

NĂNG LỰC CẠNH TRANH TRONG XUẤT KHẨU GẠO CỦA VIỆT NAM

Võ Minh Sang và Võ Khắc Huy
Khoa QTKD, Trường Đại học Tây Đô
(Email: vmsang@tdu.edu.vn)

Ngày nhận: 16/5/2017

Ngày phản biện: 30/5/2017

Ngày duyệt đăng: 22/6/2017

TÓM TẮT

Nghiên cứu về năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam nhằm mục tiêu: (1) Đo lường năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam so với các nước hàng đầu trên thế giới về xuất khẩu gạo như Ấn Độ, Thái Lan, Mỹ và Pakistan từ năm 2009-2015; (2) Xác định nguyên nhân tác động đến năng lực cạnh tranh và (3) Đề xuất giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo cho Việt Nam trong thời gian tới. Phương pháp nghiên cứu định lượng được thực hiện để lượng hóa năng lực cạnh tranh bằng chỉ số lợi thế so sánh hiện hữu (RCA-Revealed Comparative Advantage) của Balassa (1965), dữ liệu phục vụ cho tính toán được thu thập từ Trung tâm Thương mại Quốc tế. Kết quả nghiên cứu ghi nhận: (1) Từ năm 2009-2012, Việt Nam có năng lực cạnh tranh và có vị thế cao trong năng lực cạnh tranh so với Ấn Độ, Thái Lan, Mỹ và Pakistan. Nhưng từ năm 2013-2015, Việt Nam không còn năng lực cạnh tranh và vị thế cạnh tranh thấp nhất từ năm 2014-2015 so với các quốc gia trên trong xuất khẩu gạo; (2) “Giá rẻ” là yếu tố chủ đạo tạo nên năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam; (3) Nguyên nhân chính do “lạm phát cung”, liên tục gia tăng diện tích canh tác lúa, gia tăng sản lượng lúa sản xuất hàng năm, thừa về cung, áp lực phải tiêu thụ, nên phải giảm giá, giảm năng lực cạnh tranh. Giải pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo: (i) Chủ động giảm diện tích canh tác lúa để điều tiết cung – cầu gạo xuất khẩu; (ii) Thực thi chính sách quy hoạch vùng sản xuất hàng hóa lớn, tập trung, tăng cường áp dụng khoa học, kỹ thuật tiên bộ vào sản xuất để nâng cao chất lượng gạo xuất khẩu; (iii) Thực thi chính sách hỗ trợ chuyển đổi sản xuất trong nông hộ và (iv) Tăng cường công tác tuyên truyền kêu gọi nông hộ và các đối tượng có liên quan ủng hộ, thực thi sự thay đổi về chiến lược và chính sách sản xuất lúa gạo xuất khẩu.

Từ khóa: năng lực cạnh tranh, xuất khẩu gạo, Việt Nam

Trích dẫn: Võ Minh Sang và Võ Khắc Huy, 2017. Năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo Việt Nam. Tạp chí Nghiên cứu khoa học và Phát triển kinh tế Trường Đại học Tây Đô. 01: 72-88.

1. GIỚI THIỆU

Việt Nam chính thức xuất khẩu gạo từ năm 1989 với sản lượng khoảng 1,4 triệu tấn (Lê Trường Diễm Trang, 2014) đến năm 2000, sản lượng gạo xuất khẩu là 3,5 triệu tấn, năm 2005 là 5,2 triệu tấn và từ năm 2010-2015, sản lượng gạo xuất khẩu trung bình khoảng 6,9 triệu tấn/năm và là quốc gia thuộc nhóm 3 quốc gia hàng đầu về sản lượng gạo xuất khẩu trên thế giới liên tục từ 2000-2015. Với kết quả về sản lượng gạo xuất khẩu rất ấn tượng thì vấn đề đặt ra là năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam như thế nào so với các quốc gia hàng đầu về xuất khẩu gạo? Lợi thế cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam là gì? Đây là các vấn đề cần được nghiên cứu để góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam, ngành hàng chiếm tỷ trọng cao nhất trong lĩnh vực nông nghiệp, góp phần nâng cao sự đóng góp vào sự phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam. Nghiên cứu này nhằm luận giải cho các vấn đề về kết quả xuất khẩu gạo của Việt Nam trong thời gian qua, năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo so với các quốc gia hàng đầu về xuất khẩu gạo, nguyên nhân tác động đến năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo và giải pháp đề xuất nâng cao năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo cho Việt Nam trong thời gian tới.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Theo Michael Porter (1990), năng lực cạnh tranh là khả năng sáng tạo ra những sản phẩm có quy trình công

nghệ độc đáo để tạo ra giá trị gia tăng cao, phù hợp với nhu cầu khách hàng, hoặc sản phẩm có chi phí thấp, năng suất cao nhằm tăng lợi nhuận. Năng lực cạnh tranh được phân chia thành 4 cấp độ: năng lực cạnh tranh quốc gia, năng lực cạnh tranh ngành, năng lực cạnh tranh doanh nghiệp và năng lực cạnh tranh của sản phẩm. Trong đó, năng lực cạnh tranh của sản phẩm/dịch vụ là khả năng trao đổi sản phẩm, thỏa mãn nhu cầu của khách hàng so với sản phẩm của các đối thủ cạnh tranh (Nguyễn Việt Lâm, 2014). Theo Van Duren, *et al.*, (1991), năng lực cạnh tranh của sản phẩm là khả năng tạo ra và duy trì một cách tốt nhất mức lợi nhuận cao và thị phần lớn trong các thị trường trong và ngoài nước. Hiệu quả của các biện pháp nâng cao năng lực cạnh tranh được đánh giá dựa trên mức chi phí thấp, bởi chi phí sản xuất thấp là điều kiện cơ bản của lợi thế cạnh tranh. Còn năng lực cạnh tranh của ngành là khả năng cạnh tranh của toàn ngành của một quốc gia so với các quốc gia khác. Điều này có nghĩa là nếu các yếu tố tạo nên sức cạnh tranh của một ngành cao, thì quốc gia đó sẽ có năng lực cạnh tranh về ngành liên quan cao (Đào Duy Huân, 2015).

Hệ số lợi thế so sánh hiện hữu (RCA- Revealed Comparative Advantage) của Balassa (1965) được đề xuất sử dụng để đo lường năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam. Chỉ số lợi thế so sánh hiện hữu (RCA) được dùng để đo lường lợi thế so sánh theo 3 cách phổ biến: (1)

Đo lường lợi thế so sánh trong một lĩnh vực nhất định bằng cách so sánh giá trị tính toán với giá trị 1; (2) Xác định lợi thế sánh giữa các ngành hàng trong phạm vi một quốc gia hay giữa các quốc gia bằng cách sử dụng bảng xếp hạng theo thứ tự giá trị chỉ số lợi thế so sánh và (3) Xác định lợi thế so sánh (hay bất lợi) của một quốc gia nhất định trong những khoảng thời gian để đánh giá sự thay đổi trong cơ cấu ngành hàng có lợi thế so sánh (Elias Sanidas and Yousun Shin, 2010). Chỉ số RCA còn được sử dụng để đo lường năng lực cạnh tranh của hàng hóa (Eckhard Siggel, 2007). Võ Khắc Huy (2014), dùng chỉ số RCA để đo lường năng lực cạnh tranh của sản phẩm này đối với sản phẩm khác hoặc của nước này với nước khác, RCA biểu thị năng lực cạnh tranh xuất khẩu của một quốc gia về một sản phẩm trong mối tương quan với các nước xuất khẩu trên thế giới.

