

PHẦN 1: PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ LÚA GẠO VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Võ Thị Thanh Lộc¹ và Nguyễn Phú Sơn

ABSTRACT

“Value chain analysis of rice product in the Mekong Delta” based on an integrated approach of Kaplinsky and Morris (2000), Recklies (2001), GTZ ValueLinks (2007) and M4P (2007) along with direct interviews of 564 individual chain actors and 10 groups of rice farmers in the four research provinces. Research results consist of (1) Analysis of present rice value chain including domestic rice value chain and export rice value chain, (2) Chain economic analysis includes production cost, cost-added, value added, net value added (profit), chain income of each actor and the entire chain, (3) Analysis of risks, risk management and policy issues of the rice chain, (4) SWOT analysis focuses on strengths, weaknesses, opportunities and threats as well as examines rice chain quality problems. Finally, chain upgrading strategies of rice product are developed to improve chain value added, profit, income, competitive advantage and rice chain sustainable development in the Mekong Delta particularly and in Vietnam generally.

Keywords: Actor, added value, rice and value chain

Title: Part 1: Value chain analysis of rice product in the Mekong Delta

TÓM TẮT

“Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo vùng đồng bằng sông Cửu Long” theo cách tiếp cận tổng hợp của Kaplinsky và Morris (2000), Recklies (2001), GTZ ValueLinks (2007) và M4P (2007) cùng với phỏng vấn trực tiếp 564 đại diện các tác nhân tham gia chuỗi và 10 nhóm nông dân trồng lúa thuộc bốn tỉnh có diện tích và sản lượng lúa cao nhất vùng đồng bằng sông Cửu Long. Nghiên cứu đã đi sâu phân tích (1) chuỗi giá trị lúa gạo nội địa và chuỗi giá trị lúa gạo xuất khẩu, (2) phân tích kinh tế chuỗi nhấn mạnh phân phối lợi ích, chi phí, giá trị gia tăng cũng như tổng lợi nhuận của mỗi tác nhân và toàn chuỗi, (3) phân tích hậu cần, rủi ro và chính sách hỗ trợ có liên quan, (4) phân tích SWOT liên quan đến mặt mạnh, mặt yếu, cơ hội và nguy cơ cũng như xác định các vấn đề về chất lượng sản phẩm của chuỗi. Cuối cùng, nghiên cứu còn đề cập đến các chiến lược nâng cấp chuỗi và các giải pháp về chính sách nhằm để tăng giá trị gia tăng, thu nhập và lợi nhuận, lợi thế cạnh tranh cũng như phát triển bền vững ngành hàng lúa gạo ở ĐBSCL nói riêng và Việt Nam nói chung.

Từ khóa: chuỗi giá trị, giá trị gia tăng, tác nhân và lúa gạo

1 ĐẶT VẤN ĐỀ

Gạo là thực phẩm chủ yếu của Việt Nam, chiếm trung bình khoảng 78% nguồn năng lượng đầu vào. Bên cạnh hai mặt hàng thủy sản chính là cá và tôm thì gạo cũng mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Trong 10 năm qua, hàng năm lượng xuất khẩu từ 4-6 triệu tấn với kim ngạch xuất khẩu từ 2-2,7 tỷ USD. Tuy nhiên, có một sự suy giảm về diện tích trồng lúa (tốc độ tăng trung bình chỉ đạt 0,45%, riêng ĐBSCL là 0,9%) nhưng năng suất thì không ngừng tăng lên (tốc độ tăng trung bình là 2,6%). Riêng năm 2009, diện tích trồng lúa của quốc gia là 7,43

¹ Viện Nghiên Cứu PT- DBSCL, Trường Đại học Cần Thơ

triệu hecta và sản lượng lúa khoảng 39,08 triệu tấn, trong đó ĐBSCL chiếm 52,1% về diện tích và 52,5% về sản lượng. Cũng năm 2009, ĐBSCL sản xuất ra 20,52 triệu tấn lúa (# 13,54 triệu tấn gạo), sau khi trừ đi tiêu dùng, làm giống, chăn nuôi và tiêu dùng công nghiệp của vùng thì sản lượng gạo hàng hóa của ĐBSCL là 7,74 triệu tấn, trong đó tham gia xuất khẩu gần 5,5 triệu tấn (chiếm 90,9% tổng sản lượng gạo xuất khẩu của quốc gia), số lượng gạo hàng hóa còn lại tiêu thụ nội địa và dự trữ (MDI, 2010).

Mặc dù ĐBSCL là nơi có sản lượng lúa gạo lớn nhất nước nhưng ảnh hưởng lớn của hạn hán và lũ lụt liên tiếp xảy ra, những thay đổi về thời tiết, khí hậu, lượng nước và chất lượng nước, hệ thống tiếp thị gạo thì manh mún, yếu trong liên kết dọc, liên kết ngang thì thiếu nguồn lực tài chính và yếu năng lực quản lý, thất thoát sau thu hoạch lớn và quản lý chất lượng kém. Nhiều vấn đề cần được nghiên cứu và quan tâm liên quan đến sản xuất và tiêu thụ chuỗi ngành hàng lúa gạo nhằm quản lý chuỗi cung ứng hiệu quả từ đầu vào đến đầu ra, quản lý chất lượng từ đầu ra trở về đầu vào, quản lý rủi ro, nâng cao hiệu quả và phát triển các chính sách hỗ trợ có liên quan để tăng giá trị gia tăng, nâng cao thu nhập và sinh kế người trồng lúa cũng như phát triển bền vững chuỗi ngành hàng lúa gạo của ĐBSCL nói riêng và cả nước nói chung.

2 MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

2.1 Mục tiêu chung

Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo và các vấn đề có liên quan nhằm giúp các nhà quản lý, nhà tạo lập chính sách có thêm cơ sở để hoạch định và thiết kế những chính sách phù hợp hơn nhằm tăng hiệu quả sản xuất và tiêu thụ lúa gạo cũng như nâng cao việc liên kết giữa nông dân và công ty góp phần phát triển bền vững chuỗi ngành hàng.

