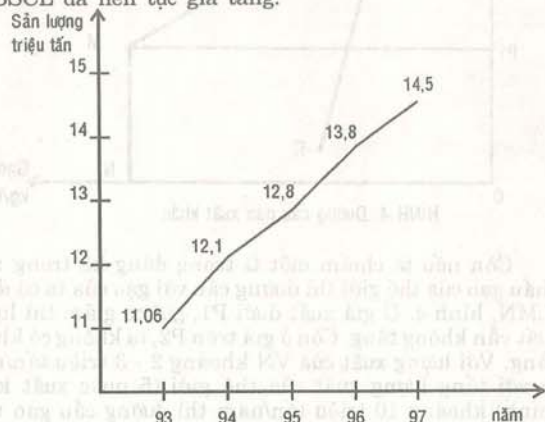


I. ĐẶT VẤN ĐỀ; PHẢI CHĂNG GIA TĂNG SẢN LƯỢNG LÚA Ở ĐBSCL VẪN LÀ MỘT MỤC TIÊU CHÍNH CỦA PHÁT TRIỂN KINH TẾ?

Suốt 10 năm sau giải phóng, nước ta luôn ở vào tình thế không đủ gạo ăn, phải nhập khẩu gạo. Vì vậy, gia tăng không ngừng sản lượng gạo là mục tiêu tự nhiên của phát triển kinh tế, vì nước ta là nước nông nghiệp có tiềm năng sản xuất gạo cao. Nhờ chính sách đổi mới của Đảng, sức lao động cần cù, sáng tạo của hàng triệu nông dân, sự hỗ trợ của các nhà khoa học, quản lý để đưa kỹ thuật, giống mới vào sản xuất, sản lượng lúa của cả nước, đặc biệt là ĐBSCL đã liên tục gia tăng.



HÌNH 1 : Sản lượng lúa của ĐBSCL (1997 : ước tính tăng 5% so với 1996)

Nhờ đó mà xuất khẩu gạo cũng có điều kiện gia tăng (1993: 1,7 triệu tấn; 1994: 1,98 triệu tấn; 1995: 2 triệu tấn; 1996: 3 triệu tấn). Tuy nhiên, mấy năm qua đã xuất hiện xu hướng là nông dân càng tăng năng suất, sản lượng thì hiệu quả, thu nhập thực tế của họ vẫn không tăng, thậm chí giảm. Lý do trực tiếp là: giá lúa có xu hướng ngày càng giảm, trong khi các chi phí đầu vào (phân bón, thuốc trừ sâu, dầu xăng) không giảm, nhiều loại lại tăng. Ví dụ giá lúa tháng 11.1996 ở ĐBSCL khoảng 1.600đ - 1.700đ/kg. Nhưng hiện nay chỉ khoảng 1.300đ - 1.400đ/kg [1]. Như vậy cứ 1kg lúa, nông dân bị mất khoảng 300đ. Nếu tình trạng này kéo dài, thì sau một năm, với sản lượng lúa năm 1997 ước khoảng 14,2 triệu tấn, tỉ lệ lúa hàng hóa 58%, thì nông dân ĐBSCL sẽ bị thiệt hại khoảng 2.470 tỉ đồng (tương đương 218 triệu USD). Chính phủ vừa quy định giá sàn các công ty quốc doanh mua lúa của nông dân là 1.500đ/kg song hiện nay, giá đã rất xuống 1.300đ - 1.400đ/kg [1]. Với giá này, nông dân ở một số nơi sẽ lỗ, và sẽ đứng trước một nghịch lý là: càng lao động tích cực, năng suất và sản lượng càng tăng thì hiệu quả kinh doanh càng giảm, và tiến tới lỗ. Vì vậy, các nhà quản lý tỉnh và quốc gia phải giải đáp câu hỏi: Vì sao giá lúa giảm, có cách nào khắc phục mà nhà nước không phải chi ngân sách để giữ giá lúa. Ngân sách chúng ta đã và sẽ thiếu hụt, không thể có khả năng chi lâu dài để giữ giá lúa.

