây dựng vùng nguyên liệu, vì thế người nông dân không yên tâm đầu tư phát triển vùng nguyên liệu và chuyển đổi mô hình canh tác mía sang lập vườn, trồng cây có múi, nuôi thủy sản, ... từ đó không nâng cao được chất lượng cây mía và làm cho thị trường mía ngày càng bị thu hẹp. Thêm vào đó, sự cạnh tranh mua nguyên liệu giữa các nhà máy dẫn đến tình trạng chặt ép mía non, mía lẫn tạp chất cao hoặc một số nơi nhà máy ngừng thu mua làm cho một lượng lớn mía phải chờ cả tháng mới được đưa vào ép nên trữ lượng đường giảm, tỷ lệ tiêu hao mía đường cao. Để giải quyết tình trạng trên, cần phải cải tiến kênh phân phối, nâng cao hiệu quả tiêu thụ, ổn định nguồn nguyên liệu đầu vào, tiết kiệm chi phí lưu thông nhằm đảm bảo về chất lượng đường, nâng cao trữ lượng đường trong mía và góp phần mở rộng thị trường, nâng cao thu nhập cho nông dân trồng mía (Higgins, 2005; Becker *et al.* 2009; Neves *et al.* 2010). Với những lý do trên, đề tài "**Phân tích chuỗi giá trị mía đường tại tỉnh Hậu Giang**" được thực hiện nhằm góp phần đề xuất giải pháp nâng cao thu nhập cho người trồng mía và tái phân phối lại thu nhập của nông hộ.

## 2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 2.1 Đối tượng khảo sát

Đối tượng nghiên cứu bao gồm các tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị mía đường như nông dân (người sản xuất), thương lái (thu mua), nhà máy chế biến (chế biến và thu mua), người bán lẻ và người tiêu dùng.

Ngoài ra nghiên cứu này còn khảo sát một số đơn vị, chức năng hỗ trợ, thúc đẩy chuỗi giá trị như các cán bộ khuyến nông, các cơ quan ban ngành có liên quan hoặc các ngân hàng chính sách, ...

### 2.2 Phương pháp chọn vùng nghiên cứu

Địa bàn nghiên cứu gồm huyện Phụng Hiệp, thị xã Ngã Bảy và thành phố Vị Thanh do đây là vùng trồng mía nhiều nhất của tỉnh nên mang tính đại diện cao cho nghiên cứu. Theo số liệu thống kê năm 2017, diện tích mía của huyện Phụng Hiệp khoảng 7.500 ha, chiếm khoảng 70% diện tích toàn tỉnh, kể đến là thành phố Vị Thanh với diện tích khoảng

2.000 ha, chiếm khoảng 18,5% và đứng thứ ba là thị xã Ngã Bảy với diện tích khoảng 1.000 ha, chiếm khoảng 9,2%. Như vậy, ba huyện/thành phố/thị xã của địa bàn nghiên cứu chiếm đến hơn 97% tổng diện tích mía của toàn tỉnh. Bên cạnh đó, hai địa bàn nghiên cứu ở huyện Phụng Hiệp và thành phố Vị Thanh là nơi có hai nhà máy chế biến mía đường tọa lạc nên có tỷ lệ bán mía cho công ty cao nhất.

Dựa trên cơ sở thu thập số liệu theo địa bàn nghiên cứu, bài viết tập trung phân tích, hạch toán và so sánh giữa các địa bàn để làm cơ sở trong đề xuất chính sách về chuyển dịch cơ cấu cây trồng cho tỉnh Hậu Giang.

### 2.3 Phương pháp chọn quan sát mẫu

Đề tài chọn quan sát mẫu theo phương pháp thuận tiện dựa trên một số điều kiện về đặc điểm kinh tế của nông hộ cũng như sự tham gia vào các tổ hợp tác/hợp tác xã nông nghiệp để góp phần mang tính đại diện cao cho thông tin thu thập.

Quan sát mẫu được lựa chọn dưới sự hỗ trợ của cán bộ khuyến nông và nông nghiệp địa phương. Cụ thể đối với người sản xuất thì phỏng vấn được thực hiện thông qua danh sách được chuẩn bị trước theo các điều kiện phân tần về đặc điểm kinh tế và tham gia các tổ chức kinh tế hợp tác (câu lạc bộ nông dân và hợp tác xã). Đối với người bán lẻ đường, nghiên cứu tiến hành phỏng vấn các đại lý của CASUCO cùng với các cửa hàng bán lẻ đường ở các chợ. Đối với tác nhân thương lái, do danh sách các thương lái không được cán bộ địa phương thông kê đầy đủ nên hình thức phỏng vấn thuận tiện được áp dụng, sau khi phỏng vấn xong một thương lái thì nhờ giới thiệu đến các thương lái tiếp theo với trọng tải tàu khác nhau. Đối với nhà máy chế biến thì nghiên cứu tiến hành phỏng vấn Công ty cổ phần CASUCO (đại diện cho 2 nhà máy ở Phụng Hiệp và Vị Thanh).

Cụ thể về mẫu nghiên cứu được trình bày ở Bảng 1 sau:

**Bảng 1: Cơ cấu quan sát mẫu**

Đối tượng	Số mẫu	Mô tả mẫu nghiên cứu
Người sản xuất	300	Nông dân tại Phụng Hiệp, Vị Thanh và Ngã Bảy
Thương lái	10	Các thương lái trong và liên tỉnh
Người bán lẻ	14	Người bán lẻ đường ở Cần Thơ, Hậu Giang và An Giang
Nhà máy chế biến	1	Công ty cổ phần mía đường Cần Thơ
Tổng	325	

### 2.4 Phương pháp phân tích

Để thực hiện phân tích phân tích kinh tế chuỗi, cụ thể là giá trị gia tăng và giá trị gia tăng thuần của từng tác nhân, nghiên cứu sử dụng các công thức sau:

$$\text{Giá trị gia tăng} = \text{Giá bán} - \text{Chi phí trung gian} \quad (1)$$

Trong đó, chi phí trung gian bao gồm giống, phân, thuốc, nhiên liệu, chi phí tưới và vận chuyển... Như vậy, giá trị gia tăng thuần được xác định như sau:

$$\text{Giá trị gia tăng thuần} = \text{Giá trị gia tăng} - \text{Chi phí tăng thêm} \quad (2)$$

Trong đó, chi phí tăng thêm là những chi phí phát sinh ngoài chi phí dùng để mua những sản phẩm trung gian. Chi phí tăng thêm tùy theo từng tác nhân có thể là chi phí thuê lao động, chi phí vận chuyển, liên lạc, điện, nước, phí bán hàng, chi phí cơ hội,... (Võ Thị Thanh Lộc và Lê Nguyễn Đoàn Khôi, 2011; Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2013a&b; Võ Thị Thanh Lộc và *ctv.*, 2015; Võ Thị Thanh Lộc, 2016).

