

VIỆN CHÍNH SÁCH VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP NÔNG THÔN
DỰ ÁN CHUYỂN ĐỔI NÔNG NGHIỆP BỀN VỮNG – VNSAT



BÁO CÁO
THỊ TRƯỜNG ĐỐI THỦ CẠNH TRANH
THỊ TRƯỜNG PAKISTAN

Hà Nội, 2019

MỤC LỤC

I. GIỚI THIỆU CHUNG	4
1. Sự cần thiết của báo cáo	4
2. Các thông tin cơ bản.....	4
3. Tình hình kinh tế	5
II. THỰC TRẠNG SẢN XUẤT LÚA GẠO CỦA PAKISTAN	7
1. Biến động sản xuất	7
2. Hoạt động sơ chế và chế biến sản phẩm	10
3. Chính sách hỗ trợ sản xuất	11
III. THỰC TRẠNG THƯƠNG MẠI LÚA GẠO CỦA PAKISTAN	11
1. Xuất khẩu	11
2. Tiêu dùng trong nước	13
3. Dự trữ	13
4. Biến động giá cả.....	14
5. Chính sách thương mại	15
III. KẾT LUẬN VÀ MỘT SỐ LƯU Ý CHO NGÀNH GẠO VIỆT NAM	16
1. Kết luận	16
2. Một số lưu ý cho ngành gạo Việt Nam	16
TÀI LIỆU THAM KHẢO	18

DANH MỤC BẢNG VÀ HÌNH

Hình 1: Cơ cấu GDP theo ngành của Pakistan năm 2018	6
Hình 2: Phân bố lao động theo ngành của Pakistan năm 2018	6
Hình 3: Diện tích sản xuất lúa gạo của Pakistan so với Việt Nam, trong giai đoạn 2010-2019 (đơn vị: triệu ha)	8
Hình 4: Bản đồ phân bố diện tích sản xuất lúa gạo tại Pakistan	9
Hình 5: Sản lượng gạo của Pakistan so với Việt Nam (đơn vị: triệu tấn) và Năng suất lúa của Thái Lan (đơn vị: tấn/ha)	10
Hình 6: Khối lượng xuất khẩu gạo trong giai đoạn 2010-2019 của Ấn Độ, Pakistan, Thái Lan và Việt Nam (đơn vị: triệu tấn)	11
Hình 7: Xuất khẩu gạo basmati và non-basmati của Pakistan, giai đoạn 2010-19	12
Hình 8: Cơ cấu thị trường xuất khẩu gạo Pakistan năm 2018.....	13
Hình 9: Tiêu dùng gạo của Pakistan so với thế giới và Tiêu dùng gạo bình quân đầu người ở Pakistan (kg/người/năm) trong giai đoạn 2010-2019	13
Hình 10: Lượng gạo dự trữ của Pakistan so với thế giới (đơn vị: nghìn tấn)	14
Hình 11: Giá gạo trắng 5% tám xuất khẩu của Thái Lan, Ấn Độ, Việt Nam và Pakistan từ 11/2018 đến 11/2019 (đơn vị: USD/tấn).....	14
Bảng 1: Tổng quan kinh tế Pakistan giai đoạn 2016-2018.....	7

I. GIỚI THIỆU CHUNG

1. Sự cần thiết của báo cáo

Lúa gạo là ngành hàng chủ lực của nông nghiệp Việt Nam. Sản xuất lúa gạo đã có bước tiến đáng kể trong nhiều thập niên qua, góp phần quan trọng trong xóa đói giảm nghèo, đảm bảo an ninh lương thực và thúc đẩy xuất khẩu nông sản Việt Nam. Trong khoảng 10 năm trở lại đây, Việt Nam liên tục nằm trong nhóm 5 nước xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới bên cạnh các nước như Ấn Độ, Thái Lan, Pakistan, Brazil. Gạo xuất khẩu Việt Nam luôn phải đối mặt với những cạnh tranh về giá gạo, khối lượng và chất lượng gạo với các đối thủ cạnh tranh ở cả các thị trường dễ tính như Đông Nam Á, Châu Phi và khó tính như Hoa Kỳ, châu Âu, Úc, Nhật. Để nâng cao khả năng cạnh tranh của gạo Việt Nam, ngoài những giải pháp tăng cường nội lực sản xuất và xuất khẩu trong nước, cần nắm rõ được thực trạng và xu thế sản xuất, xuất khẩu gạo của các nước xuất khẩu khác.

Trong khuôn khổ hoạt động xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu ngành hàng lúa gạo và cà phê của dự án Chuyển đổi nông nghiệp bền vững VnSAT, báo cáo phân tích thị trường đối thủ cạnh tranh về ngành gạo – thị trường Pakistan được xây dựng nhằm mục đích nắm bắt và hiểu thông tin về tình hình sản xuất, thương mại ngành lúa gạo của Pakistan - nhà xuất khẩu gạo lớn thứ tư thế giới, đồng thời là đối thủ cạnh tranh của Việt Nam tại nhiều thị trường Trung Đông. Những thông tin tổng hợp và phân tích trong báo cáo này được mong đợi sẽ là nguồn tham khảo để đưa ra những giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh ngành lúa gạo Việt Nam.

2. Các thông tin cơ bản

Tên đầy đủ: Cộng hoà Hồi giáo Pakistan. **Thủ đô:** Islamabad

Diện tích: 881.913 km² (lớn thứ 34 thế giới)

Dân số: 218 triệu người (xếp thứ 5 thế giới) với độ tuổi trung bình là 22 tuổi

Ngôn ngữ: ngôn ngữ chính là Urdu (nhưng chỉ được sử dụng bởi 8% dân số). Tiếng Anh là ngôn ngữ hành chính, được sử dụng rộng rãi. Các ngôn ngữ của các chủng tộc lớn khác như Punjabi 48%, Sindhi 12%, Balochi 3%, Pashtu 8%, Brahui 1%, Hindko 2%, Burahui và các ngôn ngữ khác 1%.

