

# Giải pháp tăng cạnh tranh xuất khẩu gạo của Việt Nam

TS. Phan Quan Việt

**Tóm tắt:** Trong kim ngạch xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam, chiếm tỷ trọng cao vẫn là xuất khẩu gạo. Xuất khẩu gạo không những góp phần thúc đẩy tăng trưởng chung cả nền kinh tế, mà còn dần khẳng định được vị thế của Việt Nam trên thị trường gạo quốc tế. Nhưng những con số mà mặt hàng gạo tạo ra được trong qua các năm vẫn chưa tương xứng với giá trị và tiềm năng của một quốc gia nông nghiệp đóng vai trò hết sức quan trọng. Ngoài ra, còn một thực tế nữa là mặc dù vẫn duy trì xuất khẩu gạo tăng mạnh, đã mang về nhiều nguồn thu lớn cho ngân sách nhưng giá lại thấp hơn so với các nước xuất khẩu gạo khác (Thái Lan, Ấn Độ). Tác giả muốn đánh giá cái nhìn về thực trạng xuất khẩu gạo của Việt Nam, chỉ rõ những thách thức trong hoạt động xuất khẩu gạo và đâu là nguyên nhân và đề xuất những giải pháp nào để nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như đẩy mạnh xuất khẩu của mặt hàng lúa gạo Việt Nam hiện nay? Đó cũng là điều mà tác giả muốn đề cập và trao đổi trong bài viết này.

## 1. Đặt vấn đề

Hiện nay, lúa gạo của Việt Nam đã có mặt ở trên 135 quốc gia trên thế giới. Tuy nhiên điều đó không có nghĩa xuất khẩu gạo của nước ta đã thật sự phát triển bền vững trong những năm tiếp theo. Những vấn đề cần phải nổi cộm trong xuất khẩu gạo như: chất lượng gạo còn thấp, chênh lệch giá xuất khẩu của Việt Nam và thế giới còn lớn. Khả năng cạnh tranh của Việt Nam trên thị trường thế giới chủ yếu dựa vào giá thấp, thị trường không ổn định. Hệ thống thu gom xuất khẩu còn yếu kém, đơn lẻ nên chưa phù hợp và đáp ứng được nhu cầu xuất khẩu. Quản lý điều hành của các Bộ, ngành liên quan còn chậm, thiếu linh hoạt, chính vì thế việc xuất khẩu gạo của Việt Nam còn kém hiệu quả và thua thiệt nhiều. Số lượng xuất khẩu của ta nhiều song lại phải bán với giá thấp vì chưa hấp dẫn với khách hàng quốc tế. Bên cạnh đó lợi ích của người nông dân sản xuất lúa gạo cho xuất khẩu không được đảm bảo, giá trị gia tăng từ sản phẩm cuối cùng không có sự phân bổ công bằng giữa các chủ thể tham gia sản xuất kinh doanh lúa gạo, trong đó người nông dân thường bị thua thiệt. Điều đó khiến cho hiệu quả của xuất khẩu cũng như năng lực cạnh tranh của mặt hàng lúa gạo Việt Nam còn thấp, thiếu tính bền vững.

## 2. Thực trạng xuất nhập khẩu gạo

**Về sản lượng và kim ngạch:** Sau hơn 20 năm liên tiếp xuất khẩu gạo trên quy mô lớn, Việt Nam đã vươn lên trở thành nước xuất khẩu gạo lớn thứ 2 thế giới (chỉ sau Thái Lan) và có lúc đã đứng đầu thế giới (2012) với mức đóng góp gần 92 triệu tấn và mức bình quân 4,5 triệu tấn/năm cho thị trường gạo thế giới. Xuất khẩu gạo tăng về lượng, nhưng giá trị lại không tăng hoặc tăng ở tốc độ không tương xứng (Bảng 1).