Như vậy, tổng chi phí sản xuất được tính như sau:

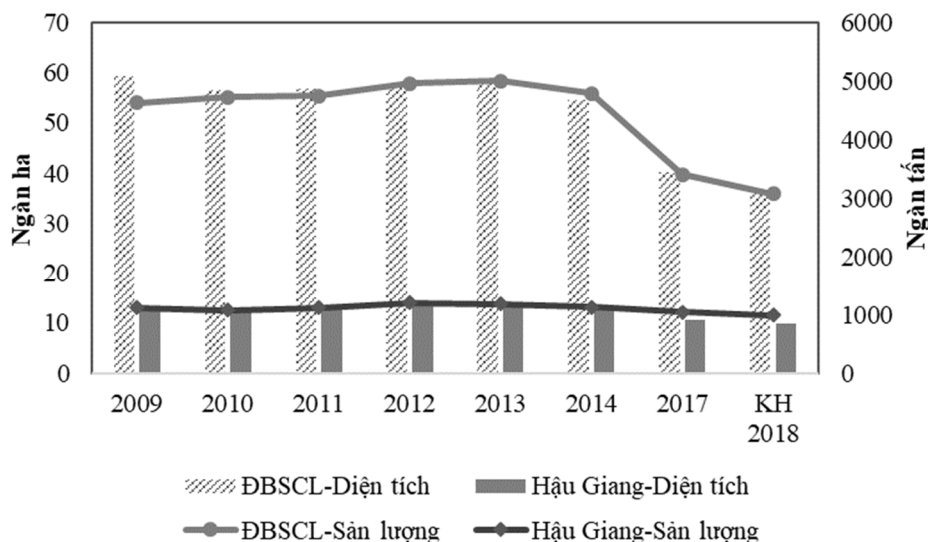
$$\text{Tổng chi phí} = \text{chi phí tăng thêm} + \text{chi phí trung gian} \quad (3)$$

## 3 KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

### 3.1 Tổng quan tình hình sản xuất và tiêu thụ mía đường tỉnh Hậu Giang

#### 3.1.1 Tổng quan tình hình sản xuất mía đường

So với các tỉnh thành khác trong khu vực ĐBSCL, Hậu Giang được xem là tỉnh có lợi thế cạnh tranh và so sánh trong việc trồng mía với tổng diện tích hơn 10,8 ngàn ha và đứng vị trí thứ hai của khu vực ĐBSCL. Cây mía được xem là loại cây trồng chủ lực đứng thứ hai tỉnh Hậu Giang và nông dân có nhiều kinh nghiệm trong canh tác loại cây trồng này. Tuy nhiên, theo kế hoạch sản xuất của Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Hậu Giang thì tổng diện tích trồng mía trên địa bàn tỉnh giảm đáng kể trong niên vụ 2018-2019, xuống còn dưới 10 ngàn ha, cụ thể được trình bày ở Hình 1 sau:



**Hình 1: Biến động diện tích và sản lượng mía ĐBSCL và Hậu Giang**

Nguồn: Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, 2018

Sự sụt giảm diện tích trồng mía ở tỉnh Hậu Giang nói riêng và ĐBSCL nói chung là xu hướng tất yếu do năng lực cạnh tranh của ngành hàng mía đường trong nước còn hạn chế. Nhiều nông hộ trồng mía đã chủ động chuyển đổi mô hình sản xuất sang các loại cây ăn trái như cam, bưởi, măng cầu,... ở tỉnh Hậu Giang hoặc nuôi trồng thủy sản (tôm sú, thê) ở tỉnh Sóc Trăng.

Ở tỉnh Hậu Giang, mía tập trung trồng nhiều ở các huyện, thị, thành phố như huyện Phụng Hiệp (7.504 ha), thành phố Vị Thanh (2058 ha), thị xã Ngã Bảy (1.079 ha). Giống mía phổ biến gồm: ROC 16, K88-92, Su 7, ... được trồng khá nhiều ở đây, cụ thể được thể hiện rất rõ trong Bảng 2 sau:

**Bảng 2: Các loại giống mía được trồng tại tỉnh Hậu Giang**

Loại giống	Huyện Phụng Hiệp		Tx. Ngã Bảy		Tp. Vị Thanh	
	Số hộ	Tỷ trọng	Số hộ	Tỷ trọng	Số hộ	Tỷ trọng
ROC 16	83	83,84	59	64,84	21	19,09
K88-92	9	9,09	26	28,57	26	23,64
Su 7	0	0,00	0	0,00	41	37,27
K95-289	1	1,01	0	0,00	0	0,00
Giống khác	6	6,06	6	6,59	22	20,00
<b>Tổng cộng</b>	<b>99</b>	<b>100</b>	<b>91</b>	<b>100</b>	<b>110</b>	<b>100</b>

Nguồn: Kết quả khảo sát thực tế trên địa bàn tỉnh Hậu Giang năm 2017, n=300

Kết quả Bảng 2 cho thấy, nông dân ở huyện Phụng Hiệp và thị xã Ngã Bảy chủ yếu sử dụng giống mía ROC 16 trong khi ở thành phố Vị Thanh thì giống Su 7 được trồng phổ biến hơn.

Trong những năm gần đây, tình hình biến đổi khí hậu diễn biến thất thường và có xu hướng trở nên nghiêm trọng đã gây ảnh hưởng lớn đến tình hình sản xuất nông nghiệp khu vực ĐBSCL (Carew-Reid, 2008; Dasgupta *et al.*, 2007; Wassmann *et al.*, 2004). Hậu Giang cũng chịu sự ảnh hưởng của tình trạng này làm cho năng suất, chất lượng và chữ đường trong mía giảm. Bên cạnh đó, tình hình biến động thị trường do hội nhập và đường nhập lậu làm

cho thị trường đường nội địa bị ảnh hưởng, giá mía nguyên liệu có xu hướng giảm. Do vậy, diện tích trồng mía và sản lượng mía tại tỉnh Hậu Giang có xu hướng giảm đáng kể, cụ thể là giảm từ 14.195 ngàn ha năm 2012 còn khoảng 10.800 ha vào năm 2017 với tốc độ giảm trung bình khoảng 5%/năm (Cục thống kê Hậu Giang, 2018).

