

# THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CẤP CHUỖI GIÁ TRỊ SẢN PHẨM CAO SU QUẢNG BÌNH

**Trần Tự Lực**

*Trường Đại học Quảng Bình*

**Tóm tắt.** Cao su Quảng Bình bên cạnh những thành công vẫn còn nhiều khó khăn như năng suất và sản lượng còn thấp; công nghiệp chế biến và bảo quản chưa được đầu tư; quy mô nhỏ, thiếu vốn, thiếu kỹ thuật;... và quan trọng nhất là chưa tạo ra được chuỗi giá trị cho sản phẩm cao su có khả năng cạnh tranh với chuỗi giá trị ngành, vì vậy giá bán thấp, sản xuất bị động, sự nhận biết về thương hiệu cao su Quảng Bình còn hạn chế [3]. Điều này dẫn đến thu nhập của người trồng cao su chưa cao, chưa tạo được tiền đề để phát triển bền vững. Nhằm giải quyết các khó khăn trên, chúng tôi tiến hành thu thập thông tin và sử dụng các công cụ sơ đồ hóa, công cụ phân tích chi phí, thu nhập, giá trị gia tăng để đánh giá thực trạng chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình, từ đó nghiên cứu đề xuất các chiến lược và giải pháp nâng cấp chuỗi nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và phát triển bền vững ngành hàng này.

**Từ khóa:** chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình; cao su Quảng Bình; chuỗi giá trị; sản phẩm cao su; sản xuất cao su

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Cao su đang là cây công nghiệp chủ lực ở tỉnh Quảng Bình có diện tích đất trồng chiếm trên 90% diện tích đất trồng cây công nghiệp. Diện tích và sản lượng tăng nhanh: năm 2007 toàn tỉnh có 9378,4 ha đạt 3862,5 tấn; đến năm 2012 có 17507,1 ha đạt 6423,1 tấn; tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2007 – 2012 về diện tích là 13,29 %; về sản lượng là 10,7%. Khẳng định sự phát triển cây cao su góp phần quan trọng trong phát triển kinh tế địa phương, nâng cao thu nhập cho người dân và giải quyết việc làm, theo đó tỉnh đã có quy hoạch phát triển cao su đến năm 2015 đạt diện tích 18.000 ha và định hướng đến năm 2020 diện tích cao su toàn tỉnh đạt 23.000 ha. Thực tiễn nghiên cứu cho thấy, bên cạnh sự tăng trưởng về diện tích và sản lượng, thì cao su Quảng Bình còn gặp nhiều khó khăn, chưa hiệu quả, năng suất chưa cao (chỉ đạt khoảng 0,9 tấn/ha đối với cao su đại điền và khoảng 0,7 – 0,8 tấn/ ha đối với cao su tiểu điền). Ngoài ra, hàng năm còn bị nhiều thiệt hại do bão lụt gây ra mà nguyên nhân là do quy trình trồng cây chưa phù hợp với vùng, đất đai thổ nhưỡng; công tác quy hoạch trồng chưa tính đến sự tác động của thiên tai nên không có các biện pháp hạn chế như chọn vùng khuất gió, xây dựng vành đai rừng chắn gió, khuyến khích người dân chọn giống có khả năng chịu gió bão, áp dụng các biện pháp kỹ thuật như tạo tán cao su thấp... Mặt khác, rủi ro về giá cũng là vấn đề đáng lo ngại đối với người sản xuất cao su. Trong năm 2013 giá xuất

