



Suy nghĩ về vấn đề bán bách nhật mà ngành nông nghiệp phải làm được là nên đưa ra các sản phẩm, GS Võ Tòng Xuân có bài viết đề cập các tình huống diễn biến thị trường và thành công về mặt thị trường nông nghiệp Việt Nam, phân tích những điểm ưu khuyết điểm thị trường, và những pháp vĩ mô cần áp dụng để tạo thị trường, với thí dụ thành công của Malaysia về điều này.

Trong hơn 2 thập kỷ rồi, mặc dù có nhiều thiên tai, dịch bệnh, nông dân sản xuất thị trường trúng mùa, nhưng giá bán nông sản thị trường là không trúng, hàng hoá bán cho thị trường lái quá rẻ, nhiều khi vẫn khó tìm người mua. Lợi ích nông dân ngày càng giảm khi sản lượng ngày càng tăng. Các nông dân và Nhà nước đưa thị trường rõ ràng làm tăng sản lượng thì đừng nên làm tăng lợi ích thị trường lúc này. Mục tiêu trong các nguyên nhân chính là thị trường.

Trong bài này tác giả đề cập đến các tình huống diễn biến thị trường và thành công về mặt thị trường nông nghiệp Việt Nam, phân tích những điểm ưu khuyết điểm thị trường, và những pháp vĩ mô cần áp dụng để tạo thị trường, với thí dụ thành công của Malaysia về điều này; việc triển khai một chuỗi trình nghiên cứu ứng dụng để tìm ra khung chính sách để nâng cao hiệu quả phát triển thị trường, bắt đầu từ xác định các mặt hàng có lợi thế thị trường ở vùng nhiều đất đai, thực hiện nghiên cứu toàn diện về sản xuất, chế biến và phân phối hàng, chính sách thu hút đầu tư các thành phần kinh tế đầu tư sản xuất mặt hàng, thực hiện tìm thị trường và giải thị trường, cung cấp thông tin thị trường, thực hiện sản xuất quy mô lớn bằng các hợp tác xã nông nghiệp (HTXNN) hoặc trang trại, sẵn sàng thêm nữa các luật đầu tư và luật hợp đồng các nhà đầu tư yên tâm; tham quan thị trường các công tác chuỗi bên hỗ trợ toàn diện như đào tạo nhân lực và đào tạo nguồn nhân lực cho các ngành, đặc biệt ngành quản lý, kinh doanh nông nghiệp và tăng cường đầu tư các sản phẩm nông thôn.

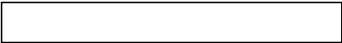
Đặt vấn đề

Là một nước có trên 70% dân số sống về nghề nông, chúng ta đã thấy rõ rằng nếu ta không tạo được thị trường trong nước ngoài nước - nhất là thị trường quốc tế - nông, ngư dân không thể làm giàu được và do đó nông nghiệp nước nhà không thể tiến xa hơn nữa. Các nước chung quanh ta đã thấy vấn đề thị trường của ta lâu, và đang tiếp tục cải thiện nền phẩm chất và sản lượng nông thu sản phẩm. Tham chí một số nước không làm nông nghiệp, như Singapore hoặc Hồng Kông, đã nhập nguyên liệu nông nghiệp sản phẩm khác về chế biến rồi theo tiêu chuẩn cao để tái xuất. Như vậy một quốc gia sản xuất nông nghiệp sản phẩm khi nhập khẩu nông sản như Việt Nam phải làm gì để có thị trường nên đưa ra cho nông dân được như? Mục tiêu chính của chuỗi thị trường nào cũng phải bắt đầu từ nguyên lý của bên "bị tác động bị tác". Chúng tôi tin rằng để giải quyết này các cấp lãnh đạo đầu tư đã thấy hiện trạng phân phối, xuất khẩu nông sản của nước ta còn quá kém, cần làm cho nông dân giàu, do đó Đảng đã có NQ26 tại Hội nghị TW7 (Khóa X) hy vọng nông dân sản phẩm làm giàu, nông thôn khang trang trong một nền nông nghiệp hiện đại. Mà muốn làm được cho thành công thì cần phải thực hiện trước tiên một số nghiên cứu ứng dụng những pháp/kinh nghiệm thành công của những quốc gia đi trước của ta. Trong bài này tôi xin nêu một kinh nghiệm rút thành công của Malaysia và Nhật Bản mà chúng ta có thể vận dụng trong hoàn

cà phê Việt Nam.

