



Cánh đồng mẫu lớn; xuất khẩu gạo Việt Nam đang được các chuyên gia, các tổ chức nghiên cứu kinh tế quan tâm và đặt niềm tin: cánh đồng mẫu lớn sẽ là một giải pháp tích cực tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc trong sản xuất và xuất khẩu gạo ở Đồng bằng sông Cửu Long, đồng thời là điều kiện cho người nông dân hợp tác với nhà khoa học, doanh nghiệp để đi lên sản xuất lớn.

Cánh đồng mẫu lớn giải pháp xuất khẩu gạo ở Việt Nam

● *Mai Thu Hà*

NHỮNG VƯỚNG MẮC CƠ BẢN CỦA XUẤT KHẨU GẠO TẠI VIỆT NAM

Hầu hết các dự báo đều cho rằng, tình hình xuất khẩu gạo sẽ khó khăn hơn trong năm nay. Tính tới thời điểm hết quý I năm 2013, giá gạo xuất khẩu của Việt Nam tiếp tục giảm. Theo Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA) thì giá mỗi tấn gạo xuất khẩu giảm 44,52 USD so cùng kỳ năm ngoái. Như vậy, việc bán hành giá sản xuất khẩu; quy định giá mua tối thiểu của doanh nghiệp với người nông dân; kế hoạch mua tạm trữ 1 triệu tấn gạo của Nhà nước vẫn chưa giúp gì nhiều cho

lúa gạo trong bối cảnh xuất siêu. Dù vậy, kim ngạch xuất khẩu 2012 vẫn có đóng góp to lớn của ngành lúa gạo với 3 tỷ USD trong số 27 tỷ USD là kỷ lục xuất khẩu của toàn bộ nông sản Việt Nam năm 2012.

Theo Bido2-40.com, xuất khẩu gạo của Việt Nam năm 2012 có số lượng hợp đồng tập trung giảm mạnh (chiếm 23,53%) trong khi các hợp đồng thương mại (với số lượng phân tán, giá thấp và bị hủy nhiều khi giá thị trường biến động, chiếm 76,47%); các thị trường truyền thống giảm nhập khẩu hướng tới tự túc lương thực. Có thị trường Trung Quốc mới nổi. Riêng châu Phi trước đây là

thị trường gạo cấp thấp, nay nhu cầu nhập khẩu gạo cấp cao lại tăng lên. Cơ cấu thị trường thay đổi dẫn đến chất lượng gạo xuất khẩu cũng xoay chiều. Gạo cấp cao tăng 79% và gạo cấp thấp giảm 32% so với năm 2011. Việt Nam đang xuất khẩu gạo cấp thấp là chính nên khó cạnh tranh với Thái Lan, Ấn Độ... hiệu quả không cao.

Nhiều ý kiến cho rằng: phương thức xuất khẩu gạo của ta đã lạc hậu, chủ yếu là mua đi bán lại sau khi đã ký được hợp đồng xuất khẩu cho đối tác, nên doanh nghiệp ngại đầu tư nhà kho, bến bãi, nhà máy hay vùng nguyên liệu... dẫn đến giá trị gạo xuất

NGHIÊN CỨU TRAO ĐỔI

khẩu đi ngược với khối lượng bán ra làm nông dân càng nghèo hơn.

Thực tế hiện nay cho thấy, giá gạo xuất khẩu của Việt Nam thua xa Thái Lan và thậm chí thua cả Campuchia, Myanmar, Ấn Độ, Pakistan cho dù các nước đó có ngành lúa gạo bậc cao hay bậc thấp hơn. Theo Viện Chính sách và Chiến lược Phát triển nông nghiệp nông thôn (IPSARD), gạo 5% tấm của Việt Nam có giá xuất khẩu thấp hơn so với Thái Lan, đặc biệt vào các tháng cuối năm 2012. Giá gạo xuất khẩu Việt Nam thấp là vậy mà các doanh nghiệp vẫn phàn nàn là gạo không bán được cho thấy rõ điều nghịch lý: "Giá rẻ nhưng không ai tìm đến". Phải chăng chính sách xuất khẩu lúa gạo Việt Nam đang gặp vấn đề?

