

# CHIẾN LƯỢC NÂNG CẤP CHUỖI GIÁ TRỊ SẢN PHẨM CAO SU QUẢNG BÌNH

## THE STRATEGY OF UPGRADING THE RUBBER PRODUCT VALUE CHAIN IN QUANG BINH

*Trần Tự Lực*

*Trường Đại học Quảng Bình*

### TÓM TẮT

Bài viết nghiên cứu đặc điểm cơ bản chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình, phân tích điểm mạnh, điểm yếu và khái quát cơ hội, thách thức của chuỗi từ đó đề xuất các chiến lược nâng cấp chuỗi nhằm tăng giá trị sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh của chuỗi, tăng mối liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi và nâng cao lợi ích kinh tế - xã hội mà chuỗi có thể mang lại.

**Từ khoá:** chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình; cao su Quảng Bình; chuỗi giá trị; Quảng Bình; sản phẩm cao su; chiến lược nâng cấp

### ABSTRACT

The paper examines the basic characteristics of the rubber product value chain in Quang Binh, analyzes the strengths, the weaknesses and generalizes opportunities and challenges in order to put forward upgrading strategies, increase the value of products, the competitiveness, linkages among actors in the chain and improve economic and social benefits.

**Keywords:** Quang Binh rubber product value chain; Quang Binh rubber; value chain; Quang Binh; rubber products; upgrading strategy.

## 1. Đặt vấn đề

Cây cao su đang là cây công nghiệp có vai trò và ý nghĩa rất lớn về kinh tế, xã hội và môi trường đối với Quảng Bình nói riêng và Việt Nam nói chung. Sản phẩm chủ yếu của cây cao su là mủ cao su với các đặc tính hơn hẳn cao su tổng hợp về độ giãn, độ đàn hồi,... là nguyên liệu không thể thiếu được trong đời sống hàng ngày của con người thông qua các đồ dùng sinh hoạt. Để đến với người tiêu dùng trong nước và trên thế giới sản phẩm cao su đều trải qua một chuỗi các hoạt động, mỗi hoạt động này lại tạo ra một giá trị mới cho sản phẩm. Giá trị chủ yếu của sản phẩm cao su chính là việc khai thác và sử dụng mủ cao su nên *chuỗi giá trị sản phẩm cao su* được xác định là *tổng thể các hoạt động liên quan đến sản xuất và tiêu thụ sản phẩm cao su, nó bao gồm các hoạt động của các tác nhân tham gia như cung cấp giống, phân bón, đào hố, trồng cây, chăm sóc, cạo mủ, thu gom, chế biến và thương mại hóa sản phẩm*. Chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình có nhiều điểm mạnh và cơ hội phát triển. Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại

nhiều điểm yếu như khả năng cạnh tranh, liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi còn lỏng lẻo, không có tính ổn định và bền vững trong dài hạn; quy mô sản xuất và kỹ thuật canh tác chưa đảm bảo; sản phẩm chưa tạo được thương hiệu trên thị trường,... Để khắc phục những điểm yếu và tồn tại trên, chúng tôi nghiên cứu đề xuất các chiến lược nâng cấp chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình.

## 2. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện mục tiêu nghiên cứu chúng tôi sử dụng các phương pháp nghiên cứu sau [1]:

- *Phân tích định tính:* Thu thập số liệu và sử dụng công cụ sơ đồ hoá chuỗi giá trị để đánh giá những tác nhân tham gia chuỗi giá trị sản phẩm cao su.

- *Phân tích định lượng:* Khảo sát, phỏng vấn chính thức và nghiên cứu tài liệu. Trên cơ sở đó sử dụng công cụ phân tích chi phí, lợi nhuận để đánh giá phân phối lợi ích giữa những tác nhân tham gia trong chuỗi.