2.2 Mục tiêu cụ thể

- (1) Mô tả chuỗi giá trị lúa gạo vùng ĐBSCL
- (2) Phân tích kinh tế chuỗi giá trị lúa gạo
- (3) Phân tích hậu cần, rủi ro và quản lý rủi ro chuỗi ngành hàng
- (4) Phân tích chính sách có liên quan
- (5) Phân tích SWOT toàn chuỗi ngành hàng lúa gạo
- (6) Đề nghị các giải pháp và chính sách nâng cấp chuỗi giá trị và phát triển bền vững chuỗi

Trong phạm vi bài viết này (phần 1), tác giả chỉ trình bày kết quả và thảo luận các mục tiêu (1), (2) và (3). Phần 2 sẽ trình bày các kết quả nghiên cứu của mục tiêu (4), (5) và (6).

3 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1 Phương pháp tiếp cận

Lý thuyết chuỗi giá trị của Kaplinsky và Morris (2000), chuỗi giá trị của Recklies (2001) và phương pháp tiếp cận chuỗi giá trị của Eschborn GTZ (2007) và M4P (tiếp cận thị trường tốt hơn cho người nghèo) được ứng dụng để nghiên cứu và

phân tích cùng với số liệu thu thập đại diện trên tất cả các tác nhân tham gia chuỗi ngành hàng lúa gạo.

3.2 Địa bàn nghiên cứu

Bốn tỉnh được chọn làm vùng đại diện nghiên cứu đó là Kiên Giang, An Giang, Long An và Sóc Trăng, 4 tỉnh này chiếm 51% diện tích trồng lúa (1.974.810ha) và 52% sản lượng lúa của vùng ĐBSCL (10.716.723 tấn) năm 2009. Ngoài ra, những tỉnh này còn đại diện cho các vùng khác nhau thuộc phía Bắc, Tây và Đông của ĐBSCL nơi có điều kiện và tập quán sản xuất tương đối khác nhau. Mỗi tỉnh chọn hai huyện, mỗi huyện chọn hai xã theo tiêu chí trên để tiến hành nghiên cứu. Dữ liệu thu thập được phỏng vấn trực tiếp qua bộ câu hỏi liên quan đến từng tác nhân tham gia chuỗi ngành hàng lúa gạo, cán bộ quản lý địa phương và chuyên gia về lúa gạo.

3.3 Cơ cấu quan sát mẫu và cỡ mẫu

Mẫu nghiên cứu gồm 11 đối tượng thuộc các tác nhân tham gia và hỗ trợ chuỗi ngành hàng lúa gạo với tổng số quan sát mẫu là 564 và thực hiện phỏng vấn trên 10 nhóm nông hộ trồng lúa. Quan sát mẫu chọn bằng phương pháp thuận tiện tại các xã của mỗi huyện và mỗi tỉnh dựa trên hai tiêu chí diện tích và sản lượng lúa. Bảng dưới đây sẽ mô tả chi tiết cơ cấu mẫu nghiên cứu.

Bảng 1: Cơ cấu mẫu điều tra và cỡ mẫu

	Chi tiết	Số quan sát mẫu
1. Đầu vào	1a. Vật tư NN	16
	1b. Sản xuất giống	8
2. Nông dân		161
3. Thảo luận nhóm	8 huyện 2 xã	10 nhóm
4. Thương lái	4a. Thương lái lúa/ Cò lúa	14/2
	4b. Thương lái gạo lức	7
5. Nhà máy xay xát		16
6. Nhà máy lau bóng	Chợ đầu mối gạo ĐBSCL	18
7. Bán sỉ/lẻ	7a. Trong vùng ĐBSCL	57
	7b. Ngoài vùng ĐBSCL	33
8. Công ty xuất khẩu gạo		47
9. Phỏng vấn người am hiểu (KIP)	9a. KIP thuộc địa phương	45
	9b. Chuyên gia lúa gạo	17
10. Người tiêu dùng	10a. Ngoài ĐBSCL	82
	10b. Thuộc ĐBSCL	26
11. Hậu cần (xe tải/xà lan, bến cảng,...)		15
Tổng cộng	564 + 10 nhóm	

4 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

4.1 Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo vùng ĐBSCL

4.1.1 Chức năng, tác nhân, kênh thị trường và hỗ trợ chuỗi

Năm 2009, ĐBSCL sản xuất được 20,52 triệu tấn lúa, sau khi trừ đi thất thoát trong thu hoạch trên đồng trung bình là 9,8% (DARDs, 2009) thì còn lại 18,51

triệu tấn. Lượng lúa này để lại làm giống 4,2% (lúa giống năm 2009 trung bình sử dụng khoảng 150kg/ha cộng thêm 10% dự phòng, tổng cộng khoảng 165kg/ha gieo trồng) và chăn nuôi 3,13% (Bảng 2). Vì vậy, lượng lúa còn lại qua xay xát là 17,29 triệu tấn (tương đương 11,41 triệu tấn gạo). Sau khi trừ đi lượng gạo thất thoát sau xay xát và lưu thông khoảng 9,83% (MDI, 2010) thì lượng gạo còn lại trước khi phân phối là 10,29 triệu tấn. Trong đó:

Tiêu dùng gạo khoảng 135kg/người/năm bao gồm cả tiêu dùng tại gia đình và bên ngoài gia đình như tại các quán ăn, nhà hàng. Vậy lượng gạo tiêu dùng của vùng ĐBSCL năm 2009 là 2,32 triệu tấn (chiếm 22,5%).

Tiêu dùng công nghiệp 2% lượng gạo (0,24 triệu tấn) bao gồm làm hủ tiếu, bánh phở, mì tươi, bánh tráng và bột gạo (các sản phẩm này tiêu thụ cả trong nước và xuất khẩu tuy chưa được thống kê chính thức) kể cả nấu rượu. Tuy nhiên, các sản phẩm trên chủ yếu sản xuất từ tấm chứ không phải từ gạo thành phẩm (xay xát 1 tấn lúa thu được 0,15 tấn tấm và 0,20 tấn cám, lượng tấm năm 2009 lên đến 2,6 triệu tấn, đây là một sản phẩm phụ quan trọng từ ngành hàng lúa gạo). Do vậy, số lượng gạo hàng hóa còn lại của vùng ĐBSCL là 7,74 triệu tấn. Tuy nhiên, như đã trình bày ở trên nếu gạo dành cho tiêu dùng công nghiệp làm từ tấm thì lượng gạo hàng hóa này lên đến gần 8 triệu tấn (7,74 + 0,24 triệu tấn).