Nghiên cứu này sử dụng RCA để đo lường năng lực cạnh tranh đối với sản phẩm gạo của Việt Nam so với các quốc gia xuất khẩu gạo trên thế giới. Cụ thể, RCA được đề xuất sử dụng để đánh giá năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam với các đối thủ cạnh tranh theo 2 nhóm:

Nhóm 1 là 05 quốc gia đứng đầu về xuất khẩu gạo là: Việt Nam, Thái Lan, Ấn Độ, Pakistan và Mỹ và Nhóm 2 gồm 03 quốc gia đứng đầu về xuất khẩu gạo là: Ấn Độ, Thái Lan và Việt Nam. Công thức tính RCA của Balassa (1965):

$$RCA = (X_{ij}/X_i) / (\sum X_{wj}/X_w)$$

Chú thích:

- RCA: Chỉ số lợi thế so sánh hiện hữu trong xuất khẩu gạo;
- X_{ij} : Kim ngạch xuất khẩu gạo của Việt Nam (USD);
- X_i : Tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam (USD);
- X_{wj} : Tổng kim ngạch xuất khẩu gạo của 5 quốc gia (và 3 quốc gia) đứng đầu thế giới về xuất khẩu gạo (USD);
- X_w : Tổng kim ngạch xuất khẩu của 5 quốc gia (và 3 quốc gia) đứng đầu về xuất khẩu gạo (USD).

Nếu $RCA < 1$: không có năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu. Nếu $RCA > 1$: có năng lực cạnh tranh. Hệ số RCA càng lớn thì quốc gia càng có nhiều năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu.

Dữ liệu thống kê về kim ngạch xuất khẩu gạo của Việt Nam và thế giới, tính RCA được thu thập từ website của Trung tâm Thương mại Quốc tế (International Trade Centre - ITC) từ năm 2009-2015.

3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

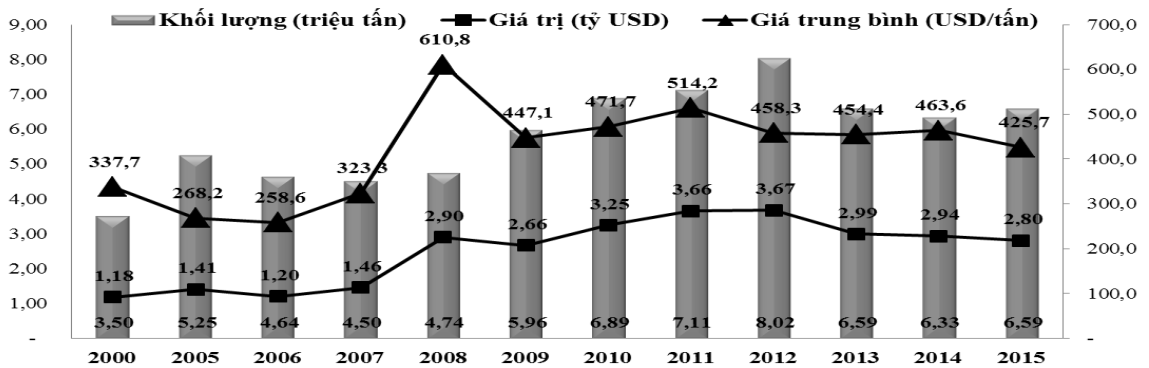
3.1. Hiện trạng xuất khẩu gạo của Việt Nam

Giai đoạn từ năm 1984-1988, mỗi năm Việt Nam nhập khẩu bình quân 333.000 tấn gạo, đến năm 1989, Việt Nam chính thức tham gia thị trường lúa gạo thế giới với số lượng gạo xuất khẩu là 1,4 triệu tấn, thu về 290 triệu

USD, giá bình quân là 204 USD/tấn (Lê Trường Diễm Trang, 2014).

Thống kê về kết quả xuất khẩu gạo của Việt Nam từ 2000-2015 ở Hình 1 cho thấy Việt Nam đạt thành tích cao trong xuất khẩu, sản lượng tăng qua các năm. Năm 2000, sản lượng xuất khẩu gạo của Việt Nam là 3,5 triệu

tấn, đến năm 2005 là 5,25 triệu tấn và đến 2015, xuất khẩu được 6,59 triệu tấn, đạt kim ngạch xuất khẩu 2,8 tỷ USD, giá trung bình xuất khẩu 425,7 USD/tấn, đạt vị trí thứ 3 về sản lượng gạo xuất khẩu trên thế giới, sau Ấn Độ và Thái Lan.



(Nguồn: GSO, VFA: 2000-2008; Hải quan Việt Nam: 2009-2015)

Hình 1. Xuất khẩu gạo của Việt Nam từ năm 2000-2015

Việt Nam, hiện chiếm khoảng 20% tổng lượng gạo xuất khẩu trên thế giới và liên tục từ năm 2000-2015 nằm trong nhóm 3 nước hàng đầu về sản lượng gạo xuất khẩu. Hiện tại gạo của Việt Nam xuất khẩu sang hơn 135 quốc gia và vùng lãnh thổ, trong đó châu Á chiếm 77%, châu Mỹ 7,6%, Trung Đông 1,2% và châu Úc 0,88%. Lượng gạo xuất khẩu vào các thị trường khó tính như châu Úc, châu Mỹ hay châu Âu vẫn còn rất ít, thậm chí vắng bóng (Ánh Tuyết, 2015). Cho thấy, mặc dù có tăng về sản lượng và đạt vị trí cao trong xuất khẩu gạo, nhưng gạo xuất khẩu của Việt Nam phần lớn được chấp nhận ở những thị trường yêu cầu phẩm cấp

thấp, giá thấp. Việt Nam đã xuất khẩu gạo sau 26 năm, nay trở thành một trong những nước xuất khẩu gạo hàng đầu thế giới, nhưng vẫn còn những hạn chế và bất cập như sau:

- Đến nay, gạo Việt Nam chưa có một thương hiệu nào mang thương hiệu quốc gia trên thị trường xuất khẩu, trong khi Thái Lan có các thương hiệu gạo nổi tiếng là: KhawDawkMali, Thai Hom Mali và Jasmine; Ấn Độ có gạo Basmati, Myanmar có gạo thơm Paw San; Campuchia đang xây dựng cho thương hiệu gạo thơm Romduol,.... Khoảng 50-60% lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam là loại 25% tằm, phẩm

cấp thấp, thị trường chủ yếu là châu Á và châu Phi. Loại gạo này có giá thấp và hiện Việt Nam đang mất dần thị trường do bị cạnh tranh bởi gạo cùng loại của Ấn Độ, Pakistan, Myanmar và gần đây là Thái Lan. Năm 2010, tỷ lệ gạo xuất khẩu 25% tằm chiếm 51%, còn gạo chất lượng cao và gạo thơm chỉ khoảng 12%. Đến năm 2015 nâng lên được khoảng 27% (Cục Chế biến Nông lâm Thủy sản và Nghề muối, 2016). Như vậy, sau hơn 26 năm xuất khẩu, gạo xuất khẩu của Việt Nam chỉ được bán dưới dạng tên gọi không liên quan gì đến thương hiệu, đó là gạo: 5% tằm, 10% tằm, 15% tằm và 25% tằm.

