

DOANH NGHIỆP VÀ NÔNG DÂN Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

NGUYỄN NGHỊ

TÓM TẮT

Từ rất sớm, Đồng bằng sông Cửu Long đã được xem là “vựa lúa của cả nước” và người nông dân tại đây được biết đến như là những nhà sản xuất hàng hóa. Nhưng hạt gạo của vựa lúa này tới nay còn thiếu những yếu tố cần thiết để trở thành một thứ hàng hóa có thể đáp ứng các đòi hỏi ngày càng khắt khe của thị trường thóc gạo thế giới. Một số công thức mới xuất hiện trong nền sản xuất lúa gạo ở Đồng bằng sông Cửu Long hiện nay đang được xem như một số hướng giải pháp nhằm giải quyết tình trạng này. Doanh nghiệp có thể đóng vai trò nào trong nền sản xuất lúa gạo với những công thức mới này.

Việt Nam hiện vẫn còn là một nước nông nghiệp⁽¹⁾. Kết quả khảo sát hộ gia đình của đề tài “Một số đặc trưng về định chế xã hội và con người ở Nam Bộ”, do Viện Phát

triển Bền vững vùng Nam Bộ thực hiện năm 2012 ở Nam Bộ, điều tra tại sáu xã thuộc các tỉnh An Giang, Vĩnh Long và Bà Rịa-Vũng Tàu⁽²⁾, cho thấy, trong số 300 hộ được hỏi, 64% hoàn toàn làm nghề nông hay làm nghề nông là chính, chỉ có 11% hoàn toàn dựa vào nghề phi nông nghiệp, số còn lại làm cả hai nghề ngang nhau, nông nghiệp và phi nông nghiệp⁽³⁾.

Nông nghiệp hẳn phải là môi trường, là thị trường mà các công ty, doanh nghiệp không thể không nhắm đến. Các công ty và doanh nghiệp đã và đang có vai trò nào trong sự phát triển bền vững của Nam Bộ vốn được xem là “vựa lúa chính” của Việt Nam vào mọi thời?

Sự hiện diện cổ truyền của công ty, doanh nghiệp trong sản xuất nông nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long

Có thể nói là từ rất sớm, công ty và doanh nghiệp đã xuất hiện trong nông nghiệp tại Nam Bộ. Thực vậy, một vùng đất còn ở trong trạng thái người thưa đất rộng, giữa những dòng nước hiền hòa mang đầy phù sa màu mỡ, khiến người nông dân cần cù, ngay từ khi mới đặt chân tới vào thế kỷ XVIII, có đủ cơ sở để tin tưởng ở một nền sản xuất không chỉ có đủ để ăn mà còn có dư để bán: “Cảng mở cửa cho mọi người dân các nước. Rồi rừng sẽ được triệt hạ

Nguyễn Nghị. Viện Phát triển Bền vững vùng Nam Bộ.

Bài viết là một kết quả nghiên cứu của Đề tài cấp Bộ “Một số đặc trưng về định chế xã hội và con người ở Nam Bộ” (Chủ nhiệm đề tài: Trần Hữu Quang) thuộc Chương trình đề tài cấp Bộ “Nghiên cứu Nam Bộ 2011-2012” (Chủ nhiệm Chương trình: Bùi Thế Cường) do Viện Khoa học Xã hội Việt Nam tài trợ.

một cách thông minh, đất sẽ được vỡ và lúa được gieo; kênh từ sông ngòi tưới đầm đồng ruộng, và mùa màng phong phú sẽ cung cấp trước hết cho các nhà trồng trọt lương thực, kế đó, hàng hóa cho một nền thương mại sầm uất⁽⁴⁾.

Một nền sản xuất nông nghiệp gắn với thương mại đã ở trong tâm thức của người nông dân vùng châu thổ sông Cửu Long. Và nguồn lúa gạo hàng hóa này của thị trường trong và ngoài nước xem ra không bao giờ ngừng, ngay cả dưới triều các vua Nguyễn, khi chính sách cấm xuất khẩu gạo ra bên ngoài nhằm bảo vệ an toàn thực phẩm, đủ và với giá thấp, cho một dân số Việt Nam mới được thống nhất, được áp dụng một cách gắt gao, hạt gạo Gia Định vẫn tiếp tục tìm đường, dĩ nhiên là lậu, tới các thị trường nam Trung Quốc, Campuchia, Thái Lan và các đảo Đông Nam Á⁽⁵⁾. Vào những thập niên đầu của thế kỷ XX, số gạo xuất khẩu của Nam Bộ đã là 1.300.000 tấn⁽⁶⁾. Sang thế kỷ XXI, Việt Nam, chủ yếu là đồng bằng Nam Bộ, là quốc gia lớn thứ ba thế giới xuất khẩu gạo (sau Thái Lan và Mỹ) và không ít lần giành ngôi vị thứ hai⁽⁷⁾. Khối lượng gạo xuất khẩu đã đến ngưỡng 7 triệu tấn từ năm 2010⁽⁸⁾.

Sự sầm uất của ngành buôn bán thóc gạo của Đồng bằng sông Cửu Long không thể không thu hút các công ty, doanh nghiệp với các hoạt động nhằm phát triển nền sản xuất và kinh doanh thóc gạo tại đây. Vào cuối thế kỷ XIX, đầu thế kỷ XX, người ta đã ghi nhận được tên tuổi của cả chục công ty nông nghiệp được thành lập, mỗi công ty làm chủ hàng chục ngàn hecta đất tại Đồng bằng sông Cửu Long để khai thác nông nghiệp nhằm bảo đảm nguồn gạo xuất khẩu⁽⁹⁾.

Bên cạnh đó là các công ty nhập và cung cấp nông cụ, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật. Qua các công ty này, người nông dân Nam Bộ đã sớm làm quen với việc cơ giới hóa nông nghiệp với những chiếc máy cày, máy xới, máy gặt... trước tiên, được nhập từ những nơi xa xôi⁽¹⁰⁾. Chiếc máy gặt Kubota, chiếc máy nổ Kohler đã sớm gắn liền với đời sống của người nông dân Nam Bộ. Cũng đã có không ít nỗ lực, từ rất sớm, của một số công ty muốn tạo một bộ mặt mới hay một khả năng mới cho hạt gạo xuất khẩu của Đồng bằng sông Cửu Long bên cạnh "hạt gạo dài Vĩnh Long", hay "hạt gạo tròn Gò Công" vốn đã có chút tiếng tăm trên thị trường gạo châu Âu⁽¹¹⁾, nên đã nhập các giống lúa từ bên ngoài. Một báo cáo trước Hội đồng Thuộc địa liệt kê một danh sách dài các loại giống lúa đã được thử nghiệm trên ruộng mẫu ở Nam Bộ: lúa Nhật Bản, Maroc, Ấn Độ, California, Bắc Bộ, Bắc Trung Hoa, Cao Mên (lúa hoang), Madagascar, Ba Tư và Argentina...⁽¹²⁾. Hãng phân bón Hồng Liên hiện diện tại lễ cúng đình của bà con nông dân xã Bình Thủy, huyện Châu Phú, tỉnh An Giang năm 2012... với danh nghĩa công ty đứng ra tài trợ cho lễ hội. Khách tới xã Bình Thủy cũng có thể ngạc nhiên khi chứng kiến một chiếc máy gặt đập liên hợp hiệu Kubota đồ sộ chiếm trọn một cái sân lớn trước nhà một nông dân, các bộ phận của cỗ máy được tháo rời để la liệt trên sân gọi lại một mùa gặt làm việc cật lực và nay đang được bảo trì để chuẩn bị cho một mùa mới. Một vùng nông thôn nay đã vắng bóng con trâu, con bò. Theo phiếu khảo sát, trâu bò được sử dụng làm phương tiện sản xuất nay chỉ chiếm 1,7%⁽¹³⁾.

