

ĐỂ DUY TRÌ VỊ THẾ
MỘT CƯỜNG QUỐC
XUẤT KHẨU GẠO, CÓ
KHẢ NĂNG THAM GIA
SÂU VÀO ĐIỀU TIẾT
GIÁ GẠO GIAO DỊCH
TRÊN THỊ TRƯỜNG
QUỐC TẾ, MANG LẠI
LỢI ÍCH QUỐC GIA LỚN
NHẤT, THÁI LAN CÓ BA
SỰ LỰA CHỌN: NĂNG
SUẤT, CHẤT LƯỢNG VÀ
KẾT HỢP GIỮA NĂNG
SUẤT - CHẤT LƯỢNG.
TRONG KHI ĐÓ, VIỆT
NAM CHÚNG TA CHỈ CÓ
SỰ LỰA CHỌN DUY
NHẤT, ĐÓ LÀ NÂNG
CAO CHẤT LƯỢNG HẠT
GẠO XUẤT KHẨU.



NÂNG CAO GIÁ TRỊ GẠO XUẤT KHẨU

Sự lựa chọn DUY NHẤT

● TS. TRẦN THÀNH THỌ
Trường ĐH Thương mại

Điểm mạnh sinh... điểm yếu

Năm 2012, lần đầu tiên lượng xuất khẩu gạo Việt Nam vượt qua Thái Lan với 8,1 triệu tấn. Thành công này nằm trong chuỗi kỳ tích 23 năm không gián đoạn, kể từ khi Việt Nam xuất khẩu tấn gạo đầu tiên vào năm 1989. Năm 2009, khi xuất khẩu gạo cán mốc 6 triệu tấn, lần đầu tiên Việt Nam vượt qua

ngưỡng tỷ lệ 20% tổng sản lượng gạo giao dịch trên thế giới. Từ đó đến nay, bình quân mỗi năm xuất khẩu gạo nước ta tăng trên 500 nghìn tấn, và tiếp tục duy trì trên 1/5 “rổ” gạo xuất khẩu của thế giới. Đây là tỷ lệ rất cao nếu so với 20 năm trước đó, từ 1989 đến 2008, tỷ lệ bình quân trong “rổ” gạo XK của Việt Nam chỉ trên 14%.



Việc nước ta soán ngôi Thái Lan là một kỳ tích hy hữu. Bởi lẽ hiện nay Thái Lan có diện tích trồng lúa 10,5 triệu ha, gấp hơn 2 lần nước ta, trong khi đó, chỉ phải lo ăn cho 64 triệu dân, thấp hơn 30% dân số nước ta. Vì sao nước ta có diện tích trồng lúa ít hơn 2,7 lần (3,8 triệu ha) so với Thái Lan mà lại vượt qua nước này về sản lượng xuất khẩu? Vấn đề cốt lõi nằm ở năng suất. Theo đánh giá của Phòng Thương mại Thái Lan (UTCC), năng suất lúa nước ta đứng đầu Đông Nam Á, đạt 853 kg/rai, gấp 2 lần Thái Lan với 447 kg/rai (đơn vị diện tích của Thái Lan, bằng 1.600 m²).

Tuy nhiên, năng suất lại chính là “gót chân Asin” của xuất khẩu gạo nước ta, bởi 5 lẽ. Thứ nhất, trong khi theo đuổi phương châm thâm canh tăng năng suất, nông dân nước ta quan tâm nhiều đến

những giống lúa ngắn ngày mà gần như ít quan tâm đến các giống lúa đòi hỏi thời gian sinh trưởng bình thường, có phẩm chất tốt, giá bán cao, nên chất lượng gạo xuất khẩu nhìn trên tổng thể còn kém Thái Lan. Thứ hai, vì chất lượng gạo không cao, không được khách hàng nước ngoài biết đến nhiều, nên đôi khi nhà nhập khẩu muốn bán gạo Việt Nam chất lượng cao lại dán nhãn gạo thơm Thái Lan, gạo Mỹ, gạo Đài Loan... Thứ ba, trên thực tế, 8 tháng đầu năm 2013, ta xuất khẩu 4,58 triệu tấn gạo, trị giá 2,005 tỷ USD, trong khi Thái Lan xuất khẩu 4 triệu tấn nhưng thu về 2,8 tỷ USD, bình quân, giá gạo xuất khẩu cao gấp rưỡi Việt Nam. Thứ tư, trong cơ cấu gạo xuất khẩu, Thái Lan có trên 60% gạo cao cấp, tỷ lệ này ở nước ta chưa đầy 20%; trong đó, gạo đặc biệt cao cấp của Thái Lan gồm gạo Thái Hom Mali (trên 1.100 USD/tấn) chiếm 23% và gạo đỏ (trên 530 USD/tấn) chiếm 21% tổng lượng gạo xuất khẩu, trong khi gạo đỏ của ta chiếm dưới 5% lượng gạo xuất khẩu. Không những vậy, trong 8 tháng đầu năm 2013, tỷ lệ gạo trắng cao cấp xuất khẩu nước ta giảm 32%, tỷ lệ gạo cấp trung bình tăng 4%, và tỷ lệ gạo cấp thấp tăng 26% so với cùng kỳ. Thứ năm, vì năng suất và sản lượng lúa gạo của nước ta đã gần đạt đỉnh (7 triệu tấn/ha/vụ), trong khi năng suất của Thái Lan còn một khoảng khá rộng. Với 10,5 triệu ha trồng lúa, năng suất chỉ cần nhích lên một tạ/ha, mỗi năm Thái Lan đã có thêm hàng chục triệu tấn thóc. Và nếu mỗi năm cải thiện năng suất thêm 1 tạ, Thái Lan còn dư địa hơn 10 năm nữa, trước khi đạt đỉnh năng suất như nước ta. Như vậy, ngưỡng sản lượng gạo của Thái Lan còn rất

