

PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ TIỂU NGÀNH CAO SU Ở VIỆT NAM VÀ QUẢNG BÌNH

SƠ ĐỒ HÓA VÀ PHÂN
TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ



Tổng quan tiểu ngành cao su tại Việt Nam

Diện tích trồng cao su tại Việt Nam

Khu vực	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^[1]
Đồn điền Nhà nước	277,285	274,748	281,159	285,382	284,995	
Tỷ lệ (%)	67.3	66.08	65.57	64.74	62.76	
Tiểu điền	134,705	141,035	147,635	155,409	169,080	
Tỷ lệ (%)	32.70	33.92	34.43	35.26	37.24	
Tổng diện tích	411,990	415,783	428,794	440,791	454,075	464,875
Tổng sản lượng (tấn)	290,800	312,600	331,400	363,500	402,207	509,800

^[1] Theo dự tính của Hiệp hội cao su Việt Nam, 10/2006

Mục tiêu chính trị của tiểu ngành Cao su

- Sự mở rộng diện tích cao su trong những năm qua là nhờ sự tăng trưởng của cao su tiểu điền.
- Diện tích cao su tiểu điền tăng từ 27.2% vào năm 1999 đến 37.2% vào năm 2004.
- Với mục tiêu 700,000 ha vào năm 2020, cao su tiểu điền sẽ tiếp tục tăng trưởng với những lý do sau:
 - Chính sách của Chính phủ trong việc thúc đẩy phát triển cao su tiểu điền;
 - Giá cao su liên tục tăng trong những năm gần đây thúc đẩy nông dân chuyển sang trồng cao su;
 - Thiếu đất cho việc phát triển những đồn điền quy mô lớn.

Những sản phẩm chính của tiểu ngành

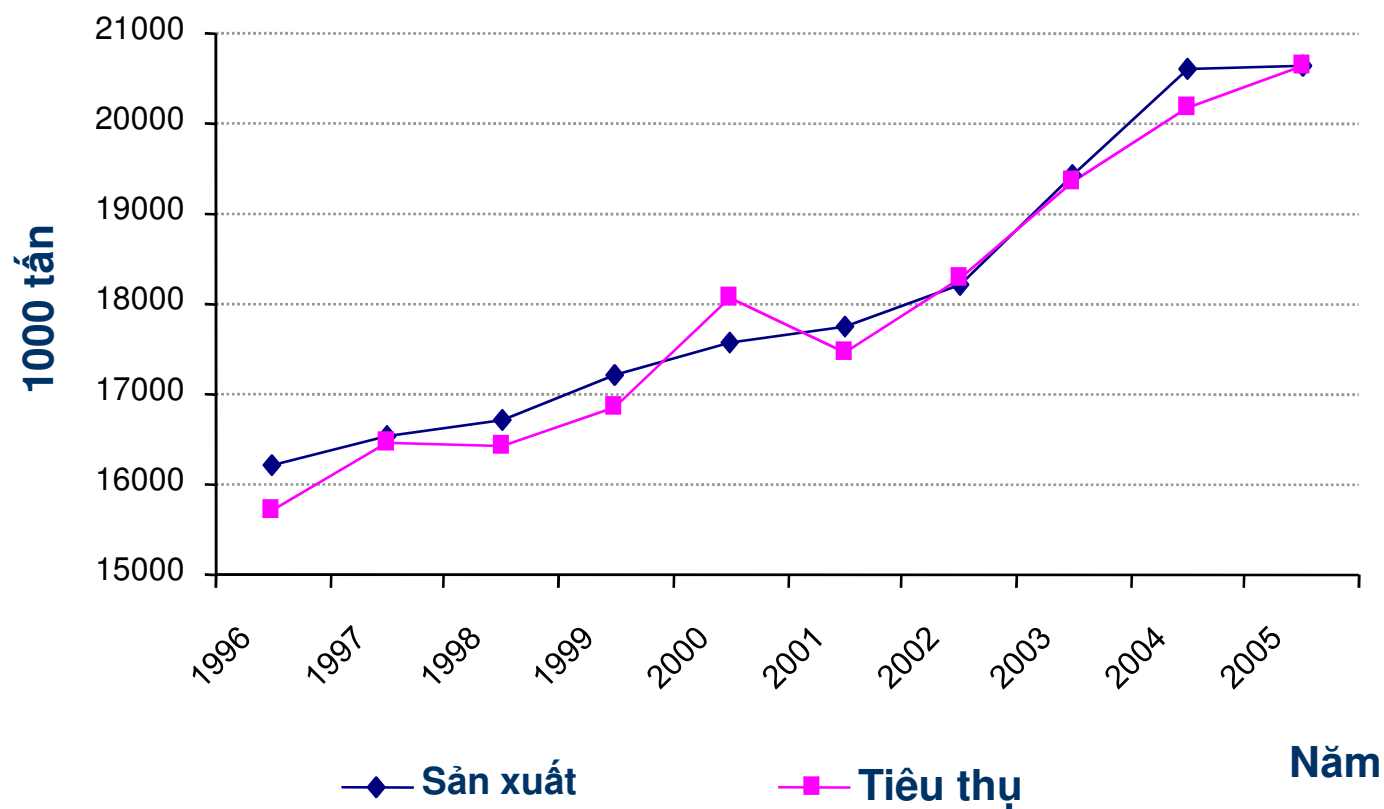
- Giống cây cao su;
- Mủ cao su (cao su ly tâm)
- Cao su định chuẩn kỹ thuật (TSR) - thường được gọi là cao su tiêu chuẩn Việt Nam (SVR). Đây là nhóm sản phẩm chính của tiểu ngành;
- Sản phẩm từ gỗ cao su: bàn, tủ, giường...;
- Săm lốp ô tô, xe máy, xe đạp;
- Các sản phẩm khác như ủng, găng tay, ống nước, bao cao su, băng truyền hoặc thiết bị y tế có chất liệu cao su....

