

---

## NGHIÊN CỨU

---

# Tham gia TPP Cơ hội và thách thức đối với xuất khẩu gạo của Việt Nam

Hà Văn Hội\*

*Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội,  
144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam*

Nhận ngày 9 tháng 6 năm 2014

Chỉnh sửa ngày 15 tháng 01 năm 2015; chấp nhận đăng ngày 26 tháng 3 năm 2015

**Tóm tắt:** TPP được đánh giá là Hiệp định của thế kỷ XXI. Hiệp định này sẽ có ảnh hưởng nhất định đến xuất khẩu của Việt Nam, trong đó có xuất khẩu gạo. Bài viết phân tích tình hình sản xuất và xuất khẩu gạo của Việt Nam trong thời gian qua; làm rõ cơ hội và thách thức của xuất khẩu gạo khi tham gia TPP; đồng thời đề xuất một số biện pháp chính nhằm tận dụng cơ hội, vượt qua thách thức, góp phần tăng khối lượng và kim ngạch xuất khẩu gạo của Việt Nam trong thời gian tới.

*Từ khóa:* TPP, xuất khẩu, gạo, cơ hội, thách thức.

### 1. Đặt vấn đề

Hiệp định Đối tác Kinh tế xuyên Thái Bình Dương (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement - TPP) - hiệp định thương mại tự do giữa 12 nước thuộc hai bờ Thái Bình Dương, bao gồm New Zealand, Brunei, Chile, Singapore, Australia, Peru, Mỹ, Malaysia, Việt Nam, Canada, Mexico và Nhật Bản, đến nay đã trải qua nhiều vòng đàm phán. Trong thời gian tới, khi TPP hoàn tất các nội dung đàm phán cuối cùng, chắc chắn sẽ mang lại những cơ hội và thách thức cho một số ngành kinh tế của một

số quốc gia thành viên, trong đó có hoạt động xuất khẩu gạo của Việt Nam.

### 2. Các nội dung đàm phán trong TPP ảnh hưởng đến xuất khẩu gạo của Việt Nam

Hiện nay, TPP được kỳ vọng sẽ trở thành một khuôn khổ thương mại toàn diện, có chất lượng cao và là khuôn mẫu cho các hiệp định thế kỷ XXI. Mục tiêu của TPP cũng như các Hiệp định thương mại tự do (FTA) là tạo lập một môi trường thương mại gần như không có rào cản. Cụ thể là các hàng rào thuế quan sẽ được dỡ bỏ nhanh chóng với 90% các dòng thuế có thể về mức 0% và được áp dụng ngay hoặc với lộ trình rất ngắn. Trong khi đó, nông nghiệp là một lĩnh vực kinh tế quan trọng của

---

\*ĐT.: 84-913559235

Email: hoihv@vnu.edu.vn

những thành viên tham gia đàm phán TPP nhưng lại gặp nhiều khó khăn trong đàm phán các nội dung về bảo hộ nông sản và mở cửa thị trường này [1]. Trình độ sản xuất nông nghiệp của các nước như Mỹ, Australia, New Zealand ở mặt bằng cao hơn so với các nước như Việt Nam, Peru, Chile. Các nước thành viên hiện đều có xu hướng bảo hộ nông sản của mình (hạn chế tối đa việc loại bỏ thuế quan hoặc nếu có thì với lộ trình dài) và yêu cầu các đối tác mở cửa thị trường. Bên cạnh đó, hàng loạt các quy định về vệ sinh dịch tễ và các biện pháp phòng vệ thương mại mà các đối tác tiên tiến về sản xuất nông nghiệp đưa ra đàm phán đều gây khó khăn và ít tính khả thi đối với các đối tác có trình độ sản xuất yếu hơn.

Trong nhiều quy định chi tiết, đáng chú ý nhất là quy định về hàm lượng giá trị khu vực, nghĩa là sản phẩm phải đạt tỷ lệ nội địa hóa từ 55% tổng giá trị trở lên. Doanh nghiệp chỉ được phép nhập tối đa 45% nguyên vật liệu từ các nước ngoài khối để sản xuất ra một sản phẩm, kể cả chi phí gia công.

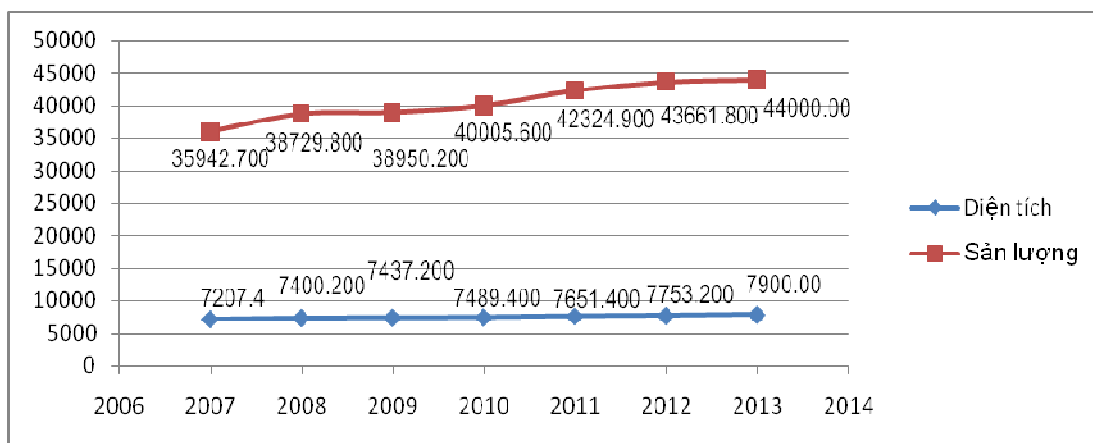
### 3. Tổng quan tình hình sản xuất và xuất khẩu gạo của Việt Nam