**Về cơ cấu và chất lượng gạo xuất khẩu:** Trong những năm qua, chất lượng gạo xuất khẩu của Việt

**Bảng 1. Xuất khẩu gạo của Việt Nam, 2008 – 6/ 2013**

Năm	Khối lượng (triệu tấn)	Trị giá FOB (tỷ USD)
2008	4,67	2,663
2009	6,05	2,464
2010	6,75	2,912
2011	7,10	3,507
2012	7,72	3,450
2013	6,58	2,418
2014	6,85	2,789

*Nguồn: Hiệp hội lương thực Việt Nam (VFA)*

Nam tuy đã được cải thiện, song vẫn thấp hơn so với các nước xuất khẩu gạo chính trên thế giới. Hiện các loại gạo xuất khẩu phẩm cấp cao của Việt Nam không nhiều và chủ yếu vẫn là loại gạo phẩm cấp trung bình. Trong tỷ trọng xuất khẩu gạo năm 2001 thì gạo chất lượng cao (5% tấm) chiếm 25%, gạo tấm 25% chiếm 32%, gạo 100% tấm chiếm 5%. Đến năm 2010, tỷ trọng gạo 5% tấm cũng chỉ tăng lên khoảng 30%, gạo 7%-10% tấm chiếm khoảng 8%, các loại gạo 15% tấm và 25% tấm chiếm tỷ trọng lớn nhất tới trên 55% kim ngạch xuất khẩu. Năm 2012, Việt Nam đã đẩy mạnh được xuất khẩu gạo cao cấp với tỷ lệ chiếm hơn 46%. Gạo phẩm cấp thấp chỉ chiếm hơn 11%.

**Về thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam:** Việt Nam đã mở rộng thị trường ra trên 135 quốc gia và vùng lãnh thổ. Nhìn chung, cho đến nay thị trường gạo của Việt Nam đã có sự phát triển đáng kể, không những về chiều rộng mà còn theo chiều sâu.

Châu Á là thị trường nhập khẩu gạo lớn nhất của Việt Nam, chiếm 77,7% tổng lượng gạo xuất khẩu của cả nước (tương đương 6 triệu tấn). Năm 2014, Indonesia, Phillipines và Malaysia vẫn tiếp tục là ba thị trường nhập khẩu truyền thống. Tiềm năng tiêu thụ gạo của các thị trường này vẫn còn khá lớn, tuy nhiên, theo USDA, trong vài năm tới, lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam sang các thị trường này sẽ bị thu hẹp dần.

Theo báo cáo của USDA, Việt Nam đang muốn tiếp cận thị trường mới để đẩy mạnh xuất khẩu. Việt Nam đã xuất khẩu gạo đến Chile và Haiti trong năm ngoái và đang tìm cách mở rộng thị phần tại Tây bán cầu.

*Về giá gạo xuất khẩu của Việt Nam:* Giá trung bình xuất khẩu gạo mùa vụ 2010/2011 vào khoảng 493 USD/tấn so với mức giá 479 USD/tấn trong mùa vụ 2009/2010 và mức giá 406 USD/tấn trong mùa vụ 2008/2009. Ngành gạo tuy có thể tự hào với kỷ lục mới về lượng gạo xuất khẩu, nhưng lại không thể vui bởi giá gạo giảm mạnh so với năm 2011. Do giá gạo xuất khẩu giảm mạnh nên lợi nhuận của các doanh nghiệp xuất khẩu gạo là khá thấp. Lợi nhuận của nông dân trồng lúa cũng giảm đi khá nhiều, vì giá lúa gạo hàng hóa trong nước giảm khá nhiều so với năm 2011. Với 3 loại gạo xuất khẩu chính của Việt Nam là gạo 5% tấm, 25% tấm và gạo thơm đều có giá thấp hơn so với các nước xuất khẩu gạo khác như Thái Lan, Ấn Độ, Pakistan.