- Sản lượng tăng, nhưng giá gạo xuất khẩu bấp bênh, không ổn định, cạnh tranh về giá ngày càng mạnh, giá gạo xuất khẩu của Việt Nam luôn thấp hơn so với Thái Lan. Năm 2006 là 257,5 USD/tấn, đến năm 2008 tăng kỷ lục đạt 583,5 USD/tấn, nhưng sau đó, từ năm 2009-2014 dao động khoảng 425 USD/tấn, còn năm 2015, trung bình giá xuất khẩu là 426 USD/tấn. Giá gạo Việt Nam luôn thấp hơn so với Thái Lan ở cùng chủng loại, giá gạo xuất khẩu trung bình của Việt Nam chỉ khoảng 75-96% giá gạo xuất khẩu của Thái Lan từ năm 2006-2015 (Bảng 1).

Bảng 1. Giá gạo xuất khẩu của Việt Nam và Thái Lan từ năm 2006-2015

Năm	Gạo 5% tằm (USD/tấn)		Gạo 25% tằm (USD/tấn)		Giá trung bình (USD/tấn)		Tỷ lệ giá VN/TL (%)
	Việt Nam	Thái Lan	Việt Nam	Thái Lan	Việt Nam	Thái Lan	
2006	266,00	304,00	249,00	269,00	257,50	286,50	89,88
2007	313,00	325,00	294,00	305,00	303,50	315,00	96,35
2008	614,00	682,00	553,00	603,00	583,50	642,50	90,82
2009	432,00	555,00	384,00	460,00	408,00	507,50	80,39
2010	416,00	492,00	387,00	444,00	401,50	468,00	85,79
2011	512,23	537,00	476,50	502,66	494,37	519,83	95,10
2012	442,83	560,91	410,50	533,33	426,67	547,12	77,98
2013	396,83	496,58	363,58	511,50	380,21	504,04	75,43
2014	-	-	-	-	441,30	486,65	90,68
2015	-	-	-	-	426,00	462,00	93,00

(Nguồn: Tổng hợp từ FAO Market Monitor, 2006-2010; AGRODATA, 2011-2015)

3.2. Năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam

Năng lực cạnh tranh theo RCA trong xuất khẩu gạo được tính toán trên cơ sở số liệu thống kê của ITC

(International Trade Centre) về sản lượng, giá, kim ngạch xuất khẩu gạo và tổng kim ngạch xuất khẩu quốc gia của nhóm gồm 5 nước đứng đầu thế

giới về xuất khẩu gạo gồm: Ấn Độ, Thái Lan, Mỹ, Việt Nam và Pakistan từ năm 2009-2015 được tổng hợp ở Bảng 2.

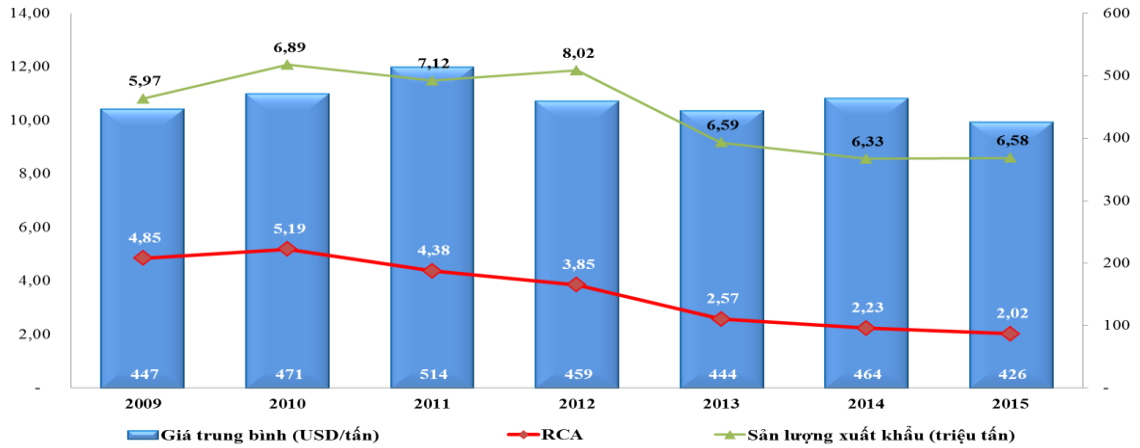
Bảng 2. Kim ngạch xuất khẩu gạo và tổng kim ngạch xuất khẩu từ năm 2009-2015

Tiêu chí	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sản lượng gạo xuất khẩu (Triệu tấn/năm)							
Ấn Độ	2,15	2,51	4,97	10,57	11,39	11,16	11,03
Thái Lan	8,62	8,94	10,71	6,73	6,61	10,97	9,80
Mỹ	3,46	4,48	3,72	3,78	3,76	3,42	4,00
Việt Nam	5,97	6,89	7,12	8,02	6,59	6,33	6,58
Pakistan	3,19	4,21	3,41	3,42	3,85	3,78	1,92
Cộng:	23,39	27,02	29,92	32,52	32,21	35,66	33,32
Trung bình giá gạo xuất khẩu (USD/tấn)							
Ấn Độ	1.115	916	820	580	717	708	579
Thái Lan	585	597	608	688	668	496	464
Mỹ	632	521	568	542	580	583	517
Việt Nam	447	471	514	459	444	464	426
Pakistan	556	542	604	550	548	582	545
Trung bình:	602	573	615	565	615	574	505
Kim ngạch xuất khẩu gạo (Tỷ USD/năm)							
Ấn Độ	2,40	2,30	4,07	6,13	8,17	7,91	6,38
Thái Lan	5,05	5,34	6,51	4,63	4,42	5,44	4,54
Mỹ	2,19	2,33	2,11	2,05	2,18	1,99	2,07
Việt Nam	2,67	3,25	3,66	3,68	2,93	2,94	2,80
Pakistan	1,77	2,28	2,06	1,88	2,11	2,20	1,05
Cộng:	14,07	15,49	18,41	18,37	19,81	20,47	16,84
Tổng kim ngạch xuất khẩu quốc gia (Tỷ USD/năm)							
Ấn Độ	176,77	220,41	301,48	289,56	336,61	317,54	264,38
Thái Lan	152,50	195,31	228,82	229,54	228,53	227,57	210,88
Mỹ	1.056,71	1.278,10	1.481,68	1.544,93	1.577,59	1.619,74	1.503,87
Việt Nam	57,10	72,24	96,91	114,53	132,03	150,22	179,15
Pakistan	17,55	21,41	25,34	24,61	25,12	24,72	19,88
Cộng:	1.460,63	1.787,47	2.134,24	2.203,18	2.299,88	2.339,80	2.178,16

(Nguồn: Tổng hợp và tính toán từ số liệu của ITC, 2009-2015)

Trên cơ sở số liệu thống kê ở Bảng 3 kết quả tính toán năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt

Nam theo chỉ số RCA được thể hiện ở Hình 2 ghi nhận:



(Nguồn: Tính toán từ số liệu của ITC, 2009-2015)