Phát triển thị trường

Trong thời buổi cạnh tranh ngày càng gay gắt, nông dân càng thấy vai trò của việc phát triển thị trường càng trở nên bức thiết. Nông dân chúng ta có thị trường hữu hiệu thì nông sản như ngô không thể tiêu thụ hết các sản phẩm vì không có thị trường. Một nông dân cá thể chỉ có thể sản xuất theo kiểu tự cấp thì được, nhưng muốn sản xuất hàng hoá thì phải kết hợp nhau lại để có thể sản xuất hàng loạt, chất lượng cao, cung cấp đúng thời điểm, và giá phải cạnh tranh. Việc xác định mặt hàng nào cần sản xuất phải được đầu tư nghiên cứu thị trường mặt cách khoa học và chu đáo, không thể dựa vào mặt thị trường láng giềng bán được rồi mình cũng bắt chước sản xuất theo. Nếu vì vì mặt nước kém phát triển như ta, nông dân còn nghèo, phần lớn các công ty tư nhân chỉ phát triển, và phần lớn các công ty quốc doanh lại kém năng động, Nhà nước cần phải có chính sách động viên thị trường, khuyến khích các nguyên liệu quốc gia đi công du các nước bên cũng là để mặt thị trường như chính sách động viên của Chính phủ Malaysia trong chiến lược của cây cà phê để thành mũi nhọn sản xuất hàng xuất khẩu.



Nhìn chung, nông dân ta, nhất là nông dân trồng lúa, hầu như vẫn thu hoạch là lo bán tháo bán rẻ vì phải lo

Một cuộc gặp gỡ tuy đã 43 năm rồi mà vẫn còn nhớ dù ở rất sâu trong tâm trí tôi đó là lần tôi tham gia đoàn thanh niên Á châu sang thăm nước Malaysia năm 1968 và vinh dự được Thủ tướng Tungku Abdul Raman tiếp. Thủ tướng Tungku cho chúng tôi biết trong vòng 20 năm sau Malaysia sẽ là nước chiếm lĩnh thị trường xuất khẩu gạo. Nhóm thanh niên chúng tôi rất ngạc nhiên vì sự quyết đoán đó, nhất là khi chúng tôi không hiểu rõ cây cà phê gạo là thế gì mà được chú ý hơn cây lúa như vậy. Qua buổi nói chuyện, chúng tôi thấy hiểu ra cả mặt chính thu mà vẫn Chủ tịch thị trường Tungku đã phác họa lên:

Tại sao chọn cây cà phê gạo làm cây chiếm lĩnh? Đó là nguyên liệu cần thiết cho bữa ăn hàng ngày của người nào muốn giữ cho chất cholesterol trong máu không tăng, chất cần mà người giàu - nhất là những người giàu - sẽ là khách hàng thị trường xuyên. Thứ nhất là cây cà phê gạo rất thích hợp để nuôi cấy quanh năm, mà Malaysia rất mát ngay xích đạo nên người nông dân phân bố được sự thu 12 tháng trong năm thì là lý tưởng.

Làm sao cho dân hàng nông nghiệp có hoạch thị trường gạo?

- Trước tiên Chính phủ đưa ra cho ngành nông nghiệp nghiên cứu kỹ lưỡng các điều kiện, và nghiên cứu phân tích pháp cạnh tranh thích hợp nhất cho các vùng đất đai khác nhau của Malaysia. Nhưng kế hoạch này được đưa ra cho ngành khuyến nông để sẵn sàng hàng đầu cho nông dân.

