

Qua 6 năm từ 1989 đến 1994, VN đã xuất khẩu được 9.422.065 tấn gạo với kim ngạch XK đạt 1.965.321.407 USD. Gạo VN xuất khẩu ngày càng nhiều, chứng mực nào có thể nói gạo VN đã có chỗ đứng trên thị trường thế giới, vị trí đó đang được từng bước củng cố. Tuy nhiên cần phải nghiêm túc nhìn nhận rằng cho đến nay VN vẫn chưa hình thành được một chiến lược xuất khẩu gạo mang tính ổn định và lâu dài. Để góp phần định hướng chiến lược phát triển xuất khẩu gạo thì việc phân tích đánh giá những mặt mạnh và những mặt còn yếu kém trong xuất khẩu VN là việc làm hết sức cần thiết.

I. NHỮNG MẶT MẠNH TRONG XUẤT KHẨU GẠO CỦA VN

1. Chính sách đổi mới kinh tế của nhà nước nhất là trong lĩnh vực nông nghiệp

Cùng với việc đổi mới cơ chế quản lý, việc ra đời Nghị quyết 10 của Bộ chính trị về "Đổi mới quản lý nông nghiệp" đã tạo ra động lực cho người nông dân, đã đánh thức tiềm năng của nền nông nghiệp VN. Các điểm cốt lõi của Nghị quyết 10 (sau này gọi là *Khoản 10*) bao gồm:

- Thừa nhận sự tồn tại bình đẳng của các thành phần kinh tế.
- Kháng định hộ gia đình xã viên là đơn vị kinh tế tự chủ.
- Khuyến khích gia đình xã viên làm giàu theo phương châm "Ai giỏi nghề gì làm nghề đó".
- Hợp tác xã thực hiện khoán ruộng đất cho gia đình xã viên với diện tích ổn định trong 10 - 15 năm và mức khoán ổn định trong 5 năm.

- Bao đảm cho hộ xã viên được hưởng từ 40% sản lượng khoán trở lên. "Khoản 10" được áp dụng vào đời sống nông nghiệp thay thế "khoản 100" đã một lần nữa khuyến khích người nông dân tận dụng lao động, đất đai, đẩy mạnh thâm canh tăng vụ để phát triển sản xuất. Với "Khoản 10" sức sản xuất trong nông nghiệp được giải phóng mạnh mẽ, nông dân được tự chủ trong toàn bộ quá trình sản xuất, gieo cấy đúng thời vụ, thu hoạch nhanh gọn... Có thể nói tăng diện tích và tăng năng suất lao động là sự phản ánh hiệu quả của "Khoản 10" và nhờ vậy làm tăng sản lượng lương thực, thực phẩm. Dù trong thời gian này có những năm thời tiết không thuận lợi nhưng từ năm 1989, ở VN lần đầu tiên sản lượng thóc vượt mức 18 triệu tấn và đến nay đã vượt mức 26 triệu tấn.

2. Khả năng cạnh tranh mạnh

Khả năng cạnh tranh của VN dựa vào:

- Ưu thế về điều kiện tự nhiên, đặc biệt là độ phì nhiêu của đồng bằng sông Hồng và đồng bằng sông Cửu Long.
- Chi phí nhân công rẻ, nông dân VN cần cù, chịu khó, thông minh

NHẬN ĐỊNH NHỮNG MẶT MẠNH VÀ YẾU TRONG XUẤT KHẨU GẠO CỦA VIỆT NAM

BÙI THÁI LANG

và sáng tạo, tiếp thu nhanh những tiến bộ KHKT.

- Chi phí cố định để sản xuất gạo còn rẻ, do chi phí đầu tư và sử dụng đất canh tác thấp, thuế nông nghiệp được nhà nước ưu đãi.

- Chi phí tiêu thụ tương đối thấp nhờ vào hệ thống xay xát và hệ thống vận chuyển bằng đường thủy đã được thiết lập. Từ năm 1989 đến nay gạo xuất khẩu của VN chủ yếu được sản xuất từ vùng đồng bằng sông Cửu Long, là vùng duy nhất của cả nước có lượng lương thực bình quân tính trên đầu người đạt mức 700kg, lúa hàng hóa cao và chất lượng gạo đủ tiêu chuẩn xuất khẩu.