Hình 2. Giá - sản lượng gạo xuất khẩu và RCA của Việt Nam từ năm 2009-2015

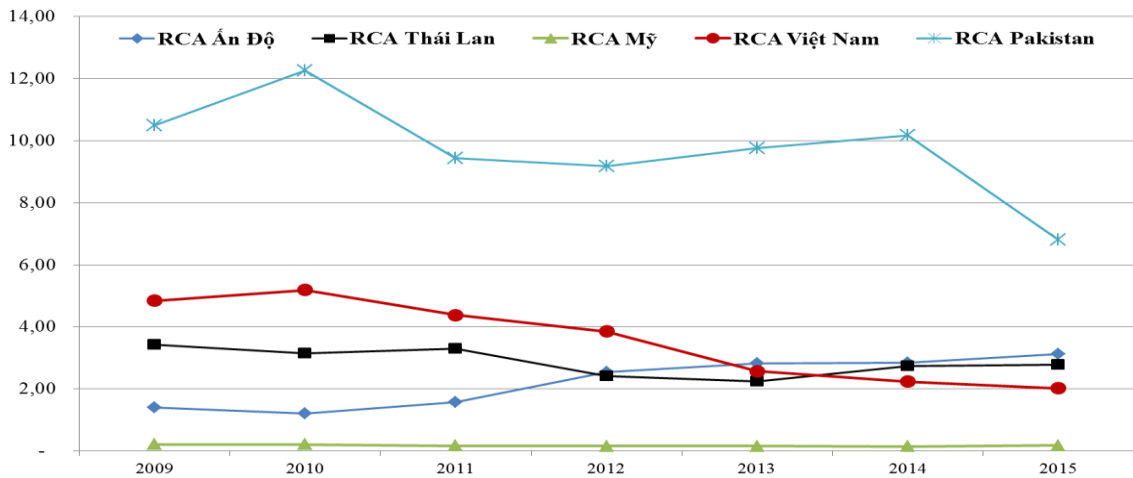
- Giai đoạn từ năm 2009-2012, sản lượng gạo xuất khẩu và trung bình giá xuất khẩu tăng và ở mức cao, nên $RCA_{2009-2012}$ dao động từ: 3,85-5,19 lớn hơn 1: Việt Nam có năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo. Trong giai đoạn này, sản lượng và trung bình giá gạo xuất khẩu của Việt Nam liên tục tăng, năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam khá tốt.

- Giai đoạn từ năm 2013-2015, sản lượng gạo xuất khẩu và trung bình giá xuất khẩu liên tục giảm và ở mức thấp, RCA trong giai đoạn này giảm, dao động từ: 2,02-2,57 lớn hơn 1: có

năng lực cạnh tranh, nhưng giảm dần, ở mức thấp: Việt Nam có năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo, nhưng ở mức thấp và ngày càng giảm.

Tổng thể giai đoạn từ năm 2009-2015, theo chỉ số RCA thì Việt Nam có năng lực cạnh tranh trong nhóm 5 quốc gia hàng đầu về xuất khẩu gạo, nhưng năng lực cạnh tranh ngày càng giảm.

So sánh năng lực cạnh tranh của Việt Nam với các quốc gia trong nhóm 5 nước hàng đầu về xuất khẩu cho kết quả ở Hình 3.



(Nguồn: Tính toán từ số liệu ITC, 2009-2015)

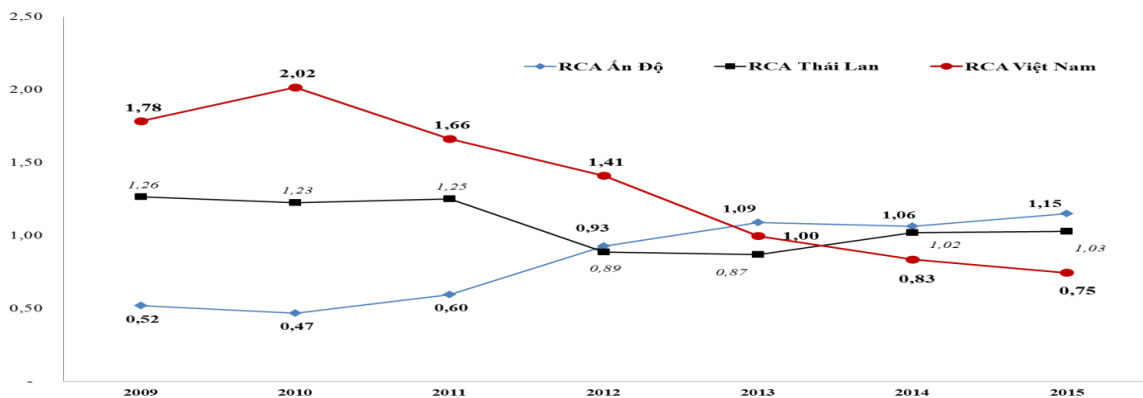
Hình 3. RCA của 5 quốc gia đứng đầu thế giới về xuất khẩu gạo từ năm 2009-2015

- Giai đoạn từ năm 2009-2012: Việt Nam có năng lực cạnh tranh tốt, Việt Nam có năng lực cạnh tranh đứng thứ 2 (sau Ấn Độ) trong nhóm 5 quốc gia hàng đầu về xuất khẩu gạo.

- Giai đoạn từ năm 2013-2015: Việt Nam mất dần về năng lực cạnh tranh. Năm 2013, năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam đứng hàng thứ 3, sau Pakistan và Ấn độ. Từ năm 2014-2015, Việt Nam tiếp tục

giảm xuống vị trí thứ 4, chỉ còn cao hơn Mỹ. Như vậy, giai đoạn này, Việt Nam giảm mạnh về năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo.

Xét về năng lực cạnh tranh trong mối quan hệ của 3 nước đứng đầu thế giới về xuất khẩu gạo là: Thái Lan, Ấn Độ và Việt Nam từ năm 2009-2015 (chiếm khoảng 64% kim ngạch xuất khẩu thế giới ở năm 2015), giá trị RCA của các quốc gia ở Hình 4.



(Nguồn: Tính toán từ số liệu của ITC, 2009-2015)

Hình 4. RCA của Việt Nam, Thái Lan và Ấn Độ từ năm 2009-2015

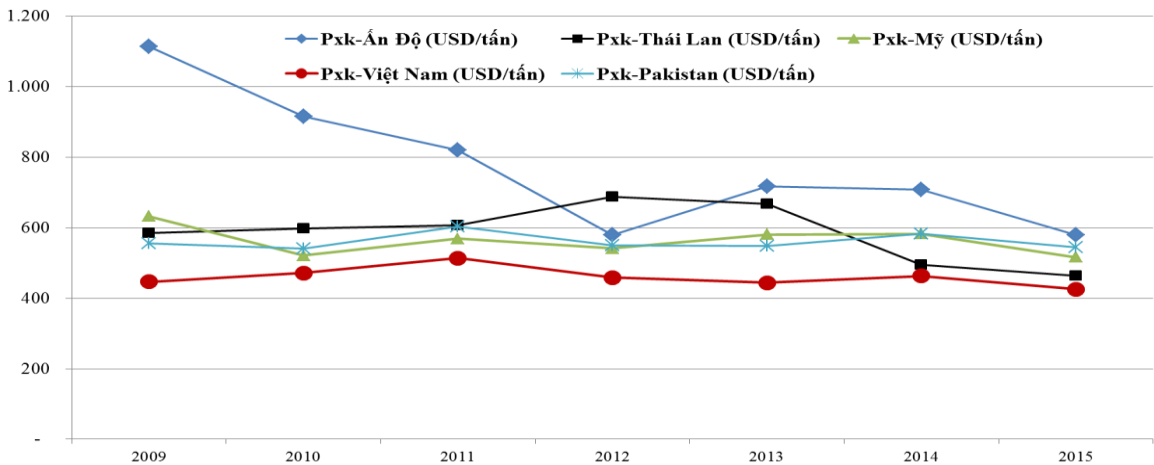
- Từ năm 2009-2012 thì năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam là cao nhất, hệ số RCA đứng đầu và cao hơn nhiều so với Thái Lan và Ấn Độ, RCA của Việt Nam dao động: 1,41-2,02; RCA của Thái Lan: 0,93-1,26 và Ấn Độ: 0,47-0,87.