Tôn giáo: 96% theo đạo Hồi, 1,6% theo đạo Hindu, 1,6% theo Thiên chúa giáo và 0,6% theo các tôn giáo khác

Dân tộc: 44,7% Punjabis; 15,4% Pashtuns; 14,1% Sindhis; 8,4% Saraikis; 7,6% Muhajirs; 3,6% Balochs; và 6,3% các sắc tộc khác

Đơn vị tiền tệ: Đồng Rupee Pakistan (PKR) 1 USD = 156.18 PKR (tháng 11/2019)

Múi giờ: nằm tại Nam Á, múi giờ ITC+5 (sớm hơn 2 tiếng so với Việt Nam)

Biên giới: giáp với 4 nước là Iran, Afghanistan, Ấn Độ và Trung Quốc

Đặc điểm tự nhiên: Nằm ở Nam á, gần khu vực trung cận đông. Sông Indus chia Pakistan thành hai vùng: vùng cao nguyên ở phía tây và vùng thấp ở phía đông. Vùng Balochistan phía nam có nhiều đồi và núi thấp chạy theo hướng đông bắc – tây nam. Ở tỉnh biên giới phía tây – bắc và các khu vực còn tranh chấp có các dãy núi cao hơn 7000m. Thung lũng sông Indus và các thung lũng phụ cận là khu vực nông nghiệp lớn, nơi cư trú chủ yếu của người Pakistan. Miền đông của Pakistan là một phần của sa mạc tha của Ấn Độ. Khí hậu: miền bắc và miền tây Pakistan có khí hậu khô. Miền nam và phần lớn miền đông có khí hậu nhiệt đới, gió mùa. Khí hậu biến đổi mạnh theo mùa và theo độ cao, từ khí hậu nhiệt đới nóng ở vùng ven biển đến khí hậu miền núi lạnh ở vùng biên giới phía bắc.

Thể chế chính trị: Chính thể Cộng hòa theo thể chế Liên bang.

- Cơ quan hành pháp: Tổng thống là Nguyên thủ quốc gia, Thủ tướng và nội các chính phủ. Tại các bang có Chính phủ bang (gồm Viện lập pháp bang, chính quyền bang). Đứng đầu là Thủ hiến Bang.

- Cơ quan lập pháp: Quốc hội lưỡng viện (Majlis-e-Shoora) gồm Thượng viện 100 ghế (Senate) và Quốc hội 342 ghế (National Assembly).

- Cơ quan tư pháp: Toà án Tối cao Hồi giáo Liên bang, còn được gọi là Shari'a Court. (Chánh án do Tổng thống bổ nhiệm); tại các bang có Toà thượng thẩm.

Ngày nghỉ lễ, tết: ngày Kashmir (5/2); ngày Pakistan (23/3); Quốc tế Lao động (1/5); Quốc khánh (14/8) và các ngày lễ hội giáo

3. Tình hình kinh tế

Tổng quan về kinh tế Pakistan

Pakistan là nước đang phát triển, có nền kinh tế tăng trưởng nhanh, đa dạng, gồm các ngành dệt sợi, hóa chất, chế biến thực phẩm, nông nghiệp và một số ngành công nghiệp khác.

Lịch sử phát triển kinh tế của Pakistan

Dù là một nước rất nghèo năm 1947, tỷ lệ tăng trưởng kinh tế của Pakistan đã ở trên mức trung bình của thế giới trong bốn thập niên sau đó, nhưng các chính sách không thận trọng đã khiến tốc độ này chậm lại hồi cuối thập niên 1990. Gần đây, những chính

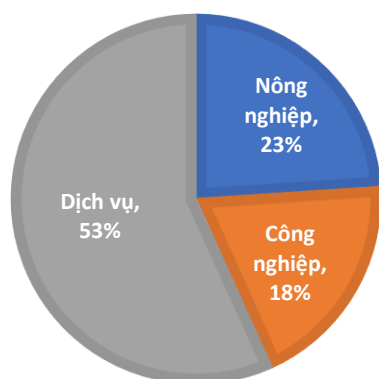
sách cải cách kinh tế trên diện rộng đã dẫn tới một triển vọng kinh tế mạnh mẽ hơn và tăng tốc phát triển đặc biệt trong các lĩnh vực chế tạo và dịch vụ tài chính. Từ thập niên 1990, đã có sự cải thiện đáng kể trong vị thế ngoại hối và một sự tăng trưởng nhanh chóng trong dự trữ ngoại tệ mạnh.

Ước tính số nợ nước ngoài năm 2005 ở mức gần US\$40 tỷ. Tuy nhiên, nó đã giảm bớt trong những năm gần đây với sự hỗ trợ từ Quỹ Tiền tệ Quốc tế và khoản xoá nợ đáng kể từ Hoa Kỳ. Tổng Sản phẩm Quốc nội của Pakistan, tính theo sức mua tương đương, ước tính ở mức US\$5,403 tỷ, trong khi thu nhập trên đầu người đứng ở mức \$1,428. Tỷ lệ nghèo ở Pakistan ước tính trong khoảng 23% đến 28%.

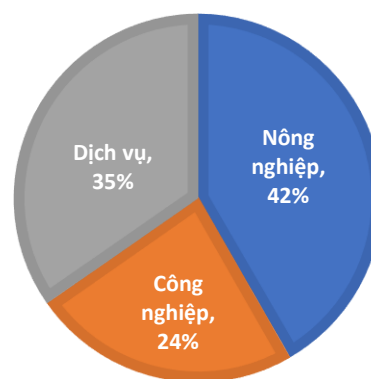
Tăng trưởng GDP bền vững trong giai đoạn giữa những năm 2000 với tỷ lệ 7%; tuy nhiên, nó đã giảm bớt trong cuộc khủng hoảng kinh tế năm 2008 xuống mức 4.7%. Một tỷ lệ lạm phát cao 24.4% và mức dự trữ thấp, cùng các yếu tố kinh tế khác, tiếp tục là trở ngại cho việc duy trì một tốc độ phát triển kinh tế cao. GDP của Pakistan ở mức US\$167 tỷ, khiến nước này trở thành nền kinh tế đứng hàng 48 trên thế giới hay hạng 27 khi tính theo sức mua tương đương đã được điều chỉnh tỷ giá. Hiện nay, Pakistan được coi là nền kinh tế đứng thứ hai ở Nam Á (sau Ấn Độ). Tính đến năm 2016, GDP của Pakistan đạt 271.050 USD, đứng thứ 43 thế giới và đứng thứ 16 châu Á.