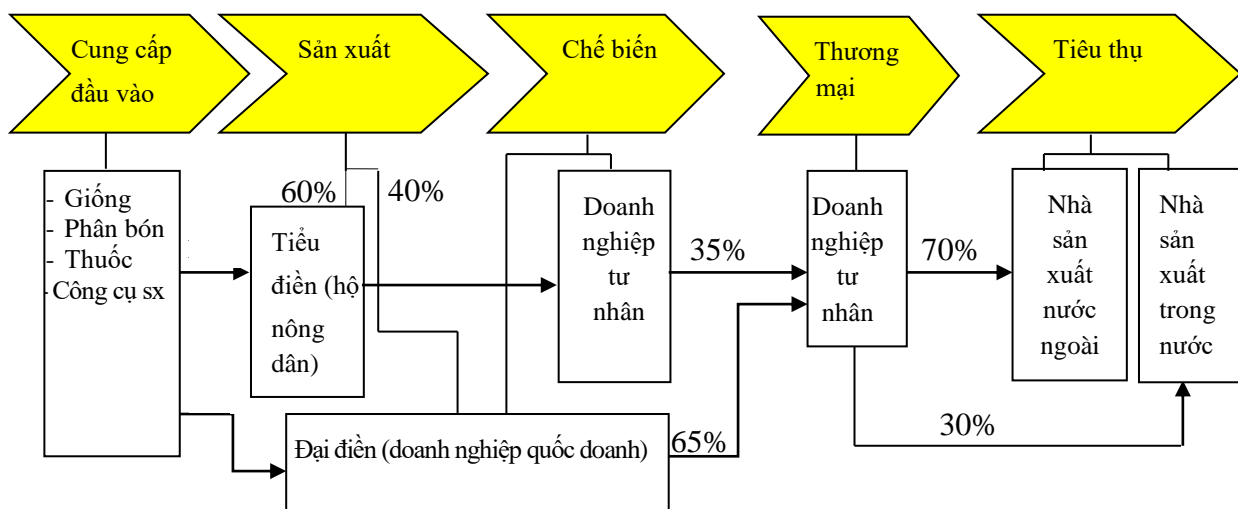
- *Phân tích SWOT:* Dựa vào số liệu thu thập chúng tôi tiến hành phân tích, xác định điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức

chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình.

### 3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

#### *Đặc điểm chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình*

Trên cơ sở cách tiếp cận chuỗi giá trị sản phẩm cao su trình bày ở trên kết hợp với thực tiễn khảo sát đặc điểm sản xuất kinh doanh cao su Quảng Bình, chúng tôi xác định chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình qua Hình 1.



**Hình 1.** Chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình

Qua hình 1 cho thấy các doanh nghiệp quốc doanh đồng thời là nhà sản xuất và là nhà chế biến nên chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình theo đối tượng được phân thành 2 kênh, kênh 1 ( $K_1$ ) và kênh 2 ( $K_2$ ). Trong đó các tác nhân trong chuỗi có đặc điểm như sau:

+ *Tác nhân cung cấp yếu tố đầu vào:* Gồm cung ứng giống, cung ứng phân bón, cung ứng các công cụ phục vụ trồng cao su và cung ứng nước. Giống cao su ở Quảng Bình có nhiều loại giống như GT1, RIM 600, VM515 và PB 235. Phân bón, thuốc và công cụ sản xuất thường mua từ nhiều nhà cung ứng trên thị trường tại địa phương [2].

+ *Tác nhân sản xuất:* Thực hiện công tác trồng, sản xuất, thu hoạch và bảo quản mủ cao su bao gồm: các hộ sản xuất cao su tiểu điền chiếm 60% và cao su đại điền (các doanh nghiệp quốc doanh) chiếm 40%. Cao su đại điền năng suất và sản lượng khai thác cao hơn do cao su tiểu điền đa số mới trồng nên diện tích đưa vào khai thác còn ít, có ít kinh nghiệm, quy mô nhỏ, thiếu vốn, thiếu kỹ thuật [4].

+ *Tác nhân chế biến:* Thực hiện công

tác phân loại, chế biến và đóng gói bao gồm các doanh nghiệp quốc doanh và các nhà máy chế biến tư nhân đặt tại thành phố Đồng Hới và huyện Bố Trạch. Cao su được thu mua mủ từ hộ sản xuất và chế biến mủ thô thành SRV và RSS để xuất khẩu [4].

+ *Tác nhân thương mại:* Thực hiện công tác thu mua, lưu kho, đóng gói, vận chuyển đến cửa khẩu Móng Cái để xuất sang Trung Quốc (70%) hoặc bán cho công ty cao su Đà Nẵng.

