

VIỆN KHOA HỌC KỸ THUẬT NÔNG NGHIỆP MIỀN NAM
BỘ MÔN NGHIÊN CỨU ĐIỀU VÀ HỒ TIÊU

BÁO CÁO KHOA HỌC

PHÂN TÍCH NGÀNH HÀNG HỒ TIÊU VIỆT NAM

Thuộc đề tài : “Nghiên cứu các giải pháp khoa học công nghệ và thị trường để phát triển vùng hồ tiêu nguyên liệu phục vụ chế biến và xuất khẩu”.

MÃ SỐ KC.06.11.NN

Chủ nhiệm đề tài : TS. Nguyễn Tăng Tôn

Cán bộ thực hiện : KS. Nguyễn Bình Phương, KS. Lê Văn Gia Nhỏ

TP. Hồ Chí Minh, tháng 10 năm 2005

Tóm tắt

Trong những năm gần đây, Việt Nam trở thành quốc gia chiếm vị trí số một về xuất khẩu tiêu. Nhưng liệu sản xuất - chế biến - xuất khẩu hồ tiêu có hiệu quả hay không? Việc xuất khẩu hồ tiêu mang ngoại tệ về cho quốc gia thực sự có hiệu quả? Với phương pháp phân tích lợi ích - chi phí (BCA: Benefit-Cost Analysis) cho phép đánh giá hiệu quả sản xuất thông qua các thông số hiện giá thuần NPV (Net Present Value) và tỉ suất nội hoàn IRR (Internal Rate of Return) và cách tiếp cận phân tích ngành hàng (CCA: Commodity Chain Analysis), sử dụng Ma trận phân tích chính sách (PAM: Policy Analysis Matrix) cho phép xác định hiệu quả sản xuất tiêu cũng như hiệu quả ngành hàng tiêu từ sản xuất - chế biến - xuất khẩu.

Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng sản xuất tiêu trong giai đoạn 1995-2004 là hiệu quả $NPV > 0$, $IRR > 10\%$ (cao hơn lãi suất ngân hàng). Tuy nhiên trong điều kiện giá tiêu trong nước thấp (dưới 18.000đ/kg) thì không nên vay vốn đầu tư mở rộng diện tích tiêu, nhất là khu vực Phú Quốc và Bình Phước, mặt khác có mối tương quan giữa việc tăng số lượng hồ tiêu xuất khẩu của Việt Nam và giá tiêu thế giới giảm trong giai đoạn 1998-2003, do đó Việt Nam không nên gia tăng sản lượng bằng việc gia tăng diện tích trồng tiêu.

Việc phân tích ngành hàng cho thấy người trồng tiêu và doanh nghiệp chế biến tiêu xuất khẩu đóng góp 95% giá trị gia tăng của ngành tiêu (người trồng tiêu đóng góp 79,6%, doanh nghiệp chế biến xuất khẩu đóng góp 14,6%). Sự phân bổ lợi nhuận trong ngành hàng tiêu khá hợp lý, tác nhân tạo ra nhiều giá trị gia tăng thì nhận được lợi nhuận cao hơn, cụ thể người trồng tiêu nhận được 86,6% tổng lợi nhuận của ngành hàng, kể đến là doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu chiếm 6,8%, còn hộ thu gom và đại lý kinh doanh nông sản là 4,1% và 2,5%. Chỉ số Herfindahl-Hirschman Index-HHI = 497 (nhỏ hơn 1000), cho thấy việc kinh doanh xuất khẩu không có doanh nghiệp nào độc quyền trong việc định giá mua tiêu trong nước, giá mua tiêu của nông dân là giá cạnh tranh nên người nông dân có lợi.

Các hệ số bảo hộ danh nghĩa NPC, bảo hộ hiệu quả sản xuất EPC đều nhỏ hơn 1, khẳng định tác động chung của chính sách của chính phủ là không bảo hộ ngành hàng tiêu, điều này phù hợp với việc Việt Nam tham gia vào AFTA và WHO. Hệ số chi phí nội nguồn DRC nhỏ hơn 1 cho thấy sản xuất và xuất khẩu tiêu Việt Nam có lợi thế so sánh. Phân tích độ nhạy cũng cho thấy rất ít có khả năng để hệ số $DRC > 1$, tức là rất ít khả năng ngành hàng hồ tiêu Việt Nam mất lợi thế so sánh.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Cùng với cà phê, điều, lúa gạo, hồ tiêu là mặt hàng nông sản mà Việt Nam có số lượng xuất khẩu đứng vào những nước hàng đầu trên thế giới, cũng như có đóng góp đáng kể cho việc đem ngoại tệ về cho quốc gia, góp phần cân bằng thanh toán ngoại tệ. Trong những năm gần đây, hồ tiêu Việt Nam đã gia tăng sản lượng và số lượng xuất khẩu và chiếm vị trí số một thế giới về số lượng xuất khẩu. Diện tích trồng hồ tiêu cũng tăng liên tục, nhưng giá cả hồ tiêu thế giới có xu hướng giảm. Trong tình hình như vậy, liệu sản xuất hồ tiêu Việt Nam còn hiệu quả hay không? Việc xuất khẩu hồ tiêu đem ngoại tệ về cho quốc gia thực sự hiệu quả hay là càng xuất khẩu, càng gia tăng diện tích hồ tiêu thì nguồn tài nguyên trong nước càng cạn kiệt, nông dân trồng hồ tiêu càng nghèo đi. Và chính sách của Chính phủ hiện nay có ảnh hưởng gì đến sự phát triển ổn định của ngành hồ tiêu Việt Nam trên đường hội nhập vào kinh tế thế giới? Sản xuất hồ tiêu Việt Nam có lợi thế so sánh hay không? Những vấn đề được nêu trên sẽ được giải đáp trong nghiên cứu này thông qua việc phân tích ngành hàng hồ tiêu Việt Nam.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

Đánh giá hiệu quả ngành hàng hồ tiêu.

Phân tích tác động chính sách của chính phủ ảnh hưởng đến ngành hàng hồ tiêu.

3. NỘI DUNG, PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1 Nội dung nghiên cứu

- Đánh giá hiệu quả sản xuất tiêu theo quan điểm đánh giá dự án đầu tư
- Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của các tác nhân tham gia ngành hàng hồ tiêu.

- Đánh giá lợi thế so sánh của hồ tiêu.

3.2 Phương pháp

- Điều tra theo phiếu câu hỏi soạn sẵn trên các tác nhân tham gia ngành hồ tiêu.
- Phỏng vấn chuyên gia (kinh doanh trong ngành hàng hồ tiêu).
- Áp dụng phương pháp phân tích lợi ích – chi phí BCA (Benefit – Cost Analysis).
- Áp dụng phương pháp phân tích ngành hàng (CCA: Commodity Chain Analysis) (Phần phương pháp luận của phương pháp phân tích ngành hàng có thể xem

chi tiết trong “*Phương pháp phân tích ngành hàng nông nghiệp*” của Phạm Văn Đình, 1999).

3.3 Nguồn dữ liệu

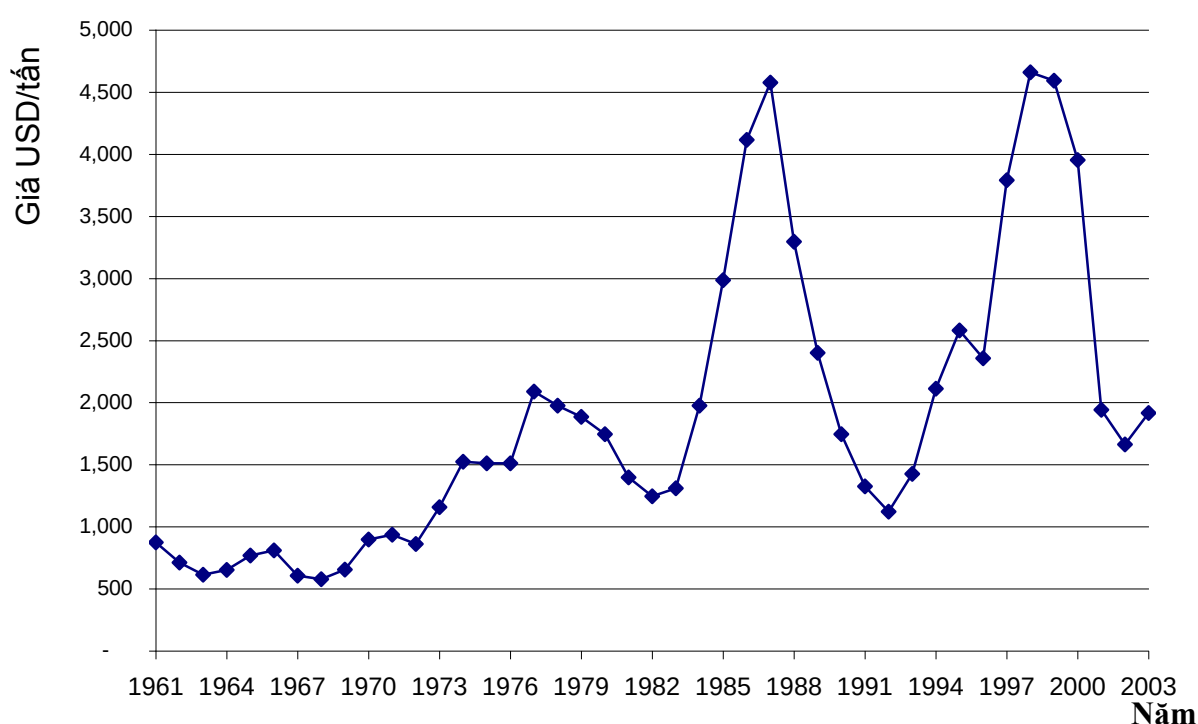
- Nguồn số liệu thứ cấp: dựa vào số liệu VPA, FAO, Bộ NN&PTNT
- Số liệu sơ cấp: Số liệu điều tra nông hộ (220 hộ) trên hai tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu (50 hộ), Bình Phước (110 hộ) và huyện Phú Quốc-Kiên Giang (60 hộ) là những vùng trồng hồ tiêu nhiều. Các số liệu về hộ thu gom (5 hộ-có lượng thu mua từ 30-40 tấn/năm), đại lý kinh doanh nông sản (5 đại lý có số lượng thu mua tiêu từ 350-500 tấn/năm), doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu (01 có số lượng hồ tiêu xuất khẩu đứng thứ hai trong số các doanh nghiệp xuất khẩu hồ tiêu Việt Nam). Dữ liệu thu thập của năm 2004.