Nếu chiếu theo quy luật cung cầu của cơ chế thị trường, giá gạo đồng loại thấp nhất thế giới mà bán vẫn không được thì thật bất hợp lý. Vậy là: rẻ mà vẫn ế, thật khó giải thích.

Tuy nhiên, giả thuyết thứ nhất mà giới báo chí, truyền thông và chuyên gia thường nhắc đến nhiều đó là "chất lượng". Để gạo có chất lượng tốt thì tất cả các khâu cung ứng gạo từ đầu vào cho đến đầu ra phải được thực hiện bài bản, chuyên nghiệp. Thì hiện nay, việc sử dụng giống lúa không đồng nhất do nhiều nguyên nhân; khâu tạm trữ gặp không ít khó khăn do hệ thống kho chứa, bảo quản còn hạn chế; khâu pha trộn xuất khẩu cũng có vấn đề... khiến ảnh hưởng đến chất lượng gạo. Song, tuy thế gạo Việt Nam không hề thua kém gạo Campuchia, Ấn Độ, Pakistan, thậm chí thị trường gạo thơm Hồng Kông gần đây còn rất ưa chuộng gạo Việt Nam.

Thứ hai, khi gạo là lương thực chính nuôi sống hơn 50% dân



số toàn cầu và mặc dù Việt Nam đứng thứ hai thế giới về xuất khẩu gạo thì thói quen dùng gạo Việt Nam vẫn chưa được hình thành. Vậy việc xây dựng thương hiệu cho gạo Việt đã được quan tâm? chính là hệ quả của việc quá chú trọng đến lượng mà buông lỏng "giá trị thương hiệu". Ví dụ như việc xuất khẩu gạo sang Trung Quốc - một thị trường có đặc điểm lợi nhuận dựa vào chênh lệch giá. Khi gạo Việt Nam vào thị trường này phải qua trung gian là thương nhân Trung Quốc với giá thấp để đảm bảo lợi nhuận cho nhà nhập khẩu, rồi mới đến tay người tiêu dùng. Thế mà gạo Việt vẫn được bán ở ạt bán sang Trung Quốc. Điều này, phần nào thể hiện yếu kém nổi bật của các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam đó là họ chỉ chăm chăm bán được nhiều gạo để thu lợi nhuận, họ bán rẻ thì họ lại ép thương lái và người nông dân để mua được rẻ, họ không chịu đầu tư cho tiếp thị, xây dựng thương hiệu.

Thứ ba, đó là hiện tượng "bất đối xứng thông tin" đang tồn tại trên thị trường gạo xuất phát từ các "nhóm lợi ích" xuất khẩu gạo. Phải chăng các doanh nghiệp xuất khẩu "bắt tay nhau" tạo ra sự sai lệch thông tin về thị trường lúa gạo? "Nhờ vào sự khuếch tán của hệ thống thông tin, truyền thông, cộng với khả năng "eo hẹp" về nhận thức và kiểm soát thông tin

của người trồng lúa, "nhóm lợi ích" đã biến niềm tin "gạo không bán được" để thực hiện hóa ý đồ "bán gạo giá rẻ", tạo sự cạnh tranh và mang về lợi nhuận." Và dù gạo có rẻ đến đâu thì với vai trò trung gian trong chuỗi cung ứng gạo, doanh nghiệp xuất khẩu luôn có khả năng lớn mang về lợi nhuận. Còn người nông dân thì luôn chịu thiệt thòi đã quá lâu dài.

Ông Nguyễn Đình Bích, Chuyên gia về lúa gạo thuộc Viện Nghiên cứu Thương mại (Bộ Công Thương) cho rằng: Thông tin xuất khẩu gạo gặp khó khăn không đúng với thực chất thị trường. Đây là "chiêu bài" trục lợi của một nhóm lợi ích. Họ kêu khó để giá gạo trong nước tiếp tục giảm, từ đó họ giảm giá bán "bất thường" thu lợi và rồi chỉ có nông dân là chịu thiệt hại.