+ *Tác nhân tiêu thụ:* Gồm nhà sản xuất nước ngoài ở thị trường Trung Quốc, Hàn Quốc, Đức,... chiếm khoảng 70% sản lượng; các nhà sản xuất trong nước chủ yếu ở thị trường Đà Nẵng gồm các doanh nghiệp sản xuất lốp, đệm cao su [2],...

#### **3.1. Phân tích SWOT chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình.**

##### *3.1.1. Điểm mạnh*

- Nguồn lực sản xuất cạnh tranh: Có diện tích đất canh tác lớn, đất xám feralit chiếm 59,23% là loại đất phù hợp trồng cây cao su, cao su đại điền đã có nhiều kinh nghiệm, nguồn lao

động dồi dào [4].

- Hệ thống giao thông, thủy lợi hoàn chỉnh đảm bảo việc điều tiết nước, cơ giới hóa trong sản xuất và khai thác.

- Cây cao su có giá trị kinh tế cao hơn so với các loại cây công nghiệp khác trong tỉnh.

### 3.1.2. Điểm yếu

- Sản xuất cao su đa số có quy mô nhỏ, phân tán, vốn đầu tư thấp, chưa có kế hoạch chung, bán qua nhiều tác nhân trung gian trong chuỗi nên nông dân chịu rủi ro và thiệt thòi nhiều nhất [4].

- Chuỗi cung các yếu tố đầu vào như giống, phân bón,... có sự hợp tác chưa chặt chẽ với hộ trồng cao su. Giống hỗn hợp chiếm khá nhiều trên tổng diện tích, điều này gây khó khăn cho công tác chăm sóc cây cao su. Mặt khác, áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật công nghệ về giống chậm. Giá vật tư cao, không ổn định và chưa kiểm soát được chất lượng.

- Sự phân công lao động giữa các mắt xích trong chuỗi chưa cao, các hình thức hợp tác, liên kết giữa các thành phần trong chuỗi chưa phát triển mạnh dẫn đến năng lực thu gom hàng của doanh nghiệp và việc huy động lượng hàng theo hợp đồng hay gặp trục trặc.

- Khả năng cạnh tranh của chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình đối với chuỗi giá trị ngành, chuỗi giá trị toàn cầu chưa cao; giá trị gia tăng và lợi nhuận thu được của các tác nhân trong chuỗi còn thấp.

- Người nông dân còn thiếu vốn, kỹ thuật và kinh nghiệm trong sản xuất, khai thác.

- Hệ thống phân phối phần lớn vẫn còn hoạt động theo kiểu "mạnh ai nấy làm". Phần lớn tác nhân trong chuỗi đều thiếu những kiến thức cơ bản về kinh doanh hiện đại khiến chi phí cao, chất lượng giảm và giá thành lớn [4].

- Quan hệ buôn bán chưa được xây dựng trên nền tảng pháp lý nên không đảm bảo nguồn cung ứng và chất lượng như mong đợi. Thiếu sự phản hồi từ người tiêu dùng đến các khâu kinh

doanh và sản xuất, thiếu các luồng thông tin hai chiều và thông tin tới các nhà chức trách.

### 3.1.3. Cơ hội

- Cao su có thị trường xuất khẩu lớn, Việt nam tham gia WTO, kinh tế thị trường.

- Quảng Bình có nhiều dự án ưu tiên phát triển cao su giai đoạn 2011 – 2020 như dự án trồng cao su trên đất rừng chuyển đổi, dự án xây dựng nhà máy chế biến sản phẩm cao su,...

- Được sự quan tâm của chính quyền địa phương các cấp về chính sách đất đai, kỹ thuật và tài chính giúp nông dân cải thiện khả năng canh tác; đầu tư lớn vào cơ sở hạ tầng giúp sản xuất và chế biến sản phẩm dễ dàng, đã quy hoạch tổng thể phát triển cao su Quảng Bình giai đoạn 2010 – 2020.

### 3.1.4. Thách thức

- Cây cao su còn trồng manh mún, đại trà nên năng suất sản lượng và chất lượng chưa đồng đều.

- Thị trường trong nước còn nhiều bất cập: Thị trường nhỏ và chưa được quan tâm thích đáng thể hiện qua nhu cầu tiêu thụ cao su qua các năm thấp, việc tổ chức hệ thống kênh tiêu thụ còn nhiều hạn chế. Tuy có nhu cầu về cao su nhưng các doanh nghiệp chế biến các sản phẩm công nghiệp làm từ mủ cao su khó tiếp cận được nguồn hàng. Nhiều hộ nông dân và doanh nghiệp phải lao đao theo sự biến động của thị trường [4].