### 3. Thực trạng năng lực cạnh tranh lúa gạo VN hiện nay

Trong thời gian vừa qua thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam vẫn là thị trường có sức mua thấp thiếu tính bền vững, chủ yếu là thị trường đòi hỏi phẩm cấp sản phẩm không cao (Châu Phi, Trung Quốc,...). Chất lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam còn kém, gạo 5% tấm, gạo nếp, gạo thơm mới chiếm khoảng 50%. Chất lượng gạo xuất khẩu thấp do một số nguyên nhân chính như: Do nông dân vẫn sử dụng những loại giống kém chất lượng (tự để giống); Sản phẩm gạo cấp thấp vẫn được thị trường tiêu thụ với số lượng lớn; Công nghệ chế biến lạc hậu, các công việc sau thu hoạch chưa đạt được tiêu chuẩn làm thất thoát một lượng gạo đáng kể. Giá gạo xuất khẩu của Việt Nam thấp hơn giá gạo xuất khẩu của một số nước như Thái Lan, Ấn Độ, Mỹ vì thế kim ngạch xuất khẩu tăng chủ yếu là do tăng khối lượng xuất khẩu.

Những tồn tại của sản phẩm lúa gạo hiện nay:

- *Chủ yếu gia tăng về khối lượng:* Những cơn sốt tăng trưởng liên tục về khối lượng gạo xuất khẩu lại báo động một thực tế đáng lo về xuất khẩu gạo. Xuất khẩu gạo năm 2011 và 2012 không thoát khỏi căn bệnh "tích cực bán ra khi giá thấp, còn khi giá tăng thì co lại" như thực tế đã từng xuất hiện và gần đây nhất là năm 2008.

- *Lợi ích của người nông dân thấp trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo:* Người nông dân trực tiếp sản xuất ra lúa gạo xuất khẩu chỉ được hưởng chưa đến 2/5 lợi ích thu được từ xuất khẩu gạo. Người nông dân là người trực tiếp sản xuất ra lúa gạo nhưng lợi ích mà họ đang nhận được là quá thấp, trong khi đó thương lái và các công ty xuất khẩu thì chỉ cần những khâu đơn giản đã có thể thu lợi gấp nhiều lần.

- *Tính bền vững của xuất khẩu gạo chưa bảo đảm:*

Chất lượng gạo xuất khẩu thấp dẫn tới giá thấp vì vậy kim ngạch xuất khẩu gạo không tăng tương xứng với sản lượng gạo xuất khẩu. Xét về kim ngạch xuất khẩu, trong số 3 quốc gia xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới hiện nay (Việt Nam, Ấn Độ, Thái Lan) thì Việt Nam lại đứng ở hạng cuối cùng. Vì thế càng xuất khẩu nhiều gạo, tính bền vững càng không đậm nét. Vì vậy, Việt Nam không nên quá bận tâm với vị trí thứ nhất hay thứ nhì trong xuất khẩu gạo. Vì vị trí thứ nhất hay thứ nhì chưa chắc mang lại sự giàu có, sung túc mà có thể là một cái bẫy với nhiều ảo tưởng và mang lại nhiều rủi ro.

### 4. Các giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh xuất khẩu Việt Nam

- Hoàn thiện hệ thống xuất khẩu gạo: Duy trì số lượng doanh nghiệp có đủ khả năng về trữ lượng kho, năng suất chế biến gạo xuất khẩu tham gia xuất khẩu; hạn chế sự ồ ạt quá mức của các doanh nghiệp còn non kém về kinh nghiệm, yếu về tài chính. Tránh xuất khẩu thiếu kiểm soát, bán phá giá, tránh tình trạng hủy hợp đồng đã ký kết với khách hàng khi giá cả biến động, tạo ấn tượng xấu về nhà xuất khẩu gạo Việt Nam.

Hiệp hội Lương thực Việt Nam cần quản lý tích cực hơn trong ứng ký hợp đồng xuất khẩu gạo; phải là nơi cung cấp thông tin về giá xuất khẩu và chi phí chế biến - xuất khẩu; phối hợp các ngành có liên quan như hải quan, thuế... nhằm ngăn chặn gian lận giá bán trong đăng ký hợp đồng xuất khẩu gạo.