- Từ năm 2013-2015, kết quả rất khác, Việt Nam đã không còn duy trì được năng lực cạnh tranh trên thị trường gạo xuất khẩu, RCA giảm dần từ 1,0 xuống còn 0,75: nhỏ hơn 1: Việt Nam không còn năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo. Trong khi đó, Ấn Độ lại vươn lên vị trí đứng đầu từ vị trí thấp nhất ở giai đoạn từ năm 2009-2012. Thái Lan vẫn giữ vị trí thứ 2 và RCA tăng theo thời gian. Đặc biệt, từ năm 2014-2015: RCA của Việt Nam nhỏ hơn 1, thấp nhất và chênh lệch ngày càng xa so với Thái Lan và Ấn Độ, năng lực cạnh tranh

của Việt Nam đã không còn và thấp nhất so với Ấn Độ và Thái Lan.

3.3. Nguyên nhân tác động đến năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo

Trên cơ sở năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam từ năm 2009-2015, nghiên cứu tiếp phân tích đến lợi thế cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam. Kết quả tổng hợp ở Hình 5 ghi nhận: trung bình giá gạo xuất khẩu của Việt Nam luôn thấp nhất trong nhóm 5 quốc gia xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới từ năm 2009-2015. Hơn nữa, theo thời gian, trung bình giá gạo xuất khẩu của Việt Nam có xu hướng giảm, năm 2009 trung bình giá gạo xuất khẩu là 447 USD/tấn, đến năm 2015 còn 426 USD/tấn, giảm 4,7% so với năm 2009.



(Nguồn: Tính toán từ số liệu của ITC, 2009-2015)

Hình 5. Trung bình giá gạo xuất khẩu (P_{xk}) của các nước từ năm 2009-2015

Cùng một chủng loại gạo xuất khẩu nhưng gạo của Việt Nam thường có

giá thấp nhất so với các nước. Chẳng hạn thời điểm 7/2012, cùng loại gạo

hạt dài chất lượng cao, Thái Lan có giá 592 USD/tấn, Mỹ là 566 USD/tấn, Pakistan là 470 USD/tấn, Ấn Độ là 423 USD/tấn, trong khi trung bình giá gạo của Việt Nam chỉ có 415

USD/tấn. Tương tự, gạo trắng hạt dài chất lượng thấp, gạo thơm hạt dài đều có giá thấp nhất được thống kê ở Bảng 3.

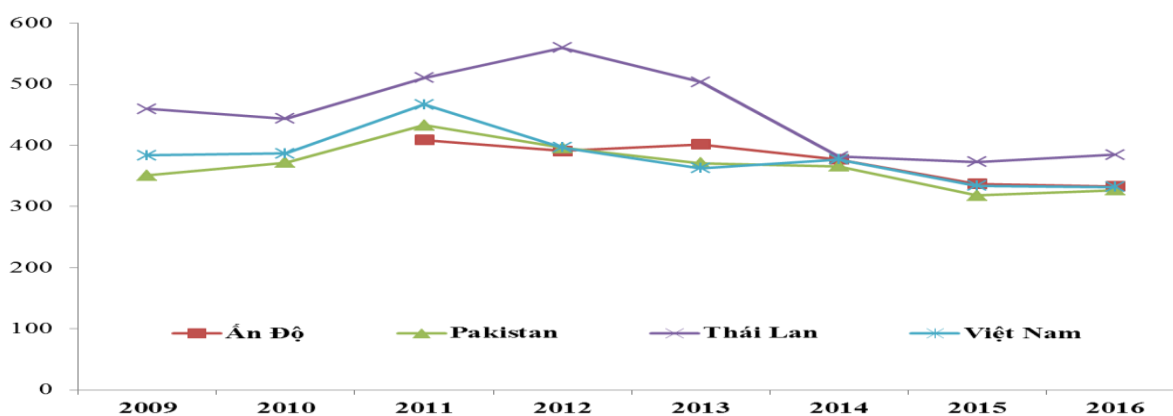
Bảng 3. Giá các loại gạo xuất khẩu (thời điểm tháng 7-2012)

Stt	Quốc gia	Giá gạo xuất khẩu (USD/tấn)			
		Gạo trắng hạt dài chất lượng cao	Gạo trắng hạt dài chất lượng thấp	Gạo thơm hạt dài	Gạo tằm
1	Thái Lan	592	563	1.025	521
2	Mỹ	566	539	-	388
3	Pakistan	470	417	1.025	345
4	Ấn Độ	423	385	1.065	341
5	Việt Nam	415	378	625	349

(Nguồn: All India Rice Exporters, 2015 (tổng hợp từ Nguyễn Đức Thành và Đinh Tuấn Minh, 2015))

Cụ thể với gạo 25% tằm (chiếm tỷ trọng cao nhất và chủ yếu trong cơ cấu gạo xuất khẩu của Việt Nam), giá xuất khẩu của Việt Nam từ năm 2012-

2016 đều ở mức thấp và ngày càng giảm so với các nước như Ấn Độ, Thái Lan, Pakistan (Hình 6).

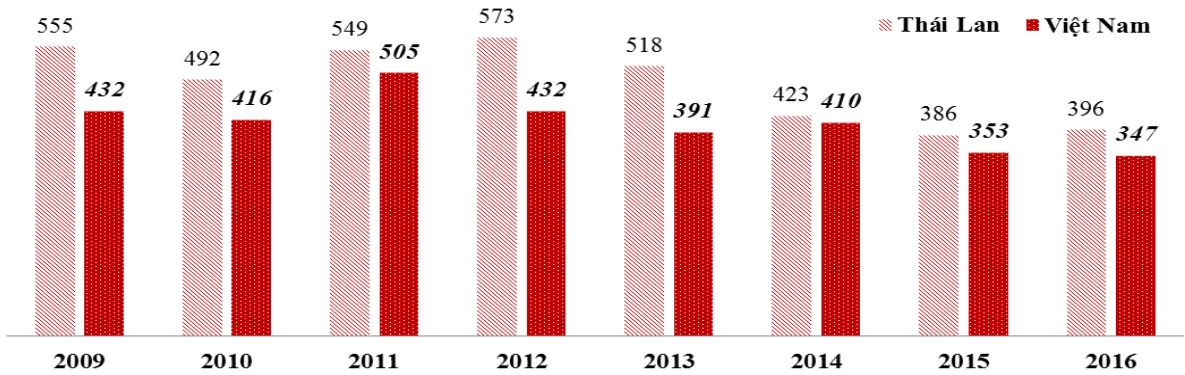


(Nguồn: Tính toán từ dữ liệu của FAO Rice Price Monitor, 2016)

Hình 6. Trung bình giá gạo 25% tằm xuất khẩu của các nước từ năm 2009-2016

Đối với gạo 5% tấm (đứng thứ hai trong cơ cấu gạo xuất khẩu của Việt Nam), từ năm 2009-2015, giá xuất

khẩu của Việt Nam luôn thấp hơn so với Thái Lan và giá ngày càng giảm (Hình 7).