4. KẾT QUẢ THẢO LUẬN

4.1 Diễn biến giá cả xuất khẩu bình quân hồ tiêu của thế giới trong thời gian qua

Giá cả xuất khẩu bình quân của thế giới từ 1961-2003 nhìn chung có xu hướng tăng, tuy nhiên sự tăng giảm này có tính chu kỳ. Giai đoạn 1961-1972 tính chu kỳ có tăng giảm là 5 năm, trong giai đoạn này mức chênh lệch của thời điểm giá cao nhất và giá thấp nhất không lớn lắm. Giai đoạn 1973-1997 giá tiêu xuất khẩu của thế giới có khuynh hướng tăng. Đặc biệt giai đoạn 1982-2003 tính chu kỳ của giá xuất khẩu tiêu lặp lại, nhưng chu kỳ giai đoạn này là 10-11 năm. Các năm 1982, 1992, 2002 là những năm giá tiêu thấp nhất, và sau những năm này giá tiêu tăng dần và đạt đỉnh điểm vào các năm 1987, 1998 (hình 1). Như vậy theo kinh nghiệm sau 10, 11 năm thì giá tiêu sẽ nhích dần lên và có thể đạt giá cao trong vòng 7-8 năm tới. Sự tăng giảm giá tiêu xuất khẩu thế giới do ảnh hưởng của quan hệ cung, cầu hồ tiêu thế giới, đặc biệt là sự tăng cung. Những giai đoạn tiêu tăng giá thì các nước xuất khẩu gia tăng sản lượng bằng cách gia tăng diện tích trồng tiêu và đầu tư thâm canh tăng năng suất, chính điều này làm tăng sản lượng xuất khẩu, tăng mức cung về tiêu của thế giới, sự tăng cung này vượt hơn mức cầu làm cho giá giảm. Khi giá xuất khẩu tiêu giảm, các nước giảm đầu tư, giảm diện tích trồng làm cho mức cung hồ tiêu giảm dần dẫn đến giá tiêu tăng. Vì hồ tiêu có chu kỳ kinh doanh khoảng 10 năm, do đó việc tăng sản lượng (do tăng giảm diện tích, hay tăng giảm đầu tư thâm canh) cũng diễn ra trong 10 năm, chính điều này góp phần làm cho mức tăng giảm giá của giá tiêu xuất khẩu thế giới có chu kỳ 10 năm

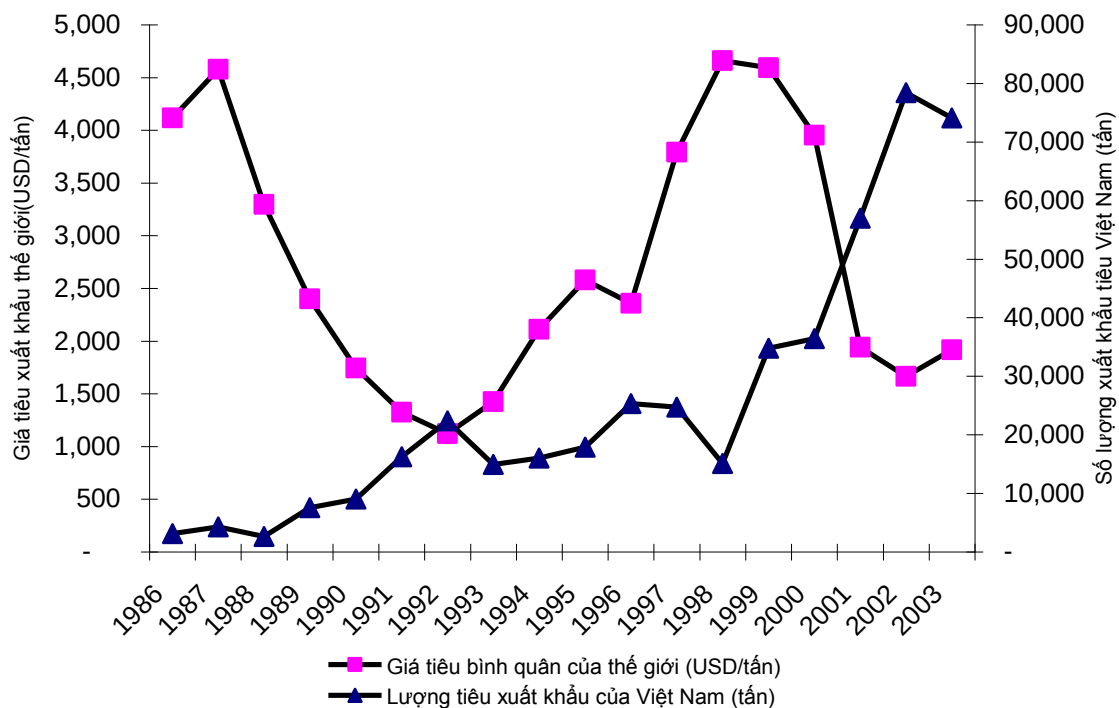
như trong giai đoạn 1982-2003. Tuy nhiên, theo các chuyên gia trong ngành hồ tiêu nhận xét tình trạng giá tiêu thấp có thể kéo dài, và họ cho rằng giá tiêu thế giới giảm do sản lượng hồ tiêu Việt Nam tăng quá nhanh trong thời gian vừa qua. Thực tế cũng cho thấy mức tăng sản lượng và lượng xuất khẩu hồ tiêu Việt Nam tăng rất nhanh trong giai đoạn 1999-2000, vượt qua cả Ấn Độ và Indonesia là hai nước có sản lượng và lượng hồ tiêu xuất khẩu lớn trong cộng đồng hồ tiêu thế giới (IPC).



Hình 1. Diễn biến giá tiêu xuất khẩu bình quân của thế giới 1961-2003
(Nguồn: FAO, 2004)

Chính do sản lượng và lượng xuất khẩu hồ tiêu của Việt Nam tăng đột biến từ năm 1999-2003 làm cho giá tiêu xuất khẩu thế giới giảm. Hình 2 cho thấy vào thời điểm giá tiêu xuất khẩu thế giới thấp nhất cũng là lúc Việt Nam xuất khẩu nhiều nhất. Điều này được lý giải là do khi giá tiêu xuất khẩu thế giới tăng thì Việt Nam mới gia tăng đầu tư, gia tăng diện tích và hậu quả là tăng cung lượng xuất khẩu của giai đoạn 3-4 năm sau đó. Tuy nhiên giai đoạn 1986-1996 lượng hồ tiêu xuất khẩu của Việt Nam tăng từ từ, giai đoạn 1999-2003 thì lượng hồ tiêu Việt Nam tăng đột biến, từ 35.000

tấn năm 1999 và đạt gần 80.000 tấn năm 2003, tăng 128% lượng tiêu xuất khẩu trong vòng bốn năm. Chính sự tăng đột biến này làm ảnh hưởng đến giá tiêu thế giới, phân tích tương quan cho thấy có tương quan nghịch yếu giữa giá tiêu xuất khẩu bình quân của thế giới và lượng hồ tiêu xuất khẩu của Việt Nam trong giai đoạn 1986-1997 (hệ số tương quan là $r = -0,44$), và có tương quan nghịch mạnh trong giai đoạn 1998-2003 (hệ số tương quan là $r = -0,94$). Như vậy có thể kết luận rằng sự tăng lượng xuất khẩu hồ tiêu Việt Nam (do tăng sản lượng hồ tiêu trong nước) ảnh hưởng đến sự giảm giá hồ tiêu thế giới trong thời gian qua. Có hai thời điểm giá hồ tiêu xuất khẩu của thế giới tăng vọt trên 4.500 USD/tấn là năm 1987 và 1998, sau những thời điểm giá tiêu tăng vọt thì số lượng xuất khẩu hồ tiêu Việt Nam tăng, nhưng thời kỳ 1987-1997 thì sản lượng tiêu xuất khẩu không tăng vọt, một phần thời kỳ này Việt Nam chưa mở rộng giao thương với thế giới, nên các doanh nghiệp đầu tư chế biến xuất khẩu tiêu chưa nhiều, và cũng trong giai đoạn này chính sách đất đai đang ở vào thời kỳ đổi mới (công nhận quyền sử dụng đất), nên việc đầu tư sản xuất trong nông nghiệp giành cho các sản phẩm xuất khẩu chưa mạnh. Giai đoạn 1998-2003 Việt Nam xuất khẩu hồ tiêu tăng mạnh, một phần do Việt Nam mở cửa giao thương mạnh với thế giới, nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước đầu tư mạnh vào chế biến các nông sản xuất khẩu, trong đó có hồ tiêu và Chính phủ có chính sách khuyến khích xuất khẩu hàng nông sản (giảm thuế xuất khẩu các nông sản là 0%) làm cho ngành hồ tiêu Việt Nam phát triển mạnh về diện tích và sản lượng. Điều này cho thấy tính tự phát trong việc phát triển diện tích hồ tiêu Việt Nam, diện tích và sản lượng tăng vọt sau những thời kỳ giá tiêu lên cao, để rồi khi Việt Nam xuất khẩu nhiều hơn so với giai đoạn trước đó, nhưng giá xuất khẩu lại thấp. Do đó việc qui hoạch vùng trồng tiêu, nâng chất lượng tiêu (trong sản xuất và chế biến) là việc làm cần thiết cho ngành hồ tiêu Việt Nam trong giai đoạn hiện nay, và cũng lưu ý thêm vấn đề tồn trữ để có lượng cung ra thị trường thế giới thích hợp, không làm cho giá tiêu giảm đột biến, ảnh hưởng đến sản xuất tiêu trong nước. Điều này cũng tránh tình trạng giá tiêu trong nước tăng đột biến, kéo nông dân đầu tư quá nhiều vào tiêu để rồi phải chịu thua lỗ do giá tiêu xuống thấp. Vào những năm 1997-1998, giá tiêu xô trong nước có thời điểm lên đến 150.000đ/kg (bình quân là 60.000đ/kg) đã thúc đẩy nông dân gia tăng diện tích (chuyển từ cà phê và cây trồng khác sang trồng hồ tiêu) và gia tăng đầu tư vào những năm này, và kết quả là diện tích, sản lượng hồ tiêu tăng vọt vào những năm sau đó.



Hình 2. Giá hồ tiêu xuất khẩu bình quân của thế giới và lượng xuất khẩu hồ tiêu Việt Nam từ 1986-2003 (Nguồn: FAO, 2004)

4.2 Đánh giá hiệu quả đầu tư sản xuất hồ tiêu

4.2.1 Đánh giá theo quan điểm ngân hàng

Vì hồ tiêu là cây công nghiệp dài ngày, do đó hiệu quả kinh tế phải được tính cho cả chu kỳ kinh doanh là 10 năm. Với cách đánh giá như một dự án đầu tư theo quan điểm ngân hàng, nghĩa là chủ đầu tư có sẵn vốn, không phải vay vốn để đầu tư. Với suất chiết khấu $r=10\%/năm$ (lãi suất cho vay của ngân hàng) mà NPV (Net Present Value) dương hay IRR (Internal Rate of Return) $> 10\%$ thì nên đầu tư sản xuất tiêu. Tính toán theo số liệu của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NN&PTNT) (2005), với giá bán hồ tiêu và năng suất thực tế 1995-2004, cho thấy các thông số NPV=143 triệu đồng, IRR là 25,2%, giá thành là 13.468 đ/kg. Như vậy, đánh giá sản xuất tiêu theo quan điểm ngân hàng thì trong thời gian qua trồng tiêu là có hiệu quả, mặc dù giá hồ tiêu trong nước khá biến động từ 14-60 ngàn đồng/kg (bảng 1).

