

THỊ TRƯỜNG GẠO TẠI HAITI

-----%-----

Qua nghiên cứu và trực tiếp khảo sát thị trường gạo Haiti thời gian vừa qua, Thương vụ Việt Nam tại Cuba xin giới thiệu tình hình thị trường gạo Haiti để các doanh nghiệp Việt Nam quan tâm có thêm thông tin tham khảo nhằm đưa ra được các kế hoạch phù hợp, tăng xuất khẩu gạo Việt Nam sang thị trường các nước khu vực Mỹ Latinh nói chung và Haiti nói riêng.

1. **Khái quát về Haiti và thị trường Haiti:**

Cộng hòa Haiti là quốc gia ở vùng biển Caribe, cùng với Cộng hòa Dominica nằm trên đảo Hispaniola lớn thứ hai sau đảo Cuba trong quần đảo Đại Antilles, diện tích chỉ có 27.750 Km² (tương đương với diện tích của hai (02) tỉnh Thanh Hóa và Nghệ An gộp lại) nhưng dân số có tới 9,5 triệu người gồm 95% là người da đen, 5% là người lai và người da trắng. GDP danh nghĩa ước tính khoảng 7,0 tỷ USD hay bình quân đầu người 736,8 USD/năm. Haiti là nước chịu nhiều tai họa thiên nhiên nghiêm trọng và bất ổn chính trị, là một trong những quốc gia tham nhũng nhất trên thế giới và phân cực giàu nghèo rất gay gắt khi khoảng 1% dân số giàu nhất chiếm giữ xấp xỉ 50% tài sản quốc gia, khoảng cách giữa nông thôn và thành thị, quan hệ giữa kinh tế chính thức và không chính thức luôn là những vấn đề nhức nhối. Haiti là quốc gia nghèo nhất ở Tây bán cầu, có khoảng 65-70% dân số làm nông nghiệp nhưng chỉ tạo ra chưa đầy 30% GDP, hơn 80% dân số nghèo đói sống với 2 USD/ngày, hơn 50% dân số mù chữ. Viện trợ nước ngoài chủ yếu từ Mỹ, Canada và Liên minh châu Âu chiếm khoảng 40% ngân sách quốc gia. Haiti rơi vào tình trạng đặc biệt khó khăn sau trận động đất 7 độ richter đầu năm 2010 làm khoảng 300.000 người chết, hàng vạn người không nơi cư trú. Thủ đô Port-au-Prince hiện vẫn ngập trong rác, bụi, hoang tàn và đổ nát; Phủ Tổng thống, khách sạn “sang” cho khách nước ngoài và các công viên trong lòng Thành phố đang bị vây bọc bởi hàng ngàn lều bạt; ngoại vi Thủ đô là cả một “thành phố lều trại” chứa đầy những người đói khát, thiếu nước sinh hoạt và nơi vệ sinh v.v...Cả Thủ đô khó gặp được một đường phố có thể gọi là đường phố. Mục sư Pat Robertson đã bị phản đối kịch liệt khi đưa ra bình luận rằng sở dĩ Haiti phải hứng chịu nhiều thảm họa là do nước này “bị nguyền rủa”, bởi người dân Haiti đã có “một hợp đồng với ma quỷ” 200 năm trước đây.

Ngoại thương là đầu tàu dẫn dắt kinh tế Haiti. Do áp lực của Mỹ và IMF, từ giữa những năm 80 của thế kỷ 20, Chính phủ Haiti đã thực thi chính sách mở cửa thị trường hết sức rộng rãi cho hàng hóa nước ngoài. Năm 2010, theo số liệu của Ủy ban Kinh tế Mỹ Latinh và Caribe, xuất khẩu của Haiti đạt 566,7 triệu USD với các sản phẩm XK chủ yếu là hàng dệt may và nông, thủy sản gồm cà phê, cacao, dầu thực vật, xoài & tôm hùm với các thị trường tiêu thụ chính là Mỹ (70,7%), Cộng hòa Dominica (8,9%), Canada (3,1%); nhập khẩu đạt kim ngạch 2.737,4 triệu USD gồm hàng lương thực, thực phẩm, đồ uống và thuốc lá (21,1%), sản phẩm CN chế biến (19,6%), nhiên liệu (17,6%), máy móc và phương tiện vận chuyển (8,8%) và các loại hàng khác (32,9%) được cung cấp bởi các công ty Mỹ (34%), Cộng hòa Dominica (23,1%), Các đảo thuộc Hà Lan (10,6%) và Trung quốc (4,5%).