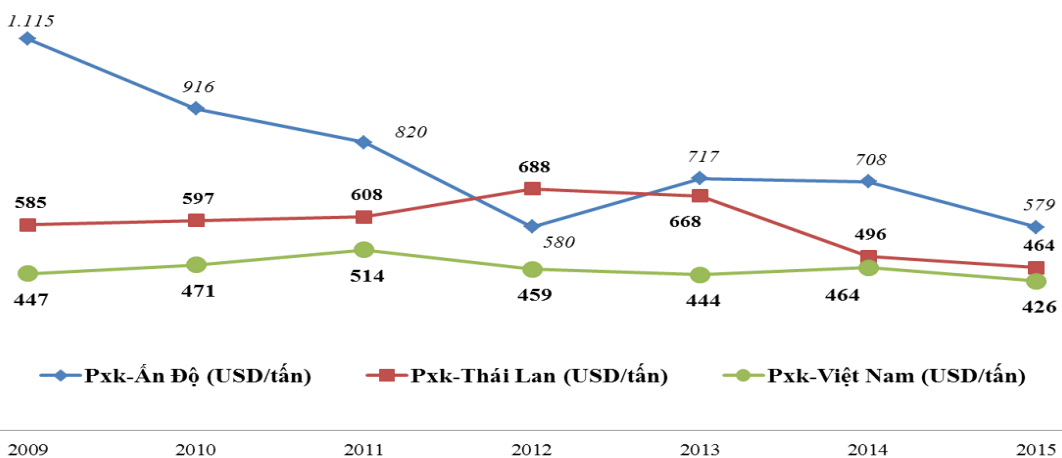
(Nguồn: tính toán từ dữ liệu của FAO, 2009-2016)

Hình 7. Trung bình giá gạo 5% tấm xuất khẩu từ năm 2009-2016

Như vậy, so sánh tương quan về giá trong nhóm 5 quốc gia hàng đầu về xuất khẩu gạo, thì lợi thế cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam là nhờ vào “Lợi thế giá rẻ”.

Tương tự với nhóm 5 quốc gia hàng đầu về xuất khẩu gạo, kết quả

phân tích trung bình về giá gạo xuất khẩu trong nhóm 3 quốc gia hàng đầu về xuất khẩu gạo cũng ghi nhận từ năm 2009-2015, trung bình giá gạo xuất khẩu của Việt Nam là thấp nhất (Hình 8).

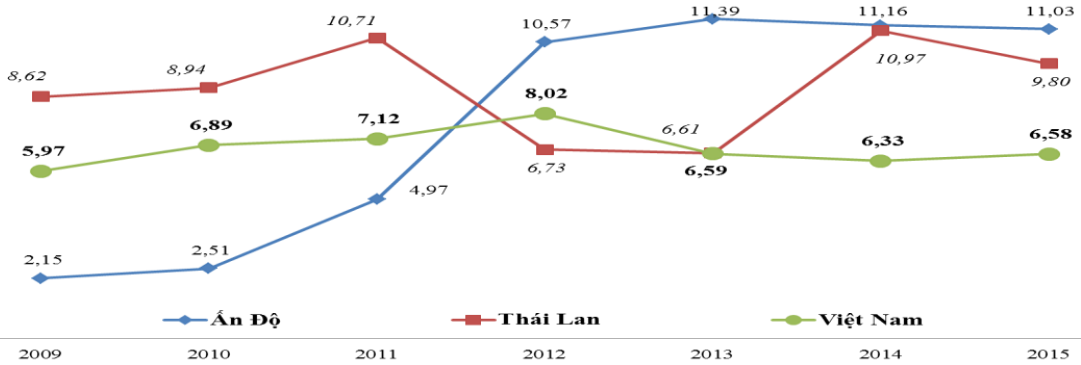


(Nguồn: Tính toán từ số liệu của ITC, 2009-2015)

Hình 8. Trung bình giá gạo xuất khẩu của Việt Nam - Thái Lan và Ấn Độ

Trong xuất khẩu gạo, Việt Nam cạnh tranh bằng giá thấp và lợi thế này lại ngày càng giảm từ năm 2013-

2015, giá giảm, sản lượng xuất khẩu cũng giảm so với Thái Lan và Ấn Độ (Hình 9).

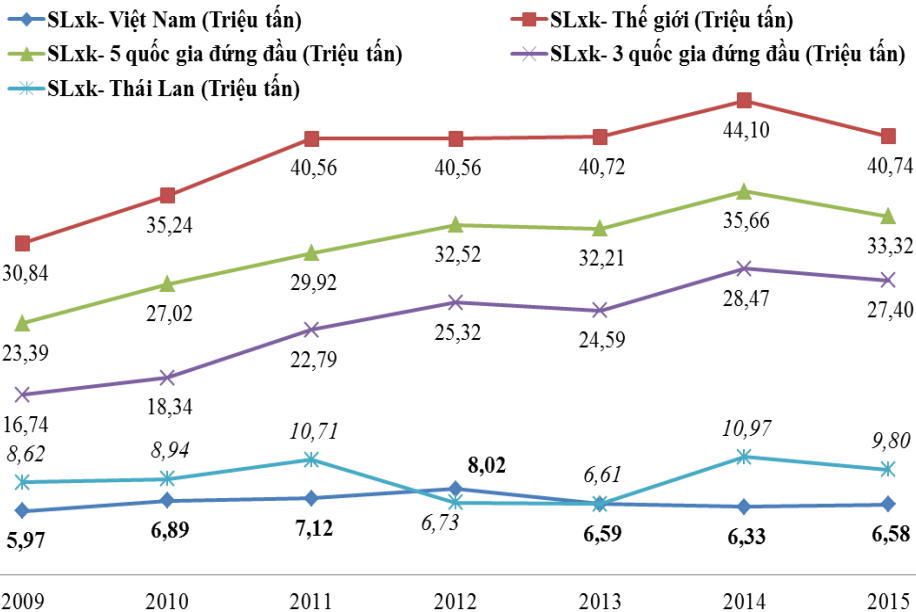


(Nguồn: Tính toán từ số liệu của ITC, 2009-2015)

Hình 9. Sản lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam – Thái Lan và Ấn Độ

Lợi thế cạnh tranh dựa vào “giá rẻ” đang bị giảm dần theo thời gian, do phải cạnh tranh về giá, để duy trì tiêu thụ, phải tiếp tục giảm giá. Mặc khác, sản lượng xuất khẩu cũng giảm theo

thời gian (Hình 10). Cho thấy chúng ta đang giảm dần về năng lực và khả năng cạnh tranh và đang ở mức thấp nhất so với các nước có thế mạnh về xuất khẩu gạo từ năm 2013-2015.