Sản xuất cao su thế giới (đơn vị: '000 tấn)

Năm	Sản xuất		
	Cao su thiên nhiên	Cao su tổng hợp	Tổng
1999	6,872	10,336	17,208
2000	6,739	10,819	17,558
2001	7,261	10,485	17,746
2002	7,345	10,882	18,227
2003	7,992	11,448	19,440
2004	8,645	11,978	20,623
2005	8,682	11,965	20,647

Sản xuất cao su thế giới

Số liệu: Sản xuất và tiêu thụ cao su từ 1996-2005



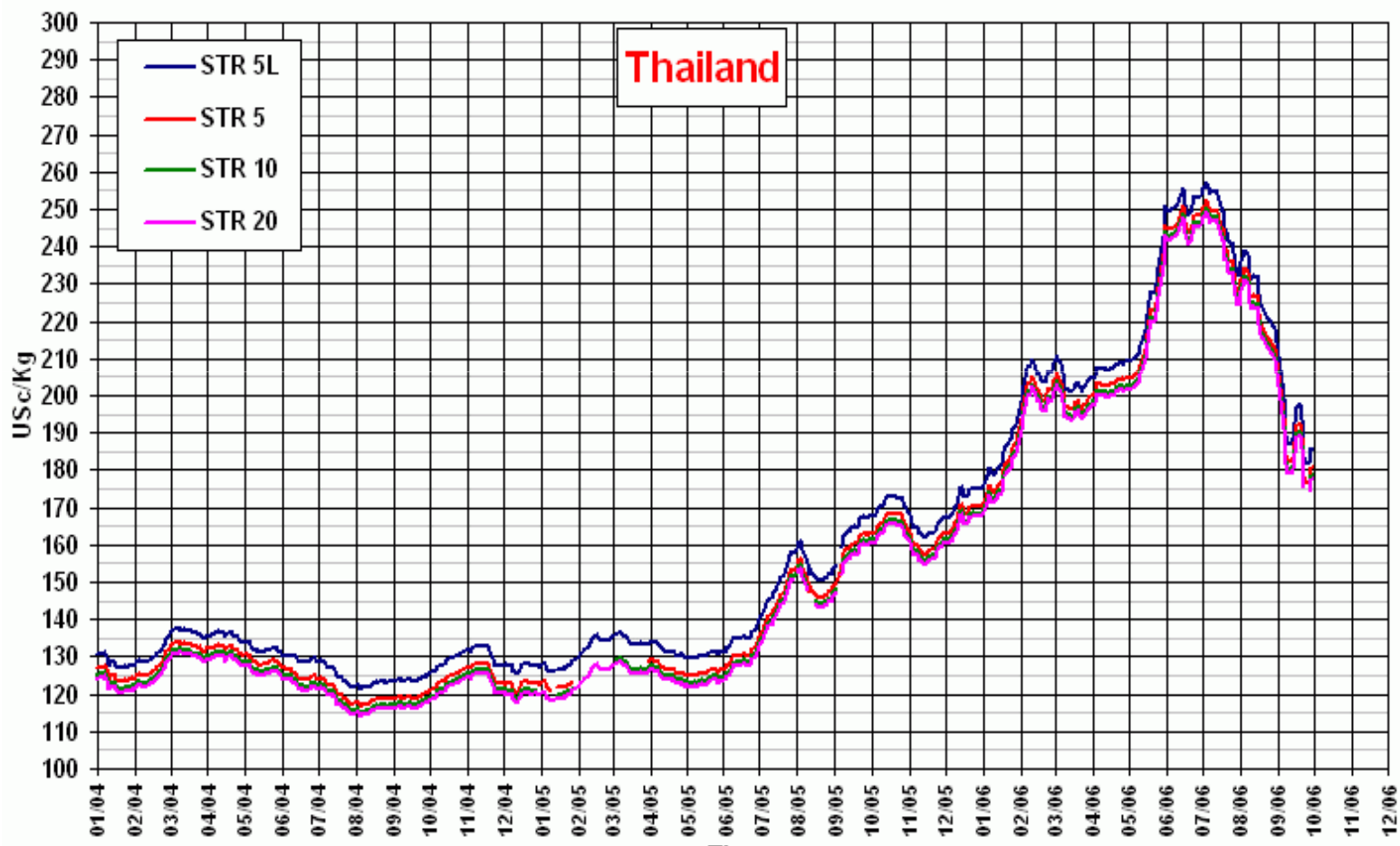
Quốc gia xuất khẩu cao su thiên nhiên lớn nhất thế giới (ĐV: USD '000)

#	Quốc gia	2000	2001	2002	2003	2004
1	Thái lan	1,510,091	1,321,163		2,796,774	3,400,000
2	Indonesia	889,302	786,615	1,038,387	1,494,625	2,181,251
3	Malaysia	676,675	496,454	655,775	942,848	1,367,891
4	Việt Nam	166,019	165,970	270,890	377,693	579,000
5	Singapore	208,671	146,579	159,419	194,593	285,649
6	Cote Divoire	78,040		86,155	122,623	
7	Guatemala	28,259	25,090		36,659	58,737
8	Sri Lanka		23,736	26,358	38,507	50,938
9	Ấn Độ	3,216	3,403	29,230	55,247	46,142
10	Đức	23,550	18,096	22,788	28,817	43,189

10 nhà nhập khẩu cao su Việt Nam lớn nhất năm 2006

Nhà nhập khẩu	9 tháng đầu năm 2006	
	Khối lượng (tấn)	Giá trị (USD)
Trung Quốc	338.688	633.014.879
Đức	19.809	40.272.787
Hàn Quốc	22.741	37.411.088
Đài Loan	16.934	34.720.251
Nga	15.304	32.846.300
Nhật	8.564	17.971.143
Mỹ	9.375	16.506.796
Bỉ	9.735	15.382.040
Malaysia	6.876	14.140.678
Pháp	6.281	12.752.742

