

# BÀN VỀ VIỆC HOÀN THIỆN CHUỖI CUNG ỨNG GẠO XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM

*TS. Nguyễn Văn Sơn, Khoa Kinh tế & Luật, Trường Đại học Mở Tp.Hồ Chí Minh.  
Tham luận đọc tại Hội thảo và triển lãm quốc tế về “Hậu cần vận tải hàng hải Việt Nam năm 2013” (Sea Freight Logistics Vietnam 2013) diễn ra tại Tp.Hồ Chí Minh trong hai ngày 28 & 29 tháng 11 năm 2013.*

## Dẫn nhập

Từ đầu thập niên 1990s đến nay, Việt Nam đã trở thành một trong ba quốc gia xuất khẩu gạo hàng đầu thế giới. Song, vị thế cạnh tranh của gạo Việt Nam trên thị trường thế giới vẫn thường xuyên đứng sau Thái Lan với một khoảng cách khá xa. Mặt khác, gạo cũng là một trong 10 mặt hàng có giá trị kim ngạch xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, nhưng xét về hiệu quả đóng góp của ngành hàng này cho nền kinh tế thì vẫn còn nhiều hạn chế. Vấn đề đặt ra là, phải chăng những bất cập trong cơ chế quản lý đã làm cho ngành lúa gạo Việt Nam chưa thực sự phát triển hướng vào xuất khẩu một cách đúng nghĩa? Dưới đây, chúng ta sẽ cùng điểm lại tình hình sản xuất, chế biến, xuất khẩu gạo để có thể nhận diện rõ những hạn chế đó và tìm ra những điểm cần hoàn thiện, bổ sung để nâng cao tính cạnh tranh của mặt hàng này trên thị trường thế giới trong tương lai trên căn bản tham gia tích cực hơn vào chuỗi cung ứng gạo toàn cầu.

## 1. Bức tranh thị trường gạo toàn cầu

Về mặt tiêu dùng, gạo là lương thực chính của khoảng 55% dân số thế giới, phân bố rộng từ Châu Á sang Châu Phi và Nam Mỹ. Ngoài ra, các nước Châu Âu và Bắc Mỹ chỉ sử dụng gạo như là lương thực phụ nhưng khối lượng cũng lên đến hàng triệu tấn mỗi năm. Còn về mặt sản xuất, Châu Á chiếm đến hơn 90% sản lượng gạo của thế giới. Theo tính toán và dự báo của FAPRI (*Food and Agricultural Policy Research Institute*), sản lượng sản xuất và tiêu dùng gạo toàn cầu trong niên vụ 2009 – 2010 vào khoảng trên dưới 436 triệu tấn và sẽ tăng lên trên dưới 477 triệu tấn trong niên vụ 2019 – 2020. Bên cạnh đó, vấn đề đảm bảo an ninh lương thực đã ràng buộc các quốc gia phải dự trữ gạo thường xuyên rất lớn (dao động trong khoảng từ 90 – 96 triệu tấn). Trên nền tảng đó, khối lượng mậu dịch gạo hai chiều trên thị trường thế giới thường chiếm tỷ trọng từ 7 – 8,5% so với sản lượng sản xuất và tiêu dùng gạo hàng năm (hơn 31 triệu tấn vào năm 2010 và được dự báo tăng lên hơn 41 triệu tấn vào năm 2020). Tham gia vào thị trường gạo toàn cầu có 3 nhóm quốc gia sau đây:

*Nhóm 1, thừa gạo và thường xuyên xuất khẩu: Thái Lan, Việt Nam, Myanmar, Campuchia, Pakistan, Hoa Kỳ...*

*Nhóm 2, thiếu gạo và thường xuyên nhập khẩu: Indonesia, Philippines, Malaysia, Iran, Iraq, Saudi Arabia, Nigeria và các nước Châu Phi, một số nước EU...*

*Nhóm 3, Ấn Độ và Trung Quốc thuộc dạng đặc biệt, có mức chi phối trên dưới 50% sản lượng sản xuất, tiêu dùng và dự trữ gạo của thế giới. Về cơ bản, hai quốc gia có số dân lớn nhất thế giới này đủ khả năng tự túc lương thực và thường xuyên có xuất khẩu ròng về gạo, nhưng cũng có khả năng gây xáo trộn mạnh thị trường gạo thế giới do tăng sản lượng xuất khẩu đột ngột (khi đảo kho dự trữ bảo hiểm an ninh lương thực) hoặc tăng sản lượng nhập khẩu đột ngột (khi mất mùa phải mua để bổ sung kho dự trữ bảo hiểm an ninh lương thực).*

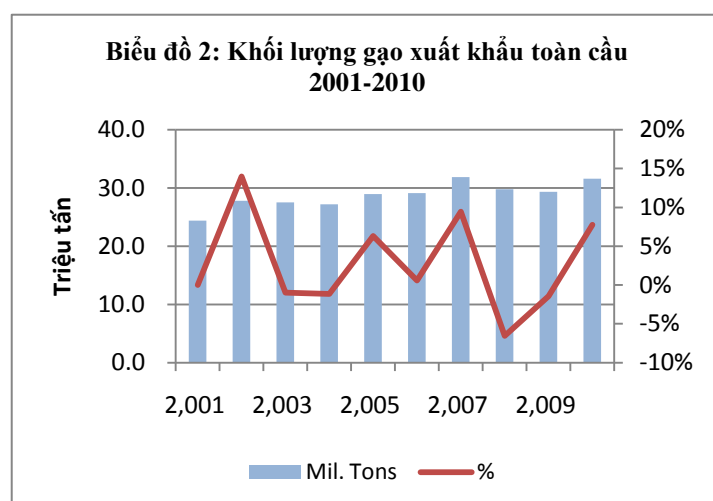
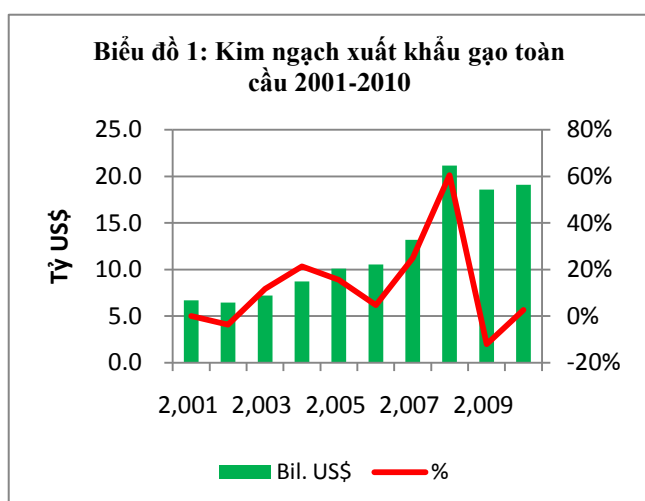
Theo số liệu về 10 quốc gia xuất – nhập khẩu gạo hàng đầu của thế giới (bảng 1), không kể những lúc thị trường gạo thế giới bị xáo trộn mạnh do Trung Quốc và Ấn Độ tăng khối lượng xuất khẩu hoặc nhập khẩu đột ngột như nói trên, chúng ta thấy phân bố thị trường nhập khẩu gạo không quá tập trung (10 nước nhập khẩu lớn nhất chiếm tỷ trọng chưa đến 50%). Nhưng nguồn cung gạo xuất khẩu thì lại rất tập trung (10 nước xuất khẩu lớn nhất chiếm tỷ trọng hơn 97%, riêng 3 quốc gia xuất khẩu gạo hàng đầu gồm Thái Lan, Việt Nam và Hoa Kỳ chiếm hơn 65%).

**Bảng 1: Mười quốc gia xuất – nhập khẩu gạo hàng đầu thế giới năm 2010**

Quốc gia xuất khẩu	Triệu tấn	(%)	Quốc gia nhập khẩu	Triệu tấn	(%)
Thái Lan	9,047	29,0	Philippines	2,400	7,7
Vietnam	6,734	21,6	Nigeria	2,000	6,4
United States	4,501	14,5	EU	1,216	3,9
Pakistan	4,000	12,8	Indonesia	1,150	3,7
India	2,150	8,0	Iraq	1,140	3,7
Cambodia	0,850	2,7	Saudi Arabia	1,069	3,4
Uruguay	0,804	2,6	Iran	1,000	3,2
Burma	0,800	2,6	Malaysia	0,907	2,9
China	0,619	2,0	Cote d'Ivoire	0,840	2,7
Brazil	0,423	1,4	Bangladesh	0,660	2,1
<b>Toàn thế giới</b>	<b>31,145</b>		<b>Toàn thế giới</b>	<b>31,145</b>	

Nguồn: US Department of Agriculture – USDA, VFA, Thai rice exporter Association

Mức tăng trưởng bình quân hàng năm của thị trường gạo thế giới trong giai đoạn 2001 – 2010 là 12,4% về giá trị (biểu đồ 1) và 3,84% về khối lượng (biểu đồ 2).



Nguồn: www.theRicetrader.com

Do cuộc khủng hoảng lương thực xảy ra trong giai đoạn trước khủng hoảng kinh tế toàn cầu năm 2008 đã dẫn đến tình trạng giá gạo xuất khẩu biến động rất mạnh từ năm 2008 trở về sau (bảng 2).

**Bảng 2: Giá gạo xuất khẩu bình quân của một số quốc gia trên thế giới (USD/tấn)**

	Thai White 100% B second grade	Thai Parboiled 100%	U.S. long grain 2,4%	Thai 5%	Viet 5%	Thai 25%	Viet 25%	Pak 25%	Thai A1 Super	US California Medium Grain	India Basmati*	Pak Basmati Ordinary	Thai Fragrant 100%
2006	311	300	394	304	266	269	249	230	217	512	n.a	516	470
2007	335	332	436	325	313	305	294	290	275	557	n.a	677	550
2008	695	722	782	682	614	603	553	498	506	913	n.a	1.077	914
2009	587	619	545	555	432	460	384	351	329	1.019	1.450	937	954
2010	518	532	510	492	416	444	387	372	386	764	1.157	881	1.045

Nguồn: FAO Market Monitor, Jan 2011, \* India rice Associations

Tuy nhiên, song song với sự biến động giá do quan hệ cung – cầu thì chất lượng gạo cao cấp cùng với thương hiệu riêng sẽ làm cho giá xuất khẩu cao vững chắc hơn, và việc nâng cao tỷ trọng gạo cao cấp sẽ làm tăng giá trị xuất khẩu mạnh hơn so với mức tăng khối lượng xuất khẩu. Về phương

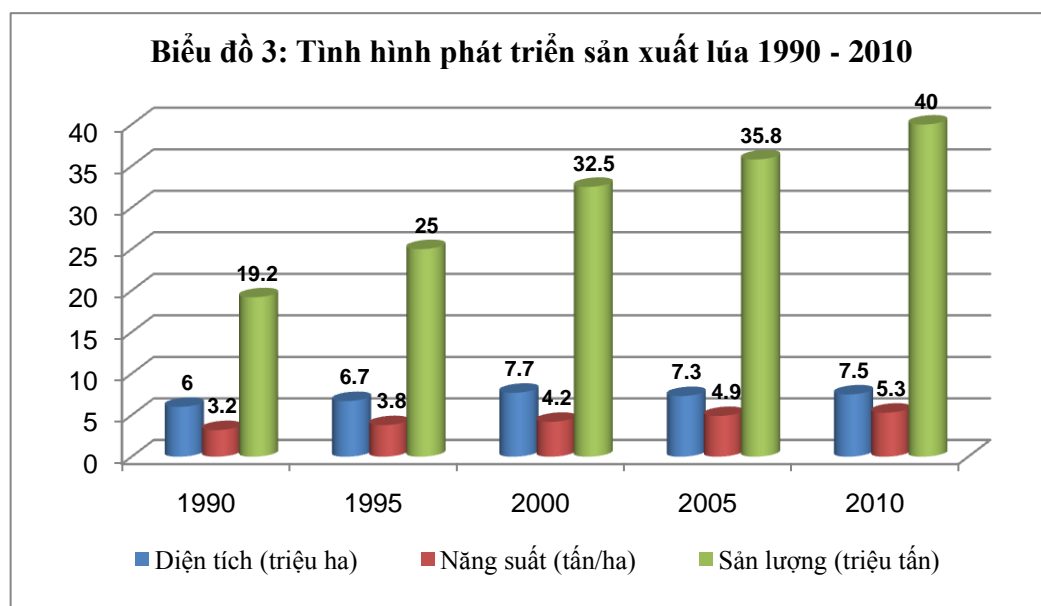
diện này, Thái Lan là quốc gia có lợi thế cạnh tranh cao hàng đầu trên thị trường thế giới. Giá gạo xuất khẩu của Thái Lan thường cao hơn từ 10 – 30% so với gạo cùng phẩm cấp của các quốc gia khác (bảng 2). Các loại gạo đặc biệt có mức giá cao trên thị trường thế giới là Thai Hom Mali Rice 100 A và B, Thai Pathumthani Fragrant Rice của Thái Lan và Basmati của Ấn Độ và Pakistan.