khẩu mủ cao su tụt giảm 50% so với mức giá năm 2012 làm những hộ dân sản xuất cao su đang rơi vào tình trạng thua lỗ và quan trọng nhất là chưa tạo ra được chuỗi giá trị cho sản phẩm cao su có khả năng cạnh tranh so với chuỗi giá trị ngành, do vậy giá bán thấp, sản xuất bị động, sự nhận biết về thương hiệu cao su Quảng Bình còn hạn chế. Điều này dẫn đến thu nhập của người trồng cao su chưa cao, chưa tạo ra được tiền đề để phát triển bền vững. Công tác nghiên cứu về chuỗi giá trị sản phẩm cao su ở Quảng Bình phần lớn mới chỉ dừng ở khâu sản xuất mà chưa có số liệu về giá trị hình thành ở các công đoạn khác. Để giải quyết các tồn tại và khó khăn trên, bài viết nghiên cứu đánh giá thực trạng chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình, từ đó đề xuất các chiến lược và giải pháp nâng cấp chuỗi nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và phát triển bền vững ngành hàng này.

## 2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

- *Phương pháp thu thập số liệu*: Đối với số liệu thứ cấp, tiến hành thu thập từ các báo cáo của Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Quảng Bình, Niên giám thống kê và các nguồn khác về tình hình phát triển cao su ở tỉnh Quảng Bình. Đối với số liệu sơ cấp, tiến hành điều tra với quy mô 200 phiếu về các thành phần trong chuỗi giá trị sản phẩm cao su gồm: tác nhân cung cấp yếu tố đầu vào, tác nhân sản xuất, tác nhân chế biến và tác nhân thương mại. Địa điểm điều tra tác nhân sản xuất được chọn là Thị trấn Nông trường Lệ Ninh huyện Lệ Thủy và các xã Hòa Trạch, Tây Trạch, Phú Định, Thị trấn Nông trường Việt Trung ở huyện Bố Trạch, tỉnh Quảng Bình. Đối với các tác nhân khác chúng tôi điều tra trên phạm vi toàn tỉnh.

- *Phương pháp phân tích định tính*: Sử dụng công cụ sơ đồ hóa chuỗi giá trị để đánh giá những tác nhân tham gia như nhà sản xuất, chế biến, thương mại và tiêu thụ; các đặc điểm của các tác nhân tham gia, cơ cấu lợi nhuận và chi phí [1].

- *Nhóm phân tích định lượng*: Sử dụng các công cụ phân tích chi phí đầu tư, phân tích chi phí, tổng thu nhập, giá trị gia tăng, lãi gộp, khấu hao, lợi nhuận ròng... để phân tích đánh giá phân phối lợi ích giữa những tác nhân tham gia trong chuỗi [1].

## 3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

### 3.1. Tình hình sản xuất kinh doanh cao su Quảng Bình giai đoạn 2007 – 2012

Tình hình sản xuất cao su Quảng Bình giai đoạn 2007 – 2012 (Bảng 1) cho thấy có sự tăng trưởng về diện tích và sản lượng rất nhanh. Năm 2007, diện tích cao su chỉ đạt 9378,4 ha thì đến năm 2012 đạt 17507,1 ha (tăng 1,87 lần); tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2007 – 2012 là 13,29 %. Diện tích tăng kéo theo sản lượng cũng tăng nhanh: năm 2007 đạt 3862,5 tấn thì đến năm 2012 đạt 6423,1 tấn (tăng 1,66 lần), tốc độ tăng trưởng giai đoạn 2007 – 2012 về sản lượng là 10,7%. Qua đó ta thấy tốc độ tăng trưởng sản lượng thấp hơn so với diện tích do cao su

Quảng Bình chủ yếu mới tăng nhanh kể từ năm 2007 đến nay nên phần lớn diện tích đang ở thời kỳ kiến thiết cơ bản, chưa khai thác.