Xét trên ba vùng trồng tiêu Bình Phước, Bà Rịa-Vũng Tàu, Phú Quốc cho thấy với giá hồ tiêu từ 17.500-18.500đ/kg (năm 2004) thì đầu tư sản xuất tiêu ở Phú Quốc không có hiệu quả, NPV âm, IRR chỉ có 5,2% (bảng 2) thấp hơn lãi suất vay vốn ngân hàng. Riêng ở Bình Phước và Bà Rịa-Vũng Tàu thì với giá tiêu 17.500đ/kg thì sản xuất vẫn còn hiệu quả (bảng 3, bảng 4), nhất là ở Bà Rịa-Vũng Tàu do chi phí đầu tư

ban đầu thấp, chỉ bằng 1/3 ở Phú Quốc và 1/2 ở Bình Phước. Ở Phú Quốc chi phí đầu tư ban đầu khá lớn, chủ yếu đầu tư cho chi phí làm đất, chi phí trụ tiêu (trụ chết bằng gỗ hoặc trụ bê-tông), nên với giá tiêu hiện tại thì đầu tư hồ tiêu ở Phú Quốc không hiệu quả. Tuy vậy, nếu tính bình quân sản xuất hồ tiêu hiện nay vẫn còn hiệu quả, các thông số cho thấy với giá tiêu 17.500đ, NPV vẫn dương và IRR là 11,5% (bảng 5). Như phần trình bày ở trên, giá hồ tiêu xuất khẩu vẫn còn ở mức thấp, tuy nhiên xu hướng chung là tăng lên, do đó trong tương lai hồ tiêu vẫn duy trì được hiệu quả trong sản xuất.

Bảng 1. Đánh giá hiệu quả đầu tư hồ tiêu giai đoạn 1995-2004, theo quan điểm ngân hàng

		ĐVT: triệu đồng/ha								
Năm đầu tư	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Năm thực	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Đầu tư ban đầu	139,20									
Chi vật tư	9,40	9,40	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70
Chi lao động	3,95	3,95	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60
Tổng ngân lưu ra	152,55	13,35	16,30	16,30	16,30	16,30	16,30	16,30	16,30	16,30
Năng suất (tấn/ha)			1,00	1,50	2,00	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50
Giá bán (triệuđ/tấn)			30	60	50	40	26	14	22	18
Ngân lưu vào (doanh số)			30,00	90,00	100,00	140,00	91,00	49,00	77,00	63,00
Ngân lưu ròng	-152,55	-13,35	13,70	73,70	83,70	123,70	74,70	32,70	60,70	46,70
NPV (r=10%)	143,05									
IRR (%)	25,16									
Giá thành đ/kg	13.468									

Nguồn: Tính toán theo số liệu của Bộ NN&PTNT, 2005

Bảng 2. Đánh giá hiệu quả đầu tư hồ tiêu ở Phú Quốc, theo quan điểm ngân hàng năm 2004

		ĐVT: triệu đồng/ha								
Năm đầu tư	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Đầu tư ban đầu	141,7									
Chi vật tư	8,8	17,8	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4
Chi lao động	8,0	8,0	11,0	11,6	12,3	11,9	11,0	11,0	11,0	11,0
Tổng ngân lưu ra	158,5	25,8	30,4	31,0	31,7	31,3	30,4	30,4	30,4	30,4
Năng suất (tấn/ha)			3,0	3,6	4,2	3,9	3,0	3,0	3,0	3,0
Giá bán (triệu đ/tấn)			18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0
Ngân lưu vào			54,0	64,8	75,6	70,2	54,0	54,0	54,0	54,0
Ngân lưu ròng	-158,5	-25,3	23,6	33,8	43,9	31,4	24,9	24,9	24,9	24,9
NPV (r=10%)	-36,5									
IRR (%)	5,0									
Giá thành (đ/kg)	16.116									

Nguồn: Số liệu điều tra

Bảng 3. Đánh giá hiệu quả đầu tư hồ tiêu ở tỉnh Bình Phước, theo quan điểm ngân hàng, năm 2004

	ĐVT: triệu đồng/ha									
Năm đầu tư	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Đầu tư ban đầu	79,1									
Chi vật tư	11,2	16,9	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0
Chi lao động	5,0	8,4	11,8	13,5	14,0	13,6	13,1	13,1	13,1	13,1
Tổng ngân lưu ra	95,3	25,3	29,8	31,5	32,0	31,6	31,1	31,1	31,1	31,1
Năng suất (tấn/ha)			2,4	3,5	3,9	3,6	3,2	3,2	3,2	3,2
Giá bán (triệu đồng/tấn)			17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5
Ngân lưu vào			42,0	61,3	68,3	63,0	56,0	56,0	56,0	56,0
Ngân lưu ròng	-95,3	-25,3	12,2	29,8	36,3	31,4	24,9	24,9	24,9	24,9
NPV (r=10%)	7,5									
IRR (%)	11,4									
Giá thành (đ/kg)	14.118									

Nguồn: Số liệu điều tra

Bảng 4. Đánh giá hiệu quả đầu tư hồ tiêu ở tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu, theo quan điểm ngân hàng, năm 2004

	ĐVT: triệu đồng/ha									
Năm đầu tư	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Đầu tư										
Đầu tư ban đầu	45,0									
Chi vật tư	9,3	12,1	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3
Chi lao động	5,3	9,6	13,3	16,2	17,1	16,4	15,6	15,6	15,6	15,6
Tổng ngân lưu ra	59,6	21,7	27,6	30,5	31,4	30,7	29,9	29,9	29,9	29,9
Năng suất (tấn/ha)			2,3	3,5	3,9	3,6	3,3	3,3	3,3	3,3
Giá bán (triệu đồng/tấn)			17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5
Ngân lưu vào			40,3	61,3	68,3	63,0	57,8	57,8	57,8	57,8
Ngân lưu ròng	-59,6	-21,7	12,7	30,8	36,9	32,3	27,9	27,9	27,9	27,9
NPV (r = 10%)	54,5									
IRR (%)	22,8									
Giá thành (đ/kg)	12.117									

Nguồn: Số liệu điều tra

Bảng 5. Hiệu quả đầu tư hồ tiêu, tính bình quân trên các vùng điều tra, theo quan điểm ngân hàng, năm 2004

	ĐVT: triệu đồng/ha									
Năm đầu tư	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Đầu tư ban đầu	88,6									
Chi vật tư	9,7	15,6	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2
Chi lao động	6,1	8,6	12,0	13,8	14,4	14,0	13,2	13,2	13,2	13,2
Tổng ngân lưu ra	104,4	24,2	29,2	31,0	31,6	31,2	30,4	30,4	30,4	30,4
Năng suất (tấn/ha)			2,6	3,6	4,0	3,7	3,2	3,2	3,2	3,2
Giá bán (triệu đồng/tấn)			17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5
Ngân lưu vào			45,5	63,0	70,0	64,8	56,0	56,0	56,0	56,0
Ngân lưu ròng	-104,4	-24,2	16,3	32,0	38,4	33,5	25,6	25,6	25,6	25,6
NPV (r= 10%)	8,5									
IRR (%)	11,5									
Giá thành (đ/kg)	13.978									

Nguồn: Số liệu điều tra

4.2.2 Đánh giá hiệu quả sản xuất tiêu theo quan điểm chủ đầu tư

Theo quan điểm này thì người trồng tiêu phải vay vốn đầu tư, hay nói cách khác trong tính toán hiệu quả đầu tư phải đưa chi phí cơ hội của vốn vào. Có nhiều quan điểm khác nhau khi tính chi phí cơ hội của vốn, theo Thái Anh Hòa (1993) có thể sử dụng lãi suất ngân hàng có điều chỉnh lạm phát. Ngoài ra có thể sử dụng lãi suất cho vay trên thị trường để tính chi phí cơ hội của vốn (Nguyễn Thị Cành, 2002), trong nghiên cứu này chi phí cơ hội của vốn được tính theo lãi suất vay ngân hàng là 9%/năm. Trong thời kỳ 1995-2004 thì sản xuất tiêu vẫn có hiệu quả, NPV = 68,8 triệu đồng (dương), IRR=16,6%, giá thành bình quân là 17.639 đồng (bảng 6), thấp hơn giá bán năm 2004 có 2%. Cũng trên quan điểm này với giá tiêu từ 17.500-18.000 đ/kg thì thì đầu tư sản xuất tiêu ở Phú Quốc, Bình Phước không hiệu quả vì NPV và IRR đều âm (bảng 7,8), giá thành thấp hơn giá bán 5,5-27%, riêng Bà Rịa – Vũng tàu sản xuất tiêu vẫn còn hiệu quả, NPV =11,2 triệu đồng (dương) , IRR = 12,4% và giá thành là 14.232 đồng/kg (bảng 9) thấp hơn giá bán 19%. Nếu tính bình quân chung của 3 vùng thì đầu tư sản xuất tiêu theo quan điểm chủ đầu tư thì không hiệu quả, NPV, IRR đều âm, giá thành là 18.364 đồng (bảng 10), cao hơn giá bán tiêu hiện tại.

Bảng 6. Đánh giá hiệu quả đầu tư hồ tiêu giai đoạn 1995-2004, theo quan điểm chủ đầu tư

	ĐVT:triệu đồng/ha									
Năm đầu tư	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Năm thực	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Đầu tư ban đầu	139,20									
Chi vật tư	9,40	9,40	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70	11,70
Chi lao động	3,95	3,95	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60
Trả lãi vay	13,73	16,17	19,09	19,57	14,70	8,49				
Tổng ngân lưu ra	166,28	29,52	35,39	35,87	31,00	24,79	16,30	16,30	16,30	16,30
Năng suất (tấn/ha)			1,00	1,50	2,00	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50
Giá bán (triệu đ/tấn)			30	60	50	40	26	14	22	18
Ngân lưu vào			30,00	90,00	100,00	140,00	91,00	49,00	77,00	63,00
Ngân lưu ròng	-166,28	-29,52	-5,39	54,13	69,00	115,21	74,70	32,70	60,70	46,70
NPV (r=10%)	68,83									
IRR (%)	16,6									
Giá thành đ/kg	17.639									

Nguồn: Tính toán theo số liệu của Bộ NN&PTNT, 2005

Bảng 7. Đánh giá hiệu quả đầu tư hồ tiêu ở Phú Quốc, theo quan điểm chủ đầu tư năm 2004

Năm đầu tư	ĐVT: triệu đồng/ha									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Đầu tư ban đầu	141,7									
Chi vật tư	8,8	17,8	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4
Chi lao động	8,0	8,0	11,0	11,6	12,3	11,9	11,0	11,0	11,0	11,0
Trả lãi vay	14,3	17,9	22,2	22,1	21,2	19,1	17,2	16,6	16,0	15,3
Tổng ngân lưu ra	172,8	43,7	52,6	53,1	52,9	50,4	47,6	47,0	46,4	47,7
Năng suất (tấn/ha)			3,0	3,6	4,2	3,9	3,0	3,0	3,0	3,0
Giá bán (triệu đ/tấn)			18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0
Ngân lưu vào			54,0	64,8	75,6	70,2	54,0	54,0	54,0	54,0
Ngân lưu ròng	-172,8	-43,8	1,4	11,7	22,7	19,8	6,4	7,0	7,6	8,3
NPV (r=10%)	-160,5									
IRR (%)	-15,9									
Giá thành (đ/kg)	22.929									

Nguồn: Số liệu điều tra

Bảng 8. Đánh giá hiệu quả đầu tư hồ tiêu ở tỉnh Bình Phước, theo quan điểm chủ đầu tư, năm 2004