2. Sản xuất gạo của Haiti:

Haiti có khoảng 50.000 ha đất để trồng lúa, tập trung chủ yếu ở thung lũng Artibonite, tỉnh Gonaives (35.000 ha = 70% diện tích trồng lúa của cả nước), trong khi 4 vùng thuộc khu miền bắc có 16% và 2 vùng thuộc địa phận phía nam chiếm 14% diện tích gieo trồng.

Ba mươi năm trước, Haiti sản xuất đủ gạo đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của mình. Năm 1986, để chế của Tổng thống độc tài Jean Claude “Baby Doc” Duvalier sụp đổ. “Baby Doc” đã làm suy kiệt Ngân khố quốc gia và cùng gia đình ra nước ngoài sinh sống. Tài chính Haiti trong tình trạng kiệt quệ và tuyệt vọng. IMF dưới áp lực của Mỹ đã cho Haiti vay 24,6 triệu USD với yêu cầu Haiti phải giảm thuế quan, mở cửa thị trường gạo & các hàng nông sản khác và một số ngành sản xuất công nghiệp để nâng cao tính cạnh tranh của thị trường nội địa. Kết quả là chỉ sau một thời gian ngắn, gạo Mỹ được tài trợ mạnh từ Chính phủ Liên bang tràn ngập thị trường Haiti làm cho các nhà sản xuất lúa gạo Haiti điêu đứng, nông dân bỏ ruộng ra thành phố kiếm việc làm. Năm 1994, để được đưa trở lại Haiti cầm quyền, Tổng thống Jean-Bertrand Aristide buộc phải chấp nhận đòi hỏi của Mỹ, IMF và Ngân hàng thế giới mở cửa hơn nữa thị trường nội địa cho hàng hóa và tư bản nước ngoài. Khi thuế nhập khẩu gạo giảm mạnh từ 50% xuống còn 3% thì sản xuất gạo Haiti coi như bị tê liệt trước gạo Mỹ được bán dưới giá thành sản xuất của Haiti.

Trong vòng 25 năm trở lại đây, tính trung bình Haiti sản xuất hai vụ /năm gồm vụ Xuân (tháng 3-4) và vụ Thu (tháng 8-9) chỉ được khoảng 70.000 MT/năm. Năm 2010 và 2011, do mưa nhiều và có nguồn phân bón nhận được từ FAO và tài trợ của Chính phủ Đài Loan nên sản lượng có thể tăng lên chút ít nhưng không vượt quá mức 80-90.000 MT.

Haiti đang phấn đấu để có thể sản xuất được 200.000 MT gạo trong giai đoạn đến 2020 nhưng mục tiêu này không dễ đạt được trong điều kiện của Haiti hiện tại.

3. Thị hiếu và nhu cầu tiêu thụ gạo của Haiti:

Trước đây, người dân Haiti chỉ dùng gạo trung bình mỗi lần/tuần. Tuy nhiên, từ giữa thập niên 80 của thế kỷ trước tới nay, do giá gạo nhập của Mỹ rẻ trong tương quan so với các hàng lương thực khác như bột mì, ngô, đậu, khoai, sắn v.v..., thêm vào đó là tình trạng dân số tăng nhanh, nhu cầu lương thực tăng cao, nên người dân Haiti đã dần thay đổi thói quen ăn uống, họ dùng gạo nhiều hơn trong các bữa ăn hàng ngày và nay gạo đã trở thành lương thực chính của người Haiti.

Năm 2006-2010, mức tiêu thụ gạo trung bình của Haiti vào khoảng 380.000 – 400.000 MT/năm, trong đó 300.000-330.000 MT là gạo nhập khẩu và viện trợ và 70.000 – 80.000 MT là sản xuất trong nước. Người Haiti tuy rất nghèo nhưng đã hàng chục năm quen dùng gạo hạt dài của Mỹ, chất lượng cao, 4% tấm, nên tuyệt đại bộ phận gạo lưu thông trên thị trường là gạo phẩm cấp cao. Đã xảy ra trường hợp, năm 1991 Chính phủ nhập gạo cấp thấp về bán cho dân nhưng không tiêu thụ được, tổn thất nhiều tiền trong vụ nhập gạo đó; hai nhà nhập gạo lớn là TCHACO và NAIM đều nói rằng họ chỉ có thể nhập gạo chất lượng cao mới bán được cho người dùng. Đây là đặc điểm thị

hiếu tiêu dùng cần lưu ý khi tiếp cận thị trường gạo Haiti. Tuy vậy, chúng tôi không cho rằng thị hiếu này là không thể thay đổi. Dân thiếu đói thì chắc không quá kén chọn và đặc biệt các tỉnh phía Nam Haiti không quá cầu kỳ trong nhu cầu sử dụng.