- Cạnh tranh về giá cả và chất lượng sản phẩm cao su trên thế giới ngày càng gay gắt.

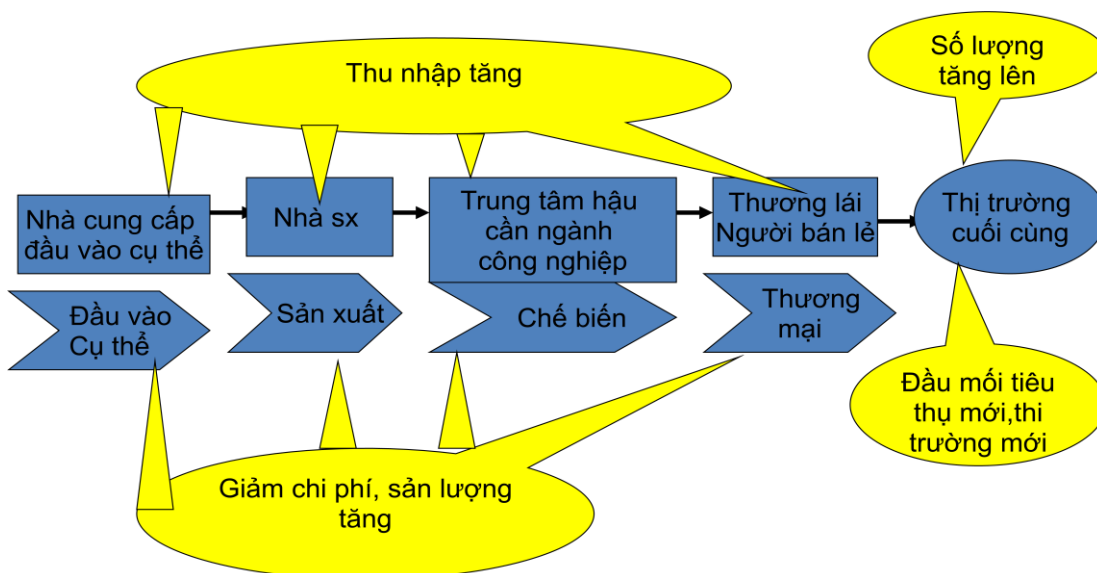
- Cao su chịu ảnh hưởng lớn của biến đổi khí hậu; sự gia tăng thiên tai, dịch bệnh làm tăng chi phí, giảm hiệu quả sản xuất và giảm khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường trong và ngoài nước.

- Phân phối lợi ích giữa các tác nhân trong chuỗi có sự chênh lệch, tác nhân chế biến và tác nhân thương mại chịu rủi ro ít hơn so với tác nhân sản xuất nhưng giá trị gia tăng bình quân lại cao hơn. Sự cam kết giữa khâu sản xuất và tiêu thụ chưa cụ thể và không chặt chẽ nên

người trồng cao su còn bị động trong khâu tiêu thụ và giá cả luôn biến động [4].

### 3.2. Chiến lược nâng cấp chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình

#### 3.2.1. Chiến lược cắt giảm chi phí nâng cao lợi ích kinh tế chuỗi.



Hình 2. Mô hình cắt giảm chi phí sản xuất. Nguồn [3]

Để thực hiện chiến lược này, trước hết phải cắt giảm chi phí sản xuất, muốn vậy hộ trồng cao su cần hợp tác và hợp đồng với các nhà cung ứng đầu vào để mua với sản lượng lớn và chất lượng cao có chiết khấu trên doanh số mua (ít nhất là 5%) điều này giảm được chi phí lưu thông và còn được hưởng các chính sách ưu đãi của nhà cung cấp đầu vào về việc trả dần. Tiếp đến là tăng cường và quản lý tốt các chương trình kỹ thuật sản xuất, khai thác nhằm giảm lượng đầu vào cả về giống cũng như vật tư và tăng sản lượng khai thác. Cuối cùng là hợp đồng bán sản phẩm đầu ra nhằm giảm chi phí lưu thông và chi phí giao dịch, tăng giá bán. Bên cạnh đó cần tăng cường và phát triển liên kết dọc giữa doanh nghiệp và hộ sản xuất nhằm rút ngắn kênh thị trường chuỗi, giảm tác nhân trung gian và chi phí trung gian (kể cả giảm chi phí đầu vào và chi phí tăng thêm). Ngoài ra, giảm chi phí lưu thông và tiếp thị bằng cách tăng cường các liên kết ngang giữa những nhà sản xuất qui mô nhỏ với nhau, sản xuất tập trung qui mô lớn, giá