Lại không ít ý kiến đưa ra là xuất khẩu gạo Việt Nam đang chịu sức ép rất lớn. Theo lẽ thông thường, sức ép đó tất nhiên từ phía các đối thủ cạnh tranh có lượng gạo lớn với chất lượng và giá cả hấp dẫn đủ để "hót tay trên" khách hàng của chúng ta. Ông khẳng định, xét về khía cạnh này thì sức cạnh tranh của gạo xuất khẩu Việt Nam không thua kém bất kỳ đối thủ truyền thống nào. Và ông phân tích:

Thái Lan, tuy có lượng gạo dự trữ khổng lồ nhưng bị siết chặt bởi chính sách thế chấp lúa gạo,

ngay việc bán gạo 5% tằm với giá 569 USD/tấn (tháng 4) đã lỗ ít nhất 230 USD. Cho nên thật hoang đường khi lo sợ người Thái "bung hàng" khiến ta mất thị phần. Bởi lẽ về mặt đối nội, việc Thái Lan cho giá "rơi tự do" thêm hơn 100 USD nhằm cạnh tranh với gạo Việt Nam không khác gì thừa nhận chính sách đưa họ lên nắm quyền là sai lầm. Còn về đối ngoại, chắc chắn việc hạ giá gạo xuất khẩu thêm nữa sẽ dẫn đến phản ứng gay gắt của cộng đồng các quốc gia xuất khẩu gạo. Do vậy, Thái Lan có thể xuất khẩu để đạt 8 triệu tấn như Bộ Nông nghiệp Mỹ (USDA) dự báo hay không là điều mà chính Hiệp hội Các nhà xuất khẩu gạo Thái Lan đang ngờ vực.

Còn Ấn Độ, có 2 động thái khiến họ không thể tăng tốc xuất khẩu gạo như năm 2012. Bên cạnh việc tăng giá mua lúa nhằm bảo đảm thu nhập cho nông dân thì Luật An ninh lương thực, thực phẩm phê duyệt hồi tháng 3 khiến nước này cần tới 62 triệu tấn để trợ cấp cho 67% dân số. Đó là nguyên nhân khiến giá lương thực Ấn Độ tăng mạnh, kéo theo giá gạo xuất khẩu và hiện giá đã cao hơn gạo Việt Nam cùng loại tới 57 USD/tấn.

Cũng theo đánh giá của USDA, sản lượng gạo của Pakistan năm nay sẽ giảm 200.000 tấn nên giá gạo xuất khẩu cũng liên tục "bám đuôi". Khoảng cách giá so với gạo cùng loại của Việt Nam cao hơn tới 42 USD/tấn.

Theo ông Nguyễn Đình Bích: nhận định gạo nước ta "giá rẻ nhưng không ai tìm đến" là có phần vô lý. Đặc biệt là tình trạng hủy hợp đồng chưa từng có như vừa qua đồng nghĩa với việc mất khách khiến xuất khẩu trì trệ hơn.

Với 2 căn cứ chủ yếu, ông phản

bác sự lo ngại trên là thiếu cơ sở:

Thứ nhất, nhu cầu nhập khẩu gạo từ các bạn hàng chủ yếu năm nay vẫn rất lớn. Theo USDA, sau khi đạt kỷ lục nhập 2,9 triệu tấn gạo năm 2012, năm nay và cả năm 2014, Trung Quốc sẽ nhập đến 3 triệu tấn gạo mỗi năm. Điều kiện này cùng với việc tăng tốc độ nhập khẩu lên 2,42 lần trong Quý I, rất có thể năm nay lượng gạo Trung Quốc nhập từ Việt Nam vượt kỷ lục hơn 2 triệu tấn năm 2012.

Trong khi đó, bạn hàng lớn thứ 2 là Philippines không ít lần tuyên bố không phải nhập gạo nữa, thậm chí còn "rùm beng" việc xuất khẩu các loại gạo rất

nhóm dẫn đầu.

Thứ hai, tình trạng hủy hợp đồng hàng loạt. Nhiều khả năng những khách hàng này hủy hợp đồng cũ để ký lại hợp đồng mới với giá mềm hơn, thu lợi hơn. Vì nhu cầu nhập của họ không giảm và có lẽ họ không thể tìm đâu ra nguồn cung có giá rẻ hơn.