Ở đầu ra, một đội ngũ dày đặc các thương lái, các công ty, doanh nghiệp lớn, nhỏ, của Nhà nước hay tư nhân, đóng vai trò trung gian, đưa sản phẩm của người nông dân tới các nhà máy xay xát, tới thị trường trong và ngoài nước. Chỉ riêng các công ty tư nhân thu mua, chế biến và xuất khẩu gạo ở vùng Đồng bằng sông Cửu Long cách nay mười năm cũng đã “lên đến vài trăm doanh nghiệp”, không kể các doanh nghiệp Nhà nước⁽¹⁴⁾.

Tuy nhiên, phải nhìn nhận rằng sự hiện diện của các công ty và doanh nghiệp này có thể đã giúp gia tăng phong trào cơ giới hóa nông nghiệp, tăng sản lượng hạt gạo tham gia thị trường, nhưng không giúp hạt gạo hàng hóa có thể cạnh tranh được trên thị trường thóc gạo hiện nay, bỏ được những điểm yếu của hạt gạo *made in Vietnam*, vì không tạo được sự biến chuyển trong nền sản xuất lúa gạo tại Đồng bằng sông Cửu Long, từ một nền sản xuất còn nặng tính cổ truyền thành một nền sản xuất hiện đại. Các công ty, doanh nghiệp cung cấp giống, nông cụ, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, thu mua sản phẩm, xuất khẩu lúa gạo, ở đây, mới chỉ là những đơn vị kinh tế bán hàng cho nông dân, mua hàng của nông dân, với giá cả gọi là thỏa thuận, song phẳng nhưng phần thiệt thòi vẫn thuộc người nông dân vốn luôn ở trong những điều kiện bất lợi khi tham gia các giao dịch này.

Hậu quả là: điều nghịch lý vẫn tiếp tục tồn tại, đó là mặc dù từ rất sớm, người nông dân Nam Bộ đã là nhà sản xuất hàng hóa khiến Việt Nam chiếm vị trí cao với số lượng lớn trong số các nước xuất khẩu gạo trên thế giới như được thấy trên đây,

nhưng vẫn luôn bị xếp vào hạng có thu nhập thấp nhất so với các thành phần khác (Trung Chánh, 2012, tr. 63), với một mức thu nhập hầu như không tăng. Phiếu khảo sát hộ gia đình của đề tài “*Một số đặc trưng về định chế xã hội và con người ở Nam Bộ*” năm 2012⁽¹⁵⁾, cho thấy 73% tổng số các hộ được hỏi cho biết tình hình sản xuất làm ăn của gia đình trong năm vừa qua cũng chỉ bằng năm trước (42,7%), thậm chí còn kém hơn (24,3%) hay kém hơn nhiều (6,0%), dù rằng trong tổng sản lượng lúa của năm 2011 của tất cả các hộ điều tra là 2.485.668kg, người nông dân ở đây đã bán ra 2.288.053kg, tức gần trọn số sản phẩm của mình, và chỉ để lại 174.515kg để ăn, làm lúa giống và để dự phòng⁽¹⁶⁾.

Cần có sự thay đổi tận căn: Vai trò của doanh nghiệp

Các chuyên gia trong lĩnh vực nông nghiệp đều nhận thấy tình hình phải thay đổi. Một sự thay đổi tận căn, như một sự “thay da đổi thịt”: nền sản xuất cần khoác một bộ mặt hiện đại hơn, nông thôn cần phải được nối chặt với thị trường thành thị và thị trường quốc tế” để có thể đáp ứng các đòi hỏi của thị trường nông sản cạnh tranh hiện nay, như sản phẩm phải đạt chất lượng cao nhất theo đòi hỏi của người tiêu dùng; khối lượng sản phẩm phải đủ lớn để chuyên chở ít tổn phí; thời điểm giao hàng phải đúng theo hợp đồng; và giá sản phẩm phải thật cạnh tranh (Võ Tòng Xuân, 2012, tr. 54). Võ Tòng Xuân, người lâu năm lận lợi trong lĩnh vực nông nghiệp, viết rất nhiều về người nông dân Đồng bằng sông Cửu Long và các bài báo của ông được gom lại thành sách xuất bản với một tựa đề sách thật tiêu biểu: *Để nông dân giàu*

lên⁽¹⁷⁾, khẳng định: “Nông dân sản xuất cá thể sẽ không bao giờ thỏa mãn được các điều kiện trên” (Võ Tòng Xuân, 2012, tr. 54). Bùi Chí Bửu cùng một suy nghĩ: “... khi tiến tới sản xuất hàng hóa lớn, nông dân ‘tự bơi’ sẽ không nổi, vì vậy đối tượng liên kết trong nghiên cứu khoa học sắp tới sẽ là doanh nghiệp. Chỉ có doanh nghiệp mới đủ sức đẩy nông dân đi lên. Đó là hướng phát triển nông nghiệp đi lên theo hướng công nghiệp. Nếu trước kia chuyển giao ứng dụng khoa học kỹ thuật xuống tới nông dân thì sắp tới sẽ chuyển giao cho doanh nghiệp thiết tha với phát triển nông nghiệp nước nhà”⁽¹⁸⁾.

Điều này cũng có nghĩa là sự có mặt của doanh nghiệp trong sản xuất lúa gạo ở Đồng bằng sông Cửu Long vẫn là một điều hết sức cần thiết, nhưng để tạo nên được một khúc ngoặt để có thể “đi lên theo hướng công nghiệp”, thì nền nông nghiệp sản xuất lúa gạo ở Đồng bằng sông Cửu Long cần có một sự hiện diện khác của doanh nghiệp.

