

Xuất khẩu gạo Việt Nam vào thị trường Trung Đông

TRẦN QUỐC TRUNG

Trung Đông - thị trường tiềm năng cho gạo XK

Trung Đông(*) là thị trường có nhu cầu NK gạo lớn hàng đầu thế giới, với nhu cầu tiêu dùng hằng năm xấp xỉ 7 triệu tấn và có xu hướng tăng khi tốc độ tăng dân số của khu vực này ở mức tương đối cao (trung bình 1,8%/năm). Nhu cầu NK gạo của các nước Trung Đông luôn ở mức cao (4 - 5 triệu tấn/năm).

Trung Đông là một thị trường có khả năng thanh toán cao khá dễ tính. Các nền kinh tế dựa vào XK dầu mỏ đã đem đến cho người dân khu vực này thu nhập khá cao, theo số liệu thống kê từ Báo cáo Phát triển con người năm 2008 của UNDP, so với hai thị trường XK gạo lớn hàng đầu của Việt Nam trong nhiều năm qua là Phillipines và Indonesia, thì hầu hết các nước Trung Đông có thu nhập quốc dân bình quân đầu người tính theo ngang giá ở mức bằng hoặc cao hơn; mức GDP theo đầu người trung bình của khu vực này là 14.600 USD, gấp 3 lần Philipines và 5 lần Indonesia. Tuy vậy, tiêu chuẩn đối với gạo NK của người dân Trung Đông không quá khắt khe như các thị trường có thu nhập cao khác như Nhật Bản và EU, ngoài các loại gạo cao cấp có hương thơm như Basmati hay Jasmine thì gạo hạt dài 5 - 15% tấm (những loại gạo XK chủ yếu của Việt Nam hiện nay) đều có thể được thị trường này chấp nhận.

Sau đợt khủng hoảng lương thực đầu năm 2008, chính phủ Indonesia và Phillipines đang cố gắng phát triển sản xuất lúa gạo để giảm bớt sự phụ thuộc vào gạo NK, tiến tới tự túc về lương thực. Trong bối cảnh đó, việc khôi phục và đẩy mạnh XK gạo vào thị trường Trung Đông

là cần thiết để đa dạng hóa thị trường, tìm kiếm những cơ hội kinh doanh mới.

Tình hình XK gạo của Việt Nam vào thị trường Trung Đông

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Khối lượng gạo XK vào Trung Đông (nghìn tấn)	549,4	894,2	372,6	435,4	301,9	149,9	49,6	117,3
Tỷ trọng trong tổng lượng gạo XK của Việt Nam (%)	14,73	27,59	9,77	10,72	5,75	3,33	1,15	4,20
Tỷ trọng trong tổng lượng gạo NK của Trung Đông (%)	14,09	20,65	9,39	9,69	5,72	3,94	1,24	2,87

* Tính đến hết tháng 7/2008

(Nguồn: Hiệp hội Lương thực Việt Nam; Thống kê Hải quan 2001 - 2007; Grains: World markets and trade 12/2003, 12/2005, 8/2008 - Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ; Báo cáo ngành hàng gạo Việt Nam 2007 và triển vọng 2008; và tính toán của tác giả).

Vào những năm 2001 - 2002, Việt Nam và Trung Đông là đối tác quan trọng của nhau trong thương mại về mặt hàng gạo; khối lượng gạo XK của Việt Nam vào thị trường Trung Đông chiếm tỷ trọng cao trong tổng lượng gạo XK của Việt Nam, đáp ứng một phần lớn nhu cầu NK gạo hằng năm của Trung Đông. Đặc biệt, năm 2002 Việt Nam XK sang thị trường này 894,2 nghìn tấn gạo tương đương 27,59% lượng gạo XK của Việt Nam, chiếm đến 20,65 % thị phần tại thị trường Trung Đông. Trong thời kỳ này, đối tác NK gạo Việt Nam nhiều nhất là Irắc.

Tuy nhiên, từ năm 2003, khối lượng gạo XK vào Trung Đông của các DN Việt Nam giảm đi nhanh chóng; chỉ trong vòng 4 năm, lượng gạo Việt Nam XK vào Trung Đông chỉ còn chiếm chưa đến 1,5% trong tổng lượng gạo XK của Việt Nam cũng như trong tổng lượng gạo NK

của Trung Đông (2007). Thị trường này đã thuộc về các nhà XK của Thái Lan, Hoa Kỳ, Ấn Độ, Pakistan.