Một số chỉ số kinh tế của Pakistan

Hình 1: Cơ cấu GDP theo ngành của Pakistan năm 2018



Hình 2: Phân bố lao động theo ngành của Pakistan năm 2018



Nguồn: Global EDGE

Bảng 1: Tổng quan kinh tế Pakistan giai đoạn 2016-2018

	2016	2017	2018
GDP	1,01 nghìn tỷ USD	1,09 nghìn tỷ USD	1,17 nghìn tỷ USD
Tăng trưởng GDP	5,53%	5,7%	5,43%
GDP theo đầu người	4975 USD	5249 USD	5544 USD
Tỷ lệ lạm phát	3,77%	4,09%	5,08%
Sản phẩm nông nghiệp	Bông, lúa mì, gạo, đường, mía, hoa quả, rau, sữa, thịt bò, thịt cừu, trứng		
Công nghiệp	Hàng dệt may và thêu thùa, chế biến thực phẩm, dược phẩm, vật liệu xây dựng, sản phẩm giấy, phân bón, tôm		
Kim ngạch nhập khẩu	45 tỷ USD	53,5 tỷ USD	60,7 tỷ USD
Mặt hàng nhập khẩu chính	Dầu mỏ, máy móc công nghiệp, đồ điện tử, sắt và thép, hóa chất hữu cơ, phương tiện giao thông và phụ tùng, nhựa, mỡ và dầu, hạt chứa dầu, bông		
Top 10 đối tác nhập khẩu 2018	Trung Quốc, UAE, Ả Rập Sê Út, Mỹ, Indonesia, Qatar, Nhật Bản, Ấn Độ, Thái Lan, Kuwait		
Kim ngạch xuất khẩu	25,4 tỷ USD	25,1 tỷ USD	26,6 tỷ USD
Mặt hàng xuất khẩu chính	Hàng dệt may, bông, vải, ngũ cốc, đồ da, đường, dầu mỏ, đồ uống, khoáng chất và đá		
Top 10 đối tác xuất khẩu 2018	Mỹ, Trung Quốc, Anh, Afghanistan, Đức, UAE, Hà Lan, Tây Ban Nha, Bangladesh, Ý		

Nguồn: Global EDGE

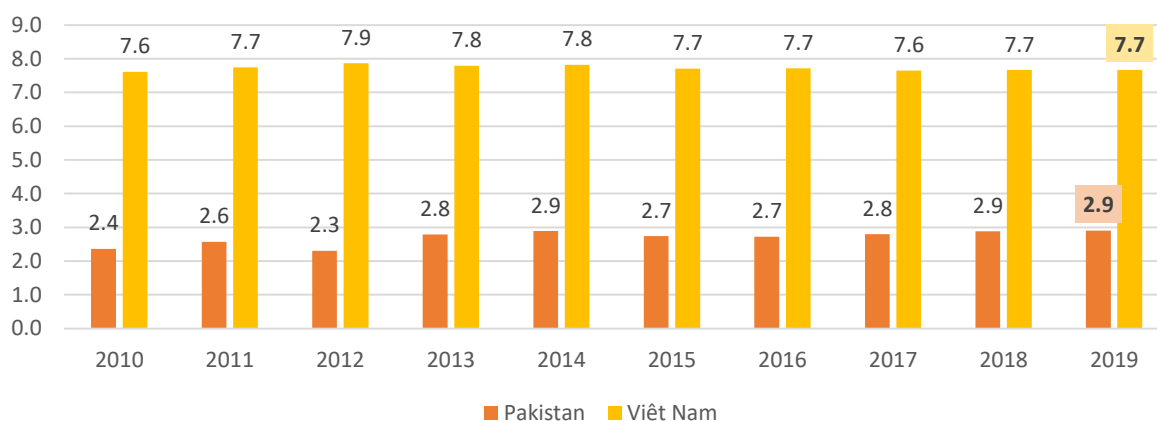
II. THỰC TRẠNG SẢN XUẤT LÚA GẠO CỦA PAKISTAN

1. Biến động sản xuất

Gạo là nguồn ngũ cốc quan trọng thứ 2 của Pakistan, chỉ sau lúa mì, với diện tích sản xuất chiếm 21% tổng diện tích sản xuất ngũ cốc của Pakistan. Gạo cũng là cây trồng lớn thứ ba về diện tích gieo trồng, sau lúa mì và bông tại Pakistan. Lúa gạo chiếm đến 3,1% tổng giá trị gia tăng của ngành nông nghiệp và đóng góp 1,3-1,6% tổng GDP của

cả nước. Trong 10 năm trở lại đây, diện tích sản xuất lúa gạo của Pakistan luôn đạt trên 2 triệu ha và có sự tăng trưởng vững chắc trong những năm gần đây. Năm 2019, diện tích sản xuất lúa gạo của Pakistan đạt 2,9 triệu ha, tăng 0,5 triệu ha tương đương tăng 16% so với năm 2010, đưa Pakistan trở thành nước sản xuất gạo lớn thứ 10 thế giới. Xuất khẩu lúa gạo phát triển là một trong những nguyên nhân thúc đẩy việc tăng diện tích sản xuất lúa gạo ở nước này.

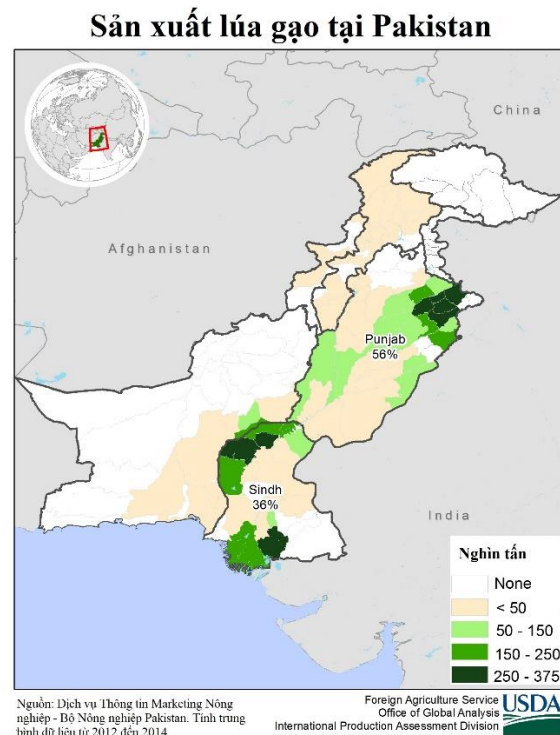
Hình 3: Diện tích sản xuất lúa gạo của Pakistan so với Việt Nam, trong giai đoạn 2010-2019 (đơn vị: triệu ha)



Nguồn: USDA

90% tổng sản lượng gạo của Pakistan được sản xuất tại 2 tỉnh là Punjab và Sindh. Punjab là tỉnh sản xuất 100% gạo Basmati của cả nước do điều kiện khí hậu và thổ nhưỡng thích hợp, sở hữu đất "Kalar" theo thuật ngữ địa phương nằm giữa sông Ravi và sông Chenab ở Punjab. Gạo IRRI, gạo lai được trồng ở cả Punjab và Sindh. Do điều kiện thời tiết khô hạn, nên Pakistan chỉ trồng được một vụ lúa là vụ hè (vụ Kharif) vào mùa mưa của nước này. Lúa thường được gieo cấy vào tháng 5-7 và được thu hoạch vào tháng 10-11.