1. DOANH NGHIỆP DOANH NGHIỆP HÓA NỀN SẢN XUẤT NÔNG NGHIỆP: MỘT SỰ HIỆN DIỆN KHÁC CỦA DOANH NGHIỆP TRONG SẢN XUẤT LÚA GẠO

Người ta ghi nhận thấy, trong những năm gần đây, các phương tiện truyền thông, nhiều cuộc hội nghị về chủ đề nông nghiệp, đã nói đến sự hiện diện của một số công ty, doanh nghiệp tại Đồng bằng sông Cửu Long với những phương thức hoạt động mới hy vọng có thể tạo nên sự chuyển biến ngay trong chính nền sản xuất lúa gạo tại đây theo hướng từ nền sản xuất cổ truyền sang nền sản xuất hàng hóa thực sự. Nhiều công thức khác nhau đã bắt đầu được thực hiện hay còn trong dự án đang

được hoàn thành, nhưng xem ra đều nhằm tạo sự liên kết ngày càng chặt chẽ hơn giữa công ty, doanh nghiệp và hộ sản xuất nông nghiệp, trong tất cả mọi khâu: sản xuất, tiêu thụ sản phẩm và tái đầu tư. Các mô hình sản xuất nông nghiệp mới này không chỉ nhằm cung cấp cho thị trường những hạt gạo hàng hóa đủ số lượng mà còn là, và nhất là, bảo đảm về chất lượng, về độ an toàn thực phẩm và bảo vệ môi trường.

Hai hình thức liên kết đang được thực hiện tại Đồng bằng sông Cửu Long và được các phương tiện truyền thông đề cập tới nhiều là mô hình cánh đồng mẫu lớn và công ty cổ phần nông nghiệp.

1.1. Cánh đồng mẫu lớn

Cốt lõi của mô hình cánh đồng mẫu lớn

Đây là một hình thức liên kết, thông qua hợp đồng, giữa một công ty hay doanh nghiệp với các hộ làm nông nghiệp trồng lúa tại một vùng để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Hợp đồng bao gồm chủ yếu việc công ty hay doanh nghiệp ứng trước cho nông dân - không tính lãi - thóc giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, hỗ trợ kỹ thuật làm mùa - được gọi là đầu vào - và bảo đảm việc chế biến, xay xát, vào bao, tiêu thụ - được gọi là đầu ra.

Công ty Cổ phần Bảo vệ Thực vật An Giang (AGPPS)⁽¹⁹⁾ liên doanh với nông dân qua hợp đồng thực hiện: Ở đầu vào, AGPPS ứng trước vật tư (giống, phân bón và thuốc bảo vệ thực vật), không tính lãi. Trong quá trình từ làm vệ sinh đồng ruộng, đến gieo trồng và chăm sóc lúa đều theo quy trình do các khuyến nông viên (FF - Farmer's Friends) của công ty tư vấn miễn phí, luôn sát cánh với nông dân, cùng ăn, cùng ở,

cùng làm. Số thóc thu hoạch được chở tới Nhà máy Chế biến gạo Vĩnh Bình của Công ty. Nông dân không phải trả chi phí vận chuyển lúa về kho doanh nghiệp, chi phí sấy lúa và chi phí lưu kho một tháng (trong trường hợp không bán lúa vào thời điểm thu hoạch). Mỗi hộ nông dân trong hợp đồng đều có “nhật ký đồng ruộng”, cơ sở cho việc truy nguyên xuất xứ hàng hóa khi xuất khẩu và ưu tiên bán sản phẩm cho Công ty, với giá cao hơn giá thị trường.

Công ty cho biết là số hộ nông dân và diện tích trồng trọt tham gia mô hình sản xuất liên kết này tăng lên theo từng vụ. Cụ thể, vụ đông xuân 2010-2011 có 443 hộ nông dân với 1.100ha diện tích trồng lúa tham gia mô hình; vụ hè thu tập hợp 684 hộ với 1.600ha và vụ thu đông có khoảng 850 hộ với 2.000ha tham gia.

Kết quả của công thức làm ăn này, như Công ty cho biết, là năng suất lúa của nông dân tham gia mô hình tăng lên trong khi chi phí sản xuất lúa lại thấp so với các hộ ngoài mô hình⁽²⁰⁾. Công ty có được vùng nguyên liệu của mình. Vùng nguyên liệu này hoàn toàn sử dụng lúa chất lượng cao theo định hướng của Công ty nên hạt lúa đồng đều, tỷ lệ bốc dờ đạt 80%, xuất khẩu giá cao hơn 20-30USD so với những nơi vùng nguyên liệu không đạt chuẩn. Hiện Công ty có ba nhà máy ở ba huyện Châu Thành, Thoại Sơn (An Giang), Tân Hồng (Đồng Tháp). Công ty chuẩn bị mở rộng sang Long An, Hậu Giang, Bạc Liêu. Và một thương hiệu gạo Vĩnh Bình đang được Công ty xây dựng⁽²¹⁾.

Một công ty khác cũng đã bắt đầu thực hiện mô hình liên kết gần như toàn diện với các hộ nông dân trong sản xuất nông

ng nghiệp trồng lúa là Công ty Cổ phần Đầu tư Nghiên cứu và xuất khẩu gạo thơm ITA-Rice⁽²²⁾.

ITA-Rice cho biết họ cung cấp cho mỗi hecta 100kg lúa giống OM-4900 nguyên chủng, cung cấp cho hộ sản xuất phân bón, thuốc bảo vệ thực vật với hình thức ứng trước không tính lãi; Công ty cũng đưa kỹ sư giám sát và hỗ trợ nông dân các biện pháp kỹ thuật từ khâu làm đất, gieo sạ, chăm sóc, thu hoạch, bao tiêu sản phẩm khi thu hoạch với giá cao hơn giá thị trường 10%-15%.

Về phần mình, hộ nông dân trong hợp đồng phải tuân thủ tuyệt đối các quy trình sản xuất và nguyên tắc của chương trình như nước sạch và cơ sở hạ tầng bảo đảm, có kho chứa thuốc bảo vệ thực vật, khu vực thu gom vỏ bao thuốc để bảo vệ môi trường.

Triển vọng của mô hình cánh đồng mẫu lớn

Trong thực tế hiện nay, số công ty, doanh nghiệp tham gia mô hình cánh đồng mẫu lớn này chưa nhiều, số diện tích dành cho mô hình cánh đồng mẫu lớn trên cả nước còn rất giới hạn, 15.000-20.000ha, tùy theo mùa. Chẳng hạn, vụ Đông-Xuân 2011-2012, có 12/13 tỉnh vùng Đồng bằng sông Cửu Long cùng tỉnh Tây Ninh tham gia mô hình cánh đồng mẫu lớn với diện tích xấp xỉ 19.700ha⁽²³⁾. Mô hình cánh đồng mẫu lớn cũng đã bắt đầu thực hiện tại Đồng bằng Bắc Bộ, như tại các tỉnh Thanh Hóa, Thái Bình, Nam Định, với tổng diện tích trên 1.000ha. Theo dự kiến, vụ mùa tới, ba tỉnh trên sẽ nâng diện tích cánh đồng mẫu lớn lên 1.700ha⁽²⁴⁾.

Với những bước đầu có thể gọi là thử nghiệm này, mô hình cánh đồng mẫu lớn

như được thực hiện trên đây, về lý thuyết cũng như trong thực tế, đã tạo được sự tin tưởng nơi người nông dân cũng như công ty hay doanh nghiệp. Giới chuyên môn cũng xem đây như một giải pháp có thể tạo được sự biến chuyển tận căn trong nông nghiệp sản xuất thóc gạo của Việt Nam.