Bảng 2: Sản xuất, tiêu dùng và tiêu thụ lúa gạo của ĐBSCL năm 2009 (triệu tấn)

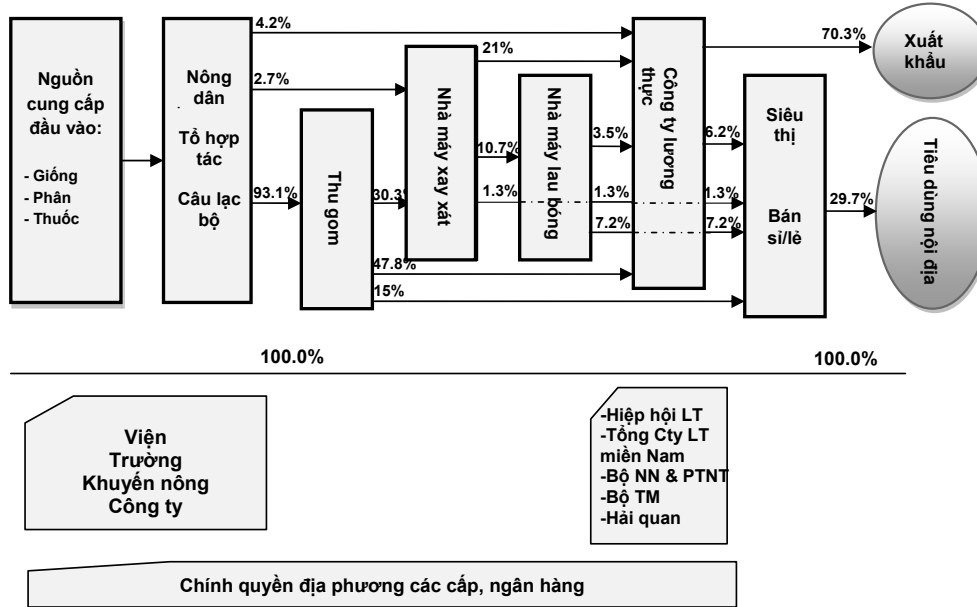
Chỉ tiêu	Lúa	%	Gạo(*)
1. Tổng sản lượng (Q)	20,52		13,54
2. Trừ thất thoát lúa khi thu hoạch	2,01	9,8	1,33
3. Tổng sản lượng phân phối (Q1)	18,51		12,22
4. Nhu cầu trong ĐBSCL	5,09		3,36
- Tiêu dùng: 135kg gạo/người*17,213 triệu	3,51		2,32
- Lúa giống: 165kg*3,870 triệu ha	0,64		0,42
- Chăn nuôi: 3,13%*Q1 lúa	0,58		0,38
- Tiêu dùng công nghiệp 2%*Q1 gạo	0,36		0,24
5. Thất thoát gạo sau xay xát:		9,83	1,12
- Khâu Xay Xát: 2,47%			
- Khâu Lau Bóng: 4%			
- Bán Si lè: 1%			
- Khâu lưu thông : 2,36%			
6. Lúa gạo hàng hóa của ĐBSCL	13,42		7,74

Nguồn: Số liệu điều tra (MDI,2010)

(*) 1kg lúa = 0,66kg gạo

Sơ đồ dưới đây trình bày chuỗi giá trị lúa gạo vùng ĐBSCL theo lượng gạo hàng hóa của vùng này (7,74 triệu tấn) bao gồm chuỗi giá trị lúa gạo nội địa và xuất khẩu có chức năng và kênh thị trường chuỗi tương đối giống nhau. Những chức năng cụ thể bao gồm khâu đầu vào (giống, phân bón, thuốc trừ sâu, rầy...), khâu sản xuất (nông dân, câu lạc bộ nông dân,...), khâu thu gom (thương lái/hàng xáo), khâu chế biến (nhà máy xay xát, lau bóng và công ty), khâu thương mại (công ty, bán si/lè) và tiêu dùng (nội địa và xuất khẩu). Số liệu trong sơ đồ được tính toán từ kết quả điều tra cơ cấu lúa gạo bán ra của mỗi tác nhân tham gia chuỗi (chú ý: Lúa của nông dân và thu gom khi tính toán được qui đổi từ lúa ra gạo với tỷ lệ 1kg lúa bằng 0,66kg gạo).

Lúa nông dân sản xuất ra bán cho thương lái 93,1%. Tuy nhiên, giữa nông dân và thương lái còn có lực lượng “Cò” môi giới mua bán lúa với chi phí 20đ/kg do thương lái trả nhưng nhiều trường hợp nông dân muốn bán lúa nhanh vẫn phải chi thêm cho Cò từ 20-50 đồng/kg. Thương lái đem lúa bán cho nhà máy xay xát (30,3%) hoặc xay xát ra gạo lức rồi bán cho công ty (47,8%) và bán cho nhà máy lau bóng (10,7%), bán gạo trắng cho người bán si/lê (15%). Nông dân bán lúa trực tiếp cho công ty một lượng rất ít (4,2%) và nhà máy xay xát (2,7%).



Sơ đồ 1: Chuỗi giá trị lúa gạo hàng hóa vùng ĐBSCL (2010)

Chuỗi giá trị gạo xuất khẩu chủ yếu do công ty đảm trách. Kênh thị trường bao gồm (1) Kênh trực tiếp: có một xu hướng liên kết dọc giữa công ty và nhà sản xuất mặc dù tỷ lệ này còn thấp (4,2%), đây là hình thức phân phối lúa gạo có kênh thị trường ngắn nhất và hiệu quả cao đối với người sản xuất; (2) Kênh 3 cấp: lúa gạo được bán qua 3 tác nhân trung gian là nhà máy xay xát, nhà máy lau bóng và công ty; và (3) Kênh 4 cấp: lúa gạo được bán qua 4 tác nhân trung gian đó là thương lái, nhà máy xay xát, nhà máy lau bóng và công ty. Lượng gạo xuất khẩu chiếm 70,3% tổng lượng gạo hàng hóa của vùng ĐBSCL qua các thị trường chính như Châu Phi, Châu Á, Châu Âu và Trung Đông.