## 2. Tổng quan về sản xuất và xuất khẩu gạo của Việt Nam

Ngành lúa gạo của Việt Nam đã đạt được những thành tựu rất ấn tượng bắt đầu từ cột mốc lịch sử năm 1989, khi mà Việt Nam đã xuất khẩu đến hơn 1 triệu tấn gạo ngay năm đầu tiên xuất hiện trở lại trên thị trường gạo thế giới với vị thế là nước xuất khẩu sau khi kết thúc tình trạng thiếu lương thực trong một thời kỳ dài trước đó.

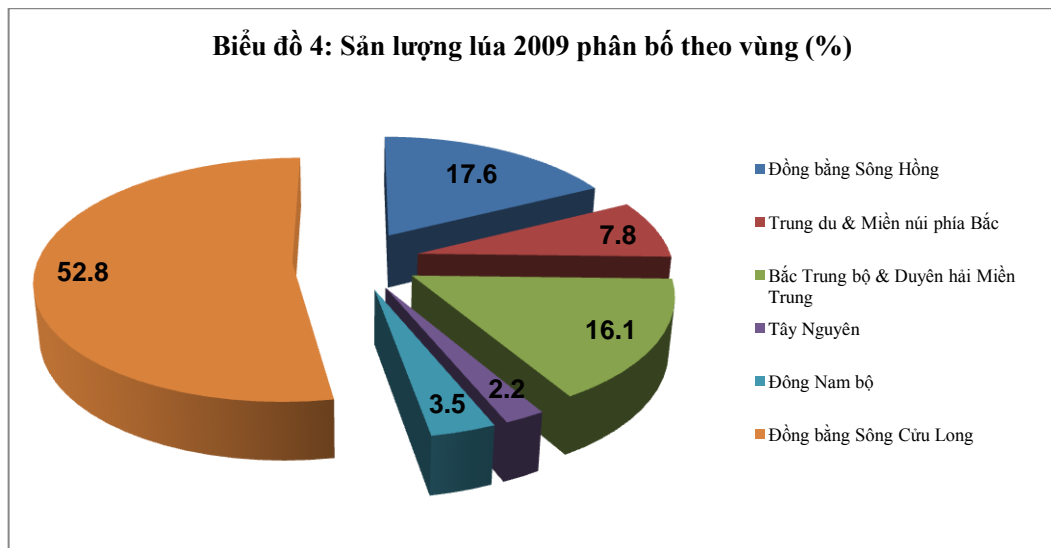
### Tình hình sản xuất lúa của Việt Nam

Trong giai đoạn 1990 – 2010, việc gia tăng diện tích canh tác lúa không liên tục, chỉ lên đến đỉnh điểm vào năm 2000 rồi sau đó giảm dần đi (thực tế diện tích canh tác lúa năm 2010 đã giảm bớt 380.000 ha so với năm 2000). Nhưng hoạt động thâm canh đã mang lại kết quả rất tích cực, liên tục trong 20 năm diện tích gieo trồng lúa tăng bình quân 1,1%/năm; năng suất lúa tăng bình quân 2,6%/năm, tương ứng từ 3,2 tấn/ha năm 1990 lên 5,3 tấn/ha năm 2010 (đặc biệt trong đó, năng suất lúa vụ Đông Xuân của Đồng bằng Sông Cửu Long đạt từ 10 – 12 tấn/ha); dẫn đến sản lượng lúa đã tăng hơn 2 lần trong cùng kỳ, từ mức 19,2 triệu tấn năm 1990 lên đến 40 triệu tấn vào năm 2010, nhịp độ tăng bình quân đạt 3,7%/năm (biểu đồ 3).



Nguồn: Tổng cục thống kê, 2011

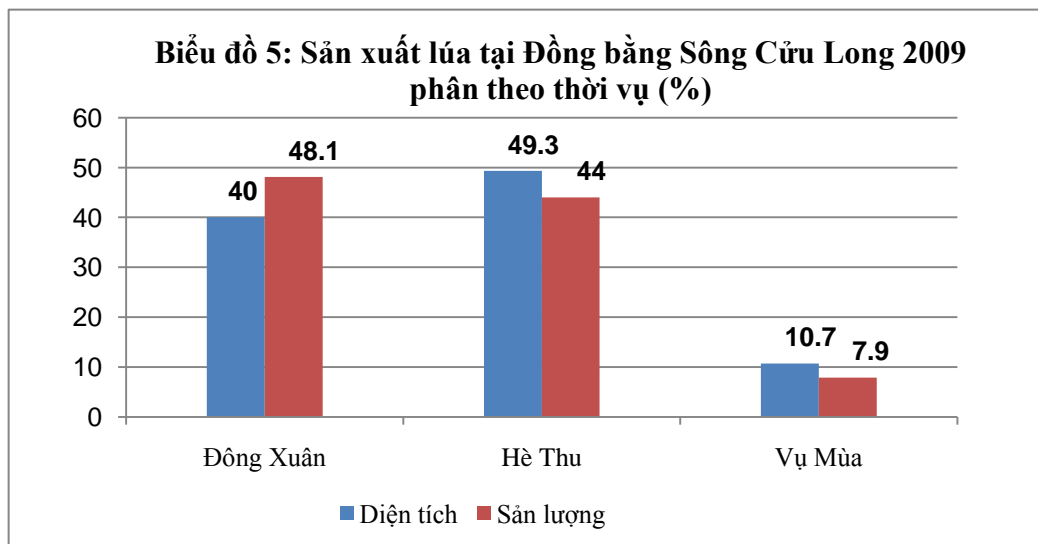
Sản xuất lúa toàn quốc được phân bố trên 6 vùng kinh tế cơ bản (biểu đồ 4). Trong đó, 3 vùng lúa quan trọng là Đồng bằng Sông Hồng (chiếm 17,6% sản lượng); khu vực Bắc Trung bộ & Duyên hải Miền Trung (16,1% sản lượng); và Đồng bằng Sông Cửu Long (52,8% sản lượng). Về thời vụ, sản xuất lúa được phân bố đều 3 vụ trong năm. Vụ Đông Xuân (thu hoạch từ tháng 02 đến tháng 04) là vụ chính có qui mô lớn nhất (năm 2009 chiếm 41,1% diện tích và 48,1% sản lượng) và chất lượng lúa tốt nhất trong năm. Vụ Hè Thu (thu hoạch từ tháng 06 đến tháng 08) có qui mô lớn thứ hai (năm 2009 chiếm 31,7% diện tích và 28,7% sản lượng), nhưng do thu hoạch vào giữa mùa mưa mà công tác xử lý sau thu hoạch chưa tốt nên chất lượng lúa kém nhất trong năm. Vụ mùa (thu hoạch từ tháng 10 đến tháng 12) có chất lượng lúa tốt tương đương vụ Đông Xuân, nhưng có qui mô nhỏ nhất (năm 2009 chiếm 27,2% diện tích và 23,2% sản lượng).



Nguồn: Tổng cục thống kê, 2011

### Đồng bằng Sông Cửu Long - nguồn cung cấp gạo xuất khẩu chủ lực của Việt Nam

Đồng bằng Sông Cửu Long là nơi cung cấp lúa hàng hóa chủ yếu của cả nước. Hàng năm, với sản lượng trên dưới 20 triệu tấn lúa (khoảng 13 triệu tấn gạo), sau khi đáp ứng nhu cầu lương thực tại chỗ và làm giống, vùng này có khả năng cung cấp bổ sung cho các vùng thiếu lương thực và tăng dự trữ 3 – 4 triệu tấn/năm, cung ứng xuất khẩu 6 – 7 triệu tấn/năm. Theo biểu đồ 5, sản xuất lúa tại Đồng bằng Sông Cửu Long diễn ra chủ yếu trong hai vụ Đông Xuân và Hè Thu (chiếm trên dưới 90% diện tích và sản lượng); còn vụ mùa từ các tỉnh thuộc bán đảo Cà Mau chỉ chiếm trên dưới 10% nhưng lại đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo nguồn cung gạo xuất khẩu chất lượng cao (800.000 tấn/năm) ngay khi bắt đầu mùa nắng (tháng 10 đến tháng 12) hàng năm ở miền Nam.



Nguồn: Tổng cục thống kê, 2011

### Tập quán sản xuất, chế biến và dự trữ lúa gạo

Theo báo cáo của Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn, kỹ thuật sản xuất và chế biến lúa gạo của Việt Nam vẫn còn ở qui mô nhỏ nên gặp nhiều hạn chế:

- Nông dân sử dụng giống lúa không qua xác nhận (lấy từ vụ trước gieo trồng cho vụ sau) lên đến hơn 60% hàng năm, chủ yếu là giống cao sản nên chất lượng không cao và khó đảm bảo tốt về độ thuần chủng của lúa hàng hóa.

- Diện tích canh tác bình quân của hộ nông dân rất thấp (64,2% số nông hộ có diện tích dưới 0,5ha). Tỷ lệ cơ giới hóa sản xuất chưa cao, mới đạt 75% trong khâu làm đất, 20% trong khâu gieo sạ, 85% trong khâu tưới tiêu chủ động, 90% trong khâu tuốt lúa; trong khi đó, khâu chăm sóc lúa (làm cỏ, bón phân, phun thuốc trừ sâu...) hầu như hoàn toàn bằng thủ công.
- Tập quán chế biến gạo tại Đồng bằng Sông Cửu Long, nơi cung cấp tuyệt đại bộ phận lương thực hàng hóa có đặc điểm cơ bản là xay xát qua hai lần: *lần 1*, lúa được xay xát ra gạo xô tại những nhà máy nhỏ gắn liền với các vùng lúa; sau đó, gạo xô tiếp tục được xử lý *lần 2* (đánh bóng, tách tấm, phối trộn và đóng gói) để cho ra gạo trắng thành phẩm tại các nhà máy lớn tọa lạc ở các đầu mối giao thương có điều kiện giao thông thuận lợi (trên bến, dưới thuyền) như Thốt Nốt, Cần Thơ hoặc Cái Bè, Tiền Giang...
- Tập quán dự trữ lương thực tại Đồng bằng Sông Cửu Long nói riêng và ở Việt Nam nói chung là dự trữ gạo với thời hạn bình quân 3 – 6 tháng cũng là một điểm hạn chế lớn. Bởi vì, nếu dự trữ bằng lúa thì có thể bảo quản lâu dài hơn (1 – 2 năm) và lúa cũ (đã chín sinh học hoàn toàn sau khi dự trữ trên 6 tháng) đưa vào xay xát sẽ cho ra gạo có chất lượng tốt hơn so với gạo chế biến từ lúa mới.