Năm đầu tư	ĐVT: triệu đồng/ha									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Đầu tư ban đầu	79,3									
Chi vật tư	11,2	16,9	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0
Chi lao động	5,0	8,4	11,8	13,5	14,0	13,6	13,1	13,1	13,1	13,1
Trả lãi vay	8,6	11,6	15,4	15,8	14,6	12,6	10,9	9,6	8,2	6,7
Tổng ngân lưu ra	103,9	36,9	45,2	47,3	46,6	44,2	42,0	40,7	39,3	37,8
Năng suất (tấn/ha)			2,4	3,5	3,9	3,6	3,2	3,2	3,2	3,2
Giá bán (triệu đồng/tấn)			17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5
Ngân lưu vào			42,0	61,3	68,3	63,0	56,0	56,0	56,0	56,0
Ngân lưu ròng	-103,9	-36,9	-3,2	14,0	21,7	18,8	14,0	15,3	16,7	18,2
NPV (r=10%)	-71,8									
IRR (%)	-3,3									
Giá thành	18.466									

Nguồn: Số liệu điều tra

Bảng 9. Đánh giá hiệu quả đầu tư hồ tiêu ở tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu, theo quan điểm chủ đầu tư, năm 2004

	ĐVT: triệu đồng/ha									
Năm đầu tư	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Đầu tư										
Đầu tư ban đầu	45,0									
Chi vật tư	9,3	12,1	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3	14,3
Chi lao động	5,3	9,6	13,3	16,2	17,1	16,4	15,6	15,6	15,6	15,6
Trả lãi vay	5,4	7,8	11,0	11,1	9,4	6,9	4,5	0	0	0
Tổng ngân lưu ra	65,0	29,5	38,6	41,6	40,8	37,6	34,4	29,9	29,9	29,9
Năng suất (tấn/ha)			2,3	3,5	3,9	3,6	3,3	3,3	3,3	3,3
Giá bán (triệu đồng/tấn)			17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5
Ngân lưu vào			40,3	61,3	68,3	63,0	57,8	57,8	57,8	57,8
Ngân lưu ròng	-65,0	-21,7	1,7	19,7	27,5	25,4	23,4	27,9	27,9	27,9
NPV (suất chiết khấu 10%)	54,3									
IRR (%)	26,5									
Giá thành (đ/kg)	14.232									

Nguồn: Số liệu điều tra

Bảng 10. Hiệu quả đầu tư hồ tiêu, tính bình quân trên các vùng điều tra, theo quan điểm chủ đầu tư, năm 2004

	ĐVT: triệu đồng/ha									
Năm đầu tư	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Đầu tư ban đầu	88,6									
Chi vật tư	9,7	15,6	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2
Chi lao động	6,1	8,6	12,0	13,8	14,4	14,0	13,2	13,2	13,2	13,2
Trả lãi vay	9,4	12,4	16,2	16,3	15,0	12,8	10,9	9,5	8,1	6,5
Tổng ngân lưu ra	113,8	36,6	45,4	47,3	46,6	44,0	41,3	39,9	38,5	36,9
Năng suất (tấn/ha)			2,6	3,6	4,0	3,7	3,2	3,2	3,2	3,2
Giá bán (triệu đồng/tấn)			17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5
Ngân lưu vào			45,5	63,0	70,0	64,7	56,0	56,0	56,0	56,0
Ngân lưu ròng	-113,8	-36,6	0,1	15,7	23,4	20,7	14,7	16,1	17,5	19,1
NPV (r=10%)	73,5									
IRR (%)	-2,85									
Giá thành (đ/kg)	18.364									

Nguồn: Số liệu điều tra

Từ kết quả phân tích trên, có thể đi đến những nhận xét: Trong tình hình giá tiêu trong nước vẫn còn ở mức thấp (do giá tiêu thế giới cũng ở mức thấp) thì những hộ không có vốn không nên vay tiền để đầu tư mở rộng sản xuất tiêu (trồng mới), nhất

là khu vực Phú Quốc và Bình Phước. Nếu hộ có vốn (không cần phải vay) và kỳ vọng giá tiêu sẽ tăng lên thì có thể đầu tư (trồng mới) sản xuất tiêu, đặc biệt là khu vực Bà Rịa - Vũng tàu, nơi có giá thành thấp (khoảng 12-14 ngàn đồng/kg).

4.3 Phân tích thương mại ngành hàng hồ tiêu Việt Nam

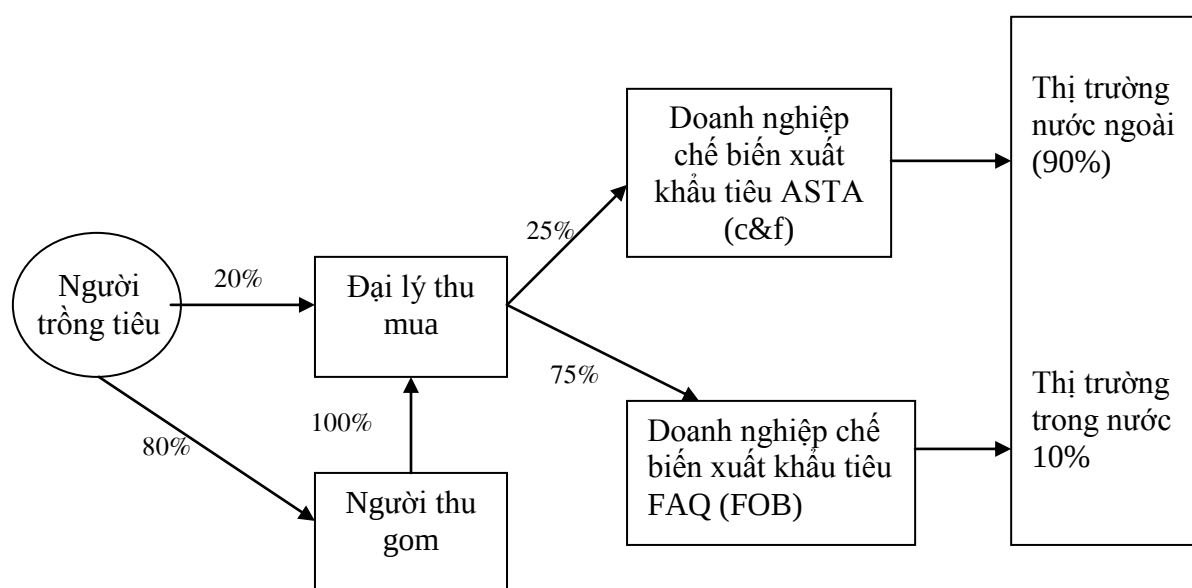
4.3.1 Kênh tiêu thụ

Kênh tiêu thụ hồ tiêu có 4 tác nhân: Người trồng tiêu, Người thu gom, Đại lý thu mua và Doanh nghiệp chế biến tiêu xuất khẩu (gọi tắt là doanh nghiệp) với 2 kênh tiêu thụ:

(1) Người trồng tiêu-Người thu gom-Đại lý thu mua-Doanh nghiệp chế biến hồ tiêu xuất khẩu (theo tiêu chuẩn FAQ/ASTA)-Xuất khẩu/Tiêu thụ trong nước.

(2) Người trồng tiêu-Đại lý thu mua-Doanh nghiệp chế biến hồ tiêu (theo tiêu chuẩn FAQ/ASTA)-Xuất khẩu/Tiêu thụ trong nước

Trong đó kênh tiêu thụ (1) tiêu thụ phần lớn lượng tiêu sản xuất ra (hình 3). Chính vì vậy, kênh này được chọn để phân tích ngành hàng tiêu.



Hình 3. Kênh tiêu thụ hồ tiêu

(Nguồn: Trung tâm Tin học Nông nghiệp và PTNT, 2004)

4.3.2 Hiệu quả sản xuất-kinh doanh các tác nhân trong ngành hàng tiêu

Người trồng tiêu

Với năng suất bình quân 3,5 tấn/ha và giá bán là 17.500đ/kg đã mang lại cho hộ trồng hồ tiêu mức lãi ròng gần 11,9 triệu đồng/ha, với mức đầu tư bình quân hàng năm 49,36 triệu đồng/ha, thì mức lãi này tương đối khá, tỉ suất lợi nhuận là 24%, các thông số hiệu quả đầu tư/vật tư, hiệu quả đầu tư/lao động là 2 lần. Giá thành sản xuất 1kg tiêu năm 2004 là 14.100 đ (bảng 11), thấp hơn giá bán 19%. Nếu xét trên một tấn sản phẩm hồ tiêu, thì nông dân tạo ra giá trị gia tăng là 68%, trong tổng giá trị gia tăng tạo ra thì lãi gộp là 7,99 triệu đồng, chiếm 67% giá trị gia tăng. Trong tổng lãi gộp, khấu hao chiếm gần 57,5%, ròng chiếm 42,5%, tức người trồng tiêu có mức lãi gần 4,5 triệu đồng/tấn tiêu (bảng 12).

Bảng 11. Hiệu quả kinh tế trồng 1 ha tiêu năm 2004

Khoản mục	Đơn vị tính	Số lượng
Năng suất	kg/ha	3.500
Giá bán	1000đ/kg	17.5
Doanh thu	1000đ/ha	61.250
Tổng chi phí sản xuất	1000đ/ha	49.351
Phân vô cơ	1000đ/ha	11.531
Phân hữu cơ	1000đ/ha	4.992
Thuốc BVTV	1000đ/ha	683
Xăng, dầu	1000đ/ha	3.811
Công lao động	1000đ/ha	12.000
Chi phí lãi vay	1000đ/ha	1.685
Khấu hao cơ bản	1000đ/ha	16.075
Lãi ròng	1000đ/ha	11.899
Hiệu quả đầu tư/vật tư	lần	2,0
Hiệu quả đầu tư/lao động	lần	2,0
Tỉ suất lợi nhuận	%	24,0

Giá thành	1000đ/kg	14,1
-----------	----------	------

Ghi chú: Lãi vay được tính theo chi phí cơ hội của vốn (lãi suất ngân hàng 0,9% tháng hay gần 11%/năm) được tính trên tổng đầu tư vật tư hàng năm cho hồ tiêu kinh doanh.

Khấu hao được tính theo phương pháp khấu hao đều (khấu hao đường) của tổng đầu tư cơ bản 02 năm, tính cho 8 năm kinh doanh của hồ tiêu.