Tình hình trồng cao su trên các địa bàn ở tỉnh Quảng Bình có sự khác biệt lớn. Bố Trạch và Lệ Thủy là hai huyện có diện tích cao su lớn nhất, chiếm 2/3 diện tích cao su toàn tỉnh. Trong đó huyện Bố Trạch chiếm 58,6 % diện tích và 67,98 % sản lượng, kể đến là huyện Lệ Thủy chiếm 22,6 % diện tích và 27% sản lượng cao su toàn tỉnh. Các huyện còn lại như Minh Hoá, Tuyên Hoá, Quảng Ninh mặc dù có sản lượng cao su ít, tuy nhiên vẫn có tốc độ tăng trưởng khá cao trong giai đoạn 2007 – 2012. Một số địa bàn như Thành phố Đồng Hới và huyện Quảng Trạch do điều kiện tự nhiên đất đai, thổ nhưỡng không thuận lợi cho trồng cao su và mới đưa vào trồng trong các năm gần đây nên chưa đến thời kỳ khai thác cho sản lượng.

**Bảng 1. Diện tích và sản lượng cao su phân theo huyện, thành phố tại tỉnh Quảng Bình giai đoạn 2007 - 2012**

Địa bàn	2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	DT (ha)	SL (tấn)	DT (ha)	SL (tấn)	DT (ha)	SL (tấn)	DT (ha)	SL (tấn)	DT (ha)	SL (tấn)	DT (ha)	SL (tấn)
Đồng Hới	-		316,7		600,7		870,7		1292,1		1562,9	
Minh Hóa	448,9	17,3	448,9	93,5	538,6	97	568,0	113,9	718,0	123,2	714,3	123
Tuyên Hóa	550,0	4,5	550,0	4,5	310,2	24,5	400,3	78	530,6	120	632,6	178,2
Quảng Trạch	-		-		-		-		5,0		50,8	
Bố Trạch	6591,6	2653,4	8.109,7	3114,2	8855	3611,3	9900,1	3752,4	10173,2	3721,3	10257,3	4366,9
Quảng Ninh	23,5	9,5	33,5	10	40,5	9,2	91,5	10,8	116,0	13,5	334,2	20
Lệ Thủy	1764,4	1177,8	1970,7	1320,4	2048	1479,7	2255,6	1574,8	2928,0	1564	3955	1735
Tổng cộng	9378,4	3862,5	11429,5	4542,6	12393	5221,7	14086,2	5529,9	15762,9	5542	17507,1	6423,1

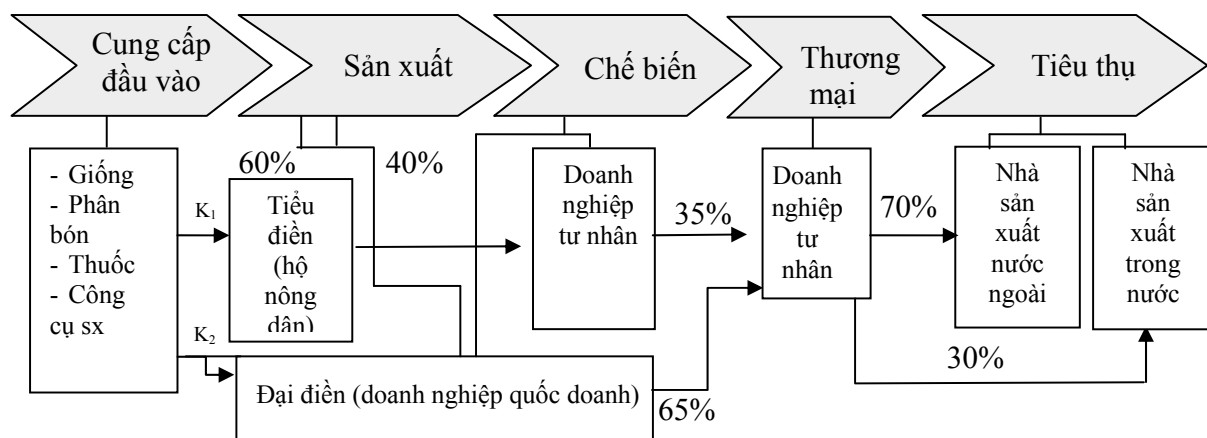
*Nguồn: Niên giám thống kê Quảng Bình năm 2011, Cục Thống kê Quảng Bình*