### **Tổn thất sau thu hoạch**

Từ đầu thập niên 1990s đến nay, tỷ lệ tổn thất sau thu hoạch của ngành lúa gạo đã giảm từ 16% còn 13,7%. Nhưng như vậy vẫn còn rất cao, gấp hơn 2 lần so với Nhật Bản (chỉ có 5%) hay Ấn Độ (6%). Theo thông tin từ *Hội thảo về bảo quản lúa gạo cho Đồng bằng Sông Cửu Long* tại Cần Thơ ngày 30/06/2011 thì, cơ cấu tổn thất sau thu hoạch lúa gạo của vùng này như sau: thu hoạch 3%, phơi sấy 4,2%, xay xát 3%, bảo quản 2,6%, vận chuyển 0,9%. Kết hợp thêm với một số thông tin của Phân viện Cơ điện nông nghiệp và Công nghệ sau thu hoạch (Bộ NN&PTNT), có thể chỉ ra các nguyên nhân yếu kém như sau:

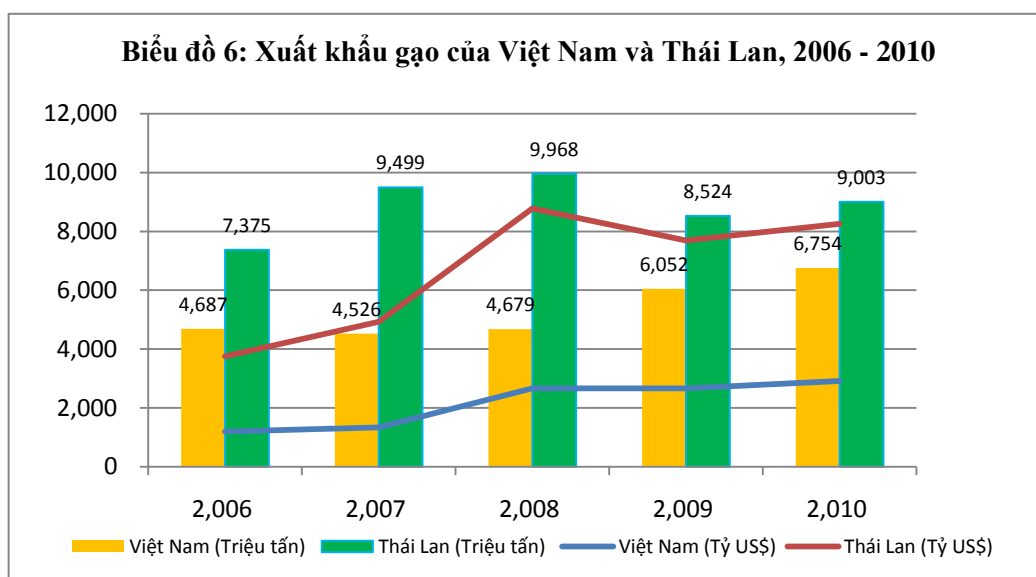
- Thiếu máy gặt đập liên hợp, đến năm 2009 số máy gặt đập liên hợp trên toàn vùng Đồng bằng Sông Cửu Long chỉ trên dưới 3.000 chiếc, đáp ứng khoảng 15% nhu cầu. Giải pháp gặt thủ công rồi tuốt lúa bằng máy nhỏ tại đồng ruộng gây rơi vãi nhiều.
- Máy sấy cũng thiếu trầm trọng, đến năm 2009 số máy sấy lúa tại Đồng bằng Sông Cửu Long có 6.435 máy (tổng công suất khoảng 37.000 tấn/mẻ sấy), chỉ đáp ứng được 31% nhu cầu sấy lúa vụ Hè Thu. Giải pháp phơi sấy thủ công không chỉ làm tăng tổn thất do rơi vãi mà còn ảnh hưởng giảm chất lượng lúa gạo do không đạt tiêu chuẩn về ẩm độ, nhất là trong mùa mưa.
- Trong khâu xay xát, yêu cầu độ ẩm của lúa phải đạt 14 – 14,5% thì khi xay xát mới đảm bảo tốt về qui cách chất lượng gạo và tỷ lệ hạt nguyên cao (có thể đến 55% khối lượng gạo thu hồi). Tuy nhiên, do khâu phơi sấy không tốt nên lúa thường không đạt ẩm độ tiêu chuẩn, khi xay xát không chỉ hao hụt nhiều mà còn làm giảm tỷ lệ chính phẩm, tăng tỷ lệ thứ phẩm và phụ phẩm (trong đó, tỷ lệ gạo nguyên hạt chỉ khoảng 40%). Mặt khác, do tập quán xay xát hai lần như nói trên cũng góp phần làm tăng tỷ lệ hao hụt.
- Trong khâu bảo quản, cả khu vực Đồng bằng Sông Cửu Long hiện có hệ thống kho chứa lương thực với tổng tích lượng vào khoảng 800.000 tấn. Nhưng hầu hết kho đều được xây dựng trên căn bản dùng để dự trữ gạo: qui mô nhỏ (một kho chứa từ vài trăm đến vài ngàn tấn), trữ gạo trong bao (25 – 50 kg/bao), có trang bị băng tải kết hợp với bốc xếp thủ công. Bên cạnh đó, chỉ có 3 cụm silo tại Trà Nóc (Cần Thơ), Cao Lãnh (Đồng Tháp) và Bình Chánh (Tp.Hồ Chí Minh) với tích lượng khoảng 70.000 tấn dùng để dự trữ lúa, có kết hợp trang bị đường ống hút lúa,

máy sấy, cân đo điện tử và vận hành tự động... khá hiện đại, nhưng không đáng kể so với nhu cầu chung và cũng ít được sử dụng trong thực tế do chi phí vận hành cao hơn làm thủ công.

- Trong khâu vận chuyển lương thực, khối lượng vận chuyển đường thủy chiếm tỷ trọng khoảng 3/4 còn lại vận chuyển đường bộ khoảng 1/4. Riêng tại Đồng bằng Sông Cửu Long khối lượng vận chuyển đường thủy chiếm tới hơn 90%. Qui cách lúa gạo khi vận chuyển cũng giống như khi dự trữ, chủ yếu là đóng bao PP cỡ 25 – 50 kg/bao và bốc xếp thủ công là chính nên tỷ lệ hao hụt khá nhiều.

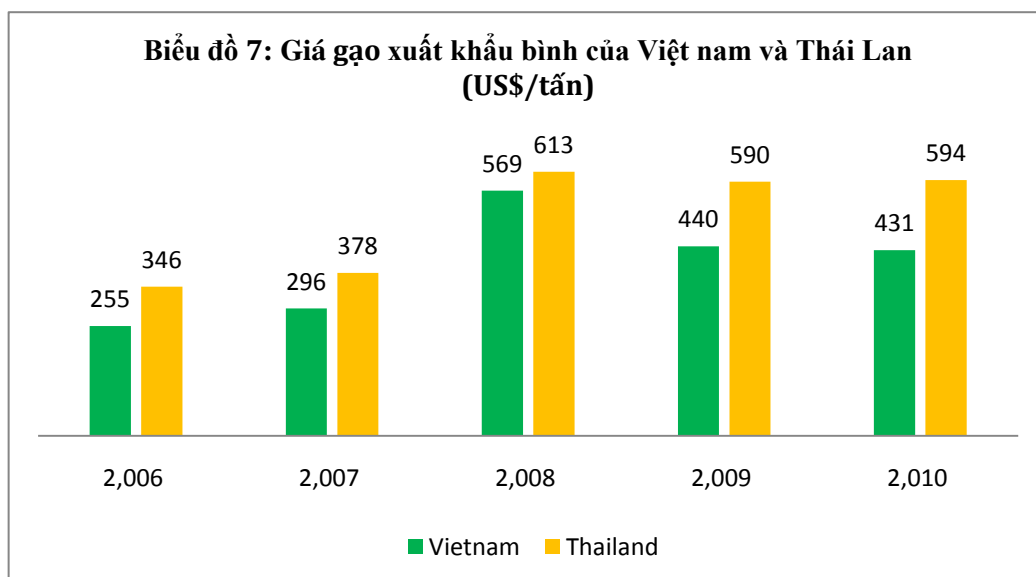
### Tình hình xuất khẩu gạo của Việt Nam thời gian qua

Mức tăng trưởng xuất khẩu gạo bình quân hàng năm trong giai đoạn 2006 – 2010 của Việt Nam là 22% về giá trị và 9,5% về khối lượng. Song, Việt Nam vẫn thường xuyên đứng thứ hai thế giới về xuất khẩu gạo sau Thái Lan. Cụ thể, năm 2010 sản lượng xuất khẩu đạt 6,734 triệu tấn, tổng kim ngạch xuất khẩu là 2,912 triệu USD, thấp hơn nhiều so với Thái Lan đạt sản lượng 9,047 triệu tấn và kim ngạch 5,341 triệu USD (biểu đồ 6).



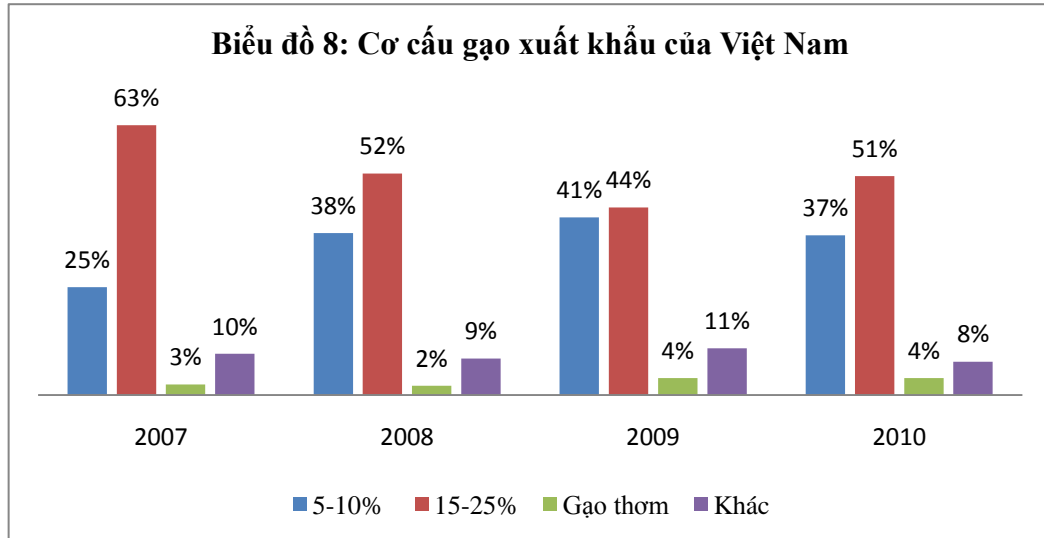
Nguồn: US Department of Agriculture – USDA, VFA & Thai Rice Exporter Association

Giá gạo xuất khẩu bình quân của Việt Nam thường thấp hơn gần 30% so với Thái Lan (biểu đồ 7).



Nguồn: VFA & Thai rice exporter Associations

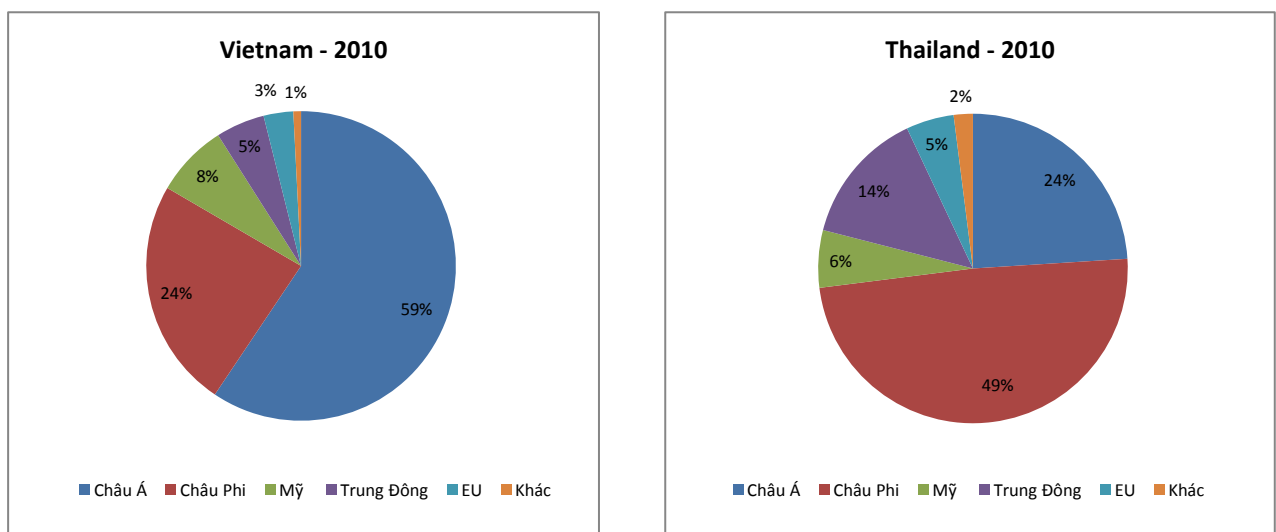
Mức chênh lệch giá này chủ yếu là do gạo xuất khẩu của Việt Nam phần lớn thuộc phẩm cấp trung bình, gạo trắng thường 15 – 25% tằm (biểu đồ 8), chưa có thương hiệu riêng. Trong khi đó, Thái Lan đã định vị các thương hiệu gạo nổi tiếng trên thị trường thế giới như Khaw Dawk Mali, Hom Mali, Jasmine 85; Ấn Độ và Pakistan thì có gạo Basmati. Riêng gạo đồ (parboiled rice) xuất khẩu cho thị trường Châu Phi thì hầu như do Thái Lan không chế, Việt Nam chỉ mới tham gia thị trường gạo đồ với khối lượng chưa đáng kể (năm 2011 xuất được 42.000 tấn).