Theo kết quả báo cáo của Công ty cổ phần mía đường CASUCO, ước tính để chế biến được 1 kg đường cần 10,9 kg mía nguyên liệu. Để kết quả trình bày có thể so sánh được giữa các tác nhân, hạch toán chi phí sản xuất của người nông dân được tính quy về 1 kg đường. Kết quả hạch toán chi phí được trình bày ở Bảng 3 sau:

**Bảng 3: Khoản mục chi phí sản xuất 1 kg đường của nông hộ trồng mía**

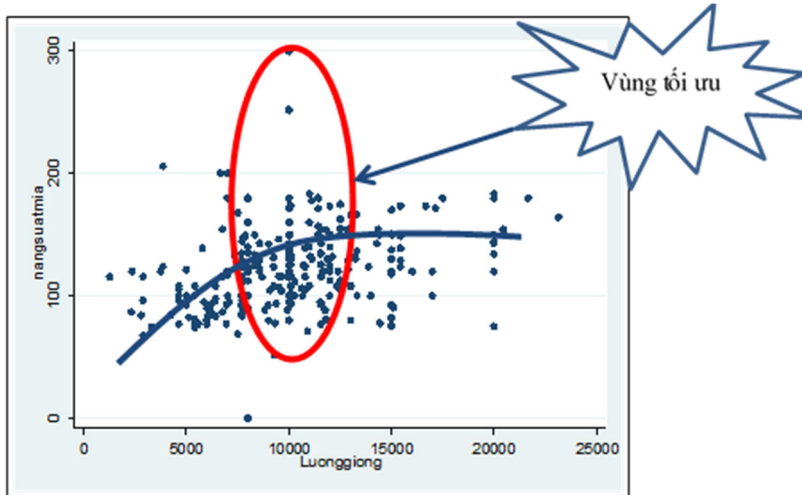
Đơn vị: 1000đ/kg

Loại chi phí	Hạng mục	Huyện Phụng Hiệp		Tx. Ngã Bảy		Tp. Vị Thanh	
		Trung bình (lệch chuẩn)	%	Trung bình (lệch chuẩn)	%	Trung bình (lệch chuẩn)	%
Chi phí trung gian	Giống	2,018 (0,767)	26,39	1,948 (1,259)	24,69	1,565 (0,558)	22,47
	Phân	1,547 (0,770)	20,23	1,426 (0,789)	18,07	1,409 (0,735)	20,23
	Thuốc	0,067 (0,115)	0,88	0,047 (0,115)	0,59	0,033 (0,069)	0,47
	Nhiên liệu	0,034 (0,041)	0,45	0,021 (0,046)	0,26	0,051 (0,073)	0,73
Chi phí tăng thêm	Chi phí cơ hội	0,803 (1,172)	10,50	0,746 (0,743)	9,45	0,646 (0,759)	9,27
	Lao động thuê	2,482 (0,898)	32,46	2,990 (1,178)	37,90	2,328 (1,010)	33,43
	Chi phí khác	0,695 (0,694)	9,09	0,711 (0,676)	9,04	0,931 (0,691)	13,40
Tổng chi		7,646 (2,088)	100,00	7,889 (2,086)	100,00	6,963 (2,197)	100,00

(Nguồn: Kết quả khảo sát thực tế trên địa bàn tỉnh Hậu Giang năm 2017, n=300)

Từ kết quả Bảng 3 cho thấy, tổng chi phí trung bình của người trồng mía tính theo đường dao động trong khoảng 6.963-7.646 đồng/kg. Hai hạng mục có tỷ trọng lớn trong cơ cấu chi phí sản xuất mía là chi phí giống và lao động thuê. Trung bình, chi phí giống chiếm khoảng 22,47-26,39% trong tổng chi phí, thành phố Vị Thanh là nơi có chi phí giống trung bình thấp nhất (khoảng 1.565 đồng/kg đường) do một bộ phận nông hộ sử dụng giống nhà và sử dụng lượng giống hợp lý. Huyện Phụng Hiệp và thị

xã Ngã Bảy có chi phí giống trung bình khá cao, lần lượt là 2.018 và 1.948 đồng/kg đường. Chi phí giống cao một phần do nông hộ không áp dụng hình thức trồng lưu gốc mà phần lớn là trồng mới, cụ thể kết quả nghiên cứu cho thấy chỉ khoảng 2,33% nông hộ áp dụng hình thức trồng lưu gốc. Xét về vấn đề hiệu quả trong sử dụng giống hay sự phù hợp của lượng giống đầu vào, kết quả nghiên cứu cho thấy nhiều nông hộ sử dụng giống quá mức khuyến cáo dẫn đến gia tăng chi phí sản xuất nhưng đầu ra không khác biệt, cụ thể được thể hiện ở Hình 2 sau:



**Hình 2: Mối quan hệ giữa năng suất và lượng giống**

(Nguồn: Kết quả khảo sát thực tế trên địa bàn tỉnh Hậu Giang năm 2017, n=300)

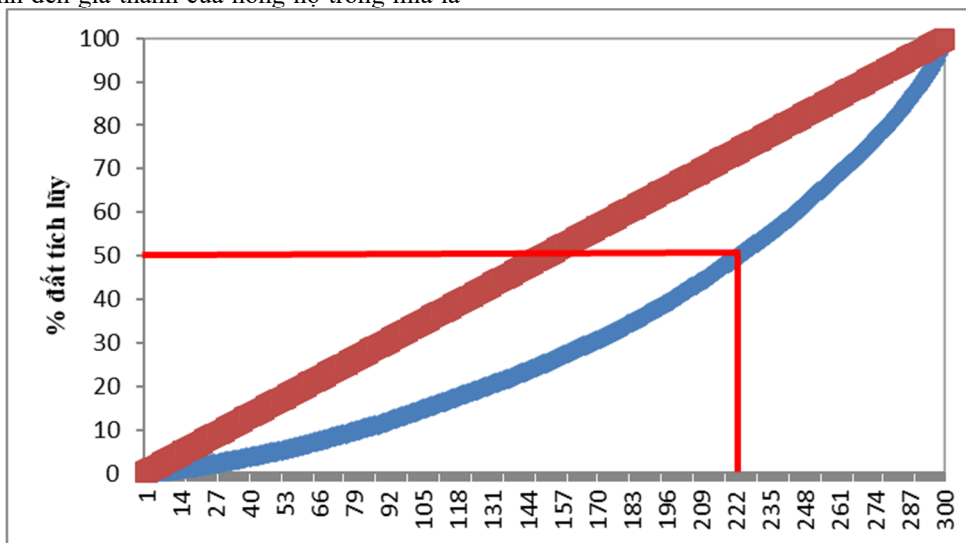
Từ kết quả Hình 2 cho thấy để góp phần hạ giá thành sản xuất cho nông hộ trồng mía thì công tác tuyên truyền cũng như tập huấn về sử dụng hiệu quả nguồn lực đầu vào, đặc biệt là giống cần được tập trung thực hiện trong thời gian tới.