#### 3.1. Tình hình sản xuất lúa gạo

Trong các mặt hàng nông sản ở Việt Nam, gạo đóng vai trò quan trọng nhất không chỉ về an ninh lương thực, lao động và tiền công ở nông thôn mà còn thể hiện ở các nguồn thu từ xuất khẩu. Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (Bộ NN&PTNT), lúa gạo được trồng trên 1/2 diện tích đất nông nghiệp và sử dụng gần 80% lao động nông thôn. Sản lượng lúa hàng năm chiếm trên 90% sản lượng các cây lương thực có hạt. Tính riêng năm 2013, sản lượng lúa đạt trên 44 triệu tấn, tăng 338,2 nghìn tấn so với năm trước (năm 2012 tăng 1,3 triệu tấn so với năm 2011), trong đó diện tích gieo trồng đạt 7,9 triệu ha, tăng hơn 146 nghìn ha, năng suất đạt 55,8 tạ/ha, giảm 0,6 tạ/ha [2] (Hình 1).

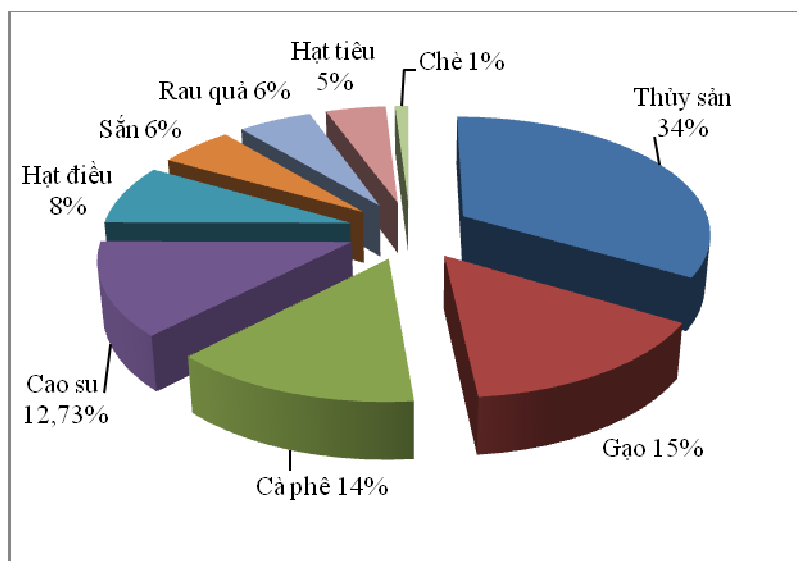
#### 3.2. Tình hình xuất khẩu gạo

Cùng với các mặt hàng khác trong nhóm hàng nông sản xuất khẩu như hạt điều, chè, cà phê, sắn..., gạo được xuất khẩu ra nhiều thị trường với số lượng tăng dần theo các năm. Xét về tỷ trọng, kim ngạch xuất khẩu gạo đứng thứ 2 sau thủy sản (Hình 2).



Hình 1. Diện tích và sản lượng gạo được sản xuất.  
(Đơn vị: Diện tích: ha; Sản lượng: nghìn tấn)

Nguồn: Bộ NN&PTNT Việt Nam



Hình 2. Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của một số mặt hàng nông sản chính năm 2013.

Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam.

Theo Tổng cục Thống kê, tính từ năm 1995, Việt Nam xuất khẩu gần 2 triệu tấn gạo, đứng thứ ba sau dầu thô và than; 5 năm sau (2000), xuất khẩu gạo tăng lên 3,5 triệu tấn, chiếm ngôi vị đầu tiên trong các mặt hàng xuất khẩu và 10 năm sau (2010), xuất khẩu gạo đạt 6,9 triệu tấn, đứng thứ ba sau than đá và dệt may. Nếu tính từ năm 2007 đến 2012, xuất khẩu vẫn tăng ổn định, đưa gạo trở thành một trong những mặt hàng mang lại nguồn thu lớn nhất cho Việt Nam. Năm 2013 và 2015, sau than đá, dầu thô và dệt may, khối lượng gạo xuất khẩu có bị suy giảm do nhiều nguyên nhân, nhưng mặt hàng gạo vẫn giữ được vị trí là một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam (Hình 3).

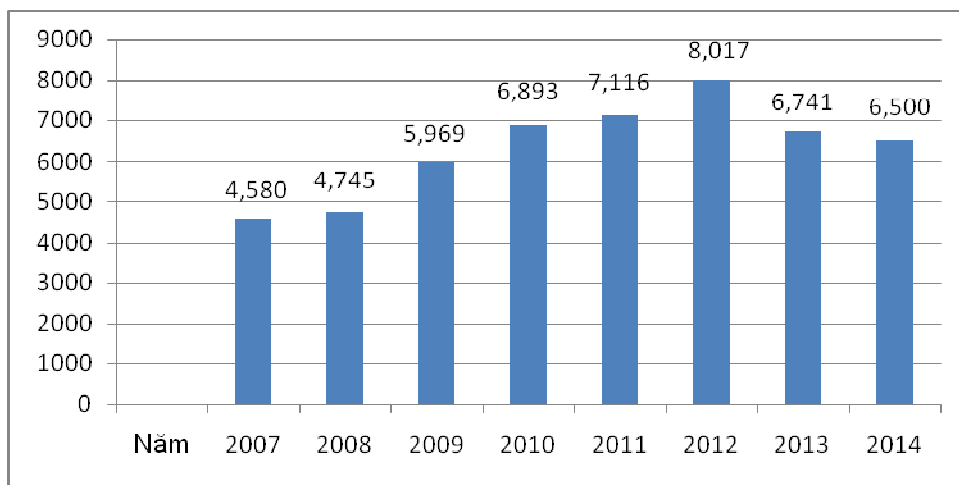
Các thị trường xuất khẩu gạo chính của Việt Nam trong những năm gần đây gồm Trung Quốc, Malaysia, Philippines, Cộng hòa Liên bang Nga và Angieri. Gần đây, Trung Quốc trở thành nước nhập khẩu gạo lớn nhất của Việt Nam [3]. Năm 2013, Trung Quốc nhập khẩu gần 1,5 triệu tấn gạo, chiếm tỷ trọng 54,78% trong tổng khối lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam. Tiếp đến là Malaysia, Philippines, Cộng hòa Liên bang Nga (Hình 4).

