

THỰC TRẠNG NGÀNH LÚA GẠO ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG GIAI ĐOẠN 2010-2015 – NHÌN TỪ GÓC ĐỘ CHUỖI GIÁ TRỊ

Nguyễn Ngọc Quang
Văn phòng UBND Thành phố Cần Thơ
(Email: nnquang.ct@gmail.com)

Ngày nhận: 15/3/2018

Ngày phản biện: 29/3/2018

Ngày duyệt đăng: 29/4/2018

TÓM TẮT

Thông qua dữ liệu thứ cấp từ nhiều nguồn và bằng phương pháp định tính, bài viết nêu lên những nhận xét khái quát thực trạng sản xuất, thu mua, xay xát và xuất khẩu lúa gạo khu vực ĐBSCL nhìn từ góc độ chuỗi giá trị. Bài viết phân tích vai trò của các tác nhân trong chuỗi giá trị lúa gạo, mối quan hệ giữa các tác nhân với nhau và với bên ngoài, nhất là quan hệ với thể chế của chính phủ. Kết quả phân tích cho thấy, người nông dân – tác nhân cung cấp nguồn đầu vào quan trọng bậc nhất nhưng luôn ở vị thế yếu, doanh nghiệp xuất khẩu gạo hưởng phần lớn lợi ích trong chuỗi nhờ vào độc quyền từ thể chế ưu đãi của nhà nước. Trên cơ sở phân tích này, một số giải pháp vĩ mô được đề xuất nhằm hoàn thiện chuỗi giá trị lúa gạo ĐBSCL, theo hướng đạt giá trị gia tăng cao hơn trong toàn chuỗi và định vị hợp lý vai trò và lợi ích của từng tác nhân trong chuỗi, bảo đảm sự phát triển lâu dài ngành lúa gạo tại ĐBSCL trong tương lai.

Từ khóa: *Chuỗi giá trị, lúa gạo, nông dân, thu mua, xuất khẩu, Đồng bằng sông Cửu Long.*

Trích dẫn: Nguyễn Ngọc Quang, 2018. Thực trạng ngành lúa gạo đồng bằng sông Cửu Long giai đoạn năm 2010-2015- nhìn từ góc độ chuỗi giá trị. Tạp chí Nghiên cứu khoa học và Phát triển kinh tế, Trường Đại học Tây Đô. 03: 52-63.

*Thạc sĩ Nguyễn Ngọc Quang, Văn phòng UBND TP. Cần Thơ

1. GIỚI THIỆU

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) là vùng trọng điểm sản xuất lúa của cả nước, hàng năm sản xuất trên 50% tổng sản lượng lúa quốc gia, góp phần đảm bảo an ninh lương thực trong nước cũng như đáp ứng được trên 90% lượng gạo xuất khẩu (Viện Quy hoạch và Thiết kế nông nghiệp, 2014).

Tuy nhiên, sản xuất lúa ở ĐBSCL vẫn còn nhiều bất cập như quy mô sản xuất còn nhỏ lẻ, năng suất lao động ngành lúa gạo thấp, phương thức canh tác dùng nhiều phân bón hóa học và thuốc bảo vệ thực vật, chất lượng gạo thấp, kém sức cạnh tranh trên thị trường. Những năm gần đây, nhất là từ năm 2016, sản xuất lúa gạo vùng ĐBSCL phải đương đầu với tác động của biến đổi khí hậu,... Vì vậy, nông dân trồng lúa vẫn còn nghèo (Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, 2012). Bài viết này đề cập khái quát thực trạng ngành lúa gạo khu vực ĐBSCL nhìn từ góc độ kết cấu thị trường.

1.1. Sản lượng và năng suất

Hàng năm, ĐBSCL sản xuất hơn 50% sản lượng lương thực, cung cấp hơn 90% lượng gạo xuất khẩu của cả nước. Lúa gạo đã thực sự trở thành ngành hàng có ưu thế lớn của vùng này, do thiên nhiên ưu đãi, năng suất lúa đạt khá cao. Theo Niên giám thống kê, năng suất lúa năm 2010 của ĐBSCL đạt 5,70 tấn/ha; năm 2015 đạt 5,95 tấn/ha, cao nhất so cả nước và cũng là cao nhất khu vực Đông Nam Á. Tốc độ tăng sản lượng lúa của vùng ĐBSCL cũng khá cao. Năm 2010 toàn vùng đạt sản lượng lúa là

21.601.348 tấn, năm 2015 đạt 25.606.764 tấn, tốc độ tăng sản lượng lúa bình quân/năm giai đoạn 2011-2015 là 3,46%. Nhờ sản lượng lúa tăng cao nên lượng gạo xuất khẩu của vùng cũng chiếm tỷ trọng cao so với tổng lượng gạo xuất khẩu của cả nước.

