

GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CHUỖI CUNG ỨNG NGÀNH CAO SU VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN HỘI NHẬP QUỐC TẾ HIỆN NAY

SOLUTIONS TO IMPROVE SUPPLY CHAIN OF VIETNAM RUBBER INDUSTRY IN INTERNATIONAL INTEGRATION NOWADAYS

Phạm Văn Tài

Trường Cao Đẳng Kinh tế đối ngoại

Tóm tắt: Ngành sản xuất cao su Việt Nam là một ngành nông nghiệp mũi nhọn của đất nước, có lịch sử hình thành và phát triển trên 100 năm, tạo công ăn việc làm cho trên 90 nghìn người lao động tại nhiều địa phương từ Nam chí Bắc. Trong những năm gần đây ngành cao su Việt Nam đang bị tác động lớn bởi khủng hoảng kinh tế thế giới, chiến tranh thương mại Trung - Mỹ. Tuy nhiên, chưa có nghiên cứu nào được công bố nghiên cứu về chuỗi cung ứng trong ngành cao su Việt Nam nhằm phân tích tất cả các khâu trong chuỗi cung ứng của ngành này nhằm tìm ra những giải pháp hoàn thiện chuỗi cung ứng ngành cao su Việt Nam trong thời gian tới.

Từ khóa: Chuỗi cung ứng, ngành cao su, Việt Nam, giải pháp.

Chỉ số phân loại: 3.2

Abstract: Vietnam rubber industry one of many critical industries of the country, which has been shaped and developed for more than 100 years. It created jobs for over 90,000 labourers in many localities nationwide. In recent years, Vietnam rubber industry has been affected by global economic crisis and the US - China trade war. However, there is no published research on the supply chain of Vietnam rubber industry to analyze all phases of the industry supply chain so that there will be solutions to be offered to improve the supply chain of Vietnam rubber industry in the future.

Keywords: Supply chain, rubber industry, Vietnam, solutions.

Classification number: 3.2

1. Giới thiệu

Ngành cao su Việt Nam là một ngành tạo nhiều công ăn việc làm trong ngành nông nghiệp và cũng là ngành đem về nhiều ngoại tệ cho đất nước. Tuy nhiên, từ năm 2008, ngành cao su đang đứng trước quá nhiều thách thức tồn tại và phát triển vì giá bán mủ cao su trên thế giới phụ thuộc chủ yếu vào thị trường Trung Quốc, nhưng sản xuất của Trung Quốc đã chững lại và sụt giảm trong khi các nước sản xuất cao su lại đang được mùa. Sản xuất, chế biến và bán cao su là những công đoạn chính trong chuỗi cung ứng của ngành này. Tập đoàn cao su Việt Nam là một doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng nhất trong việc hình thành, vận hành chuỗi cung ứng ngành cao su. Tuy nhiên, chưa có nghiên cứu nào tìm hiểu toàn diện về chuỗi cung ứng ngành cao su để tìm các nguyên nhân nội tại của ngành từ đó đưa ra giải pháp hoàn thiện chuỗi cung ứng ngành cao su trong thời gian tới. Bài viết của tác giả nhằm mục tiêu trên và nghiên cứu được thực hiện từ tháng 3 đến tháng 5 năm 2019.

2. Phương pháp nghiên cứu

Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính thông qua thu thập dữ liệu thứ cấp và thu thập dữ liệu sơ cấp. Nội dung nghiên cứu chủ yếu là đánh giá tình hình hoạt động xây dựng chuỗi cung ứng sản phẩm cao su để đo lường hiệu quả của chuỗi cung ứng thông qua năm tác nhân tham gia trong chuỗi: Nhà cung cấp, nhà sản xuất, nhà phân phối, nhà bán lẻ và khách hàng. Số liệu thứ cấp được thu thập và dựa vào các tài liệu sẵn có của Hiệp hội Cao su Việt Nam, Tổng Công ty Cao su Việt Nam và các tài liệu từ nguồn Internet.