Ngoài những yếu tố thuận lợi về thiên nhiên mang lại, yếu tố con người giữ vai trò quyết định. Người nông dân vùng đồng bằng sông Cửu Long đã bao đời gắn bó với cây lúa, có nhiều kinh nghiệm trồng lúa, cần cù, chịu khó, nhạy bén với kỹ thuật mới và đã quen với nền nông nghiệp hàng hóa từ những năm trước 1975. Theo đánh giá của các chuyên gia FAO, đồng bằng sông Cửu Long không chỉ là vựa lúa lớn của VN mà còn có thể là vựa lúa lớn trong khu vực và trên thế giới. Sản lượng gạo xuất khẩu của VN trong những năm qua đã chứng minh điều đó. Do đó việc đầu tư vào đồng bằng sông Cửu Long đã được các tổ chức lương thực, nông nghiệp trên thế giới hết sức quan tâm với hy vọng đáp ứng nhu cầu lương thực thế giới trong thế kỷ tới với dân số tăng dân số như hiện nay.

II. NHỮNG MẶT YẾU TRONG XUẤT KHẨU GẠO CỦA VN

Bên cạnh những thành tựu đạt được, sản xuất và XK gạo của VN vẫn còn nhiều vấn đề cần quan tâm khắc phục:

1. Cơ sở vật chất còn thiếu và yếu

- Tổng mức vốn đầu tư còn thấp (tỷ lệ đầu tư cho nông nghiệp chiếm trong tổng số vốn đầu tư của nền kinh tế qua các năm 1985 là 18,50%, năm 1990 là 15,10%, năm 1991 là 13,7%, năm 1992 là 11,20%) và tỷ lệ vốn đầu tư ngày càng giảm chưa tương xứng với vị trí của nông nghiệp trong nền kinh tế ta hiện nay, đầu tư thủy lợi chỉ mới chú ý đến những công trình đầu mối, chưa quan tâm đúng mức đến hệ thống kênh mương. Tỷ lệ phân bổ vốn đầu tư giữa các thành phần kinh tế trong nông nghiệp cũng chưa hợp lý, đầu tư cho cơ giới hóa nông nghiệp chưa hợp lý: tập trung cơ giới lớn, xem nhẹ cơ giới nhỏ và công cụ cầm tay.

- Về điện; điện cung cấp cho nông

nghiệp còn hạn chế nên diện tích lúa gieo trồng bị hạn, bị úng không được tưới, tiêu nước kịp thời, nhất là vào các thời kỳ cao điểm.

- Về phân bón, thuốc trừ sâu nhà nước cung cấp cho nông dân trong những năm gần đây tuy có tăng lên nhanh nhưng còn rất thấp so với nhu cầu, chỉ đáp ứng khoảng 60%. Thuốc trừ sâu mỗi năm cung cấp cho nông nghiệp chỉ mới khoảng 50.000 tấn. Trong những năm qua, chúng ta luôn ở thế bị động, cung cấp thuốc không kịp thời. Khi sâu bệnh phát triển thì không sẵn sàng cung cấp kịp thời đầy đủ. Đến khi có thuốc đưa về đến đồng ruộng thì mùa màng đã bị tổn thất nặng nề.

- Cơ khí phục vụ cho nông nghiệp còn rất yếu kém: thiếu các loại máy móc, ngay cả những loại thông thường như máy bơm thuốc, bơm nước, máy kéo, bình bơm thuốc trừ sâu cỡ lớn.