Bên cạnh sự tăng trưởng về diện tích và sản lượng, cao su Quảng Bình còn gặp nhiều khó khăn và chưa hiệu quả. Nguyên nhân chủ yếu là do cao su Quảng Bình được trồng theo quy mô nhỏ, phân tán; vốn đầu tư thấp; đa số nằm ở vùng sâu vùng xa nên khó chuyển giao áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật đồng bộ; công tác thu gom mủ, chất lượng mủ giảm nhưng giá thành lại cao. Mặt khác, nhiều hộ nông dân thiếu vốn, thiếu kỹ thuật, có hộ trồng cây giống không rõ nguồn gốc, trồng xen canh không đúng kỹ thuật, khai thác không đúng quy trình nên ảnh hưởng cho cả trước mắt và lâu dài khi kinh doanh cao su.

### 3.2. Thực trạng chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình

#### 3.2.1. Khái quát chuỗi

Trên cơ sở tiếp cận lý thuyết chuỗi giá trị, đối với sản phẩm cao su, giá trị chủ yếu chính là việc khai thác và sử dụng mủ cao su nên *Chuỗi giá trị sản phẩm cao su là tổng thể các hoạt động liên quan đến sản xuất và tiêu thụ mủ cao su, nó bao gồm các hoạt động của các tác nhân tham gia như đào hố, trồng cây cao su, chăm sóc và cạo mủ cao su, thu gom tập trung để chế biến, thương mại hóa sản phẩm cao su*. Xuất phát từ cách tiếp cận này và 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 theo đối tượng dựa trên 2 kênh (Hình 1). Trong đó *kênh 1* là sự hình thành của các tác nhân: Tác nhân cung cấp yếu tố đầu vào, tác nhân sản xuất là các hộ nông dân (cao su tiểu điền), tác nhân chế biến là các doanh nghiệp tư nhân, tác nhân thương mại là các doanh nghiệp tư nhân và tác nhân tiêu thụ gồm các nhà sản xuất trong nước và nước ngoài. *Kênh 2* là sự hình thành của tác nhân cung cấp yếu tố đầu vào, tác nhân sản xuất và chế biến là các doanh nghiệp quốc doanh (cao su đại điền), tác nhân thương mại là các doanh nghiệp tư nhân và tác nhân tiêu thụ gồm các nhà sản xuất trong nước và nước ngoài. Chuỗi giá trị theo kênh 2 ngắn hơn kênh 1 do các doanh nghiệp quốc doanh đồng thời thực hiện công đoạn sản xuất và công đoạn chế biến. Mặt khác, tổng giá trị từ công đoạn chế biến đến công đoạn thương mại theo kênh 2 lớn hơn (chiếm 65%).