rộng. Vì thế, để duy trì vị thế một cường quốc xuất khẩu gạo, có khả năng tham gia sâu vào điều tiết giá gạo giao dịch trên thị trường quốc tế, mang lại lợi ích quốc gia lớn nhất, Thái Lan có ba sự lựa chọn: năng suất, chất lượng, kết hợp giữa năng suất - chất lượng; trong khi chúng ta chỉ có sự lựa chọn duy nhất, nâng cao chất lượng hạt gạo xuất khẩu.

Tăng năng lực sản xuất giống

Câu chuyện chất lượng gạo xuất khẩu nước ta đã rõ ràng từ nhiều năm trước, nhưng việc khắc phục rất chậm chạp và khó khăn. Nhược điểm lớn nhất của gạo xuất khẩu nước ta là không đồng nhất, do phần lớn đồng ruộng nước ta thửa nhỏ, mỗi hộ gia đình bình quân nắm 0,66 ha. Mỗi hộ tự quyết định trồng giống lúa nào theo kinh nghiệm và ý thích của mình. Thêm nữa, phần lớn nông dân vẫn có thói quen để lại lúa thu hoạch (gọi là thóc thật) để làm lúa giống; tỷ lệ giống lúa xác nhận bình quân tại ĐBSCL chỉ đạt 30%, tại ĐBSH và duyên hải miền Trung đạt dưới 20%.

Những nhược điểm trên cho thấy, chất lượng gạo nước ta chưa được thị trường đánh giá cao và biện pháp cấp bách lúc này cần xây dựng thương hiệu gạo Việt Nam. Mục tiêu của xây dựng thương hiệu gạo đòi hỏi trước hết phải có giống lúa chất lượng cao, kháng được sâu bệnh, chống chịu được với những diễn biến thất thường của thời tiết để cuối cùng là cho ra đời loại gạo ổn định, bảo đảm chất lượng xuất khẩu. Cho đến thời điểm này, các chuyên gia nông nghiệp đã thống nhất được với nhau rằng, nên dựa vào mô hình “cánh đồng mẫu lớn” để xây dựng thương hiệu gạo thuần

Trong cuộc họp với Hiệp hội Lương thực Việt Nam ngày 10/9, Thứ trưởng Bộ Công Thương Trần Tuấn Anh cho biết, trước đây có thời điểm có tới trên dưới 300 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu gạo, trong đó có cả những doanh nghiệp không chuyên về gạo cũng tham gia xuất khẩu dẫn đến thị trường bị nhiễu loạn, cạnh tranh thiếu lành mạnh, tranh mua tranh bán làm mất uy tín đối với đối tác, hợp đồng bị hủy liên tục do không đảm bảo tiêu chuẩn, chất lượng, thời gian giao hàng. Do đó, đến năm 2015, việc khống chế tối đa không quá 150 đầu mối xuất khẩu gạo sẽ giúp ngành gạo Việt Nam minh bạch hơn, chuyên nghiệp hơn.

chúng cho từng vùng, mà trước mắt có thể bắt đầu với một số thương hiệu như gạo tám xoan Hải Hậu, gạo thơm An Giang, gạo Jasmine Việt Nam...