Lao động thuê là khoản chi nhiều nhất trong canh tác mía trên địa bàn tỉnh Hậu Giang, cụ thể chiếm khoảng 32,46-37,90% trong tổng chi phí tương ứng hay xét về mặt giá trị tương ứng với 2.328-2.990 đồng/kg đường. Chi phí lao động thuê cao do nhiều nguyên nhân, trong đó hai nguyên nhân chính là tình hình áp dụng cơ giới hóa vào trong sản xuất cũng như thu hoạch còn rất hạn chế và lực lượng lao động thuê ngày càng giảm nên dẫn đến chi phí thuê mướn lao động cao.

Bên cạnh đó, một trong những yếu tố quan trọng quyết định đến giá thành của nông hộ trồng mía là

quy mô sản xuất. Nếu so với Thái Lan với quy mô sản xuất mía được xếp vào mức thấp là nhỏ hơn 10 ha thì ở tỉnh Hậu Giang, diện tích đất trồng mía bình quân trên hộ chỉ khoảng 0,78 ha. Như vậy, để hạ giá thành cũng như góp phần gia tăng tính cạnh tranh thì nhu cầu “đòn điền đổi thửa” hoặc sản xuất theo cánh đồng lớn là rất cần thiết. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy, có xu hướng tích tụ diện tích đất trồng mía trên địa bàn nghiên cứu, cụ thể kết quả được trình bày ở Hình 3 sau.

Kết quả nghiên cứu từ Hình 3 cho thấy 221 nông hộ hay 74% hộ điều tra chỉ chiếm khoảng 50% tổng diện tích đất trồng mía, còn lại 26% hộ chiếm 50% diện tích đất còn lại. Đây là một tín hiệu tốt thực hiện chủ trương “đòn điền đổi thửa” và xây dựng vùng mía nguyên liệu trên địa bàn tỉnh Hậu Giang.



**Hình 3: Tích tụ ruộng đất trồng mía theo đường cong Lorenz**

Nguồn: Kết quả khảo sát thực tế trên địa bàn tỉnh Hậu Giang năm 2017, n=300

So với giá thành sản xuất mía của các nước trong khu vực và thế giới như Thái Lan và Brazil thì chi phí sản xuất mía của Việt Nam còn khá cao. Do chữ đường thấp, chỉ khoảng 9-10 CCS trong khi đó ở Thái Lan khoảng 11-11,5 CCS nên chi phí sản xuất quy ra đường của Việt Nam còn rất cao. Theo tính toán thì chi phí để sản xuất 1 kg đường ở Thái Lan chỉ khoảng 6.330 đồng/kg hay 30 USD/tấn mía. Trong khi đó, chi phí mía nguyên liệu chiếm khoảng 75-80% tổng chi phí sản xuất đường nên tính cạnh tranh của ngành hàng mía đường trong nước, đặc biệt là tỉnh Hậu Giang còn rất thấp.

Theo kết quả phỏng vấn KIP với Công ty CASUCO, hiện Công ty đã xây dựng nhà máy nhiệt điện nên có nhu cầu khá lớn trong thu mua phụ phẩm từ quá trình thu hoạch mía (lá và ngọn mía) với giá

mua khoảng 300 đồng/kg. Tuy nhiên, nguồn nguyên liệu này chưa được khai thác triệt để bởi nông dân do quá trình thu hoạch và vận chuyển bằng thủ công thô sơ nên chưa đạt hiệu quả. Từ thực trạng này cho thấy công tác nghiên cứu về cơ giới hóa cần tập trung nhiều vào khâu thu hoạch để có thể tận dụng triệt để tất cả các nguồn phụ phẩm này nhằm tăng thu nhập cho nông hộ.

Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy thành phố Vị Thanh là nơi có lợi thế so sánh về canh tác mía so với hai địa bàn còn lại (huyện Phụng Hiệp và thị xã Ngã Bảy) do chi phí sản xuất thấp.

### 3.1.2 Tổng quan tình hình tiêu thụ mía đường

Hậu Giang hiện tại có 03 nhà máy đường tọa lạc tại huyện Phụng Hiệp, thành phố Vị Thanh và huyện Long Mỹ, trong đó hai nhà máy ở Phụng Hiệp và Vị

Thanh thuộc Công ty CASUCO. Vì thời điểm thu hoạch khá tập trung nên dễ dẫn đến tình trạng thương lái ép giá, làm giá mía không cao,...

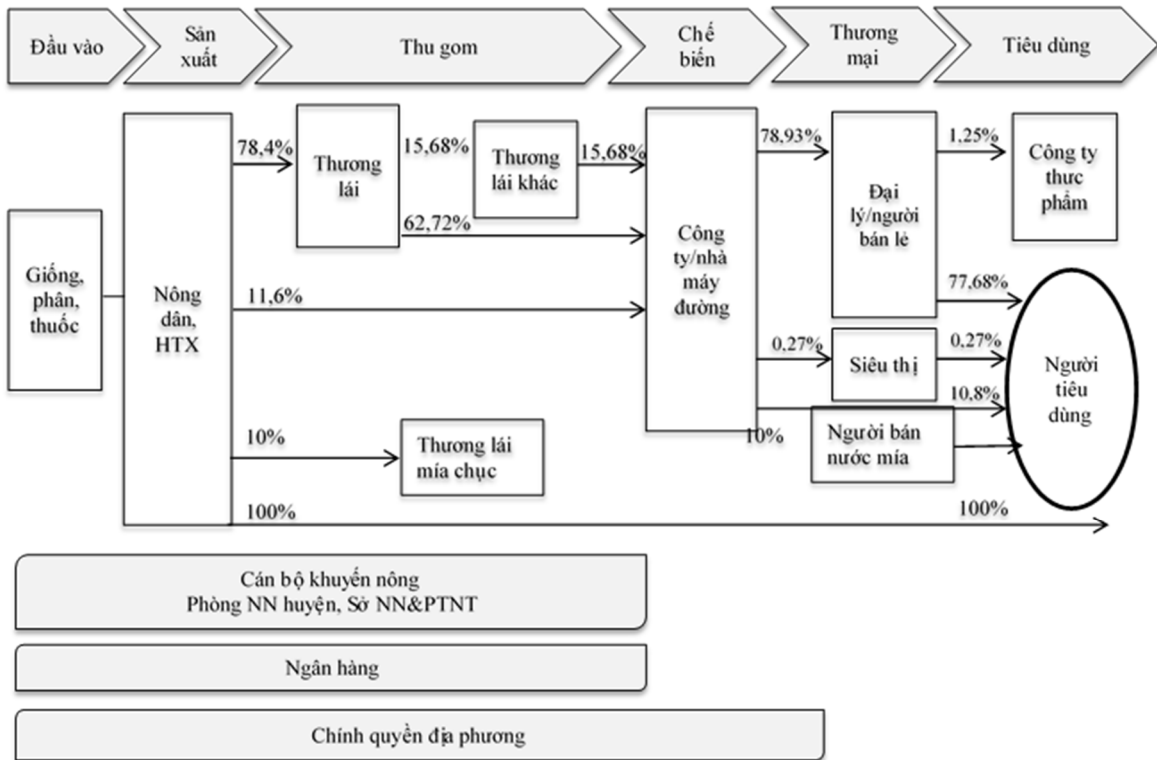
Kênh tiêu thụ chủ yếu của các hộ sản xuất là thương lái và nhà máy đường, Thương lái thu mua mía từ nông dân và chuyên chở đến các nhà máy đường bằng ghe. Các nhà máy đường vừa thu mua mía từ nông dân, thương lái và vừa chế biến đường thành phẩm. Sau đó, nhà máy đường chuyên chở đến các cơ sở, đại lý bán lẻ trong tỉnh hoặc các tỉnh thành lân cận hoặc bán trực tiếp cho người tiêu dùng.