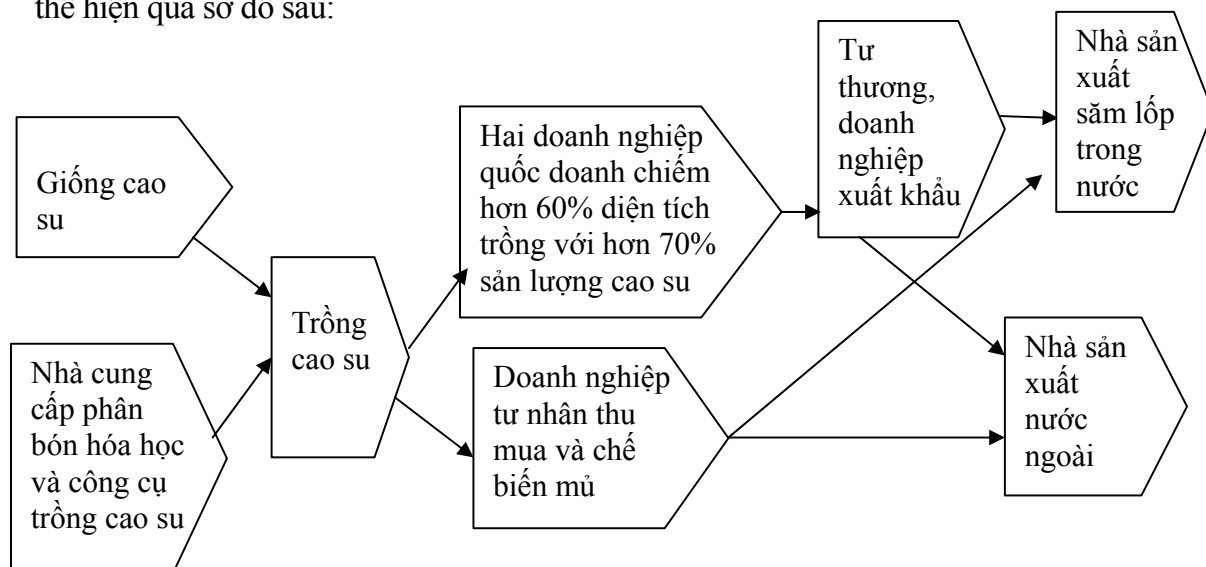
**Hình 1. Chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình theo đối tượng**

Với đặc điểm của chuỗi là sự phối hợp của các tác nhân trên nhiều công đoạn khác nhau nên chức năng của mỗi tác nhân được thể hiện như sau: *Tác nhân cung cấp yếu tố đầu vào* thực hiện cung ứng giống, phân bón và các công cụ phục vụ sản xuất cao su; *Tác nhân sản xuất* thực hiện công tác trồng, sản xuất, thu hoạch và bảo quản mủ

cao su gồm các hộ sản xuất cao su tiểu điền và cao su đại điền; *Tác nhân chế biến* thực hiện công tác phân loại, chế biến và đóng gói; *Tác nhân thương mại* thực hiện hoạt động thu mua, lưu kho, đóng gói, vận chuyển và *Tác nhân tiêu thụ* bao gồm các nhà sản xuất nước ngoài ở các nước như Trung Quốc, Hàn Quốc, Đức,.. chiếm khoảng 70% sản lượng và các nhà sản xuất trong nước, chủ yếu là thị trường Đà Nẵng gồm các doanh nghiệp sản xuất lốp, đệm cao su,... [3].

### 3.2.2. Thực trạng mối quan hệ giữa các tác nhân trong chuỗi

Mối quan hệ giữa các tác nhân tham gia chuỗi giá trị cao su Quảng Bình được thể hiện qua sơ đồ sau:



**Hình 2. Mối quan hệ giữa các tác nhân tham gia chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình**

Qua Hình 2 và thực tiễn khảo sát cho thấy tổ chức sản xuất kinh doanh cao su Quảng Bình đã hình thành chuỗi và trong chuỗi các tác nhân đã có sự phối hợp với nhau nhưng vẫn chưa có sự hợp tác chặt chẽ. Cụ thể, các hộ trồng cao su mặc dù đã có liên hệ nhưng chưa có sự gắn kết với các nhà cung cấp yếu tố đầu vào; chưa có nhiều nhà cung cấp giống có năng suất, chất lượng cao và phù hợp nên tính chủ động trong giống cây trồng chưa cao; phân công lao động giữa các mắt xích trong chuỗi chưa tốt, 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; 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.

### 3.2.3. Thực trạng phân phối lợi ích chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình

Để đánh giá thực trạng phân phối lợi ích chuỗi, chúng tôi chỉ phân tích kinh tế các tác nhân từ công đoạn sản xuất đến công đoạn thương mại, không phân tích các tác nhân cung cấp yếu tố đầu vào và các tác nhân tiêu thụ. Mặt khác, chúng tôi thống nhất một số cách tính toán như sau: Giá bán và giá mua sản phẩm cao su của tất cả các tác nhân tham gia chuỗi đều được quy ra giá mua cao su; chi phí đầu vào của tác nhân sản xuất gồm chi phí khấu hao vườn cây, chi phí giống, phân, thuốc và công cụ dụng cụ; các chi phí còn lại là chi phí tăng thêm. Kết quả phân tích được thể hiện ở Bảng 2 [2].