Nhìn chung, năm 2013, xuất khẩu gạo của Việt Nam sang đa số các thị trường bị sụt giảm so với năm 2012; trong đó một số thị trường sụt giảm mạnh như: Indonesia (giảm 83,13% về lượng và giảm 80,08% về kim ngạch), Senegal (giảm 74,65% về lượng và giảm 73,6% về kim ngạch), Philippines (giảm 54,64% về lượng và giảm 52,57% về kim ngạch), Đài Loan (giảm 53,29% về lượng và giảm 49,46% về kim ngạch). Tuy nhiên, xuất khẩu gạo sang một số thị trường vẫn đạt mức tăng trưởng cao trên 100% về lượng và kim ngạch như: xuất sang Nga (tăng 495,8% về lượng và tăng 458,73% về kim ngạch), Ukraine (tăng 224,56% về lượng và tăng 177,04% về kim ngạch), các tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất (tăng 121,22% về lượng và tăng 113,14% về kim ngạch), Hà Lan (tăng 241,85% về lượng và tăng 145,62% về kim ngạch) và Ba Lan (tăng 156,87% về lượng và tăng 97,04% về kim ngạch) [3].

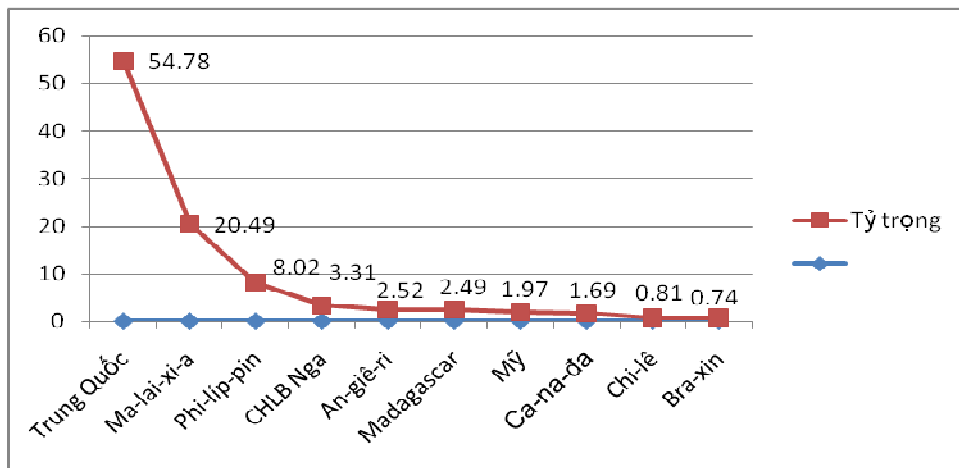
Xét riêng trong nội khối các nước TPP, tính từ năm 2010 đến nay (2013), Malaysia luôn là nước dẫn đầu về nhập khẩu gạo của Việt Nam, kế đến là Mỹ, Canada và Chile. Các nước còn lại có khối lượng nhập khẩu rất nhỏ, từ hơn 1.000 tấn trở xuống. Tuy nhiên, tỷ trọng khối

lượng gạo các nước TPP trong tổng khối lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam tăng giảm thất thường. Đặc biệt năm 2013, khối lượng gạo nhập khẩu của 2 quốc gia dẫn đầu trong các nước TPP nhập khẩu gạo của Việt Nam là Malaysia và Mỹ đã giảm mạnh. Một trong những nguyên nhân chính là do áp lực cạnh tranh cao từ gạo của Thái Lan, Ấn Độ và nhu cầu lương thực của các nước này giảm (Bảng 1).

Như vậy, để duy trì và nâng cao hiệu quả xuất khẩu gạo trong tình hình hiện nay, các doanh nghiệp trong nước không nên chạy theo số lượng mà phải chú ý đầu tư nâng cao chất lượng sản phẩm để nâng giá trị, đồng thời chú ý khai thác các thị trường mới, nhất là các thị trường tiêu thụ gạo cấp cao. Đáng chú ý, Việt Nam là nước sản xuất gạo có sức cạnh tranh nhưng chất lượng gạo lại thấp so với quốc tế dù đã có dấu hiệu cải tiến.



Hình 3. Khối lượng xuất khẩu gạo (2007-2014) (Đơn vị: Triệu tấn).  
Nguồn: Tổng cục Thống kê -2015



Hình 4. Tỷ trọng gạo nhập khẩu của 10 nước trên tổng lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam năm 2013 (%).  
Nguồn: ITC dựa trên cơ sở phân tích của UN COMTRADE

Bảng 1. Khối lượng gạo nhập khẩu từ Việt Nam của các nước TPP (tấn)

TT	Các nước	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	Malaysia	449.584	277.969	471.310	860.911	591.434	550.597	765.750	553.981
2	Mỹ	467	803	883	52.241	13.146	17.211	59.164	53.211
3	Canada	295	262	1.348	1.367	1.350	5.400	1.753	45.781
4	Chile		1.391	1.000	1.099	39.167		8.578	21.775
5	Australia	1.296	2.020	2.018	4.833	6.681	7.999	6.603	6.583
6	New Zealand	236	412	265	1.442	1.299	788	916	1.205
7	Nhật Bản	97.280	77.829	6.969	0	0	0	27.766	400
8	Brunei	0	0	0	0	0	0	1.284	0
9	Peru	0	0	8.435	7.496	250	0	673	0
10	Singapore	61.024	69.690	33.450	40.422	81.391	95.820	88.167	0
11	Mexico	0	0	0	0	0	0	0	0
Tỷ trọng trong tổng khối lượng nhập khẩu (%)		16,51	12,54	16,99	22,18	17,56	14,04	17,73	25,26

*Nguồn:* ITC dựa trên cơ sở phân tích của UN COMTRADE.