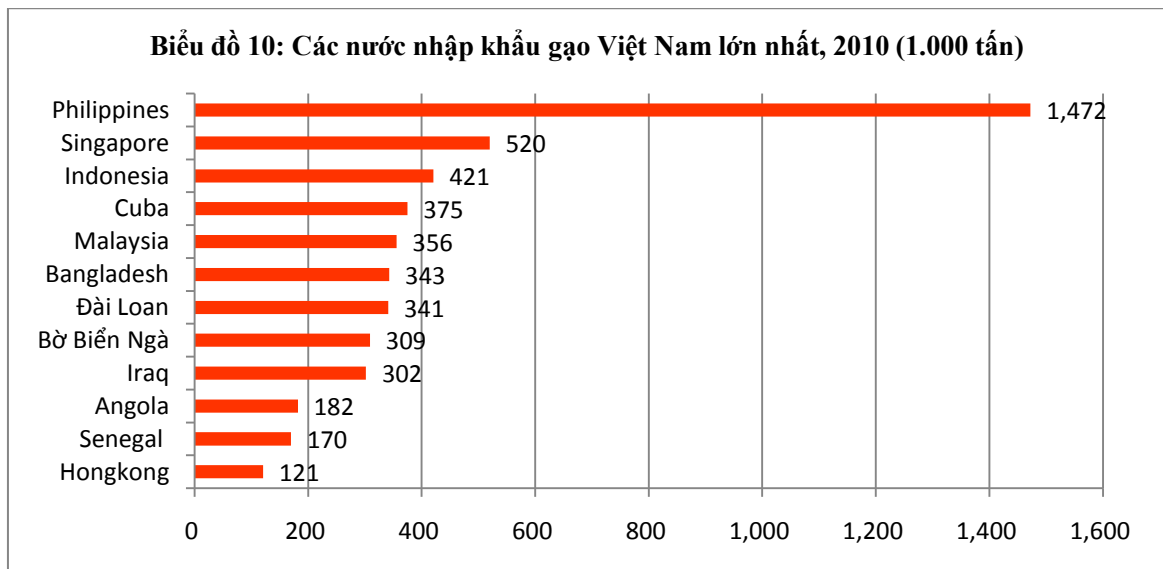
Nguồn: VFA & Vietnam Custom office

Trong mấy năm gần đây gạo Việt Nam đã thâm nhập và tăng được khối lượng xuất khẩu vào những thị trường gạo cao cấp, như: Hongkong, Singapore, Úc, Nhật Bản... (biểu đồ 9 & 10). Song, về căn bản thì thị trường xuất khẩu gạo chủ lực của Việt Nam vẫn là Châu Á (59%) và Châu Phi (24%). Trong đó, phần lớn là đáp ứng cho nhu cầu an ninh lương thực của Philippine, Indonesia, Malaysia và một số nước Châu Phi với mức giá rất cạnh tranh theo hợp đồng chính phủ (G2G). Năm 2010, hợp đồng G2G chiếm tỷ trọng 44% (2,973 triệu tấn). Trong khi đó, thị trường xuất khẩu gạo lớn nhất của Thái Lan là Châu Phi (49%).

**Biểu đồ 9: Cơ cấu thị trường xuất khẩu gạo năm 2010 của Việt Nam và Thái Lan**



Nguồn: VFA & Thai rice exporter Associations

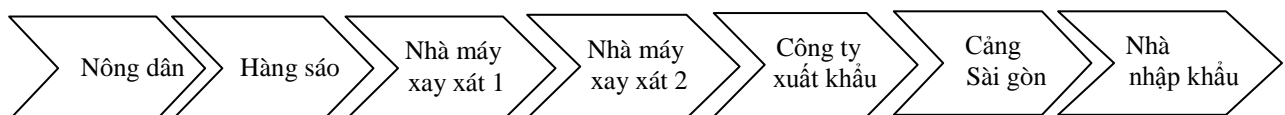


Nguồn: Tổng Cục Hải quan Việt Nam

### 3. Các mô hình kinh doanh xuất khẩu gạo của Việt Nam

Khảo sát về chuỗi cung ứng xuất khẩu gạo của Việt Nam (nghiên cứu điển hình các doanh nghiệp tại khu vực phía Nam) có thể thấy 2 mô hình xuất khẩu gạo cơ bản như sau:

#### Sơ đồ 1: Mô hình A (Thu mua gạo – xuất khẩu)



Doanh nghiệp thu mua gạo nguyên liệu (gạo xô) từ thương lái để tái chế ra gạo thành phẩm xuất khẩu. Theo mô hình này, phần lớn là cung ứng gạo cho các hợp đồng G2G và các thị trường có nhu cầu gạo phẩm cấp trung bình như Philippines, Indonesia, Cuba, Châu Phi... Qui cách gạo thường khó đảm bảo độ thuần chủng nên giá không cao.

Đặc điểm kinh doanh của mô hình:

- Gạo nguyên liệu chuyển đến doanh nghiệp xuất khẩu qua nhiều cấp hàng sáo.
- Không truy xuất được nguồn gốc gạo nguyên liệu. Chất lượng gạo không ổn định.
- Qui trình chế biến gạo qua 2 giai đoạn (two process system).
- Vận chuyển xuất khẩu theo xà lan đường sông tải trọng từ 100 – 1.000 tấn đến cảng Sài Gòn. Gạo được đóng bao 25 – 50 kg tùy theo yêu cầu của khách hàng.

#### Sơ đồ 2: Mô hình B (Đầu tư vùng lúa chuyên canh – xuất khẩu)



Doanh nghiệp xây dựng vùng lúa nguyên liệu đặc chủng để xuất khẩu. Theo mô hình này, gạo được cung ứng cho các thị trường có nhu cầu gạo cao cấp như Hongkong, Úc, Nhật Bản, Hàn Quốc... và giá gạo xuất khẩu (5% tấm) thường cao hơn giá gạo cùng phẩm cấp của mô hình A khoảng 40 USD (tại thời điểm khảo sát tháng 9/2011). Đây là xu hướng chuyển dịch cơ bản của các doanh nghiệp xuất khẩu gạo ở các tỉnh phía Nam hiện nay.



Đặc điểm kinh doanh của mô hình:

- Vùng nguyên liệu gieo trồng giống lúa cho gạo thơm đáp ứng yêu cầu của thị trường cao cấp.
- Kiểm soát được chất lượng và giống gạo tại nguồn cung cấp, gạo đồng nhất
- Cơ giới hóa các khâu thu hoạch, vận chuyển, dự trữ, xay xát theo qui trình khép kín (one process system), tỷ lệ hao hụt thấp.
- Thực hiện chuỗi cung ứng đầu vào và đầu ra cũng thuận lợi, hiệu quả hơn
- Tuy nhiên, chi phí đầu tư sẽ cao hơn nhiều và qui mô diện tích đất canh tác phải lớn. Đây là một trong những trở ngại lớn đối với quá trình cơ giới hóa nông nghiệp của Việt Nam hiện nay.

#### **4. Hình thức chuỗi cung ứng xuất khẩu gạo của Việt Nam**

Kết quả phân tích tình hình xuất khẩu gạo của Việt Nam trong thời gian qua đã bộc lộ những nhược điểm liên quan đến vấn đề liên kết chuỗi cung ứng đầu vào và đầu ra của hoạt động xuất khẩu gạo. Trong đó, hầu hết các doanh nghiệp đều xuất khẩu gạo trắng các loại (từ 5 – 25% tấm), chỉ có một doanh nghiệp xuất khẩu gạo đỏ (parboiled rice) từ năm 2009 đến nay.

#### **Phân tích chuỗi cung ứng gạo xuất khẩu**

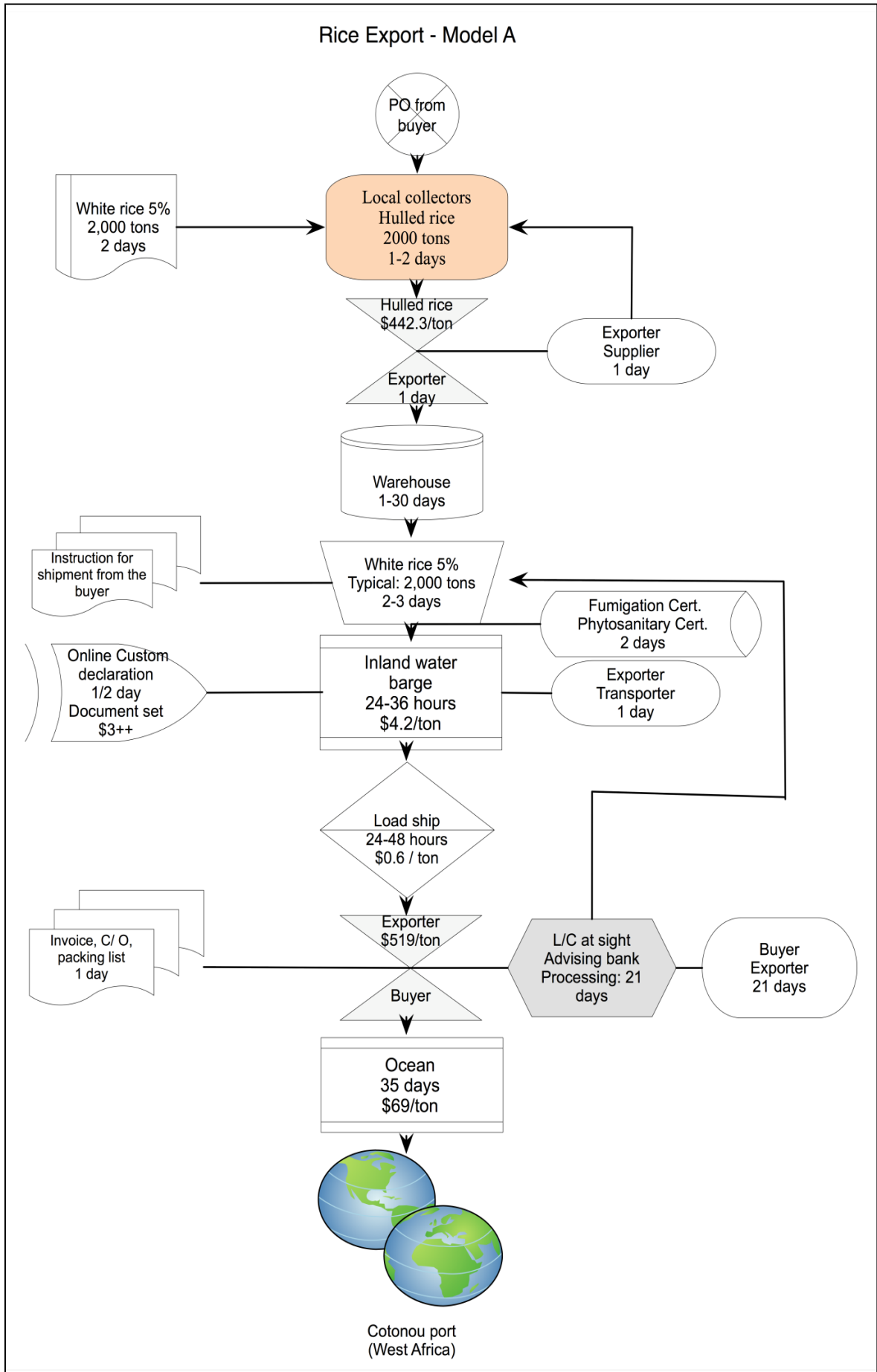
**Theo mô hình A** (sơ đồ 3):

Hàng sáo mua lúa trực tiếp của nông dân từ các vùng khác nhau với qui mô dao động rất linh hoạt từ 100 kg – 50 tấn/luợt. Điềm mua ngay tại đồng ruộng hoặc tại kho dự trữ của nông dân, thanh toán hoàn toàn bằng tiền mặt. Hàng sáo sẽ sấy lúa, xay xát và dự trữ gạo tại các nhà máy xay xát nhỏ ven sông. Khi các nhà xuất khẩu đặt hàng hoặc chào giá mua hợp lý thì hàng sáo sẽ giao gạo nguyên liệu tại nhà máy của nhà xuất khẩu hoặc giao gạo thành phẩm tại cảng giao hàng do nhà xuất khẩu chỉ định. Phương tiện vận chuyển chủ yếu là xà lan đường sông. Thời gian vận chuyển từ Thốt Nốt, Cần Thơ lên cảng Sài Gòn bình quân 24 – 36 giờ. Mùa cao điểm vào dịp tết Nguyên Đán hàng năm có thể mất nhiều thời gian hơn do lượng vận chuyển lớn qua kênh Chợ Gạo, thuộc tỉnh Tiền Giang. Hàng sẽ được giao lên tàu tại phao chỉ định ở cảng Sài Gòn, thời gian chờ giao hàng từ 2 – 3 ngày. Xuất khẩu theo mô hình này phổ biến là gạo trắng 15 – 25% tấm theo điều kiện FOB cảng Sài Gòn, đáp ứng cho các đơn hàng theo hợp đồng G2G, B2G đi các nước Đông Nam Á, Châu Phi và Cuba. Theo các doanh nghiệp, mức lời đối với những đơn hàng này khá thấp (thường chỉ từ 5 – 10 USD/tấn), thậm chí có những lúc bị lỗ (như năm 2008).