Theo Viện Chính sách và Chiến lược Phát triển Nông nghiệp nông thôn (IPSARD), xuất khẩu gạo Việt Nam năm 2012 đạt kỷ lục 8 triệu tấn, giữ vững vị trí thứ 2. Việt Nam đã đảm bảo được an ninh lương thực (ANLT), trong đó các tỉnh miền Bắc đã tự túc được lương thực; các tỉnh miền Nam có lượng lương thực dư thừa

Cảnh báo: Giá gạo Việt Nam giảm, hiểm và bất thường!

Giá gạo thế giới từ đầu năm đến nay không hề hạ nhiệt, trái lại vẫn tăng. Số liệu thống kê của Tổ chức Nông lương Thế giới (FAO) vừa công bố cho thấy chỉ số chung của giá gạo thế giới bốn tháng đầu năm 2013 đạt 241 điểm phần trăm, tăng 2,9% so với cùng kỳ năm 2012. Vì thế, giá gạo của Việt Nam ở cùng thời gian này giảm 6,1% so với cùng kỳ là hiện tượng hiếm, mức giảm thấp như vậy là không tưởng. Đây là nghịch lý trong lúc giá thế giới tăng. Lưu ý rằng nếu giá gạo xuất khẩu giảm thì thương hiệu quốc gia cũng giảm.

được giá. Nhưng USDA dự báo nước này phải nhập 1,5 triệu tấn như năm 2012 và 2014 cũng thế. Rất có thể quyết định nhập 187.000 tấn gạo đầu tháng tư vừa qua, được "chữa thận" bằng lý do dự trữ quốc gia, chỉ là bước khởi động của Philippines. Do đó, đây tiếp tục là bạn hàng lớn thứ hai của Việt Nam.

Bên cạnh đó, nhu cầu từ hầu hết các thị trường nhập khẩu gạo lớn của Việt Nam trong năm qua như Malaysia, Senegal, Bờ Biển Ngà, Ghana, Singapore, Hồng Kông... đều không thay đổi. Ngoài trừ nhu cầu của Indonesia có giảm khá mạnh nhưng vẫn thuộc

được dành cho xuất khẩu. Lương thực bình quân đầu người (gạo, tương đương) tính trên cả nước đạt 2006 kg. Ba tháng đầu năm 2013, xuất khẩu đạt 1,1 triệu tấn gạo. Dự đoán vụ Đông Xuân năm nay chỉ đạt 11 triệu tấn lúa, giảm nhẹ khoảng 240 ngàn tấn so với năm 2012 do tình hình hạn hán, và xâm ngập mặn.

Theo các chuyên gia, do cầu có xu hướng giảm, các nước nhập khẩu chính như Indonexia đã tăng mức tự cung nên có thể không nhập khẩu gạo vào năm 2013. Về ngắn hạn, xuất khẩu gạo Việt Nam đang gặp khó khăn do sự kiểm duyệt gắt gao của thị

trường nhập khẩu mới như châu Phi. So sánh thì Thái Lan có lợi thế hơn vì họ đã xuất khẩu 500 ngàn tấn vào tháng 4 và có dự trữ nhiều trong thị trường. Bất lợi hơn nữa cho Việt Nam là giá gạo xuất khẩu đang có xu hướng chững lại.