### 3.3. Dự báo tình hình cạnh tranh và nhu cầu gạo thế giới

Xuất khẩu gạo của nước ta trong năm 2014 tiếp tục đối mặt với nhiều cạnh tranh từ các nước xuất khẩu gạo truyền thống và đối thủ mới nổi. Xuất khẩu, tiêu thụ lúa gạo hàng hóa khó khăn hơn, kế hoạch xuất khẩu có thể chỉ tương đương năm 2013, khoảng 6,5-7 triệu tấn. Năm 2014 tiếp nối những khó khăn của năm 2013 nhưng áp lực nhiều hơn đối với các nguồn xuất khẩu do cung cấp dư thừa, cạnh tranh quyết liệt.

Theo Bộ Nông nghiệp Mỹ (USDA), tổng lượng gạo được giao dịch trên toàn cầu trong năm 2014 đạt mức kỷ lục 39,8 triệu tấn, tăng 0,65 triệu tấn so với dự báo trước đây và tăng 1,46 triệu tấn so với năm 2013. Trao đổi mậu dịch đối với mặt hàng gạo trên toàn cầu trong năm 2014 tăng lên chủ yếu do nhu cầu nhập khẩu gạo của Trung Quốc và khu vực Tây Phi tăng mạnh. USDA đánh giá Ấn Độ sẽ tiếp tục giữ vị trí quốc gia xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới. Hoạt động xuất khẩu gạo của Việt Nam và Thái Lan trong năm 2014 tăng lên. Theo đó,

lượng gạo xuất khẩu của Thái Lan trong năm 2014 đạt 8,5 triệu tấn, tăng 500.000 tấn so với dự báo tháng 11/2013 do nhu cầu sử dụng gạo trên toàn cầu tăng lên và nguồn cung gạo dồi dào tại Thái Lan. Thái Lan có khả năng trở thành nước xuất khẩu gạo lớn thứ hai thế giới trong năm 2014 [4].

Trong báo cáo “Triển vọng thị trường nông nghiệp và thu nhập tại EU giai đoạn 2013-2023”, EU dự đoán diện tích trồng lúa tại châu Âu sẽ gần như không thay đổi trong thập kỷ tới và nhập khẩu sẽ tăng để đáp ứng nhu cầu gia tăng. EU nhận định việc tăng diện tích trồng lúa là gần như không thể, vì vậy sản lượng chỉ có thể tăng do năng suất tăng. Báo cáo cũng chỉ ra rằng trong khi mức tăng năng suất gần đây là khiêm tốn, năng suất vẫn có thể tăng hơn nữa nhờ vào giá tăng và nhu cầu nội địa tăng. EU dự báo sản lượng gạo trong năm 2014 sẽ tăng nhẹ lên 1,8 triệu tấn từ mức 1,7 triệu tấn của năm 2013 do diện tích tăng. Tuy nhiên, dự báo diện tích sẽ không đổi trong thập niên tới. Do sức tiêu thụ dự kiến tăng từ 2,6 triệu tấn năm 2013 lên 2,9 triệu tấn vào năm 2023, EU dự báo nhập

khẩu gạo của châu Âu sẽ tăng từ mức hiện tại 1 triệu tấn lên 1,2 triệu tấn vào năm 2023 [5].

Mặt khác, kết quả nghiên cứu mới nhất của các nhà khoa học thuộc Đại học Minnesota (Mỹ) cho thấy đà tăng trưởng về sản lượng gạo trên thế giới hiện nay không đủ để đáp ứng nhu cầu tiêu thụ gạo toàn cầu vào năm 2050. Theo nghiên cứu này, để đảm bảo an ninh lương thực trên thế giới trong tương lai, cần phải tăng gấp đôi sản lượng gạo và các loại ngũ cốc khác lên khoảng 1 tỷ tấn vào năm 2050. Theo ước tính của Tổ chức Nông nghiệp và Lương thực Liên Hợp Quốc (FAO), sản lượng gạo toàn cầu tại thời điểm hiện tại là 497 triệu tấn. Với tốc độ tăng trưởng về sản lượng 1%/năm như hiện nay, sản lượng gạo toàn cầu vào năm 2050 sẽ chỉ tăng 42% lên 705 triệu tấn. Sản lượng gạo tại các quốc gia sản xuất gạo hàng đầu thế giới đang tăng dưới 1%. Con số này tại Trung Quốc là 0,7%/năm và Indonesia là 0,4%/năm. Tốc độ tăng trưởng sản lượng đối với các loại ngũ cốc chủ chốt khác như ngô, lúa mì và đậu tương vẫn thấp hơn so với tốc độ cần để tăng gấp đôi sản lượng của các loại ngũ cốc này vào năm 2050. Trong khi đó, tốc độ tăng dân số tại một số nước đang vượt cao hơn tốc độ tăng về sản lượng gạo. Sự gia tăng về dân số sẽ làm suy giảm diện tích gieo trồng, đe dọa an ninh lương thực toàn cầu.