Giai đoạn 2010-2015, diện tích gieo trồng và sản lượng lúa của vùng ĐBSCL đều tăng, mặc dù diện tích đất canh tác lúa bị giảm do quá trình đô thị hóa. Đó là kết quả của việc thâm canh, tăng vụ và sử dụng giống lúa năng suất cao. Diện tích đất canh tác lúa toàn vùng trong 5 năm (2010-2015) đã giảm 14.410 ha (giảm 0,15%/năm), nhưng diện tích gieo trồng lúa vẫn tăng 353.463 ha (tăng 1,73%/năm). Theo Niên giám thống kê 2015, diện tích gieo trồng lúa vùng ĐBSCL chiếm hơn 50% tổng diện tích gieo trồng lúa trên cả nước. Theo Nguyễn Đình Cung (2017), số hộ trồng lúa ở vùng ĐBSCL chỉ chiếm 16% trong tổng số hộ trồng lúa trên cả nước nhưng sản xuất hơn một nửa tổng sản lượng lúa. Mặc dù diện tích trồng lúa bình quân mỗi hộ của vùng ĐBSCL là cao nhất nước (1,29 ha), và có 14 % số hộ có diện tích trồng lúa trên 2 ha, nhưng với quy mô canh tác như vậy vẫn là quá nhỏ, sản lượng tăng chủ yếu nhờ thâm canh, tăng sử dụng các yếu tố đầu vào, nhất là phân bón. Điều này dẫn đến thu nhập thấp cho nông dân trồng lúa, nhất là khi so với các ngành nông nghiệp khác và toàn bộ nền kinh tế.

1.2. Tiêu thụ trong nước

Theo Nguyễn Đình Cung (2017), cùng với thu nhập của các nhóm dân cư

tăng lên, nhu cầu tiêu thụ gạo trung bình của người Việt Nam, ngày càng giảm, từ mức 160kg/người/năm năm 1993, giảm còn 125kg/người năm 2010 và năm 2014 chỉ là 113kg/người. Cơ cấu chi tiêu của các nhóm dân cư cũng thay đổi theo hướng giảm tỷ lệ tiêu thụ gạo trong tổng chi ăn uống thường xuyên, giảm từ gần 50% năm 2002 xuống còn gần 40% tổng chi năm 2012. Tính trung bình cả nước, chi cho gạo giảm từ 40% năm 2002 xuống còn khoảng 30% năm 2012. Số liệu khảo sát mức sống hộ gia đình năm 2014 cho thấy con số này chỉ là gần 20%. Trong những năm gần đây, thị trường gạo trong nước xuất hiện xu hướng tiêu dùng gạo nhập khẩu, nhất là gạo thơm của Thái Lan và Campuchia. Với thu nhập ngày càng tăng, một bộ phận người tiêu dùng Việt Nam đang tìm đến gạo Thái Lan và gạo Campuchia vì chất lượng gạo tốt hơn. Nhu cầu tiêu

dùng tăng đã dẫn đến hiện tượng nhập lậu gạo Thái Lan về bán ở một số thị trường, ví dụ như thành phố Hồ Chí Minh.

1.3. Xuất khẩu

Cùng với sự gia tăng liên tục sản lượng lúa, lượng gạo xuất khẩu khu vực ĐBSCL cũng gia tăng. Tuy nhiên, tốc độ tăng lượng gạo xuất khẩu không được liên tục, có xu hướng giảm nhẹ từ năm 2013 đến nay. Sau khi đạt đỉnh điểm xuất khẩu gạo cao nhất vào năm 2012 với lượng gạo xuất khẩu là 4,2 triệu tấn, lượng gạo xuất khẩu bắt đầu giảm từ năm 2013, đến năm 2015 chỉ còn 3,4 triệu tấn. Thị trường xuất khẩu gạo chủ yếu của ĐBSCL là Trung Quốc, Philippines, Malaysia. Từ sau 2012, kim ngạch xuất khẩu gạo giảm vai trò quan trọng trong tổng kim ngạch xuất khẩu của vùng.

Bảng 1. Lượng gạo xuất khẩu ở Đồng bằng sông Cửu Long

Lượng gạo xuất khẩu các tỉnh vùng ĐBSCL (Tấn)					
2010	2011	2012	2013	2014	2015
3.445.807	3.352.292	4.243.087	3.802.195	3.412.687	3.412.418

(Nguồn: Niên giám thống kê các tỉnh vùng ĐBSCL)

1.4. Thách thức đối với ngành lúa gạo

Ngành hàng lúa gạo vùng ĐBSCL đang phải đối mặt với nhiều thách thức sau:

Quy mô đất sản xuất lúa nhỏ.

Theo Thông báo của Tổng cục Thống kê về kết quả sơ bộ tổng điều tra nông thôn, nông nghiệp và thủy sản năm

2016, tính đến thời điểm 01/7/2016, trên phạm vi cả nước có tổng số 2.262 cánh đồng lớn; trong đó, có 1.661 cánh đồng trồng lúa, chiếm 73,4%. Riêng ở ĐBSCL, tại “Hội nghị lúa gạo vùng ĐBSCL” cho biết, quy mô sản xuất trung bình của hộ trồng ĐBSCL là 1 ha/hộ, có hơn 48% hộ có từ 0,5 ha – 2,ha. Diện tích cánh đồng lớn chỉ chiếm

dưới 5% diện tích canh tác lúa. Liên kết trực tiếp giữa nông dân với doanh nghiệp đã hình thành nhưng còn chậm, chiếm chưa đến 4% tổng sản lượng lúa thu hoạch hàng năm. Theo Tổ chức Hợp tác Phát triển Đức (GIZ) (Nguyễn công Thành và cộng sự, 2013), hộ chuyên trồng lúa phải có ít nhất 2ha thì mới vượt qua ngưỡng đói nghèo. Ước tính với diện tích 0,5 ha/hộ gia đình chỉ có thể đạt thu nhập 3,9 triệu đồng/người/năm (tỉnh An Giang năm 2003), thấp hơn mức chuẩn nghèo nông thôn. Đã bắt đầu xuất hiện nông dân bỏ nghề trồng lúa để kiếm việc làm khác cho thu nhập cao hơn trên diện rộng (Nguyễn Thế Trâm, 2015).