Hình 4: Bản đồ phân bố diện tích sản xuất lúa gạo tại Pakistan



Ngũn: USDA

Việc gieo trồng ngày càng nhiều các giống lúa chất lượng như giống basmati có năng suất cao hơn và các giống lúa lai hạt dài đã giúp sản lượng gạo của Pakistan liên tục tăng mạnh trong những năm qua. Các giống lai đã cho sản lượng rất tốt ở Sindh, nơi chúng chiếm 50% diện tích trồng, tăng khoảng 35% so với vài năm trước đây.

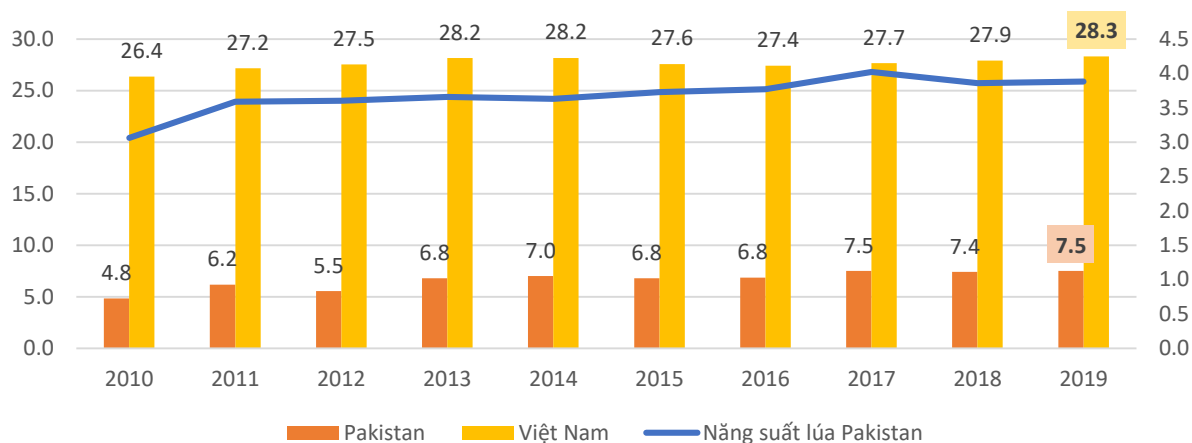
Bên cạnh đó, việc ứng dụng các biện pháp kỹ thuật làm tăng năng suất đáng kể cho các loại cây trồng, trong đó có lúa gạo. Người dân trồng lúa tại Pakistan đã có các phương pháp thực hành nông học tốt hơn, sử dụng các giống kháng sâu bệnh, sử dụng thuốc BVTV nhiều hơn, nhờ đó tỷ lệ mắc bệnh bạc lá do vi khuẩn trong những năm gần đây đã giảm đáng kể. Thiếu năng lượng điện và chất đốt vẫn là vấn đề lớn gây ảnh hưởng tới toàn bộ dây chuyền sản xuất, giảm khả năng xay xát lúa gạo và cản trở quá trình sấy khô gạo.

Điều kiện thời tiết, môi trường cũng ảnh hưởng lớn đến tình hình sản xuất lúa gạo tại Pakistan. Các đợt lũ xảy ra từ năm 2010 cũng đã giúp bồi đắp phù sa, lắng đọng dinh dưỡng ở những vùng trồng lúa chính, giúp tăng sản lượng. Các cơn mưa gió mùa diễn biến thuận lợi trong mùa hè, tạo điều kiện thuận lợi cho việc gieo trồng gạo Basmati. Trong khi đó, sản lượng gạo niên vụ 2012/13 đã sụt giảm do mưa nhiều vào tháng 9/2012 đã ảnh hưởng đến vụ mùa gạo tại các vùng Jafferrabad và Naseerabad thuộc tỉnh Balochistan; các vùng Jacobabad, Shikarpur, Kashmore và Qambar thuộc thượng lưu

tỉnh Sindh. Nhiều thiệt hại nặng nề tại các khu vực có lúa gạo đang trong giai đoạn trưởng thành, lí do chủ yếu là thiếu nước dẫn thời gian gieo trồng muộn.

Năm 2019, sản lượng gạo của Pakistan ước đạt 7,5 triệu tấn, tăng 2,7 triệu tấn tương đương tăng 56% so với sản lượng gạo năm 2010 của nước này. Năng suất của Pakistan đến năm 2019 cũng đã đạt 3,9 tấn/ha, gần bằng với năng suất lúa của nước láng giềng Ấn Độ

Hình 5: Sản lượng gạo của Pakistan so với Việt Nam (đơn vị: triệu tấn) và Năng suất lúa của Thái Lan (đơn vị: tấn/ha)



Nguồn: USDA

Hiện nay, gạo tại Pakistan thường được phân làm ba loại chính: gạo basmati (hạt dài và thơm), gạo thô (các giống gạo IRRI) và các loại gạo khác (trong đó có bao gồm cả các loại gạo lai, không được công nhận chính thức và một số loại gạo được nhập lậu, lợi dụng quản lý lỏng lẻo của chính quyền). Tuy Pakistan có đến 108 giống lúa được công nhận trong 15 năm qua, từ 2003 đến 2018. Tất cả đều được cấp phép thương mại. Tuy nhiên chỉ có 48 giống tổng số này được thực sự sử dụng. Trong hai năm trở lại đây, giống gạo lai, siêu năng suất của Trung Quốc trở nên phổ biến rộng rãi và có đóng góp lớn vào việc tăng năng suất bình quân của nước này.

2. Hoạt động sơ chế và chế biến sản phẩm

Trong nhiều năm qua, Pakistan đã đầu tư đáng kể máy móc chế biến hiện đại để nâng cao hiệu quả hoạt động của các nhà máy sơ chế, chế biến gạo từ đó góp phần làm giảm tổn thất sau thu hoạch. Hiện nay, các nhà máy xay xát sử dụng điện năng và chất đốt xay lúa, đồng thời sử dụng máy xay lúa làm công cụ nhiên liệu để sấy khô lúa. Sản phẩm cuối cùng trong dây chuyền sản xuất ở các nhà máy chế biến hiện đại là gạo đã được đánh bóng sau khi xay xát.

Tuy nhiên, Pakistan đang phải đối mặt với một thách thức lớn trong đảm bảo nguồn cung điện năng cho các nhà máy xay xát. Nước này đã tăng nguồn tài chính để

hoàn thành hai dự án liên quan đến kho dự trữ gạo thế giới lớn – Iran – Pakistan – Ấn Độ (IPI) và Turkmenistan-Afghanistan-Pakistan-India (TAPI) để đối phó với thách thức này. Chủ tịch REAP cũng cho biết đường đến Gwadar, một cảng mới sắp đưa vào sử dụng, đang trong quá trình xây dựng, được kỳ vọng sẽ cải thiện hoạt động vận chuyển tới vịnh Pecic.