- **Đông thi Chính phủ công bố chính sách ưu đãi về thuế**: miễn thuế 10 năm đối với cho nông nghiệp đầu tư trên đất mới khai phá, và miễn 5 năm đối với nông nghiệp trang trại cao su già chuyển sang trồng cà phê.

- **Đội ngũ nhân lực dân khai khẩn đất mới** được Nhà nước cho vay ưu đãi để hỗ trợ hăng hái bỏ công sức lập trang trại cà phê.

- **Đông thi Nhà nước lập dự án vay vốn Ngân hàng Thế giới (NHTG) để xây dựng nông nghiệp trồng cà phê (dân Malaysia quen gọi FELDA)**. Vốn NHTG được dùng vào việc kiến thiết mố tưới, phân lô đất, xây nhà cho nông trại viên, xây dựng xá giao thông trong nông trại, xây chợ, trạm xá, nhà trường, trạm y tế, bưu điện, và nhà máy sơ chế cà phê. Người dân được chuyển vào FELDA ký nhận nhiệm vụ lãnh mố đất, mố tưới, gieo cấy và phân bón. Mọi chi phí trong vòng 20 năm theo quy định của NHTG bỏ ra khi cây cà phê có trái và chi phí để giao cà phê cho nhà máy sơ chế.

Làm sao tiêu thụ cà phê?

- **Chính phủ lập ra Viện Nghiên cứu chuyên các loại thực phẩm** để đầu tư, và khuyến khích xây dựng các nhà máy tinh chế cà phê xuất khẩu.

- **Chính phủ đồng thi cũng lập thêm Cục xúc tiến tiêu thụ cà phê** để tiếp cận thị trường quốc tế. Nhờ vậy mà khách hàng nước ngoài đã đổ xô mua cà phê.

Tôi có nhớ được đi Malaysia sau đó và đã thăm nhìn vùng trồng cà phê trong các FELDA và trang trại của dân, và được biết rằng dân giúp đỡ trong FELDA thì nông dân đã trở lại sau 15 năm và họ làm chặt nhà và lô đất đã giúp đỡ. Và dĩ nhiên ngày nay Malaysia thì tất cả là bá chủ thị trường xuất khẩu cà phê.

Như thế, các đầu tư kiến do Nhà nước tạo ra như trên đã đóng vai trò quyết định cho sự thành công của Malaysia trong lãnh vực phát triển cà phê.

Thông Tin Thêm

Nông dân và các nhà sản xuất của chúng ta thì không nắm được các thông tin thêm, vì nhìn lý do khách quan và mặt lý do chủ quan để nhìn ra như: ít chi phí công và bỏ của để đi nghiên cứu thêm, mà chủ yếu là ngại ngại là chính (trồng cà phê, cà phê, tiêu, ớt, bắp, chuối, cây ăn trái, nem rôm...; nuôi tôm, cua...). Và trồng mố thì gian khổ chi phí. Nhưng nhà sản xuất thành công thì họ cũng nghiên cứu thị trường khách hàng (để biết thị trường nào, bao bì đóng gói thì nào, v.v.) để tiếp cận sản xuất theo thị trường đó.

Các nhà sản xuất công nghiệp có tài sản tại các vùng trồng nấm tiêu thụ hàng và vùng sản xuất hàng dệt may càng chính xác càng tốt khi lập kế hoạch sản xuất hàng đang và sắp sản xuất, thời điểm thu hoạch, chi phí hàng giá cả lên xuống... để lập kế hoạch sản xuất của mình. Nếu không nắm được thì rất dễ bị lỗ.