Giá cao su thị trường Thái Lan 2004-2006



Nguồn: Tổng Công ty cao su Việt nam

10 nhà xuất khẩu cao su cho Việt Nam lớn nhất năm 2006

Quốc gia	9 tháng đầu năm 2006	
	Sản lượng	Giá trị
Thái lan	40.833	67.712.531
Campuchia	25.437	50.814.787
Indonesia	20.648	37.122.843
Trung Quốc	17.387	29.238.865
Hàn Quốc	9.854	16.178.697
Đài loan	8.242	15.123.579
Nhật	6.944	13.894.693
Malaysia	8.367	13.483.355
Ấn Độ	4.023	8.478.303

Nguồn: Bộ Thương mại

Nghịch lý này cũng xảy ra năm 2005

- **Nghịch lý này cũng xảy ra năm 2005: Việt Nam xuất 574,000 tấn cao su thiên nhiên với giá trị 787 triệu USD nhưng đồng thời nhập 140,000 tấn với giá trị 213 triệu USD. Điều này dẫn đến một sự lãng phí về nguồn lực:**
 - Giá xuất trung bình sẽ là $= \$787 \text{ triệu} / 574,000 \text{ tấn} = \$1,371 / \text{tấn}$
 - Giá nhập trung bình sẽ là $= \$213 \text{ triệu} / 140,000 \text{ tấn} = \$1,522 / \text{tấn}$
 - Chênh lệch là \$151/tấn. Điều này dẫn đến một khoản lãng phí là $(140,000 \times 151) = 21,14 \text{ triệu USD}$ cho riêng năm 2005. Xu hướng này tiếp tục diễn ra trong năm 2006.
- **Nguyên nhân của tình trạng này là do các nhà xuất khẩu cao su “ngại” bán cho các doanh nghiệp chế biến sản phẩm cao su trong nước vì đơn hàng thường nhỏ lẻ lại yêu cầu cao về chất lượng.**
 - Các doanh nghiệp xuất khẩu vẫn thích bán lô lớn và thu ngoại tệ về.
 - Mặt khác, thuế VAT xuất là 0% trong khi tiêu thụ trong nước lại chịu thuế VAT 5%.

Tóm tắt những thuận lợi và khó khăn của tiểu ngành cao su ở Việt Nam

- Nhu cầu trên thị trường thế giới tăng và giá bán trong các năm qua
- Cao su được xếp thứ hai về giá trị xuất khẩu trong các loại sản phẩm cây trồng của Việt Nam sau gạo và cà phê.
- Nhu cầu cao su tự nhiên liên quan đến các vấn đề về dầu lửa, tác động đến cao su tổng hợp
- Việt Nam cũng là nước xuất khẩu nhiều cao su đồng thời cũng nhập cao su.
- Chế biến (Giá trị tăng thêm) chủ yếu từ ngoài Việt Nam
- Việc mở rộng sản xuất cao su hạn chế (do quỹ đất hạn chế)

Tiểu ngành cao su tại Quảng Bình 2006

Lĩnh vực	Diện tích (ha)			Năng suất (kg/ha/năm)	Sản lượng (tấn)
	KTCB	KD	Tổng		
Cao su quốc doanh	1677	2484	4161	1.100	2732
<i>Tỷ lệ (%)</i>	<i>43,5</i>	<i>67,2</i>	<i>55,1</i>	-	<i>71,2</i>
Cao su tiểu điền	2071	1181	3252	910	1.104
<i>Tỷ lệ (%)</i>	<i>56.5</i>	<i>32,8</i>	<i>44,9</i>	-	<i>28,8</i>
Tổng	3748	3665	7413	-	3.836

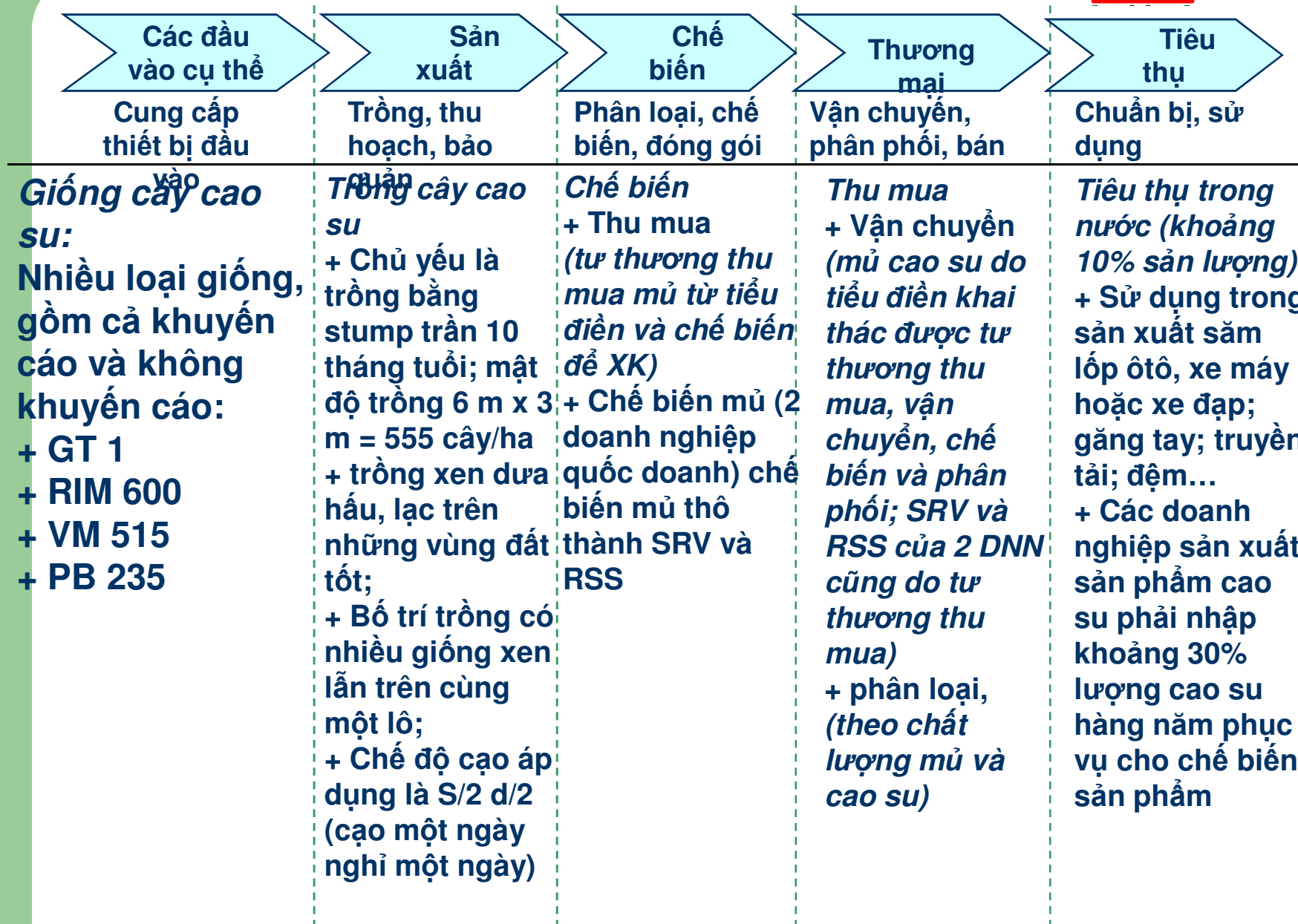
Ghi chú: KTCB: cao su kiến thiết cơ bản, KD: cao su kinh doanh