3. Chính sách hỗ trợ sản xuất

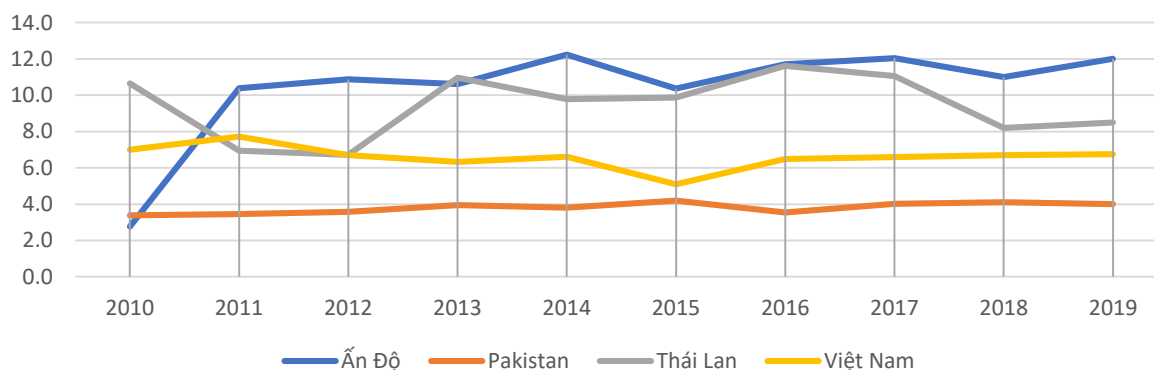
Hiện tại, việc buôn bán lúa gạo ở Pakistan do các đơn vị tư nhân thực hiện và tự điều phối, nhà nước hầu như không can thiệp và không có các chính sách hỗ trợ như các nước Thái Lan, Việt Nam, Ấn Độ. Từ khi Cơ quan xuất khẩu lúa gạo Pakistan do nhà nước quản lý tan rã tại thời điểm những năm 1990, các thương nhân lúa gạo Pakistan thích ứng tốt với môi trường thương mại tự do, và dần dần trở thành tác nhân quan trọng trong hệ thống thương mại lúa gạo toàn cầu. Tuy công nghệ chế biến đã được đầu tư máy móc thiết bị hiện đại, nhưng phần lớn gạo xuất khẩu của Pakistan không có bao bì đóng gói và không có thương hiệu. Mặc dù đã ngày càng chủ động hơn trong việc vận động hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của mình, các doanh nghiệp xuất khẩu cần phải có những nỗ lực phát triển được thương hiệu gạo trên thị trường thế giới. Tuy nhiên, xuất khẩu gạo Pakistan chủ yếu do các doanh nghiệp nhỏ, vận hành theo mô hình hộ gia đình và đã quen với cách buôn bán truyền thống. Trong tương lai, xuất khẩu gạo Pakistan cần có chiến lược dài hạn và có các định hướng phát triển thương hiệu gạo.

III. THỰC TRẠNG THƯƠNG MẠI LÚA GẠO CỦA PAKISTAN

1. Xuất khẩu

Gạo là mặt hàng xuất khẩu lớn thứ hai (sau dệt may) của Pakistan. Xét về lượng xuất khẩu, trong 10 năm trở lại đây, Pakistan luôn là quốc gia xuất khẩu gạo lớn thứ 4 thế giới, sau Ấn Độ, Thái Lan và Việt Nam.

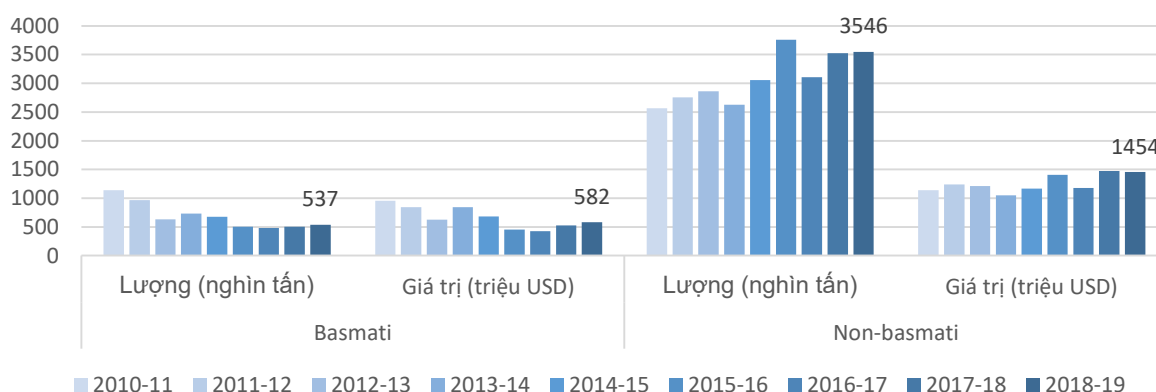
Hình 6: Khối lượng xuất khẩu gạo trong giai đoạn 2010-2019 của Ấn Độ, Pakistan, Thái Lan và Việt Nam (đơn vị: triệu tấn)



Nguồn: USDA

Gạo xuất khẩu của Pakistan được chia làm 2 loại chính là basmati (loại gạo thơm, hạt dài, được người dân sử dụng phổ biến) và gạo non-basmati (các loại gạo khác). Theo ước tính của Hiệp hội Xuất khẩu Gạo Pakistan (REAP), trong năm tài chính 2018-19 (từ 1/4/2018 đến hết 31/3/2019), Pakistan đã xuất khẩu được 537 nghìn tấn gạo basmati, trị giá 582 triệu USD với đơn giá xuất khẩu trung bình đạt 1083 USD/tấn, tăng 29% so với đơn giá xuất khẩu trung bình năm 2010-11. Cũng trong năm này, Pakistan đã xuất khẩu 3,54 triệu tấn gạo non-basmati, trị giá 1,45 tỷ USD với đơn giá xuất khẩu trung bình đạt 410 USD/tấn, giảm 8% so với đơn giá xuất khẩu trung bình năm 2010-11.