Năng suất lao động sản xuất lúa gạo thấp.

Nông dân ĐBSCL ưa chuộng trồng giống lúa có năng suất cao, nhưng phẩm chất thấp (như giống IR50404) để dễ bán vì thị trường xuất khẩu gạo lớn nhất của Việt Nam là Trung Quốc với nhu cầu gạo phẩm cấp thấp phù hợp với mức thu nhập của họ. Lúa năng suất cao nhưng phẩm chất thấp, giá bán thấp nên năng suất lao động không cao. Một nguyên nhân khác khiến cho năng suất lao động ngành lúa gạo thấp là nông dân trồng quá nhiều giống lúa khác nhau, làm cho sản phẩm gạo không đồng nhất, gạo thành phẩm được pha tạp từ nhiều giống lúa khác nhau nên sức cạnh tranh kém, không bán được giá cao, năng suất lao động thấp. Viện lúa ĐBSCL cho biết họ đã lai tạo ra 161 giống lúa khác nhau và nông dân thực tế đã sử dụng 40-50 giống khác nhau với chất lượng khác nhau. Trong khi đó, tại Thái Lan, họ chỉ sử

dụng phần lớn 3 giống lúa thơm có chất lượng khá tương đồng (Nguyễn Văn Sơn, 2013). Do đó, chất lượng gạo Việt Nam thấp và không đồng đều, nhiều giống trộn lẫn làm cho giá gạo xuất khẩu của Việt Nam luôn thấp hơn giá gạo của Thái Lan.

Sản xuất lúa gạo sử dụng quá nhiều phân bón hóa học và thuốc bảo vệ thực vật

Phân bón là loại vật tư góp phần đáng kể làm tăng năng suất cây trồng, đặc biệt là đối với cây lúa. Theo đánh giá của Viện Dinh dưỡng Cây trồng Quốc tế (IPNI), phân bón đóng góp khoảng 30-35% tổng sản lượng cây trồng. Vì vậy nó được sử dụng với một lượng khá lớn hàng năm. Tuy nhiên, nếu sử dụng không đúng cách, phân bón lại chính là một trong những tác nhân gây nên sự ô nhiễm môi trường sản xuất nông nghiệp và môi trường sống.

Hiện nay, có nhiều vấn đề môi trường gây ra từ sản xuất lúa gạo như: sử dụng phân bón hóa học và hóa chất bảo vệ thực vật làm tăng ô nhiễm của hệ sinh thái. Ngoài ra, còn có tác động của các loại khí gây hiện tượng ấm lên toàn cầu được tạo ra, đặc biệt là khí mêtan (CH₄). Do ngập nước trên ruộng lúa cắt đứt nguồn cung cấp oxy, sau đó vi sinh vật kỵ khí lên men các chất hữu cơ trong đất, gây ra việc sản xuất khí CH₄. Khí CH₄ được sản xuất từ canh tác lúa chiếm đến 20% phát thải khí CH₄ toàn cầu, phụ thuộc vào nhiều yếu tố như phân bón cho lúa và môi trường đất (Nguyễn Đức Thành và Đinh Tuấn Minh, 2015).

Hầu hết người nông dân trồng lúa hiện nay đều bón quá dư thừa lượng đạm, gây nên hiện tượng lúa lép, tăng quá trình cảm nhiễm với sâu bệnh, dễ bị đổ ngã. Biểu hiện của việc bón dư thừa đạm qua quan sát bằng mắt thường cho thấy màu lá cây thường xanh mướt hoặc nếu quá dư thừa thì lá màu xanh đậm. Nếu sử dụng bảng so màu lá thì độ đậm của màu lá càng được thấy rõ hơn. Chương trình 3 giảm, 3 tăng cũng là những minh chứng cho việc lạm dụng bón quá dư thừa lượng đạm. Sử dụng quá nhiều phân bón, cây lúa dễ bị nhiễm bệnh, vì vậy lượng thuốc bảo vệ thực vật hóa học cũng được sử dụng tăng theo. Nguy cơ suy thoái đất và ô nhiễm môi trường là rất lớn. Tính bền vững của sản xuất lúa gạo đang là một câu hỏi lớn, vì sản phẩm gạo cho tiêu dùng trong nước và xuất khẩu không đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm và sức khỏe con người (Nguyễn Đình Cung, 2017).

2. Những tác nhân chính trong chuỗi giá trị lúa gạo

2.1. Người nông dân

Các chủ thể tham gia trồng lúa ở ĐBSCL gồm có hộ gia đình (người nông dân), các tổ chức hợp tác và các liên kết giữa doanh nghiệp kinh doanh lúa gạo với nông dân trồng lúa. Trong đó, người nông dân chiếm tỷ lệ lớn nhất và cũng là chủ thể hưởng lợi thấp nhất trong chuỗi giá trị lúa gạo. ĐBSCL có gần 2 triệu hộ nông dân với hơn 2 triệu ha đất canh tác lúa (Thời báo tài chính Việt Nam, 2017). Trung bình mỗi hộ nông dân canh tác khoảng 1ha đất lúa. Xét về cơ cấu, ở ĐBSCL có đến 48% hộ nông dân có

diện tích canh tác lúa từ 0,5-2ha. Như vậy, có rất nhiều nhà sản xuất lúa nhỏ lẻ nên họ thường gặp bất lợi, rủi ro do biến động thị trường. Mặt khác, do đặc điểm của sản xuất nông nghiệp phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên, nên nông dân trở thành mắt xích dễ bị tổn thương trong chuỗi cung ứng. Khi giá giảm, thì nông dân là mắt xích gánh chịu thiệt hại nhiều nhất do ở đầu nguồn của chuỗi cung ứng. Ngược lại, khi giá tăng, nông dân cũng không phải là người được hưởng lợi trọn vẹn, do quá trình cung ứng qua nhiều mắt xích trung gian trong chuỗi cung ứng.