Trong nửa đầu năm 2008, cuộc khủng hoảng lương thực trên thế giới đã làm nguồn cung gạo của các quốc gia vốn cung cấp gạo chủ yếu cho Trung Đông trong giai đoạn 2003 - 2007 giảm đi vì các nước này lo ngại về an ninh lương

thực. Trong bối cảnh đó, một số nước Trung Đông đã NK gạo của Việt Nam làm cho khối lượng gạo Việt Nam XK vào khu vực này tăng lên nhưng vẫn còn thấp hơn rất nhiều so với trước.

Một số nguyên nhân làm cho gạo Việt Nam XK vào thị trường Trung Đông giảm mạnh:

Thứ nhất, cuộc chiến tranh Irắc năm 2003 đã làm cho hàng loạt lô hàng gạo Việt Nam XK sang Trung Đông không thực hiện được bởi đối tác chủ yếu NK gạo Việt Nam lúc đó là Irắc theo các hợp đồng mua bán cấp chính phủ. Hoạt động xúc tiến thương mại của Việt Nam cũng ngừng trệ trong một thời gian dài, thậm chí cho đến nay vẫn phòng thương vụ của Việt Nam tại Irắc vẫn phải tạm thời đóng cửa. Chiến sự xảy ra làm cho các hoạt động vận tải hàng hóa tới khu vực này không thể thực hiện dễ dàng, cước phí vận tải và bảo hiểm

hàng hóa tăng lên làm nản lòng các DN XK gạo theo hợp đồng thương mại. Khi chiến tranh Irắc tạm lắng thì tình hình bất ổn tại Iran, Thổ Nhĩ Kỳ - Irắc, Israel - Palestine... lại bùng nổ tiếp tục gây khó khăn cho hoạt động xuất gạo Việt Nam đến các quốc gia Trung Đông. Trong khi đó, các nhà XK gạo Việt Nam vốn dĩ là các DN không dồi dào về vốn, không có nhiều mối quan hệ và thông tin thị trường đã từ bỏ thị trường Trung Đông để chọn các thị trường gần trong khu vực Đông Nam Á mặc dù giá cả XK là không cao bằng thị trường Trung Đông nhưng ít rủi ro hơn, thông tin về thị trường dễ khai thác hơn và nhu cầu cũng cao không kém đó là Indonesia, Malaysia và Philippines.

Thứ hai, chất lượng của gạo Việt Nam vẫn còn thấp so với các đối thủ cạnh tranh. Gạo Việt Nam XK sang Trung Đông chủ yếu phục vụ tầng lớp bình dân, người lao động có thu nhập thấp. Khi thu nhập của người dân ngày càng tăng, họ có nhu cầu về những loại gạo cao cấp hơn như gạo thơm, tỷ lệ tấm thấp, đây là cơ hội để các loại gạo có chất lượng cao của Thái Lan, Ấn Độ, Hoa Kỳ, Pakistan chiếm lĩnh thị trường làm cho thị phần của gạo Việt Nam ngày càng thu hẹp.

Thứ ba, trong giai đoạn gần đây 2001 - 2007, các chính sách khuyến khích XK của Việt Nam tập trung chủ yếu cho tiếp cận các thị trường lớn: Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản với các mặt hàng có thể đột phá về kim ngạch XK sau khi là thành viên WTO như: dệt may, giày dép, thủy sản... còn các thị trường nhỏ như Trung Đông và mặt hàng gạo không được hy vọng đem lại sự đột phá về kim ngạch, không được quan tâm phát triển. Đây cũng là một yếu tố làm cho gạo Việt Nam không có nhiều cơ hội để trở lại thị trường Trung Đông.

Giải pháp khôi phục và đẩy mạnh XK gạo vào Trung Đông

Đối với Chính phủ:

Một là, tận dụng xu hướng các nước Trung Đông đang chuyển hoạt động thương mại, đầu tư sang phía Đông, trong

đó có Việt Nam, để ký kết các hiệp định song phương về thương mại tạo điều kiện cho hàng hóa Việt Nam, trong đó có gạo XK, tiếp cận thị trường này dễ dàng hơn.