Từ những dự báo trên, ngành gạo Việt Nam cần chủ động xây dựng một chiến lược cụ thể cho xuất khẩu mặt hàng này, đặc biệt là hướng tới các thị trường châu Mỹ, nơi có 5/12 nước tham gia TPP, trong đó Mỹ và Canada là thị trường nhập khẩu gạo rất tiềm năng.

#### **4. Cơ hội, thách thức đối với xuất khẩu gạo Việt Nam khi tham gia TPP**

##### *4.1. Cơ hội cho xuất khẩu gạo của Việt Nam*

*Thứ nhất*, cơ hội có được từ việc cắt giảm thuế quan. Lợi ích này được suy đoán là sẽ có

được khi hàng hóa Việt Nam tiếp cận các thị trường này với mức thuế quan thấp hoặc bằng 0. Như vậy, lợi ích này chỉ thực tế nếu mặt hàng gạo của Việt Nam đang phải chịu mức thuế quan cao ở các thị trường đó và thuế quan là vấn đề duy nhất cản trở sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên thị trường, trong đó có mặt hàng gạo [2]. Tuy nhiên, theo ITC (Bảng 1), trong 12 nước đàm phán TPP thì chỉ có Malaysia là nước nhập khẩu gạo lớn nhất của Việt Nam, chiếm khoảng 20% tổng kim ngạch xuất khẩu gạo của Việt Nam trong năm 2013. Mặc dù được coi là thị trường xuất khẩu gạo lớn của Việt Nam nhưng thuế nhập khẩu gạo của Việt Nam vào Malaysia đã được quy định ở mức 0% theo Khu vực Mậu dịch tự do ASEAN (AFTA). Bên cạnh đó, Việt Nam cũng đã ký FTA song phương với một số nước khác trong TPP như Chile, Nhật Bản..., nghĩa là sản phẩm nông nghiệp đã được cam kết cắt giảm thuế còn 0% theo lộ trình trong FTA. Từ đó cho thấy, sản phẩm gạo của Việt Nam chỉ có thể mở rộng xuất khẩu sang các nước chưa có FTA với Việt Nam như Mỹ, Canada, Mexico, Peru. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, đây lại không phải là các nước nhập khẩu nhiều gạo từ Việt Nam.

*Thứ hai*, cơ hội nâng cao lợi thế cạnh tranh, mở rộng thị phần. Lúa gạo là mặt hàng xuất khẩu đứng thứ 10 về kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam với mức 3,7 tỷ USD năm 2012 và gần 2,93 tỷ USD năm 2013. Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm giai đoạn 2007-2012 đạt 20,3%. Tuy nhiên, xuất khẩu gạo năm 2013 đang có chiều hướng sụt giảm so với năm trước về sản lượng và kim ngạch do cả nguyên nhân bên trong và bên ngoài. Là một nền kinh tế định hướng xuất khẩu, việc Việt Nam có thể tiếp cận các thị trường lớn như Mỹ, Canada, Nhật Bản với mức thuế suất bằng 0 sẽ mang lại lợi thế cạnh tranh và triển vọng cho nhiều ngành hàng của Việt Nam, kéo theo đó là lợi ích cho một bộ phận lớn người lao động hoạt động trong các lĩnh vực phục vụ xuất khẩu. Lợi ích này không chỉ dừng lại ở các nhóm mặt hàng mà Việt Nam đang có thể

mạnh xuất khẩu (ví dụ như dệt may, giày dép...), mà còn là động lực để nhiều nhóm mặt hàng khác hiện chưa có kim ngạch đáng kể có điều kiện gia tăng sức cạnh tranh như mặt hàng gạo. Nói cách khác, lợi thế này không chỉ nhìn từ góc độ hiện tại mà còn được nhìn thấy ở cả tiềm năng trong tương lai.

*Thứ ba*, về triển vọng xuất khẩu, TPP có thể mang lại cho nông sản nhiệt đới nước ta, nhất là mặt hàng gạo, cơ hội tiếp cận các thị trường quan trọng như châu Mỹ, từ đó giảm bớt sự lệ thuộc vào thị trường Trung Quốc. Trong thời gian tới, nếu đàm phán TPP được hoàn tất, Hiệp định này sẽ mở ra nhiều cơ hội xuất khẩu gạo đến các nước châu Mỹ và Nhật Bản, nơi có giá bán cao hơn nếu Việt Nam vượt qua được các rào cản về kỹ thuật.

Ở thị trường châu Mỹ, các doanh nghiệp xuất khẩu gạo của Việt Nam cũng đang kỳ vọng vào TPP, bởi đây là thị trường có sự tăng trưởng tốt và giá bán cao. Theo báo cáo của Hiệp hội Lương thực Việt Nam, năm 2013 xuất khẩu gạo sang châu Mỹ có sự tăng trưởng mạnh mẽ hơn 37% so với cùng kỳ năm ngoái, chủ yếu tăng từ các thị trường mới như Mỹ, Canada, Mexico, Chile. Tuy nhiên, các thị trường này chỉ mới chiếm khoảng 7% trong tỷ trọng gạo xuất khẩu của Việt Nam nên đây là khu vực còn rất nhiều tiềm năng cho xuất khẩu gạo.

Theo Bộ Công Thương, gạo Việt Nam hiện có lợi thế cạnh tranh về giá so với gạo Thái Lan. Ngoài ra, gạo trắng cao cấp nhập khẩu từ Việt Nam đang được nhiều nhà hàng châu Á ở Mỹ ưa chuộng hơn gạo Thái Lan và gạo Mỹ do phù hợp với nhiều cách chế biến. Hiện giá bán lẻ gạo trắng cao cấp Việt Nam vào nhà hàng ở Mỹ khá tốt, lên đến 1.000 USD/tấn, trong khi mức bình quân gạo trắng 5% tấm Việt Nam chỉ đang bán ở mức 420 USD/tấn. Khi TPP có hiệu lực, nếu thuế suất đối với mặt hàng gạo xuống đến 0% như trong nội dung đàm phán TPP đưa ra thì gạo Việt Nam càng có điều kiện giành được lợi thế cạnh tranh tốt hơn.