Chủ thể thứ hai có tham gia vào khâu trồng lúa, là một số tổ chức hợp tác hay Công ty kinh doanh lương thực nhằm tạo nguồn cung lúa gạo cho công việc kinh doanh của mình.

Các hợp tác xã cũng còn tồn tại với tính chất khác với hợp tác xã thời bao cấp. Những hợp tác xã hoạt động có hiệu quả không nhiều. Tuy nhiên, số lượng ít, phạm vi nhỏ, chưa đủ mạnh trong việc đại diện, bảo vệ quyền lợi của người nông dân trong chuỗi giá trị lúa gạo. Ở ĐBSCL, xuất hiện nhiều hình thức liên kết giữa các công ty kinh doanh lúa gạo với người nông dân thông qua các mối liên kết phổ biến là: Công ty cung cấp vật tư, giống, hướng dẫn kỹ thuật canh tác và bao tiêu sản phẩm; hoặc doanh nghiệp và nông dân thỏa thuận tiêu thụ lúa gạo, nông dân tự lo vật tư và lựa chọn giống. Những hình thức hợp tác này phổ biến ở các tỉnh có sản lượng lúa lớn như An Giang, Đồng Tháp, ... để hình thành “cánh đồng mẫu lớn”. Đây là hình thức tổ chức sản xuất có lợi cho cả

đôi bên, vì nó giúp giảm chi phí sản xuất, bảo đảm được nguồn cung nguyên liệu ổn định và tiêu thụ sản phẩm với giá cả hợp lý.

Thế nhưng, từ vụ đông xuân 2011 - 2012 đến nay, tình hình xuất khẩu gạo gặp khó khăn, cạnh tranh gay gắt, giá cả liên tục bấp bênh; không còn thuận lợi như năm 2011 (Thúy An, 2017). Mô hình cánh CĐML đang được nhân rộng tại ĐBSCL với diện tích hàng chục ngàn hecta đã bộc lộ nhiều bất cập, nhược điểm, đặc biệt là khó khăn về đầu ra sản phẩm. Mối quan hệ giữa hai chủ thể chính là nông dân - doanh nghiệp rạn nứt. Khi giá lúa sụt giảm, doanh nghiệp tìm mọi lý do để không mua lúa của nông dân. Vì thế, tình trạng nông dân trong cánh đồng mẫu lớn bán lúa cho thương lái bên ngoài trở nên phổ biến và cánh bị ép giá đi kèm với điệp khúc trúng mùa mất giá... quay trở lại! Tuy nhiên, cũng không loại trừ khi giá lúa lên cao, nông dân sẵn sàng bỏ hợp đồng để bán cho doanh nghiệp khác hoặc thương lái bên ngoài. Mặt khác, các doanh nghiệp dù cố gắng vẫn không xử lý hết lượng lúa lớn của nông dân cùng một thời điểm vì hệ thống lò sấy, kho chứa hạn chế. Cả nước có 153 doanh nghiệp xuất khẩu gạo nhưng cho tới nay, số đơn vị tham gia xây dựng cánh đồng mẫu lớn, đặc biệt là hợp đồng bao tiêu lúa cho nông dân, chỉ đếm trên đầu ngón tay. Tình trạng phá vỡ hợp đồng thường xuyên xảy ra do nông dân không tuân thủ quy trình sản xuất, lúa hàng hóa không đáp ứng phẩm chất theo đơn đặt hàng. Ngược lại, doanh nghiệp không đảm bảo tiến độ thu mua, giá thu mua

chưa mang tính khuyến khích đối với nông dân. Phạm Văn Dur, (Bộ NN-PTNT), nhìn nhận: “Thời gian qua, do năng lực thu mua còn hạn chế, không thống nhất tiêu chí, giá cả thu mua... là nguyên nhân dẫn đến tình trạng phá vỡ hợp đồng, doanh nghiệp”. Mối quan hệ giữa doanh nghiệp và nông dân chưa bình đẳng. Doanh nghiệp tồn tại nhờ nông dân nhưng nông dân luôn ở thế bị động, chỉ biết sản xuất và phó thác sản phẩm của mình cho doanh nghiệp. Vì vậy, mô hình “cánh đồng mẫu lớn” vẫn còn là số ít so với số hộ canh tác đơn lẻ của toàn vùng.

2.2. Thu mua và chế biến

Do điều kiện tự nhiên với hệ thống sông rạch chằng chịt, rất thuận lợi cho vận chuyển thủy, do đó hình thành và phát triển hệ thống thương lái mua lúa gạo đến tận từng thửa ruộng của nông dân ngay khi vừa thu hoạch xong. Việc mua bán lúa gạo thuận lợi cho cả người bán và người mua.