Theo kinh tế học, khi giá một loại hàng hóa nào đó giảm là do các lý do sau:

- . Cung không đổi, cầu giảm.
- . Cầu không đổi, cung tăng
- . Cầu tăng, cung tăng, song cung tăng nhanh hơn cầu

Do dân số VN liên tục gia tăng, lại thêm có xuất khẩu gạo, nên cầu gạo của VN tăng. Sản lượng gạo của ta cũng liên tục gia tăng, mức cung tăng. Như vậy phải chăng giá lúa của ta giảm là do cung tăng nhanh hơn cầu? Điều ghi nhận từ thực tế là đối với người nông dân thì do họ không đem gạo bán trực tiếp cho người tiêu dùng, mà ở ĐBSCL, chủ yếu

CƠ CHẾ KINH TẾ CỦA BIẾN ĐỘNG GIÁ LÚA Ở ĐBSCL VÀ KIẾN NGHỊ VỀ CHÍNH SÁCH PHÁT TRIỂN CÂY LÚA VÀ XUẤT KHẨU GẠO

PGS.PTS. NGUYỄN THIÊN NHÂN

là bán cho tư thương, nên "hành vi cầu" đối với lúa của nông dân là "hành vi mua" của tư thương, chứ không phải hành vi mua của người tiêu dùng. Như vậy phải chăng, nếu thương nghiệp quốc doanh đảm nhận được khâu mua lúa của nông dân, không để tư thương ép giá, thì giá lúa sẽ lên, mà không cần nhà nước chi ngân sách để mua, can thiệp vào thị trường? Chính sách của chúng ta hiện nay sẽ tùy thuộc vào kết quả phân tích tình hình. Nếu nguyên do là cung vượt cầu, thì chỉ có 2 cách giải quyết: tăng cầu, bằng cách khuyến khích chế biến thực phẩm từ gạo (và xuất khẩu sản phẩm này), khuyến khích chăn nuôi và xuất khẩu gạo, hoặc giảm cung, bằng cách khuyến khích nông dân không nên tăng sản lượng, mà nên chuyển sang trồng cây khác như rau, đậu, trái cây, cây công nghiệp, hoa xuất khẩu. Trong trường hợp này, gia tăng sản lượng lúa không còn là mục tiêu phát triển. Còn nếu nguyên do là do tư thương ép giá lũng đoạn thị trường, thì cách giải quyết lại là thiết lập hệ thống thu mua quốc doanh hoặc hợp tác xã tới tận mỗi xã, ấp, loại tư thương ra khỏi trận địa này.

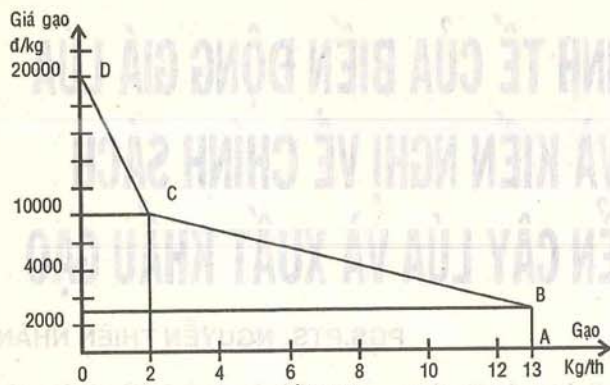
Do thị trường gạo có một số đặc thù ở cả phía người sản xuất, người tiêu dùng và khâu mua bán trung gian, nên trước tiên chúng ta sẽ tìm hiểu sự hình thành đường cầu, đường cung của thị trường gạo, sau đó phân tích tình hình thị trường gạo trong thời gian gần đây ở ĐBSCL, từ đó tìm ra nguyên nhân của tình hình và kiến nghị một số giải pháp.

