

Bát cơm đầy

Từng được vun bón từ nền văn minh lúa nước, không tin được lúa gạo thời nay lại khuấy tất, bắt minh, thao túng, lũng đoạn tới mức Thủ tướng Chính phủ phải lên tiếng, an ninh kinh tế phải vào cuộc. Có phải ngẫu nhiên miền Tây thành vựa lúa hay biết bao thế hệ dày công để có nguồn cung như ngày nay? Có phải chỉ thời nay mới làm gạo xuất khẩu còn thời xưa chẳng biết làm gì? Và liệu, thời nay có thể xóa được nỗi buồn?

*“Ai ơi bưng bát cơm đầy
Đẻo thơm một hạt đắng cay muôn phần”*
160 năm xuất khẩu gạo?

Chưa bao giờ các thương nhân lúa gạo lại có nguồn cung dồi dào ở miền Tây như hiện nay dù thời tiết khí hậu biến đổi khắc nghiệt.

GS. Nguyễn Phan Quang ghi nhận: “Năm 1860– chưa đầy một năm sau khi chiếm thành Gia Định– người Pháp đã xuất 57.000 tấn gạo. Năm 1867 xuất 193.000 tấn; năm 1880 xuất 248.000 tấn (có tài liệu ghi 293.207 tấn). Điều này cho thấy, không phải bây giờ nguồn gạo từ vùng này mới đi ra nước ngoài, vấn đề là vị thế dòng chảy hàng hóa ấy như thế nào?

Từ năm 1886, trung bình mỗi năm từ Nam kỳ, các nhà buôn xuất hơn nửa triệu tấn gạo, chiếm 75% tổng giá trị xuất khẩu”. Riêng ba tháng đầu năm 1877, cảng Sài Gòn đã xuất khẩu 1.467.854 piculs lúa gạo (bao gồm tấm và bột gạo) tương đương 88.658.381kg, trị giá 2.295.343\$. Kể từ năm 1885, lúa gạo xuất cảng từ Sài Gòn phải chịu thuế 15 cents/picul; nếu xuất sang Pháp hoặc các thuộc địa khác của Pháp bằng tàu của các công ty Pháp thì chỉ phải nộp 10 cents/picul.

Tác giả Robequain viết: “Thương nhân (chủ yếu là người Hoa) thu mua lúa về các nhà máy xay chà rồi xuất lượng gạo này. Họ liên kết chặt chẽ các vùng sản xuất lúa gạo (thường là những thương gia lớn với nhau). Họ cũng là chủ nhân của phần lớn ghe thuyền ở Nam kỳ, chia sẻ lợi ích cho mạng lưới đại lý rất rộng. Người của họ tỏa đi khai thác nguồn hàng liên tục khắp hang cùng ngõ hẻm trong mọi vùng quê...” (Nguyễn Phan Quang, 2006; tr.1129).

Lúa gạo ở Nam kỳ được xuất khẩu từ 284.000 tấn (1880) đã tăng lên 747.000 tấn vào năm 1900 và 1.548.000 tấn vào năm 1937- theo nhà nghiên cứu Victor Purcell- trong chuỗi cung ứng, chành vựa, lái lúa có khả năng mua và tích trữ khoảng 500 gạ trở lại. Những chủ Chành ở miền Tây có thể tích trữ thường xuyên 5.000 gạ, còn các hiệu buôn lớn ở Chợ Lớn tích trữ 10.000 gạ trở lên. Trước chiến tranh thế giới thứ hai, Nam kỳ có 69 nhà máy xay, công suất hơn 8.000 tấn gạo mỗi ngày. Tại Chợ Lớn, có 18 nhà máy gạo, riêng Công ty Rizeres d’Extreme Orient có 4 nhà máy, mỗi ngày xuất phát được cả thảy 2.600 tấn gạo và một nhà máy của công ty rượu (Societe des Distilleries de l’Indochine) mỗi ngày 600

tấn, còn bao nhiêu là của người Hoa có mỗi làm ăn ở Hong Kong, Thượng Hải. Nguồn gạo mang tên Đông Pháp chỉ có lợi cho các nhà buôn.

Đến thập niên 70 thế kỷ trước, đã có nhiều thay đổi khi miền Nam có 2.626 xí nghiệp xay xát gạo hoạt động, riêng Nam bộ có 1.900 cơ sở. Trong số này khu vực Sài Gòn có 14 xí nghiệp, còn lại ở Đồng bằng sông Cửu Long: tỉnh Ba Xuyên (Sóc Trăng) có 145 cơ sở xay xát, Phong Dinh (Cần Thơ) 116, tỉnh Long An 164 cơ sở... Các nhà buôn trong nước chú ý tạo thương hiệu gạo Saigon Fragrant Rice, nhưng không có người theo đuổi phát huy thương hiệu.