Đối với thị trường Nhật Bản, trong các năm 2006, 2007, 2008, xuất khẩu gạo của Việt Nam

sang thị trường này lần lượt là 97.280, 77.829, 6.969 tấn nhưng những năm tiếp theo xuất khẩu gạo sang Nhật Bản bị “chững” lại vì rào cản kỹ thuật của quốc gia này quá khắt khe (năm 2013 chỉ đạt 400 tấn). Tuy nhiên, một khi đàm phán TPP được hoàn tất, chắc chắn mặt hàng gạo sẽ xuất khẩu qua nước này nhiều hơn, góp phần tăng sản lượng và kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này, đồng thời tạo điều kiện cho việc đa dạng hóa thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam.

Tóm lại, khi Việt Nam tham gia TPP thì cơ hội nâng cao năng lực cạnh tranh và mở rộng thị trường xuất khẩu của sản phẩm gạo Việt Nam là có, nhưng cơ hội này không phải là lớn và TPP không phải là “đại tiệc” đối với hoạt động xuất khẩu gạo của Việt Nam.

#### 4.2. Thách thức đối với xuất khẩu gạo Việt Nam

Bên cạnh cơ hội, sản xuất và xuất khẩu gạo của Việt Nam cũng phải đối mặt với không ít thách thức bởi theo Bộ trưởng Bộ Công Thương Vũ Huy Hoàng, khi ký kết TPP, lĩnh vực dễ bị tổn thương nhất vẫn là nông nghiệp.

*Thứ nhất*, việc giảm thuế chắc chắn sẽ dẫn đến sự gia tăng nhanh chóng luồng hàng nhập khẩu từ các nước TPP vào Việt Nam với giá cả cạnh tranh. Nhiều sản phẩm hàng hóa nông nghiệp, do quy mô sản xuất nhỏ lẻ, năng suất lao động còn thấp, áp dụng tiến bộ khoa học hạn chế nên giá thành sản phẩm còn cao. Vì vậy, việc mở cửa thị trường ít nhiều sẽ tác động đến những sản phẩm hàng hóa này. Hệ quả tất yếu là doanh nghiệp phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt, thị phần hàng hóa của Việt Nam sẽ bị thu hẹp, thậm chí là nguy cơ mất thị phần nội địa [6]. Nguy cơ này đặc biệt nguy hiểm đối với nhóm hàng nông sản, trong đó có gạo, vốn gắn liền với đối tượng dễ bị tổn thương trong hội nhập là nông dân. Khi Việt Nam phải mở cửa thị trường, tức phải loại bỏ 100% đồng thuế (thuế nhập khẩu) đối với các sản phẩm nông nghiệp, trong khi rào cản kỹ thuật chưa có hoặc không cao, nên mặt hàng gạo trên thị trường nội địa cũng sẽ gặp bất lợi. Trên thị trường Việt Nam hiện đã có nhiều loại gạo chất lượng cao

của Thái Lan, Nhật Bản đi theo đường tiêu ngạch. Như vậy, khi TPP có hiệu lực, gạo của Việt Nam sẽ bị cạnh tranh ngay trên sân nhà.

*Thứ hai*, thách thức từ quy định về rào cản kỹ thuật. Việt Nam vốn là một nước có khu vực sản xuất và xuất khẩu gạo khá lớn nên có nhu cầu cao trong việc yêu cầu các đối tác mở cửa thị trường nông nghiệp cho nông sản Việt Nam nói chung và mặt hàng gạo nói riêng. Vấn đề khó khăn là ở chỗ các nước TPP đều có xu hướng đàm phán hạn chế, giữ bảo hộ đối với mặt hàng gạo nội địa (không mở cửa). Vấn đề TBT (Technical Barriers to Trade - hàng rào kỹ thuật thương mại) và SPS (Sanitary and Phytosanitary Measures - biện pháp vệ sinh dịch tễ) rất quan trọng đối với khả năng tiếp cận thị trường các nước của mặt hàng gạo Việt Nam bởi dù thuế nhập khẩu vào các nước có được cắt bỏ hết nhưng việc kiểm dịch, kiểm tra dư lượng kháng sinh, các đòi hỏi về nhãn mác bao gói... của các nước vẫn ngăn chặn khả năng xuất khẩu gạo của Việt Nam. Điều này thậm chí còn có thể rủi ro hơn nhiều so với thuế quan. Trong khi đó, đàm phán TPP liên quan đến vấn đề này hiện nay hầu như không giải quyết được vướng mắc này của Việt Nam vì các nội dung đàm phán không đề cập tới vấn đề hạn chế quyền ban hành các điều kiện SPS, TBT mới của các nước TPP (và vì vậy các nước này vẫn được đơn phương đưa ra các điều kiện SPS, TBT mới hoặc điều chỉnh, từ đó ngăn chặn việc nhập khẩu của nông sản Việt Nam vào các nước này). Thực tế, đàm phán chỉ xoay quanh vấn đề hợp tác để xử lý vướng mắc, một vấn đề chỉ liên quan tới rút ngắn thời gian xử lý khiếu nại, còn các điều kiện kiểm dịch thì vẫn giữ nguyên.