Theo kết quả tổng kết 22 năm chương trình mía đường, cây mía đã đem lại những lợi ích không chỉ đối với ngành nông nghiệp mà còn góp phần công nghiệp hóa hiện đại hóa nông thôn, đồng thời cũng đã tạo ra một vùng nguyên liệu tập trung hàng hóa cho cây mía trên 300.000 ha và giải quyết căn bản được 1 triệu tấn đường cho nhu cầu sử dụng trong nước”.

Tuy nhiên, trong những năm gần đây, ngành mía đường đang gặp không ít khó khăn, thách thức. Gần đây nhất, để tránh tình trạng xâm nhập mặn, nhiều địa phương đã đề ra giải pháp xây dựng hệ thống đê bao ngăn mặn hoặc công ngăn mặn. Do sử dụng công ngăn mặn nên các thương lái các tỉnh lân cận không thể thu mua mía với số lượng lớn (do không thể sử dụng ghe lớn để lưu thông), vì thế dẫn đến tình trạng các công ty nhà máy đường và các thương lái ép giá mía do sự độc quyền thu mua. Bên cạnh đó, tình hình bao tiêu và thu mua mía trong tỉnh còn hạn chế, giá thu mua còn thấp nên chưa khuyến khích nông hộ tham gia ký kết hợp đồng. Chính vì thế, diện tích trồng mía ngày càng có xu hướng giảm.

**3.2 Mô tả chuỗi giá trị ngành mía đường**

Dựa trên kết quả nghiên cứu, sơ đồ chuỗi giá trị mía đường được trình bày cụ thể ở Hình 4 sau:



**Hình 4: Sơ đồ chuỗi giá trị mía đường tỉnh Hậu Giang**

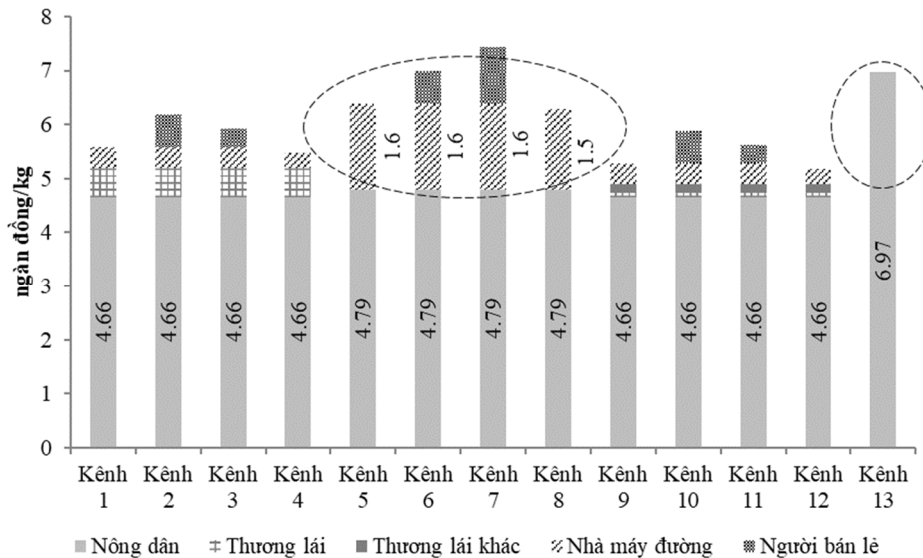
(Nguồn: Kết quả khảo sát thực tế trên địa bàn nghiên cứu năm 2017)

**3.3 Phân tích kinh tế chuỗi**

**3.3.1 Phân tích giá trị gia tăng và giá trị gia tăng thuần**

Từ kết quả Hình 4 cho thấy chuỗi giá trị ngành hàng mía đường có 13 kênh thị trường tiêu thụ. Do vậy, nghiên cứu tập trung phân tích giá trị gia tăng

và giá trị gia tăng thuần cho tất cả 13 kênh bằng cách sử dụng các công thức (1), (2) và (3), Kết quả phân tích kinh tế chuỗi của các kênh phân phối, chi tiết về phân phối giá trị gia tăng thuần (GTGTT) giữa các tác nhân trong chuỗi được trình bày tóm tắt ở Hình 5 sau:



**Hình 5: Phân phối giá trị gia tăng giữa các tác nhân theo kênh trong chuỗi**

Kết quả Hình 5 cho thấy kênh 13 (người sản xuất -> Thương lái mía chục->Người bán nước mía -> Người tiêu dùng) là kênh mà nông dân trồng mía có GTGTT cao nhất với giá trị tuyệt đối là 6,97 ngàn đồng/kg, kênh này chiếm khoảng 10% tổng sản lượng mía của toàn ngành. Tuy nhiên, nhu cầu về thị trường mía chục chịu sự chi phối lớn bởi nguồn mía từ Long An do thị trường tiêu thụ nước mía chủ yếu là thành phố Hồ Chí Minh và Vũng Tàu. Do vậy, kênh tiêu thụ này được xem là rất bị động và khó khai thác cho người sản xuất mía.

Kênh mà nông dân có GTGTT cao thứ hai là những kênh mà nông dân bán mía trực tiếp cho nhà máy đường. Kết quả này cho thấy tác động tích cực của hợp đồng tiêu thụ với doanh nghiệp. Tuy nhiên, khả năng tự vận chuyển (bằng ghe) của nông dân cũng như công ty/nhà máy đường là hạn chế nên quy mô thị trường của kênh này cũng khá hạn chế, chỉ chiếm 11,6% trong tổng sản lượng toàn ngành. Từ

thực trạng này cho thấy nhu cầu liên kết các nông hộ trong quá trình sản xuất và tiêu thụ là rất cần thiết để huy động nguồn lực và phương tiện vận chuyển.