II. XÁC ĐỊNH CÁC TÍNH CHẤT ĐẶC THÙ CỦA CUNG VÀ CẦU GẠO Ở NƯỚC TA

1. Sự hình thành nhu cầu dùng gạo ở nước ta

Gạo ở nước ta được dùng vào 3 nhóm mục đích: ăn; chăn nuôi, chế biến thực phẩm; và xuất khẩu. Cơ chế hình thành 3 loại nhu cầu này rất khác nhau, vì vậy ta phải xét từng yếu tố.

Lượng gạo mà người dân mua để ăn phụ thuộc vào thu nhập của họ, giá gạo và mức gạo mà bình quân 1 người muốn ăn trong một tháng là có hạn, ví dụ bình quân 13kg/tháng hay 156 kg/năm. Nếu phải mua, tuy rất rẻ, thì lượng gạo ăn vẫn không giảm. Ví dụ nếu giá gạo là 500đ/kg, thì mua 13kg hết 6500đ/tháng. Nếu thu nhập bình quân đầu người là 200.000đ/tháng thì rõ ràng việc mua 13kg gạo không phải vấn đề. Nếu giá gạo tăng lên 1.000đ/kg, thì phải chi một tháng 13.000đ cho gạo. Đây cũng là một tỉ lệ rất nhỏ của thu nhập, do đó có thể dự đoán là lượng mua 1 tháng vẫn là 13 kg. Nếu giá gạo là 2.000đ/kg, thì vẫn chỉ 26.000đ để có 13 kg gạo. Giả sử người tiêu dùng cho rằng tỉ trọng tiền mua gạo này so với thu nhập là nhỏ, do đó vẫn quyết định mua hết 13 kg/tháng. Tại giá 3.000đ/kg người tiêu dùng phải chi 39.000đ/tháng cho gạo. Ta giả sử rằng, đây là giá cuối cùng, họ cần muốn mua hết 13kg/tháng. Ở giá cao hơn, lượng mua gạo sẽ giảm, họ sẽ chuyển sang ăn loại bột khác rẻ hơn như bắp, khoai, mì. Và ở giá 10.000đ/kg, người tiêu dùng người sẽ chỉ ăn 2kg/tháng, còn ở mức giá 20.000đ/kg họ không ăn gạo nữa mà chỉ ăn các loại khoai, mì, bắp... Ta có đường cầu gạo của một người có thu nhập bình quân 200.000đ/tháng theo hình 2



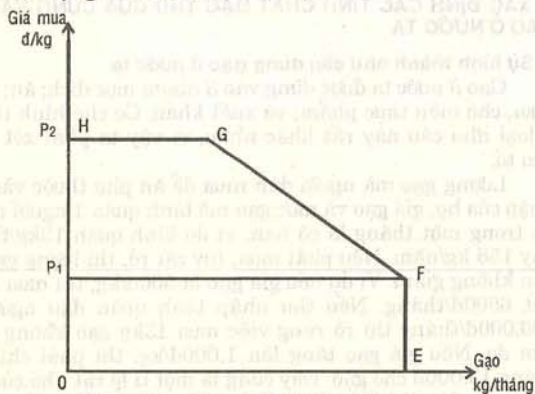
HÌNH 2 :

Đường cầu gạo của một người có thu nhập 200.000đ/tháng

Như vậy, khi giá gạo tăng từ 0đ/kg lên 3.000đ/kg, lượng gạo tiêu dùng không giảm, mà là hằng số, đoạn AB, hình 2. Khi giá gạo tăng từ 3.000đ/kg lên 10.000đ/kg, lượng gạo tiêu dùng giảm, tương đối chậm, đoạn BC. Và khi giá trên 10.000đ/kg lượng mua giảm mạnh và bằng không tại giá 20.000đ/kg, đoạn CD.