- Thiết bị kỹ thuật của hầu hết các đơn vị là đã cũ, lạc hậu, phân tán nhỏ, trong thời gian dài chưa được đầu tư nâng cấp đúng mức để đảm bảo chất lượng gạo theo yêu cầu của thị trường thế giới. Để có thể thâm nhập vào thị trường thế giới, một số doanh nghiệp đã phải dùng vốn lưu động để nhập máy móc thiết bị, đầu tư nâng cấp nhằm bảo đảm xay xát chế biến ra gạo cao cấp. Do vậy vốn lưu động sử dụng cho thu mua lương thực bị sử dụng vào xây dựng cơ sở vật chất vì trong thực tế các doanh nghiệp không có vốn xây dựng cơ bản. Nếu không đầu tư thì không có gạo cao cấp để xuất khẩu theo yêu cầu của khách hàng. Khả năng của các nhà máy xay xát, sản phẩm, hệ thống kho tàng như hiện nay không thể đáp ứng nhu cầu phát triển xuất khẩu gạo, nhất là đối với những vụ mùa bội thu lớn. Về phía các doanh nghiệp, trong khi vốn đã thiếu, cơ sở vật chất còn lạc hậu, có một số nơi có cơ sở kỹ thuật tiên tiến lại không sử dụng, khai thác hết công suất.

- Việc ta không đủ năng lực nhận tàu cỡ lớn vào ăn gạo để đi xa, ta chưa thực hiện tốt cam kết hợp đồng xuất khẩu gạo với nước ngoài, giao hàng không đủ, không đúng chất lượng, tốc độ giao hàng chậm... là những nguyên nhân quan trọng làm cho ta chịu thua thiệt đáng kể trong giá gạo xuất khẩu.

- Về cơ chế quản lý nông nghiệp: chậm đổi mới nên đã kìm hãm sự phát triển sức sản xuất nông nghiệp nói chung và sản xuất lương thực nói riêng. Chúng ta có nhiều sai lầm trong việc xây dựng các mô hình hợp tác hóa nông nghiệp với qui mô lớn trong khi

30 PHÁT TRIỂN KINH TẾ

cơ sở vật chất kỹ thuật còn lạc hậu, trình độ quản lý còn yếu kém. Chỉ thị 100 và Nghị quyết 10 ra đời, bước đầu đáp ứng tâm tư nguyện vọng của bà con nông dân và phát huy tác dụng trong cuộc sống. Tuy vậy đằng sau những tiến bộ đó, vẫn còn nhiều hạn chế cần sớm được nghiên cứu, sửa đổi, bổ sung nhằm mở đường cho nền nông nghiệp VN phát triển nhanh chóng theo kịp đà tiến bộ chung của các nước trong khu vực và thế giới.

2. Chất lượng gạo còn kém:

Điều này thể hiện ở các điểm sau:

- Độ trắng không đồng đều.
- Tỷ lệ thóc còn cao thường từ 30 - 50 hạt/kg và còn lẫn tạp chất.
- Gạo hè thu thường có độ ẩm cao từ 140,5 - 150,5.
- Tỷ lệ hạt bạc bụng còn cao và không đều trong các lô hàng.
- Tỷ lệ hạt hư và biến màu thường cao vào mùa mưa.
- Tỷ lệ độ gãy đồng đều.
- Các điều kiện đóng gói, bao bì, bốc xếp, bảo quản chưa tốt làm giảm chất lượng gạo xuất khẩu. Chất lượng bao bì không đồng đều, mật độ sợi thấp, độ bền sợi dọc và ngang thấp, đường khâu 2 bên lỏng lẻo. Đóng miệng bao chưa chắc, trong quá trình bốc xếp, công nhân thường dùng móc kéo làm ty lệ rách vỡ bao bì cao. Bốc xếp gạo ở bến cảng và xếp hàng trong hầm tàu kém, không đúng kỹ thuật làm hạn chế độ thông thoáng của hàng hóa và bao bì thường bị dơ bẩn.