Các kênh tiêu thụ lại đều mang về GTGTT bằng nhau ở mức 4,66 ngàn đồng/kg cho nông dân trồng mía. Tuy nhiên, các kênh tiêu thụ này đều có tổng GTGTT khá thấp nên đây được xem là những kênh không thực sự hiệu quả đối với nông dân nhưng quy mô thị trường lại rất lớn, chiếm khoảng 78% tổng sản lượng trong toàn chuỗi,

3.3.2 Phân phối giá trị gia tăng và giá trị gia tăng thuần giữa các tác nhân

Dựa trên số liệu điều tra các tác nhân, nghiên cứu tiến hành phân tích tổng hợp kinh tế chuỗi để làm cơ sở trong đề xuất chính sách cũng như giải pháp nhằm tái phân phối lại thu nhập cho nông dân trồng mía. Kết quả phân tích tổng hợp kinh tế chuỗi được trình bày ở Bảng 4 sau:

**Bảng 4: Phân tích tổng hợp chuỗi giá trị mía đường**

Khoản mục	Nông dân (n=300)	Thương lái (n=10)	Nhà máy đường (n=1)	Đại lý/người bán lẻ (n=14)	Tổng
1. Sản lượng (tấn/năm)	2.447,82	3.000,40	49.053,11	40,94	
2. Giá bán (1000đ/kg)	11,19	12,40	17,10	18,00	
3. Lợi nhuận (1000đ/kg)	4,79	0,30	1,57	0,47	7,13
% lợi nhuận	67,18	4,21	22,02	6,59	100
4. Σ Lợi nhuận (tỷ) = (1)x(3)	13,422	28,989	77,013	0,016	119,440
5. Sản lượng TB mỗi chủ thể/năm (tấn/năm) = (1)/n	8,20	300,04	49.053,11	2,9	
6. Lợi nhuận trên mỗi chủ thể (tỷ đồng) = (5)x(3)	0,039	0,090	77,013	0,001	

Nguồn: Kết quả khảo sát thực tế trên địa bàn nghiên cứu năm 2017

Ghi chú: Hạch toán của Công ty/nhà máy đường chưa tính đến nguồn thu từ các phụ phẩm như mật rỉ, bã bùn...



Qua bảng tổng hợp kinh tế chuỗi cho thấy tổng lợi nhuận của công ty/nhà máy đường là cao nhất (khoảng 77 tỷ đồng/năm, chiếm khoảng 64,48%), kế tiếp là lợi nhuận của thương lái (28,989 tỷ đồng, chiếm khoảng 24,27%), tiếp theo là lợi nhuận của nông dân (11,24 tỷ đồng, chiếm 11,24%) và sau cùng là lợi nhuận của đại lý/người bán lẻ (0,016 tỷ đồng, chiếm 0,01%),

Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy bên cạnh thu nhập từ đường, công ty/nhà máy đường còn được nguồn thu từ mật ri (chiếm 5% tổng lượng mía đem ép), bã bùn (chiếm 5% tổng lượng mía) và bã mía (chiếm khoảng 30% tổng lượng mía. Dựa trên kết quả phỏng vấn Công ty cổ phần mía đường CASUCO, giá bán trung bình của mật ri khoảng 2.000 đồng/kg, bã bùn khoảng 100 đồng/kg và bã mía khoảng 500 đồng/kg. Bã mía được sử dụng phần lớn trong sản xuất điện để phục vụ cho quá trình sản xuất đường, chỉ khoảng 15% tổng lượng bã mía được bán ra bên ngoài. Với tổng sản lượng đường hàng năm khoảng 90 ngàn tấn (hệ số chuyển đổi khoảng 10,9 kg mía/1 kg đường) thì nguồn thu từ các khoản phụ phẩm là khá lớn.

Từ kết quả này cũng cho thấy mặc dù giá trị gia tăng, giá trị gia tăng thuần của nông dân chiếm tỷ lệ

cao nhất và tổng lợi nhuận cũng chiếm tỷ lệ khá cao trong chuỗi nhưng sản lượng trung bình của người sản xuất chỉ đạt 8,2 tấn đường/hộ/năm nên lợi nhuận của nông dân chiếm một phần nhỏ trong tổng lợi nhuận của các tác nhân trong kênh thị trường với 39 triệu đồng/hộ/năm. Nhìn chung, mức lợi nhuận này là rất thấp khi tính bình quân trên đầu người khi trung bình mỗi hộ khoảng 4 người. Do vậy, nhu cầu cấp bách là gia tăng lợi nhuận từ hoạt động trồng mía cho nông hộ thông qua giảm giá thành sản xuất bằng cách áp dụng cơ giới hóa, tăng năng suất và trữ lượng đường để tăng doanh thu và lợi nhuận. Bên cạnh đó, cần thiết lập cơ chế tái phân chia lợi nhuận phù hợp giữa công ty chế biến đường và người trồng mía.

### 3.3.3 Phân tích SWOT nông hộ trồng mía

Do giới hạn nghiên cứu tập trung vào đề xuất giải pháp nhằm nâng cao thu nhập cho nông hộ trồng mía, dựa trên kết quả phân tích thực trạng sản xuất, tình hình tiêu thụ, cụ thể là chuỗi giá trị và thảo luận nhóm (KIP/PRA) với cán bộ quản lý ngành nông nghiệp các cấp, kết quả phân tích về điểm mạnh, yếu, cơ hội và thách thức của nông dân được trình bày ở Bảng 5 sau:

**Bảng 5: Phân tích SWOT nông hộ trồng mía tỉnh Hậu Giang**

SWOT		Cơ hội (O)	Thách thức (T)
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hội nhập kinh tế thế giới giúp mở rộng thị trường tiêu thụ và thúc đẩy đổi mới/chuyên giao công nghệ;</li> <li>- Hậu Giang là vùng mía nguyên liệu lớn, có năng suất cao;</li> <li>- Nhiều phụ/phế phẩm chưa được tận dụng triệt để bởi nông dân như lá mía và ngọn mía khi thu hoạch;</li> <li>- Thị trường mía chực còn nhiều tiềm năng và chưa được khai thác triệt để;</li> <li>- Có xu hướng tích tụ ruộng đất trong nông hộ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giá cả thường xuyên biến động do ảnh hưởng thị trường thế giới và đường lậu;</li> <li>- Tỷ lệ ký hợp đồng thu mua với Công ty còn thấp;</li> <li>- Chưa có nhiều mối liên kết nên tiêu thụ vẫn thông qua “cò” và thương lái;</li> <li>- Giá thuê lao động thu hoạch và vận chuyển có xu hướng tăng do lực lượng lao động thuê ngày càng khan hiếm;</li> <li>- Hệ thống đê bao đã gây khó khăn cho quá trình vận chuyển mía;</li> <li>- Giá thành sản xuất còn khá cao so với các nước trong khu vực;</li> <li>- Khó khăn trong cơ giới hóa do điều kiện nền đất thấp và nhiều ao/mương.</li> </ul>
Điểm mạnh (S)	Chiến lược (SO)	Chiến lược (ST)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nông dân có kinh nghiệm trồng mía lâu đời;</li> <li>- Đa phần diện tích trồng mía đều nằm trong vùng đê bao</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cần có chính sách khuyến khích cụ thể để thúc đẩy các mối liên kết trong sản xuất và tiêu thụ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhu cầu mở rộng quy mô, diện tích trồng thông qua hình thức đồn điền đổi thửa là rất cần thiết, trong đó các Công ty mía đường phải đóng vai trò là chủ thể thực</li> </ul>	