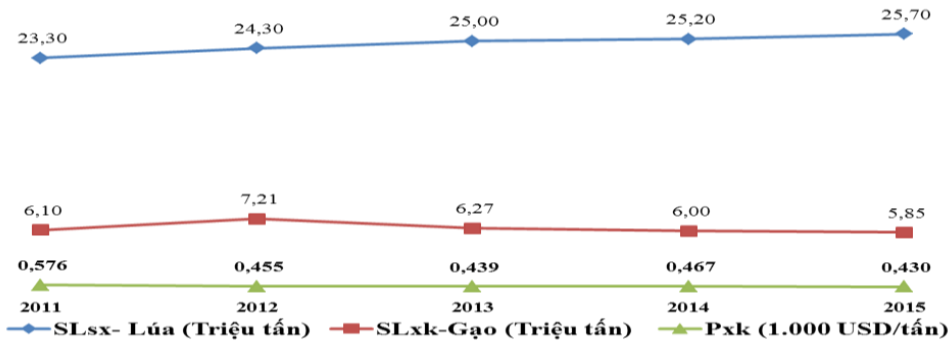


(Nguồn: Tính toán từ số liệu của ITC, 2009-2015)

Hình 10. Sản lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam và thế giới từ năm 2009-2015

Kết quả của nghiên cứu này khá tương đồng với đánh giá của World Bank (2016): “Việt Nam là quốc gia xuất khẩu nông sản có thứ hạng cao - ở mức giá rẻ”. Nguyên nhân tác động làm Việt Nam không còn năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu so với các

quốc gia trên là do giá gạo liên tục giảm, sản lượng xuất khẩu giảm. Điều gì gây nên thực trạng này. Phải chăng chính sách và quản lý việc sản xuất và xuất khẩu gạo trong thời gian qua có vấn đề?



(Nguồn: tính toán từ dữ liệu của GSO và HQVN, 2011-2015)

Hình 11. Sản xuất lúa và xuất khẩu gạo ở ĐBSCL từ năm 2011-2015

Thống kê trung bình về: sản lượng lúa sản xuất hàng năm, sản lượng gạo xuất khẩu và giá gạo xuất khẩu (P_{xk}) ở ĐBSCL từ năm 2009-2015 ở Hình 11 cho thấy sản lượng lúa tăng đều qua các năm, nhưng sản lượng gạo và giá gạo xuất khẩu có xu hướng giảm.

Tổng hợp kết quả kiểm định mối tương quan giữa sản lượng lúa sản xuất hàng năm (triệu tấn/năm) với RCA năm 2009-2015 ở Bảng 4 ghi nhận: trung bình sản lượng lúa sản

xuất hàng năm của Việt Nam có tương quan nghịch với RCA với độ tin cậy 98% ($p \leq 0,01$), nghĩa là sản lượng lúa sản xuất hàng năm càng tăng càng tác động giảm RCA, mối tương quan nghịch này rất chặt chẽ trong giai đoạn từ năm 2009-2015 với hệ số tương quan $-0,95$, nghĩa là Việt Nam càng gia tăng sản lượng lúa sản xuất hàng năm càng làm giảm năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo.

Bảng 4. Kết quả kiểm định trung bình sản lượng lúa và RCA từ 2009-2015

	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Số quan sát
Sản lượng lúa (triệu tấn/năm)	42,57	2,37	7,00
RCA (nhóm 3 quốc gia)	1,35	0,50	7,00
Hệ số tương quan (Pearson Correlation)	$-0,95^{***}$		
Giá trị Sig (2-tailed)	0,00		

Chú thích: *** : kiểm định có ý nghĩa với độ tin cậy 99%;
(Nguồn: Tính toán từ dữ liệu thống kê của GSO, ITC, 2009-2015)

Kết quả cho thấy, việc liên tục gia tăng sản lượng sản xuất lúa hàng năm đã góp phần gia tăng sự dư thừa sản lượng gạo hàng năm, làm tăng sức ép phải gia tăng sản lượng gạo xuất khẩu, điều này góp phần tác động giảm giá gạo xuất khẩu, nên tác động giảm năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam.

Ngoài ra, những hạn chế trong sản xuất như: (1) Giống lúa, mặc dù các nhà khoa học đã và đang nghiên cứu, cho ra đời những giống lúa và phương pháp trồng mới nhưng người nông dân vẫn còn trồng lúa một cách tự phát với đa dạng nguồn giống và biện pháp kỹ thuật. Ngay cả nhiều hộ nông dân còn trồng nhiều giống lúa trên cùng một thửa ruộng. Người nông dân đa phần bị động về đầu ra. Họ không biết sản phẩm của họ cuối mùa ai sẽ mua và mua với giá bao nhiêu. Thực tế cho thấy, doanh nghiệp chỉ biết đối tác là những thương lái, không cần quan tâm đến nông dân. Kết quả là nông dân tự trồng lúa theo kinh nghiệm. Hệ quả là chất lượng lúa sau thu hoạch không cao. Hầu hết nông dân bán lúa tại ruộng cho thương lái thay vì bán trực tiếp cho doanh nghiệp. Vì không nắm rõ giá trị thương mại của hạt lúa nên nông dân thường bị ép giá. Nếu giá lúa sau khi bán có tăng thì chỉ có thương lái và doanh nghiệp hưởng lợi.

Kết quả nghiên cứu thực trạng về năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu của Việt Nam so với các quốc gia hàng đầu về xuất khẩu gạo ghi nhận: (1) Từ năm 2009-2012, Việt Nam có năng lực cạnh tranh và có vị thế cạnh

tranh tốt trên thị trường gạo xuất khẩu so với các nước như Ấn Độ, Thái Lan, Mỹ và Pakistan, nhưng từ năm 2013-2015, Việt Nam đã không còn năng lực cạnh tranh và vị thế năng lực cạnh tranh là thấp nhất từ năm 2014-2015 so với Thái Lan và Ấn Độ; (2) Lợi thế giá rẻ là nhân tố tạo nên năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu cho Việt Nam và (3) Nguyên nhân tác động đến Việt Nam không còn năng lực cạnh tranh do: (i) Năng lực cạnh tranh về lợi thế giá thấp không còn hiệu quả, sản lượng xuất khẩu giảm và (ii) Chính sách liên tục gia tăng sản lượng lúa sản xuất hàng năm của Việt Nam không phù hợp, điều này tạo nên “lạm phát thừa sản lượng lúa”.

3.3. Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh

Để khôi phục lại năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo thì Việt Nam, một số đề xuất về giải pháp như sau:

- Giảm sản lượng lúa sản xuất hàng năm trên cơ sở cân đối cung – cầu lúa gạo trên thị trường thế giới. Việt Nam cần nhanh chóng chuyển đổi chính sách sản xuất lúa gạo từ việc lấy “năng suất, sản lượng” làm thành tích sang lấy mục tiêu nâng cao phẩm cấp, chất lượng sản xuất lúa gạo phục vụ cho thị trường xuất khẩu làm trọng tâm. Giải pháp này, một mặt nhằm giảm áp lực tiêu thụ sản lượng lúa thừa hàng năm, mặt khác giúp tăng

phẩm cấp, chất lượng gạo, góp phần gia tăng giá trị gạo xuất khẩu.

- Đẩy mạnh thực hiện chính sách quy hoạch sản xuất lúa gạo theo hướng giảm diện tích canh tác lúa gạo, giảm diện tích canh tác ở vụ mùa có năng suất thấp như vụ Hè Thu, luân canh trồng cây hay nuôi trồng thủy hải sản.

- Đẩy mạnh thực hiện chính sách quy hoạch sản xuất lúa gạo theo hướng sản xuất hàng hóa lớn, tập trung để tạo điều kiện cơ giới hóa, áp dụng khoa học kỹ thuật và đảm bảo các yêu cầu về kiểm soát giống chất lượng cao, quy trình canh tác, góp phần nâng cao chất lượng phẩm cấp, chất lượng gạo xuất khẩu, giảm giá thành sản xuất. Tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp kinh doanh gạo xuất khẩu với nông dân trồng lúa, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh cho gạo Việt trên thị trường xuất khẩu.