Dự báo, xuất khẩu gạo sẽ khó hơn năm trước, cộng với hiệu quả sử dụng nguồn lực xuất khẩu gạo của Việt Nam đang thấp hơn so với những cây trồng khác (đánh giá của Ngân hàng Thế giới (WB)). Đó là, doanh thu xuất khẩu từ gạo là 3,67 tỷ USD trên 4,2 triệu ha, trong khi với cà phê, chỉ với 0,622 triệu ha đã có doanh thu 3,74 tỷ USD. Hơn thế nữa, với kết quả trên, cà phê chỉ cần 0,5 triệu hộ nông dân tham gia, còn lúa gạo phải sử dụng tới 9,3 triệu hộ. Tình trạng ruộng đồng manh mún là cản trở lớn của sản xuất lúa gạo hàng hóa. Riêng ở Đồng bằng Sông Cửu Long diện tích đất trung bình là 1,1 ha cho một nông hộ. Các nhà kinh tế nông nghiệp cho rằng với diện tích đó, cố gắng làm lắm thì người nông dân mới chỉ đủ ăn thôi, mỗi nông hộ phải có ít nhất 2ha thì họ mới có thể sản xuất và sống trên mảnh đất của mình. Như vậy, đủ thấy nếu chỉ dựa vào thu nhập từ gạo, mức sống của người nông dân quy mô nhỏ sẽ ở dưới ngưỡng nghèo đói.

IPSARD còn đưa ra một số chính sách liên quan tới xuất khẩu gạo như quy định giá định hướng không mang lại lợi ích cho người nông dân. IPSARD cho rằng: giá định hướng là giá quy định cho doanh nghiệp, nhưng doanh nghiệp lại không mua nhiều trực tiếp từ nông dân, do vậy việc đảm bảo mức lợi nhuận 30% cho người trồng lúa theo Nghị quyết Số 63/NQ-CP của Chính phủ là rất khó. Hơn nữa, cách tính chi phí sản xuất lúa không tính đến

tất cả các nhân tố cấu thành như chi phí lao động của hộ gia đình, phí thuê đất và lãi suất tiền vay; việc áp dụng cùng một mức chi phí sản xuất cho một khu vực là không hợp lý. Tiến sỹ Đặng Kim Sơn đánh giá: "Người nông dân không được hưởng lợi nhiều từ chính sách thu mua tạm trữ, bởi họ phải bán ngay trên ruộng cho thương lái chứ không phải doanh nghiệp. Trong khi đó, việc can thiệp xuất khẩu gạo còn chưa hiệu quả và ưu đãi cho các doanh nghiệp Nhà nước. Đồng thời, việc ban hành các chính sách xuất khẩu gạo chưa có tiếng nói của người trồng lúa".

Trước sự bế tắc về giá gạo, những thách thức từ thực tế như: ruộng đất manh mún; kỹ thuật canh tác kém; đầu vào chất lượng kém; tổ chức ngành hàng yếu; kinh tế hợp tác kém phát triển; chuỗi giá trị liên kết yếu; giao thông yếu; kho tàng, hậu cần không đáp ứng được yêu cầu; công nghệ chế biến lạc hậu đã tác động trực tiếp đến việc tổ chức sản xuất yếu, chi phí giao dịch cao, chế biến yếu là nguyên nhân dẫn đến hiệu quả thấp của xuất khẩu gạo.

Mối quan hệ nông dân - doanh nghiệp được nảy sinh trong thực tiễn lao động sản xuất là manh nha của liên kết hợp tác giữa các hộ nông dân nhỏ lẻ tạo ra những cánh đồng mẫu lớn.

CÁNH ĐỒNG MẪU LỚN (CĐML) - GIẢI PHÁP QUAN TRỌNG CHO CHIẾN LƯỢC XUẤT KHẨU GẠO

Để có thể cạnh tranh trên thị trường quốc tế, ngành sản xuất lúa gạo Việt Nam phải tạo ra được khối lượng hàng hóa lớn, chất lượng đồng đều, ổn định và giá cả hợp lý để thuyết phục được khách hàng, tiến tới làm chủ được thị trường. Muốn vậy, sản xuất

lúa gạo cần phải cải tổ các khâu trong quá trình sản xuất đang là những thách thức từ thực tế. Và Việt Nam có nên xem xét học tập quan điểm của Thái Lan đó là: Doanh nghiệp xuất khẩu đã có lợi quá nhiều từ gạo, giờ là lúc cái lợi phải thuộc về người trồng lúa. Và có nên nghiên cứu mô hình "thu mua trực tiếp" để thực hiện có bài bản từ những bài học trong nước và quốc tế?