Mô hình cánh đồng mẫu lớn như một giải pháp

Như đã thấy trên đây, mô hình cánh đồng mẫu lớn cho phép sản xuất một giống lúa trên một diện tích rộng nhờ đó công ty hay doanh nghiệp xuất khẩu gạo có được nguồn nguyên liệu tốt như ý muốn, đồng thời xây dựng và bảo vệ được thương hiệu riêng của mình. Tại Diễn đàn khuyến nông chuyên đề “Liên kết sản xuất lúa theo cánh đồng mẫu lớn” do Trung tâm Khuyến nông Quốc gia (Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn) tổ chức ở An Giang ngày 13/7/2012, Cục Trồng trọt cũng khuyến khích doanh nghiệp xuất khẩu gạo phải xây dựng ít nhất một vùng nguyên liệu đảm bảo đủ lúa cung ứng 30-50% lượng gạo xuất khẩu trong năm theo hợp đồng tiến tới bảo đảm đủ 50-80% lượng gạo xuất khẩu trong năm⁽²⁵⁾.

Chuyên gia Nguyễn Đình Bích⁽²⁶⁾ đã nói đến những ưu việt của mô hình này và xem đây như một bước ngoặt mới cho nền nông nghiệp hàng hóa của Việt Nam trong những năm tới khi giúp khắc phục được những điểm yếu cố hữu của hạt gạo “made in Vietnam”.

Theo ông, “mô hình cánh đồng mẫu lớn này đã đạt được ba kết quả mang tính đột phá. Thứ nhất, trên một cánh đồng chỉ trồng một hoặc hai giống lúa theo một quy trình kỹ thuật thống nhất, cho nên kiểm

soát được chất lượng, bảo đảm độ thuần nhất về chủng loại và truy xuất được nguồn gốc sản phẩm. Đây chính là tiền đề không thể thiếu để xây dựng thương hiệu cho gạo xuất khẩu của doanh nghiệp nói riêng và gạo Việt Nam nói chung.

Thứ hai, mô hình này đã khắc phục được tình trạng manh mún, nhiều tầng nấc trung gian trong hệ thống cung ứng ba yếu tố đầu vào, kiểm soát được chất lượng, và giá trị gia tăng trong sản xuất lúa được tập trung phân bổ cho hai chủ thể chính là nông dân và doanh nghiệp liên kết.

Thứ ba, loại bỏ được các tầng nấc trung gian (...).

Như vậy, tuy nền tảng của sản xuất lúa vẫn là các hộ gia đình nông dân với quy mô nhỏ, thậm chí “siêu nhỏ”, nhưng với mô hình liên kết chặt chẽ với doanh nghiệp như vậy, chẳng những chất lượng lúa gạo được nâng cao, có thể đáp ứng được những đòi hỏi khắt khe về chất lượng, và do vậy, sẽ có giá cao hơn, mà còn có thể loại bỏ được hầu hết các chủ thể kinh doanh trung gian không cần thiết”⁽²⁷⁾.

Tuy mới là bước đầu thử nghiệm và số diện tích còn rất hạn chế, nhưng mô hình cánh đồng mẫu lớn, vì các tính cách trên, đã được đánh giá là có tính cách chiến lược. “Đất nước ta đang hướng tới trong hơn 12 năm nữa sẽ là một nước công nghiệp, vì vậy sản xuất nông nghiệp phải tạo được đòn bẩy lớn. Trong đó doanh nghiệp đóng vai trò rất lớn trong đầu tư vào nông nghiệp, đẩy nền nông nghiệp đi lên mới khởi sắc được. cánh đồng mẫu lớn là hình thức hợp tác hoàn toàn tự nguyện của nông dân. Cách thực hiện phù hợp với hiện trạng đồng ruộng nước ta. Dù có giới

hạn mức hạn điền nhưng vẫn làm được. Nếu doanh nghiệp chịu bỏ vốn đầu tư vào và Nhà nước đã có cơ chế chính sách thu hút doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, sản xuất một giống lúa trên một cánh đồng mẫu lớn.

Tôi cho đây là chương trình khéo vận dụng thì gạo Việt Nam sẽ có thương hiệu. Quy trình canh tác đảm bảo an toàn, nông dân an tâm vì sản xuất có đầu ra (giống như gạo Nhật của Công ty Kitoku Sinryo (Nhật Bản) có thị trường ổn định). Đó là một bài học về giá thành sản xuất thấp, nhưng năng suất đạt 6 tấn, giá bán ra trên 1 USD/tấn lãi khoảng 8 cent/kg⁽²⁸⁾.

Võ Tòng Xuân khẳng định: “Đây là hướng đi tất yếu để cắt bớt trung gian, nông dân lại có thêm tay nghề, tăng chất xám. Ngược lại, công ty có nguyên liệu thành phẩm tốt làm thương hiệu. Nông dân an tâm vì đảm bảo mua được phân thiết, thuốc thiết⁽²⁹⁾”.

Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn xem cánh đồng mẫu lớn do Công ty Bảo vệ thực vật An Giang triển khai như “chìa khóa để kết nối những nông hộ nhỏ thành cánh đồng lớn, sản xuất cùng một giống lúa, cùng một quy trình hạt gạo được thuần nhất, yếu tố để tiến tới xây dựng thương hiệu cho hạt gạo Việt Nam” (Công Phiên, 2012, tr. 9).

Giới hạn của giải pháp cánh đồng mẫu lớn

Tuy nhiên, không ít chuyên gia cũng đã nói đến những nhược điểm của mô hình cánh đồng mẫu lớn cần phải được khắc phục để có thể tồn tại lâu dài, phát huy các ưu điểm và trở thành một giải pháp bền vững cho sự phát triển nền sản xuất lúa gạo hàng hóa của Việt Nam.

Cái cốt lõi của mô hình cánh đồng mẫu lớn chính là sự liên kết bằng hợp đồng giữa công ty, doanh nghiệp xuất khẩu thóc gạo và các hộ nông dân sản xuất. Nhưng hợp đồng này xem ra còn nặng tính cách “thiện chí của hai bên”, chưa thực sự mang tính pháp lý để ngăn ngừa hay giải quyết các vụ phá vỡ hợp đồng hay “bê chia”.

Với tình trạng “manh mún” của diện tích sản xuất lúa hiện nay, việc công ty, doanh nghiệp ký kết hợp đồng với từng hộ nông dân là rất khó khăn. Để có 1.000ha, chẳng hạn, công ty phải liên kết với khoảng trên 400 hộ. Như vậy, để có một vùng nguyên liệu có diện tích 10.000ha, công ty sẽ phải hợp đồng với tối thiểu 4.000 hộ nông dân. Con số quả là lớn và sẽ tăng lên gấp hai, gấp ba trong một năm, nếu phải làm hợp đồng từng vụ.