Diện tích và phân bố cao su tiểu điền theo địa phương năm 2006

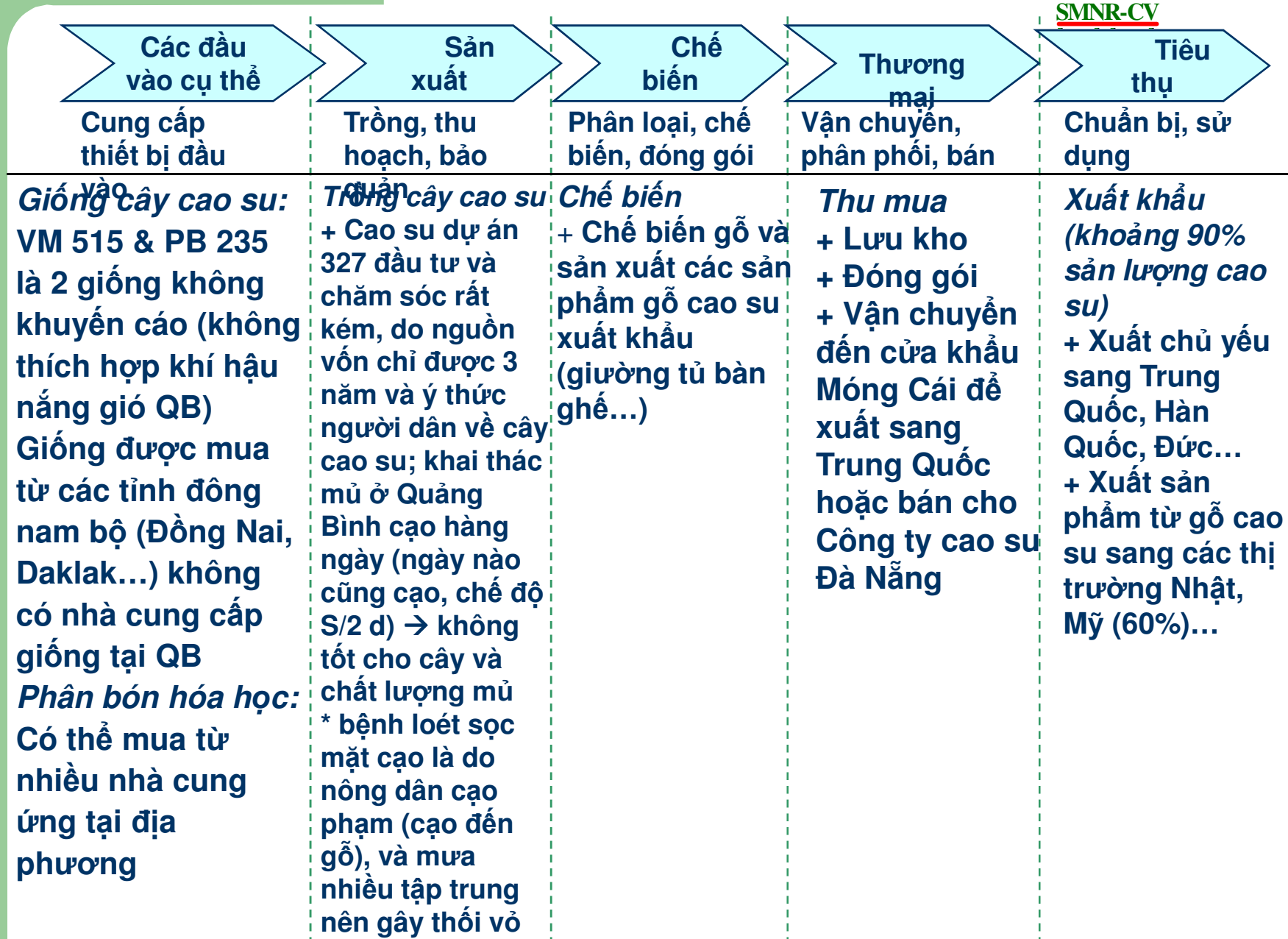
Huyện	Số hộ tham gia	Diện tích/hộ
	Minh Hóa	390
Tuyên Hóa	742	0,70
Bố Trạch	1131	1,19
Quảng Ninh	-	-
Lệ Thủy	54	1,59
Tổng	2317	0,94