<p>nên không bị ảnh hưởng bởi lũ và mặn;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Có công ty/nhà máy đường trong tỉnh nên tiêu thụ sản phẩm dễ dàng hơn.</li> </ul>	<p>mía, bao gồm cả liên kết ngang và liên kết dọc;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hỗ trợ công nghệ và chính sách để nâng cao giá diện sinh khối từ mía nhằm tận dụng các phụ phẩm từ mía (lá mía, đọt mía, bã mía,...);</li> <li>- Quy hoạch lại vùng sản xuất mía nguyên liệu cho nhà máy và vùng sản xuất bán cho thị trường mía chục.</li> </ul>	<p>hiện xây dựng các vùng nguyên liệu tập trung;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Do chi phí giống và lao động thuê còn chiếm tỷ trọng lớn nên cần tiếp tục đẩy mạnh công tác giống mía dựa trên cộng đồng và trồng mía theo hình thức lưu gốc.</li> </ul>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Điểm yếu (W)</b>	<b>Chiến lược (WO)</b>	<b>Chiến lược (WT)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đa số nông hộ sản xuất nhỏ lẻ, tự phát, chưa tập trung nên chưa xây dựng được liên kết trong sản xuất và tiêu thụ,...</li> <li>- Chứ đường trong mía còn thấp do nhiều nguyên nhân như đặc tính giống hoặc thu hoạch sớm,...</li> <li>- Phần lớn sản lượng mía được tiêu thụ thông qua thương lái;</li> <li>- Nông dân và hợp tác xã không có phương tiện vận chuyển mía đến các công ty mía;</li> <li>- Nông dân sử dụng nguồn lực đầu vào kém hiệu quả, đặc biệt là giống.</li> <li>- Trình độ học vấn của các tác nhân còn tương đối thấp;</li> <li>- Cơ giới hóa trong sản xuất mía còn nhiều hạn chế;</li> <li>- Nền đất thấp nên phải lên líp trồng mía, diện tích nương chiếm tỷ lệ khá cao (khoảng 40%) nên chưa sử dụng hiệu quả diện tích đất.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đẩy mạnh cơ giới hóa để thu gom các phụ phẩm từ mía trong quá trình “đánh lá” và thu hoạch để làm sản xuất điện;</li> <li>- Cần đẩy mạnh liên kết ngang giữa các nông dân nhằm tiết giảm chi phí cơ hội của việc để đất trống;</li> <li>- Các công ty mía đường cần lên kế hoạch và lịch thu mua mía cụ thể (thông qua điện thoại, ứng dụng,...) từ các nông dân/thương lái/hợp tác xã để tránh tình trạng ứ đọng nguồn cung tạm thời hoặc các ghe mía phải xếp hàng chờ nhiều ngày làm giảm chữ lượng đường trong mía.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cần chủ động ứng dụng các giống mía mới có năng suất cao và chữ đường cao vào trong sản xuất;</li> <li>- Thúc đẩy việc đa dạng hóa mô hình sản xuất trên nền đất mía nhằm tận dụng hiệu quả quỹ đất/ao/mương sẵn có và gia tăng thu nhập;</li> <li>- Tập trung vào quản lý và sử dụng hiệu quả nguồn lực đầu vào để hạ giá thành sản xuất.</li> </ul>

### 3.4 Giải pháp phát triển ngành hàng mía đường tỉnh Hậu Giang

Dựa trên kết quả phân tích thực trạng sản xuất, chuỗi giá trị và SWOT, để phát triển ngành hàng mía đường tỉnh Hậu Giang trong thời gian tới cần tập trung thực hiện một số giải pháp sau:

#### 3.4.1 Đối với nhà khoa học

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác nghiên cứu và chuyển giao các giống mía mới có chữ đường cao và khả năng trồng lưu gốc để góp phần hạ giá thành sản xuất cho người trồng mía;

- Tập trung nghiên cứu các mức đầu vào tối ưu như lượng phân và lượng giống để chuyển giao cho người trồng mía.

#### 3.4.2 Đối với nhà nước

- Cần xây dựng cơ chế khuyến khích cụ thể để thực hiện hỗ trợ liên kết sản xuất và tiêu thụ và dồn điền đổi thửa;

- Tập trung rà soát lại công tác quy hoạch để xác định cụ thể những khu vực có thể xây dựng vùng nguyên liệu cho nhà máy chế biến đường và nơi khuyến khích trồng mía cho kênh thị trường mía chục;

– Tập trung vào công tác tuyên truyền và tập huấn sử dụng hiệu quả nguồn lực đầu vào, đặc biệt là công tác giống.

#### 3.4.3 Đối với nhà doanh nghiệp

– Xây dựng cơ chế chia sẻ lợi nhuận cho người nông dân giống như trường hợp ở Thái Lan để duy trì ổn định vùng mía nguyên liệu;

– Cần phối hợp chặt chẽ với nông dân trong xây dựng lịch thời vụ để tránh tình trạng ứ đọng khi vào vụ thu hoạch;

– Đẩy mạnh liên kết với các công ty chế tạo máy để nghiên cứu và ứng dụng cơ giới hóa vào trong sản xuất và thu hoạch mía.

#### 3.4.2 Đối với nhà nông

– Chủ động tìm hiểu và áp dụng cơ giới hóa vào trong sản xuất và thu hoạch để giảm giá thành;

– Tập trung vào quản lý và sử dụng hiệu quả nguồn lực đầu vào để hạ giá thành sản xuất.

– Tập trung vào lựa chọn giống mía phù hợp, có chữ đường cao và có khả năng lưu gốc để hạ giá thành sản xuất.

– Bên cạnh đó, do thời gian trồng mía dài và khoảng thời gian đất để trống còn nhiều nên cần tìm hiểu để áp dụng các hình thức xen canh để lấy ngắn nuôi dài.

### 4 KẾT LUẬN

Kết quả nghiên cứu cho thấy tình hình sản xuất của nông hộ còn khá manh mún và thiếu sự liên kết ngang trong tổ chức sản xuất cũng như tiêu thụ, nông hộ sử dụng nguồn lực đầu vào chưa hiệu quả, đặc biệt là giống. Tỷ lệ hộ áp dụng hình thức trồng lưu gốc còn rất ít dẫn đến chi phí sản xuất cao. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu cũng cho thấy có xu hướng tích tụ đất trồng mía vào những hộ có điều kiện kinh tế.