Võ Hùng Dũng, tuy nhìn nhận cánh đồng mẫu lớn là “bước thay đổi quan trọng” trong tổ chức sản xuất nông nghiệp, nhưng theo ông, cánh đồng mẫu lớn còn “cần tiến thêm bước nữa là hình thành các cụm ngành trong chuỗi liên kết gồm các nhà máy chế biến làm hạt nhân (gắn kết nông dân với khâu tiêu thụ) với chung quanh là hàng loạt dịch vụ liên quan, hỗ trợ, tạo thêm nhiều việc làm cho lao động tại chỗ. Nếu cánh đồng mẫu lớn chỉ dừng lại ở hình thức hợp tác giữa doanh nghiệp và nông dân thông qua hợp đồng đầu tư và bao tiêu sản phẩm mà không tạo ra nhân tố mới cho sản xuất, chế biến và dịch vụ ở nông thôn thì lợi ích mà nó mang lại không đủ để thúc đẩy đầu tư tư nhân và cũng không cải thiện được nhiều trong chuyển dịch cơ cấu kinh tế, cơ cấu lao động ở nông thôn” (Võ Hùng Dũng, 2012, tr. 54-55).

1.2. Công ty cổ phần nông nghiệp

Hình thức cánh đồng mẫu lớn có thể được xem là một bước khởi đầu. Và sự liên kết giữa doanh nghiệp, công ty, thành phần bỏ vốn, và hộ nông dân sản xuất xem ra không dừng lại ở đây, mà còn muốn tiến xa hơn nữa, một mặt trong hình thức liên kết chặt chẽ hơn qua mô hình công ty cổ phần nông nghiệp mà chúng ta sẽ thấy sau đây, hay như dự án phát triển toàn diện đang được thực hiện bởi hai công ty ITA-Rice và Viễn Phú sẽ được tìm hiểu ở phần tiếp theo.

Công ty cổ phần nông nghiệp có thể được xem là một đỉnh cao của sự liên kết giữa công ty, doanh nghiệp và người nông dân. Võ Tòng Xuân dự đoán về hướng đi của sự liên kết này: “Tuy bước đầu chưa nề nếp, còn lỏng lẻo. Nếu làm tốt thì nhiều lắm là năm năm nữa nông dân sẽ mua cổ phần của công ty. Cần có chính sách để mỗi mùa vụ, nông dân mua cổ phần thêm. Bày ra công ty cổ phần rất hay, giống như Nhật Bản đã làm”⁽³⁰⁾. Đồng thời, ông cũng đưa ra trường hợp của loại công ty cổ phần nông nghiệp được thực hiện tại huyện Tân Hiệp, tỉnh Kiên Giang.

Ông cho biết: Công ty cổ phần được thành lập với sự tham gia vốn của các nhà máy xay xát và hợp tác xã nông dân ở huyện. Công ty là một doanh nghiệp có chuỗi siêu thị bán hàng Việt ở Anh và Pháp. Qua công ty, sản phẩm gạo sạch Việt Nam được đưa tới bán cho khách hàng Anh, Pháp.

Quyền lợi của nông dân trong công ty cổ phần này: Nông dân có thể vay tiền trực tiếp từ công ty để làm vụ, do đó, giải quyết được khâu phải vay, nhiều khi với lãi suất

cao, tình hình kéo dài từ trong lịch sử tới tận ngày nay, dưới nhiều hình thức khác nhau, trong đó có việc mua chịu và trả khi gặt, với giá cao hơn là khi mua trả tiền ngay. Cũng không bị áp lực bởi tiền mặt để phải bán tổng bán tẻ sản phẩm sau vụ mùa để trả nợ. Nông dân được mua phân bón, thuốc bảo vệ thực vật do công ty liên hệ với các công ty phân bón để có được hàng đảm bảo chất lượng và với giá tốt nhất. Và nhất là nông dân còn được thêm lợi tức từ cổ phần trong công ty, ngoài lợi tức từ sản phẩm.

Bên cạnh các quyền lợi này là nghĩa vụ: nông dân phải được đào tạo bài bản theo quy trình GAP⁽³¹⁾. Quy trình này do Viện nghiên cứu, Cơ quan kiểm định chất lượng, an toàn thực phẩm, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đưa ra.

Còn công ty lo mở thị trường, nghiên cứu nhu cầu tiêu dùng và làm công tác tiếp thị, quảng bá, dựa trên các sản phẩm thế mạnh của địa phương như gạo sạch, tôm, cá, trái cây, rau... Tất cả đều dựa trên tiêu chí khối lượng lớn, chất lượng cao và giá cạnh tranh.

2. DOANH NGHIỆP TẠO NGUỒN HÀNG HÓA SẠCH

2.1. Cánh đồng sản xuất lúa theo tiêu chuẩn Global GAP của ITA-Rice

Trên thị trường thóc gạo trên thế giới hiện nay, người tiêu thụ không dừng lại ở chỗ ăn no, ăn ngon, mà còn phải là ăn “sạch”. Để đáp ứng đòi hỏi này của thị trường quốc tế, Công ty cổ phần Đầu tư nghiên cứu và xuất khẩu gạo ITA-Rice đã thực hiện việc sản xuất thử nghiệm theo tiêu chuẩn Global GAP trong vụ Đông-Xuân 2011-2012 tại bốn huyện Đức Hòa, Đức

Huệ, Thủ Thừa và Bến Lức (Long An) trên diện tích 120ha⁽³²⁾.

Ông Thái Văn Mến, Tổng giám đốc Tập đoàn Tân Tạo cho biết đây là phần đầu của dự án được xây dựng trên diện tích 12.000ha đất thuộc các huyện Vĩnh Hưng và Tân Hưng của tỉnh Long An với tổng vốn đầu tư trên 4.400 tỷ đồng với thời gian hoàn thành là năm năm. Năm đầu tiên: 100ha; năm thứ hai: 500ha; năm thứ ba: thêm 2.000ha; năm thứ tư: thêm 4.000ha; năm thứ năm: thêm 5.000ha; và đến năm thứ sáu thêm 400ha còn lại của diện tích 12.000ha lúa như quy hoạch của dự án.

2.2. Cánh đồng sản xuất sản phẩm hữu cơ (Organic) của Công ty Viễn Phú

Một sự hiện diện khác của công ty, doanh nghiệp tại Đồng bằng sông Cửu Long, cũng đáng được nói đến ở đây vì tính mới mẻ và ý nghĩa của nó trong việc biến đổi nền sản xuất nông nghiệp của Đồng bằng sông Cửu Long, đó là Công ty Cổ phần Thương mại và sản xuất Viễn Phú, do ông Võ Minh Khai làm Giám đốc⁽³³⁾ với chủ trương đầu tư xây dựng vùng nguyên liệu hữu cơ (sạch) (trồng lúa, rau quả và nuôi trồng thủy sản) theo các hướng đầu tư vùng nguyên liệu khép kín, đầu tư vùng nguyên liệu liên kết mở rộng, đầu tư cụm công nghiệp chế biến và đầu tư phát triển vùng chăn nuôi gia súc gia cầm sạch.

Theo giới thiệu của Công ty, một trong những sản phẩm chính của công ty hiện nay là hạt gạo hữu cơ⁽³⁴⁾ trên cánh đồng 300ha của Công ty tại xã Khánh An, huyện U Minh, tỉnh Cà Mau (vùng U Minh Hạ)⁽³⁵⁾.