Nguồn: Dự án đa dạng hóa Nông Nghiệp tỉnh Quảng Bình & Báo cáo Mr. Phúc

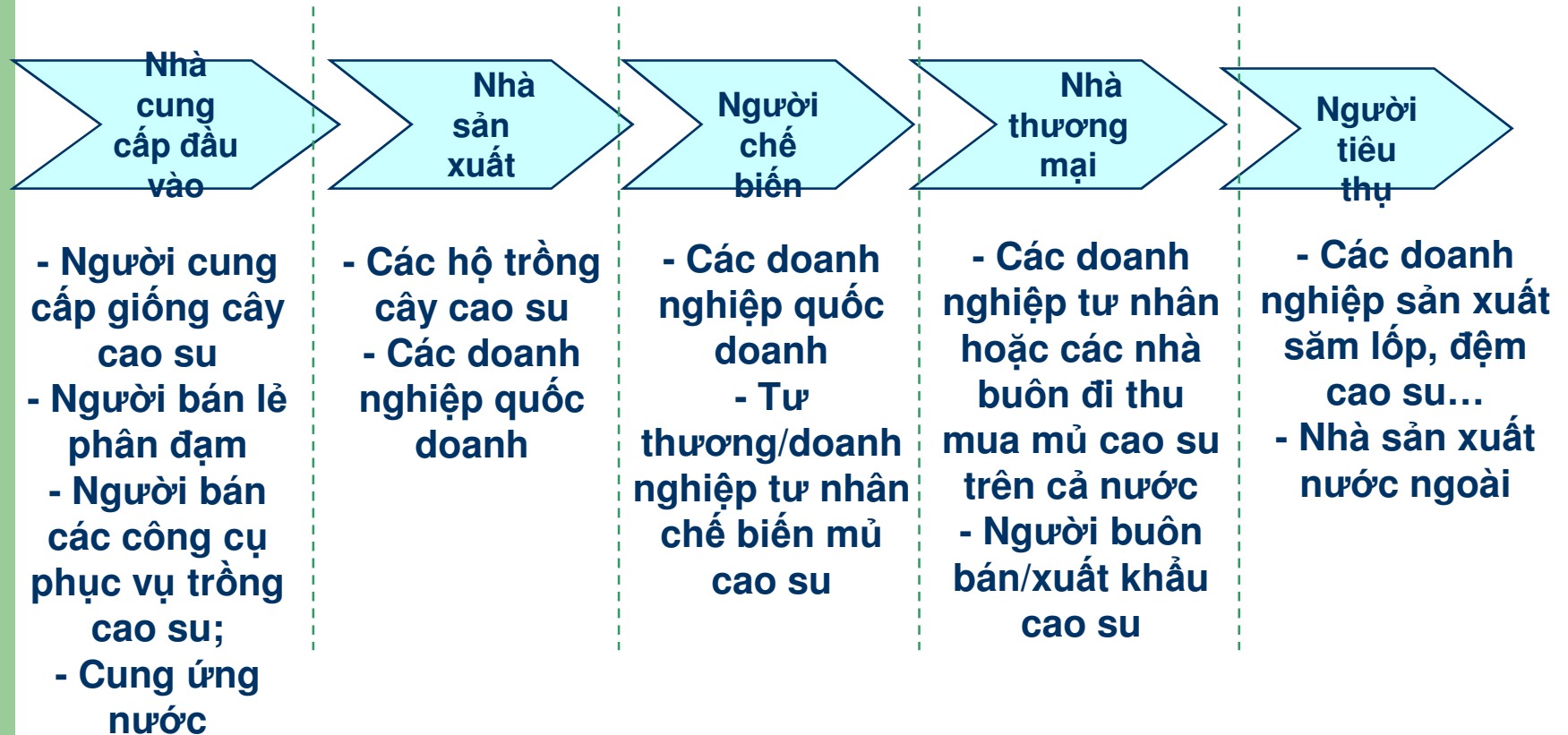
Dưới đây là sơ đồ chuỗi của tiểu ngành tại Quảng Bình



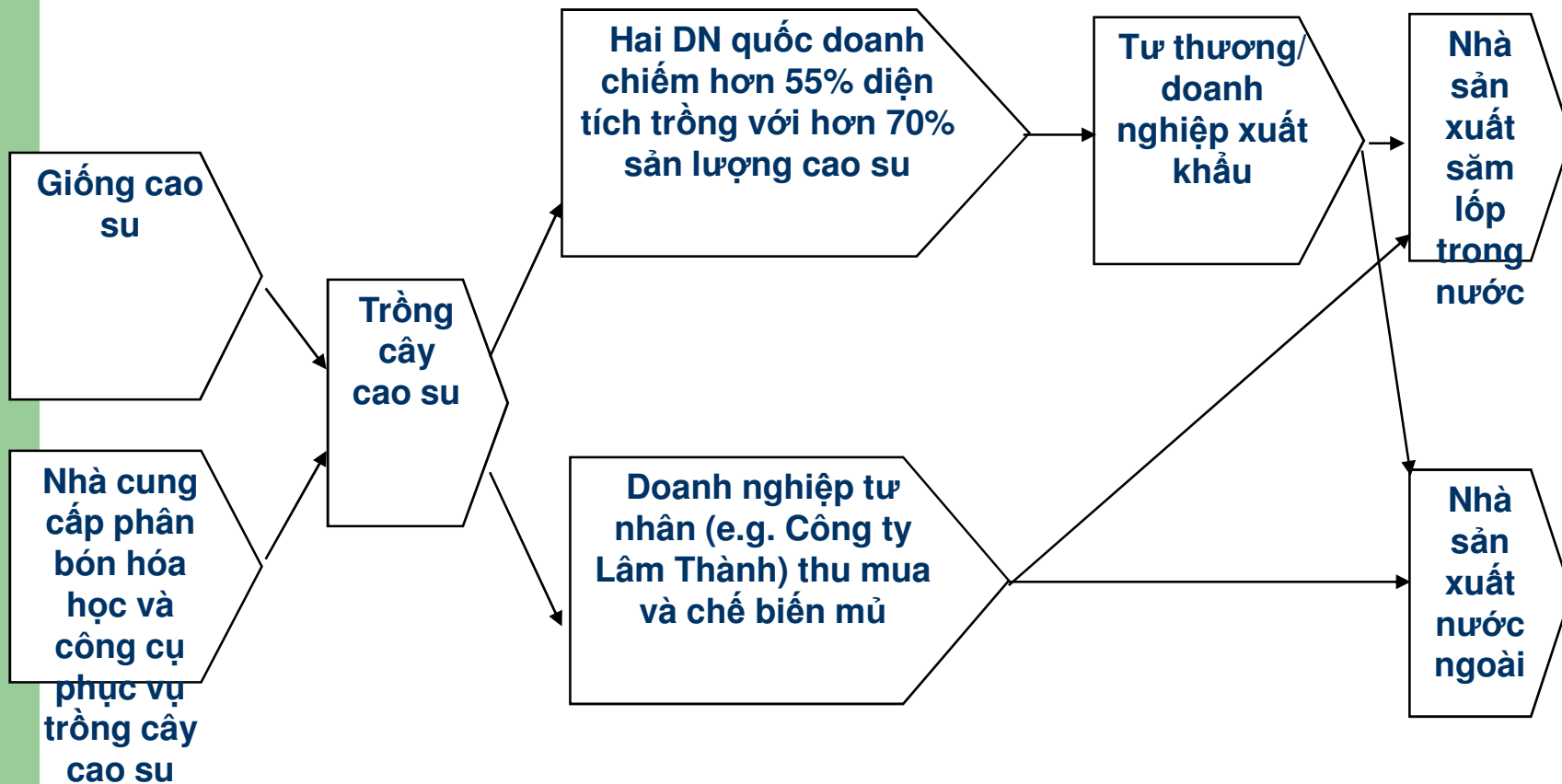
Dưới đây là sơ đồ chuỗi của tiểu ngành tại Quảng Bình