Về lâu dài, Nhà nước cần có kế hoạch báo chí liên quan sản xuất các sản phẩm nào để có biện pháp đúng đắn để thúc đẩy nông dân sản xuất để vận chuyển ra thị trường. Nhà nước không nên để mặc cho dân tự phát sản xuất, dẫn đến sản phẩm nông hàng hoá nhảm nhí nay.

Nông dân các nước giàu đã thấy rõ phải gia nhập hợp tác xã hoặc nông hộ mới làm ăn hiệu quả được.

Đã đến lúc nông dân chúng ta phải hợp nhau lại để chung sức đi đầu vào việc cạnh tranh quốc tế, không thể tiếp tục cuộc đời cá thể lạc hậu như ngàn năm Ông Bà đời đời. Vấn đề cần thiết ở đây là Nhà nước phải có một khung chính sách đúng đắn để tạo điều kiện cho nông dân tự giác tham gia làm chủ các HTX hoặc Nông hộ.

Sau khi Nhật thua trận vì hai quả bom nguyên tử hủy diệt thành phố Nhật vào năm 1945, nông dân Nhật trở nên rất nghèo, Chính phủ Nhật tham khảo các mô hình phát triển của các nước áp dụng trong phát triển nông thôn và đến năm 1948 mới quyết định chọn mô hình Nông hộ phát triển theo kiểu Đan Mạch để áp dụng cho toàn nước Nhật. Qua nghiên cứu để chọn cho phù hợp thêm với xã hội Nhật, Nông hộ Nhật hiện nay là tổ chức kinh tế mạnh mẽ nhất và giàu nhất của nông dân như chính sách nâng đỡ của Nhà nước. Nguyên tắc của bên Nhật của Nông hộ, và của các HTX theo các nước tiên tiến, làm chủ thực sự của nông dân; Nhà nước chỉ nhúng tay vào bằng các biện pháp và chính sách. Một nông dân chủ làm chủ Nông hộ (NH) khi nào có sẵn vốn góp vào quỹ của Nông hộ và được quy định theo sự chọn lựa của người quản lý và thực hiện các hoạt động tín dụng, kế hoạch, và kinh doanh cho mình. Thứ nhất, để cho nông dân góp vốn vào quỹ NH để NH có thể cho nông dân vay lãi, Nhà nước Nhật bỏ tiền lãi suất vốn vào đó để nông dân vay lãi suất của ngân hàng thương mại. Để nông hộ Nhật nâng đỡ nông dân bằng cách chọn để nhả lãi suất để nông hộ vay. Nếu lãi suất ngân hàng thương mại tăng thì Nhà nước bù vào chênh lệch lãi suất cho Nông hộ. Vì vậy mọi người nông dân Nhật đều bỏ tiền vào quỹ tín dụng của Nông hộ, không đi gì gửi tiền vào ngân hàng thương mại.

Nhưng trong giai đoạn đầu nông dân quá nghèo chưa thể có tiền gửi vào quỹ Nông hộ, Nhà nước cũng trợ cấp để vào quỹ của Nông hộ để các nông dân vay để sản xuất theo kế hoạch để thu được của cán bộ khuyến nông, vài mùa sau là họ có vốn để góp vào quỹ Nông hộ. Như chính sách nâng đỡ của Nhà nước (chính yếu qua chênh lệch lãi suất) mà nông dân ngày càng đóng góp phần vào NH. Nông hộ tiếp tục huy động phát triển lo cho mọi mặt sản xuất của nông