*Thứ ba*, thách thức liên quan đến tiêu chuẩn lao động và môi trường. Cũng liên quan tới nông sản, nhưng ở khía cạnh sản xuất, một số cam kết trong TPP ở các lĩnh vực tương tự như không liên quan nhưng nếu không được đàm phán quyết liệt cũng sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới sản xuất và triển vọng của hàng nông sản. Ví dụ, trong dự thảo Chương lao động, nếu điều khoản về việc chặn và buộc trả lại toàn bộ hàng

xuất khẩu được làm từ lao động trẻ em tại biên giới không được đấu tranh loại bỏ, thì việc trồng lúa với những sản phẩm được làm ra từ quy mô hộ gia đình, với sự tham gia của trẻ em nông thôn Việt Nam sẽ là nhóm đầu tiên phải chịu thiệt thòi. Đồng thời, khả năng các vấn đề về môi trường và lao động được đưa vào phạm vi điều chỉnh của TPP theo hướng nâng cao các tiêu chuẩn/yêu cầu về các lĩnh vực này là rất lớn. Trên thực tế, các yêu cầu này ở các thị trường đối tác TPP (đặc biệt là Mỹ) đã từng hoặc đang khiến nhiều loại hàng hóa xuất khẩu gặp nhiều thách thức ở các thị trường này.

## **5. Một số giải pháp chính góp phần đẩy mạnh xuất khẩu gạo của Việt Nam sang các nước TPP**

*Thứ nhất*, nâng cao chất lượng gạo xuất khẩu. Xuất khẩu gạo của Việt Nam vào các nước TPP trong thời gian vừa qua bị chững lại, trong đó, thị trường Nhật Bản giảm rất mạnh. Mặc dù Việt Nam là nước xuất khẩu gạo hàng đầu thế giới nhưng năm 2013 chỉ xuất sang Nhật Bản được 400 tấn, không tương xứng với quan hệ kinh tế - thương mại giữa hai nước. Nguyên nhân vướng mắc lớn nhất là do Luật Vệ sinh an toàn thực phẩm của Nhật Bản rất nghiêm ngặt. Do đó, để đẩy mạnh xuất khẩu mặt hàng gạo sang các thị trường khó tính như Nhật Bản, các doanh nghiệp Việt Nam cần lưu tâm nâng cao chất lượng gạo bằng giống gạo ngon, phát triển vùng sản xuất nguyên liệu chất lượng cao. Thời gian qua, Việt Nam và Nhật Bản đã ký kết nhiều thỏa thuận kinh tế quan trọng. Đây là những thuận lợi cho hợp tác thương mại Việt-Nhật, tăng xuất khẩu nông sản Việt Nam sang Nhật Bản. Tuy nhiên, các doanh nghiệp không thể chỉ chờ Nhật Bản xem xét nói lòng quy chế vệ sinh an toàn thực phẩm khi nhập khẩu hàng hóa vào nước này, mà cả hai bên cùng phải quan tâm tháo gỡ bằng việc triển khai các chương trình hợp tác kỹ thuật nhằm nâng cao chất lượng hàng hóa và chấp nhận kết quả



kiểm nghiệm của nhau. Đây là cách làm hiệu quả đáp ứng các tiêu chí an toàn thực phẩm.

*Thứ hai*, chú trọng giá và chất lượng gạo. Trong các nước TPP chưa ký FTA với Việt Nam thì các nước châu Mỹ như Mỹ, Canada, Mexico, Peru được coi là các thị trường tiềm năng cho xuất khẩu gạo, đặc biệt là thị trường Mỹ với nhu cầu nhập khẩu gạo rất lớn. Tuy nhiên, lượng gạo mà Mỹ nhập khẩu từ Việt Nam trong thời gian qua rất ít. Nguyên nhân là do chất lượng gạo của Việt Nam chưa đáp ứng yêu cầu về chất lượng của một trong những thị trường được coi là khó tính nhất từ trước đến nay. Chưa kể mặt hàng gạo của Việt Nam đang bị cạnh tranh về giá và chất lượng từ gạo Thái Lan. Vì vậy, để nâng cao khả năng cạnh tranh, gạo Việt Nam cần chú trọng cả hai vấn đề giá và chất lượng. Để làm được điều này, ngay từ khâu thu hoạch phải được làm tốt, chú trọng đầu tư cho khâu chế biến và công nghiệp chế biến để giảm tỷ lệ tổn thất (hiện nay tỷ lệ tổn thất sau thu hoạch của nước ta là 13-16%, Thái Lan khoảng 7-10%), nâng cao chất lượng gạo ở Việt Nam (80% tổng lượng lúa được xay xát tại các cơ sở nhỏ không được trang bị đồng bộ về sân phơi, sấy và kho chứa, trong khi đó Thái Lan có trên 90% là nhà máy quy mô lớn, được trang bị đồng bộ, nên chất lượng gạo cao hơn).

*Thứ ba*, xây dựng chiến lược xuất khẩu gạo. Trên thị trường xuất khẩu gạo hiện nay, đối thủ cạnh tranh lớn của Việt Nam là Thái Lan và Ấn Độ. Hai quốc gia này không tham gia đàm phán, do đó Việt Nam sẽ có lợi thế hơn trong xuất khẩu gạo nội khối TPP. Ngoại trừ Singapore và Malaysia đang là hai thị trường tiêu thụ gạo lớn của Việt Nam, lượng gạo xuất khẩu sang 9 nước còn lại trong TPP chỉ chiếm 1,6% nhu cầu nhập khẩu gạo của các quốc gia này, cho thấy khả năng tăng trưởng xuất khẩu gạo vẫn còn khá lớn. Trước đó, Việt Nam đã ký FTA song phương với 7/12 nước trong TPP,

nghĩa là sản phẩm nông nghiệp đã được cam kết cắt giảm thuế còn 0% theo lộ trình, do đó TPP chỉ mang lại lợi ích về thuế quan cho Việt Nam đối với các nước chưa có FTA với Việt Nam là Mỹ, Canada, Peru. Để đón bắt thời cơ này, Việt Nam cần có chiến lược xuất khẩu gạo một cách cụ thể. Trong đó, quy hoạch các vùng trồng lúa đảm bảo sản lượng gạo chất lượng cao, ổn định cho xuất khẩu là giải pháp cần chú trọng.