Nếu thu nhập bình quân của một người lớn hơn, ví dụ 500.000đ/tháng, thì người đó cũng không ăn nhiều hơn 13kg/tháng. Nhưng giá cao nhất mà người đó chấp nhận vẫn mua đủ 13kg/tháng sẽ cao hơn là 3.000đ/kg. Ví dụ họ có thể chấp nhận giá là 7.000đ/kg. Trên giá này họ sẽ ăn ít gạo hơn, và ăn thêm bắp, khoai, mì. Và ở trị giá 100.000đ/kg, họ chỉ còn ăn 2 kg/tháng, và tại giá 200.000đ/kg họ không ăn gạo nữa. Đường nhu cầu mua gạo ăn của một cộng đồng dân cư sẽ là tổng nhu cầu mua của mỗi người, và có hình dạng cùng kiểu như đường cầu ABCD ở hình 2.

Lượng gạo mà người dân mua để chăn nuôi hoặc các công ty mua để chế biến phụ thuộc vào giá cả tiêu thụ của các sản phẩm chăn nuôi, chế biến và khả năng tiêu thụ chúng. Lúc này, gạo là vật tư đầu vào của quá trình sản xuất. Về nguyên tắc, đường nhu cầu mua vật tư gạo lúa này có dạng như sau [4], hình 3.

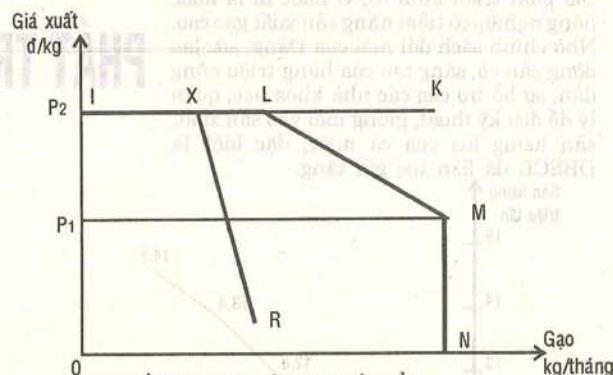


HÌNH 3: Đường cầu gạo để chế biến, chăn nuôi

Theo đó ta thấy, với giá gạo nhỏ hơn P_1 , mọi người chăn nuôi, doanh nghiệp chế biến đều có lợi nhuận nên họ sản xuất hết năng lực, lượng tiêu thụ gạo ổn định, không phụ thuộc vào biến động giá, đoạn EF. Khi giá trên P_1 , những người chăn nuôi và doanh nghiệp chế biến kém hiệu quả nhất sẽ bị lỗ, phải đóng cửa. Do đó lượng mua giảm dần, đoạn FG. Với giá trên P_2 , không người chăn nuôi, nhà doanh nghiệp nào còn có lợi nhuận. Họ đóng cửa, nhu cầu mua gạo bằng không, đoạn GH. Nếu điều tra các doanh nghiệp chế biến và chăn nuôi, ta sẽ biết được mức giá P_1 và P_2 . Ở đây ta giả

thiết là $P_1 = 3.000đ/kg$; $P_2 = 10.000đ/kg$ để tiện vẽ đồ thị sau này.

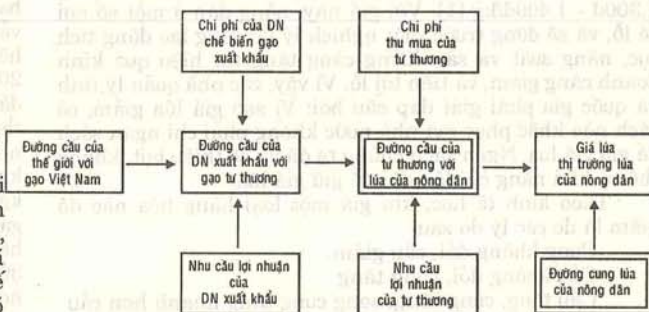
Nhu cầu mua gạo xuất khẩu của ta có hai dạng. Nếu tỉ trọng gạo xuất của VN so với tổng lượng xuất của thế giới rất nhỏ, thì đường cầu gạo xuất khẩu của ta có thể coi là một đoạn nằm ngang, IK trong hình 4. Giá P_2 là giá xuất khẩu gạo ở thị trường thế giới.