Chuỗi giá trị gạo đáp ứng nhu cầu nội địa chiếm 29,7% thông qua các tác nhân như chuỗi giá trị gạo xuất khẩu (trừ công ty, lúc này công ty đóng vai người bán si/lê để bán gạo ở thị trường nội địa) nhưng thêm nhà bán si/lê gạo nội địa được cung cấp bởi thương lái (15%), nhà máy lau bóng (7,2%), công ty (6,2%) và nhà máy xay xát (1,3%). Chuỗi gạo nội địa cũng là thị trường thứ hai trong trường hợp sản phẩm gạo xuất khẩu không đáp ứng nhu cầu thị trường về chất lượng, khâu vị, và an toàn thực phẩm như gạo lộn nhiều loại, suy thoái giống, sâu mọt gạo, gạo lẫn tạp chất như tóc, sạn, gạo nhiễm chất hóa học do xịt thuốc chống sâu mọt.

Liên quan đến các dịch vụ hỗ trợ, có nhiều tổ chức hỗ trợ chuỗi giá trị lúa gạo về kỹ thuật, tài chính và thị trường như Viện/trường và trung tâm giống hỗ trợ về chất

lượng lai tạo giống lúa; hỗ trợ tài chính từ ngân hàng nhà nước và tư nhân; hỗ trợ kỹ thuật từ trung tâm khuyến nông, công ty cung cấp đầu vào; cung cấp thông tin thị trường, thương mại quốc tế, tiêu chuẩn chất lượng và những thủ tục xuất khẩu cũng như chính sách được hỗ trợ từ chính phủ, chính quyền địa phương các cấp, hiệp hội Lương Thực Việt Nam (VFA), tổng công ty Lương Thực Miền Nam, Bộ Nông Nghiệp và Phát triển nông thôn, Bộ Công Thương và Hải quan (Sơ đồ 1).

4.1.2 Phân tích kinh tế chuỗi giá trị gạo

Phân tích kinh tế chuỗi giá trị lúa gạo cần thống nhất một số cách tính toán đó là (1) giá bán và giá mua lúa gạo của tất cả các tác nhân tham gia chuỗi đều được qui ra giá gạo (tỷ lệ qui đổi là giá gạo bằng 1,28 lần giá lúa); (2) Chi phí đầu vào của nông dân gồm chi phí giống, phân và thuốc, các chi phí còn lại của nông dân là chi phí tăng thêm (Bảng 3); và (3) chi phí đầu vào của các tác nhân đi sau là giá bán hoặc giá bán trung bình của các tác nhân đi trước tùy thuộc vào kênh thị trường.

Bảng 3: Cơ cấu chi phí sản xuất lúa của nông dân

STT	Khoản chi	đ/kg	%
1	Giống, phân, thuốc	1.548	42,4
2	Lao động thuê	752	20,6
3	Lao động nhà	350	9,6
4	Khấu hao (52) + dụng cụ sx (50)	102	2,8
5	Chi phí lưu thông (mua đvào...)	60	1,6
6	Chi phí Cò (20) + ăn uống xuống giống và thu hoạch	120	3,3
7	Chi phí thủy lợi	90	2,5
8	Trả lãi vay đầu vào	102	2,8
9	Trả lãi vay ngân hàng	526	14,4
Tổng giá thành lúa		3.650	100,0
Giá lúa qui ra giá gạo (*1,28)		4.672	

Nguồn: Kết quả khảo sát (MDI, 2010)

Giá gạo bằng = 1,28 giá lúa (giá lúa/0,66 – giá tấm cám (4000) *0.35kg)

Với cơ cấu chi phí sản xuất lúa như trong Bảng 3, năm 2009 giá thành sản xuất 1kg lúa của nông dân ĐBSCL là 3.650 đồng, trong đó chi phí đầu vào chiếm tỷ trọng cao nhất (42,4%), kể đến là chi phí thuê lao động (20,6%) và chi phí lãi vay (14,4%), nếu tính cả chi phí lãi trả vào cuối vụ để mua đầu vào sản xuất thì chi phí lãi vay này lên đến 17,2%. Cũng lưu ý rằng, cơ cấu chi phí trên chưa kể chi phí thuê đất trồng lúa vì hiện nay có hiện tượng nông dân thuê đất trồng lúa (chiếm 10% người sản xuất lúa theo điều tra dữ liệu sơ cấp 2009) với chi phí trung bình từ 7-10 triệu đồng/ha/vụ. Hay nói cách khác, chi phí này khoảng 1000đ/kg/vụ. Đặc biệt, năm 2010 trong hai vụ Đông Xuân và Hè Thu chi phí sản xuất lúa đã tăng khoảng 74,6% trong khi giá bán lúa trung bình chỉ tăng 14,2% (số liệu điều tra bổ sung 80 hộ trồng lúa ở 4 tỉnh nghiên cứu trong 2 vụ lúa Đông Xuân và Hè Thu năm 2010).

Theo tính toán ở Bảng 4 thì tổng lợi nhuận/kg gạo cho toàn chuỗi là 1.478 đồng (đối với gạo xuất khẩu) và 2.111đ/kg (đối với gạo tiêu thụ nội địa, cao hơn gạo xuất khẩu vì có thêm tác nhân nhà bán sỉ/lẻ). Thương lái/hàng xáo có giá trị gia tăng thuần thấp nhất ở kênh nội địa (1,9%) trong trường hợp mua lúa bán lúa cho nhà máy xay xát nhưng chỉ tiêu này tăng lên 18,9% trong trường hợp mua lúa bán gạo lúc cho nhà máy lau bóng hoặc công ty để xuất khẩu. Người bán sỉ/lẻ có lợi

nhuận cao nhất trong chuỗi lúa gạo tiêu thụ nội địa lần lượt là 727đ/kg (chiếm 34,4%) và 632đ/kg (29,9%), kể đến nông dân (25,6%). Trong kênh thị trường xuất khẩu, nông dân có lợi nhuận/kg không thay đổi về số tuyệt đối (540đ/kg) nhưng có số tương đối cao nhất (36,5%) do không có người bán sỉ và bán lẻ tham gia, kể đến là công ty xuất khẩu.