Trong từng mắt xích của chuỗi, tiến hành giảm chi phí và gia tăng sản lượng nhằm tăng thu nhập của các tác nhân tham gia qua đó gia tăng đầu ra của chuỗi, thể hiện qua Hình 2.

thành cạnh tranh.

#### 3.2.2. Chiến lược đầu tư công nghệ

Công nghệ là công cụ quan trọng nhất để nâng cao giá trị gia tăng của nông sản khi mà các động lực khác cho phát triển như đất đai, lao động, và một phần chính sách đã phát huy hết hiệu lực. Vì vậy, việc đầu tư vào công nghệ sẽ mang tính quyết định đến việc gia tăng giá trị chuỗi.

Hiện tại sản xuất kinh doanh cao su Quảng Bình sử dụng công nghệ trong sản xuất, thu hoạch và chế biến chưa cao do điều kiện địa hình, thiếu vốn, thiếu kỹ thuật. Vì vậy, cần đầu tư công nghệ trong sản xuất, khai thác và chế biến. Cụ thể, trong công đoạn sản xuất phải đầu tư công nghệ để chọn tạo giống cao su thích ứng với điều kiện bất thuận của biến đổi khí hậu, chống chịu sâu bệnh, chất lượng đáp ứng yêu cầu đa dạng của thị trường và nâng cao hiệu quả sử dụng phân bón. Bên cạnh đó, cần quan tâm đến đầu tư công nghệ trong quản lý cây trồng, cơ giới hóa canh tác và đặc biệt là ở khâu chế biến

vì sản phẩm cao su Quảng Bình chưa được bảo quản chế biến một cách khoa học nên tồn thất rất cao cả về số lượng và chất lượng. Cụ thể, ở các địa phương thông qua mô hình liên kết dọc bao tiêu sản phẩm bằng cách đầu tư các nhà máy chế biến ở địa phương để thu mua mủ, chế biến, dự trữ và xuất khẩu, điều này sẽ góp phần đẩy mạnh liên kết ngang và giảm thất thoát sau thu hoạch, nâng cao chất lượng sản phẩm. Để thực hiện vấn đề này tỉnh Quảng Bình cần có các cơ chế ưu đãi về vốn vay để nâng cấp công nghệ chế biến, giảm thuế trong giai đoạn sản xuất thử nghiệm và chưa ổn định thị trường.

### 3.2.3. Chiến lược xây dựng chuỗi giá trị theo hướng thúc đẩy liên kết ngang, liên kết dọc giữa các tác nhân trong chuỗi

Thực tiễn phân tích cho thấy quan hệ liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình khá lỏng lẻo, không có tính ổn định và bền vững trong dài hạn. Vì vậy cần xây dựng **liên kết dọc** giữa các tác nhân trong chuỗi, đặt trong khuôn khổ tổng thể về hợp tác và điều phối hài hòa lợi ích giữa các nhà chế biến về phân vùng nguyên liệu. Mỗi doanh nghiệp chế biến cần chủ động thiết lập liên kết mạng lưới với các doanh nghiệp, hộ sản xuất cung cấp nguyên liệu và đi dần đến hình thức đồng sở hữu để đảm bảo nguồn nguyên liệu ổn định về số lượng và có thể kiểm soát về chất lượng. **Liên kết ngang** cần được duy trì và phát triển, đặc biệt ở nhóm tác nhân sản xuất, nhằm ổn định vùng nguyên liệu căn bản cho nhà chế biến, và hỗ trợ xây dựng hệ thống quản lý chất lượng tại nguồn. Liên kết ngang này có thể được xây dựng kết hợp với các doanh nghiệp thành lập Hiệp hội cao su Quảng Bình và các chương trình hỗ trợ kỹ thuật, chương trình đầu tư trồng mới, cải tạo thâm canh vườn cao su của sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quảng Bình.