HÌNH 4: Đường cầu gạo xuất khẩu

Còn nếu ta chiếm một tỉ trọng đáng kể trong xuất khẩu gạo của thế giới thì đường cầu với gạo của ta có dạng ILMN, hình 4. Ở giá xuất dưới P_1 , giá có giảm thì lượng xuất vẫn không tăng. Còn ở giá trên P_2 , ta không có khách hàng. Với lượng xuất của VN khoảng 2 - 3 triệu tấn/năm so với tổng lượng xuất của thế giới (5 nước xuất khẩu chính) khoảng 10 triệu tấn/năm thì đường cầu gạo xuất khẩu của ta hiện nay là dạng ILMN. Đoạn LM phản ánh khả năng tiêu thụ tối đa của các nước ngoài với gạo xuất khẩu của ta, nếu công tác tiếp thị và chuẩn bị hợp đồng xuất gạo đã làm tốt nhất. Nếu việc này làm chưa tốt, thì khả năng tiêu thụ thực tế sẽ kém hơn, ví dụ chỉ là đường IXR, hình 4. Tức là khi ta giảm giá, lượng gạo xuất được có tăng, song rất chậm. Với tình hình tổ chức xuất khẩu gạo của ta hiện nay, chúng tôi giả thiết là đường cầu gạo của thế giới đối với gạo của VN có dạng đường IXR, hình 4. Từ đường cầu gạo xuất này, hình 4, chúng ta phải suy ra đường cầu của các doanh nghiệp xuất khẩu đối với gạo của tư thương, và kể đó phải suy ra đường cầu của tư thương với lúa của nông dân, sơ đồ 1.

Đường cầu của thế giới với gạo VN Chi phí của DN chế biến gạo xuất khẩu Đường cầu của DN xuất khẩu với gạo tư thương Chi phí thu mua của tư thương Đường cầu của tư thương với lúa của nông dân Giá lúa thị trường của nông dân

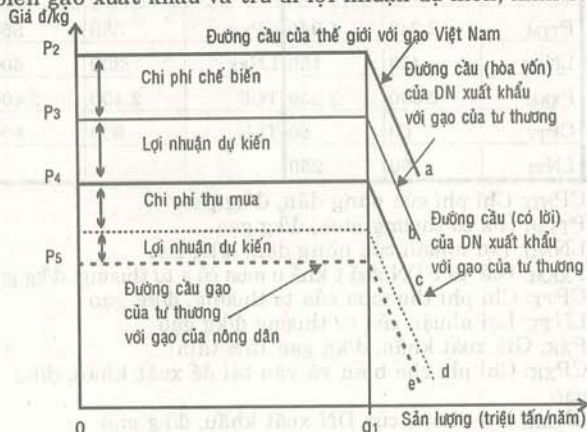


SƠ ĐỒ 1

Cơ chế hình thành đường cầu của tư thương với lúa của nông dân và giá lúa

Qua sơ đồ 1 ta thấy, trong khi đường cầu của thế giới với gạo của VN chủ yếu phụ thuộc vào nhu cầu tiêu dùng

gạo của các nước đó, và tình hình bán gạo của các nước xuất khẩu gạo khác, thì đường cầu của các DN xuất khẩu với gạo của tư thương còn phụ thuộc vào hai yếu tố chủ quan của các DN này: chi phí chế biến gạo xuất khẩu và vận chuyển gạo tới tàu, và nhu cầu lợi nhuận của các DN này. Nếu các DN này không cần lợi nhuận mà chỉ cần hòa vốn, thì họ sẽ mua gạo của tư thương với giá cao nhất. Giá này bằng giá gạo xuất khẩu trừ đi chi phí chế biến gạo xuất khẩu, hình 3. Nếu các DN xuất khẩu đặt mục tiêu lợi nhuận càng cao thì giá mua gạo của tư thương càng thấp. Giá này bằng giá gạo xuất khẩu trừ đi chi phí chế biến gạo xuất khẩu và trừ đi lợi nhuận dự kiến, hình 5.