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả điều tra

Bảng 12. Kết quả sản xuất hộ trồng hồ tiêu 2004, tính trên 1 tấn tiêu hạt

Tài khoản Nợ			Tài khoản Có		
Khoản mục	Giá trị (1000 đ)	Cơ cấu (%)	Khoản mục	Giá trị (1000 đ)	Cơ cấu (%)
I. Chi phí trung gian (IC)	5.597	32,0	Doanh thu	17.500	100,0
- Phân vô cơ	3.294	58,9			
- Phân hữu cơ	881	15,7			
- Thuốc BVTV	202	3,6			
- Xăng dầu	1.220	21,8			
II. Giá trị gia tăng (VA)	11.903	68,0			
- Lao động	3.429	28,8			
- Lãi vay	482	4,0			
- Lãi gộp (GPr)	7.992	67,2			
+ Khấu hao (A)	4.593	57,5			
+ Lãi ròng	3.397	42,5			
Tổng cộng	17.500	100,0		17.500	100,0

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả điều tra

Hộ thu gom

Hộ thu gom thường mua gom hồ tiêu tại vườn tiêu hoặc nông dân chở đến điểm thu mua của họ. Bình quân sau một vụ hồ tiêu hộ thu mua được khoảng 30-40 tấn/năm, chủ yếu là tiêu đen. Sau khi thu mua, họ phơi sấy, quạt để loại bỏ tiêu lép (thường tiêu lép chiếm 1%) giảm độ ẩm hồ tiêu xuống khoảng 14%, dung trọng 450g/L và đóng bao 50kg. Xét hiệu quả kinh doanh của hộ thu gom trên 1 tấn hồ tiêu cho thấy, hộ thu gom tạo ra 3,4% giá trị gia tăng, chi phí trung gian chiếm 96,6%, chủ yếu là chi phí tiêu nguyên liệu. Trong tổng giá trị gia tăng mà hộ thu gom tạo ra thì lãi gộp chiếm 33,1%, tức hộ thu gom có lãi gộp 206 ngàn đồng/tấn tiêu (bảng 13), trừ chi phí khấu hao hộ thu gom có lãi ròng là 162 ngàn đồng/tấn tiêu, với số lượng thu gom

từ 30-40 tấn hồ tiêu/năm, đem lại thu nhập cho hộ 48-64 triệu đồng/năm, đây là mức thu nhập khá cao ở nông thôn.

Bảng 13. Kết quả sản xuất kinh doanh hộ thu gom tính trên 1 tấn hạt tiêu, năm 2004

Tài khoản Nợ			Tài khoản Có		
Khoản mục	Giá trị (1000đ)	Cơ cấu (%)	Khoản mục	Giá trị (1000đ)	Cơ cấu (%)
I. Chi phí trung gian (IC)	17.522	96,6	Bán hồ tiêu	18.144	100,0
- Mua tiêu nguyên liệu	17.500	99,9			
- Bao bì	22	0,1			
II. Giá trị gia tăng (VA)	622	3,4			
- Chi phí lao động	25	4,0			
- Chi phí vận chuyển	20	3,2			
- Chi phí làm sạch	30	4,8			
- Hao hụt	175	28,1			
- Lãi vay	166	26,7			
- Lãi gộp (GPr)	206	33,1			
+ Khấu hao (A)	44	21,4			
+ Lãi ròng	162	78,6			
Tổng cộng	18.144	100,0	Tổng cộng	18.144	100,0

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả điều tra

Đại lý kinh doanh nông sản

Đại lý kinh doanh nông sản, thông thường họ thu mua tiêu, cà phê, điều. Hàng năm họ thu mua từ 350-500 tấn tiêu, tùy qui mô thu mua của đại lý. Các đại lý này thường có 3-4 bạn hàng là hộ thu gom và họ cũng thu mua tiêu trực tiếp từ nông dân. Điều đáng lưu ý là giữa đại lý nông sản và hộ thu gom có mối liên kết chặt chẽ trong việc thống nhất về giá thu mua, thông thường giá thu mua của các hộ thu gom được các đại lý thu gom báo giá theo từng buổi để các hộ thu gom chốt giá thu mua trong ngày. Một số đại lý nông sản có đầu tư chế biến tiêu trắng từ tiêu đen. Các đại lý nông sản này cũng thường bán tiêu cho 3-4 doanh nghiệp xuất khẩu tiêu. Nếu xét hiệu quả kinh doanh của đại lý nông sản cho một tấn tiêu, thì đại lý tạo ra giá trị gia tăng trong tổng doanh thu là 1,4% và mức lãi gộp họ thu được chiếm 77% giá trị gia tăng (bảng 14). Sau khi trừ chi phí khấu hao, họ thu được mức lãi ròng là 97 ngàn đồng/tấn tiêu. Với mức thu gom từ 350-500 tấn tiêu, hàng năm họ có mức thu nhập 35- 45 triệu đồng/năm từ hoạt động kinh doanh tiêu.

Bảng 14. Kết quả sản xuất kinh doanh đại lý kinh doanh nông sản tính trên 1 tấn hạt tiêu đen, 2004

Tài khoản Nợ			Tài khoản Có		
Khoản mục	Giá trị (1000đ)	Cơ cấu (%)	Khoản mục	Giá trị (1000đ)	Cơ cấu (%)
I. Chi phí trung gian (IC)	18.164	93,9	Bán tiêu	18.420	100,0
- Mua tiêu nguyên liệu	18.144	99,9	(1 tấn)		
- Bao bì	20	0,1			
II. Giá trị gia tăng (VA)	256	6,1			
- Chi phí lao động	18	7,0			
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	33	12,9			
- Chi khác	3	1,2			
- Lãi vay	5	2,0			
- Lãi gộp (GPr)	197	76,9			
+ Khấu hao (A)	100	50,7			
+ Lãi ròng	97	49,3			
Tổng cộng	18.420	100,0	Tổng cộng	18.420	100,0

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả điều tra

Doanh nghiệp chế biến - xuất khẩu hồ tiêu

Hiện nay Việt Nam có trên 87 doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu tiêu, trong đó có khoảng 29 doanh nghiệp thuộc Hiệp hội Hồ Tiêu Việt Nam (VPA), trong đó có các doanh nghiệp xuất khẩu tiêu chiếm số lượng lớn như Intimex HCM, Harris Free Man, Olam Việt Nam, Thanh Hà, Vina Harris và một số doanh nghiệp có chế biến tiêu trắng xuất khẩu như Tấn Hưng, Gia Minh, Aroma American, Hương Gia Vị Sơn Hà, Harris Free Man, Olam Việt Nam. Trong các doanh nghiệp xuất khẩu đứng đầu là Intimex HCM chiếm 9,9% số lượng và 9,6% tổng giá trị hồ tiêu xuất khẩu, kế đến là Harris Free Man chiếm 7,9% số lượng và 8,6% giá trị hồ tiêu xuất khẩu, các doanh nghiệp khác ở mức thấp hơn. Lượng xuất khẩu hồ tiêu của các doanh nghiệp từ 10 tấn-10.000 tấn tùy qui mô doanh nghiệp, giá xuất khẩu hồ tiêu bình quân của các doanh nghiệp là 1.286 USD/tấn, biến động từ 1037-2256 USD/tấn, tùy vào số lượng và loại hồ tiêu doanh nghiệp xuất khẩu (tiêu trắng, tiêu đen, tiêu đã chế biến gia vị), trong đó giá xuất khẩu hồ tiêu cao nhất là doanh nghiệp Tấn Hưng, giá xuất khẩu bình quân của doanh nghiệp này là 2.256 USD/tấn, do doanh nghiệp này xuất khẩu tiêu trắng và tiêu gia vị. Xét về số doanh nghiệp tham gia xuất khẩu, cũng như số lượng và giá trị xuất khẩu hồ tiêu của các doanh nghiệp cho thấy không có doanh nghiệp nào chiếm hơn 10% trong tổng số lượng và giá trị hồ tiêu xuất khẩu. Chỉ số HHI (Herfindahl-Hirschman Index) tính cho phần trăm tỉ trọng giá trị xuất khẩu của các doanh nghiệp xuất khẩu tiêu là 497 (xem phụ lục 2), chỉ số này nhỏ hơn 1000 (theo tiêu chuẩn đề

ngiht của Bộ Tư pháp Mỹ -U.S Department of Justice, khi HHI nhỏ hơn 1000 thì thị trường cạnh tranh, $1000 < HHI < 1800$: thị trường tập trung ở mức trung bình, $HHI > 1800$ thì trường tập trung cao, có dấu hiệu độc quyền), cho thấy thị trường kinh doanh hồ tiêu Việt Nam rất là cạnh tranh (competitive marketplace), không có độc quyền trong thu mua và xuất khẩu. Đây cũng là một thuận lợi cho ngành hồ tiêu phát triển, các doanh nghiệp nào hoạt động thực sự có hiệu quả mới tồn tại, và người trồng tiêu cũng rất có lợi vì giá mua tiêu trong nước là giá cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, không có doanh nghiệp nào độc quyền trong việc định giá mua, mà giá mua phụ thuộc vào giá thị trường thế giới.

Nếu doanh nghiệp xuất khẩu tiêu đen với tiêu chuẩn FAQ thì giá tiêu gần 1.200 USD/tấn, xuất khẩu tiêu với tiêu chuẩn ASTA thì giá xuất tiêu 1.450 USD/tấn, bình quân giá xuất khẩu 1 tấn tiêu đen là 1.286 USD/tấn. Với tỉ giá hối đoái bình quân của năm 2004 là 15.737 đồng/USD thì mỗi tấn tiêu xuất khẩu doanh nghiệp thu được 20,238 triệu đồng. Bên cạnh đó doanh nghiệp còn được phí thưởng xuất khẩu của chính phủ là 300đ cho mỗi USD xuất khẩu, tức là doanh nghiệp có thêm 386 ngàn đồng từ quỹ khuyến khích xuất khẩu. Xét hiệu quả của một tấn tiêu xuất khẩu cho thấy, doanh nghiệp tạo ra 10,6% giá trị gia tăng trong tổng doanh thu xuất khẩu, lãi gộp chiếm 57,8% giá trị gia tăng, sau khi trừ khấu hao, doanh nghiệp có lãi ròng là 260 ngàn đồng/tấn tiêu xuất khẩu (bảng 15).

Bảng 15. Kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp xuất khẩu, tính trên 1 tấn hồ tiêu xuất khẩu, năm 2004

Tài khoản Nợ			Tài khoản Có		
Khoản mục	Giá trị (1000đ)	Cơ cấu (%)	Khoản mục	Giá trị (1000đ)	Cơ cấu (%)
I. Chi phí trung gian (IC)	18.444	89,4	-Xuất khẩu 1 tấn tiêu	20.238	98,0
- Mua tiêu nguyên liệu	18.420	99,9	-Thưởng xuất khẩu (300đ cho một USD xuất khẩu)	386	2,0
- Bao bì	24	0,1			
II. Giá trị gia tăng (VA)	2.179	10,6			
- Nhân công	424	19,4			
- Dịch vụ mua ngoài	229	10,5			
- Lãi vay	59	2,7			
- Hao hụt	368	16,9			
- Chi khác	484	22,2			

- Lãi gộp (GPr)	615	28,2			
+ Khấu hao (A)	355	57,8			
+ Lãi ròng	260	42,2			
Tổng cộng	20624	100,0	Tổng cộng	20624	100,0

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả điều tra

4.4.3 So sánh giá trị gia tăng và lợi nhuận giữa các tác nhân tham gia ngành hàng hồ tiêu

Xét sự đóng góp giá trị gia tăng và lợi nhuận của các tác nhân tham gia trong ngành hàng hồ tiêu cho thấy người trồng tiêu đóng góp 79,6% vào giá trị gia tăng, kế đến là doanh nghiệp xuất khẩu 14,6%, hộ thu gom 4,2%, sau cùng là đại lý kinh doanh nông sản 1,7% (bảng 16). Lãi ròng xuất khẩu một tấn hồ tiêu gần 4 triệu đồng, tương đương 254 USD/tấn tiêu xuất khẩu, trong đó người trồng hồ tiêu chiếm 86,8%, doanh nghiệp xuất khẩu chiếm 6,6%, hộ thu gom 4,1% và đại lý kinh doanh nông sản là 2,5%. Sự phân bổ lợi nhuận này là khá hợp lý, người sản xuất và chế biến chiếm giữ 93,4% lợi nhuận của ngành hàng, đây là hai tác nhân đóng góp gần 90% giá trị gia tăng trong ngành hàng.