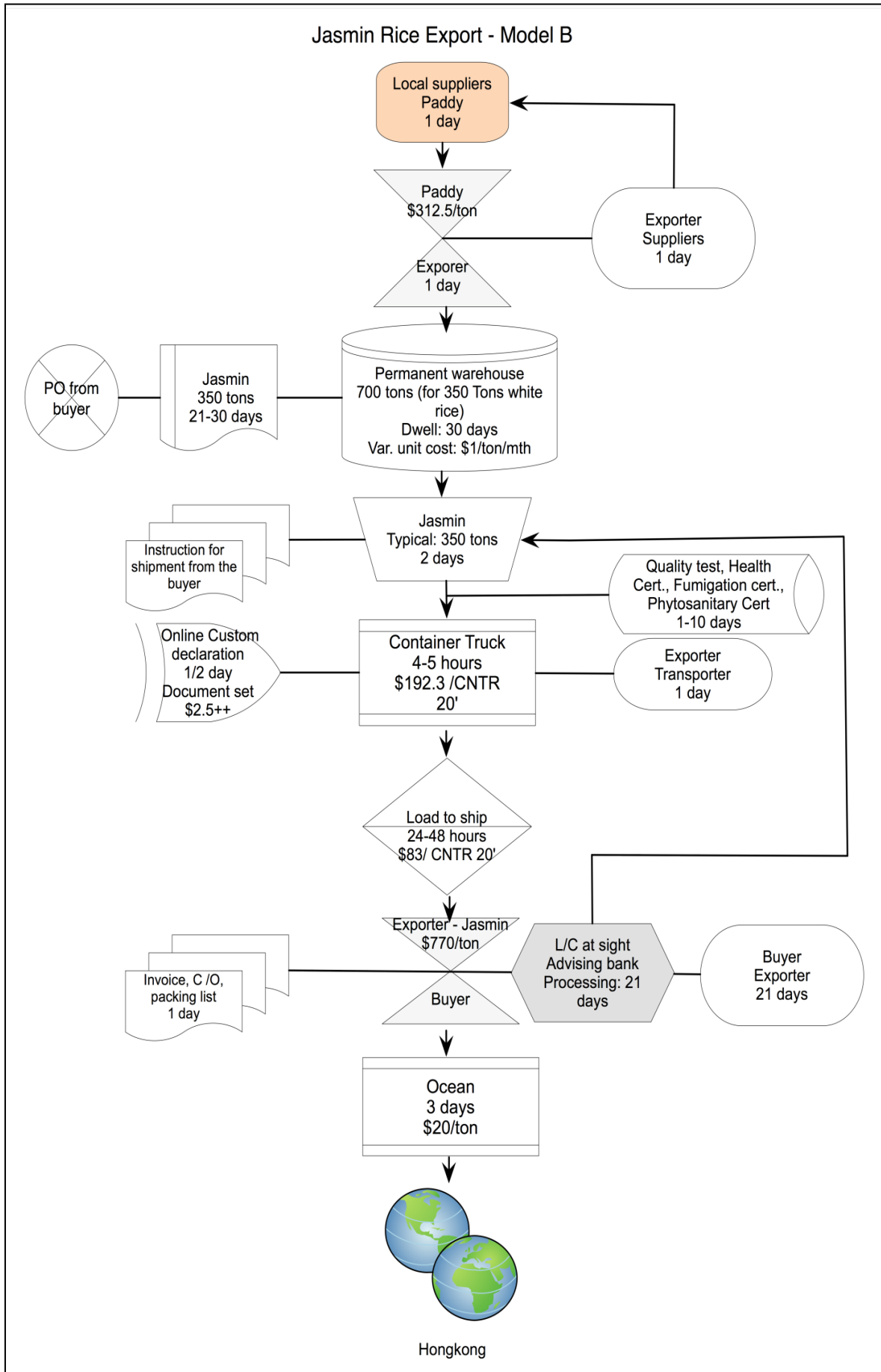
**Theo mô hình B** (sơ đồ 4):

Hàng sáo mua lúa trực tiếp của nông dân từ các vùng lúa chuyên canh để cung ứng cho đơn hàng của các nhà xuất khẩu theo mức giá thỏa thuận vào thời điểm mua. Hoặc nhà xuất khẩu mua lúa trực tiếp từ nông dân. Lúa/gạo nguyên liệu được giao đến các nhà máy của nhà xuất khẩu, thanh toán bằng tiền mặt. Gạo nguyên liệu được lau bóng, tách hạt khác màu (sortex), phối trộn và đóng gói theo yêu cầu của nhà nhập khẩu. Gạo xuất khẩu chủ yếu là gạo thơm (jasmine, fragrance) 5% tấm, đóng gói từ 1 – 10kg/bao (PP, PE), đựng trong container 20' và bán theo điều kiện CNF, CIF hoặc FOB. Phương tiện vận chuyển chủ yếu là xà lan đường sông và đóng container tại ICD của cảng Sài Gòn đối với các tỉnh ven Sông Hậu; hoặc vận chuyển bằng xe container theo quốc lộ 1A về cảng Sài Gòn, thời gian vận chuyển trung bình 4 – 5 giờ đối với hàng hóa từ Tiền Giang và Long An. Gạo xuất khẩu theo mô hình này chủ yếu đáp ứng cho các đơn hàng theo hợp đồng đi những thị trường gạo cao cấp như Hongkong, Ả rập Xêút, Úc, Hàn Quốc... Theo các doanh nghiệp, mức lời đối với những đơn hàng này thường cao hơn mô hình A, đạt trung bình từ 40 – 50 USD/tấn.

**Sơ đồ 3: Dòng chu chuyển gạo xuất khẩu theo Mô hình A**



**Sơ đồ 4: Dòng chu chuyển gạo xuất khẩu theo Mô hình B**



## 5. Những đặc điểm của chuỗi cung ứng gạo xuất khẩu

**Khách hàng nhập khẩu:** gạo Việt Nam chưa tiếp cận trực tiếp với người tiêu dùng tại thị trường nhập khẩu, doanh nghiệp Việt Nam phần lớn bán gạo qua nhà kinh doanh quốc tế (Olam, Luis Dreyfus, Swiss Agri, Novel...) cho thị trường Châu Phi, hay qua nhà buôn sỉ (trading company) đối với các thị trường Hongkong, Úc, EU... Theo kết quả khảo sát thì cơ cấu khách hàng của các doanh nghiệp xuất khẩu gạo Việt Nam như sau: Hợp đồng chính phủ G2G: 40 – 60%; hợp đồng với nhà nhập khẩu nước ngoài: 20 – 55%; hợp đồng với nhà kinh doanh quốc tế: 20 – 40%. Do đó, gạo Việt Nam cũng chưa xác lập được kênh phân phối tại thị trường nhập khẩu.

**Thời gian thực hiện đơn hàng:** khảo sát tại các doanh nghiệp xuất khẩu gạo cho thấy thời gian trung bình từ khi nhận đơn hàng đến khi giao hàng phổ biến là 20 – 40 ngày, có trường hợp đến 70 ngày. Thời gian nhận tiền thanh toán của nhà nhập khẩu kể từ ngày giao hàng lên tàu thông thường là 21 ngày theo L/C at sight. Đối với những đơn hàng gạo thom qui mô nhỏ (20 – 30 container 20') đi thị trường gạo cao cấp thường áp dụng hình thức T/T và được ứng trước 30% giá trị đơn hàng.

Các doanh nghiệp trong đối tượng khảo sát chỉ sử dụng phần mềm ERP software và quản lý kho (warehouse management software) để quản lý thông tin và dự trữ hàng hóa, chưa sử dụng các phần mềm quản lý toàn bộ để kiểm soát chất lượng sản phẩm, giám sát hàng vận chuyển, dự trữ, giao hàng... một cách chính xác.

**Dự trữ sản phẩm:** mức dự trữ gạo tại các doanh nghiệp phổ biến từ 5.000 – 30.000 tấn tùy vào mùa vụ thu hoạch lúa trong năm. Tuy nhiên, do thiếu vốn lưu động và giá gạo biến động mạnh thời gian qua nên các doanh nghiệp xuất khẩu thường không dự trữ nhiều. Thời gian dự trữ trung bình 1 – 3 tháng, và chỉ dự trữ ở mức cao đối với vụ Đông Xuân vì chất lượng gạo tốt. Thực tế trên thị trường có 3 trường hợp sau đây:

- *Trường hợp 1:* Doanh nghiệp có gạo dự trữ trong kho mới ký hợp đồng xuất khẩu (đối với các doanh nghiệp xuất khẩu lớn có nhà máy chế biến).
- *Trường hợp 2:* Doanh nghiệp ký hợp đồng xuất khẩu khi đã có 50% chân hàng, sau đó tiến hành mua thêm để đủ cho 1 chuyến hàng.
- *Trường hợp 3:* Khi ký hợp đồng xong doanh nghiệp mới thu mua gạo chế biến để xuất khẩu.

Trước thời điểm Nghị định 109/2010 của Chính phủ có hiệu lực vào ngày 01/10/2011, tại Việt Nam có 262 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu. Phần lớn trong số này là những công ty thương mại thuần túy không có cơ sở chế biến, không có kho dự trữ gạo nguyên liệu... nên thường áp dụng trường hợp 3 để thực hiện đơn hàng. Đây là một trong những yếu tố chính tạo nên sự bất ổn giá gạo nguyên liệu trong thời gian qua. Vì vậy, Chính phủ đã ban hành Nghị định 109 để chuẩn hóa doanh nghiệp tham gia xuất khẩu gạo. Tính đến hết tháng 10/2011, chỉ còn 107 doanh nghiệp (trong đó 69 doanh nghiệp là thành viên của Hiệp hội Lương thực Việt Nam) được phép xuất khẩu gạo.

**Cung ứng nguyên liệu:** Hoạt động cung ứng gạo nguyên liệu chịu ảnh hưởng bởi mùa vụ thu hoạch. Đơn hàng trung bình mua của hàng sáo từ 100 – 500 tấn, có trường hợp giao hàng nhiều lần. Thời gian giao hàng trung bình từ 1 – 5 ngày. Một đơn hàng xuất khẩu trung bình từ 1.000 – 5.000 tấn đối với hàng xá (bulk) và 200 – 500 tấn đối với container. Đồng thời, cũng có những đơn hàng lớn 30.000 tấn đi Châu Phi. Mùa cao điểm giao hàng trong năm từ tháng 3 đến tháng 5 với tần suất và khối lượng cao hơn 50% so với những tháng còn lại trong năm. Đơn giá xuất khẩu trung bình 500 USD/tấn và giá trị kim ngạch trung bình 1 – 2 triệu USD/đơn hàng.

Chi phí cho một tấn nguyên liệu mua vào khoảng 440 USD/tấn (đối với gạo xô) và 330 USD/tấn (đối với lúa). Giá lúa được xác định theo giá thị trường ở thời điểm mua vào. Gạo nguyên liệu chào mua được thương lượng trực tiếp theo từng chuyến hàng. Phương thức thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản, nhưng phổ biến là thanh toán bằng tiền mặt.

**Xay xát – chế biến gạo xuất khẩu:** Hiện nay, qui trình chế biến gạo của Việt Nam phổ biến là xay xát qua 2 bước (the two-step milling process). Trong đó, giai đoạn đầu tiên được thực hiện bởi các nhà máy nhỏ, với công nghệ lạc hậu, do vậy chất lượng gạo không cao.