Trường hợp nông dân bán lúa trực tiếp cho công ty thì có lợi nhuận cao hơn, vì giá lúa bán được là 4.300đ/kg, qui ra giá gạo là 5.504đ/kg, sau khi trừ đi tổng chi thì nông dân còn lãi 832đ/kg (tăng 54% so với trường hợp bán qua thương lái và các tác nhân khác). Vì vậy, việc tăng cường phát triển liên kết dọc giữa nông dân và công ty là hết sức quan trọng để tăng lợi nhuận, tăng chất lượng và giảm chi phí trung gian.

Bảng 4: Giá trị gia tăng chuỗi giá trị gạo theo kênh thị trường

DVT: đồng/kg

	Nông dân (F)	Thương lái (C)	Nhà máy xay xát (PM)	Nhà máy lau bóng (RM)	Bán sỉ (W)	Bán lẻ ®	Tổng cộng
Kênh 1: Chuỗi giá trị gạo nội địa (F-C-PM-RM-W-R-người tiêu dùng nội địa)							
1. Giá bán	5.212	5.530	6.100	6.943	8.822	9.454	
2. Chi phí đầu vào	1.982	5.212	5.530	6.100	6.943	6.943	
3. Chi phí tăng thêm	2.690	279	447	793	1.152	1.879	
4. Tổng chi phí	4.672	5.491	5.977	6.893	8.095	8.822	
5. Giá trị gia tăng thuần	540	39	123	50	727	632	2.111
6. % GTGT thuần	25,6	1,9*	5,8	2,4	34,4	29,9	100,0
Kênh 2: Chuỗi giá trị gạo xuất khẩu (F-C-PM-RM-Co-xuất khẩu)							
1. Giá bán	5.212	6.700	6.163	6.943	8.142		
2. Chi phí đầu vào	1.982	5.212	5.530	6.100	6.581		
3. Chi phí tăng thêm	2.690	1.208	447	793	1.139		
4. Tổng chi phí	4.672	6.420	5.977	6.893	7.720		
5. Giá trị gia tăng thuần	540	280	186	50	422		1.478
6. % GTGT thuần	36,5	18,9**	12,3	3,4	28,9		100,0

Nguồn: Kết quả khảo sát (MDI, 2010); () Mua lúa bán lúa; (**) Mua lúa bán gạo lức*

Trong phân tích tổng hợp kinh tế chuỗi (Bảng 5), trong cả hai chuỗi giá trị gạo tiêu thụ nội địa và xuất khẩu thì lợi nhuận trên mỗi hộ nông dân trồng lúa là thấp nhất (khoảng USD300/năm). Người bán sỉ có lợi nhuận cao nhất chuỗi (USD 52.900). Tương tự, trong chuỗi giá trị gạo xuất khẩu thì công ty có lợi nhuận cao nhất (hơn USD2,5 triệu một năm). Kế đó là nhà máy lau bóng và nhà máy xay xát có lợi nhuận năm nằm trong khoảng USD25.000-55.000).

Cần lý giải thêm rằng trong cơ cấu kinh tế chuỗi giá trị, nông dân có lợi ích thấp về tổng thu nhập và tổng lợi nhuận và do có hơn 1,46 triệu hộ trồng lúa, đa số họ sản xuất manh mún và chu kỳ sản xuất kéo dài (3-4 tháng/vụ) so với các tác nhân kinh doanh khác trong chuỗi (hàng ngày các tác nhân này có thể bán ra hàng chục tấn lúa gạo), điều này dẫn đến thu nhập và lợi nhuận trên một đơn vị hộ sản xuất lúa trong một năm thấp hơn rất nhiều so với tất cả các tác nhân khác trong chuỗi.

Bảng 5: Phân tích tổng hợp kinh tế chuỗi giá trị gạo

	Tổng chi phí (đ/kg)	Giá bán (đ/kg)	Lợi nhuận (đ/kg)	Sản lượng trung bình mỗi tác nhân/năm (tấn)	Lợi nhuận trên mỗi tác nhân (Triệu đồng)	Lợi nhuận trên mỗi tác nhân/năm (USD1,000)
Chuỗi giá trị lúa gạo nội địa						
Nông dân	4.672	5.212	540	8,4	4,5	0,3
Thương lái	5.491	5.530	39	1.700	66,3	4,0
NM xay xát	5.977	6.100	123	4.948	608,6	36,9
NM lau bóng	6.893	6.943	50	1.300	65,0	3,9
Vận chuyển*	240	120	120	3.528	423,4	25,6
Bán sỉ	8.095	8.822	727	1.200	872,4	52,9
Bán lẻ	8.822	9.454	632	240	151,7	9,2
Chuỗi giá trị lúa gạo xuất khẩu						
Nông dân	4.672	5.212	540	8,4	4,5	0,3
Thương lái	6.420	6.700	280	1.700	476,0	28,8
NM xay xát	5.977	6.163	186	4.948	920,3	55,8
NM lau bóng	6.893	6.943	50	74.400	3.720,0	225,5
Vận chuyển**	150	121	29	8.550	248,0	15,0
Công ty XK	7.720	8.142	422	100.000	42.200,0	2.557,5

Nguồn: Kết quả khảo sát (MDI, 2010)

Tỷ giá: 16.500đồng/USD; (*) vận chuyển bằng xe tải; (**) vận chuyển bằng xà lan

4.2 Phân tích hậu cần chuỗi giá trị lúa gạo

4.2.1 Hậu cần trong khâu sản xuất

Nông dân sử dụng nhiều phương tiện khác nhau để mua vật tư đầu vào cũng như bán sản phẩm đầu ra, các phương tiện này nông dân tự có hoặc thuê ngoài. Có 45,3% nông dân sử dụng xe honda để mua vật tư đầu vào, 31% nông dân dùng ghe/xuồng và 9% dùng xe tự chế. Ngoài ra, có 39,1% nhà cung cấp vào bờ hàng tận nơi cho nông dân bằng ghe và xe nhỏ. Chi phí cho phương tiện chuyên chở khoảng 263.000 đồng một vụ (trường hợp phương tiện tự có chỉ chi tiền xăng dầu) và 433.000 đồng/vụ (trường hợp thuê phương tiện). Hầu hết nông dân thuê máy móc trong khâu làm đất (96,3%) và khâu thu hoạch (66,5%). Tuy nhiên, khâu gieo sạ chủ yếu vẫn bằng tay (84,5%). Chi phí này được tính như là công lao động gia đình và công lao động thuê. Đối với việc bán sản phẩm, chỉ có 13,2% sử dụng ghe xuồng của gia đình. Nếu dùng máy cày hoặc thuê thì chi phí từ 1,2 – 1,4 triệu đồng/vụ (trường hợp tự chở đi bán).