Tuy nhiên, trong thực tế, quan hệ giữa người nông dân và thương lái rất phức tạp, người nông dân thường bị chịu thiệt nhiều hơn. Thương lái với phương tiện vận chuyển thủy lớn để đưa lúa gạo về các nhà máy xay xát, chế biến một cách nhanh chóng, nên họ trở nên độc quyền và người nông dân thường gặp bất lợi trong thương lượng giá cả. Một quan hệ khác giữa thương lái và nông dân cũng được hình thành, đó là việc thương lái cung cấp vật tư, lúa giống để độc quyền thu mua lúa vào cuối vụ với một mức giá thỏa thuận trước. Do đó, nếu đến thời điểm thu hoạch, giá giảm, người

nông dân bị ép giá; nếu giá tăng, người nông dân cũng không được hưởng lợi từ việc tăng giá.

Tại ĐBSCL xuất hiện mô hình “cánh đồng mẫu lớn” tại An Giang với những quan hệ có lợi cho cả người nông dân và doanh nghiệp. Đây là mô hình liên kết chuỗi giá trị tương đối hoàn chỉnh, theo đó người nông dân có quyền lựa chọn những điều kiện có lợi nhất cho mình. Tuy nhiên, trong thực tế, người nông dân thường không thực hiện cam kết với doanh nghiệp, mà thường bán lúa tươi cho thương lái tại nơi thu hoạch với mức giá thỏa thuận mà họ thấy trước mắt có lợi cho họ, vì họ không có kho dự trữ. Vì vậy, họ vẫn phải chịu phụ thuộc vào thương lái. Thương lái có vai trò hết sức quan trọng trong việc kết nối giữa người sản xuất lúa với doanh nghiệp kinh doanh lúa gạo, kể cả kinh doanh nội địa và xuất khẩu. Theo Nguyễn Đình Cung (2017), có đến 93% lúa gạo tại ĐBSCL được thu gom bởi các thương lái. Sau đó, các thương lái sẽ bán đứt khoảng 13% lúa cho các nhà máy xay xát; 69% sẽ được họ mang đi xay xát rồi bán cho các nhà máy lau bóng, xuất khẩu; 11% số lúa được thương lái bán cho các nhà bán buôn, bán lẻ trong nước sau khi đã được xay xát.

2.3. Tiêu thụ trong nước

Các chủ thể chính tham gia thị trường tiêu thụ gạo trong nước gồm lực lượng bán lẻ ở quy mô cá nhân, doanh nghiệp tư nhân trong nước kinh doanh gạo theo hình thức truyền thống. Ngoài ra, tại ĐBSCL cũng bắt đầu hình thành hình thức bán lẻ gạo hiện đại tại các siêu thị.

Tuy nhiên, hình thức bán lẻ truyền thống vẫn là phổ biến, bởi vì bán lẻ theo hình thức hiện đại, các siêu thị thường đòi chiết khấu cao và họ còn phải chịu thuế VAT, trong khi các hộ kinh doanh gạo lẻ theo quy mô cá nhân hay hộ gia đình không phải đóng thuế VAT.

2.4. Thị trường xuất khẩu

Từ sau khi có Nghị định 109/2010/NĐ-CP về kinh doanh xuất khẩu gạo, số doanh nghiệp tham gia xuất khẩu gạo có giảm xuống. Khu vực ĐBSCL có VINAFOOD II và hệ thống các doanh nghiệp cả tư nhân và Nhà nước kinh doanh xuất khẩu gạo. Tuy nhiên, các doanh nghiệp nhà nước vẫn giữ vai trò chủ đạo trong xuất khẩu gạo, bởi vì các doanh nghiệp xuất khẩu lương thực nhà nước được ưu tiên giao thực hiện các hợp đồng chính phủ. Các hợp đồng xuất khẩu gạo chính phủ được giao cho Hiệp Hội Lương Thực Việt Nam quản lý và phân bổ cho các thành viên của Hiệp hội; trong đó, VINAFOOD là chủ tịch của Hiệp hội. Những hợp đồng chính phủ là chỗ dựa quan trọng để các doanh nghiệp lương thực nhà nước chiếm ưu thế trong xuất khẩu gạo.

Nhận xét chung

Ngành lúa gạo khu vực ĐBSCL đã và đang giữ vai trò quan trọng trong việc đảm bảo an ninh lương thực quốc gia và xuất khẩu của cả nước. Xu hướng cung xuất khẩu gạo trong tương lai sẽ lớn hơn cầu do các quốc gia nhập khẩu gạo lớn như Philippines và Indonesia đang nỗ lực đầu tư mạnh cho ngành lúa gạo với kỳ vọng sớm tự túc lương thực. Các quốc gia Châu Phi cũng đang phát triển

diện tích trồng lúa để đảm bảo an ninh lương thực. Đồng thời, các quốc gia tiềm năng như Ấn Độ, Myanmar và Campuchia cũng đang gia tăng năng suất lúa. Trong khi đó nhu cầu tiêu thụ gạo tại các quốc gia Châu Á có xu hướng ổn định hoặc giảm nhẹ từ 2030 (Thúy An, 2017). Xu hướng nêu trên về cung gạo, và xu hướng mở cửa các thị trường nông sản theo các hiệp định thương mại tự do, thì việc kinh doanh xuất khẩu gạo trong tương lai nên hướng vào việc cung ứng các loại gạo chất lượng cao và đặc thù cho các nhóm khách hàng khác nhau. Các loại gạo chất lượng thấp chủ yếu được tiêu thụ nội địa cho các tầng lớp dân nghèo thay vì được xuất khẩu.