3. Chưa có uy tín trên thương trường gạo thế giới

Thể hiện ở các điểm sau:

a. Thời hạn giao hàng không đảm bảo: Lượng gạo VN tuy nhiều nhưng khó tập trung đến cảng trong thời gian qui định do các nguyên nhân:

- Các doanh nghiệp quốc doanh thiếu vốn thu mua.
- Bộ nông nghiệp không nắm được chính xác và kịp thời tình hình cung và cầu lương thực ở từng thời điểm tại từng vùng sản xuất khác nhau trong nước nên không thể khẳng định vùng nào xuất khẩu được gạo vào lúc nào.

b. Cung cấp gạo không đúng hợp đồng đã ký kết, thường vi phạm về chất lượng và thời gian giao hàng. Nguyên nhân chủ yếu là do thiếu vốn. Vấn đề vốn, một trong những nhân tố quan trọng quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, vẫn chưa được quan tâm đầy đủ. Thực tế vốn kinh doanh trong ngành lương thực, theo báo cáo của công ty lương thực các tỉnh cuối năm 1993 thì: vốn lưu động nhà nước cấp và vốn lưu động tự có thấp nhất là 450 triệu đồng VN, cao nhất là 9 tỷ đồng VN, phổ biến là từ 2 tỷ - 3 tỷ đồng VN (chỉ tương đương 1.000 - 1.500T gạo) (Theo báo cáo của Hiệp hội XNK lương thực VN ngày 16.2.1994)

Vốn lưu động của các doanh nghiệp đã ít, lại phải đầu tư cơ sở chế

biến để nâng chất lượng gạo xuất khẩu (do không được cấp vốn xây dựng cơ bản) chẳng hạn: Công ty lương thực Long An đầu tư 16 tỷ, Công ty lương thực An Giang đầu tư 8 tỷ... Trong những năm qua rất nhiều công ty không có vốn kinh doanh, không vay được ngân hàng vì Pháp lệnh ngân hàng qui định: doanh nghiệp có 1 đồng vốn thì được ngân hàng cho vay 1đ, doanh nghiệp quốc doanh không được thế chấp tài sản để vay...

4. Công tác tiếp thị còn nhiều yếu kém:

Do số lượng gạo giao dịch mua bán trên thế giới ngày càng có nhiều hạn chế nên tình cạnh tranh để giành thị trường và thương nhân đã trở nên ngày càng gay gắt hơn. Do Thái Lan có lợi thế về chất lượng gạo, có mối quan hệ bán hàng truyền thống, ổn định, có nhiều kinh nghiệm trên thương trường và quản lý tốt... nên một phần lớn gạo của ta xuất vào các thị trường tiêu thụ gạo thực sự đều phải đi qua đường vòng nghĩa là ta phải bán qua trong gian do đó bị thua thiệt về giá. Đến nay thị trường xuất khẩu gạo của ta vẫn còn là vấn đề lớn bức xúc cần phải hết sức quan tâm và đòi hỏi sự nỗ lực lớn của nhà nước và các doanh nghiệp nhằm từng bước xâm nhập, củng cố thị phần ở những thị trường đã có và tìm kiếm khai thác thị trường mới.

Nhiều doanh nghiệp trình độ nghiệp vụ chuyên môn XK còn yếu, thiếu thông tin, thiếu kinh nghiệm, nhưng không biết hợp tác, hỗ trợ nhau, lại còn tranh giành khách hàng, thị trường để cho thương nhân nước ngoài lợi dụng mà ép giá, gây thiệt hại cho nhà nước và nông dân. Do thị trường xuất khẩu gạo của ta chưa ổn định, khâu tiếp thị xuất khẩu gạo còn yếu nên các công ty nước ngoài khi giao dịch mua gạo của ta, họ nắm rất sát giá thành, tính từ lúa, hoặc từ gạo nguyên liệu + với giá gia công + hao phí để ra giá thành làm căn cứ để mua gạo của ta mà không căn cứ vào giá gạo thế giới (thường cao hơn rất nhiều). Với giá xuất khẩu như thế, doanh nghiệp chỉ có thể lời một vài đôla/tấn, không có khoảng dự trữ để phòng rủi ro. Chính vì thế, khi giá biến động do một hợp đồng với số lượng xuất nhỏ (chỉ từ 5.000T đến 10.000T) của một đơn vị không chuyên nào đó là có thể gây thiệt hại cho các hợp đồng lớn cả 100.000T và ngay lập tức các doanh nghiệp kinh doanh lương thực bị đổ vỡ theo. Thực tế đó đã diễn ra trong tháng 10.1993: 20 tàu an hàng một lúc, các doanh nghiệp không đủ hàng giao, do giá trong nước biến động. Tháng 01.1994: chỉ một tàu 10.000T làm phá giá của 7 tàu khác đang an hàng tại cảng Sài Gòn với số lượng trên 100.000T, khi đó giá mua trong nước gạo 5% là 2.100đ/kg, gạo 10% giá 2.050đ/kg, giá gạo thu mua của lô hàng nhỏ 10.000T kia đã nâng giá gạo 10%