Kết quả nghiên cứu về chuỗi giá trị cho thấy thị trường tiêu thụ mía gồm 13 kênh và đều là kênh nội địa. Đối với phân tích doanh thu và lợi nhuận toàn chuỗi, khi xem xét về tổng lợi nhuận cho từng tác nhân ta thấy tổng lợi nhuận của công ty/nhà máy đường là cao nhất với 77,013 tỷ đồng, chiếm 64,48%; kế đến là thương lái với 28,989 tỷ đồng, chiếm 24,27%; tiếp theo là người sản xuất với 13,422 tỷ đồng, chiếm 11,24% và cuối cùng là người bán lẻ với 0,016 tỷ đồng, chiếm 0,01%.

Trong toàn chuỗi, lợi nhuận/chủ thể cao nhất là công ty/nhà máy đường đạt 77,013 tỷ đồng/hộ/năm, kế tiếp là thương lái đạt 0,09 tỷ đồng/hộ/năm, tiếp theo là người sản xuất đạt 0,039 tỷ đồng/hộ/năm và sau cùng là người bán lẻ đạt 0,001 tỷ đồng/hộ/năm,

Trong tất cả các kênh phân phối hiện tại thì kênh tiêu thụ trực tiếp thông qua công ty/nhà máy đường và thông qua kênh mía chục được đánh giá là hiệu quả nhất do giá trị gia tăng thuần được tạo ra cao. Do vậy, để góp phần nâng cao thu nhập cho nông dân trồng mía thì nhu cầu liên kết trong sản xuất và tiêu thụ với công ty/nhà máy đường là rất cần thiết. Bên cạnh đó, nhà quản lý và nhà khoa học cần tiếp tục thực hiện nghiên cứu về nhu cầu, quy mô, đặc điểm thị trường mía chục (sản xuất nước mía) tại các thành phố lớn như Hồ Chí Minh và Vũng Tàu,... để giúp người trồng mía có thể khai thác hiệu quả hơn kênh tiêu thụ này.

Để góp phần phát triển chuỗi giá trị ngành hàng mía đường và đặc biệt là nâng cao thu nhập cho người trồng mía thì trước hết các công ty/nhà máy chế biến đường cần đóng vai trò chính trong quy hoạch vùng nguyên liệu và hạn chế tình trạng sản xuất manh mún, nhỏ lẻ cũng như sử dụng quỹ đất chưa hiệu quả (quá nhiều mương/ao để lên líp) của người nông dân. Thêm vào đó, để người nông dân tiếp tục thực hiện sản xuất thì nhu cầu cơ giới hóa là rất cần thiết. Sử dụng hiệu quả nguồn lực đầu vào cũng là một trong những giải pháp quan trọng giúp hạ giá thành cũng như góp phần tăng tính cạnh tranh cho cả ngành hàng.

Trong quá trình chuyển đổi cơ cấu cây trồng, thành phố Vị Thanh được xem là địa bàn ưu tiên hàng đầu trong việc tiếp tục duy trì sản xuất và xây dựng vùng mía nguyên liệu nhờ vào những lợi thế về địa hình cao nên nông dân có thể dễ dàng áp dụng hình thức canh tác lưu gốc mía cho vụ tiếp theo.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Becker, D., Tram, P.N., Tu, H.D., 2009. Value chain promotion as a tool for adding value to agricultural production, GTZ.
- Can, N.D, 2014. Understanding "linking together the four houses" in rice production and commerce: a case study of An Giang province, Vietnam and lessons learnt from Chiba prefecture, Japan. Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization, 486(2014), 47 pages.
- Cục thống kê Hậu Giang, 2018. Niên giám thống kê Hậu Giang 2017, Hậu Giang
- Dasgupta, S., Laplante, B., Meisner, C., Wheeler, D., & Yan, J., 2007. The Impact of Sea Level Rise on the Developing Countries: A Comparative Analysis, Climatic change, 93(3-4): 379-388.
- Hiệp hội mía đường Việt Nam, 2018. Báo cáo một số tình hình liên quan đến ngành mía đường và hoạt động của hiệp hội mía đường Việt Nam trong vụ sản xuất 2017/2018. Hà Nội.
- Higgins, A., Archer, A., Jakku, E., Thorburn, P. and Prestwidge, D., 2005. Increasing the capacity to identify and action value chain integration

- opportunities. Sugar Research and Development Corporation Final Report - CSE013, Brisbane, Australia. Retrieved from [www.srdc.gov.au/ProjectReports/CSE013.htm](http://www.srdc.gov.au/ProjectReports/CSE013.htm).
- Hồ Cao Việt, 2011. Báo cáo kết quả Hội thảo phát triển sản xuất mía, Hội thảo Khoa học – Viện Khoa học Nông nghiệp Miền Nam.
- Huỳnh Văn Tùng và Lưu Thanh Đức Hải, 2015. Nghiên cứu thực trạng sản xuất và tiêu thụ mía đường Đồng Bằng Sông Cửu Long, Tạp chí Tài chính, 2(4): 77-80.
- Loc, V.T.T., Bush, S., Sinh, L.X, Navy, H. and Khiem, N.T., 2009, Value chains for sustainable Mekong fisheries: the case of *Pangasius hypophthalmus* and *enricorhynchus/Labiobarbus* spp. in Vietnam and Cambodia. Final report submitted to Sumernet, research code: 6289 pages.
- Lưu Thanh Đức Hải, 2009. Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh mía đường ở khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long. Tạp chí khoa học Trường Đại học Cần Thơ, 12: 312-323.
- Neves, M.F., Gustavo Trombin, V. and Alberto Consoli, M., 2010. Measurement of sugar cane chain in Brazil. *International Food and Agribusiness Management Review*, 13(3): 37-54.
- Nguyễn Quốc Nghi, Bùi Văn Trịnh và Lê Thị Diệu Hiền, 2009. Hiệu quả sản xuất mía nguyên liệu tỉnh Hậu Giang, Tạp chí khoa học Trường Đại học Cần Thơ, 12: 305-311.
- Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2011, Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo vùng Đồng bằng sông Cửu Long, Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, 19a: 96-108.
- Võ Tông Xuân, 2011, Nghiên cứu ứng dụng chuỗi giá trị sản xuất và tiêu thụ nông sản, Tạp chí tia sáng. Truy cập tại: <http://tiasang.com.vn/-khoi-nghiep/nghien-cuu-ung-dung-chuoi-gia-tri-san-xuat-va-tieu-thu-nong-san-4146>.
- Wassmann, R., Hien, N. X., Hoanh, C. T., & Tuong, T. P., 2004, Sea level rise affecting the Vietnamese Mekong Delta: water elevation in the flood season and implications for rice production. *Climatic change*, 66(1-2), 89-107.