Các doanh nghiệp Việt Nam muốn khôi phục lại hình ảnh Saigon Fragrant Rice.

Hạt nhân trong chuỗi cung ứng

Các thương nhân ngành gạo ở Cái Răng (Cần Thơ) có sáng kiến lập ra “Chành” – là nơi dự trữ lúa lúc gặt rộ - giá rẻ, rồi chờ cơ hội thị trường. Mỗi chành lúa chứa vài chục ngàn bao, có khi đến cả trăm ngàn bao (loại bao 100kg), nổi tiếng trong số đó có chành lúa Lâm Chi Phát. Những chủ chành đầu tư xây dựng nhà máy xay lúa liên kết nhiều chủ chành khác, họ xay lúa rồi chở gạo về Sài Gòn xuất khẩu. Ở Cần Thơ, ban đầu có Công ty Mễ Cốc Hậu Giang đặt tại Cái Răng (chủ là người Hoa) và Công ty Denis Freres (chủ là người Pháp) đặt

tại Bình Thủy vừa xay lúa vừa xuất khẩu gạo, là những “đầu tàu” có nhiều ảnh hưởng, vào những năm 1936–1939, tại Cần Thơ đã 2 lần tổ chức hội chợ đầu xảo (Kermes) thu hút các sản phẩm nông nghiệp và tạo niềm vui chơi để thu hút nguồn lực trong vùng.

Theo tài liệu văn khố, trước khi thành lập chợ Cái Răng, năm 1908, chủ tỉnh Cần Thơ Outrey (thời Pháp thuộc) đề ra kế hoạch phát triển Phụng Hiệp trở thành thương cảng trong chuỗi kết nối Ngã Bảy–Ngã Năm. Thị trấn và chợ Ngã Bảy được xây dựng và hoàn thành năm 1906–1908. Đến năm 1914, công trình đào kinh Quản Lộ Phụng Hiệp nối với Bạc Liêu–Ngã Bảy để vận chuyển lúa tới các trung tâm khác.

Ở Bến Tre, trước năm 1945, chành lúa nổi tiếng của Phan Ký là Công ty Nam Thái- vừa kinh doanh lúa gạo lớn nhất Bến Tre vừa là đại lý cho các hãng buôn tạp hóa ở Chợ Lớn. Các chành lúa Nam Thái, Mỹ Hòa, Khiêm Hòa bao thầu lúa ở Cù Lao Bảo. Các chành lúa Nam Hưng Lợi, Di Xương Hòa... bao thầu lúa ở Cù Lao Minh.

Bãi Xàu từng là trung tâm buôn bán lúa gạo lớn của Sóc Trăng. Theo nghị định của Thống đốc Nam kỳ ngày 15-4-1904, Bãi Xàu chính thức được công nhận là chợ hạng I. Từ nghị định này, chợ Bãi Xàu được mở rộng quy mô trải dài theo rạch Ba Xuyên, đồng thời mở thêm 1 số kênh mới nên hằng ngày tàu nhỏ đều có thể đi lại trên sông Ba Xuyên.

Sách “Monographie de la Province de Soc Trang”, năm 1904 mô tả: “Trong thời gian những tháng đầu năm thường có khoảng 200 ghe thuyền đi từ Bãi Xàu, mang theo trung bình 180.000 tạ mỗi tháng.” (Trần Thị Mai, 1998; tr.150). Năm 1882, Pháp lập tỉnh Bạc Liêu và bằng việc đào các con kênh tháo mặn, rửa phèn, nhờ đó kinh tế nông nghiệp Bạc Liêu phát triển. Đồng nghiệp Phan Trung Nghĩa lần theo những trang sách xưa cho biết: “Nếu năm 1893 (Bạc Liêu) bán ra khỏi tỉnh 316.000 tạ gạo, thì đến năm 1921 bán ra đến 2,7 triệu tấn gạo”.