Nếu xét hiệu quả kinh doanh của ngành hàng hồ tiêu theo các chỉ tiêu: Tỷ suất giá trị sản phẩm/Chi phí trung gian (P/IC), Giá trị gia tăng/Chi phí trung gian (VA/IC), Lãi gộp/Chi phí trung gian (GPr/IC) và Lãi ròng/Chi phí trung gian (NPr/IC) thì người trồng hồ tiêu đạt hiệu quả kinh tế cao nhất (bảng 17), kế đến là doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu hồ tiêu.

Bảng 16. So sánh giá trị gia tăng và lợi nhuận giữa các tác nhân tham gia ngành hàng hồ tiêu, 2004

	Giá trị gia tăng (VA)		Lãi gộp (GPr)		Lãi ròng (NPr)	
	Giá trị (1000đ)	Cơ cấu (%)	Giá trị (1000đ)	Cơ cấu (%)	Giá trị (1000đ)	Cơ cấu (%)
- Người trồng tiêu	11.903	79,6	7.992	88,7	3.397	86,8
- Hộ thu gom	622	4,2	206	2,3	162	4,1
- Đại lý kinh doanh nông sản	256	1,7	197	2,2	97	2,5
- Doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu	2.179	14,6	615	6,8	260	6,6
Tổng cộng	14.960	100,0	9.010	100,0	3.916	100,0

Bảng 17. Hiệu quả kinh tế tính theo một đồng chi phí trung gian của các tác nhân trong ngành hàng hồ tiêu, 2004

Tác nhân	P/IC	VA/IC	GPr/IC	NPr/IC
- Người trồng tiêu	3,127	2.127	1,428	0,607
- Hộ thu gom	1,035	0,035	0,012	0,009
- Đại lý kinh doanh nông sản	1,014	0,014	0,011	0,005
- Doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu	1,118	0,114	0,033	0,014

Ghi chú: P: giá trị sản phẩm (doanh thu); IC: chi phí trung gian, VA: giá trị gia tăng; GPr: lãi gộp; NPr: lãi ròng
 Nguồn: Tổng hợp từ kết quả điều tra

4.5 Ma trận phân tích chính sách trong ngành hàng tiêu

4.5.1 Các thông số bảng PAM

Chuyển dịch doanh thu (C): Chuyển dịch này là âm (bảng 18), thể hiện rằng người sản xuất có thể có thu lợi nhiều hơn trong nền kinh tế tự do. Doanh thu tài chính thấp hơn doanh thu kinh tế chủ yếu là do tỉ giá đồng nội tệ bị đánh giá cao (phí thưởng ngoại hối là 5,2%) vì không có hạn ngạch và chính phủ áp dụng mức thuế xuất khẩu đối với hồ tiêu là 0%. Mặc dù Chính phủ đánh thuế rất cao các mặt hàng hồ tiêu nhập khẩu vào Việt Nam (từ 30-45%, tùy quốc gia xuất hồ tiêu vào Việt Nam là quốc gia được ưu đãi hay nước thông thường) để bảo hộ hồ tiêu trong nước, nhưng do lượng hồ tiêu sản xuất ra đến 90% dành cho xuất khẩu 90%, chỉ có 10% tiêu thụ trong nước, vì vậy chính sách bảo hộ này không ảnh hưởng đáng kể đến lượng hồ tiêu xuất khẩu. Do đó có thể nói rằng chính sách đầu ra của chính phủ đối với hồ tiêu Việt Nam gần như là theo cơ chế kinh tế thị trường tự do.

Chuyển dịch vật tư hàng hóa ngoại thương được (F): Chuyển dịch này âm (bảng 18), thể hiện chính sách của Chính phủ đối với các đầu vào sản xuất trong nông nghiệp là có hỗ trợ. Trong trường hợp này, vật tư hàng hóa có thể ngoại thương được tính theo giá tài chính thấp hơn giá kinh tế chủ yếu là do giá xăng dầu của Chính phủ. Sự trợ giá này là trợ giá chung cho toàn bộ nền kinh tế, chứ không phải là chính sách trợ giá đối với sản xuất hồ tiêu, do vậy có thể nói rằng trong sản xuất hồ tiêu, Chính phủ không có chính sách trợ giá cụ thể cho ngành hàng hồ tiêu. Điều này phù hợp với những qui định khi Việt Nam tham gia vào các tổ chức kinh tế thế giới như AFTA, WTO.

Chuyển dịch tài nguyên trong nước (I): Chuyển dịch tài nguyên trong nước là dương (bảng 18), thể hiện tài nguyên trong nước tính theo giá tài chính cao hơn giá kinh tế, chủ yếu ở đây là việc đánh thuế VAT (5-10%) các dịch vụ liên quan đến quá trình sản xuất, vận chuyển, chế biến tiêu xuất khẩu.

Chuyển dịch lợi nhuận (L): Chuyển dịch này âm (bảng 18), thể hiện rằng người sản xuất sẽ có lợi hơn trong nền kinh tế tự do, hay nói cách khác, ngành hàng hồ tiêu đã bị thiệt do đồng nội tệ bị đánh giá cao và chuyển một phần lợi ích của ngành cho xã hội thông qua thuế.

Bảng 18. Ma trận phân tích chính sách (PAM: Policy Analysis Matrix), ngành hàng hồ tiêu năm 2004

ĐVT:1000đ

	Doanh thu	Vật tư hàng hoá ngoại thương được	Tài nguyên trong nước	Lợi nhuận
Giá thị trường	20.624 (A)	3.894 (D)	8.343 (G)	8.387 (J)
Giá kinh tế	21.290 (B)	3.956 (E)	8.175 (H)	9.159 (K)
Chênh lệch	-667 (C)	-62 (F)	168 (I)	-772 (L)

(Nguồn: Tổng hợp từ kết quả điều tra)

Kết quả bảng PAM (bảng 19) cho thấy:

Hệ số bảo hộ danh nghĩa NPC là 0,969 nhỏ hơn 1, điều này thể hiện chính phủ không bảo hộ đầu ra cho sản phẩm tiêu, thu nhập ngành thấp hơn khả năng có thể thu được trong thị trường tự do khoảng 3%. Tuy nhiên ta thấy mức chênh lệch này không lớn lắm, và chính sách chính phủ nước không bảo hộ sản xuất là phù hợp trong điều kiện Việt Nam tham gia vào AFTA và WTO.

Bảng 19. Các hệ số của bảng PAM ngành hàng hồ tiêu năm 2004

Các hệ số	Ký hiệu và công thức tính	Giá trị
Hệ số bảo hộ danh nghĩa (Nominal Protection Coefficient)	$NPC = A/B$	0,969
Hệ số bảo hộ hiệu quả sản xuất (Effective Protection Coefficient)	$EPC = (A-D)/(B-E)$	0,965
Hệ số chi phí tài nguyên trong nước (Domestic Resource Cost)	$DRC = H/(B-E)$	0,472
Hệ số lợi nhuận (Profitability Coefficient)	$PC = J/K$	0,916
Tỉ lệ trợ giúp người sản xuất (Subsidy Ratio to Producer)	$SRP = L/B$	-0,036
Tỉ lệ đầu tư theo giá tư nhân (Private Cost Ratio)	$PCR = G/(A-D)$	0,499
Hệ số chuyển đổi do tác động của chính sách	$NPT = J-K$	-772

(Nguồn: Tổng hợp từ kết quả điều tra)

Hệ số bảo hộ hiệu quả sản xuất EPC là 0,965, nhỏ hơn 1 cũng thể hiện tác động tổng hợp chính sách của chính phủ liên quan đến đầu vào, đầu ra của ngành hồ tiêu là không bảo hộ cho ngành này. Thực tế cho thấy, ngành hàng tiêu không mang tính độc quyền, số doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu hồ tiêu cũng khá đông đảo, có cả doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài và nhà nước cũng không có chính sách hạn ngạch xuất khẩu như đối với xuất khẩu gạo. Có thể nói kinh doanh trong ngành tiêu ít có sự can thiệp của chính phủ, ngoại trừ đồng nội tệ bị đánh giá cao 5% và chính phủ có thưởng xuất khẩu, nhưng tỉ lệ này nhỏ, chỉ chiếm 2% trong tổng doanh thu xuất khẩu của doanh nghiệp. Hai tác động này làm cho hệ số NPC và EPC nhỏ hơn 1, nhưng cũng không nhỏ. Theo nghiên cứu của Trung tâm thông tin - Bộ NN&PTNT (2005) cho rằng tỉ giá hối đoái của Việt Nam trong thời gian qua giảm so với đồng đô - la Mỹ làm cản trở cho hoạt động xuất khẩu nói chung, trong đó có ngành tiêu. Cũng theo nghiên cứu này, thì giai đoạn 1989-2000 các nước Indonesia, Malaysia, Thailand đã giảm giá đồng tiền của họ để tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm và khuyến khích xuất khẩu (đồng Bath Thailand giảm 3%/năm, đồng Rupiah của Indonesia giảm 9,8%/năm, đồng Ringit của Malaysia giảm 3,05%/năm). Điều này làm cho tiêu Việt Nam chịu sức ép cạnh tranh từ các nước Đông Nam Á. Tuy nhiên, theo quan điểm của chúng tôi thì chính sách tỉ giá không những có ảnh hưởng đến xuất khẩu mà còn ảnh hưởng đến nhập khẩu, nhất là nhập khẩu các nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất. Do đó tỉ giá ổn định sẽ góp phần ổn định nhập khẩu và có thể hoạch định lâu dài. Phá giá đồng tiền để khuyến khích xuất khẩu và tăng sức cạnh tranh của các mặt hàng xuất khẩu không phải là giải pháp hữu hiệu và căn bản cho ngành hồ tiêu Việt Nam, mà vấn đề quan trọng là tìm các giải pháp hạ giá thành sản phẩm (từ sản xuất – chế biến - xuất khẩu), nâng cao chất lượng và xây dựng thương hiệu tiêu Việt Nam mới là những vấn đề căn cơ và giúp ngành hồ tiêu Việt Nam phát triển bền vững.

Hệ số chi phí nội nguồn DRC là 0,472 nhỏ hơn 1 thể hiện ngành hàng hồ tiêu có lợi thế so sánh, sản xuất-chế biến-xuất khẩu hồ tiêu đem ngoại tệ về cho quốc gia một cách hiệu quả. Để thu được 1USD ngoại tệ từ xuất khẩu hồ tiêu, ngành hàng hồ tiêu chỉ tốn 0,472 USD, do đó sản xuất hồ tiêu phục vụ cho xuất khẩu là có lợi cho quốc gia.

Hệ số lợi nhuận PC là 0,916 nhỏ hơn 1, lợi nhuận tính theo giá thị trường thấp hơn lợi nhuận tính theo giá kinh tế, tức là chính sách thuế đầu vào và đồng nội tệ bị đánh giá cao làm giảm hiệu quả sản xuất của ngành hàng hồ tiêu, tuy nhiên mức giảm này không đáng kể (hệ số này tiến gần đến 1).