dân. Ngày nay họ có những cửa hàng vật tư, những công ty xí nghiệp chuyên bán nông sản ở địa phương đã chuyển đổi ngành và kinh doanh sản phẩm đúng yêu cầu thị trường các khách hàng (gồm hộ nông các siêu thị tại khu vực nội thành và ngoại thành). Xí nghiệp chuyên bán quản lý nông nghiệp của Nông nghiệp và vật tư nông dân Nhật là xí nghiệp chuyên bán gạo (country grain elevators). Sau khi gặt lúa nông dân giao toàn bộ số lúa đó cho xí nghiệp chuyên vận nhà máy sấy khô ngay để giữ phẩm chất gạo, xay xát và bao quện. Chỗ lúa yên tâm là tiền lúa của mình đã được gửi vào ngân hàng của Nông nghiệp. Nông nghiệp mua vào 2,6 USD/kg; chỗ bán đóng gói bán 5-6USD/kg gạo. Tiền lãi được chia trả lãi cho các hội viên. Chính phủ bao vận mua để cho nông dân trồng lúa có lãi. (ở đây tác giả muốn nhấn mạnh là chế độ thị trường nguyên xi cách làm của Nhật Bản mà không có ý muốn đề nghị chính sách bù đắp thị trường cho Việt Nam do hoàn cảnh ngân sách eo hẹp của xã hội). Các nông sản khác cũng được xử lý theo qui trình thị trường. Nói cách khác, Nông nghiệp lo cho nông dân sản xuất và tiêu thụ sản phẩm với mức lãi tại địa phương trung gian.

Nội dung ta có điều kiện làm cho nông dân giàu như Nhật không?

Căn cứ vào những thành tích đạt được mấy năm qua, tôi nghĩ nếu chúng ta muốn, thì ta có thể làm được. Những năm vừa qua, nông dân thu hoạch Nông trường Sông Hậu và Nông trường Cần Thơ của tỉnh Cần Thơ rất tốt hơn khi thu hoạch lúa. Họ không còn lo bán lúa có được hay không, vì đã có nông trường tiêu thụ toàn bộ sản phẩm.

Một số chính sách khác

Khả năng xuất khẩu nông thủy sản của chúng ta càng lớn hơn nếu có các công ty nước ngoài đầu tư sản xuất trên đất Việt Nam, đầu tư bằng vốn nước ngoài 100% hoặc hợp tác với công ty trong nước. Đã có nhiều công ty đầu tư vào rồi, nhưng với cách làm ăn của chúng ta, từ năm 1998 đến 2000, liên tiếp các công ty phải rút lui, doanh số đầu tư nước ngoài ngày càng giảm. Những nguyên nhân chính khiến họ ra đi vì luật pháp và hợp đồng của chúng ta còn lỏng lẻo, luật đầu tư còn nhiều kẽ hở, đe dọa của quốc doanh luôn luôn còn đó, khiến họ thủy đầu tư vào Việt Nam, một nước tuy có điều kiện an ninh lý tưởng, nhưng có rất nhiều rủi ro. Nhìn ra thế giới, các nước Thái Lan, Malaysia, Philippines khôi phục lại rất nhanh sau đợt khủng hoảng kinh tế vừa qua nhờ họ tái thu hút đầu tư nước ngoài. Thành chí như nước Nhật đã giàu nhờ thế mà những người nước ngoài đầu tư vào Nhật cũng vẫn cứ tăng đầu tư. Các nhà làm chính sách của chúng ta cần nhanh chóng thay đổi.

Đầu tư nghiên cứu ứng dụng mô hình kinh doanh NN theo chuỗi giá trị

Một hộ nông dân đi mua giống thóc hiện NQ26 là, một số nhà đầu tư khác đang xây dựng Công ty Cổ phần Nông nghiệp (CPNN) Đầu tư bằng vốn của Long trọng đầu tư tại An Giang. Hộ nhân của công ty là chủ công nghiệp số được xây dựng tại huyện Phú Tân gồm hộ nông kho chứa lúa gạo, máy sấy lúa, nhà máy xay xát, đánh bóng gạo, đóng gói theo đơn đặt hàng, máy phát điện bằng gas tự nhiên, nhà máy thức ăn gia súc. Bộ phận nông nghiệp của công ty sẽ thực hiện nông dân sản xuất thành các hợp tác xã, được huấn luyện tay nghề trồng lúa theo tiêu chuẩn VietGAP, được công nghệ thực vật nuôi trồng, hạt giống, phân bón, thuốc phòng trừ sâu bệnh. Lúa được mua đi gửi đầu tư đầu tư của vận chuyển nhà máy để chuyên nghiệp theo chuỗi giá trị gia tăng. Xã viên không lo bán giá thấp. Tiền lãi, các xã viên sẽ được quyên mua cổ phần của công ty (dùng lúa để lấy cổ

phiếu) để cuối năm để chia lãi.