Nguồn lúa gạo đổ về Bãi Xàu không chỉ từ nguồn cung Định Hòa, Định Chí (là các trung tâm quan trọng của Bãi Xàu) mà còn có sự góp mặt của lúa gạo từ Bạc Liêu và các vùng khác. Số liệu của Monographie de la Province de Soc Trang, 1937: “Mỗi năm trung bình Sóc Trăng xuất 200.000 tấn lúa, tức 8/10 sản lượng thu hoạch. Số còn lại dùng vào nhu cầu của cư dân” (Trần Thị Mai, 1998; tr.151). Nếu tính cả số lượng lúa hàng hóa thu hút từ các nơi khác đổ về để xuất dưới tên “gạo Bãi Xàu” thì con số này còn phải nhân 2-3 lần.

Trong khi Bãi Xàu có thể chất hàng xuất thẳng sang Hong Kong thì ở Chợ Lớn, Quách Đàm mệnh danh vua lúa gạo đã lập hãng tàu biển Nguyên Lợi vận tải hàng hải các tuyến Sài Gòn- Singapore, Hong Kong, Quảng Châu, Sán Đầu- là những nơi có phân hãng để đúng câu “thông thương sơn hải”.

Vào thời đó, gạo từ Việt Nam chỉ đứng sau Miến Điện (Myanmar) và sự thất bại do cách đầu trộn gạo, trong khi Miến Điện giữ gạo thuần.

Mẽ quán Cái Răng

Năm 1903, công trình kênh xáng Xà No hoàn thành, không chỉ nối sông Cần Thơ tới kênh xáng mà còn tạo tuyến tác động thúc đẩy hoạt động khẩn hoang vùng tây sông Hậu. Theo tài liệu lưu trữ của văn khố Cần Thơ (Thông đốc Nam kỳ Bonard ban hành sắc lệnh hành chánh thành lập “Hạt Cần Thơ”- ngày 23-2-1876), lúa từ phía Rạch Giá theo kênh Xà No chở tới Cái Răng, nhờ đó nơi đây trở thành kho lúa gạo lớn với nhiều dịch vụ, mua bán sầm uất. Năm Minh Mạng thứ 15 (1834), làng Thường Thạnh- gồm Cái Răng- tăng thêm dân cư, tách ra một làng mới tên Trường Thạnh... chịu thuế 5 khoảnh đất thuộc hạng Sơn điền (mức thuế nhẹ).

Đến năm 1908, chợ đã sung túc đến mức hương chức hội tề dựng chợ lớn hơn. Đầu năm 1911, Công ty Asiatic Petroleum xây cầu sắt dài 15 mét tại bến Cái Răng cho tàu cập bến dễ dàng hơn. Chành không chỉ là nơi thu gom hàng hóa mà thực sự đã hình thành chuỗi cung ứng gạo, phân phối tập hóa đối lưu.

Ông Lưu Kiến Minh, một doanh nhân ở Cần Thơ, nói rằng khi học đến bài thương- nông (thương mại nông sản) GS. Châu Tam Luân nói về trụ cột kinh tế thời hậu chiến. Nguồn lực được ông phân tích lúc đó là Chành trong ngành lúa gạo. Ngày nay, vẫn gọi chung là chành vựa. Nhưng nói như vậy thì chỉ đúng phân nửa phần xác lẫn phần hồn của loại hình này.

“Tại Cần Thơ, hồi xưa, chành Tân Liên An, Đại Liên, Vạn Nguyên, Lâm Chi Phát... có chành đối ứng ở Chợ Lớn. Ông ngoại tôi có hai xe tải chở hàng cho chành này”, ông Minh nói.

Các chủ chành ở Cái Răng gọi đó là “Cổng Xi” thực chất là công ty cổ phần- vận hành như một tổ hợp có hùn vốn và việc sử dụng vốn hết sức linh hoạt. Chủ Chành- thương lái mua lúa từ trong sâu, đưa về kho trữ, xay xát, điều vận, giao nhận từ miền tây tới Chợ Lớn, chỉ mới nửa công đoạn.

“Lúc là đại biểu Quốc Hội, tôi đã phát biểu trước Quốc hội về Chành. Thời mở cửa, chúng ta bán lúa gạo thương phẩm thu ngoại tệ. Nhưng nhìn cách gom lúa của các sở lương thực khiến hao hụt lớn lắm, một lần nữa tôi nói về cách làm hiệu quả của Chành”, ông Dương Việt Trung (lúc sinh thời) nói với anh em báo chí địa phương.