**Bảng 2. Giá trị gia tăng chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình theo đối tượng**

DVT: đồng/kg

TT	Chỉ tiêu	Sản xuất	Chế biến	Thương mại	Tổng cộng
<b>Kênh 1: Chuỗi giá trị gia tăng sản phẩm cao su tiểu điền</b>					
1	Giá bán	42.000	57.500	71.000	
2	Chi phí đầu vào	15.000	45.000	57.500	
3	Chi phí tăng thêm	17.000	1.500	2.000	
4	Tổng chi phí	32.000	46.500	59.500	
5	GTGT thuần	10.000	11.000	11.500	32.500
6	% GTGT thuần	30,77	33,85	35,38	100,0
<b>Kênh 2: Chuỗi giá trị gia tăng sản phẩm cao su đại điền</b>					
1	Giá bán	42.000	57.500	71.000	
2	Chi phí đầu vào	14.500	37.000	58.500	
3	Chi phí tăng thêm	16.500	2.000	1.000	
4	Tổng chi phí	31.000	39.000	59.500	
5	GTGT thuần	11.000	18.500	11.500	41.000
6	% GTGT thuần	26,83	45,12	38,05	100,0

Nguồn: Tổng hợp số liệu điều tra năm 2012

Qua Bảng 2 ta thấy: tổng lợi nhuận cho toàn chuỗi theo *kênh 1* sản phẩm cao su tiểu điền là 32.500 đ/kg và *kênh 2* sản phẩm cao su đại điền là 41.000 đ/kg. Tổng lợi nhuận toàn chuỗi theo *kênh 2* lớn hơn vì ở đại điền các doanh nghiệp quốc doanh là tác nhân sản xuất đồng thời là tác nhân chế biến nên giảm được chi phí đầu vào khâu chế biến so với nhà chế biến là doanh nghiệp tư nhân phải mua sản phẩm từ hộ nông dân sản xuất nên giá trị gia tăng thuần của tác nhân doanh nghiệp là cao hơn. Mặt khác theo *kênh 1* hộ nông dân là tác nhân có giá trị gia tăng thuần thấp nhất, nguyên nhân do hộ nông dân là đơn vị trực tiếp sản xuất có chi phí tăng thêm cao nhất và thường xuyên biến động, trong lúc đó tác nhân chế biến và thương mại có chi phí tăng thêm thấp và ổn định. Kết quả phân tích

trên cho thấy sản xuất kinh doanh cao su đại điền có hiệu quả hơn cao su tiểu điền, sự phân phối lợi nhuận giữa các thành phần trong chuỗi không đồng đều, người nông dân là tác nhân sản xuất chịu nhiều rủi ro nhưng có mức lợi nhuận thấp nhất. Như vậy, việc tăng cường liên kết dọc giữa nông dân và doanh nghiệp chế biến là hết sức quan trọng để tăng lợi nhuận, tăng chất lượng và giảm chi phí trung gian giúp cho người nông dân mạnh dạn đầu tư sản xuất kinh doanh [2].

### **3.3. Chiến lược và giải pháp nâng cấp chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình**

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

- *Chiến lược cắt giảm chi phí nâng cao lợi ích kinh tế chuỗi*: 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.

- *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. 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.

- *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. Mặt khác *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.

- *Chiến lược cải tiến và phát triển chính sách*: Phát triển hệ thống thông tin thị trường và dự báo cấp; chính sách hỗ trợ các tác nhân trong chuỗi cần đảm bảo tính công bằng; phát triển chính sách hợp tác và liên kết trong chuỗi giá trị sản phẩm cao su.