Tỉ lệ trợ giúp người sản xuất SRP là -0,036, hệ số này âm thể hiện tác động tổng hợp chính sách của chính phủ là không trợ giúp ngành hàng hồ tiêu.

Tỉ lệ đầu tư theo giá tư nhân PCR là 0,499, tương đối thấp do đó sẽ khuyến khích xã hội tăng cường đầu tư vào ngành này, và ngành hồ tiêu có lợi thế trong việc cạnh tranh thu hút vốn đầu tư. Điều này thực tế đã chứng minh, chỉ trong một thời gian ngắn (2002 – 2003) diện tích tăng nhanh (năm 2002 diện tích tiêu là 42.330 ha, năm 2004 là 52.535ha) và sản lượng tiêu Việt Nam tăng vọt, đặc biệt là lượng tiêu xuất khẩu Việt Nam chiếm vị trí số một thế giới.

Hệ số biến đổi do tác động của chính sách NPT là âm, thể hiện người sản xuất bị thiệt do chính sách của chính phủ, hay nói cách khác ngành hàng hồ tiêu đã chuyển một phần lợi nhuận từ ngành mình cho xã hội thông qua chính sách thuế và bị thiệt do đồng nội tệ bị đánh giá cao khi xuất khẩu.

4.5.2 Phân tích các tình huống ảnh hưởng đến hệ số DRC

Giá xuất khẩu tiêu giảm

Do giá hồ tiêu xuất khẩu trên thế giới đang ở mức thấp so với những năm trước đó, vì vậy giá xuất khẩu hồ tiêu Việt Nam cũng đang ở tình trạng này. Tuy nhiên với mức giá xuất khẩu bình quân như năm 2004 thì hệ số DRC của hồ tiêu Việt Nam là 0,472, tức là ngành hàng hồ tiêu Việt Nam có lợi thế so sánh. Với việc phân tích tình huống giá hồ tiêu tiếp tục giảm và giảm 44% so với giá hiện tại (tức là giá xuất khẩu bình quân chỉ còn 720 USD/tấn) thì ngành hàng hồ tiêu Việt Nam mất lợi thế so sánh (hệ số $DRC > 1$) (bảng 20). Tuy nhiên khả năng này khó xảy ra vì các nước xuất khẩu chính về hồ tiêu hiện nay không gia tăng sản lượng cũng như lượng xuất khẩu, ngay cả Việt Nam là nước xuất khẩu hồ tiêu lớn nhất thế giới thì mức tăng xuất khẩu dự kiến của năm 2005 cũng không cao hơn bao nhiêu so với lượng xuất khẩu năm 2004, trong khi đó Indonesia giảm lượng tiêu xuất khẩu, vì vậy mức cung hồ tiêu thế giới cũng không tăng nhiều trong tương lai gần, do đó giá cả hồ tiêu thế giới nói chung, cũng như giá cả xuất khẩu của hồ tiêu Việt Nam không thể giảm đến mức quá

thấp (720 USD/tấn) để hệ số DRC lớn hơn 1. Hay nói cách khác khả năng mất lợi thế so sánh của ngành hồ tiêu Việt Nam do giá xuất khẩu giảm là ít có khả năng xảy ra trong tương lai gần.

Bảng 20. Sự thay đổi hệ số DRC ngành hàng hồ tiêu khi giá xuất khẩu hồ tiêu giảm (giá FOB)

Giá xuất khẩu tiêu giảm	0%	-10%	-20%	-30%	-40%	-44%
DRC	0,472	0,538	0,625	0,747	0,927	1,026

Nguồn: tính toán của tác giả

Giá phân bón tăng

Khi giá phân bón tăng thì hệ số DRC cũng tăng, khi giá phân bón tăng 290% (bảng 21) thì hệ số DRC lớn hơn 1, khi ấy ngành hàng tiêu mất lợi thế so sánh. Hiện nay giá phân bón có xu hướng tăng, nhưng trong tương lai gần cũng ít có khả năng xảy ra tình huống này.

Bảng 21. Sự thay đổi hệ số DRC của ngành hàng hồ tiêu khi giá phân bón tăng

Giá phân bón tăng	0%	50%	100%	150%	200%	250%	290%
DRC	0,472	0,529	0,596	0,625	0,777	0,887	1,001

Nguồn: tính toán của tác giả

Giá thuê nhân công lao động tăng

Trong quá trình phát triển kinh tế nhất định sẽ có sự chuyển dịch lao động từ ngành nông nghiệp sang ngành phi nông nghiệp và sự thiếu hụt lao động trong nông nghiệp sẽ diễn ra, nếu quá trình cơ giới hóa trong nông nghiệp chưa đáp ứng được sự thiếu hụt lao động thì giá thuê nhân công trong nông nghiệp sẽ tăng. Phân tích tình huống giá lao động trong sản xuất nông nghiệp tăng cho thấy với giá nhân công tăng 280% so với giá thuê hiện tại thì hệ số DRC > 1 (bảng 22), khi ấy lợi thế so sánh của ngành hồ tiêu không còn nữa. Tình huống này cũng ít xảy ra trong tương lai gần.

Bảng 22. Sự thay đổi hệ số DRC của ngành hàng hồ tiêu khi giá nhân trong nông nghiệp tăng

Giá nhân công tăng	0%	50%	100%	150%	200%	250%	280%
DRC	0,472	0,568	0,665	0,761	0,858	0,954	1,012

Qua phân tích các tình huống trên cho thấy ngành hàng hồ tiêu rất ít khả năng mất lợi thế so sánh, do đó đầu tư phát triển ngành hàng hồ tiêu là có lợi cho quốc gia.

5. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ NGHỊ

5.1 Kết luận

- Việc gia tăng lượng xuất khẩu hồ tiêu Việt Nam có ảnh hưởng đến giá tiêu thế giới giảm trong thời gian qua.
- Trong điều kiện giá tiêu trong nước thấp (dưới 18.000đ/kg), không nên vay vốn mở rộng sản xuất tiêu (trồng mới), nhất là ở khu vực Phú Quốc và Bình Phước.
- Ngành hàng hồ tiêu có lợi thế so sánh, tức là việc sản xuất-chế biến-xuất khẩu hồ tiêu đem ngoại tệ về cho quốc gia thực sự có hiệu quả.
- Sự phân bổ lợi nhuận của các tác nhân trong ngành hàng là hợp lý.
- Người trồng hồ tiêu đóng góp phần lớn giá trị gia tăng trong ngành hàng và chiếm giữ 86,8% lợi nhuận của ngành hàng.
- Chính phủ không bảo hộ cho ngành hàng hồ tiêu Việt Nam.

5.2 Đề nghị

- Không khuyến khích gia tăng sản lượng tiêu xuất khẩu bằng việc gia tăng diện tích mà nên tăng sản lượng bằng các biện pháp tăng năng suất, tăng chất lượng để tăng khả năng cạnh tranh của ngành hồ tiêu Việt Nam.
- Có chính sách khuyến khích, ưu đãi các doanh nghiệp đầu tư công nghệ chế biến hồ tiêu xuất khẩu theo tiêu chuẩn ASTA (như cho vay đầu tư với lãi suất ưu đãi, miễn thuế trong những năm đầu).
- Áp dụng phí thương xuất khẩu cho các doanh nghiệp xuất khẩu hồ tiêu theo tiêu chuẩn ASTA và đánh thuế xuất khẩu các doanh nghiệp xuất khẩu hồ tiêu theo tiêu chuẩn FAQ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Bộ NN&PTNT, 2005. *Ngành hàng tiêu Việt Nam, từ sản xuất đến thị trường*. Bản tin phục vụ lãnh đạo số 2.
- FAO, 2004
- Nguyễn Thị Cành, 2002. *Chi phí đầu vào và khả năng cạnh tranh của một số nông sản phẩm công nghiệp thực phẩm trên địa bàn Tp.HCM*.
- Phạm Văn Đình, 1999. *Phương pháp phân tích ngành hàng trong nông nghiệp*. Nxb Nông nghiệp.
- Thái Anh Hòa, 1993. *Economics incentives and comparative advantage in rice production in Southern Vietnam – the Mekong River Delta*.

PHỤ LỤC

Phụ lục 1. Các thông số chuyển đổi giá tài chính sang giá kinh tế

Yếu tố tính	Hệ số chuyển đổi (CF)	Tỉ trọng hàng hoá ngoại thương tính theo giá thị trường (ngoại thương) (%)	Tỉ trọng hàng hoá ngoại thương tính theo giá kinh tế (ngoại thương) (%)
Thuốc BVTV	0,98	77,00	78,00
Phân bón (Urê)	0,96	80,00	79,00
Vận chuyển bằng xe tải	0,99	8,90	10,60
Lãi suất	0,77		
Tỉ giá hối đoái	1,0522		

Nguồn: Đề tài KC.06.02.NN, 2005

Phụ lục 2 . Bảng tính chỉ số HHI của các doanh nghiệp xuất khẩu hồ tiêu năm 2004

STT	Tên đơn vị xuất khẩu	Giá trị xuất khẩu (USD)	Thị phần xuất khẩu hồ tiêu của các doanh nghiệp (Si)(%)	Si ²
1	Intimex HCM	12.819.082	9,59	91,89
2	Harris Free Man	11.543.320	8,63	74,51
3	Olam VN	9.117.554	6,82	46,49
4	Thanh Hà	8.281.081	6,19	38,35
5	Vina Harris	7.948.191	5,94	35,33
6	Ned Spice	7.867.114	5,88	34,61
7	XNK Intimex	7.442.113	5,57	30,97
8	Phúc sinh	7.293.629	5,45	29,75
9	Haprosimex HCM	6.878.571	5,14	26,46
10	Cty Thương mại Kỹ thuật và Đầu tư	6.263.770	4,68	21,94
11	Petrolimex	5.227.447	3,91	15,28
12	Haprosimex SG	4.832.519	3,61	13,06
13	Simexco Đăklăk	3.328.731	2,49	6,20

Phụ lục 2 (tiếp theo). Bảng tính chỉ số HHI của các doanh nghiệp xuất khẩu hồ tiêu năm 2004

STT	Tên đơn vị xuất khẩu	Giá trị xuất khẩu (USD)	Thị phần xuất khẩu hồ tiêu của các doanh nghiệp (Si)(%)	Si ²
14	Ngô Gia	3.301.360	2,47	6,09
15	Nargajuna	2.807.963	2,10	4,41
16	Trung tâm kinh doanh XNK Ca Fe	2.556.496	1,91	3,65
17	Thanh Lộc	2.336.259	1,75	3,05
18	XNK rau quả	2.019.063	1,51	2,28
19	Cty XNK Nông thổ sản	1.945.460	1,45	2,12
20	Vilexim	1.874.846	1,40	1,97
21	Cty XNK Y tế 2	1.685.506	1,26	1,59
22	Maseco	1.356.423	1,01	1,03
23	Trường Lộc	1.327.238	0,99	0,99
24	Minh Huy	1.206.366	0,90	0,81
25	Inexim Đắk Lắk	1.104.330	0,83	0,68
26	Cty Thương mại và Dịch vụ Sài Gòn	1.010.296	0,76	0,57
27	XNK Tổng hợp	797.396	0,60	0,36
28	Bremia & K	769.009	0,58	0,33
29	Angrx SG	619.135	0,46	0,21
30	Prosimex HCM	599.731	0,45	0,20
31	Tín Nghĩa	577.248	0,43	0,19
32	Cty Cổ phần XNK hàng TTCN Sài Gòn	571.138	0,43	0,18
33	Agrexport HCM	547.343	0,41	0,17
34	Cty lương thực Nghệ Tĩnh	477.168	0,36	0,13