3. Một số công trình nghiên cứu trước đây

Đã có nhiều tác giả nghiên cứu về chuỗi cung ứng như là:

Nguyễn Thị Hồng Vân (2011) định nghĩa về các công đoạn của quản trị chuỗi cung ứng và giới thiệu những cơ sở lý thuyết về chuỗi cung ứng, đặc điểm của nó và cách thức vận hành. Tác giả Hồ Tiến Dũng (2015) cũng đưa ra các cơ sở lý thuyết về chuỗi cung ứng nói chung mà chưa đề cập đến chuỗi cung ứng

trong một ngành kinh doanh cụ thể. Huỳnh Thị Thu Sương (2017) nêu lên quản trị chuỗi cung ứng bao gồm việc hoạch định và quản lý mọi hoạt động liên quan đến tìm nguồn cung cấp, thu mua, chuyên hóa và tất cả các hoạt động quản trị Logistics. Huỳnh Thị Tuyết (2018) nghiên cứu về chuỗi cung ứng củi trâu tại một doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Trà Vinh. Nghiên cứu mới chỉ dừng lại ở một doanh nghiệp trong khu vực tỉnh mà chưa đi sâu nghiên cứu ở khu vực vùng.

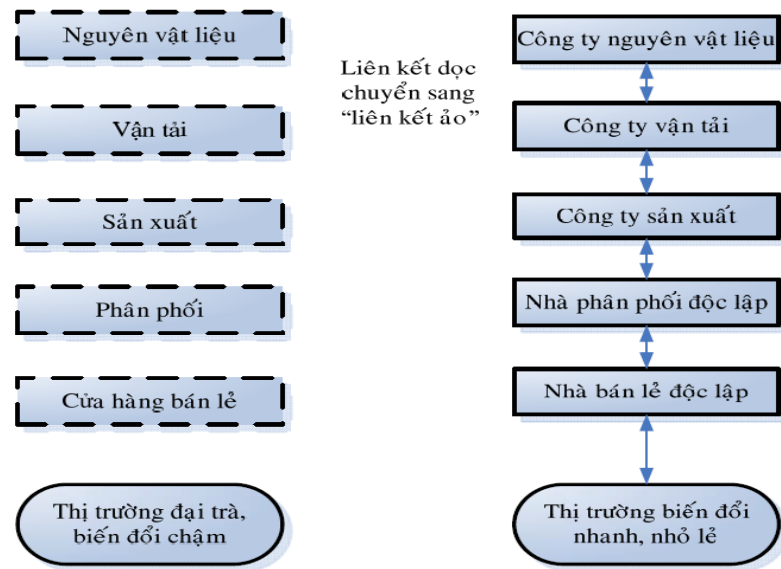
Hầu hết các nghiên cứu mà các tác giả đã công bố trước đây đều đề cập đến cơ sở lý luận và chuỗi cung ứng hoặc một mặt hàng của một công ty mà chưa có nghiên cứu nào nói đến chuỗi cung ứng của một ngành. Đây chính là lỗ hổng mà nghiên cứu này thực hiện.

4. Cơ sở lý thuyết về chuỗi cung ứng ngành cao su Việt Nam

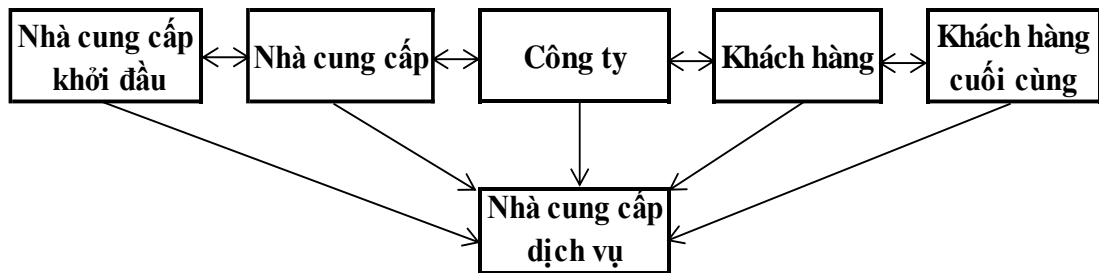
Cung ứng là quá trình đảm bảo nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị, dịch vụ, cho hoạt động của tổ chức hoặc doanh nghiệp được tiến hành liên tục, nhịp nhàng và có hiệu quả [1]. Quản trị vận hành và chuỗi cung ứng là tổng hợp các hoạt động thiết kế, vận hành và cải tiến các hệ thống giúp sản xuất và phân phối các sản phẩm, dịch vụ của công ty. Để hiệu được quy trình chuỗi cung ứng, tốt nhất ta nên bắt đầu từ việc vẽ phác thảo mạng lưới từ đầu đến cuối. Sản phẩm được làm ra thông qua các quy trình vận hành, sản phẩm được vận chuyển và lưu trữ thông qua các quy trình chuỗi cung ứng. Quản trị chuỗi cung ứng là khoa học quản lý tích hợp các quy trình trong vận hành chuỗi cung ứng, chuyên hóa các nguyên vật liệu đầu vào thành các thành phẩm đầu ra. Các công ty đóng vai trò khác nhau trên một chuỗi cung ứng. Ứng với mỗi vị trí, họ đều đòi hỏi tất cả các khâu: Hoạch định, cung ứng, sản xuất, vận chuyển và đổi trả sản phẩm có lỗi hoặc bị hỏng [2]. Từ các định nghĩa trên có thể rút ra một định nghĩa về chuỗi cung ứng: “*Quản lý chuỗi cung ứng là*