Công ty cho biết: “Cây lúa ở đây được trồng trên môi trường hoàn toàn tự nhiên, canh tác theo quy trình hữu cơ, không sử

dụng các loại phân bón hóa học, thuốc trừ sâu, diệt cỏ hay kích thích tăng trưởng mà chỉ dùng các chế phẩm sinh học”.

Được tổ chức Quốc tế Bio-Organic cấp giấy chứng nhận hiệu gạo hữu cơ và nhãn hiệu gạo tự nhiên an toàn tuyệt đối có lợi sức khỏe "Organic Product" của Mỹ. Đây là công ty đầu tiên tại Đông Nam Á được cấp giấy chứng nhận này (Certified Organic Foods/Thực phẩm hữu cơ, được giới thiệu là cao hơn Global GAP).

Triển vọng phát triển: Công ty “sẵn sàng liên kết xây dựng cánh đồng mẫu lớn để nông dân làm giàu. Công ty sẽ hướng dẫn, chuyển giao công nghệ gieo trồng nông nghiệp xanh, cung cấp giống, đồng thời đảm nhận cả bao tiêu và chế biến sản phẩm sau thu hoạch để từ đây hạt gạo Việt Nam trở nên cao cấp hơn, đáp ứng nhiều hơn nhu cầu thị trường thế giới và trong nước”.

2.3. Sản xuất và bảo vệ môi trường

Chúng ta cũng phải nêu lên ở đây sự hiện diện của Công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền trong nền sản xuất nông nghiệp trong chiều hướng sản xuất và bảo vệ môi trường tại Đồng bằng sông Cửu Long với thương hiệu ‘Đầu Trâu’ của loại phân bón “đạt hiệu quả kinh tế cao, vừa bảo vệ tốt môi trường sinh thái”⁽³⁶⁾.

Công ty được giới thiệu là đơn vị đầu tiên và duy nhất trong ngành phân bón có Hội đồng Cố vấn Khoa học kỹ thuật gồm các nhà khoa học hàng đầu về nông nghiệp; Công ty cũng quan hệ chặt chẽ với các viện nghiên cứu, trường đại học để từ đó ứng dụng các tiến bộ công nghệ mới nhất vào sản phẩm của mình. Một trong những kết quả cụ thể của sự hợp tác giữa công ty

và các nhà khoa học, đó là sự ra đời của dòng sản phẩm phân bón chứa hoạt chất Agrotain, “được tìm ra hàng chục năm nay ở Mỹ và Bình Điền, với thương hiệu phân bón Đầu Trâu đã đưa vào Việt Nam, sau 4 năm vừa chuyển giao, thực nghiệm, vừa tổ chức sản xuất trình diễn và kinh doanh mà năm 2011 đã tiêu thụ được trên 100 ngàn tấn sản phẩm”⁽³⁷⁾.

3. DOANH NGHIỆP TẠO SỰ PHÁT TRIỂN TOÀN DIỆN

Hai công ty được nói đến trên đây, Công ty ITA-Rice và Công ty Viễn Phú, không dừng lại ở chỗ cung cấp cho thị trường thế giới và trong nước các sản phẩm, hay những hạt gạo hàng hóa có thể cạnh tranh với hạt gạo của các nước sản xuất khác, những thực phẩm an toàn như thế giới ngày càng đòi hỏi, mà còn thực hiện dự án phát triển nông-công nghiệp, xây dựng nền công nghiệp gắn với nông nghiệp tại vùng nguyên liệu, nhằm sử dụng lao động không tham gia vào hoạt động nông nghiệp, qua đó, góp phần tạo sự phát triển toàn diện trong môi trường nông thôn.

ITA-Rice mở trường đào tạo tay nghề sản xuất lúa và các kỹ thuật canh tác theo tiêu chuẩn GAP, qua đó tạo nguồn cán bộ công nhân viên của công ty, thành lập công ty sản xuất thương mại thủ công mỹ nghệ đầu tư... Công ty Viễn Phú thành lập các cụm công nghệ chế biến gạo hữu cơ, nhà máy sữa ngũ cốc và thức uống chức năng hữu cơ, nhà máy chế biến thức ăn thủy sản hữu cơ (sạch), nhà máy chế biến rau hữu cơ (sạch), đầu tư phát triển vùng chăn nuôi gia súc gia cầm sạch, để tận dụng nguyên liệu tại chỗ, vừa giải quyết lao động và tạo việc làm cho nhân dân... hoặc

làm công nhân cho nhà máy, hoặc nhận hàng về gia công cho nhà máy ở các công đoạn lao động đơn giản...

Sự hiện diện đa dạng và năng động với những mô hình mới mẻ như thấy trên đây của các công ty, doanh nghiệp tại Đồng bằng sông Cửu Long trong những năm gần đây, có thể được xem là bước đầu của một sự biến chuyển sâu sắc và nếu được triển khai một cách liên tục, bền bỉ, sẽ có khả năng tạo sự chuyển động rộng lớn trong nền kinh tế của Việt Nam nói chung, vì cho tới nay, Việt Nam vẫn còn là một nước nặng tính nông nghiệp. Sự chuyển động này sẽ càng có ý nghĩa khi không ít vấn đề của hạt gạo Nam Bộ ngày nay gặp phải cũng chính là những vấn đề nổi cộm của cả trăm năm trước đây.

3.1. Chuyển động trong tổ chức sản xuất nông nghiệp

Các mô hình cánh đồng mẫu lớn, công ty cổ phần nông nghiệp, ngành sản xuất thóc gạo theo tiêu chuẩn Global GAP hay hữu cơ, sự phát triển nông-công nghiệp tại vùng nguyên liệu gạo hàng hóa..., như đang bắt đầu được thực hiện hay dự kiến thực hiện, của một số công ty, doanh nghiệp cùng với các hộ nông dân sản xuất lúa gạo tại Đồng bằng sông Cửu Long, và với quy mô nhỏ hơn, ở một số nơi khác, có thể được xem như một sự chuyển động theo chiều hướng *doanh nghiệp hóa nền sản xuất nông nghiệp* hay nói cách khác, trong chiều hướng tạo nên những công ty, doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu thóc gạo. Trong phương thức sản xuất mới này, bao gồm toàn bộ nền sản xuất lúa gạo, từ khâu sản xuất đến khâu tiêu thụ, từ đồng ruộng tới thị trường và tái đầu tư, người

nông dân không còn bị bỏ mặc, đơn độc cho đồng ruộng, xa thị trường, đứng ngoài các tính toán mà đã được đưa vào một định chế của sản xuất trong đó họ trở thành một phần hữu cơ của một tổ chức có sự phân công lao động một cách hợp lý. Và một phần thiết yếu của thành quả lao động của họ không còn hoàn toàn tùy thuộc vào thời tiết, vào sự thất thường của giá cả thị trường, trên nền tảng của những kinh nghiệm cổ truyền, nhưng tùy thuộc ở tính cách hợp lý và nặng tính lý tính này. Ở đây, người nông dân sản xuất hàng hóa được tạo điều kiện và cơ may tham dự vào *phong trào lý tính hóa nền sản xuất nông nghiệp*, bước đầu của một nền sản xuất được hiện đại hóa.