### 3.2.4. Chiến lược cải tiến và phát triển chính sách

Để phát triển bền vững chuỗi sản phẩm cao su Việt Nam nói chung và Quảng Bình nói riêng cần phải thực hiện các chính sách sau:

- Phát triển hệ thống thông tin thị trường và dự báo (cấp quốc gia và cấp vùng). Điều này rất quan trọng vì dự báo “cầu” tốt sẽ giúp qui hoạch và điều tiết nguồn “cung” ổn định hàng năm và phục vụ tốt mục tiêu phát triển bền vững.

- Các chính sách hỗ trợ chuỗi giá trị sản phẩm cao su cần tránh việc thực hiện chính sách chỉ làm lợi cho một hay vài tác nhân trong chuỗi, tạo ra việc không công bằng trong phân phối lợi ích giữa các tác nhân gây khó liên kết để sản xuất bền vững.

- Phát triển các chính sách hợp tác và liên kết trong chuỗi giá trị sản phẩm cao su: Cần có những chính sách vĩ mô khuyến khích các công ty xuất khẩu có điều kiện xây dựng các nhà máy chế biến cao su tại các vùng quy hoạch trồng cao su trong tỉnh để kết nối trực tiếp với nông dân trồng cao su, cụ thể như chính sách cho vay với lãi suất thấp hoặc 0% lãi suất trong một số năm kinh doanh đầu tiên nhằm phát triển các mô hình liên kết dọc và liên kết ngang một cách hiệu quả.

- Tỉnh cần có chính sách tăng cường hỗ trợ tích cực và có hiệu quả thực hiện các liên kết ngang và dọc trong chuỗi; nâng cao năng lực các tác nhân tham gia chuỗi; nâng cao số lượng và chất lượng cán bộ khuyến nông; nâng cao kiến thức về cách tiếp cận chuỗi giá trị đến cán bộ quản lý các ngành và các cấp, các tác nhân và hỗ trợ chuỗi.

## 4. Kết luận

Xác định vai trò của việc nâng cấp chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình trong việc gia tăng giá trị và lợi nhuận thu được cho các tác nhân trong chuỗi, khả năng cạnh tranh của chuỗi, tạo thương hiệu sản phẩm trên thị trường. Chúng tôi tiến hành nghiên cứu phân tích, kết quả nghiên cứu cho thấy chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình có nhiều điểm mạnh và cơ hội phát triển, tuy nhiên còn có nhiều điểm yếu, hạn chế và thách thức như: Khả năng cạnh tranh của chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình đối với chuỗi giá trị ngành, chuỗi giá trị toàn cầu chưa cao; giá trị gia tăng và lợi nhuận thu được của các tác nhân trong

chuỗi còn thấp; phân phối lợi ích giữa các tác nhân trong chuỗi có sự chênh lệch khá lớn, hộ trồng cao su tiểu điền được hưởng ít lợi ích nhất trong chuỗi; liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi còn lỏng lẻo, không có tính ổn định và bền vững trong dài hạn; quy mô sản xuất và kỹ thuật canh tác chưa đảm bảo; sản phẩm chưa tạo được thương hiệu trên thị trường...Trên cơ sở đó

chúng tôi đề xuất các chiến lược nâng cấp chuỗi gồm: Chiến lược cắt giảm chi phí nâng cao lợi ích kinh tế chuỗi; chiến lược đầu tư công nghệ; chiến lược xây dựng chuỗi giá trị theo hướng thúc đẩy liên kết ngang, liên kết dọc giữa các tác nhân trong chuỗi; chiến lược cải tiến và phát triển chính sách.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Trần Tiến Khai (2011), *Phân tích chuỗi giá trị và ngành hàng nông nghiệp*. Chương trình giảng dạy kinh tế Fullbright.
- [2] Hoang Thi Thanh Nga (2009), *Upgrading strateging for the rubber value chain of smallholder in Bo Trach Distric*, Quang Bình Province.
- [3] Võ Thị Thanh Lộc (2009), *Báo cáo phân tích chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp*, Trường Đại học Cần Thơ.
- [4] Trần Tự Lực (2013), *Phân tích chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình*. Đề tài khoa học công nghệ cấp cơ sở, trường Đại học Quảng Bình.
- [5] Kaplinsky, R. and M. Morris (2001), *A Handbook for Value Chain Research*. Brighton, United Kingdom, Institute of Development Studies, University of Sussex.