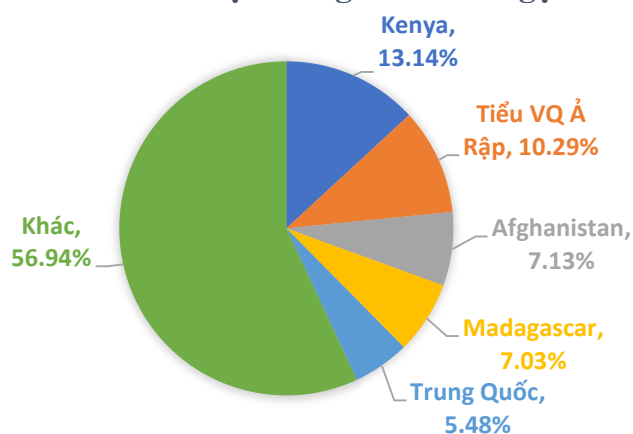
Hình 7: Xuất khẩu gạo basmati và non-basmati của Pakistan, giai đoạn 2010-19



Nguồn: Hiệp hội Xuất khẩu Gạo Pakistan (REAP)

Pakistan xuất khẩu gạo tới hơn 110 quốc gia trên thế giới năm 2018, tuy nhiên lại không phụ thuộc vào bất kỳ thị trường nào. Thị trường lớn nhất là Kenya chỉ chiếm 13,1% tổng giá trị xuất khẩu của Pakistan. Một số thị trường lớn khác bao gồm Tiểu vương quốc Ả Rập chiếm 10,3%; Afganistan chiếm 7,1%, Madagasca chiếm 7% và Trung Quốc chiếm khoảng 5,5%. Hơn 100 thị trường khác chiếm 56,9% còn lại. Các thị trường này cũng có sự biến động lớn qua các năm, như thị trường Madagasca tăng tới 265% so với năm 106, thị trường Trung Quốc giảm 56,75%, hoặc như thị trường Philippines các năm trước xuất khẩu hầu như không đáng kể thì trong năm 2018 giá trị xuất khẩu đạt 34,65 triệu USD.

Hình 8: Cơ cấu thị trường xuất khẩu gạo Pakistan năm 2018

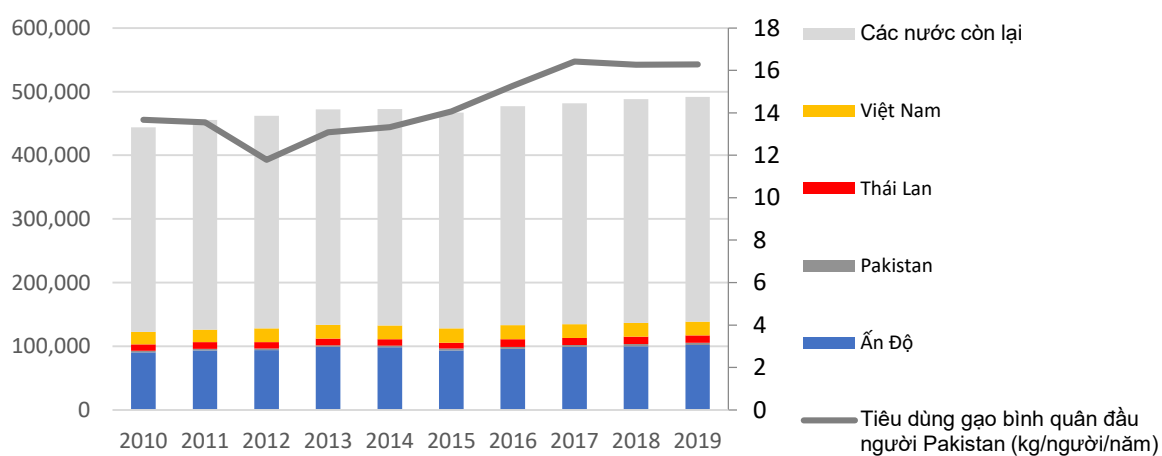


Nguồn: Trademap

2. Tiêu dùng trong nước

Tiêu dùng gạo bình quân đầu người ở Ấn Độ chỉ ở mức thấp của thế giới do gạo chỉ là nguồn ngũ cốc thứ yếu của nước này. Năm 2019, tiêu dùng gạo bình quân đầu người của Ấn Độ chỉ đạt khoảng 16 kg/người/năm. Tổng lượng tiêu dùng gạo của Pakistan cũng chỉ chiếm khoảng 0,7% tổng lượng gạo tiêu dùng của thế giới.

Hình 9: Tiêu dùng gạo của Pakistan so với thế giới và Tiêu dùng gạo bình quân đầu người ở Pakistan (kg/người/năm) trong giai đoạn 2010-2019

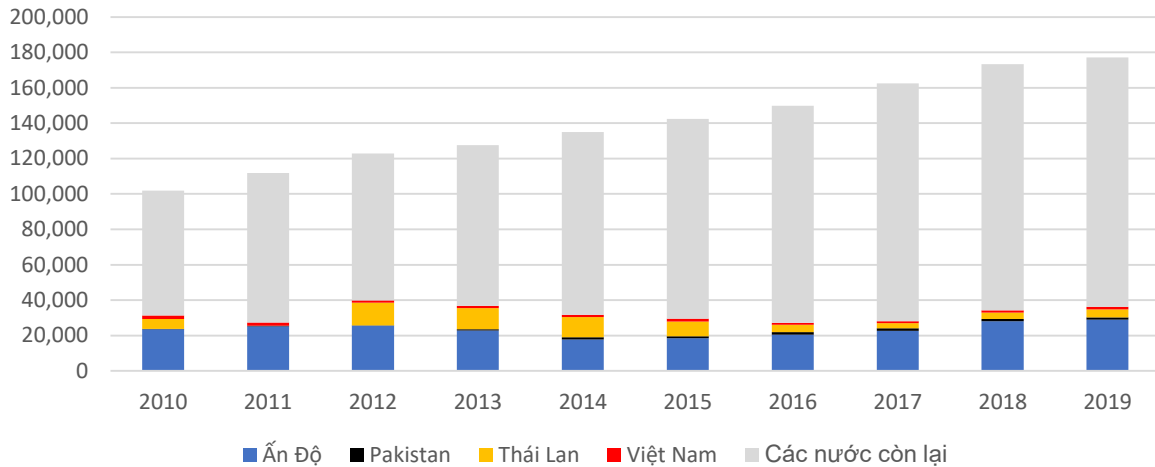


Nguồn: USDA

3. Dự trữ

Năm 2019, lượng gạo dự trữ của Pakistan ước đạt 1,2 triệu tấn, chiếm khoảng 0,7% tổng lượng gạo dự trữ của thế giới.