4.2.2 Hậu cần trong khâu phân phối

Hậu cần của thương lái: Hầu hết thương lái dùng ghe lớn với công suất khác nhau để thu mua lúa của nông dân (93,1% lúa của nông dân được bán cho thương lái), trung bình công suất ghe tàu 33 tấn (thấp nhất là 13 tấn và cao nhất là 60 tấn). Giá trị chiếc tàu từ 50-550 triệu đồng (trung bình 172,6 triệu đồng) với thời gian sử dụng khoảng 20 năm. Trong năm 2009, mỗi thương lái mua và bán được khoảng 803 tấn (thấp nhất 150 tấn, cao nhất 1.500 tấn).

Hậu cần của nhà máy xay xát: Bốc xếp lúa gạo tại các nhà máy xay xát làm bằng tay chiếm 55% trong vòng 0,6km và bằng máy 45% trong vòng 1,8km. Trong

khâu dự trữ lúa công suất kho của nhà máy từ 100 – 5.000 tấn (trung bình 1.100 tấn), thời gian dự trữ từ 30 – 105 ngày (trung bình 73 ngày). Trường hợp dự trữ gạo của nhà máy từ 10 – 3.000 tấn (trung bình 630 tấn), thời gian dự trữ từ 30 – 150 ngày (trung bình là 54 ngày). Khâu bán ra, nhà máy sử dụng xe tải (tự có: 44,4%; thuê: 66,7% với chi phí khoảng 180.000 đ/tấn) để chở gạo bán cho thị trường nội địa (42,9%) và sử dụng ghe để chở 50% lượng gạo trong đường kính từ 100km-230km.

Hậu cần của nhà máy lau bóng và công ty: Công suất thiết kế của nhà máy lau bóng từ 12-48 tấn/ngày, công suất thực tế qua điều tra từ 7-43 tấn/ngày (trung bình 26 tấn/ngày). Công suất kho dự trữ từ 200-2.000 tấn (trung bình 838 tấn). Vận chuyển gạo chủ yếu bằng xe tải (tiêu thụ nội địa) và bằng xà lan (xuất khẩu). Thông tin chi tiết trình bày như dưới đây:

Bảng 6: Thông tin vận tải đường bộ và thủy chuỗi ngành hàng gạo

	ĐƯỜNG BỘ		ĐƯỜNG THỦY	
Xe tải có trọng tải	6-20T/chuyến TB: 15 T/C	450-700 tấn/chuyến	Xà lan	
Số chuyến/tháng	6-40 ; TB : 10C	2,5 chuyến/tháng		
Các tỉnh Miền Tây	>40 C/tháng			
Tp. HCM	20C/tháng			
Chi phí vận chuyển:		80.000đ/tấn hoặc	Vận chuyển chậm	
Ngoài ĐBSCL	1.900đ/tấn/km	606đ/tấn/km	Số lượng lớn	
Trong ĐBSCL	1.200-1.500			
Chi phí bốc xếp:			Bốc xếp chủ tàu	
Chủ vừa trả	TB: 20.000đ/tấn	16-20.000đ/tấn	chi trả	
Kênh vận tải bộ:				
Tiêu dùng nội địa	98%	5%		
Xuất khẩu	2%	95%		
Thuận lợi:	- Đường bộ lưu thông tốt	- VC số lượng lớn		
	- Vận chuyển nhanh			
	- Ít thất thoát			
	- Vận chuyển đến nhiều nơi, nhiều chuyến trong tháng			
	- Thiếu bến bãi đậu	- Sông hẹp và cạn		
Khó Khăn	xe khi bốc xếp hàng	- Số chuyến đi ít,		
	- Tài xế không có nơi ăn nghỉ	không thường xuyên		
		- Thời gian bốc xếp và vận chuyển kéo dài		

Nguồn: Kết quả khảo sát (MDI, 2010)

Hậu cần của người bán sỉ/lẻ: công suất kho dự trữ nhỏ chỉ từ 20-50 tấn.

4.2.3 Phí vận chuyển và bốc xếp chuỗi ngành hàng gạo

Phí vận chuyển và bốc xếp qua các tác nhân đối với tiêu thụ nội địa khoảng 727.000đ/tấn và xuất khẩu theo giá FOB là khoảng 900.000đ/tấn. Dưới đây là cước phí bốc xếp và vận chuyển cho toàn chuỗi ngành hàng lúa gạo theo hai kênh tiêu thụ:

Bảng 7: Phí vận chuyển và bốc xếp chuỗi ngành hàng gạo

Tác nhân và phương tiện		Tiêu thụ nội địa (đ/tấn)	Xuất khẩu (đ/tấn)
Nông dân	Honda, ghe/xuồng, máy cày, xe tự chế, MM khâu làm đất (96,3%), khâu thu hoạch (66,5%)	60.000	60.000
Thương lái	Ghe công suất 13-60 tấn	*30.000 **10.000	*30.000 **10.000
		257.000	257.000
Nhà máy xay xát	Bốc xếp bằng máy (45%) công suất kho 100 – 5.000 tấn	10.000	10.000
Nhà máy lau bóng	Công suất 12-48 tấn/ngày Kho chứa 200-2.000 tấn	10.000	10.000
Bán sỉ	Xe tải: 6-20T/chuyến;	30.000 150.000-330.000	
Bán lẻ	ĐBSCL: >40 C/tháng Tp.HCM: 20C/tháng	20.000 100.000	
Công ty	Kho chứa 200-2.000 tấn Xe tải và xà lan 450-700 tấn/chuyến 2,5 chuyến/tháng	50.000	50.000 ***40.000 150.000
+ Bán theo giá CIF			+15USD – bán ở Châu Á +22USD – bán ở Châu Phi
Tổng cộng		727.000	FOB: 617.000 CIF = FOB + 15USD (or + 22USD)

Nguồn: Kết quả khảo sát (MDI, 2010)

(*) Phí bốc xếp lúa xuống ghe (1 chiều) và từ ghe lên nhà máy (2 chiều)

(**) Bốc xếp gạo lúc từ ghe lên nhà máy lau bóng (1 chiều)

(***) Phí bốc xếp tại cảng Sài Gòn

4.3 Phân tích rủi ro và quản lý rủi ro chuỗi cung ứng lúa gạo

Trong nông nghiệp nói chung và sản phẩm lúa gạo nói riêng, có bảy loại rủi ro thường gặp đó là rủi ro do thời tiết, do thảm họa thiên nhiên, do ô nhiễm, do thị trường, do thể chế chính sách, do khâu hậu cần và do quản lý của các tác nhân tham gia. Những rủi ro này có thể ảnh hưởng đến toàn bộ các tác nhân tham gia chuỗi với các mức độ khác nhau. Bảng 8 dưới đây tổng hợp kết quả điều tra tác động của rủi ro và quản lý của các tác nhân tham gia chuỗi.