Phụ lục 2 (tiếp theo). Bảng tính chỉ số HHI của các doanh nghiệp xuất khẩu hồ tiêu năm 2004

STT	Tên đơn vị xuất khẩu	Giá trị xuất khẩu (USD)	Thị phần xuất khẩu hồ tiêu của các doanh nghiệp (Si)(%)	Si ²
35	Cty Cổ phần Nông hải sản Súc sản SG	475.136	0,36	0,13
36	Cty XNK và Đầu Tư Hà Nội	461.317	0,34	0,12
37	Cty Du lịch Bà Rịa - Vũng Tàu	408.330	0,31	0,09
38	An Phúc	388.387	0,29	0,08
39	Cty Thực phẩm Miền Bắc	356.055	0,27	0,07
40	Cty hợp tác Việt Lào	334.790	0,25	0,06
41	Kraal	206.104	0,15	0,02
42	Vinacofexim	201.068	0,15	0,02
43	XN Chế biến nông sản Điều Bình Phước	153.522	0,11	0,01
44	Trường Xuân	147.160	0,11	0,01
45	Tấn Hưng	139.841	0,10	0,01
46	Mascopex	137.985	0,10	0,01
47	Vinaconex Sài Gòn	127.643	0,10	0,01
48	Cty Cổ phần XNK Rau quả Tam Hiệp	126.378	0,09	0,01
49	Cty Thực phẩm Dân Ôn	124.685	0,09	0,01
50	Vinacafe II	118.649	0,09	0,01
51	Cty XNK Đồng Nai	115.800	0,09	0,01
52	Vegetexco	103.047	0,08	0,01
53	Cty Cổ Thiết bị Phụ tùng HN	96.574	0,07	0,01
54	Cty CP Lương thực Quảng Nam	95.900	0,07	0,01
55	Cty Cổ phần SX và DV XNK Rau quả Sài Gòn	91.070	0,07	0,00

Phụ lục 2 (tiếp theo). Bảng tính chỉ số HHI của các doanh nghiệp xuất khẩu hồ tiêu năm 2004

STT	Tên đơn vị xuất khẩu	Giá trị xuất khẩu (USD)	Thị phần xuất khẩu hồ tiêu của các doanh nghiệp (Si)(%)	Si ²
56	Nahnoom	70.723	0,05	0,00
57	Khác (trong Hiệp hội Hồ tiêu)	66.428	0,05	0,00
58	Cty Lương thực và Công nghiệp Thực phẩm	62.500	0,05	0,00
59	Cty XNK Tổng hợp và Đầu tư TP.HCM	61.887	0,05	0,00
60	Aroma American	61.763	0,05	0,00
61	Cty XNK Súc sản & Gia cầm I	61.460	0,05	0,00
62	Cty XNK SX gia công bao bì	59.023	0,04	0,00
63	Cty Môi giới TM&ĐT phát triển GTVT	53.132	0,04	0,00
64	Chi nhánh Cty SX XNK các SP Cơ khí tại Tp.HCM	50.624	0,04	0,00
65	Hương Gia vị Sơn Hà	46.183	0,03	0,00
66	Đại lâm	39.113	0,03	0,00
67	Việt Hoa	38.277	0,03	0,00
68	Cty Thương mại và Du lịch	35.154	0,03	0,00
69	Khác	32.080	0,02	0,00
70	Fideco	31.460	0,02	0,00
71	Gia Minh	29.826	0,02	0,00
72	Cty Nông lâm hải sản Tp.HCM	26.190	0,02	0,00
73	XNK chế biến hàng XK cầu tre	26.151	0,02	0,00
74	Tiên Phong	25.361	0,02	0,00

Phụ lục 2 (tiếp theo). Bảng tính chỉ số HHI của các doanh nghiệp xuất khẩu hồ tiêu năm 2004

STT	Tên đơn vị xuất khẩu	Giá trị xuất khẩu (USD)	Thị phần xuất khẩu hồ tiêu của các doanh nghiệp (Si)(%)	Si ²
75	Korvet	20.314	0,02	0,00
76	Liên Minh Hương	19.040	0,01	0,00
77	Cty XNK Tạp phẩm Tp.HCM	18.495	0,01	0,00
78	Phuong Hồ	17.550	0,01	0,00
79	Vi Vu	16.006	0,01	0,00
80	Phuong Nam Thành	12.563	0,01	0,00
81	Khác (ngoài Hiệp hội Hồ tiêu Việt Nam)	2.869	0,00	0,00
Tổng cộng		133.726.509	100	
Chỉ số HHI (Herfindahl-Hirschman Index)				497

Nguồn: Tính toán theo số liệu của VAP, 2005

Phụ lục 3. Hệ số tương quan giữa lượng hồ tiêu xuất khẩu Việt Nam và giá hồ tiêu thế giới

Năm	Giá tiêu bình quân thế giới (USD/tấn)	Lượng tiêu xuất khẩu của Việt Nam (tấn)
1986	4115	3133
1987	4577	4274
1988	3296	2612
1989	2400	7551
1990	1745	8995
1991	1325	16252
1992	1122	22347
1993	1426	14900
1994	2111	16000
1995	2580	17900
1996	2357	25300
1997	3790	24713

Hệ số tương quan $r = -0.44$, giữa sản lượng hồ tiêu xuất khẩu Việt Nam và giá tiêu thế giới giai đoạn 1986-1997

1998	4660	15100
1999	4593	34800
2000	3953	36400
2001	1941	57000
2002	1664	78400
2003	1916	74100

Hệ số tương quan $r = -0.939$, giữa sản lượng hồ tiêu xuất khẩu Việt Nam và giá tiêu thế giới giai đoạn 1998-2003

Nguồn: Tính toán theo số liệu của FAO, 2004

Phụ lục 4. Tính doanh thu kinh tế, doanh thu tài chính của 1 tấn hồ tiêu xuất khẩu, 2004

Khoản mục	Số lượng (kg)	Giá xuất khẩu (USD/kg)	Tỉ giá hối đoái (VND/USD)	Giá xuất khẩu tính bằng nội tệ (đ)	Doanh thu (đ)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)=(3) x (4)	(6) =(2)x(5)
Tính theo giá tài chính					
Sản phẩm chính	1.000	1.286	15,737	81,832	20.238
Phí thưởng xuất khẩu					386
Tổng cộng					20.624
Tính theo giá kinh tế					
Sản phẩm chính	1.000	1.286	16,555	86,088	21.290
Tổng cộng					21.290

Nguồn: Tổng hợp tính toán của tác giả

Phụ lục 5. Chi phí tài chính – Kinh tế của chuỗi ngành hàng hồ tiêu, tính trên 1 tấn, 2004

	FV (1)	CF (2)	EV (3)=(1)*(2)	%T-FV (4)	%T-EV (5)	T-FV (6)=(1)*(5)	T-EV (7)=(3)*(5)	DC-FV (8)=(1)-(6)	EV - điều chỉnh (9)=(3)+(3)*(5)*FEP	DC-EV (10)=(9)-(7)
<u>Người trồng tiêu</u>										
Phân bón hữu cơ	881,000	1	881,000			-	-	881,000	881,000	881,000
Phân vô cơ	3,295,000	0.96	3,163,200	0.8	0.79	2,636,000	2,498,928	659,000	3,163,200	664,272
Thuốc BVTV	202,000	0.98	197,960	0.77	0.78	155,540	154,409	46,460	197,960	43,551
Xăng dầu	1,200,000	1.17	1,404,000	0.91	0.92	1,092,000	1,291,680	108,000	1,404,000	112,320
Công lao động	3,346,000	1	3,346,000			-	-	3,346,000	3,346,000	3,346,000
Lãi vay	520,000	0.77	400,400			-	-	520,000	400,400	400,400
Khấu hao cơ bản	131,061	1	131,061			-	-	131,061	131,061	131,061
Hộ thu gom			-			-	-	-	-	-
Bao bì	22,000	1	22,000			-	-	22,000	22,000	22,000
Chi phí vô bao	25,000	1	25,000			-	-	25,000	25,000	25,000
Làm sạch	30,000	1	30,000			-	-	30,000	30,000	30,000
Chi phí vận chuyển	20,000	0.95	19,000	0.5	0.58	10,000	11,020	10,000	19,000	7,980
Chi phí hao hụt	175,000	1	175,000			-	-	175,000	175,000	175,000
Lãi vay	166,250	0.77	128,013			-	-	166,250	128,013	128,013
Khấu hao nhà xưởng	44,000	1	44,000			-	-	44,000	44,000	44,000
Đại lý kinh doanh nông sản			-			-	-	-	-	-
Bao bì	20,000	1	20,000			-	-	20,000	20,000	20,000
Nhân công	18,172	1	18,172			-	-	18,172	18,172	18,172
Chi khác	2,747	1	2,747			-	-	2,747	2,747	2,747
Dịch vụ mua ngoài	32,921	1	32,921			-	-	32,921	32,921	32,921
Lãi vay	4,937	0.77	3,801			-	-	4,937	3,801	3,801
Khấu hao nhà xưởng	100,000	1	100,000			-	-	100,000	100,000	100,000
<u>Doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu</u>			-			-	-	-	-	-
Bao bì	24,000	1	24,000			-	-	24,000	24,000	24,000
Nhân công sản xuất trực tiếp	423,749	1	423,749			-	-	423,749	423,749	423,749
Dịch vụ mua ngoài	228,931	1	228,931			-	-	228,931	228,931	228,931
Hao hụt	386,820	1	386,820			-	-	386,820	386,820	386,820
Chi khác	484,425	1	484,425			-	-	484,425	484,425	484,425
Lãi vay	58,553	0.77	45,086			-	-	58,553	45,086	45,086
Thuởng xuất khẩu	38,580	1	38,580			-	-	38,580	38,580	38,580
Khấu hao	355,442	1	355,442			-	-	355,442	355,442	355,442
Tổng cộng	12,236,588		12,131,307			3,893,540	3,956,037	8,343,048	12,131,308	8,175,271

Nguồn : Tính toán của tác giả

Ghi chú : FV : Giá trị tài chính

% T-FV : Tỷ lệ phần trăm giá trị hàng có thể ngoại thương theo giá tài chính

% T-EV: Tỷ lệ phần trăm giá trị hàng hóa có thể ngoại thương theo giá kinh tế

T- FV : Giá trị hàng hóa có thể ngoại thương theo giá tài chính

T-EV: Giá trị hàng hóa có thể ngoại thương theo giá kinh tế

CF: Hệ số chuyển đổi giá trị tài chính sang giá kinh tế

DC – FV: Chi phí nội nguồn theo giá tài chính

DC-EV : chi phí nội nguồn theo giá kinh tế

FEP : Phí thường ngoại hối (5,2%)