- Đầu tư đồng bộ khoa học công nghệ để hiện đại hóa sản xuất: Xây dựng hệ thống cơ sở vật chất phục vụ sản xuất. Đây là điều kiện tiên quyết để sản xuất có hiệu quả. Hệ thống này cần phải được trang bị hiện đại, đồng bộ, đảm bảo sức cạnh tranh của lúa gạo. Cơ sở hạ tầng cần ưu chú trọng nhất ở các khâu sản xuất, chế biến, đóng gói bằng việc lắp đặt, sử dụng các máy móc mới, công suất cao, chế tạo, lắp ráp và mua sắm thiết bị thu hoạch lúa để tăng cơ giới hóa thu hoạch và giải quyết thiếu hụt lao động nông nghiệp ở các vùng trồng lúa quy mô lớn.

Đầu tư nghiên cứu các ứng dụng khoa học công nghệ như: xúc tiến nhanh việc bình tuyển các loại giống lúa đặc sản của các địa phương, hình thành quý gen về giống lúa chất lượng cao để xuất khẩu. Đồng thời, Nhà nước cần phát huy vai trò chủ đạo của các cơ sở nghiên cứu chính là các viện, trường đại học, doanh nghiệp, nông trường... tham gia nghiên cứu.

- Phát triển và xây dựng thị trường mục tiêu: Nhà nước cần tạo lập mối quan hệ thương mại với các nước có nhu cầu lớn về xuất khẩu gạo, tranh thủ khai thác các mối quan hệ để ký các hiệp định xuất khẩu gạo hoặc các bản thỏa thuận phối hợp, hợp tác với các nước để tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động, đồng thời có thể hỗ trợ cho các doanh nghiệp tìm kiếm thị trường bên ngoài. Trong quá trình xuất khẩu gạo, cần tranh thủ gây dựng uy tín thương mại quốc tế đối với các bạn hàng, từng bước

tạo thói quen tiêu dùng gạo Việt Nam, từ đó đẩy mạnh xuất khẩu chiếm lĩnh thị trường.

+ Thị trường EU: Nâng cao chất lượng gạo vì đây là một thị trường rất có tiềm năng, đảm bảo chất lượng gạo và giữ chữ tín trong giao dịch, buôn bán, từng bước xuất khẩu trực tiếp gạo Việt Nam vào khu vực này.

+ Thị trường Mỹ: cần mở rộng quan hệ để có mức xuất khẩu gạo ổn định vào thị trường Mỹ nói riêng cũng như các nước châu Mỹ nói chung.

+ Thị trường Nhật Bản: có yêu cầu chất lượng cao nên cần đầu tư trang thiết bị, nâng cao chất lượng sản phẩm mới thể có thể vào được thị trường Nhật Bản với mức bảo hộ đối với mặt hàng gạo khá cao.

+ Thị trường Trung Đông: là khu vực có nhu cầu cũng như khả năng thanh toán, giao dịch thương mại quốc tế cao, có nhiều cơ hội cho các nhà xuất khẩu gạo của Việt Nam.

#### *Về chính sách của nhà nước*

Thứ nhất, Nhà nước nên cân nhắc lại việc duy trì cơ chế điều hành xuất khẩu gạo theo cách ấn định khối lượng gạo xuất khẩu, và cách thức phân bổ chỉ tiêu cho hợp đồng xuất khẩu tập trung. Để cân bằng các lợi ích quốc gia về khai thác lợi thế sản xuất và xuất khẩu gạo để tăng kim ngạch xuất khẩu, bảo đảm lại lợi ích kinh tế cho nông dân và đồng thời bảo đảm giá lương thực phù hợp cho khu vực đô thị và người tiêu dùng lương thực, việc áp dụng công cụ thuế linh hoạt thay cho công cụ hạn ngạch vừa có tính khả thi, vừa có hiệu quả tốt hơn. Khi áp dụng cơ chế thuế xuất khẩu, Hiệp hội lương thực sẽ quay trở về vai trò đúng đắn của một hiệp hội ngành nghề là đại diện cho lợi ích hợp pháp của các thành viên, nghiên cứu và cung cấp thông tin thị trường, điều phối việc xuất khẩu của các thành viên thông qua cơ chế đấu thầu lại các hợp đồng xuất khẩu lương thực cấp Chính phủ với mức thuế xuất khẩu xác định.