3.2. Sự chuyển động tiến tới một nền sản xuất những sản phẩm an toàn, với những tiêu chuẩn bảo vệ môi trường và thiên nhiên

Từ hạt gạo đáp ứng nhu cầu ăn no, tới hạt gạo thơm ngon, rồi hạt gạo ngon lành, được sản xuất theo tiêu chuẩn Global GAP, áp dụng quy trình thực hành nông nghiệp tốt (GAP) cho sản xuất lúa gạo, cao hơn nữa là thực phẩm hữu cơ (C.O.F.), với phân bón “Đầu Trâu” không chỉ giúp phát triển nông nghiệp “đạt hiệu quả kinh tế cao, mà còn bảo vệ tốt môi trường sinh thái” cho phép nền nông nghiệp của Việt Nam đi vào xu thế hiện đại của thế giới, đồng thời là một trong những điều kiện không thể thiếu của sự phát triển bền vững có khả năng để lại cho thế hệ sau một môi trường và một thiên nhiên không bị tàn phá.

3.3. Sự chuyển động theo chiều hướng liên kết các ngành nghề khác (công nghiệp chế biến sản phẩm nông nghiệp, sản xuất máy móc phục vụ nông nghiệp...).

Ở đây, nông nghiệp không còn bị coi như “đối nghịch” với công nghiệp, như một thời kỳ, một giai đoạn của phát triển cần phải vượt qua, phải bỏ lại trong quá trình tiến tới công nghiệp hóa, hiện đại hóa, mà như một sự hỗ trợ của công nghiệp và cùng với công nghiệp giải quyết vấn đề phát triển xã hội nông thôn Việt Nam một cách toàn diện và bền vững.

Điều còn lại, vô cùng cần thiết và là nền tảng, để những chuyển động trên tiếp tục phát huy hiệu quả, chính là một chính sách phát triển của Nhà nước, một chính sách đúng đắn, hợp lý, mang tính lý tính cao, có thể tạo tin tưởng cho người nông dân vốn còn chiếm đa số trong dân số hiện nay và có sức thuyết phục các doanh nghiệp tư nhân hiện còn đang do dự, hay chưa mặn mà đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp. Một chính sách phát triển có thể nhắm đến việc công nghiệp hóa đất nước nhưng không tách rời nông nghiệp, càng không quay lưng lại với nông nghiệp, thậm chí trên lưng nông nghiệp theo kiểu những dự án sân Golf, những dự án “khu công nghiệp”, giành đất nông nghiệp, để chờ người chơi golf và các nhà đầu tư không bao giờ tới, khiến đất ruộng trở nên hoang hóa trong khi người nông dân vẫn còn cần đất để sống và phát triển. □

CHÚ THÍCH

(1) Theo: Bùi Quang Dũng, “*Kinh tế nông dân: khái niệm và các vấn đề*”, Tạp chí Xã hội học, số 4(108), 2009, tr. 81. “Dân cư nông thôn ở Việt Nam vẫn còn chiếm 72,6% dân số cả nước”.

(2) Sáu xã này bao gồm: xã Bình Thủy, xã Bình Mỹ (thuộc huyện Châu Phú, tỉnh An Giang), xã Hiếu Nghĩa, xã Hiếu Thành (huyện Bình Minh, tỉnh Vĩnh Long), và xã Láng Dài, xã Phước

Long Thọ (huyện Đất Đỏ, tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu).

⁽³⁾ Phiếu khảo sát hộ gia đình, kết quả câu hỏi số 2.

⁽⁴⁾ P. Poivre, *Oeuvres complètes*, Paris, 1797, tr. 137-142. Trích dẫn trong: Nguyễn Thanh Nhã. *Tableau économique du Viet Nam aux XVIIe et XVIIIe siècles* (Bức tranh kinh tế của Việt Nam vào thế kỷ XVII và XVIII). Ed. Cujas, 1970, tr. 124.

⁽⁵⁾ Xem: *Đại Nam Thực Lục*, II, quyển 26, 10 và q. 79, 26b.

⁽⁶⁾ Rapport au Conseil Colonial, năm 1908.

⁽⁷⁾ Nguyễn Đình Bích. *Cánh đồng mẫu lớn*. Thời báo Kinh tế Sài Gòn, ngày 15/3/2012.

⁽⁸⁾ Võ Tòng Xuân. Thời báo Kinh tế Sài Gòn. ngày 24/5/2012, tr. 63.

⁽⁹⁾ Các công ty Sambuc có 8.000ha ở Cần Thơ, Công ty Gúerez, 6.000, Michel-Villaz, Mayer et Cie, 12.000ha ở Cần Thơ, Công ty Franco-Annamite d'exploitaion agricole de l'Ouest Cochinchine (Công ty Pháp Việt khai thác nông nghiệp miền Tây Nam Bộ) có trên 10.000ha (xem *Rapport* 1886 và các năm sau).

⁽¹⁰⁾ Những nông cụ được sản xuất và đang thịnh hành tại Texas và Louisiana (Hoa Kỳ) được triển lãm hay được thử nghiệm tại một số thửa ruộng mẫu tại Cần Thơ, Châu Đốc, chiếc máy gặt và bó (*javeleuse-botteuse*), do la kéo, trong vùng Chợ Lớn (xem các *Rapport* các năm 1908, 1909, 1910...).

⁽¹¹⁾ Xem: Hoàng Trang-Hoàng Anh. *Thị trường lúa gạo Nam Kỳ 120 năm trước*. Trong: *Nam Bộ Xưa và Nay*. Nxb. TPHCM, Tạp chí Xưa và Nay, 1998, tr. 102.

⁽¹²⁾ Rapport au Conseil colonial, năm 1921.

⁽¹³⁾ Xem Phiếu khảo sát hộ gia đình, tài liệu đã dẫn, câu hỏi số 19.

⁽¹⁴⁾ Công Phiên, Đức Long. *Xuất khẩu gạo trực tiếp: Doanh nghiệp tư nhân chưa mặn mà*. Sài Gòn Giải phóng, 2002 (không rõ ngày và tháng).

⁽¹⁵⁾ Phiếu khảo sát hộ gia đình, tài liệu đã dẫn, câu hỏi số 1.

⁽¹⁶⁾ Phiếu khảo sát hộ gia đình, tài liệu đã dẫn, kết quả câu hỏi số 30.

⁽¹⁷⁾ Võ Tòng Xuân. *Để nông dân giàu lên*. Nhà xuất bản Trẻ và Thời báo Kinh tế Sài Gòn xuất bản.

⁽¹⁸⁾ Xem: Hữu Đức. *Cánh đồng mẫu lớn - chiến lược lớn*. Báo Nông nghiệp Việt Nam, ngày 12/3/2012.