HÌNH 5 : Đường cầu của DN xuất khẩu gạo của tư thương

Từ đường cầu của DN xuất khẩu với gạo của tư thương, đường c trong hình 5, bằng cách tương tự, ta xác định được đường cầu của tư thương với lúa của nông dân, sơ đồ 1 và hình 5. Đường cầu của tư thương sẽ nằm dưới đường cầu của DN xuất khẩu, tùy thuộc vào chi phí thu mua (tính cho 1 kg gạo hoặc lúa) và lợi nhuận dự kiến của tư thương, đường d và e, hình 5. Giá P4 là giá doanh nghiệp xuất khẩu gạo mua gạo của tư thương (khi sản lượng mua dưới q1) đảm bảo DN có lợi nhuận như dự kiến. Còn giá P5 là giá tư thương mua gạo (quy từ lúa, với tỉ lệ 3 lúa được 2 gạo) của nông dân, đảm bảo tư thương có lợi nhuận như dự kiến, hình 5. Với số liệu thống kê của năm 1996 ở ĐBSCL, ta có các tham số của các đường cầu như sau:

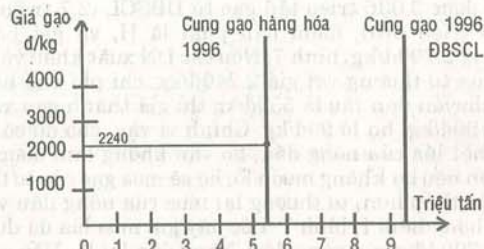
- Lượng gạo xuất khẩu q1 = 2,7 triệu tấn
- Giá gạo xuất khẩu P2 = 3.200đ/kg (loại 5%/tấn)
- Giá gạo các DN xuất khẩu mua của tư thương P4 = 2.350đ/kg
- Giá gạo tư thương mua của nông dân P5 = 2.240đ/kg, tương đương 1.500đ/kg lúa
- Chi phí chế biến, vận chuyển để xuất khẩu: 550đ/kg gạo
- Lợi nhuận xuất khẩu gạo: 300đ/kg
- Chi phí thu mua của tư thương: 60đ/kg
- Lợi nhuận của tư thương: 50đ/kg
- Lợi nhuận của nông dân: 450đ/kg gạo, tương đương 300đ/kg lúa (đối chiếu với hình 5).

Với ba đường cầu: gạo ăn, gạo chế biến - chăn nuôi và gạo xuất khẩu, cộng lại (cộng ngang) ta có đường tổng nhu cầu gạo ở ĐBSCL (xem phần III).

2. Đường cung gạo ở ĐBSCL

Khi người nông dân trồng lúa, họ đã trừ tính diện tích, sản lượng, các điều kiện nước, phân, phòng trừ sâu bệnh. Sau 3 - 4 tháng họ thu hoạch. Ngoài sản lượng để tự ăn, để giống, chăn nuôi gia đình, họ bán hơn một nửa sản lượng (lúa hàng hóa) để có tiền mua sắm các thứ khác trong sinh hoạt, trả tiền vay làm vụ trước, mua vật tư, dịch vụ cho cả vụ sau. Nếu giá bán trên chi phí, họ có lời, song nếu giá bán có tăng, thì lượng bán không tăng, vì sản lượng lúa hàng hóa chỉ có bấy nhiêu. Nếu giá có giảm,

thậm chí dưới chi phí (khoảng 1.200đ/kg năm 1996) họ sẽ lỗ song phải bán, vì không có khả năng bảo quản lâu, và cần tiền mặt để trả nợ, trang trải cuộc sống và làm vụ sau. Vì vậy đường cung (ngắn hạn) là một đường thẳng đứng, hình 6.