Sơ đồ chuỗi theo đối tượng



Mối liên kết giữa các đối tượng tham gia chuỗi được thể hiện trong sơ đồ dưới đây:



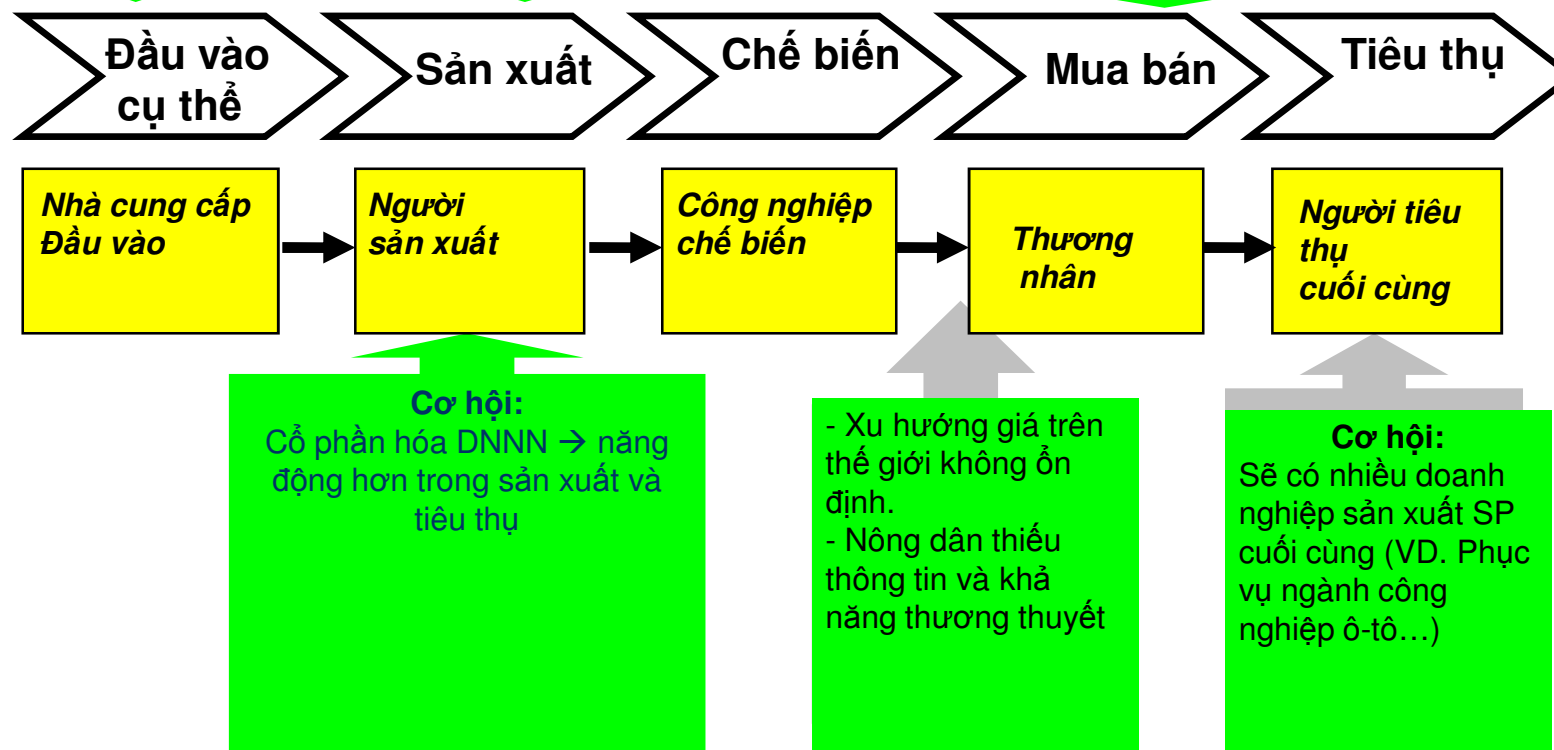
Các trở ngại và cơ hội của tiểu ngành - Cấp vi mô