Hình 10: Lượng gạo dự trữ của Pakistan so với thế giới (đơn vị: nghìn tấn)

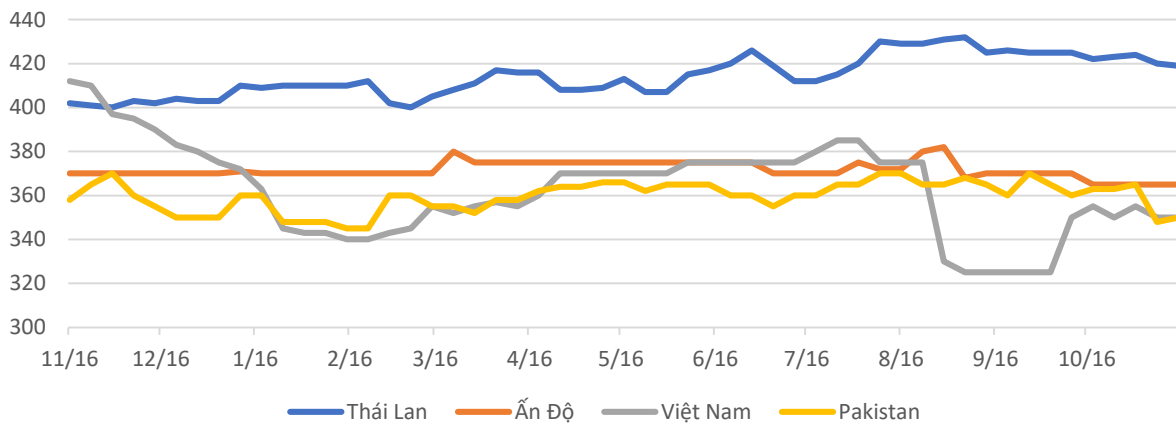


Nguồn: USDA

4. Biến động giá cả

Trong một năm trở lại, giá gạo xuất khẩu của Thái Lan, Ấn Độ, Việt Nam và Pakistan có sự phân hóa rõ rệt. Cùng loại gạo trắng thường, nhưng gạo Thái Lan luôn có mức giá cao nhất, chủ yếu do sự tăng giá của đồng Bạt so với đồng USD và do gạo Thái Lan có thương hiệu tốt trên thị trường. Gạo Ấn Độ, Pakistan và Việt Nam thường có mức giá gần bằng nhau do đều chưa xây dựng được thương hiệu, chú trọng vào số lượng nhiều hơn là chất lượng.

Hình 11: Giá gạo trắng 5% tằm xuất khẩu của Thái Lan, Ấn Độ, Việt Nam và Pakistan từ 11/2018 đến 11/2019 (đơn vị: USD/tấn)



Nguồn: Hiệp hội Xuất khẩu gạo Thái Lan

Tuy gạo non-bastamin (trong đó chủ yếu là gạo trắng) vẫn là loại gạo đóng góp phần lớn vào xuất gạo của Pakistan, nhưng gạo basmati của nước này cũng là loại gạo quan trọng không kém bởi đây là loại gạo đặc sản thơm, hạt dài được ưa chuộng bởi

các nước Trung Đông và cộng đồng Ấn Độ ở nước ngoài và giá gạo basmati thường đạt khoảng 1000 USD/tấn, gấp đôi giá gạo trắng thông thường.

5. Chính sách thương mại

Cùng với các mặt hàng xuất khẩu khác, xuất khẩu gạo của Pakistan được chính phủ nước này định hướng theo Khung chính sách 3 năm về chiến lược thương mại, bắt đầu từ năm 2009. Mục tiêu của các khung chính sách là tăng tính cạnh tranh cho các mặt hàng xuất khẩu, mở rộng các thị trường truyền thống và các thị trường mới, thúc đẩy tự do thương mại thông qua các thỏa thuận song phương, đa phương, trong khu vực.

Hiện nay, Pakistan đang chủ trương đẩy mạnh xuất khẩu, Bộ Thương mại Pakistan đề ra chiến lược khung chính sách thương mại 2015-2018 với các nội dung chính sau đây:

- Bốn định hướng chính: Tinh vi hóa và đa dạng hóa sản phẩm; Mở cửa thị trường; Tăng cường và phát triển thể chế; Xúc tiến thương mại.

- Đẩy mạnh xuất khẩu với 4 nhóm giải pháp: Nâng cao năng lực cạnh tranh; Tiêu chuẩn hóa; Cải cách môi trường chính sách; Mở cửa thị trường.

- Các mục tiêu đặt ra: Nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu; Chuyển từ nền kinh tế lấy ngành làm động lực sang nền kinh tế lấy hiệu quả và sáng chế làm động lực; Tăng thị phần trong thương mại vùng.

- Tháo gỡ vướng mắc về thủ tục và ngân sách.

- Sự lạc hậu về công nghệ là nguyên nhân chính kìm hãm phát triển. Vì vậy, nhập khẩu máy móc thiết bị và công nghệ sẽ được khuyến khích và hỗ trợ.

- Khuyến khích và hỗ trợ phát triển chế biến nông sản thông qua cấp vốn nhập khẩu máy móc thiết bị.

- Tăng xuất khẩu vào EU thông qua tuyên truyền phổ biến nội dung 27 cam kết phải tuân thủ để được hưởng chế độ ưu đãi GSP+.

- Chú trọng phát triển thị trường châu Phi, Cộng đồng các quốc gia độc lập (CIS), châu Mỹ La tinh.

- Tiếp tục triển khai chiến lược ngoại giao thương mại 3 mũi (đa phương, khu vực, song phương) để mở cửa thị trường, theo đó: hướng hoạt động đa phương là tham gia các thỏa thuận ưu đãi thương mại, công nghệ thông tin, mua sắm chính phủ; hướng hoạt động trong khu vực là tăng cường mở cửa thị trường qua các thỏa thuận khu vực GCC, ASEAN, SAARC, Afghanistan và CARs; hướng hoạt động song phương là đàm phán

với Thái Lan, Hàn Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ, Iran, Trung Quốc, Malaysia, Indonesia, Nigeria và Jooc-đa-ni. Phát triển thương mại nội vùng Nam Á và Trung Á.

- Nâng cao năng lực các tổ chức chuyên ngành thương mại.
- Lập Hội đồng xúc tiến xuất khẩu dược phẩm, mỹ phẩm và gạo.
- Mở chiến dịch thúc đẩy xuất khẩu 4 sản phẩm (gạo basmati, rau quả, thịt, đồ trang sức) trên 4 thị trường (Iran, Trung Quốc, Afghanistan, châu Âu).

III. KẾT LUẬN VÀ MỘT SỐ LƯU Ý CHO NGÀNH GẠO VIỆT NAM

1. Kết luận

Pakistan là quốc gia xuất khẩu gạo lớn thứ 4 thế giới. Gạo là mặt hàng nông sản mang lại tài chính chủ yếu tại Pakistan và hầu hết các vụ lúa được canh tác tại khu vực Sindh và Punjab phì nhiêu, với hàng triệu nông dân phụ thuộc vào sản xuất lúa gạo như nguồn tạo công ăn việc làm chính. Trong số nhiều loại gạo sản xuất tại Pakistan, basmati được biết đến là loại gạo chất lượng cao và thơm ngon hơn cả. Xuất khẩu gạo từ Pakistan giai đoạn gần đây đang gặp nhiều khó khăn, đang có dấu hiệu suy giảm về lượng. Đặc biệt gạo basmati dù có giá trị cao nhưng thị phần ngày càng giảm trong tổng xuất khẩu gạo do chi phí đầu vào cao nên không cạnh tranh được với gạo Basmati của Ấn Độ.