4. Tình hình nhập khẩu gạo của Haiti:

Từ giữa những năm 80, gạo nhập khẩu nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường Haiti. Gạo hạt dài, 4% tấm, chất lượng cao của Mỹ được bán với giá rất cạnh tranh đã chiến thắng tuyệt đối gạo vàng và gạo “criollo” sản xuất nội địa với giá thành cao và “Miami Riz” đã làm chủ thị trường.

Mỹ chiếm 85-90% thị phần gạo nhập khẩu của Haiti với số lượng khoảng 280.000 - 300.000 MT/năm, 10-15% còn lại là từ các thị trường khác trong đó chủ yếu từ Guyana.

MEGA, TCHACO là hai (02) nhà nhập khẩu gạo lớn nhất của Haiti, ngoài ra còn có PULL, MILION TITA (NAIM), LUCKY và vài ba nhà nhập khẩu nhỏ khác.

5. Khả năng thanh toán:

Mặc dù là nước rất nghèo, nhưng Haiti là nước có nền kinh tế mở và cung cầu hàng hóa do thị trường điều tiết.

Các nhà nhập khẩu và kinh doanh gạo đều là các doanh nghiệp tư nhân, họ không kinh doanh bằng vốn nhà nước, họ nhập khẩu và trực tiếp bán ra thị trường nội địa cho mạng lưới bán buôn và/hoặc bán lẻ. Họ hoàn toàn chủ động nguồn tài chính để nhập khẩu và kinh doanh gạo nên các hợp đồng nhập khẩu không có vướng mắc lớn về thanh toán.

Khi Chính phủ có nhu cầu nhập thì nguồn thanh toán chủ yếu lấy từ nguồn tiền viện trợ. Haiti là một trong những nước tiếp nhận nhiều nguồn tài trợ khác nhau. Thủ đô Port-au-Prince là Thủ đô nhận viện trợ nước ngoài lớn nhất trên thế giới và con số ước tính hiện có tới 8.000 các tổ chức từ thiện, viện trợ đang hoạt động tại đây.

Chúng tôi tiếp xúc với các nhà nhập khẩu, các chính khách và bằng nhiều cách tiếp cận vấn đề này thì đều nhận được cùng một câu trả lời là việc thanh toán gạo nhập khẩu vài chục năm nay chưa xảy ra sự cố đáng tiếc nào với các nhà cung cấp nước ngoài.

6. Ý kiến của Tổng thống Haiti về khả năng thâm nhập của nhập gạo Việt Nam vào thị trường Haiti:

Nam ca sỹ nổi tiếng Haiti, Ông Michel Martelly đã trở thành Tổng thống thứ 56 của Haiti và là Tổng thống thứ 4 được bầu cử dân chủ tại Haiti trong vòng nửa thế kỷ qua đã nhậm chức ngày 14.5.2011. Ông cam kết mở cửa thị trường và thực hiện những thay đổi trong kinh tế và thương mại, coi đó là bước đi chiến lược để giúp quốc gia nghèo nhất Mỹ Latinh và Caribe thoát khỏi khủng hoảng kinh tế.

Ông cho rằng, thị trường gạo Haiti nằm trong tay một số ít ông chủ người Haiti có mối quan hệ chặt chẽ và máu thịt với tư bản nước ngoài, đặc biệt tư bản Mỹ và khi cần, có thể điều tiết thị trường gạo vào mục đích chính trị thông qua điều tiết dạ dày người dân để có thể kéo họ ra đường phố, biểu tình, lật đổ Chính phủ.

Ông biết Việt Nam là nước xuất khẩu gạo lớn trên thế giới nên mong muốn Việt Nam có chiến lược tiếp thị để gạo Việt Nam có thể thâm nhập thị trường Haiti, tạo thêm yếu tố cạnh tranh lành mạnh, góp phần giữ thế cân bằng, ổn định thị trường và ổn định xã hội để Haiti có thể phát triển theo chiều hướng tích cực.

Ông tin là thực hiện việc này không đơn giản nhưng nếu Việt Nam quyết tâm, bản thân Ông và Chính phủ của Ông sẽ ủng hộ tối đa trong chừng mực có thể. Ông mong muốn Việt Nam cần làm cho dân Haiti biết đến gạo Việt và rất hoan nghênh nếu trong chiến lược marketing của mình, Việt Nam có thể giành một lượng gạo nhất định tài trợ qua kênh Chính phủ hoặc bán với giá rẻ để Chính phủ Haiti có thể tuyên truyền cho người dân Haiti chuyển dần sang dùng gạo Việt Nam thay vì chỉ dùng gạo phẩm cấp cao của Mỹ như lâu nay.