sự phối hợp của sản xuất, tồn kho, địa điểm và vận chuyển giữa các thành viên trong chuỗi cung ứng nhằm đáp ứng nhịp nhàng và hiệu quả các nhu cầu của thị trường” [3]. Như vậy chuỗi cung ứng là mối liên kết thành dòng chảy của các bên liên quan, để nguyên vật liệu được chuyển thành sản phẩm và phân phối đến tay người tiêu dùng. Để quá trình này diễn ra trôi chảy, cần xây dựng được mối quan hệ chặt chẽ giữa nhà cung cấp, nhà sản xuất, khách hàng. Ngày nay do toàn cầu hóa, thị trường cạnh tranh cao, thay đổi nhanh về công nghệ kéo theo sự tiến triển của chuỗi cung ứng trong đó các công ty kết hợp với nhau và mỗi công ty tập trung vào những hoạt động mà mình làm tốt nhất. Mỗi công ty có thể theo kịp tỷ lệ thay đổi và học hỏi được những kỹ năng mới cần thiết để cạnh tranh trong kinh doanh [4]. Chuỗi cung ứng của công ty là phần thiết yếu trong phương pháp tiếp cận đến thị trường mà công ty phục vụ. Chuỗi cung ứng cần phải đáp ứng yêu cầu của thị trường và đáp ứng chiến lược kinh doanh của công ty. Chiến lược kinh doanh công ty sử dụng xuất phát từ nhu cầu khách hàng mà công ty phục vụ hay sẽ phục vụ. Dựa vào nhu cầu khách hàng, chuỗi cung ứng phải thể hiện tính đáp ứng nhanh và tính hiệu quả. Cùng với mức chi phí, chuỗi cung ứng của công ty nào đáp ứng nhu cầu khách hàng càng hiệu quả thì công ty đó sẽ giành được thị phần cũng như có lợi nhuận nhiều hơn [4].

Trong mô hình chuỗi cung ứng điển hình, nguyên vật liệu được mua ở một hoặc nhiều nhà cung cấp, các bộ phận được sản xuất ở một hoặc nhiều nhà máy, sau đó được chuyển đến công ty sản xuất. Sản phẩm được phân phối đến nhà bán sỉ, qua nhà bán lẻ đến tay người tiêu dùng. Các mối quan hệ này được liên kết với nhau thành một mạng lưới. Dòng sản phẩm, dịch vụ và thông tin lưu chuyển liên tục trong cả chuỗi [5].



