

VÌ SAO MỘT CHỦ TRƯỞNG ĐÚNG LẠI KHÔNG ĐƯỢC CUỘC SỐNG CHẤP NHẬN?

PGS.TS VŨ TRỌNG KHẢI

Tính đến ngày 24/6/2009, Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về khuyến khích tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng (sau đây gọi tắt là Quyết định 80) vừa tròn 7 năm. Các phương tiện truyền thông thường gọi việc tiêu thụ nông sản qua hợp đồng là “Liên kết 4 nhà” (nhà nông, nhà doanh nghiệp, nhà khoa học và nhà nước). Đây là một chủ trương hoàn toàn đúng, tuy nhiên nó dường như không thực hiện được. Vì sao vậy?

Một trong những đặc điểm của sản xuất nông nghiệp trong nền kinh tế thị trường là, đối với một loại nông sản, nhiều nhà sản xuất (nhà nông), có khi lên tới hàng chục ngàn, thường bán sản phẩm của mình cho một nhà doanh nghiệp chế biến, bảo quản, tiêu thụ trên thị trường trong và ngoài nước. Còn sản phẩm của doanh nghiệp chế biến thường bán cho rất nhiều tổ chức và cá nhân trên thị trường trong và ngoài nước. Cả nhà nông và nhà doanh nghiệp rất cần liên kết với nhau một cách bền vững trong việc bán và mua nông sản. Nhà doanh nghiệp chế biến - tiêu thụ nông sản cần có “chân hàng” ổn định, cung ứng nông sản nguyên liệu thường xuyên đạt chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm, giá cả hợp lý với số lượng theo yêu cầu của công nghệ chế biến và thị trường tiêu thụ. Nhà nông cần

phải biết chắc chắn nông phẩm do mình làm ra được tiêu thụ hết với giá cả hợp lý, nếu đáp ứng được yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm. Mặt khác, 3 vấn đề lớn của kinh tế thị trường mà từng nhà nông không thể giải quyết được là (i) thị trường tiêu thụ và thương hiệu, (ii) công nghệ mới, (iii) vốn đầu tư. Chỉ có doanh nghiệp chế biến - tiêu thụ nông sản mới có thể giải quyết tốt 3 vấn đề này. Giải quyết 3 vấn đề này không chỉ mang lại lợi ích cho nhà nông mà cho cả nhà doanh nghiệp chế biến - tiêu thụ nông sản.

Vì thế, mỗi liên kết này là tất yếu và được thiết lập ở các nước phát triển từ hàng trăm năm nay bằng một hệ thống pháp luật ngày càng hoàn thiện và sự tự nguyện giữa 2 bên.

Để chiếm lĩnh thị trường, giành thắng lợi trong cạnh tranh, các doanh nghiệp chế biến - tiêu thụ nông sản không chỉ “đặt hàng” với các nhà khoa học nghiên cứu giải quyết các vấn đề công nghệ chế biến, bảo quản nông sản mà cả các vấn đề sản xuất nông phẩm trên mỗi trang trại của nông dân, để không ngừng nâng cao chất lượng và hiệu quả sản xuất trong cả chuỗi giá trị từ trang trại đến bàn ăn. Nhờ đó, sự liên kết giữa nhà doanh nghiệp, nhà nông với các nhà khoa học được thiết lập ngày càng vững chắc trên qui mô lớn, dẫn đến thương mại hóa các