CĐML đang được đánh giá là một giải pháp quan trọng, lâu dài, góp phần tái cơ cấu ngành nông nghiệp, nâng cao giá trị hàng hóa, tăng thu nhập cho nông dân, góp phần đẩy mạnh xuất khẩu gạo Việt Nam và phát triển bền vững trong sản xuất lúa gạo trước những thách thức và cạnh tranh khốc liệt của thị trường xuất khẩu hiện nay. Mô hình CĐML sẽ giúp người nông dân khắc phục nhiều hạn chế của của tình hình đồng ruộng manh mún.

Cuối tháng 3/2011, Bộ NN&PTNT phát động xây dựng mô hình CĐML tại Cần Thơ và được các tỉnh nhiệt liệt ủng hộ. Vụ Hè Thu năm đó, đã có 7.803ha với 6.400 hộ nông dân ở 13 tỉnh Nam Bộ tham gia. Vụ Đông Xuân 2011 - 2012, diện tích mô hình đạt 20.000ha và dự kiến năm 2013 đạt 100.000 đến 200.000ha. Tiến sỹ Nguyễn Trí Ngọc - Cục trưởng Cục Trồng trọt đánh giá: Diện tích CĐML sản xuất lúa hàng hóa có thể mở rộng đạt 1 triệu ha. Theo số liệu của Cục Trồng trọt, mô hình CĐML nhờ tăng năng suất, giảm chi phí, hạ giá thành đem lại lợi nhuận tăng thêm cho người nông dân từ 2,2 - 7,5 triệu đồng/ha, cá biệt có nơi đạt 170 triệu /ha; làm tăng tính cộng đồng, hạn chế chênh lệch giữa các hộ nông dân trong canh tác.

Xây dựng mô hình CĐML phù

hợp với chủ trương xây dựng vùng sản xuất hàng hóa tập trung gắn với chế biến, tiêu thụ sản phẩm thông qua hợp đồng tại Quyết định số 80/2002-TTg và Chỉ thị số 24/2003/CT-TTg về xây dựng vùng nguyên liệu gắn với chế biến, tiêu thụ. Vì vậy, Bộ NN&PTNT chủ trương mở rộng phong trào xây dựng CDML trên cả nước không chỉ với cây lúa mà với cả các cây trồng khác.

Với CDML, người nông dân không sản xuất riêng lẻ mà liên kết thành nhóm nông dân. Song họ vẫn làm chủ và trực tiếp sản xuất trên mảnh ruộng của mình. Họ ký kết hợp đồng với các công ty chế biến lương thực, các doanh nghiệp kinh doanh lương thực để có gắn kết giữa đầu vào là lúa và đầu ra là chế biến gạo xuất khẩu. Khi đó người nông dân có thể "ban bờ" để đưa những thiết bị nông nghiệp hiện đại vào làm việc trên đồng ruộng một cách hiệu quả. Tuy nhiên, Tiến sỹ Phạm Văn Tấn - Phó Giám đốc Phân viện Cơ điện Nông nghiệp và Công nghệ sau thu hoạch thuộc Bộ NN&PTNT cho biết: Việc ban bờ vẫn có trở ngại vì một số nơi người nông dân còn lo lắng nếu hợp tác cây trồng không hiệu quả, sau khi ban bờ rồi mà lại muốn tách ra thì biết ranh giới chỗ nào mà đắp bờ lại. Và ông cho rằng nên sử dụng công nghệ chụp hình từ trên không để giữ nguyên trạng các thửa ruộng trước khi ban bờ. Như vậy, người nông dân sẽ an tâm, vì nếu không muốn làm ăn chung nữa, họ có thể tạo dựng lại bờ ranh, bờ thửa giữa các nông hộ với nhau.