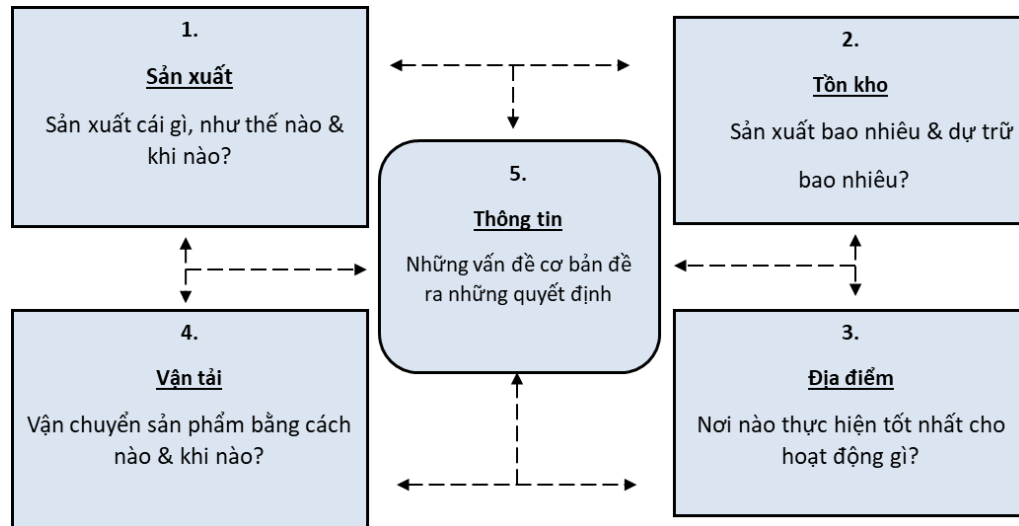
Sơ đồ 1. Chuỗi cung ứng cũ - mới [4].



Sơ đồ 2. Mô hình chuỗi cung ứng mở rộng [6].

Ở hình thức đơn giản nhất, một chuỗi cung ứng bao gồm một công ty, nhà cung cấp và các khách hàng của công ty đó. Đây là một nhóm các bộ phận cơ bản của một chuỗi cung ứng đơn giản. Những chuỗi cung ứng mở rộng chứa ba nhóm thành viên. Đầu tiên là nhà cung cấp của đơn vị cung cấp hay nhà cung cấp cuối cùng trong giai đoạn cuối của một chuỗi cung ứng mở rộng. Cuối cùng là một danh sách gồm toàn bộ các công ty cung cấp dịch vụ giao nhận, tài chính, marketing và công nghệ thông tin cho những công ty khác trong chuỗi cung ứng [4]. Mục tiêu của quản lý chuỗi cung ứng là "tăng thông lượng đầu vào và giảm đồng thời hàng tồn kho và chi phí vận hành". Theo

định nghĩa này, thông lượng chính là tốc độ mà hệ thống tạo ra doanh thu từ việc bán cho khách hàng – khách hàng cuối cùng. Tùy thuộc vào thị trường đang được phục vụ, doanh thu hay lượng hàng bán ra có nhiều lý do khác nhau. Trong một vài thị trường, khách hàng sẽ chi trả cho mức độ phục vụ cao hơn. Ở một số thị trường, khách hàng đơn giản tìm kiếm các mặt hàng có giá thấp nhất. Như chúng ta biết, có năm lĩnh vực mà các công ty có thể quyết định nhằm xác định năng lực của chuỗi cung ứng: sản xuất, tồn kho, địa điểm, vận tải và thông tin. Các lĩnh vực này là tác nhân thúc đẩy hiệu quả chuỗi cung ứng của công ty [4].



Sơ đồ 3. Các tác nhân thúc đẩy chuỗi cung ứng [4].

Quản lý chuỗi cung ứng hiệu quả trước hết đòi hỏi có sự hiểu biết về mỗi tác nhân thúc đẩy và cách thức hoạt động của nó. Mỗi tác nhân thúc đẩy có khả năng ảnh hưởng trực tiếp đến chuỗi cung ứng và tạo ra năng lực nào đó. Bước tiếp theo là mở rộng sự đánh giá kết quả đạt được do nhiều sự kết hợp khác nhau của các trục điều khiển này. Chúng ta hãy bắt đầu xem xét các tác nhân thúc đẩy này một cách riêng lẻ [4].

5. Thực trạng chuỗi cung ứng ngành cao su Việt Nam

Từ những hạt cao su đầu tiên di nhập được trồng thành công tại Việt Nam năm 1897, tuy lịch sử phát triển ít hơn nhiều cây trồng khác, nhưng đến nay, cây cao su đã có vị thế vững chắc trong ngành nông nghiệp và ngành công nghiệp Việt Nam, góp phần phát triển kinh tế, nâng cao công nghệ chế biến, cải thiện điều kiện xã hội vùng nông thôn và phủ xanh gần 1 triệu ha. Ngành sản xuất và chế biến sản phẩm cao su là một trong những ngành sản xuất nông lâm nghiệp quan trọng nhất của Việt Nam. Đến năm 2017, diện tích