Về cấu trúc thị trường

Trong cấu trúc thị trường lúa gạo khu vực ĐBSCL cũng như cả nước hiện nay, thì doanh nghiệp xuất khẩu là tác nhân chi phối mạnh nhất, là tác nhân quyết định giá cả lúa gạo trên thị trường trong nước. Thương lái gắn với doanh nghiệp xuất khẩu, sau biết được nhu cầu của doanh nghiệp xuất khẩu thì mới tiếp cận với nông dân để thu mua lúa. Hệ thống xay xát vẫn là lực lượng gia công, làm thuê cho các thương lái.

Theo kinh nghiệm của Thái Lan và Ấn Độ, thì hệ thống xay xát lúa gạo của ĐBSCL cũng sẽ phát triển theo cấu trúc thị trường của các nước này. Nghĩa là, hệ thống xay xát sẽ giữ vai trò trung tâm, là nơi tập trung vốn, công nghệ và thông tin thị trường điều phối cung cầu giữa nhu cầu xuất khẩu và tiêu thụ trong nước và nguồn cung lúa gạo của các hộ

nông dân (Lê Thanh Phong và Phạm Thành Lợi, 2012).

Vai trò người nông dân

Sản xuất lúa gạo của người nông dân khu vực ĐBSCL dựa trên hình thức kinh tế hộ, quy mô diện tích nhỏ, lại trồng nhiều vụ (3 vụ) trên năm. Nguồn lực sản xuất bị hạn chế về vốn, không có khả năng dự trữ lúa sau thu hoạch nên phải bán lúa tươi cho thương lái. Hình thức “cánh đồng mẫu lớn” chưa thật sự tạo sự gắn bó lâu dài với người nông dân. Những hình thức hợp tác giữa người nông dân với các doanh nghiệp thương mại lương thực thường có tính tạm thời. Hình thức hợp tác xã khó phát triển vì vẫn còn bị ám ảnh tâm lý thời bao cấp. Các chương trình hỗ trợ của Chính phủ chưa thực sự đến được với nông dân. Vì những nguyên nhân trên, nông dân là tác nhân chịu nhiều rủi ro nhất về biến động giá lúa và giá các đầu vào, không được hưởng tính kinh tế nhờ quy mô. Do vậy, cần thay đổi chính sách hạn điền, tạo điều kiện tích tụ ruộng đất, phát triển sản xuất với quy mô lớn, nhiều doanh nghiệp kinh doanh nông nghiệp sẽ hình thành và phát triển, người nông dân được tự do chuyển nhượng đất đai và mục đích sử dụng đất lúa thì kinh tế nông nghiệp nói chung, kinh tế lúa gạo nói riêng sẽ có tương lai tốt đẹp hơn.

Vai trò của thương lái

Thương lái ở ĐBSCL thường có quy mô kinh doanh nhỏ, nhưng rất nhiều về số lượng, đang giữ vai trò quan trọng trong chuỗi cung ứng lúa gạo và sẽ còn tồn tại lâu dài khi mà doanh nghiệp xuất khẩu gạo chưa có được thị trường xuất

khẩu ổn định. Hoạt động chính của thương lái là tự đi mua lúa, thuê xay xát và bán lại cho các doanh nghiệp cung ứng hoặc doanh nghiệp xuất khẩu gạo. Mối quan hệ gắn bó giữa thương lái với các nhà máy xay xát sẽ càng chặt chẽ hơn cùng với xu hướng ngày càng phát triển của hệ thống xay xát.

Về các cơ sở xay xát

Hiện tại, các doanh nghiệp xay xát ở ĐBSCL chủ yếu là qui mô vừa và nhỏ. Có một số ít doanh nghiệp có tích lũy vốn để mở rộng đổi mới công nghệ, mở rộng quy mô. Vai trò của doanh nghiệp xay xát chủ yếu là gia công cho thương lái. Số doanh nghiệp xay xát mua lại gạo của thương lái và tích trữ tại kho hoặc trực tiếp đi mua lúa của nông dân và trữ lúa rất ít. Vì vậy, để tận dụng hết lợi thế kinh tế nhờ qui mô, doanh nghiệp xay xát phải tự đi tìm nguồn cầu ổn định thông qua liên kết với một số doanh nghiệp xuất khẩu hoặc các siêu thị trong nước; đồng thời tìm nguồn cung ổn định để có thể đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Với xu hướng phát triển ấy, doanh nghiệp xay xát tiến dần tới nắm giữ vị trí trung tâm để điều phối cho thị trường lúa gạo.

Các doanh nghiệp cung ứng và xuất khẩu

Hầu hết các doanh nghiệp xuất khẩu gạo ở ĐBSCL đều thu mua gạo qua thương lái, sau một vài tháng ký được hợp đồng xuất khẩu gạo. Họ chỉ mới đầu tư xây dựng kho dự trữ gạo thay vì nên dự trữ lúa. Chỉ có vài doanh nghiệp thực sự có vùng nguyên liệu thông qua các

hợp đồng với nông dân trên các cánh đồng mẫu lớn.