kết quả nghiên cứu của giới khoa học ở các trường, viện. Nhà doanh nghiệp vì lợi ích của chính mình, không chỉ đầu tư áp dụng các công nghệ mới nhất do các nhà khoa học tạo ra trong khâu chế biến - bảo quản - tiêu thụ nông sản, mà còn đầu tư giúp nhà nông áp dụng công nghệ mới trong sản xuất nông sản ở mỗi trang trại. Do vậy, hoạt động khuyến nông vì lợi nhuận do các doanh nghiệp chế biến - tiêu thụ nông sản thực hiện ngày càng phát triển, làm cầu nối giữa các nhà khoa học và nhà nông, đóng vai trò quyết định trong việc áp dụng tiến bộ kỹ thuật và góp phần phát triển vùng sản xuất hàng hóa tập trung qui mô lớn trong nông nghiệp. Vì thế, việc sản xuất nông nghiệp theo “Global GAP” mới được thực hiện phổ biến (sản xuất theo qui trình và tiêu chuẩn toàn cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm). Những nhà nông nào “hấp thụ” được sự đầu tư về kỹ thuật, về khuyến nông của doanh nghiệp theo Global GAP? Những nhà nông nào cần sự bảo đảm tiêu thụ sản phẩm do mình làm ra? Chắc chắn đó không phải là những nhà nông trồng trọt trên 5-7 công đất hay nuôi dăm mươi con heo. Với qui mô nhỏ, các nhà nông này có thể dễ dàng tiêu thụ nông sản được sản xuất theo kỹ thuật truyền thống ngay tại chợ quê. Họ không cần liên kết với nhà doanh nghiệp chế biến - tiêu thụ nông sản, cũng không có khả năng và không cần áp dụng Global GAP. Còn doanh nghiệp lại không thể ký hợp đồng tiêu thụ nông sản với hàng ngàn hộ nông dân nhỏ lẻ. Do vậy, điều kiện cần và đủ trong việc tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng là, nhà nông phải là chủ các trang trại, phổ biến là trang trại gia đình, có qui mô sản xuất nông sản hàng hóa lớn, có khả năng

thực thi Global GAP và nhà doanh nghiệp phải có khả năng chế biến - tiêu thụ nông sản trên thị trường trong và ngoài nước với công nghệ tiên tiến, đạt tiêu chuẩn HACCP (hệ thống kiểm soát chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm).

Điều đó giải thích vì sao Quyết định 80 khó đi vào thực tiễn sản xuất trong các ngành trồng trọt, chăn nuôi gia súc do các nông hộ nhỏ lẻ, manh mún tiến hành. Mặt khác, một câu hỏi đặt ra là trong ngành nuôi cá tra, cá basa, các trang trại 2-3 ha ao nuôi khá phổ biến, với sản lượng 300-500T cá/1ha-năm, rất cần ký kết hợp đồng tiêu thụ trước vụ sản xuất. Còn các doanh nghiệp chế biến cá tra, basa cũng rất cần được cung ứng nguyên liệu ổn định về cả chất lượng và số lượng với qui mô lớn để chế biến, xuất khẩu cá tra, cá basa trên thị trường quốc tế. Nhưng thực tiễn trong thời gian qua, việc tiêu thụ cá tra, cá basa theo Quyết định 80 cũng không được thực hiện tốt.

Khác với các hình thức giao dịch buôn bán nông sản trên thị trường giao ngay và thị trường giao sau (kỳ hạn và triển hạn), giá cả trong hình thức sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng không phải là giá phản ánh quan hệ cung - cầu trên thị trường tại thời điểm mua - bán (giao ngay) hay tại thời điểm ấn định trong tương lai (giao sau) mà là phản ánh sự phân chia lợi ích, rủi ro và quyền quyết định giữa nhà nông và nhà doanh nghiệp chế biến - tiêu thụ nông sản. Về phía nhà nông, giá trong sản xuất theo hợp đồng đủ để bảo đảm lợi ích hợp lý thỏa đáng theo sự tính toán của họ khi ký hợp đồng trước vụ sản xuất, khi đến thời vụ thu hoạch, họ sẽ giao nông sản cho doanh nghiệp. Nhà nông có toàn quyền quyết

định và chịu rủi ro (do chính sách, thiên tai, thị trường đầu vào) trong khâu sản xuất nông phẩm. Còn nhà doanh nghiệp chế biến - tiêu thụ có toàn quyền quyết định và chịu rủi ro (do thiên tai, thị trường, chính sách...) trong khâu chế biến - tiêu thụ trên thị trường trong và ngoài nước. Các nhà doanh nghiệp chế biến thường bán sản phẩm trên thị trường giao sau (kỳ hạn hoặc triển hạn và quyền chọn) để hạn chế rủi ro.