cao su của cả nước đạt 969.700 ha, với gần 67% diện tích đang trong giai đoạn cho thu hoạch mũ. Hiện nay, có nhiều thành phần kinh tế tham gia vào khâu sản xuất, bao gồm doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp đầu tư nước ngoài (FDI) và các hộ gia đình (cao su tiểu điền) trong đó diện tích cao su tiểu điền chiếm khoảng 51% trong tổng diện tích. Xuất khẩu là trọng tâm của ngành cao su. Ba nhóm sản phẩm xuất khẩu chủ lực của ngành hiện nay là nguyên liệu cao su thiên nhiên (cao su thiên nhiên), sản phẩm cao su, gần đây là gỗ cao su và đồ gỗ được làm từ gỗ cao su. Năm 2017, tổng kim ngạch xuất khẩu của ba nhóm mặt hàng này đạt trên 6,4 tỷ USD, đóng góp 5,4% vào tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước năm 2017. Bên cạnh đó, tiêu thụ nội địa các sản phẩm của ngành lớn và đang tiếp tục mở rộng. Về khía cạnh xã hội, sự phát triển của ngành đã tạo công ăn việc làm cho khoảng năm trăm nghìn lao động tham gia trong các khâu khác nhau của chuỗi cung và trên 260.000 hộ gia đình trực tiếp tham gia khâu sản xuất.

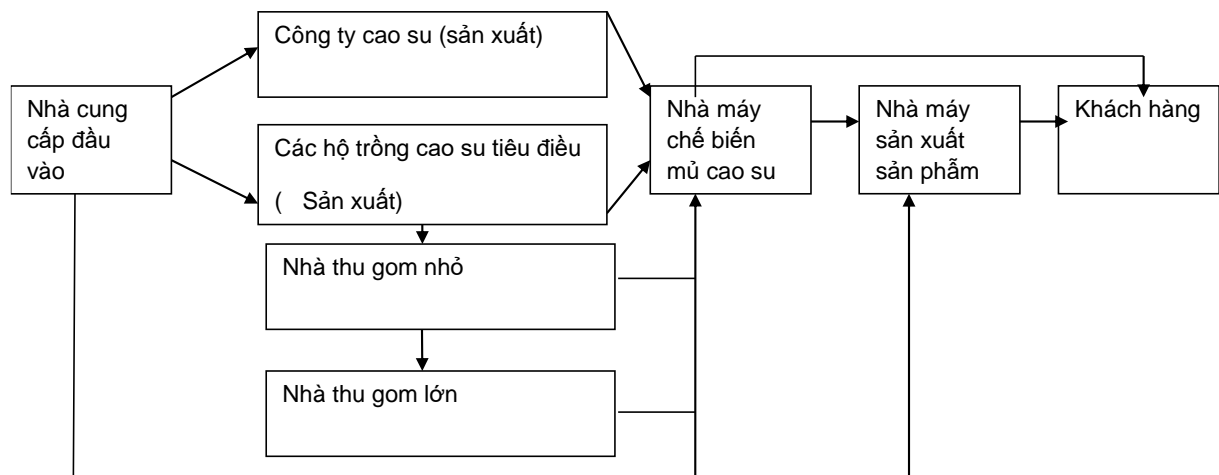
Bảng 1. Diện tích, sản lượng và năng suất cây cao su tại Việt Nam.

Năm	Tổng diện tích (ha)	DT thu hoạch (ha)	Sản lượng (tấn)	Năng suất (kg/ha/năm)
2010	748.700	439.100	751.700	1.712
2011	801.600	460.000	789.300	1.716
2012	917.900	510.000	877.100	1.720
2013	958.800	548.100	946.900	1.728
2014	978.900	570.000	966.600	1.696
2015	985.600	604.300	1.012.700	1.676
2016	973.500	621.400	1.035.300	1.666
2017	969.700	653.200	1.094.500	1.676

Nguồn. [7],[8]