“Năm 1959, ông Sáu Dân (Thủ tướng Võ Văn Kiệt) điều tôi từ trong cứ ra thành, đưa vô chành Vạn Nguyên ở Cái Răng làm thủ quỹ hai năm, lợi nhuận cho chành mỗi năm 32%. Vạn Nguyên có nhà máy xay lúa, kho gạo, hai bên có trại bằng lá cho những chủ chành khác thuê chứa lúa. Một nhà máy liên kết nhiều chủ chành, ghe chở lúa lúc nào cũng tấp nập, vốn quay hằng ngày. Vạn Nguyên liên kết với hàng chục người mua bán ngoài chợ, cần tiền thì ra tiệm vàng, tiệm vải đem tiền về mua lúa, làm gạo giao lên Sài Gòn– Chợ Lớn. Gạo tới trên thì tiền chuyển qua tiệm vải, tiệm vàng lấy hàng về Cần Thơ. Cứ như vậy

đồng vốn quay nhiều vòng chứ không phải nhiều vốn là thượng sách. Nhiều khi lấy tiền ngoài tiệm vàng, tiệm vải... chỉ có một tờ giấy nhỏ ghi mấy chữ. Theo ông Dương Việt Trung- Chữ tín là quan trọng nhất”.

Chành kết toán vào cuối năm, bao giờ cũng dư 2–3% vì mua lúa theo ghe đồ xá, đong theo gĩa về xay chà tính kỹ. Phần dưới thường bị ướt, nhân công lấy bao bố tời khâu thành một tấm đệm lớn phơi lúa cho khô, xay sát, trấu, tấm, cám làm thức ăn gia súc. Đó là phần lời.

Lúa của chủ chành có thể xay trước, xay sau nhưng gạo xay ra đều chất thành cụm. Có người nhiều kẻ ít, nên cứ chia đều cơ hội. Nếu cần xuất 1.000 tấn, 10 chành có gạo thì mỗi chành 100 tấn. Chành nào hết hàng rồi thì ra lấy vốn mua lúa về xay tiếp; cứ cắt khớp, nối đuôi nhau đưa gạo vào chuỗi cung ứng. Ở Sóc Trăng có bốn ngân hàng hỗ trợ cho chành gồm Ngân hàng Việt Nam Thương tín, Ngân hàng Nông nghiệp, Ngân hàng BFC (Pháp) và Ngân hàng Mekong. Họ vừa xuất khẩu vừa dự trữ lúa, vay vốn ngân hàng, cung ứng xuất khẩu và mua gạo cho Tổng cục Thực phẩm (cũ) và kết nối hệ thống tiệm vàng, tiệm vải như Cần Thơ (Cùng là tỉnh Hậu Giang cũ gồm Phong Dinh- Ba Xuyên- Chương Thiện).

Điều đáng nói ở đây, từ xưa các chủ chành – phần lớn là do mấy ông “Ba Tàu” điều hành- họ đã liên kết và chia đều cơ hội cho nhau và nhờ đó đã chi phối thị trường mễ cốc chứ không riêng gì lúa gạo.

Trong khi đó, cho tới nay những doanh nhân Việt, từ đâu đâu vào miền Tây mua gạo, xí phần giành quota trong đêm, vừa trúng thầu dự trữ lại thấy cơ hội xuất khẩu gạo ngon xoi, sẵn sàng “xù” dự trữ để kiếm ăn từ xí phần là màn diễn mới; Còn từ xưa họ đã tranh mua trên những cánh đồng lớn. Đôi khi chỉ cần nâng giá thêm 50 đồng/kg là hót tay trên doanh nghiệp đầu tư theo cánh đồng mẫu liên kết sản xuất- tiêu thụ- dân gian gọi là bẻ kèo.

Ngành gạo miền Nam đã quá khó khăn từ năm ngoái, năm nay lại rơi vào cảnh 300.000 tấn gạo đang nằm ở cảng không xuất được chỉ vì màn diễn “đục nước” lúc nửa đêm và cả triệu tấn gạo có hợp đồng xuất khẩu trong năm nay chưa biết thế nào. Nhiều thế hệ làm gạo ở vùng này, kẻ mất người còn; trải qua biết bao chông gai khi cạnh tranh với bên ngoài, nhưng chưa bao giờ rơi vào tình thế như hiện nay, không chỉ người trồng lúa mà cả những doanh nghiệp xuất khẩu lúa gạo chẳng biết mình đang ở vị trí nào trong đội hình để tiến lên.

Chính sách riêng cho vùng xuất khẩu lúa gạo và vai trò địa phương trong việc điều hành minh bạch- công bằng, tạo dựng thương hiệu gạo Việt đang trở thành yêu cầu bức bách, theo nhiều doanh nghiệp ở ĐBSCL, có lẽ còn khó khăn hơn.

Bài, ảnh: CHÂU LAN