Hai là, chủ động quan hệ với các đối tác thương NK gạo của Việt Nam trong thời gian gần đây như: Thổ Nhĩ Kỳ, UAE, Arab Saudi... để đàm phán các hợp đồng mua bán gạo cấp chính phủ, từ đó hướng các DN XK dần quay trở lại thị trường. Trên cơ sở đã tiếp cận được thị trường, DN sẽ chủ động thâm nhập, đàm phán để ký kết các hợp đồng thương mại.

Ba là, khôi phục và phát triển mạng lưới thương vụ tại Trung Đông để cung cấp thông tin cho DN XK gạo thường xuyên về tình hình giá cả, chính sách NK gạo của các nước Trung Đông, đồng thời là đầu mối tổ chức xúc tiến thương mại để giới thiệu gạo Việt Nam đến người dân, DN NK gạo của khu vực này.

Bốn là, bổ sung gạo vào Danh mục các mặt hàng được áp dụng chính sách tín dụng XK ban hành kèm theo Nghị định 152/2006/NĐ-CP nhằm tạo điều kiện cho các DN XK gạo có được nguồn tín dụng ổn định để thu gom hàng XK, tự tin tham gia XK vào các thị trường có truyền thống buôn bán trả chậm tại Trung Đông.

Năm là, đầu tư cho các viện, trường đại học về nông nghiệp nghiên cứu, sản xuất giống mới với chất lượng cao (hương thơm, tỷ lệ tấm thấp) để XK thay cho giống lúa IR50404 đang tồn đọng tại Đồng bằng sông Cửu Long do không được thị trường thế giới chấp nhận vì tỷ lệ tấm quá cao (25%) như hiện nay.

Đối với DN XK gạo:

Thứ nhất, bước đầu tập trung tiếp cận và đẩy mạnh XK gạo vào các thị trường có điều kiện giao thương và vị trí địa lý thuận lợi như UAE, Thổ Nhĩ Kỳ, để một mặt vừa hạn chế những rủi ro do tình hình bất ổn trong khu vực; mặt khác, thông qua các nước này đưa gạo Việt Nam tới các quốc gia lân cận; từ đó tạo động lực để DN tự tin quay trở lại thị trường Trung Đông.

Thứ hai, tìm hiểu về tập quán mua bán của từng nước để có những chiến lược kinh doanh phù hợp. Ví dụ: ở Ả Rập Xê út, Iran, Israel thì hình thức thanh toán chủ yếu là dùng L/C, nhưng ở Thổ Nhĩ Kỳ, các DN lại ưa chuộng hình thức thanh toán trả chậm (D/P). Như vậy, khi XK gạo vào Thổ Nhĩ Kỳ, các DN Việt Nam phải chuẩn bị được nguồn vốn đảm bảo cho việc bán hàng trả chậm, đồng thời cũng đề phòng những rủi ro do hình thức thanh toán này đem lại.

Thứ ba, tổ chức định hướng sản xuất cho nông dân để có được những loại gạo chất lượng cao phục vụ XK nhằm cạnh tranh với các loại gạo của Thái Lan, Ấn Độ; đồng thời áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế như ISO, HACCP... nhằm từng bước xây dựng và phát triển thương hiệu cho gạo Việt Nam.

Thứ tư, tích cực tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại, các hội chợ triển lãm nông sản tại Trung Đông theo hướng quảng bá hình ảnh gạo Việt Nam phù hợp với các món ăn và văn hóa đạo Hồi; đồng thời, chủ động liên lạc với đội ngũ tham tán thương mại tại các nước Trung Đông để tìm hiểu thông tin về thị trường và thị hiếu tiêu dùng gạo của người dân Trung Đông để giảm thiểu rủi ro trong XK gạo.

Thứ năm, khi gạo Việt Nam đã bước đầu xâm nhập trở lại thị trường Trung Đông, các DN XK có thể tự hợp tác với nhau hoặc thông qua Hiệp hội Lương thực Việt Nam để thành lập kho ngoại quan tại Trung Đông nhằm đảm bảo nguồn hàng cung cấp ổn định và thường xuyên cho khu vực này, đồng thời tiết kiệm chi phí, gia tăng lợi nhuận kinh doanh ■

(*) Trung Đông gồm 15 nước: Saudi Arabia, Bahrain, Iran, Iraq, Israel, Jordany, Kuwait, Lebanon, Oman, Palestine, Qatar, Syria, Thổ Nhĩ Kỳ, Các tiểu vương quốc Ả rập Thống nhất (UAE) và Yemen.