- Thực thi các chính sách về an sinh xã hội trong chuyển đổi canh tác ở những vùng chuyển đổi sản xuất từ lúa sang cây trồng hay nuôi trồng thủy sản về chính sách hỗ trợ, kỹ thuật sản xuất, nguồn lực sản xuất và cả thị trường tiêu thụ ở giai đoạn đầu chuyển đổi.

- Đẩy mạnh thực hiện tuyên truyền, kêu gọi sự ủng hộ, hợp tác của nông

dân trong việc thực thi chính sách quy hoạch sản xuất lúa gạo xuất khẩu và chuyển đổi sản xuất trong nông nghiệp.

4. KẾT LUẬN

Việt Nam nằm trong nhóm 3 quốc gia hàng đầu về xuất khẩu gạo liên tục từ năm 2000-2015, từ năm 2012 trở về trước, Việt Nam có năng lực cạnh tranh tốt trong xuất khẩu gạo, nhưng từ năm 2013-2015 Việt Nam đã không còn năng lực cạnh tranh và vị thế cạnh tranh là thấp nhất so với Thái Lan và Ấn Độ. Trong khoảng thời gian này, trung bình giá gạo của Việt Nam thấp nhất, sản lượng gạo xuất khẩu cũng giảm. “Giá rẻ” là yếu tố cấu thành nên năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo của Việt Nam và lợi thế này ngày càng giảm dần, do cạnh tranh về giá ngày càng cao. Nguyên nhân tác động làm giảm năng lực cạnh tranh từ năm 2013-2015 do Việt Nam liên tục gia tăng sản lượng lúa gạo, tạo nên tình trạng “lạm phát cung” góp phần tác động giảm giá gạo xuất khẩu, giảm năng lực cạnh tranh. Để khôi phục năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu gạo, Việt Nam cần: (1) Chủ động giảm diện tích sản xuất lúa gạo, cân đối cung – cầu lúa gạo xuất khẩu, (2) Tăng cường đầu tư nâng cao phẩm cấp, chất lượng gạo xuất khẩu để góp phần gia tăng giá gạo xuất khẩu thông qua quy hoạch vùng sản xuất hàng hóa lớn, tăng cường áp dụng khoa học kỹ thuật tiến bộ trong sản xuất lúa gạo xuất khẩu, (3) Thực thi các chính sách về hỗ trợ

chuyển đổi sản xuất, chính sách an sinh xã hội nông nghiệp trong chuyển đổi sản xuất, việc làm và (4) Tăng cường công tác tuyên truyền, vận động để kêu gọi sự ủng hộ của nông hộ và các đối tượng có liên quan đến chiến lược và chính sách sản xuất lúa gạo của Việt Nam trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Balassa, B., 1965. Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. Manchester School of Economic and Social Studies. 33, 99:123
2. Cục Chế biến Nông lâm Thủy sản và Nghề muối, 2016. Gạo Việt Nam phải nâng cao chất lượng để mở rộng thị trường xuất khẩu. Truy cập: <http://hanam.gov.vn/vivn/snnptnt/Pages/Article.aspx?ChannelId=3&articleId=801>. Ngày 26/3/2016
3. Đào Duy Huân, 2015. Đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành du lịch TP. Cần Thơ. Tạp chí Phát Triển và Hội nhập. Số 24 (34): 89-93
4. Eckhard Siggel, 2007. International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement. Truy cập: https://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/!PORTAL.wwwpob_page.show?_docname=956160.PDF, ngày: 16/3/2017
5. Elias Sanidas and Yousun Shin, 2010. Comparison of Revealed Comparative Advantage Indices with Application to Trade Tendencies of East Asian Countries. Department of Economics, Seoul National University
6. ITC., 2006-2015. Truy cập http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx, ngày 6/6/2016
7. Lê Trường Diễm Trang, 2014. Xuất khẩu gạo Việt Nam từ 1995 đến nay. Truy cập từ http://hcmute.edu.vn/Resources/Docs/SubDomain/.../Bai%20bao_DTran.docx, ngày 2/3/2016
8. Michael E. Porter, Chiến lược cạnh tranh. Nhà xuất bản Trẻ.
9. Nguyễn Đức Thành và Đinh Tuấn Minh, 2015. Thị trường lúa gạo Việt Nam: Cải cách để hội nhập cách tiếp cận cấu trúc thị trường. Nhà xuất bản Hồng Đức.
10. Nguyễn Việt Lâm, 2014. Bàn về phương pháp xác định năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam. Tạp chí Kinh tế & Phát triển. 206: 47-53.
11. Nguyễn Văn Sơn, 2011. Bàn về việc hoàn thiện chuỗi cung ứng gạo xuất khẩu của Việt Nam. Hội thảo và triển lãm quốc tế về: “Hậu cần vận tải hàng hải Việt Nam năm 2013. TPCHM, 28-29/11/2013
12. Van Duren, E., Martin, L. and Westgren, R., 1991. Assessing the Competitiveness of Canada's Agrifood Industry. Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue canadienne d'agroeconomie, 39: 727-738.

13. Võ Khắc Huy, 2014. Nâng cao sức cạnh tranh và giá trị xuất khẩu gạo của các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long. Tạp chí Phát triển và Hội nhập, số 17 (27): 73-77.

Truy cập:
<http://documents.albankaldawli.org/cu-rated/ar/676661480599107823/pdf/110676-VIETNAMESE-PUBLIC.pdf>.
 Ngày 8/3/2017

14. World Bank, 2016. Chuyên đề: Chuyển đổi nông nghiệp của Việt Nam- Tăng giá trị giảm đầu vào.

COMPETITIVE ABILITY IN EXPORTING RICE OF VIETNAM

Vo Minh Sang and Vo Khắc Huy
 Faculty of Business Administration, Tay Do University
 (Email: vmsang@tdu.edu.vn)

ABSTRACT

The goal of this research was to find out the competitive ability in exporting rice of Vietnam. The research (1) measured competitive ability index of Vietnam compared with big rice exporters such as Thailand, India, America and Pakistan in the period from 2009 to 2015; (2) determined factors that affected the competitive ability and (3) recommended solutions to improve the competitive ability of Vietnam in exporting rice in the near future. Quantitative method, RCA – Revealed Comparative Advantage of Balassa (1965) was used in this research. RCA was collected and calculated based on data of International Trade Organization. The results showed that: (1) from 2009 to 2012, Vietnam had high competitive ability compared with India, Thailand, America and Pakistan. However, Vietnam lost this advantage in the period of 2013 to 2015. Vietnam got the final position among the group of highest rice exporters in the world from 2014 to 2015; (2) “Cheap price” was the main factor of creating competitive ability of Vietnam’s rice export; (3) abundant supply and enlarged land for producing rice were major reasons for low competitiveness of rice export. The recommended solutions were: (i) to balance supply – demand in exporting rice by reducing the area of growing rice land; (ii) to produce rice in a policy way; to implement scientific advances to improve quality of rice; (iii) to change the rice cultivation method and (iv) to popularize the policy of producing and exporting rice.

Keywords: Competitive ability, rice export, Vietnam