Nhưng Quyết định 80 (tại điều 8 điểm 5), lại quy định giá sàn trong quan hệ mua bán giữa nhà nông và doanh nghiệp. Điều đó có nghĩa là, nhà doanh nghiệp buộc phải mua nông sản của nhà nông theo giá sàn khi giá thị trường xuống thấp hơn “giá sàn”; còn khi giá thị trường tăng cao hơn giá sàn thì doanh nghiệp cũng buộc phải mua theo giá thị trường. Điều gì sẽ xảy ra khi thực hiện cơ chế giá này? Khi giá cả xuống dưới “giá sàn” thì nông dân đương nhiên bán nông sản cho doanh nghiệp; lợi ích của nhà nông được bảo hộ bằng nguồn tài chính của doanh nghiệp; doanh nghiệp cũng không được hưởng lợi gì từ sự biến động giá xuống của thị trường nhưng cũng không bị thiệt vì đã ký bán sản phẩm của mình trên thị trường giao sau (kỳ hạn hoặc triển hạn). Nhưng khi giá nông sản tăng cao hơn giá sàn, doanh nghiệp không thể mua theo giá này, vì giá đầu ra của doanh nghiệp đã được ấn định trong hợp đồng giao sau, nếu tăng giá đầu vào (giá mua nông sản) doanh nghiệp sẽ bị lỗ. Còn nhà nông bán theo giá ghi trong hợp đồng đã ký với doanh nghiệp tuy không thu lợi nhuận tối đa, nhưng đã có lợi thỏa đáng. Bù lại, khi giá xuống thấp, nông dân vẫn bán cho doanh

NGHIỆP THEO GIÁ ĐÃ KÝ TRONG HỢP ĐỒNG. Đó mới là điều quan trọng đối với những nhà nông có trang trại sản xuất hàng hóa lớn. Nhưng thực tế, nông dân vì lợi ích trước mắt đã bán nông sản cho bất kỳ ai theo giá thị trường. Thế là cả 2, nhà nông và nhà doanh nghiệp, đều bội tín. Nếu doanh nghiệp phải mua theo giá cao theo thị trường, lúc đó không còn là giao dịch sản xuất theo hợp đồng mà là giao dịch giao ngay của nền sản xuất nhỏ, manh mún. Còn giá sàn, về bản chất, là giá của nhà nước, dùng để bảo hộ sản xuất nông nghiệp, không phải giá kinh doanh theo cơ chế thị trường. Sản xuất nông sản có nhiều rủi ro nên cần có quỹ bảo hiểm. Khi giá cả thị trường quá thấp, làm cho nông dân lỗ vốn, nhà nước dùng quỹ này thuê một số doanh nghiệp mua nông sản theo giá sàn, bảo đảm lợi ích hợp lý của nông dân. Đến thời điểm thích hợp, cần thiết, nhà nước quyết định bán ra thị trường số nông sản đã mua của nông dân theo giá sàn. Nếu có phát sinh lỗ, quỹ bảo hiểm nông nghiệp sẽ thanh toán. Vì vậy, về bản chất kinh tế, Quyết định 80 về “khuyến khích tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng”, không phải là hình thức giao dịch sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng như các nước phát triển đang áp dụng. Do đó, tuy đã 7 năm trôi qua, Quyết định 80 tuy đúng về chủ trương, nhưng không đúng trong “thiết kế” cơ chế, nên đã không thực hiện được.

Vì thế đã đến lúc phải đánh giá lại việc thực hiện Quyết định 80 trong thời gian qua và thiết lập khung pháp lý mới cho giao dịch nông sản bằng hình thức sản xuất theo hợp đồng. Đó chính là vai trò của nhà nước trong môi “liên kết 4 nhà”.