## 6. Điều kiện vận chuyển và tài trợ

**Vận chuyển sản phẩm:** Chuỗi cung ứng gạo xuất khẩu liên quan đến các dòng chu chuyển sau:

- Đối với gạo chế biến và đóng bao tại Đồng bằng Sông Cửu Long (Cần Thơ, An Giang, Kiên Giang, Đồng Tháp...) được vận chuyển lên cảng Sài Gòn bằng xà lan mất 24 – 36 giờ. Đối với gạo chế biến và đóng container tại các nhà máy của doanh nghiệp (ở Long An, Tiền Giang...) được vận chuyển bằng xe container đến cảng Sài Gòn/Cát Lái trong vòng 4 – 5 giờ cho quãng đường trên dưới 70km.
- Cước phí vận chuyển gạo từ Đồng bằng Sông Cửu Long về Cảng Sài Gòn đã giảm mạnh trong mấy năm vừa qua và hiện có tính cạnh tranh rất cao. Cụ thể, tại thời điểm khảo sát vào tháng 8/2011, cước phí vận chuyển bằng xà lan ở mức trên 80.000 VNĐ/tấn, qui ra từ 4 – 5 USD/tấn; cước phí vận chuyển bằng container theo đường bộ trên dưới 140.000VNĐ/tấn, cao hơn từ 50 – 70% so với vận chuyển bằng xà lan.
- Dịch vụ vận chuyển nội địa chủ yếu thuê ngoài và thường không có công nghệ cung cấp dịch vụ theo dõi trong quá trình vận chuyển. Còn vận chuyển quốc tế phần lớn do các hãng tàu nước ngoài đảm nhiệm theo chỉ định của nhà nhập khẩu theo điều kiện FOB. Thời gian vận chuyển đường biển quốc tế trung bình 2 – 3 ngày đối với các thị trường Hong Kong, Philippines, nhưng sẽ mất 45 ngày đối với điểm đến Senegal, Châu Phi trong trường hợp không có chuyển tải.
- Thời gian thực hiện hoàn tất một đơn hàng từ lúc nhận đơn đặt hàng cho đến khi nhận thanh toán cuối cùng mất từ 4 – 12 tuần lễ. Chi phí bảo hiểm từ 0,1 – 0,4% giá trị chuyển hàng.
- Các chứng từ cần thiết kèm theo khi giao hàng, như: C/O (certificate of origin); chứng chỉ kiểm dịch, phun trùng và vệ sinh thực phẩm (the certificates related to inspection, fumigation and phytosanitary) thường được cấp trong vòng 1 – 2 ngày; nhưng giấy chứng nhận an toàn sức khỏe (health certification) phải cần tới 7 – 10 ngày.

Ngoài ra, có một số biến động trở thành nguyên nhân chính làm cho chuỗi cung ứng xuất khẩu gạo của Việt Nam thiếu tính ổn định, đó là: thời gian xác nhận đơn hàng (the time to confirm orders); biến động giá gạo nguyên liệu (the availability of inputs); và thời hạn giao hàng lên tàu. Tỷ lệ xảy ra chậm trễ giao hàng thường chiếm 5% số chuyến hàng. Tuy nhiên, do đặc điểm phức tạp trong công tác giao nhận của mặt hàng gạo nên các doanh nghiệp Việt Nam không bị phạt khi chậm trễ giao hàng. Riêng vấn đề khắc phục tình trạng biến động giá để đảm bảo cung ứng nguyên liệu ổn định phục vụ xuất khẩu gạo cho thấy cần thiết xây dựng trung tâm lúa gạo lớn (large central markets) như Thái Lan và tiến hành giao dịch quyền chọn cho mặt hàng này (commodity-trading options).

### Tài trợ

Thời gian nhận tiền thanh toán cho hàng xuất khẩu (như đã đề cập ở mục 5) là khá chậm, nên doanh nghiệp thường gặp khó khăn về dòng tiền và bị phụ thuộc rất lớn vào ngân hàng thương mại. Trong

thực tế, mức vốn vay (tín dụng ngắn hạn) thường chiếm đến 90% tổng mức vốn lưu động của các doanh nghiệp xuất khẩu gạo. Cơ chế vay vốn khá linh hoạt, thời hạn vay từ 3 tháng đến 1 năm với lãi suất thị trường, cho phép doanh nghiệp xuất khẩu có thể thực hiện được những đơn hàng lớn đến 30.000 tấn gạo. Đặc biệt, các công ty thành viên của Vinafood nếu được công ty mẹ bảo lãnh thì có thể vay không hạn chế hạn mức tín dụng để mua gạo tạm trữ phục vụ chương trình bình ổn giá. Tuy nhiên, có một sự hạn chế lớn là khi hợp đồng xuất khẩu gạo đã được ký và nhà nhập khẩu đã mở tín dụng thư rồi thì doanh nghiệp vay vốn mới được giải ngân. Khi đó, thường xảy ra hiện tượng tranh mua nguyên liệu giữa các nhà xuất khẩu khiến cho giá gạo nguyên liệu bị biến động mạnh, nhất là khi các doanh nghiệp nhận nhiều đơn hàng lớn trong mùa cao điểm xuất khẩu gạo. Ngoài ra, do sự hạn chế của thị trường tài chính phái sinh tại Việt Nam mà các doanh nghiệp xuất khẩu gạo không thực hiện bất kỳ chiến lược bảo hộ giá nào (hedging strategies) trong quá trình kinh doanh.

## **7. Các giải pháp hoàn thiện để nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng xuất khẩu gạo**

### **7.1. Cải tiến đồng bộ hóa dịch vụ logistics**

Tính chuyên nghiệp trong hoạt động cung ứng gạo xuất khẩu của doanh nghiệp Việt nam vẫn chưa cao do có biên độ dao động lớn về thời gian thực hiện các đơn hàng, dự trữ trung bình, thời gian vận chuyển... dẫn đến xác suất rủi ro giao hàng chậm rất lớn, nhất là vào mùa cao điểm xuất khẩu gạo từ tháng 2 đến tháng 5. Doanh nghiệp Việt Nam có tỷ lệ chậm thực hiện đơn hàng đến 5%, so với các doanh nghiệp nước ngoài, như Olam chẳng hạn, có tỷ lệ hoàn thành đơn hàng tới 99,8%. Nguyên nhân cơ bản là do nguồn cung ứng nguyên liệu đầu vào không ổn định, không có đơn hàng xuất khẩu ổn định. Theo đó, doanh nghiệp cũng không thể có kế hoạch dự trữ cụ thể trong năm. Để khắc phục tình trạng đó, doanh nghiệp Việt Nam cần chú trọng thực hiện các giải pháp sau:

**Chủ động để có đơn hàng dài hạn ổn định:** Doanh nghiệp từng bước chuẩn hóa từng khâu trong chuỗi cung ứng, xây dựng thương hiệu và uy tín của mình để có đơn hàng ổn định dài hạn. Trong tầm trung và dài hạn, phải đẩy mạnh cổ phần hóa các doanh nghiệp Nhà nước, cho phép các nhà đầu tư nước ngoài được mua cổ phần và đầu tư vào vùng nguyên liệu, công nghệ xay xát... tận dụng lợi thế vốn có của họ để thâm nhập trực tiếp vào hệ thống phân phối ở thị trường mục tiêu.

**Xây dựng hệ thống dự trữ lúa gạo đáp ứng yêu cầu xuất khẩu:** Việc dự trữ và bảo quản lúa gạo trong kho của các doanh nghiệp xuất khẩu và các nhà cung ứng ở Đồng bằng sông Cửu Long hiện nay còn mang tính chất tạm bợ. Đa số doanh nghiệp chưa có kho được xây dựng đúng yêu cầu kỹ thuật bảo quản lúa gạo; thời gian bảo quản lúa gạo ngắn (1 – 3 tháng); khâu vệ sinh trong và ngoài kho kém đã tạo điều kiện cho sâu mọt dễ dàng xâm nhập, phát triển và gây hại. Bảo quản lúa gạo bằng silo hiện đại luôn có chất lượng rất tốt, nhưng giá thành cao. Do vậy, hệ thống silo Trà Nóc (10.000 tấn), Cao Lãnh (48.000 tấn) và Tân Túc, Bình Chánh (12.000 tấn) đã từng được xây dựng nhưng thất bại trong giai đoạn 2000 – 2005. Tuy nhiên, chất lượng sản phẩm cho những thị trường gạo cao cấp đòi hỏi phải kiểm soát chất lượng không chỉ từ khâu sản xuất mà còn đòi hỏi hệ thống kho dự trữ gạo hiện đại để cung ứng gạo chất lượng đồng nhất (quality consistency, pure variety and safety). Do đó, cần phải xây dựng hệ thống kho dự trữ lúa gạo tại vùng nguyên liệu đáp ứng tiêu chuẩn của thị trường cao cấp và chủ động hơn về nguồn hàng cung ứng cho xuất khẩu.

**Sử dụng dịch vụ forwarding chuyên nghiệp:** Hiện nay, các doanh nghiệp xuất khẩu gạo đều có bộ phận giao nhận riêng nhưng được tổ chức khá đơn giản và chỉ đơn thuần giao nhận trong nước (inbound supply chain); phần giao nhận quốc tế do đơn vị nước ngoài đảm nhiệm. Trong tương lai, các doanh nghiệp Việt Nam phải hội nhập sâu hơn vào chuỗi cung ứng lúa gạo toàn cầu, yêu cầu tổ chức mang tính chuyên nghiệp cao không chỉ đối với dịch vụ cung ứng nội địa mà còn đối với dịch

vụ ở nước ngoài. Do vậy, doanh nghiệp xuất khẩu gạo nên sử dụng dịch vụ forwarding chuyên nghiệp để đảm bảo giao hàng đúng hạn và giám sát chất lượng theo yêu cầu.

## **7.2. Xây dựng hệ thống công nghệ thông tin để phối hợp hoạt động trong chuỗi cung ứng**

Việc xây dựng hệ thống thông tin tự động về tình hình xuất nhập khẩu lúa gạo của thị trường Việt Nam và thế giới kết nối với Hiệp hội lương thực Việt Nam, Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn và Bộ Công thương sẽ giúp các doanh nghiệp xuất khẩu nắm bắt được tín hiệu, thông tin thị trường để điều hành sản xuất kinh doanh nhanh chóng, hiệu quả hơn. Hiện nay, doanh nghiệp lưu chuyển thông tin giữa các bộ phận chức năng cũng như với các đối tác trong chuỗi cung ứng trên căn bản chứng từ (paper based). Vì vậy, việc giao dịch cũng như truyền đạt thông tin khá chậm, không đưa ra được các dự báo được chính xác và kịp thời. Muốn nâng cao hiệu quả hoạt động của chuỗi cung ứng, việc đầu tư cơ sở hạ tầng thông tin được coi là một yêu cầu tất yếu khách quan để phối hợp các hoạt động liên hoàn tốt hơn, tự động hóa khâu xử lý thông tin sẽ giúp cải thiện được vị thế cạnh tranh trong kinh doanh do giảm chi phí giao dịch; giảm tồn kho; giảm thời gian vận chuyển; giao hàng đúng hạn, đáp ứng chính xác các đơn hàng; phối hợp tốt hơn trong xây dựng kế hoạch và dự báo; dịch vụ khách hàng hiệu quả hơn... Bên cạnh đó, cũng phải giải quyết tốt yêu cầu đào tạo nhân lực để hướng đến sử dụng trao đổi dữ liệu điện tử EDI cho tất cả các dịch vụ trên chuỗi cung ứng, bao gồm cả dịch vụ ngân hàng và khai báo hải quan, khai báo thuế... Nhưng khó khăn hiện nay là các doanh nghiệp, mặc dù nhận biết rõ lợi ích của công nghệ thông tin trong chuỗi cung ứng, nhưng chi phí đầu tư quá cao nên chậm đầu tư cho lĩnh vực này.

## **7.3. Giảm vai trò của hàng sáo**

Thực tiễn cho thấy vai trò của hàng sáo rất cần cho hoạt động xuất khẩu gạo trong thời gian qua do đặc điểm của Đồng bằng sông Cửu Long. Tuy nhiên, hoạt động này qua nhiều tầng lớp đã làm cho chất lượng gạo xuất khẩu không đồng nhất. Vì vậy trong tương lai, khuyến khích hoạt động đầu tư của tư nhân cho công nghệ xay xát hiện đại, đồng bộ (one process system) gắn liền với vùng lúa chuyên canh để tăng giá trị của gạo xuất khẩu của Việt Nam trong chuỗi giá trị gạo toàn cầu.

## **7.4. Đơn giản hóa thủ tục hành chính**

Cơ chế điều hành xuất khẩu gạo hiện nay quy định các doanh nghiệp khi ký hợp đồng xuất khẩu gạo phải đăng ký tại Hiệp Hội lương thực Việt Nam (VFA). Đối tượng điều chỉnh không chỉ là thành viên của VFA mà bao gồm tất cả các thương nhân tham gia xuất khẩu gạo. Về cơ bản, các doanh nghiệp cho rằng không mất nhiều thời gian cho việc đăng ký (1 ngày) nhưng đều cho rằng điều này không cần thiết. Vì vậy, thủ tục đăng ký này nên được thay bằng thông báo khối lượng gạo xuất khẩu hàng tuần thông qua trao đổi dữ liệu điện tử EDI.