Rủi ro về thời tiết ảnh hưởng ở mức trung bình và cao đối với tất cả các tác nhân trong chuỗi ngành hàng, tuy nhiên các rủi ro này chỉ được quản lý ở mức trung bình trừ thương lái. Sự thật thì thương lái chở lúa trên ghe thid khó có thể bảo đảm chất lượng khi mưa to hoặc thời tiết bất thường như bão, gió. Công ty có đủ điều kiện hơn để quản lý các rủi ro về thời tiết. Riêng nông dân thì ảnh hưởng thời tiết rất lớn trong khâu thu hoạch, phơi khô cũng như điều kiện bảo quản, đó cũng là lý do vì sao nông dân bán 60% lúa ướt tại đồng.

Bảng 8: Rủi ro và quản lý rủi ro của các tác nhân tham gia chuỗi

Các loại rủi ro	Nông dân	Thương lái	Nhà Máy XX+LB	Công ty	Sĩ/lẻ
1. Do thời tiết (<i>mưa, gió...</i>)	H/N*	M/L	H/N	M/H	M/N
2. Thảm họa (<i>lũ, bão...</i>)	L/L	L/L	L/L	M/H	L/L
3. Sinh học, ô nhiễm..	L/L	-	L/L	L/N	L/L
4. Biến động thị trường	H/L	H/L	H/L	H/N	H/N
5. Chính sách & thể chế	L/L	L/L	M/L	H/L	M/L
6. Hậu cần (<i>thất thoát, ...</i>)	L/L	L/L	L/L	M/H	L/H
7. Do quản lý của tác nhân	L/N	L/L	L/L	L/H	L/H

Mức độ rủi ro: Cao(H)/TB(M)/Thấp(L); và Quản lý rủi ro: Tốt(G)/TB(N)/kém(L)- (*) H/N: Rủi ro cao, quản lý trung bình

Hầu hết nông dân cho rằng họ ít khi hứng chịu những thảm họa thiên nhiên xảy ra, chỉ trừ vùng sản xuất lúa phía Tây bị ảnh hưởng lũ lụt hàng năm nhưng đây là điều hiển nhiên hàng năm nên có kế hoạch tốt đối với việc này.

Rủi ro về sinh học và môi trường được các tác nhân đánh giá ảnh hưởng ở mức độ thấp và chưa có cách quản lý đáng kể. Lý do là nông dân chưa nhận thức rõ sự tác động về ô nhiễm môi trường đến việc trồng lúa và chất lượng cũng như an toàn lúa gạo. Hơn nữa, các chính sách chưa thực hiện triệt để việc chế tài nên việc mọi người quan tâm vẫn còn hạn chế.

Rủi ro về thị trường đặc biệt ảnh hưởng lớn đến tất cả các tác nhân (giá cả và yêu cầu về số lượng và chất lượng,...), tuy nhiên chỉ có công ty và người bán sỉ/lẻ là quản lý tương đối khá về rủi ro này vì họ có kho dự trữ nhưng gạo để lâu sẽ bị sâu mọt cũng như không thể quản lý nếu giá thị trường thay đổi thường xuyên. Vì vậy, nhà máy lau bóng vẫn mong có được giá sàn để ổn định giá gạo nội địa.

Công ty và người bán sỉ/lẻ quản lý tốt các rủi ro về hậu cần và cơ sở hạ tầng vì họ hoàn toàn chủ động trong kinh doanh của họ. Hơn nữa, việc bốc xếp và chuyên chở đối với họ là ổn định.

Cũng như các rủi ro về hậu cần và cơ sở hạ tầng, Công ty và người bán sỉ/lẻ quản lý tốt các rủi ro do quản lý. Tuy nhiên, hàng năm họ vẫn mất 10% doanh thu do khách hàng nợ tiền không trả. Các tác nhân khác có quan tâm không đáng kể về loại rủi ro này.

Các rủi ro về thể chế, chính sách thì tập trung nhiều hơn đối với công ty nhất là chính sách về giá, hợp đồng giữa các chính phủ trong việc mua gạo, chất lượng và số lượng cũng như chính sách giá sàn mua lúa nông dân. Những chính sách này làm cho công ty thỉnh thoảng bị động trong kinh doanh. Những chính sách này cũng tác động gián tiếp đến các tác nhân khác trong chuỗi nhưng không thể quản lý được hoặc ở mức thấp. Cụ thể, các rủi ro này được đánh giá cụ thể như trong bảng sau.

Bảng 9: Tác động của chính sách đến các tác nhân tham gia chuỗi

Chính sách	Nông dân	Thương lái	NM XX+LB	Công ty	Si/lẻ
Chất lượng	L (80,7%)	H (85,7%)	H (100%)	H (100%)	L (29,9%)
Tín dụng	L (56,5%) M (31%) H (12,5%)	H (71,4%)	H (100%)	H (100%)	L (21,1%)
Xuất khẩu	L (87%)	L (80%)	M (90%)	H (100%)	L (26,3%)
Thuế	L (79,5%)	L (78,6%)	L (100%)	L (100%)	M (43,9%)
Khuyến nông	H (83,9%)				
Thủy lợi	H (90%)				
Môi trường	L (91,4%)				

Nguồn: Kết quả khảo sát (MDI, 2010)

*(L%, M%, H%)

Nông dân bị tác động lớn nhất bởi chính sách thủy lợi và khuyến nông. Các tác nhân như thương lái, nhà máy xay xát, lau bóng và công ty bị ảnh hưởng lớn bởi các chính sách như chất lượng, tín dụng và chính sách xuất khẩu. Ngoài ra, qua phỏng vấn các chính sách tạo thuận lợi cho công ty bao gồm (1) chính sách khuyến khích tiêu dùng và hỗ trợ lãi xuất, (2) chính sách phát triển doanh nghiệp và nâng cao xuất khẩu và (3) hỗ trợ doanh nghiệp phát triển và thâm nhập thị trường mới – xúc tiến thương mại. Chi duy nhất việc thu 5% thuế VAT khi các công ty tiêu thụ nội địa là bất lợi cho công ty.