*Thứ tư*, xây dựng thương hiệu gạo. Mặc dù Việt Nam là nước xuất khẩu gạo lớn, nhưng chưa có thương hiệu hay nhóm thương hiệu gạo nổi tiếng hoặc đặc trưng cho gạo Việt Nam, trong khi các thương hiệu gạo “Hương nhài - Jasmine”, gạo Basmati được gắn liền với các quốc gia sản xuất là Thái Lan, Ấn Độ và Pakistan trên thị trường thế giới. Do vậy, để nâng cao khả năng cạnh tranh và khả năng phát triển thị trường, rất cần thiết phải xây dựng thương hiệu cho gạo Việt Nam. Để có được thương hiệu gạo đủ sức cạnh tranh, có uy tín trên thị trường, hoạt động xuất khẩu gạo cần phải được quy hoạch ngay từ khâu trồng lúa đến khâu thu hoạch và chế biến. Điều này đòi hỏi phải có sự liên kết “bốn nhà” (Nhà nước, nhà khoa học, doanh nghiệp, nông dân) một cách chặt chẽ và hiệu quả cao để nông dân, doanh nghiệp quan tâm đầu tư, sản xuất. Doanh nghiệp và nông dân là hai tác nhân chính của các mối liên kết trong sản xuất lúa gạo. Trong đó, doanh nghiệp thu mua xuất khẩu gạo là “đầu tàu”, là động cơ của mối liên kết. Doanh nghiệp giữ vai trò quan trọng trong liên kết “ba nhà” còn lại để quy hoạch vùng sản xuất lúa gạo xuất khẩu, hỗ trợ đầu vào và thu mua sản phẩm cho nông dân, từng bước tiến tới xây dựng thương hiệu sản phẩm gạo xuất khẩu. Trong quá trình thực hiện liên kết này, vai trò của Nhà nước là hỗ trợ tín dụng ưu đãi cho các “nhà”.

Về phía doanh nghiệp, đặc biệt là khu vực tư nhân, khó khăn lớn nhất chính là việc thiếu vốn, đồng thời lại phải chịu rủi ro cao khi ứng vốn cho nông dân. Trong trường hợp xảy ra thiên tai hay các nguyên nhân bất khả kháng không trả được nợ, doanh nghiệp phải kéo dài thời gian nợ ngân hàng làm tăng vốn vay, giá thành sản phẩm tăng, ảnh hưởng đến hoạt động tài chính. Vì vậy, doanh nghiệp sẽ an tâm hơn trong việc đầu tư cho sản xuất trồng lúa gạo nếu được các ngân hàng cùng tham gia sâu hơn trong mỗi liên kết này. Bên cạnh đó, các ngân hàng cũng có thể tham gia vào khâu hỗ trợ cho các nhà khoa học trong việc nghiên cứu tìm ra các giống lúa mới cho năng suất và chất lượng cao, đảm bảo nguồn gạo ổn định cho xuất khẩu khi có cơ hội do TPP mang lại.

## 6. Kết luận

Cũng giống như các quá trình hội nhập khu vực khác, tham gia TPP sẽ mang lại cả cơ hội và thách thức đối với mỗi ngành ở các mức độ khác nhau. Đối với xuất khẩu gạo, trên cơ sở xác định được những cơ hội, thách thức, Nhà

nước và các doanh nghiệp xuất khẩu gạo cần tập trung thực hiện các giải pháp quan trọng để vượt qua thách thức, tận dụng được những cơ hội mang đến từ TPP, góp phần thúc đẩy kim ngạch xuất khẩu gạo sang các nước TPP trong thời gian tới.

## Tài liệu tham khảo

- [1] Brock R. Williams, Trans-Pacific Partnership (TPP) Countries: Comparative Trade and Economic, Analyst in International Trade and Finance, CRS Report for Congress, 2013.
- [2] AGROINFO, “Báo cáo ngành hàng lúa gạo Việt Nam năm 2014 và triển vọng 2015”.
- [3] Hà Văn Hội, “Agreement on Trans-Pacific Partners: Opportunities and Challenges for Vietnam’s Export”, The conference TPP-Foreign Trade University, Hanoi, 2012.
- [4] United States Department of Agriculture, Forecast for Global Food Prices Global, Washington D. C., 2013.
- [5] Liên minh châu Âu (EU), Báo cáo “Triển vọng thị trường nông nghiệp và thu nhập tại EU giai đoạn 2013-2023”.
- [6] Phạm Duy Nghĩa, Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP): Cơ hội nào cho Việt Nam, NXB Thời đại Thành phố Hồ Chí Minh, 2013.

# Participation in the TPP Opportunities and Challenges for Vietnam’s Rice Export

Hà Văn Hội

*VNU University of Economics and Business,  
144 Xuân Thủy Str., Cầu Giấy Dist., Hanoi, Vietnam*

**Abstract:** The TPP Agreement is considered as the “21<sup>st</sup> century trade agreement”. This Agreement will have certain impacts on exports, including rice export from Vietnam. This paper analyzes the current situation of rice production and rice export in Vietnam. Then it clarifies the opportunities and challenges for the rice export activities when Vietnam participates in the TPP. A number of measures is proposed to help Vietnam take advantage of opportunities as well as overcome challenges and hence be able to increase the volume and value of Vietnam’s rice export in the near future.

*Keywords:* TPP, export, rice, opportunities, challenges.