Tuy nhiên, cái khó khăn nhất là năng lực sản xuất lúa giống. Theo tính toán của Hiệp hội Thương mại Giống cây trồng Việt Nam thì, nếu muốn đáp ứng 50% nhu cầu, riêng khu vực ĐBSCL cần 240 nghìn tấn/năm. Trong khi đó, việc sản xuất lúa giống chủ yếu do các trung tâm giống cây trồng (thuộc các sở nông nghiệp) chỉ cung ứng được 3.000 - 5000 tấn/năm. Nguyên nhân chủ yếu do mô hình các trung tâm này là đơn vị sự nghiệp có thu, việc sản xuất chưa hoàn toàn mang tính thị trường, thường xuyên thiếu vốn và khó tiếp cận nguồn vốn ngân hàng. Trên thực tế, có một số ít trung tâm khá năng động nhưng cũng khó vượt qua được cái “áo” mô hình trung tâm. Chỉ khi nào các trung tâm này được công ty hóa, hoặc cổ phần hóa mới có động lực và điều kiện pháp lý, nhất là về mặt tài chính để đủ năng lực hoạt động theo cơ chế thị trường. Nếu không, rất khó đạt được mục tiêu sử dụng giống lúa xác nhận từ 70- 85%, chấm dứt tình trạng các hộ gia đình tự sử dụng thóc thịn làm giống vào năm 2020 theo Quyết định 2194/QĐ-TTg, và như thế, việc dựa vào mô hình “cánh đồng mẫu lớn” để xây dựng thương hiệu gạo thuần chủng cũng sẽ cho kết quả rất hạn chế.

“Cú hích” từ Quyết định 6139

Bên cạnh câu chuyện chất lượng, hạt gạo nước ta còn thua thiệt bởi những bất cập trong chuỗi giá trị thương mại: từ thu mua lúa gạo nguyên liệu đến điều hành xuất khẩu. Trong bối cảnh đó, bên cạnh một số ít doanh nghiệp cam kết có trách nhiệm tiêu thụ lúa hàng hóa cho nông dân thì khá nhiều doanh nghiệp chỉ mải tranh mua nguyên liệu mà không (hoặc không cần) quan tâm đến xây dựng vùng nguyên liệu.

Nghị định 109/2010/NĐ-CP đã phần nào giải quyết được vấn nạn những doanh nghiệp không đủ năng lực cũng tham gia vào hoạt động xuất khẩu gạo khi quy định tiêu chí, điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo. Tuy nhiên, sau 3 năm thi hành, do chưa cụ thể hóa các tiêu chí về thành tích xuất khẩu gạo và địa bàn xây dựng kho chứa, cơ sở xay xát... nên việc quy hoạch thương nhân xuất khẩu gạo theo hướng khuyến khích doanh nghiệp lớn, đủ điều kiện tham gia vào thị trường xuất khẩu, hạn chế gia nhập thị trường đối với những doanh nghiệp yếu năng lực đã chưa đạt được sự chuyển biến mạnh mẽ như kỳ vọng.

Bởi vậy, thực hiện sự chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ, ngày 28/8/2013, Bộ Công Thương đã ban hành Quyết định 6139 “Phê duyệt Quy hoạch thương nhân xuất khẩu”. Quyết định 6139 đã cụ thể hóa Điểm 2, Điều 4 của

Nghị định 109 về các địa bàn có kho chứa, cơ sở xay xát của thương nhân phải nằm “trên địa bàn 13 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương vùng ĐBSCL, TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh Thái Bình, Hưng Yên, Tây Ninh”. Bên cạnh đó, Quyết định 6139 bổ sung thêm tiêu chí, điều kiện để được duy trì Giấy chứng nhận tham gia xuất khẩu gạo: “Thương nhân không xuất khẩu gạo trong thời gian 12 tháng liên tục, hoặc trong 2 năm liên tiếp không đạt tổng thành tích xuất khẩu tối thiểu 20.000 tấn gạo sẽ bị thu hồi Giấy chứng nhận”.

Tuy nhiên, điểm mới của Quyết định này nằm ở Điểm c, Điều 2.1, Mục III: “Ưu tiên thương nhân có vùng nguyên liệu hoặc thực hiện hợp tác, đặt hàng, liên kết với hộ nông dân trồng lúa” trong việc cấp Giấy chứng nhận. Đây sẽ là bước ngoặt căn bản cho việc dẹp bỏ tình trạng tranh mua tranh bán lúa nguyên liệu tồn tại dai dẳng từ nhiều năm nay. Và cuối cùng, nếu như Nghị định 109 mới quy hoạch thương nhân tham gia thị trường xuất khẩu gạo một cách gián tiếp, thì Quyết định 6139 quy hoạch trực tiếp khi xác định từ nay đến 2015 đảm bảo tối đa 150 đầu mối tham gia hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo. Điểm này được coi là bước quyết định cho việc kiện toàn, từng bước phát triển năng lực kinh doanh của đội ngũ thương nhân xuất khẩu gạo theo chiều sâu và hiệu quả xuất khẩu ■