5 KẾT LUẬN

Hoạt động chuỗi giá trị lúa gạo ở ĐBSCL còn qua rất nhiều khâu trung gian, điều này dẫn đến quản lý chuỗi cung ứng kém hiệu quả từ đầu vào đến đầu ra cũng như quản lý chất lượng từ đầu ra trở về đầu vào. Thật vậy, giá trị gia tăng của toàn ngành hàng thấp và phân phối cho nhiều tác nhân tham gia chuỗi (bao gồm cả chuỗi giá trị lúa gạo tiêu thụ nội địa và chuỗi giá trị lúa gạo xuất khẩu). Mặc dù nông dân trồng lúa có phần trăm lợi nhuận trên 1kg gạo được sản xuất ra cao thứ nhì (25,6%) sau bán si/lẻ (34,4% và 29,9%) nhưng do chu kỳ sản xuất kéo dài hơn các tác nhân khác trong chuỗi cũng như diện tích trồng lúa của 1 hộ thấp đã làm cho đại đa số đời sống nông hộ trồng lúa chưa cải thiện, thu nhập/tháng cho một lao động trồng lúa còn thấp.

Đặc biệt đối với chuỗi giá trị lúa gạo xuất khẩu, tính toán kinh kế chuỗi chỉ dừng lại ở công ty xuất khẩu lúa gạo của Việt Nam, còn ít nhất 3 tác nhân nữa chia sẻ giá trị gia tăng của chuỗi này mà chúng ta không thể tính toán được đó là công ty nhập khẩu, bán sỉ và bán lẻ ở nước ngoài. Khâu thương mại thuộc 3 tác nhân này sẽ chiếm tỷ trọng giá trị gia tăng thuần rất lớn trong chuỗi giá trị. Theo cách tính kinh tế chuỗi giá trị lúa gạo nội địa thì 3 tác nhân này chiếm hơn 50% trong tổng giá trị gia tăng thuần trên 1kg gạo được bán. Như vậy, đối với chuỗi giá trị lúa gạo xuất khẩu thì tỷ lệ này còn cao hơn nhiều. Do vậy, việc xuất khẩu càng nhiều lúa gạo đồng nghĩa với việc xuất khẩu tài nguyên quốc gia (lao động, chất xám, độ màu mỡ đất, ô nhiễm môi trường,...) mà người sản xuất trực tiếp hưởng lợi rất ít so với các tác nhân thương mại ở nước ngoài, đặc biệt là người trồng lúa.

Còn nhiều khó khăn trong khâu hậu cần của toàn chuỗi giá trị lúa gạo, chủ yếu tập trung vào trang thiết bị phục vụ sản xuất, thiếu công nghệ sau thu hoạch, nhà kho dự trữ lúa gạo còn hạn chế, công nghệ xay xát công suất thấp và chi phí cao. Chưa có giải pháp chung cho việc đầu tư kho dự trữ chung cho vùng và quốc gia để bảo đảm chất lượng và giảm hao hụt. Chuỗi ngành hàng lúa gạo còn lệ thuộc vào thương lái/hàng xáo rất lớn. Lực lượng này không có kho dự trữ, công suất tàu ghe thấp, bảo quản còn hạn chế làm ảnh hưởng chất lượng lúa gạo.

Có bảy rủi ro liên quan đến chuỗi cung ứng ngành hàng lúa gạo, mỗi tác nhân có cách đáp ứng và quản lý rủi ro khác nhau. Trong đó, rủi ro về mặt thị trường (chủ yếu là giá cả) là tác động lớn nhất đến tất cả tác nhân trong chuỗi ngành hàng, rủi ro này được quản lý tốt hơn đối với Công ty xuất khẩu và nhà máy lau bóng so với các tác nhân khác trong chuỗi. Riêng tác động của các chính sách thì nông dân là người gánh vác lớn nhất từ tất cả các chính sách chất lượng, tín dụng, xuất khẩu, thuế, khuyến nông, thủy lợi và môi trường.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- DARDs (2009). Báo cáo tổng kết của 13 Sở Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Vùng đồng bằng sông Cửu Long năm 2009
- Eschborn (2007) GTZ-ValueLinks – Value chain promotion methods
- GSO (2009). Niên giám thống kê của tổng cục thống kê Việt Nam năm 2009.
- Kaplinsky, R., and M. Morris (2000) A Handbook for Value Chain Research, The Institute of Development Studies. [Http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf](http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf)
- M4P (2007) Making value chains work better for the poor – A toolbook for practitioners of Value chain analysis.
- MDI (2010). Số liệu điều tra toàn chuỗi ngành hàng lúa gạo ở ĐBSCL năm 2010. Viện Nghiên Cứu Phát Triển ĐBSCL, Trường Đại Học Cần Thơ.
- Nguyễn Công Thành và ctv. (2010). *Đánh giá và phát triển sản xuất, xuất khẩu lúa gạo và tập huấn nâng cao nhận thức cho các thành viên trong hoạt động này*. Báo cáo nghiên cứu khoa học đề tài cấp tỉnh Hậu Giang. Viện Lúa Đồng Bằng Sông Cửu Long 2010.
- Recklies, D. (2001) *The value chain*, available: <http://themanager.org/models/ValueChain.htm>
- Steve J., P. Siegel and C. Andrews (2008). *Rapid Agricultural Supply Chain Risk Management (RapAgRisk)*. Conceptual Framework and Guidelines for application, volume 1, The World Bank.
- VASEP (2009). Số liệu thống kê xuất khẩu gạo qua nhiều năm (www.vasep.com.vn).