7. Kết luận:

Xuất khẩu gạo vào Haiti cần được đặc biệt chú ý khi xem xét dưới góc độ thị trường toàn khu vực Mỹ Latinh. Trong khu vực này, Cuba và Haiti là hai nước nhập gạo chủ yếu, trong đó Cuba nhập khoảng 450.000 - 500.000 tấn/năm và Haiti khoảng 350.000- 400.000 tấn/năm.

Cuba nhập gạo Việt Nam là chủ yếu, một phần vì được hưởng điều kiện thanh toán chậm 360 – 540 ngày. Cuba có chủ trương và điều kiện để thực hiện mục tiêu tự túc lương thực. Việt Nam đã và đang thực hiện Chương trình hợp tác trồng lúa để giúp Cuba đạt được mục đích này trong 5-10 năm tới và như vậy trong tầm nhìn trung và dài hạn, Cuba sẽ không phải là thị trường tiềm năng và hứa hẹn cho gạo Việt Nam một khi chương trình tự túc lương thực được thực hiện thành công. Ngay cả khi chưa đảm bảo tự túc lương thực, nhưng nếu không thể tiếp tục duy trì điều kiện tín dụng ưu đãi thì chưa có gì đảm bảo chắc chắn để gạo Việt Nam sẽ vẫn tiếp tục có mặt ở thị trường Cuba với số lượng đã có trong hàng chục năm nay.

Trong khi, 5-10 năm tới và lâu hơn nữa, Haiti chưa thể tự cung cấp nhu cầu tiêu thụ gạo của mình và tiếp tục phải nhập khẩu từ 400.000 MT/năm trở lên, vẫn sẽ luôn là thị trường nhập gạo lớn ở Mỹ Latinh và thương mại gạo được thực hiện theo các tiêu chuẩn quốc tế thông thường thì Haiti nên được xem là thị trường để gạo Việt Nam hướng tới. Một khi, gạo Việt Nam vào được Haiti trong điều kiện phải cạnh tranh gay gắt với gạo Mỹ thì có thể cũng sẽ đứng được ở Cuba khi không còn ưu đãi thương mại gạo hiện hành với Cuba. Như vậy, nếu Việt Nam cần thị trường Mỹ Latinh cho gạo Việt Nam thì cần có chiến lược marketing tốt đối với Haiti và đồng thời cũng là cho thị trường Cuba khi buôn bán gạo trong tương lai có thể không còn thực hiện theo các điều kiện tín dụng thương mại ưu đãi.

Gạo Việt Nam có thể vào được thị trường Haiti nếu doanh nghiệp Việt Nam có chiến lược marketing đúng, có quyết tâm cao, được sự hỗ trợ của Nhà nước và phải nghiên cứu sâu để phát huy được lợi thế trong cuộc cạnh tranh không dễ dàng với gạo hạt dài 4% tấm của Mỹ. Để hiện thực hóa mục tiêu này, một trong những biện pháp có thể thực hiện là, trong giai đoạn đầu, doanh nghiệp Việt Nam cần tìm đối tác thích hợp tại Haiti hoặc tại Mỹ để hợp tác đưa gạo phẩm cấp cao, tương đương chất lượng gạo Mỹ vào thị trường, với số lượng từ nhỏ đến lớn dần đạt chục, vài chục ngàn tấn và tiến tới

hàng trăm ngàn tấn trong những năm tới. Doanh nghiệp Việt Nam cũng có thể mở chi nhánh tại Haiti và phân phối gạo Việt Nam tới tận tay người tiêu dùng.

Do nhiều lý do khách quan và chủ quan, những nội dung nghiên cứu và khảo sát của Thương vụ Việt Nam tại Cuba giới thiệu trên đây chắc chắn còn có những hạn chế cần được khắc phục, các doanh nghiệp Việt Nam quan tâm cần trao đổi, tìm hiểu thêm xin liên hệ:

Thương vụ Đại sứ quán Việt Nam tại Cuba kiêm nhiệm Haiti:

- Địa chỉ: Calle 16 No.514 e/e 5ta y 7ma Miramar, Playa, La Habana, Cuba.
- Tel: +537-204.15.25/ +535-268.01.68
- E-mail: cu@mof.gov.vn; ngohq@hotmail.com

Thương vụ Việt Nam tại Cuba