Tiểu điền: Thiếu vốn (thường vốn vay trong 3 năm); nhiều loại giống; thiếu hỗ trợ kỹ thuật → lấy mù vòng vanh 35 cm (tiêu chuẩn là 50cm) cạo phàm (cạo mù vào gỗ thân cây); chế độ cạo mù S2d không thích hợp → năng suất thấp, chất lượng mù không cao;

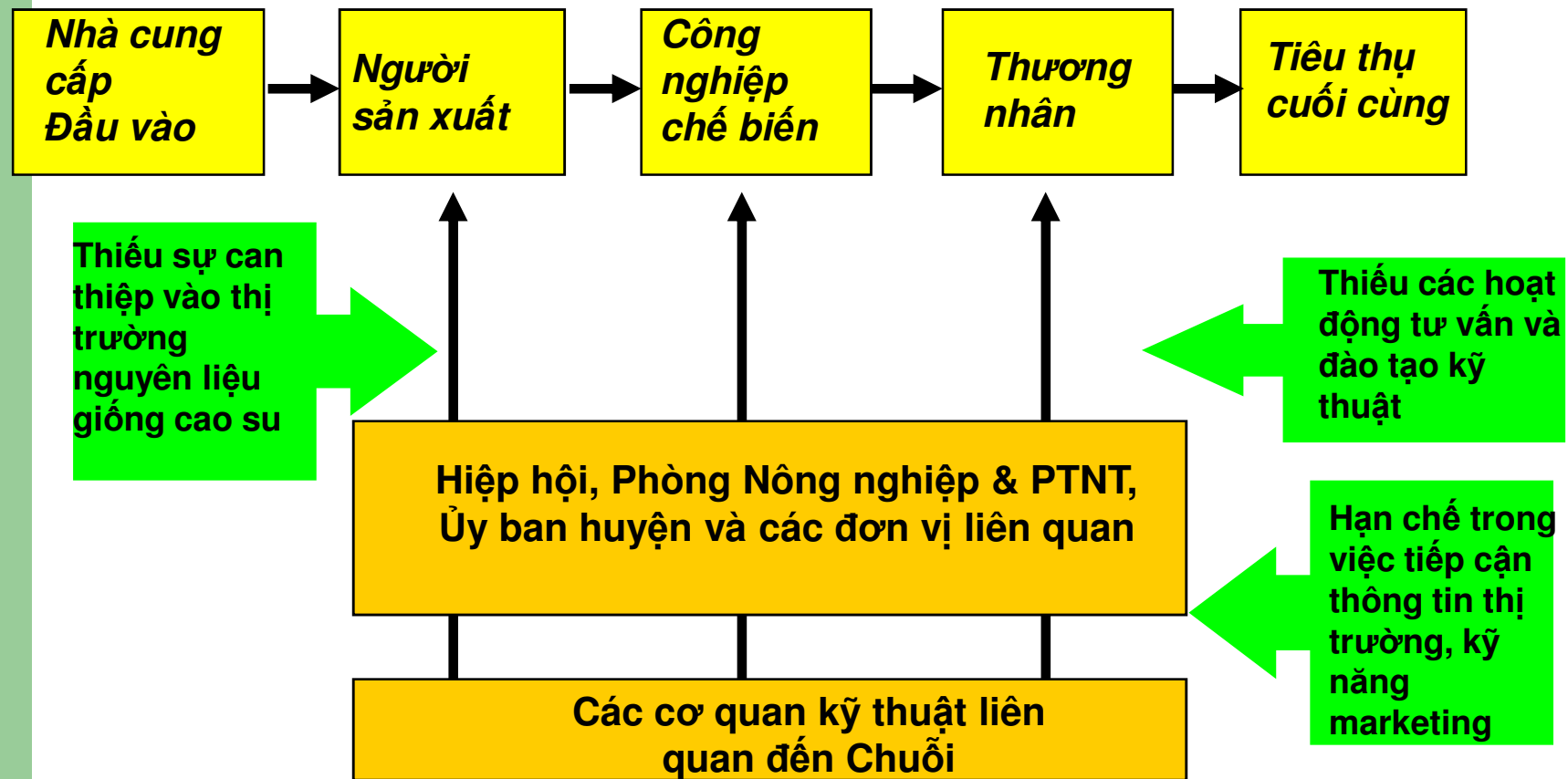
Không kiểm soát được chất lượng đối với các tư thương đến từ các địa phương khác; chưa vào được thị trường châu Âu

Cơ hội:

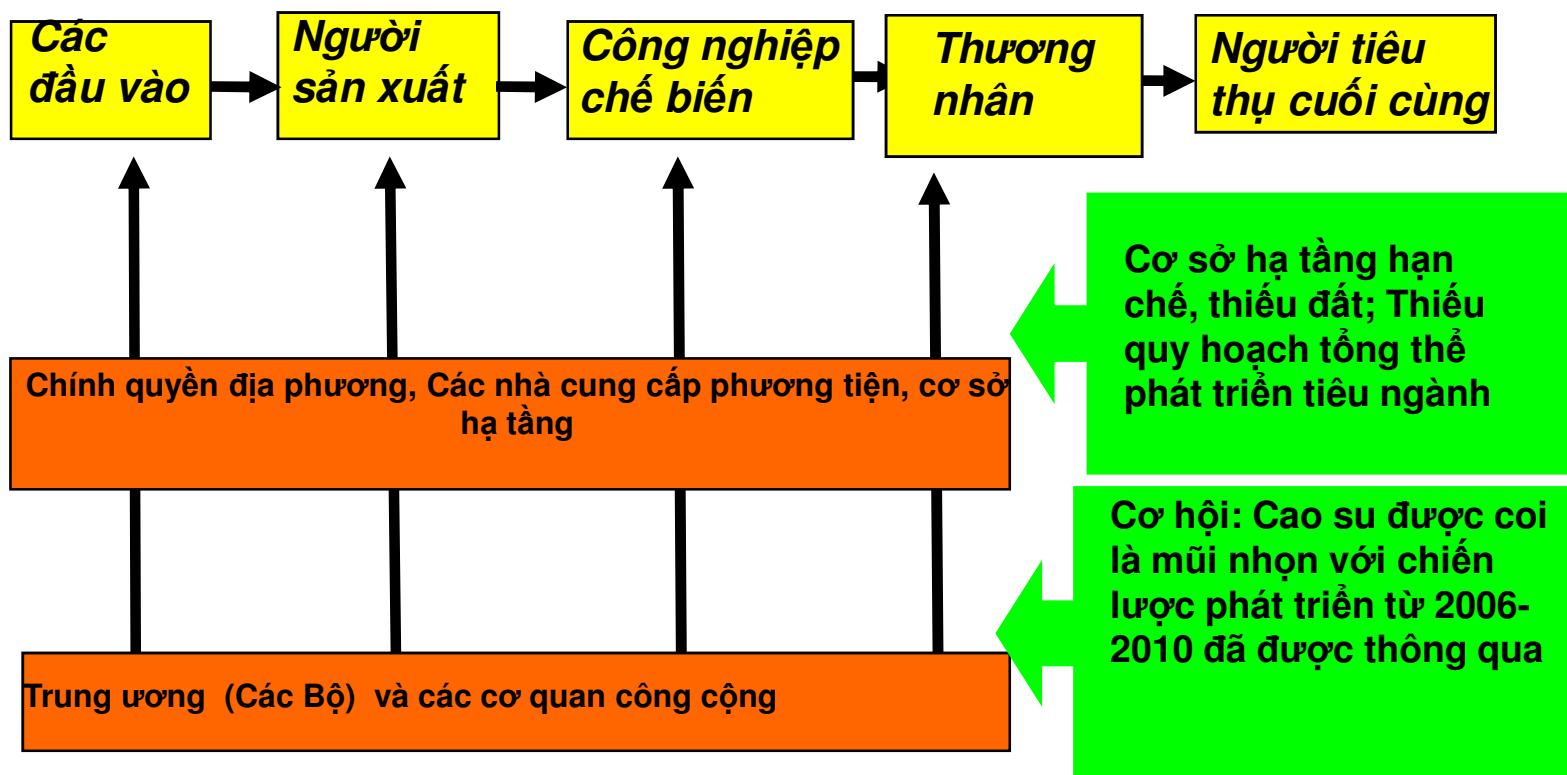
- Nhu cầu cao su thế giới tăng cao → xuất khẩu tăng; tiêu thụ trong nước tăng phục vụ phát triển công nghiệp; đầu tư công nghệ sản xuất sản phẩm cuối cùng tại QB



Các trở ngại và cơ hội của tiểu ngành ở cấp trung gian



Các trở ngại và cơ hội của tiểu ngành ở cấp vĩ mô





Các tiêu chí và lý do để chọn lựa Chuối giá trị cao su ở Quảng Bình

- ?

Đề xuất các giải pháp chiến lược để phát triển tiểu ngành cao su ở Quảng Bình

Đề xuất các giải pháp chiến lược để phát triển tiêu ngành cao su ở Quảng Bình I

Hạn chế	Giải pháp	Thực hiện	Hỗ trợ	Ghi chú
- Không có nhà cung ứng giống cây cao su tại địa phương	Hình thành trung tâm giống chọn lọc các giống có năng suất cao	Các DN (tư nhân và NN)	DARD, ADP, ODA	
- Hạn chế năng lực của cao su tiểu điền - nông dân thiếu thông tin	Thành lập Hiệp hội cao su tỉnh	Các DN (tư nhân và NN); các hộ	PPC, DARD và Sở ngoại vụ	
- Thiếu kỹ thuật trồng và khai thác mủ cao su	- Áp dụng kỹ thuật thông qua huấn luyện, đào tạo kỹ thuật - Nâng cao năng lực kỹ thuật của xã và khuyến nông	Viet Trung và Le Ninh, các hộ	- Phòng Kinh tế huyện, PAFEC, Trạm khuyến nông, SMNR - CV, ADB...	

Đề xuất các giải pháp chiến lược để phát triển tiêu ngành cao su ở Quảng Bình

Hạn chế	Giải pháp	Thực hiện	Hỗ trợ	Ghi chú
- Lựa chọn giống cây cao su không thích hợp (i.e. VM 515 & PB 235)	- Chọn mua giống thích hợp với điều kiện thời tiết QB - Trung tâm giống	Các hộ và phòng kinh tế huyện	- Phòng kinh tế huyện	Sử dụng giống GT 1 & RIM 600 Nhà cung ứng giống tại QB
- Thiếu đầu tư cho chăm sóc → năng suất thấp đối với cao su tiểu điền	- chăm sóc tốt hơn	Các hộ	- 2 DNNN và các nhà cung ứng phân đạm	
- Hạn chế trong khai thác thị trường mới	- Nâng cao năng lực khai thác thông tin, tiếp thị, khai thác thị trường	DNNN & nông hộ	- Phòng Kinh tế huyện, PAFEC, Trạm khuyến nông, SMNR - CV, ADB...	Thông tin thị trường, kỹ năng đàm phán và tiếp thị

Đề xuất các giải pháp chiến lược để phát triển tiểu ngành cao su ở Quảng Bình III

Hạn chế	Giải pháp	Thực hiện	Hỗ trợ	Ghi chú
- Thiếu kế hoạch chi tiết về quy hoạch đất trồng cao su	- Xây dựng kế hoạch	DPC	DONRE, Phòng Kinh tế huyện, Phòng tài chính kế hoạch và phòng xây dựng	
Thiếu nhà sản xuất sản phẩm cuối cùng	- Kêu gọi nhà đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất sản phẩm gỗ cao su; - Thiết kế sản phẩm gỗ cao su; - Tìm kiếm thị trường xuất khẩu	Các DN (tư nhân và NN); các hộ	PPC, Trung tâm tư vấn và xúc tiến đầu tư QB	