Thứ hai, cần phải tôn trọng các quy luật thị trường và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp xuất khẩu song song với việc bảo đảm an ninh lương thực và bình ổn giá. Vì vậy, phải tách riêng vai trò dự trữ lương thực quốc gia ra khỏi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Điều kiện tiên quyết phải là đầu tư vốn xây dựng hệ thống kho chứa quốc gia phục vụ mục tiêu dự trữ quốc gia, bảo đảm an ninh lương thực và bình ổn giá và xây dựng quỹ bình ổn giá lương thực. Đẩy mạnh hoạt động thu mua dự trữ khi giá lúa nội địa xuống thấp dựa trên quỹ bình ổn giá vừa giúp bảo đảm an ninh lương thực vừa giúp tạo ra mặt bằng giá an toàn cho người sản xuất. Khi có nhu cầu xuất khẩu gạo, Nhà nước có thể bán ra một phần lượng lúa dự trữ này cho các công ty.

Thứ ba, để cải thiện cơ chế thu mua gạo xuất khẩu, cũng như thay đổi cơ chế vận hành của ngành hàng lúa gạo, cần áp dụng chính sách quy định kinh doanh

xuất khẩu gạo là hoạt động kinh doanh có điều kiện. Các doanh nghiệp xuất khẩu phải đạt một quy mô vốn nhất định, phải có hệ thống kho chứa, nhà máy xay xát chế biến ở một ngưỡng tối thiểu, có đầu tư phát triển vùng lúa nguyên liệu riêng trong quan hệ liên kết dọc với người sản xuất mới được phép kinh doanh xuất khẩu gạo. Cũng cần quy định bắt buộc các doanh nghiệp này phải xuất khẩu gạo với thương hiệu riêng của mình để nâng cao trách nhiệm với chất lượng hạt gạo quốc gia.

## **5. Kết luận**

Để nâng cao hiệu quả cũng như năng lực cạnh tranh của xuất khẩu gạo trong bối cảnh mới của Việt Nam và của thế giới, cần đổi mới quan điểm về xuất khẩu gạo và thực hiện đồng bộ tổng thể các giải pháp liên quan đến sản xuất, chế biến và xuất khẩu gạo. Các giải pháp phát huy tác dụng đòi hỏi phải có sự phối hợp đồng bộ và khoa học giữa các chính sách, giữa nhà nước với nhà doanh nghiệp, nhà khoa học và nhà nông. Tác giả đề xuất một số giải pháp dựa trên nguyên tắc căn bản là tôn trọng quy luật thị trường, quan hệ cung cầu. Vai trò điều phối của Nhà nước cần được nhấn mạnh ở các chức năng bình ổn giá, dự trữ quốc gia, điều tiết nguồn thu bằng công cụ thuế xuất khẩu và cải thiện yếu tố đầu vào cho sản xuất lúa gạo. Chức năng dự trữ quốc gia nên được sử dụng như là công cụ chính để bảo đảm an ninh lương thực và bình ổn giá. Để giảm chi phí sản xuất và thất thoát sau thu hoạch, cần kiểm soát chi phí đầu vào và cải thiện cơ giới hóa thu hoạch. Cơ chế xuất khẩu nên được thay đổi theo hướng áp dụng công cụ thuế xuất khẩu. Cần thiết coi hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo là ngành kinh doanh có điều kiện để thúc đẩy việc hoàn thiện quy trình thu mua, dự trữ, chế biến, xuất khẩu nhằm mang lại nhiều giá trị gia tăng nhất và đạt được phân phối giá trị gia tăng hợp lý./.

## **Tài liệu tham khảo**

1. Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Hội nghị tổng kết ngành năm 2014 và triển khai nhiệm vụ năm 2015;
2. Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA), “Kết quả xuất khẩu gạo 2013-2014”;
3. Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA), “Kết quả xuất khẩu gạo 10 tháng đầu năm 2015”;
4. Tổng cục Thống kê. (2014). Niên giám thống kê 2014. Nhà xuất bản Thống kê;
5. Quyết định số 2765/QĐ-BNN-KHCN ngày 22/11/2013 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Phê duyệt Đề án khung phát triển sản phẩm quốc gia “Sản phẩm lúa gạo Việt Nam chất lượng cao, năng suất cao”.