Trước áp lực cạnh tranh mạnh từ các nước Thái Lan, Ấn Độ, Myanmar, Campuchia trong những năm tới, các doanh nghiệp xuất khẩu gạo buộc phải tìm kiếm thêm thị trường bên ngoài ngoài thị trường truyền thống. Do đó doanh nghiệp xuất khẩu gạo sẽ phải ủy thác thu gom và kiểm soát chất lượng gạo thông qua các doanh nghiệp xay xát thay vì trực tiếp thu mua từ thương lái như hiện tại.

Bán buôn và bán lẻ gạo trong nước

Hiện nay, bán buôn và bán lẻ gạo trong nước vẫn chủ yếu diễn ra ở các chợ truyền thống. Các cửa hàng bán gạo thường mua gạo trực tiếp từ thương lái hoặc thông qua các đầu mối bán buôn. Các cơ sở bán buôn gạo có kho chứa gạo và mua gạo trực tiếp từ thương lái.

Với sự phát triển ngày càng mạnh của hệ thống các siêu thị tại khu vực thành thị, người dân trong nước sẽ có xu hướng mua gạo có nhãn mác và nguồn gốc tại đó. Các siêu thị sẽ gắn kết với các doanh nghiệp xay xát để có nguồn cung gạo ổn định cả về khối lượng và chất lượng.

3. KẾT LUẬN

Ngành lúa gạo ĐBSCL – nhìn từ góc độ chuỗi giá trị, có các tác nhân chính gồm người nông dân, thương lái, doanh nghiệp xay xát, doanh nghiệp cung ứng và doanh nghiệp xuất khẩu gạo. Xét về vị thế trong chuỗi giá trị, người nông dân luôn là tác nhân bị thiệt nhiều nhất, nên xuất hiện tình trạng nhiều nông dân

trồng lúa bán ruộng đất chuyển sang làm các nghề khác, mà nguyên nhân sâu xa là quy mô đất sản xuất lúa nhỏ, nhưng không được tự do chuyển đổi mục đích sử dụng đất lúa; thiếu thông tin thị trường; thiếu vốn sản xuất nhưng khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng khó khăn, nên phải phụ thuộc vào thương lái. Mô hình cánh đồng lớn xuất hiện ở ĐBSCL chưa được hoàn thiện, chưa tạo được niềm tin đối với người trồng lúa. Thương lái đóng vai trò tích cực trong việc tiêu thụ sản phẩm của người nông dân. Tuy nhiên, thương lái chỉ đóng vai trò trung gian, làm môi giới, mua lúa của nông dân để bán lại cho doanh nghiệp cung ứng và hưởng chênh lệch giá giữa giá bán và giá mua lúa của nông dân. Do đó, người nông dân không có quyền trong việc mặc cả giá. Cơ sở xay xát, chủ yếu làm gia công cho doanh nghiệp cung ứng. Chưa có cơ sở xay xát có vùng nguyên liệu đầu vào và có rất ít cơ sở xay xát cung ứng trực tiếp cho doanh nghiệp xuất khẩu. Doanh nghiệp xuất khẩu gạo chủ yếu là doanh nghiệp nhà nước, được hưởng các đặc quyền về phân phối hạn ngạch xuất khẩu gạo của chính phủ. Tuy nhiên, doanh nghiệp xuất khẩu gạo cũng chưa có thị trường xuất khẩu ổn định, còn phụ thuộc vào khả năng ký kết được hợp đồng với nước ngoài. Để đạt mục tiêu tới một nền sản xuất lúa gạo có giá trị gia tăng cao và trong toàn chuỗi và định vị hợp lý vai trò và lợi ích của từng tác nhân trong chuỗi, bảo đảm sự phát triển lâu dài ngành lúa

gạo tại ĐBSCL trong tương lai, những giải pháp sau đây được đề xuất, nhằm tiến tới đạt được mục tiêu nêu trên:

- Có chính sách khuyến khích phát triển hệ thống xay xát lúa gạo trở thành tác nhân chính trong cấu trúc thị trường lúa gạo, theo đó hệ thống xay xát có cơ sở vật chất, công nghệ hiện đại đảm bảo có khả năng dự trữ lớn, có vùng nguyên liệu, có thị trường ổn định, đảm bảo chất lượng thành phẩm.

- Hướng thị trường tiêu thụ gạo về thị trường nội địa với những quy định chặt chẽ về chuẩn mực chất lượng, thương hiệu và nguồn gốc xuất xứ gạo của ĐBSCL. Vì chỉ khi có niềm tin vững chắc về chất lượng và thương hiệu gạo trong nước thì mới có nền tảng vững chắc tiến ra thị trường thế giới.

- Sửa đổi điều kiện trở thành doanh nghiệp xuất khẩu gạo theo hướng mở rộng hơn, nhằm tạo khả năng gia nhập thị trường tốt hơn cho doanh nghiệp xuất khẩu gạo nhằm giảm được các áp đặt bất lợi cho các tác nhân trong cấu trúc thị trường lúa gạo, đặc biệt là người nông dân. Có chính sách hỗ trợ cho nông dân sản xuất nhỏ bán ruộng để chuyển đổi sang ngành nghề khác.

- Tổ chức lại Hiệp Hội Lương Thực Việt Nam để đảm bảo Hiệp hội phải có đại diện đầy đủ của doanh nghiệp tư nhân, chính quyền địa phương và nông dân trong thương mại lúa gạo.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bùi Thủy, 2014. Đẩy mạnh sản xuất lúa gạo ở Đồng bằng sông Cửu Long. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn.