Năm 2017, Việt Nam tiếp tục duy trì vị trí này với sản lượng 1.086.700 tấn trên diện tích 971.600 ha và xuất khẩu 1.395.000 tấn đến hơn 80 thị trường, chiếm thị phần thế giới khoảng 12%, chỉ sau Thái Lan (38%) và Indonesia (27%). Nguồn cao su nhập từ các nước lân cận đã giúp Việt Nam tăng cường năng lực xuất khẩu trong những năm gần đây. Năm 2018 sản lượng đạt 1.100.000 tấn tăng 1,2% so với năm 2017. Giá trị đóng góp vào tổng kim ngạch xuất khẩu của ngành cao su không chỉ từ nguồn nguyên liệu cao su thiên nhiên, mà còn từ các sản phẩm cao su và sản

phẩm gỗ cao su của ngành công nghiệp chế biến, đã đạt 4,847 tỷ USD năm 2016, đóng góp 2,7% vào tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước và có triển vọng vượt mức 5 tỷ USD trong năm 2017. Sản phẩm cao su của Việt Nam chủ yếu là xuất khẩu dạng thô, liên tục bị sức ép về pháp lý của các khách hàng Âu - Mỹ như là điều kiện lao động, môi trường, xã hội. Không chỉ có vậy, sức ép về giá bán trong và ngoài nước rất cao trong khi giá thành không giảm.



Sơ đồ 4. Chuỗi cung ứng cao su Việt Nam.

• Nhà cung cấp đầu vào

Giống cây cao su, hiện nay có các loại giống phù hợp với khí hậu từng vùng miền như sau: GT 1, RIM 600 thích hợp với những nơi nắng nóng như Quảng Bình, VM 515 và PB 235 được trồng rộng rãi ở các tỉnh Đồng Nai, Daklak. Phân bón cung cấp cho các hộ gia đình, nông trường được sản xuất trong nước, hàng năm chúng ta cũng phải nhập khẩu một lượng phân bón từ nước ngoài đặc biệt từ Trung Quốc. Ngoài ra, nước là một yếu tố rất quan trọng trong trồng trọt, các hộ có liên hệ với các công ty hoặc các hộ kinh doanh gia đình cung cấp dịch vụ đào giếng khai thác nước ngầm. Yếu tố đầu vào bao gồm cả cao su thiên nhiên được nhập từ các quốc gia khác phục vụ cho sản xuất sản phẩm cao su với các ưu thế như: Giá cạnh tranh, được ưu đãi thuế nhập khẩu, phù hợp với quá trình sản xuất. Hiện nay chu kỳ khai thác mủ cây cao su giảm xuống còn 20 năm, nhờ có giống mới tiên bộ

và áp dụng khoa học kỹ thuật nên cho năng suất cao, sản lượng vẫn đạt 35 - 40 tấn/ha. Khi hết thời kỳ đầu tư khai thác cơ bản nếu vườn cây có 70% số cây đạt vanh thân ở vị trí cách mặt đất 1 m đạt 50 cm trở lên, vỏ cao dày hơn 6 mm thì đưa vào khai thác lấy mủ, số cây còn lại mở bổ sung vào năm sau.

• Thu gom mủ cao su và chế biến sản phẩm từ mủ cao su

Mủ cao su của các tiểu điền (gia đình) được mua gom và cung cấp cho các nhà máy chế biến. Mủ cao su của các công ty cao su được nhà máy của công ty tự thu gom về chế biến. Hình thức thu gom mủ của các công ty chuyên nghiệp hơn với sự tham gia của các công ty ở các khâu sản xuất, thu gom mủ và chuyển đến nhà máy chế biến. Đối với các công ty đã giao khoán cho các hộ nông dân tiểu điền, đến kỳ thu hoạch công ty sẽ đi thu gom trực tiếp thông qua các đại lý thu gom trực tiếp của công ty. Hiện nay các nhà máy

chế biến cao su được phân bố ở các vùng Bắc, Trung, Nam trên cả nước với các công ty cao su quốc doanh đóng vai trò chủ đạo, nhưng cũng có sự tham gia của một số công ty tư nhân. Các nhà máy sản xuất sau khi thu mua cao su thiên nhiên từ trong nước và nhập khẩu từ nước ngoài sẽ sử dụng những nguyên liệu này để sản xuất các sản phẩm như: Săm lốp, băng tải, chần cao su, nệm... Hiện nay có rất nhiều công ty trên địa bàn cả nước chuyên sản xuất các sản phẩm từ cao su bán rộng rãi trên thị trường trong nước và nước ngoài điển hình như: Caosumina, nệm Kim Đan....