#### *3.3.2. Một số giải pháp nâng cấp chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình*

Để thực hiện có hiệu quả các chiến lược đề ra nhằm nâng cấp chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình cần thực hiện đồng bộ các giải pháp sau:

- *Giải pháp thực thi chiến lược cắt giảm chi phí nâng cao lợi ích kinh tế chuỗi*: Để cắt giảm chi phí sản xuất, 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 không những giảm được chi phí lưu thông mà 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 thành cạnh tranh.

- *Giải pháp thực thi chiến lược đầu tư công nghệ*: Đầu tư công nghệ trong công đoạn sản xuất 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 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 tổn 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, 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.

- *Giải pháp thực thi chiến lược xây dựng chuỗi giá trị theo hướng thúc đẩy liên kết ngang, liên kết dọc giữa các tác nhân trong chuỗi*: Để xây dựng liên kết dọc giữa các tác nhân trong chuỗi thì 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. Mặt khác, xây dựng liên kết ngang thông qua việc 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.

- *Giải pháp thực thi chiến lược cải tiến và phát triển chính sách*: Tỉnh cần thu thập thông tin đầy đủ, chính xác và dự báo “cầu” chính xác giúp cho việc qui hoạch và



điều tiết nguồn “cung” ổn định hàng năm và phục vụ tốt mục tiêu phát triển bền vững. Mặt khác, thực hiện các 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. Ngoài ra 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.

#### 4. KẾT LUẬN

Từ kết quả nghiên cứu trên cho thấy, cao su Quảng Bình đã có sự phát triển tương đối nhanh nhờ có sự thuận lợi về nguồn lực, hệ thống giao thông, thủy lợi,... Tuy nhiên, thực trạng chuỗi giá trị sản phẩm Quảng Bình còn nhiều tồn tại và bất cập. Chuỗi cung các yếu tố đầu vào như giống, phân bón,... có sự hợp tác chưa chặt chẽ với hộ trồng cao su. 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, giá thành lớn. Cuối cùng là 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. Nhằm khắc phục những tồn tại để nâng cấp chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình, chúng tôi đề xuất các 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 qua đó đề xuất các nhóm giải pháp nhằm thực thi có hiệu quả các chiến lược đề ra.

## 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] Trần Tự Lực (2013), *Chiến lược nâng cấp chuỗi giá trị sản phẩm cao su Quảng Bình*, Tạp chí Khoa học và Giáo dục Trường Đại học Sư phạm Đà Nẵng, số 8, 2013, tr.16-21.
- [3] Hoang Thi Thanh Nga (2009), *Upgrading strateging for the rubber value chain of smallholder in Bo Trach District, Quang Binh Province*.
- [4] Kaplinsky R. and Morris M. (2001), *A Handbook for Value Chain Research*, Brighton, United Kingdom, Institute of Development Studies, University of Sussex.

## SITUATION AND SOLUTIONS UPGRADING OF VALUE CHAIN RUBBER PRODUCTS QUANG BINH

***Tran Tu Luc***

*Quang Binh University*

***Abstract.*** *Apart from the successes of Quang Binh Rubber, there are still many difficulties such as low productivity and output, unfully-preserved processing industry and investment; small scale, lack of capital and technology; ... and most importantly, not create a value chain for rubber products that are competitive with the industry value chain leading to lower board, passive production, brand acknowledge of the limited Quang Binh Rubber mode. As a result, income of rubber plantations is not high to creat preconditions for sustainable development. To address these difficulties, we collected information and use mapping tools, tool cost analysis, income, value added to assess the status of the product value chain Quang Binh Rubbe. The research consequently suggests strategies and solutions to upgrade and improve the efficiency of business operations and sustainable development.*

***Keywords:*** *value chain rubber products Quang Binh; Quang Binh Rubber; the value chain; rubber products; rubber production*