Trong thời gian qua, một số mô hình CDML tại các tỉnh như An Giang, Tiền Giang đã đem lại nhiều lợi ích cho nông dân, doanh nghiệp và địa phương. Ví dụ: theo mô hình CDML của Công ty Cổ

phần Bảo vệ Thực vật An Giang thì: nhóm các hộ nông dân liên kết trên CDML sẽ ký hợp đồng với doanh nghiệp cung cấp giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật. Khi mua vật tư đầu vào, họ được nợ tiền 120 ngày đầu không phải trả lãi. Sau đó, Công ty chuyển giao quy trình và kiểm soát quá trình canh tác. Nông dân được hỗ trợ thu hoạch và được hỗ trợ vận chuyển lúa về nhà máy; được sấy lúa miễn phí; được gửi kho miễn phí trong 30 ngày. Vì vậy, nông dân chủ động được về giá bán, thời điểm bán và họ bán lúa. Nhờ mô hình mà hình thành được mối liên kết "nông dân nhỏ - cánh đồng lớn"; chủ động được nguồn gạo nguyên liệu, xác định được giá thành dẫn đến kinh doanh nội địa gạo có thương hiệu, xuất khẩu gạo có thương hiệu. Mô hình cho nông dân thu lợi 435đồng/kg lúa; lợi nhuận so với lúa thường cao hơn 2,5 - 3 triệu đồng/ha.

Theo PGS, TS Lê Quốc Doanh - Phó Giám đốc Viện Khoa học Nông nghiệp Việt Nam, mô hình CDML đem lại 10 lợi ích: tăng thu nhập; tăng tính cộng đồng cho nông dân; tạo thu nhập đồng đều giữa các nông hộ; vật tư đầu vào được cung ứng tốt; áp dụng đồng bộ các tiến bộ kỹ thuật; giảm chi phí sản xuất; thúc đẩy cơ giới hóa; bảo vệ môi trường; sản xuất gắn với thị trường; nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp và góp phần hình thành tầng lớp nông dân mới, năng động.

Thông qua việc thỏa thuận trong hợp đồng với nông dân, phía doanh nghiệp thu mua, có thể đáp ứng được yêu cầu của bên mua. Còn doanh nghiệp chế biến sẽ mạnh dạn ký hợp đồng xuất khẩu gạo vì đã yên tâm về sản lượng và chất lượng của lúa.

Song hiện nay, doanh nghiệp xuất khẩu lúa gạo chưa nhiệt tình

kết nối trực tiếp với nông dân để xây dựng mối liên kết trong CDML. Một số doanh nghiệp vẫn mua lúa gạo từ thương lái, không muốn ký hợp đồng ràng buộc trách nhiệm với nông dân khi tham gia mô hình, dẫn đến: người sản xuất ra hạt lúa lại không có quyền quyết định giá bán; chất lượng hạt gạo sẽ không đảm bảo vì lúa được thu mua từ nhiều nguồn giống khác nhau. Như vậy khó có thể xây dựng thành công vùng nguyên liệu gạo xuất khẩu. Thương hiệu gạo Việt Nam vì thế mà khó cạnh tranh trên thị trường thế giới.

Như vậy, mấu chốt để có được những cánh đồng mẫu lớn thành công đó là mối quan hệ giữa nông dân - doanh nghiệp cần phải được xây dựng trên cơ sở gắn kết trách nhiệm bền chặt, lâu dài.

Xuất phát từ tình hình thực tế trên, IPSARD đưa ra một số khuyến nghị về chính sách:

1- Cần hỗ trợ phát triển các tổ chức của nông dân: đăng ký, quy chế hoạt động, mua sắm máy móc, thiết bị (theo Quy định 479/QĐ-TTg), phương tiện vận chuyển, cơ sở hạ tầng.

2- Hỗ trợ kinh phí khuyến nông cho các doanh nghiệp tham gia CDML.

3- Hỗ trợ tín dụng cho doanh nghiệp tham gia mô hình CDML để tạm trữ lúa gạo xuất khẩu.

4- Điều kiện hóa VFA.

5- Ưu tiên xúc tiến thương mại, nối kết thị trường quốc tế cho các doanh nghiệp tham gia CDML.

6- Hỗ trợ phát triển công nghệ sau thu hoạch về: đất đai, thiết bị, kho chứa, hạ tầng giao thông.

Và IPSARD cho rằng: Hỗ trợ sản xuất lúa gạo là tất yếu, tuy nhiên không thể hỗ trợ một cách dàn trải và phải có quy định cụ thể. ■