Gạo Pakistan vẫn chưa thực sự có thương hiệu trên thị trường thế giới, được xuất khẩu bởi các công ty có quy mô khá nhỏ, quen kiểu kinh doanh truyền thống. Tuy nhiên hiện Pakistan cũng đã có nhiều chính sách để cải thiện và thúc đẩy xuất khẩu gạo như hỗ trợ áp dụng công nghệ, triển khai các chính sách thương mại song phương, đa phương với các nước để mở rộng thị trường xuất khẩu. Thông qua tìm hiểu về thị trường Pakistan, một trong những đối thủ cạnh tranh chính của Việt Nam, có thể rút ra những bài học quý giá cho Việt Nam trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh ngành gạo xuất khẩu trong thời gian tới.

2. Một số lưu ý cho ngành gạo Việt Nam

Mặc dù là quốc gia xuất khẩu gạo lớn thứ 4 thế giới, nhưng Pistan cũng đang gặp nhiều vấn đề trở ngại trong xuất khẩu gạo như chi phí đầu vào cao, nhập khẩu giống lúa lai chất lượng thấp, cùng với việc thiếu những sáng kiến mới trong gieo trồng lúa quy mô lớn. Đây là những bài học cho Việt Nam để nâng cao năng lực cạnh tranh ngành gạo. Các nhà sản xuất gạo, Nhà nước và chính quyền địa phương cần có những sự đầu tư thỏa đáng cho việc tuyển chọn những giống lúa chủ lực, phù hợp với thổ những từng vùng miền, cho năng suất và giá trị cao phù hợp với nhu cầu thị trường trong và ngoài nước, không nên chạy theo số lượng để có vị trí thứ nhất hay thứ hai mà cần đặc biệt quan tâm tới chất lượng. Cần đầu tư nghiên cứu ứng dụng khoa học công nghệ như xúc

tiến nhanh việc bình tuyển các loại giống lúa đặc sản của các địa phương, hình thành quỹ gen về giống lúa chất lượng cao để xuất khẩu. Nhà nước cần phát huy vai trò chủ đạo của các cơ sở nghiên cứu, viện, trường đại học, nông trường... tham gia nghiên cứu.

Tương tự như Pakistan, xuất khẩu gạo của Việt Nam cũng chưa thực sự có thương hiệu trên thị trường thế giới, giá gạo của Việt Nam rất thấp so với các nước đối thủ cạnh tranh nên hiệu quả xuất khẩu và đời sống của người trồng lúa không được cải thiện. Do đó chúng ta cần xây dựng thương hiệu cho gạo Việt Nam. Thương hiệu không chỉ là nhãn hiệu, tên gọi mà nó còn hàm chứa sở hữu trí tuệ khác như bao bì, mẫu mã, kiểu dáng, quảng bá, tiếp thị giới thiệu sản phẩm... Chúng ta chưa có loại gạo mà khi nhắc tên tên gạo là nhắc đến Pakistan như gạo Basmati. để có thương hiệu gạo Việt Nam ngoài việc khuyến cáo nông dân quan tâm hơn đến giống lúa có chất lượng cao, chúng ta còn phải tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại giới thiệu sản phẩm gạo và cố gắng ký được các hợp đồng tiêu thụ dài hạn với các nước có tiềm năng. Mặt khác, chúng ta phải sắp xếp và quy hoạch lại sản xuất nông nghiệp, nhất là vùng trồng lúa. Các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp kinh doanh về xuất khẩu gạo cũng phải tham gia tích cực hơn vào việc quảng bá và giúp cho người nông dân nhận thức được những chủng loại gạo nào đáp ứng yêu cầu của thị trường để hướng dẫn nông dân trồng và giúp nông dân tiêu thụ.

Một trong những nguyên nhân khiến gạo Pakistan chưa có thương hiệu chính là việc gạo được xuất khẩu bởi phần lớn các công ty tư nhân có quy mô nhỏ, quản lý gia đình và quen với kinh doanh truyền thống. Do vậy Việt Nam cần duy trì số lượng doanh nghiệp có đủ khả năng về trữ lượng kho, năng suất chế biến gạo xuất khẩu, hạn chế sự ô ạt quá mức của các doanh nghiệp còn non kém về kinh nghiệm, yếu về tài chính. Tránh xuất khẩu thiếu kiểm soát, bán phá giá, tránh tình trạng hủy hợp đồng đã ký kết với khách hàng khi giá cả biến động, tạo ấn tượng xấu về nhà xuất khẩu Việt Nam.

Pakistan đầu tư đáng kể máy móc hiện đại để xay sát phục vụ xuất khẩu. Việt Nam cũng cần đầu tư đồng bộ khoa học công nghệ để hiện đại hóa sản xuất. Hệ thống này cần phải được trang bị hiện đại, đồng bộ, đảm bảo sức cạnh tranh trên thị trường. Cơ sở hạ tầng cần được chú trọng nhất là ở khâu sản xuất, chế biến, đóng gói bằng cách lắp đặt, sử dụng các máy móc mới, hiện đại, công suất cao, chế tạo lắp ráp và mua sắm thiết bị thu hoạch lúa....

Hiện Pakistan đang đẩy mạnh xuất khẩu thông qua xúc tiến thương mại tại các thị trường, ngoài các thị trường truyền thống còn có các thị trường có giá trị cao như EU. Hiện Việt Nam cũng đang tham gia nhiều FTA, do đó cần tranh thủ khai thác các mối quan hệ để ký các hiệp định xuất khẩu gạo hoặc các bản thỏa thuận phối hợp, hợp tác với các nước để tạo thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Agroinfo, <http://agro.gov.vn>
2. Bộ Công thương Việt Nam, <http://www.moit.gov.vn>
3. Bộ Nông nghiệp Mỹ (USDA),
<https://apps.fas.usda.gov/psdonline/app/index.html#/app/home>
4. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, <https://www.mard.gov.vn/>
5. Ngân hàng thế giới WB, <https://www.worldbank.org>
6. Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), <https://www.imf.org>
7. Trademap, <https://www.trademap.org>
8. Trang ngoại giao kinh tế trực tuyến - Bộ ngoại giao, <http://ngkt.mofa.gov.vn>
9. Trang thông tin nông sản toàn cầu, <https://gappingworld.com>