Theo **Nghị định 109/2010** của Chính Phủ, kể từ ngày 01/10/2011 các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu gạo phải đáp ứng các điều kiện sau: (1) Có kho dự trữ dung lượng 5.000 tấn; (2) Có nhà máy xay xát công suất 10 tấn/giờ (điều khoản 4.1). Kho hàng và nhà máy phải đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn qui định. Doanh nghiệp phải duy trì thường xuyên mức dự trữ lưu thông bằng 10% số lượng gạo đã xuất khẩu trong 06 (sáu) tháng trước đó (điều 12). Đồng thời, điều 18 của Nghị định 109/2010 qui định doanh nghiệp xuất khẩu được đăng ký hợp đồng xuất khẩu gạo khi đáp ứng các tiêu chí sau: (a) Đơn giá xuất khẩu không thấp hơn giá sàn gạo xuất khẩu đã được công bố theo quy định; và (b) Doanh nghiệp có lượng gạo ít nhất bằng 50% (năm mươi phần trăm) lượng gạo trong hợp đồng xuất khẩu đăng ký, không bao gồm lượng gạo thường xuyên phải có để duy trì mức dự trữ lưu thông theo quy định tại điều 12 nghị định này.

Nghị định 109 nhằm lập lại trật tự trong kinh doanh xuất khẩu gạo của Việt Nam, hạn chế sự tham gia của các doanh nghiệp không có kho tàng, không có cơ sở chế biến, không dự trữ đủ lượng gạo cần thiết cho xuất khẩu, theo đó tình trạng bất ổn sẽ giảm trong thời gian tới. Nhưng đòi hỏi phải được triển khai hợp lý, đơn giản hóa các thủ tục hành chính có liên quan.

**Thông báo giá xuất khẩu gạo tối thiểu:** Theo điều lệ được phê duyệt, Hiệp hội Lương thực Việt Nam có nhiệm vụ hướng dẫn giá các loại gạo xuất khẩu; tổ chức thực hiện việc đăng ký hợp đồng xuất khẩu gạo. Việc công bố giá sàn hướng dẫn là nhằm giúp các doanh nghiệp có cơ sở giá đàm phán để không bị thương nhân nước ngoài ép giá. Doanh nghiệp nào muốn xuất khẩu gạo phải đảm bảo không bán dưới giá sàn và được sự đồng ý của VFA. Theo đó, VFA đã ban hành Quy chế thực hiện Hợp đồng xuất khẩu gạo tập trung (G2G), giao cho Thường trực Hội đồng quản trị Hiệp hội quyền phân bổ số lượng gạo xuất khẩu theo hợp đồng G2G cho các hội viên của Hiệp hội. Thời gian qua, VFA đã bị chỉ trích khá nhiều về cách điều hành theo cơ chế “*xin – cho*” này. Các doanh nghiệp không phải thành viên Vinafood II cho rằng cần cải tiến cơ chế này cho hợp lý hơn, vì người điều hành VFA cũng chính là lãnh đạo của Vinafood II, có thể dẫn đến sự đối xử không công bằng đối với các thành viên không trực thuộc Vinafood II.

## **8. Các chiến lược tăng trưởng và ứng dụng về chuỗi cung ứng**

### **8.1. Đối với riêng ngành xuất khẩu gạo**

**Đa dạng hóa và tăng giá trị sản phẩm:** Kết quả nghiên cứu về khuynh hướng thị trường gạo thế giới, cũng như ảnh hưởng của biến đổi khí hậu và tốc độ đô thị hóa ở Việt Nam, cho thấy khó có thể duy trì nhịp điệu tăng khối lượng xuất khẩu như 10 năm trước đây. Vì vậy, để gia tăng kim ngạch xuất khẩu gạo, Việt Nam cần phải thay đổi cơ cấu gạo xuất khẩu theo hướng tăng tỷ trọng gạo chất lượng cao: gạo đồ (parboiled rice), gạo thơm (aromatic rice, fragrance rice); đảm bảo chất lượng đồng nhất và an toàn vệ sinh thực phẩm để nâng cao giá trị gia tăng cho gạo xuất khẩu Việt Nam.

**Gạo đồ (parboiled rice)** là loại gạo được chế biến từ lúa đã ngâm nước nóng hoặc hấp bằng hơi nước nóng rồi sấy khô trước khi xay, xát, đánh bóng. Tại một số quốc gia, xu hướng sử dụng gạo đồ thay cho gạo trắng đang tăng lên, nhất là ở các vùng dân cư có thu nhập cao. Đặc biệt, chế biến gạo đồ phải dùng lúa tươi, sẽ giải quyết được vấn nạn lúa ướt trong vụ hè – thu mà lại nâng cao được giá trị hạt gạo, vì giá gạo đồ xuất khẩu thường cao hơn loại gạo trắng thường 5% tầm từ 50 – 60 USD/tấn. Theo Công ty Cổ phần Đầu tư Vinh Phát (đơn vị duy nhất đang xuất khẩu gạo đồ tại Việt Nam), kể từ năm 2009 công ty đã xuất khẩu khoảng 20 – 30 nghìn tấn gạo đồ mỗi năm, riêng năm 2011 xuất được 42.000 tấn. Giá xuất khẩu bình quân 570 USD/tấn. Thị trường chính là Nigeria, Trung Đông, Nga và các nước Châu Phi. Công suất thiết kế của nhà máy 90.000 tấn/năm, nhưng hiện công ty chỉ mới khai thác được 1/2 công suất chế biến của nhà máy. Cần có chính sách thúc đẩy phát triển loại hình này mạnh hơn trong thời gian tới.

**Phát triển dịch vụ gia tăng giá trị:** Đẩy mạnh hoạt động marketing cho sản phẩm gạo Việt Nam ở thị trường nước ngoài. Đồng thời, xây dựng thương hiệu gạo Việt Nam bắt đầu từ việc xây dựng và phát triển thương hiệu của các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu gạo trên căn bản nâng cao chất lượng, giá cả cạnh tranh, nâng cao uy tín và quản trị tốt chuỗi cung ứng.

**Mở rộng sự tham gia vào chuỗi cung ứng gạo toàn cầu:** Doanh nghiệp Việt Nam không có nhiều vốn đầu tư xây dựng kho ngoại quan cho sản phẩm gạo tại thị trường nhập khẩu chủ lực nên có thể bất lợi trong đấu thầu giành hợp đồng G2G và thiết lập quan hệ chặt chẽ với những khách hàng có tiềm năng lớn. Vì vậy, chính phủ có thể hỗ trợ xây dựng kho ngoại quan ở thị trường chủ lực như Philippines và Châu Phi (trong khuôn khổ được phép, không bị kiện chống tài trợ), giúp cho nhà



xuất khẩu có thể đóng gói lại sản phẩm với trọng lượng nhỏ hơn đáp ứng cho người tiêu dùng ngay tại kho ngoại quan ở thị trường nhập khẩu.

**Đầu tư vùng nguyên liệu xuất khẩu:** Để mở rộng qui mô sản xuất, cải thiện chất lượng giống lúa và nâng cao lợi thế cạnh tranh trên thị trường thế giới, cần xây dựng các vùng nguyên liệu theo qui mô sản xuất lớn (nông trại từ 1.000 ha – 5.000 ha), tạo thuận lợi cho cơ giới hóa việc canh tác, thu hoạch, xử lý sau thu hoạch để không chỉ giảm tổn thất về số lượng, nâng cao chất lượng gạo, mà còn đảm bảo đáp ứng được yêu cầu truy xuất nguồn gốc nguyên liệu của các nhà nhập khẩu. Đồng thời, cần phải đẩy mạnh công tác nghiên cứu lai tạo giống lúa đảm bảo cho các vùng chuyên canh lúa xuất khẩu sử dụng đầy đủ giống lúa đã qua xác nhận, lúa hàng hóa có độ thuần chủng cao để đáp ứng nhu cầu cao của khách hàng theo từng thị trường riêng biệt.

**Giảm tổn thất sau thu hoạch:** Điểm nhấn quan trọng nhất là giảm tỷ lệ tổn thất sau thu hoạch của vùng lúa Đồng bằng sông Cửu Long từ 13,7% hiện nay xuống ngang mức của Ấn Độ và Nhật Bản (5 – 6%). Trong đó, cần tập trung mạnh vào hai khâu có mức tổn thất lớn hiện nay là sấy (4,2%) và dự trữ (2,6%). Việc tổ chức lại chuỗi cung ứng sau thu hoạch theo hướng tinh gọn và hiệu quả không chỉ chú trọng trong phạm vi các doanh nghiệp, mà còn phải đầu tư và huấn luyện cho cả nông dân và hàng sáo để đảm bảo sự phối hợp tốt trên toàn chuỗi cung ứng.

**Cho phép doanh nghiệp nước ngoài đầu tư trực tiếp vào vùng nguyên liệu và xuất khẩu gạo:** Hiện nay, nhiều công ty kinh doanh nông sản quốc tế như Olam, Luis Defrey, Agri... đều có văn phòng đại diện tại Việt Nam và có quyền trực tiếp ký hợp đồng với các doanh nghiệp Việt Nam để tiến hành mua và xuất khẩu gạo với khối lượng lớn. Với lợi thế có sẵn khách hàng mục tiêu đảm bảo đầu ra, nguồn vốn lớn và có thông tin thị trường thế giới chính xác, các nhà kinh doanh quốc tế này thường xuyên mua được sản phẩm vào những lúc giá có lợi nhất. Tính chuyên nghiệp của nhà đầu tư FDI về quản trị chuỗi cung ứng sẽ cung cấp cho khách hàng và nhà cung ứng những giải pháp vận chuyển tích hợp với mức giá cạnh tranh. Công ty nước ngoài sử dụng container, xe tải, xà lan, vận tải đường sông, vận tải biển quốc tế một cách hợp lý nhất và qua đó, có thể tối ưu hóa chu trình vận chuyển bằng cách phối hợp quản lý hải trình của tàu, dịch vụ logistics và cung cấp chứng nhận chất lượng ở mỗi điểm dỡ hàng... để giảm mạnh cước phí vận tải, giao nhận hàng hóa. Điều đó nhất định gây ra áp lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp Việt Nam trong ngắn hạn. Nhưng chắc chắn là nó cũng sẽ tạo động lực để từng bước thúc đẩy sự chuẩn hóa hoạt động kinh doanh theo yêu cầu của chuỗi cung ứng toàn cầu, góp phần nâng cao giá trị sản phẩm gạo Việt Nam.

## **8.2. Dịch vụ hậu cần (Logistics)**

**Tăng đầu tư cơ sở hạ tầng giao thông kết nối đến cảng ở Sài Gòn:** Vào mùa cao điểm xuất khẩu gạo những tuyến đường bộ kết nối vào các cảng tại Tp.Hồ Chí Minh (đặc biệt là cảng Cát Lái) thường xuyên bị tắc nghẽn. Buộc các doanh nghiệp xuất khẩu phải dự phòng thời gian vận chuyển dài hơn 1,5 lần so với thường ngày để đảm bảo giao hàng đúng hạn. Chiến lược gia tăng giá trị gạo xuất khẩu sẽ bị giới hạn nếu tình trạng giao hàng chậm xảy ra thường xuyên như thời gian qua.