lên 2.250đ/kg không bao bì đến mạn tàu.

5. Cơ chế xuất khẩu gạo còn chưa phù hợp:

Hệ thống tiếp thị gạo xuất khẩu qua nhiều tầng lớp trung gian giữa nông dân và bến cảng, phần lớn các công ty lương thực quốc doanh chờ có công ty nước ngoài vào rồi tranh bán, để cho các công ty ngoại quốc lợi dụng. Xuất khẩu gạo để trả nợ nhiều khi trở thành mục tiêu giành giật giữa các doanh nghiệp.

Cần nhận thức rõ là việc xuất khẩu gạo trả nợ là vấn đề được chính phủ cân nhắc trên các mặt để xử lý, không phải là mục tiêu kinh doanh thuần túy. Mặt khác, số lượng gạo xuất khẩu trả nợ không nhiều. Khi có quyết định của chính phủ, Bộ thương mại tham khảo ý kiến các Bộ NN - CNTP, tài chính, UB KHNN để chọn một số doanh nghiệp nhà nước giao nhiệm vụ thi hành, không nên coi đây là cơ hội để kinh doanh kiếm lời. Trong mấy năm qua cơ chế quản lý xuất khẩu gạo đã có nhiều chuyển biến, tuy nhiên vẫn chưa hoàn chỉnh và ổn định, có lúc còn cứng nhắc, thiếu linh hoạt, thiếu nhất quán gây trở ngại và khó khăn cho hoạt động của các doanh nghiệp. Mặt khác, bản thân cơ chế quản lý có mặt chưa chặt chẽ, còn nhiều sơ hở, chưa bảo đảm sự kiểm tra, giám sát của nhà nước đối với hoạt động của các doanh nghiệp xuất khẩu gạo, chưa hạn chế những hiện tượng tiêu cực gây tổn thất chung đối với việc xuất khẩu của ta, gây thiệt hại cho nhà nước và không bảo đảm lợi ích của người sản xuất (nông dân). Những tiêu cực thường biểu hiện trong kinh doanh xuất khẩu gạo là:

- Việc mua bán quota xuất khẩu.

- Cạnh tranh nội bộ giữa các doanh nghiệp trên thị trường nước ngoài, tạo cơ hội cho khách hàng gây áp lực ép giá.

- Tìm cách để bán gạo dưới mức giá chỉ đạo bằng cách nâng giá hàng nhập khẩu (phần bón, xăng dầu...) hoặc hoàn lại một phần tiền hàng cho khách dưới nhiều hình thức tinh vi. Cơ chế quản lý là một trong những vấn đề lớn cần được tiếp tục nghiên cứu sửa đổi, bổ sung, hoàn chỉnh và ổn định dần nhằm phục vụ tốt hơn cho việc xuất khẩu gạo. Tất cả những thực trạng đã nêu trên là những yếu tố làm giá gạo VN luôn thấp hơn giá gạo trên thị trường thế giới. Do đó mà báo chí và các chuyên viên cao cấp của FAO đã phát biểu rằng: "VN là nước bao cấp gạo cho thế giới" ♣

Tài liệu tham khảo:

1. Lương thực VN (tạp chí Thống kê, Hà Nội, 1991)

- Kinh doanh gạo trên thế giới (Trung tâm thông tin thương mại Hà Nội, 1993)

3. Báo cáo về xuất khẩu gạo từ năm 1989 đến 1993 của Bộ thương mại và Hiệp hội Xuất khẩu lương thực VN.