- **Khách hàng**

Khách hàng mua cao su thiên nhiên là các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm cao su trong nước và xuất khẩu ra nước ngoài. Mỹ và Nhật Bản là hai thị trường nhập khẩu chủ lực sản phẩm cao su từ Việt Nam. Theo thống kê của tổng cục hải quan, tính chung từ đầu năm đến hết tháng 9/2018 xuất khẩu nhóm hàng này đã thu về 519,4 triệu USD, tăng 20,3% so với cùng kỳ năm 2017. Trong đó Mỹ chiếm tỷ trọng lớn 20,6% đạt 107 triệu USD, tăng 26,37% so với cùng kỳ, tính riêng tháng 9/2018 đã xuất khẩu 12 triệu USD, giảm 11,19% so với tháng 8/2018 nhưng tăng 24,01% so với tháng 9/2017. Với khoảng cách vị trí địa lý gần với Việt Nam, thuận lợi trong việc vận chuyển hàng hóa Trung Quốc là thị trường lớn đứng thứ ba sau Mỹ và Nhật Bản nhập khẩu sản phẩm cao su từ Việt Nam đạt kim ngạch 65,8 triệu USD trong 9 tháng đầu năm 2018, tăng 24,06% so với cùng kỳ, riêng tháng 9/2018 tốc độ xuất khẩu lại sụt giảm nhẹ so với tháng 8/2018 giảm 0,36%, nhưng tăng 16,5% so với tháng 9/2017 đạt 7,4 triệu USD. Ngoài ba thị trường chủ lực kể trên, Việt Nam còn xuất khẩu sản phẩm từ cao su sang các thị trường khác như: Anh, Italia, Pháp, Singapore... Với đặc thù lịch sử và lợi thế về đất đai, ngành cao su Việt Nam hiện nay chủ yếu phát triển mạnh ở hai khâu đầu tiên trong chuỗi cung ứng cao su, đó là khâu trồng trọt và khâu chế biến mủ.

6. Giải pháp hoàn thiện chuỗi cung ứng ngành cao su Việt Nam

- **Giải pháp nâng cao năng lực sản xuất của hộ nông dân tiểu điền**

Các hộ tiểu điền có vai trò quan trọng trong khâu sản xuất, nắm giữ trên 67% diện trồng cao su hiện tại của cả nước và gần 62% tổng lượng cung cao su thiên nhiên của cả nước. Giá cao su thiên nhiên sụt giảm vào những năm sau 2012, kéo theo diện tích cao su của cả nước thu hẹp dần. Trong thời gian gần đây, diện tích và sản lượng cao su tiểu điền vẫn tiếp tục tăng dù giá xuất khẩu sụt giảm, từ đó kéo theo sự gia tăng về sản lượng ở quy mô quốc gia. Từ đó cho thấy việc sản xuất của nông dân tiểu điền còn tự phát chưa được quy hoạch theo định hướng phát triển của Nhà nước. Vì vậy các cán bộ địa phương cần tiếp cận và tư vấn định hướng cho bà con về quy hoạch sản xuất như giảm diện tích trồng và sản lượng. Hiệp hội cao su cần phổ biến kiến thức đến nông hộ. Áp dụng kỹ thuật thông qua huấn luyện, đào tạo kỹ thuật, nâng cao năng lực kỹ thuật của xã và khuyến nông. Đối với các dịch vụ sản xuất, cần đảm bảo các dịch vụ sản xuất như: Cung cấp vật tư thường xuyên và ổn định; cung cấp thông tin đầy đủ cho các hộ về giá cả các yếu tố đầu vào; có chính sách hỗ trợ một số yếu tố đầu vào cho các hộ, tạo điều kiện cho các hộ đầu tư thâm canh, tăng năng suất, chất lượng sản phẩm; có sự liên kết chặt chẽ giữa các hộ trồng cao su với các doanh nghiệp cung cấp yếu tố đầu vào, các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu đảm bảo sự hợp tác lâu dài, hài hoà lợi ích của các bên.