Tuy nhiên mô hình trên đây chưa được nghiên cứu một cách khoa học để có thể kết luận một cách chắc chắn cho ĐVTN và Nhà nông có thể có các số khoa học mà xây dựng chính sách mới cho nông nghiệp. Chúng ta cần nghiên cứu các mô hình ứng dụng này theo các nội dung sau đây:

Nòng cốt của Công ty CPNN là công nhân máy chế biến thực phẩm các sản phẩm thực phẩm. Hình thức đầu tư thế nào (Malaysia vay tiền của NHTG, thì Nhà nông có giúp vay vốn không? Hay cần để mình cho các tổ nhân vốn vào các phần?);

Nông dân mua các phần thế nào? (mức thu hoạch sản phẩm trích một phần sản phẩm để lại và chi phí được không?);

Chính sách báo để giá nông sản cho các công đồng nông dân: Nông dân bán lúa/nông sản nguyên liệu cho nhà máy vào thời điểm giá nông sản là xxxx đồng. 10 ngày sau công ty thanh toán tiền cho nông dân mà giá thị trường là xxxx-200 đồng, thì công ty vốn trả cho công đồng nông dân xxxx đồng; ngược lại nếu giá thị trường là xxxx+500 đồng, thì công ty vốn trả cho nông dân xxxx+500 đồng. Nói cách khác, công đồng nông dân không bị mất mát như lúc làm ăn với thị trường. Trả công ty 200 đồng nói trên, xin Nhà nông có chính sách bù đắp cho nông dân, như các công quốc M, EU, Nhật Bản đang làm hàng năm cho nông dân.

Chia lãi cuối năm của công ty phần: ngoài chia lãi công, có nên thưởng theo tỉ lệ cho nông dân bán lúa cho công ty?

So sánh thu nhập của công đồng nông dân và nông dân không tham gia công ty.

KẾT LUẬN

Việt Nam quy tâm đầu tư theo hàng các con rồng châu Á. Nhưng mỗi ngành chúng ta đầu tư thì càng đầu tư, hàng càng bay cao, chế không ai dùng lại chế ta. Hàng nông thực phẩm Việt Nam trong thời gian thì có thể được hàng khác hay không còn do ta có sản xuất theo chế độ mà khách hàng mong muốn, với giá thành thấp nhất hay không. Vì thế việc sản phẩm còn của nông thực phẩm Việt Nam chính là “chế độ và giá trị”. Phải có hợp tác giữa các ngành sản xuất nguyên liệu và các doanh nghiệp đầu tư. Từng ngành nông dân và người dân phải có ý thức về “chế độ và giá trị” trong khi sản xuất thì để người ruồng, để người bán, rồi bày; hay trên thực tế đánh cá, trồng tôm, v.v. theo đúng tiêu chuẩn VietGAP hoặc GlobalGAP theo hàng chuyên môn. Các công ty, xí nghiệp sản xuất/chế biến hàng xuất khẩu càng cần phải quan tâm đầu tư báo quốc chế độ của sản phẩm ngay từ lúc nông, người thu hoạch, và chế sản xuất sao cho giá thành thấp nhất. Trên hết Nhà nông cần tạo môi trường pháp lý nêu trên đây để kích thích nông dân và các công ty, xí nghiệp hãy sản xuất, báo để cho sản phẩm mới của nền kinh tế Việt Nam.

GS.TS. Võ Tòng Xuân (Đăng lại theo Tạp chí Tia Sáng)