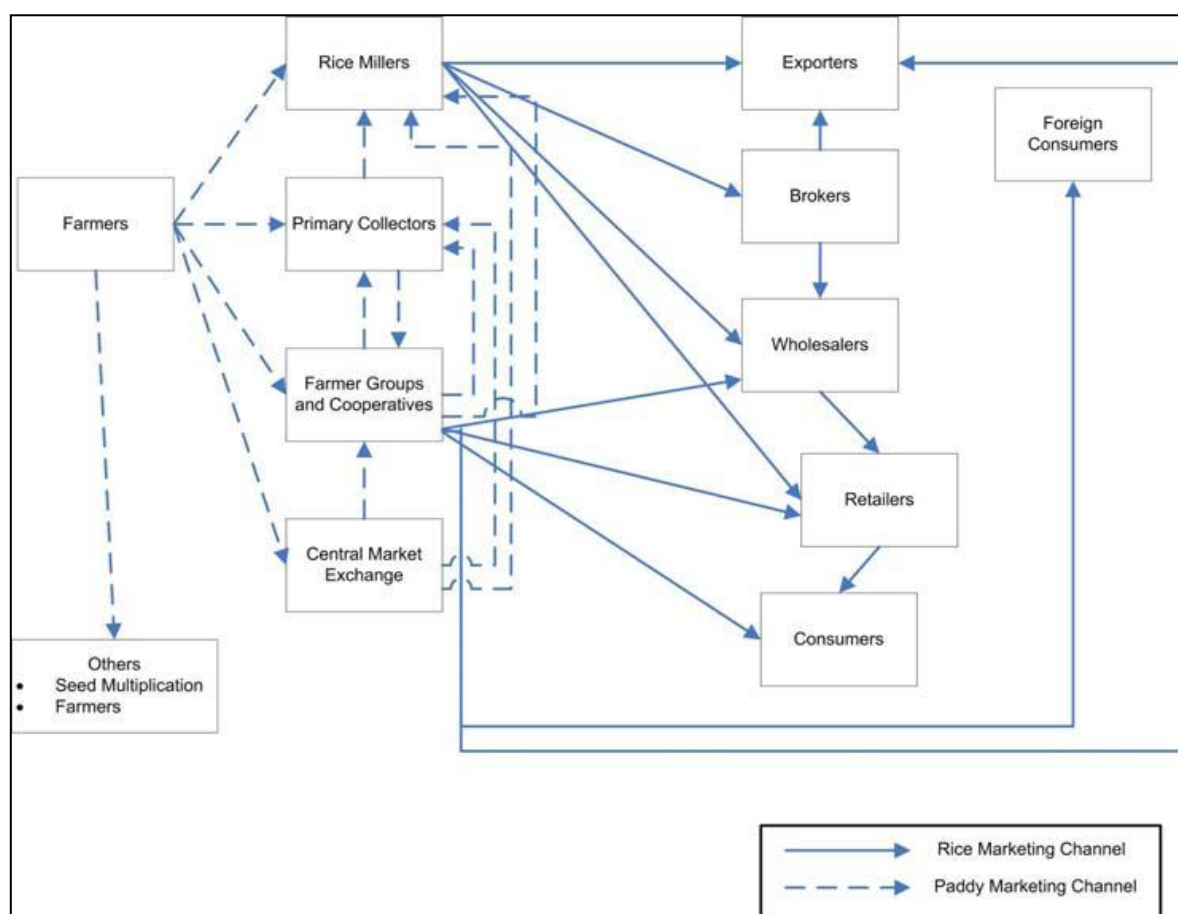
**Cải thiện chất lượng dịch vụ vận chuyển đường sông nội địa:** Vận chuyển gạo bằng đường thủy từ Đồng bằng sông Cửu Long đến cảng Sài Gòn bắt buộc phải đi qua kênh Chợ Gạo, Tiền Giang. Cũng tương tự như vận chuyển bằng đường bộ, vào mùa cao điểm xuất khẩu gạo việc vận chuyển thường xuyên bị tắc nghẽn tại kênh Chợ Gạo, có lúc mất cả ngày mới thông tuyến. Cần đầu tư thỏa đáng hơn cho cơ sở hạ tầng đường thủy để cải thiện dịch vụ vận chuyển đường sông thời gian tới.

**Phát triển liên kết nhóm trong kinh doanh xuất khẩu gạo:** Mô hình liên kết giữa nông dân – nhà kinh doanh đã chứng minh sự thành công ở trên thế giới như Ghana, Ấn Độ... Ở Việt Nam, thời

gian qua, liên kết này không khả thi do tính chất không vững chắc trong mối quan hệ giữa các đối tác (đặc biệt là từ phía nông dân) do không có ràng buộc về pháp lý và tài chính, cũng như ảnh hưởng của tập quán sản xuất nhỏ từ lâu đời. Việc cam kết tham gia trên chuỗi cung ứng cần phải được đảm bảo bằng lợi ích được chia từ phần giá trị tăng thêm trong chuỗi để ràng buộc sự gắn bó chặt chẽ lâu dài của từng thành viên.

**Thành lập Trung tâm giao dịch gạo tại Đồng bằng Sông Cửu Long:** Trung tâm/sàn giao dịch gạo (Rice exchange) thực hiện đấu thầu mua bán gạo của Đồng Bằng Sông Cửu Long. Sàn giao dịch qui định tiêu chuẩn gạo, khối lượng giao dịch tối thiểu của lô hàng, biên độ dao động giá, thời hạn giao hàng (kỳ hạn của hợp đồng)... Đồng thời, xây dựng kho ngoại quan cho mặt hàng gạo tại Tp.Hồ Chí Minh (tham khảo sơ đồ 5 về chu chuyển lúa gạo của Thái Lan).

**Sơ đồ 5: Kênh chu chuyển cho gạo ở vùng Đông Bắc Thái Lan**



Nguồn: [www.agrifoodconsulting.com](http://www.agrifoodconsulting.com), tháng 2, 2005

**Sử dụng các phương tiện tài chính để giảm rủi ro biến động giá:** Phát triển hợp đồng mua kỳ hạn lúa/phân bón giữa doanh nghiệp với nông dân để đảm bảo giá bán/lợi nhuận kỳ vọng của các bên. Theo đó, ngân hàng/doanh nghiệp cung cấp tín dụng thương mại có đảm bảo của Hội nông dân, để nông dân có đủ vốn canh tác và lựa chọn phương thức canh tác hiệu quả nhất. Tuy nhiên, cần xây dựng đầy đủ cơ sở pháp lý ràng buộc trách nhiệm của nông dân với hợp đồng đã ký.

### 8.3. Hỗ trợ của chính phủ

Các giải pháp nêu trên sẽ càng phát huy tác dụng tốt nếu có được sự hỗ trợ tích cực từ phía chính phủ. Tuy nhiên, như ở trên đã có nói, cần phải lưu ý đến vấn đề đảm bảo cho những hành vi hỗ trợ đó vẫn nằm trong khuôn khổ không vi phạm Hiệp định về tài trợ và các biện pháp chống tài trợ của WTO để hạt gạo Việt Nam không bị kiện chống tài trợ khi xuất khẩu ra thị trường thế giới. Ở đây,

các nội dung hỗ trợ của chính phủ sẽ chỉ được nêu lên như những kiến nghị chứ không đi sâu vào nội dung chi tiết như các giải pháp. Các kiến nghị cụ thể như sau:

- Đầu tư cho các viện nghiên cứu nông học tạo ra giống lúa tốt và nhân giống lúa xác nhận để cung cấp đầy đủ cho các vùng chuyên canh lúa xuất khẩu.
- Bảng tiêu chuẩn gạo Việt Nam được ban hành từ năm 1999, cần được cải tiến để tiếp cận với tiêu chuẩn gạo Thái Lan và ban hành sớm để phục vụ cho hoạt động xuất khẩu gạo.
- Đẩy mạnh công tác khuyến nông theo hướng hỗ trợ tích cực hơn cho việc phổ biến kỹ thuật canh tác lúa hiện đại.
- Cải tiến cơ chế tín dụng nông thôn tạo điều kiện cho các hộ nông dân tiếp cận với nguồn vốn tài trợ sản xuất của ngân hàng thương mại dễ dàng hơn.
- Quy hoạch và đầu tư thỏa đáng cho việc phát triển vùng lúa chuyên canh xuất khẩu qui mô lớn tại Đồng bằng sông Cửu Long.
- Hỗ trợ xây dựng hệ thống trao đổi dữ liệu điện tử cho Hội nông dân gắn kết với các đối tác tham gia chuỗi cung ứng lúa gạo.
- Có cơ chế cho phép Quỹ dự trữ quốc gia thực hiện chức năng của Sàn giao dịch lúa gạo: mở thầu định kỳ cho dự trữ an ninh lương thực quốc gia; ký gửi lúa gạo và bán gạo bình ổn giá trên thị trường nội địa để đảm bảo mức lãi mong đợi cho nông dân.
- Có chính sách ưu đãi đầu tư thiết bị xay xát hiện đại để thúc đẩy quá trình cải tiến nâng cao qui mô lợi suất kinh tế của các doanh nghiệp xuất khẩu gạo...

## **Kết luận**

Việt Nam đã có những thành tựu nổi bật về xuất khẩu gạo trong hơn 2 thập niên gần đây, thể hiện qua khối lượng xuất khẩu đứng thứ 2 thế giới và giá trị xuất khẩu gần 4 tỷ USD trong năm 2011. Nhưng sự tăng trưởng của ngành hàng này chưa bền vững, thể hiện qua qui mô sản xuất chế biến còn nhỏ, tổn thất sau thu hoạch lớn, thương hiệu gạo Việt Nam đang định hình ở gạo giá rẻ, phẩm cấp trung bình, tỷ lệ chậm giao hàng cao, chưa tham gia tích cực vào chuỗi cung ứng gạo toàn cầu... Tình hình cạnh tranh trên thị trường quốc tế đối với mặt hàng gạo ngày càng gay gắt. Việt Nam không chỉ cạnh tranh với Thái Lan – quốc gia đã có thương hiệu gạo cao cấp – mà còn phải cạnh tranh với các quốc gia xuất khẩu gạo giá rẻ như Ấn Độ, Pakistan, Trung Quốc... Do đó, muốn duy trì vị thế cạnh tranh và phát triển bền vững trong tương lai, Việt Nam cần phải hoàn thiện và đồng bộ hóa giữa các khâu trong chuỗi cung ứng gạo xuất khẩu; đồng thời phải tham gia tích cực hơn vào chuỗi cung ứng gạo toàn cầu để nâng cao giá trị gia tăng cho sản phẩm gạo Việt Nam. Các giải pháp nêu trên đòi hỏi phải có sự nỗ lực phối hợp chặt chẽ giữa tất cả thành viên trong chuỗi cung ứng cũng như sự hỗ trợ của tích cực từ phía chính phủ.

*Tp.Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 11 năm 2013.*

## Tài liệu tham khảo:

1. Báo cáo thường niên lúa gạo.  
<http://www.isgmard.org.vn/Jobs/2008/IPSARD/Demo%20Vietnam%27s%20Rice%20Yearbook-v.pdf>
2. Agrifood Consulting International, World Bank, Rice Value chain study: Cambodia. Sept. 2002.  
[www.agrifoodconsulting.com](http://www.agrifoodconsulting.com)
3. Agrifood consulting International, *Northeast Thailand Rice Value Chain Study*. February 2005.  
<http://www.mmw4p.org/dyn/bds/docs/553/Agrifood%20Consulting%20Rice%20VC%20Thailand%202005.pdf>
4. Alias Bin Abdullah, Shoichi Ito and Kelali Adhana, Estimate of Rice Consumption in Asian Countries and the World Towards 2050 <http://worldfood.apionet.or.jp/alias.pdf> .
5. Alias Bin Abdullah, Shoichi Ito and Kelali Adhana, Estimate of Rice Consumption in Asian Countries and the World Towards 2050. <http://www.fapri.iastate.edu>.
6. IDFC, *study of the domestic Rice Value Chains in the Niger Basin of Mali, Niger and Nigeria, West Africa*, Sept. 2008.
7. India Basmati export 2010: <http://www.thehindu.com/sci-tech/agriculture/article1164682.ece>
8. Nguyen Cong Thanh, *research on components of rice production cost & Efficiency in case of Hau Giang Province*, Omonrice 17: 190-202 (2010).
9. Nguyen Cong Thanh and Baldeo Singh: *Trend in rice production and export in Vietnam*. Omonrice 14 111-123 (2006).
10. Market development, *adding Value to Vietnam's Rice Industry and Improving the Incomes of the Poor*. Nov. 2004.
11. Siddhartha Mitra & Tim Josling, *Agricultural Export Restrictions: Welfare Implications and Trade Disciplines*, IPC Position Paper, Agricultural and Rural Development Policy series. Jan. 2009.
12. Steven Jaffee, *Vietnam Rice trade and food security: From Availability to Efficiency*, Rural Sector Coordinator/VN IGNITE EAP Event March 23, 2011.
13. Stephen McCarthy, Deo Datt Singh, and Hannah Schiff, *value chain analysis of wheat and rice in UttarPradesh, India*, Dec. 2008.
14. Thawatchai Dechachete, *Composite Index of Market Access for the export of rice from Thái Lan*. International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD). Paper April 2011.
15. Trend in rice production and export in Vietnam. <http://www.clrri.org/lib/omonrice/14-13.pdf> .
16. UNDP internal working document, *sustainable Rice Production Systems: Scoping Paper*, March 2010FAO: Rice Market Monitor Volume XIV - Issue No. 1, Jan 2011.
17. [http://ictsd.org/downloads/2011/05/thai\\_cima\\_rice.pdf](http://ictsd.org/downloads/2011/05/thai_cima_rice.pdf) .
18. <http://www.fas.usda.gov/psdonline/circulars/grain.pdf> .
19. <http://usda.mannlib.cornell.edu> .
20. Vietnam food security and rice value chain policy note #2 [www.isgmard.org.vn](http://www.isgmard.org.vn).
21. World Rice: FAPRI 2010 Agricultural Outlook <http://www.fapri.iastate.edu/outlook/2010>.
22. Georges Giraud, Where is basmati rice come from? A global trade – related overview  
[http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/51698/2/IAAE1\\_400.pdf](http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/51698/2/IAAE1_400.pdf).
23. Trademap.org.