- **Giải pháp tăng cường quản lý các kênh thu gom mủ cao su**

Trên thực tế có hiện tượng tranh mua, tranh bán mủ nguyên liệu diễn ra tương đối phổ biến. Giá cả nhiều loạn tác động tiêu cực trước hết tới các nông hộ làm cao su tiểu điền đối tượng khá yếu thế khi thương lượng giá mủ bán ra do thường lạc hậu về thông tin và chưa “có mặt” trong các tổ chức hội, đoàn ngành cao su. Mặc dù gần đây Hiệp hội Cao su Việt Nam và nhiều doanh nghiệp đã nỗ lực cung cấp thông tin thị trường trên các trang tin điện tử nhưng nông dân tiểu điền chưa phải là những người có thể tiếp cận với các thông tin đó. Vậy nên, cần có những quy định rõ ràng về mức giá thu mua mủ cao su để tránh tình trạng trên như là đưa ra mức giá trần và giá sàn. Cùng với đó sẽ có những chế tài xử phạt đối với các cá nhân, tổ chức vi phạm.

• **Giải pháp giảm tỷ lệ xuất khẩu nguyên liệu thô và gia tăng tỷ lệ sản phẩm cao su xuất khẩu**

Đến nay trên 80% cao su thiên nhiên của Việt Nam được tiêu thụ tại các thị trường quốc tế. Điều này cho thấy sự phát triển và lớn mạnh của ngành cao su Việt Nam cho đến nay chủ yếu là do động lực của thị trường xuất khẩu nguyên liệu thô. Giá xuất khẩu quyết định đến sự thu hẹp hoặc mở rộng diện tích cao su, tới quy mô của khối chế biến mủ cao su và tác động đến sinh kế hàng trăm nghìn lao động tham gia nhiều khâu khác nhau của chuỗi cung và các hộ gia đình tham gia khâu sản xuất. Đây là giải pháp mới mà Nhà nước cần có chính sách khuyến khích các công ty cao su xây dựng các nhà máy chế biến cao su thành các sản phẩm phục vụ các ngành công nghiệp khác như săm, lốp xe máy, ô tô, các sản phẩm y tế, bao bì...

7. Kết luận

Chuỗi cung ứng ngành cao su Việt Nam đã hình thành và phát triển cùng với ngành cao su Việt Nam. Từ khâu cây giống, trồng trọt, thu hoạch, chế biến và bán sản phẩm. Hầu hết các khâu đã được chuyên môn hóa, nhưng vẫn bộc lộ những hạn chế như trồng tiêu điện, thu gom ép giá, xuất thô bị ép giá. Ngành cao su cần bốn nhóm giải pháp để hoàn thiện chuỗi cung ứng cũng như hiệu quả hoạt động của ngành. Trong tình hình biến động kinh tế hiện nay trên thế giới, ngành cao su toàn cầu sẽ còn

phải chịu cảnh được mùa rớt giá trong ít nhất năm năm nữa. Chính vì vậy các giải pháp đề xuất sẽ có thể áp dụng ngay trong thời gian tới □

Tài liệu tham khảo

- [1] Đoàn Thị Hồng Vân, Nguyễn Xuân Minh, Kim Ngọc Đạt, Quản trị chuỗi cung ứng, NXB Tổng Hợp Tp.Hồ Chí Minh, 2011.
- [2] F. Roberts Jacobs & Richard B.Chase, Operational management and supply chain chain, Mc Graw Hill, 2015.
- [3] Nguyễn Công Bình, Quản lý chiến lược chuỗi cung ứng, NXB Thống Kê, 2008.
- [4] Nguyễn Kim Anh, tài liệu hướng dẫn học tập chuỗi cung ứng, Đại Học Mở TP.Hồ Chí Minh, 2006.
- [5] Trần Thanh Tuấn, hoàn thiện chuỗi cung ứng cá tra tại công ty TNHH sản xuất-TM-DV Thuận An, tỉnh An Giang, luận văn thạc sĩ, Đại Học Trà Vinh (2016).
- [6] Hugos M, Essentials of supply chain management, Hoboken, N.J.Wiley, 2013.
- [7] Tổng Cục Thống Kê: <https://www.gso.gov.vn/Default.aspx?tabid=217> ngày 2/5/2019
- [8] Hiệp Hội Cao Su Việt Nam. <https://www.vra.com.vn/hoat-dong/moi-tham-du-hoi-thao-va-hop-mat-doanh-nhan-hiep-hoi-cao-su-viet-nam-nam-2018.10911.html> ngày 2/5/2019.

Ngày nhận bài: 2/4/2019

Ngày chuyển phản biện: 5/4/2019

Ngày hoàn thành sửa bài: 26/4/2019

Ngày chấp nhận đăng: 3/5/2019