2. Cổng Thông tin điện tử Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, 2009. Ảnh hưởng của việc sử dụng phân bón tới môi trường. <https://www.mard.gov.vn>.

3. Đào Thế Anh và cộng sự, 2013. Nghiên cứu chuỗi giá trị gạo đồng bằng sông Cửu Long tại An Giang và hậu Giang”. Tạp chí Khoa học và Công nghệ công nghiệp Việt Nam, số 7 (46).

4. Đào Thế Anh và Thái văn Tình, 2015. Chuỗi giá trị lúa gạo Đồng bằng sông Cửu Long: Chính sách nông nghiệp và thương mại thiếu hiệu quả. Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế số 447.

5. Hồ Thị Kim Thi, 2012. Nông dân trong chuỗi giá trị lúa gạo hàng hóa ở Đồng bằng sông Cửu Long. Tiểu luận môn Kinh tế Nông nghiệp và Phát triển nông thôn.

6. Hoàng thị Thu Huyền, 2015. Tác động của tích tụ ruộng đất đến hiệu quả sản xuất nông nghiệp và đời sống kinh tế xã hội ở nông thôn Tây nam bộ. Tạp chí Khoa học xã hội số 9+10. <http://www.tuyengiao.vn/Home/diendan/48592/Nhung-van-de-dat-ra-cho-canhdong-mau-lon-o-Dong-bang-song-Cuu-Long>.

7. Lê Thanh Phong và Phạm Thành Lợi, 2012. Đánh giá tác động môi trường của sản xuất lúa ở đồng bằng sông Cửu Long. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ.

8. Lưu Thanh Đức Hải, 2004. Vấn đề hòa hợp thị trường lúa gạo ĐBSCL kết quả của chính sách tự do hóa thị trường lương thực ở Việt Nam. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ.

9. Nguyễn Công Thành và cộng sự, 2013. Nghiên cứu chế biến lúa gạo xuất khẩu ở Đồng bằng sông Cửu Long. Viện Khoa học và Kỹ thuật miền Nam.

10. Nguyễn Văn Sơn, 2013. Bàn về việc hoàn thiện chuỗi cung ứng lúa gạo xuất khẩu của Việt Nam. Hội thảo và triển lãm quốc tế về “Hậu cần vận tải hàng hải Việt Nam năm 2013.

11. Nguyễn Đức Thành và Đinh Tuấn Minh, 2015. Thị trường lúa gạo Việt Nam: Cải cách để hội nhập – Cách tiếp cận cấu trúc thị trường. Nhà xuất bản Hồng Đức.

12. Nguyễn Đình Cung, 2017. Báo cáo rà soát thể chế chuỗi giá trị lúa gạo. Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương. Hà Nội, tháng 3/2017.

13. Nguyễn Tiến Dũng và Lê Khương Ninh, 2015. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế trong sản xuất lúa của nông hộ ở thành phố Cần Thơ. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ.

14. Thời báo tài chính Việt Nam, 2017. Hội nghị “Giải pháp phát triển bền vững ngành hàng lúa gạo vùng Đồng bằng sông Cửu Long”. Tổ chức tại thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang, ngày 15/3/2017.

15. Tổng Cục thống kê. Niên giám thống kê các tỉnh ĐBSCL năm 2010 đến 2015.

16. Thúy An, 2017. Đồng bằng sông Cửu Long: Tích tụ ruộng đất nhìn từ thực tế. <http://www.baohaugiang.com.vn/> ngày 20/6/2017.

17. Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2011. Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo vùng Đồng bằng sông Cửu Long. Tạp chí khoa học Đại học Cần Thơ.

18. Võ Thị Thanh Lộc và Lê Nguyễn Đoan Khôi, 2011. Phân tích tác động các chính sách và chiến lược nâng cấp chuỗi

ngành hàng lúa gạo. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ.

19. Võ Thị Yến Hà, 2014. Tăng cường năng lực tham gia chuỗi giá trị toàn cầu đẩy mạnh tiêu thụ lúa gạo Đồng bằng sông Cửu Long. Tạp chí Nghiên cứu Tài chính Kế toán, số 02 (127).

20. Võ Văn Thanh, Lê Ngọc Quỳnh Lam và Nguyễn Thị Kim Pho, 2015. Tạp chí Phát triển Khoa học và Công nghệ, Tập 18, số Q2-2015.

CURRENT SITUATION OF RICE SECTOR IN THE MEKONG DELTA UNDER PERSPECTIVE OF RICE VALUE CHAIN IN PERIOD OF 2010-2015

Nguyen Ngoc Quang
Office of Can Tho City People's Committee
(Email: nnquang.ct@gmail.com)

ABSTRACT

Through the secondary data from various sources and with the qualitative method, the research paper gives general comments on the current situation of rice production, purchasing, milling and rice export in the Mekong Delta under the perspective of rice value chain. The research paper analyzes the factors in the rice value chain, the relationship among factors and especially with the government policies. The analysis shows that farmers, the primary source of inputs, are always in a weak position. Rice exporters enjoy a large share of the benefits of the value chain under the preferred state policy for rice exporters. Based on the analysis, the research paper proposes a number of macro measures to improve the rice market structure in the Mekong Delta, achieving higher added value in the whole chain and locating reasonably the roles and benefits of each factor in the chain, ensuring the long-term development of the rice sector in the Mekong Delta in the future.

Keywords: Value chain, rice, farmers, purchasing, export, the Mekong Delta.