⁽¹⁹⁾ Số 23 đường Hà Hoàng Hổ, phường Mỹ Xuyên, thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang, Điện thoại: (076) 3841 299 - Fax: (076) 3841 327. Văn phòng đại diện Công ty Cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang tại TPHCM: 172 bis - 174, đường Trần Hưng Đạo, phường Nguyễn Cư Trinh, Quận 1, TPHCM, Điện thoại: (08) 3920 0783 - Fax: (08) 3837 7566, <http://www.agpps.com.vn/angiang/>.

⁽²⁰⁾ Xem: Nguyễn Vẹn. *Cánh đồng mẫu lớn*. Bài 1: Công ty cổ phần... nông dân. Nguyệt san Pháp luật TPHCM, ngày 9/5/2012.

⁽²¹⁾ Xem: Nguyễn Vẹn, bài đã dẫn.

⁽²²⁾ Công ty con của Tập đoàn Tân Tạo, được thành lập với sự góp vốn của Tập đoàn Tân Tạo, Công ty Cổ phần Đầu tư Tân Đức và Công ty Trách nhiệm hữu hạn Đầu tư xây dựng và Phát triển Tân Đông Phương.

⁽²³⁾ Xem: Trần Mạnh. *Xây dựng vùng trồng lúa đáp ứng 80% xuất khẩu*. Tuổi Trẻ, ngày 14/7/2012.

⁽²⁴⁾ Xem Phạm Anh. *Làm cánh đồng mẫu lớn, lãi gấp đôi*. Tiền Phong online, ngày 19/3/2012.

⁽²⁵⁾ Xem: Trần Mạnh, bài đã dẫn.

⁽²⁶⁾ Xem: Nguyễn Đình Bích. "Cánh đồng mẫu lớn", Thời báo Kinh tế Sài Gòn, ngày 15/3/2012.

⁽²⁷⁾ Xem Nguyễn Đình Bích, bài đã dẫn.

⁽²⁸⁾ Hữu Đức. "Cánh đồng mẫu lớn - chiến lược lớn". Báo Nông nghiệp Việt Nam, ngày 12/3/2012.

⁽²⁹⁾ Xem: Nguyễn Vẹn, bài đã dẫn.

⁽³⁰⁾ Xem: Nguyễn Vẹn, bài đã dẫn.

⁽³¹⁾ GAP là chữ viết tắt của cụm từ tiếng Anh "Good Agricultural Practices" (các biện pháp sản xuất nông nghiệp tốt). "Global GAP" là một hệ thống tiêu chuẩn tự nguyện được áp dụng để được chứng nhận trên toàn cầu trong lãnh vực nông nghiệp.

⁽³²⁾ *Sài Gòn Giải phóng*, ngày 14/5/2012, tr. 9.

⁽³³⁾ Văn phòng: 18/3 Thanh Đa, phường 27, quận Bình Thạnh, TPHCM, Điện thoại: 08.35561300 - 08.35561872. Fax: 08.35561873. Email: info@vienphugreenfarm.com.

⁽³⁴⁾ Xem: Duy Khương. "Nâng niu hạt gạo hữu cơ". *Thời báo Kinh tế Sài Gòn*, ngày 21/6/2012.

⁽³⁵⁾ Gạo hữu cơ, có tên là gạo Hoa Sữa, có màu đen, đỏ, trắng hoặc tím. Giá bán trung bình 90.000-150.000 đồng/kg. Chủ yếu cho thị trường Mỹ và Liên minh Âu châu (EU). Chưa có đủ để đưa ra thị trường nội địa. Công ty trù tính năm 2012 đưa ra thị trường 1.000 tấn gạo Hoa Sữa (xem Duy Khương, bài đã dẫn).

⁽³⁶⁾ Được thành lập từ 1973 với tên gọi là Thành Tài Phân bón Công ty (Thataco), sau 1975, Thataco được chuyển cho Nhà nước và trở thành một doanh nghiệp nhà nước; năm 1976, được đổi tên thành Xí nghiệp Phân bón Bình Điền II, trực thuộc Công ty Phân bón Miền Nam. Năm 2003, Xí nghiệp Phân bón Bình Điền II đã được chuyển thành Công ty Phân bón Bình Điền, trực thuộc Tổng Công ty Hóa chất Việt Nam (nay là Tập đoàn Hóa chất Việt Nam), 2011, Công ty được cổ phần hóa và có tên gọi Công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền với thương hiệu phân bón Đầu Trâu.

⁽³⁷⁾ Trích phát biểu của PGS.TS Nguyễn Văn Bộ, Viện trưởng Viện Khoa học Nông nghiệp Việt Nam tại Hội nghị đánh giá kết quả phát triển dòng sản phẩm Agrotain - 3 năm (2009-2011), do Công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền tổ chức đầu tháng 6 năm 2012 tại thành phố Cần Thơ, *Sài Gòn Giải phóng*, ngày 7/6/2012.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bùi Quang Dũng. 2009. *Kinh tế nông dân: Khái niệm và các vấn đề*. Tạp chí Xã hội học. Số 4(108).
2. Công Phiên, Đức Long. 2002. *Xuất khẩu gạo trực tiếp: Doanh nghiệp tư nhân chưa mặn mà*. *Sài Gòn Giải phóng*.
3. Công Phiên. 2012. *Lúa Global GAP giúp nông dân làm giàu*. *Sài Gòn Giải phóng*. 14/5/2012.
4. Duy Khương. 2012. *Nâng niu hạt gạo hữu cơ*. *Thời báo Kinh tế Sài Gòn*. 21/6/2012.
5. Hoàng Trang-Hoàng Anh. 1998. *Thị trường lúa gạo Nam Kỳ 120 năm trước*. Trong: *Tạp chí Xưa và Nay; Nam Bộ Xưa và Nay*. TPHCM: Nxb. TPHCM.
6. Hữu Đức. 2012. *Cánh đồng mẫu lớn- Chiến lược lớn*. *Báo Nông nghiệp Việt Nam*. 12/3/2012.
7. Nguyễn Vẹn. 2012. *Cánh đồng mẫu lớn*. Bài 1: Công ty cổ phần... nông dân. *Nguyệt san Pháp luật*. 9/5/2012.
8. Phạm Anh. 2012. *Cánh đồng mẫu lớn, lái gắp đôi*. *Tiền Phong online*. 19/3/2012.
9. Nguyễn Đình Bích. 2012. *Cánh đồng mẫu lớn*. *Thời báo Kinh tế Sài Gòn*. 15/3/2012.
10. Trần Mạnh. 2012. *Xây dựng vùng đồng lúa đáp ứng 80% xuất khẩu*. *Tuổi trẻ*. 14/7/2012.
11. Trung Chánh. 2012. *Hội chứng "phong trào" sản xuất nông nghiệp*. *Thời báo Kinh tế Sài Gòn*. 24/5/2012.
12. Võ Hùng Dũng. 2012. *"Cánh đồng mẫu lớn" đâu đã hoàn chỉnh*. *Thời báo Kinh tế Sài Gòn*. 28/6/2012.
13. Võ Tòng Xuân. 2012. *Để nông dân Đồng bằng sông Cửu Long làm giàu*. *Thời báo Kinh tế Sài Gòn*. 10/5/2012.