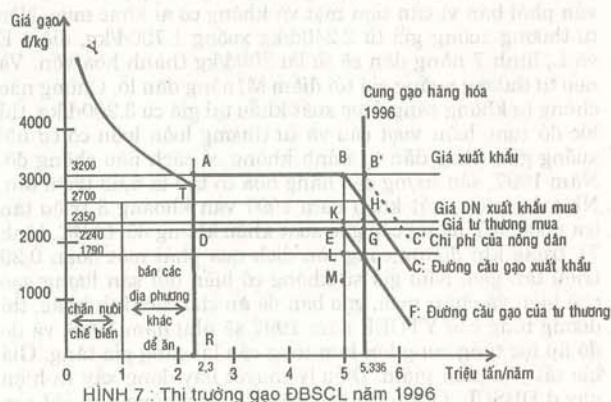


HÌNH 6 : Đường cung lúa ĐBSCL 1996

Năm 1996 sản lượng lúa ĐBSCL khoảng 13,8 triệu tấn, tương đương 9,2 triệu tấn gạo. Gạo hàng hóa chiếm 58%, bằng 5,336 triệu tấn. Giá gạo tư thương mua của nông dân là 2.240đ/kg, tương đương 1.500đ/kg lúa. Năm 1997, dự kiến sản lượng là 14,5 triệu tấn lúa, tương đương 9,7 triệu tấn gạo và 5,63 triệu tấn gạo hàng hóa.

III. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG GẠO CỦA ĐBSCL VÀ KIẾN NGHỊ

Với các kết quả trên, ta có tình hình thị trường gạo năm 1996 như ở hình 7.



HÌNH 7 : Thị trường gạo ĐBSCL năm 1996

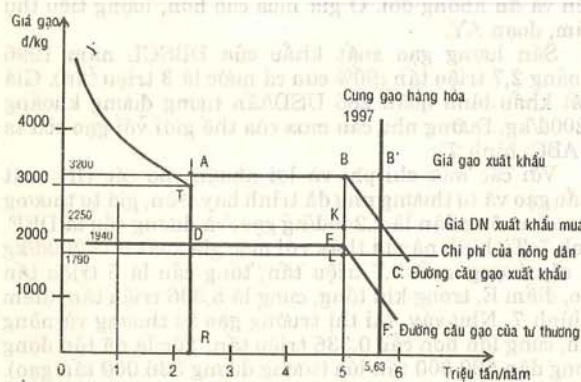
Lượng gạo được mua từ ĐBSCL để chăn nuôi - chế biến năm 1996 ước khoảng 1 triệu tấn (cả nước là 2 triệu tấn). Lượng gạo các địa phương khác mua để ăn từ ĐBSCL năm 1996 khoảng 1,3 triệu tấn. Đường nhu cầu mua của hai loại gạo này là YTR, hình 7. Với giá mua của tư thương từ 3.000đ/kg trở xuống, mức tiêu thụ cho chăn nuôi, chế biến và ăn không đổi. Ở giá mua cao hơn, lượng tiêu thụ giảm, đoạn AY.

Sản lượng gạo xuất khẩu của ĐBSCL năm 1996 khoảng 2,7 triệu tấn (90% của cả nước là 3 triệu tấn). Giá xuất khẩu bình quân 285 USD/tấn tương đương khoảng 3.200đ/kg. Đường nhu cầu mua của thế giới với gạo của ta là ABC, hình 7.

Với các mức chi phí và lợi nhuận cho các DN xuất khẩu gạo và tư thương như đã trình bày trên, giá tư thương mua của nông dân là 2.240đ/kg gạo, và đường cầu là DEF, hình 7. Từ hình này ta thấy với mức giá xuất là 3.200đ/kg và sản lượng xuất 2,7 triệu tấn, tổng cầu là 5 triệu tấn gạo, điểm E, trong khi tổng, cung là 5,336 triệu tấn, điểm G hình 7. Như vậy, tại thị trường gạo tư thương và nông dân, cung lớn hơn cầu 0,336 triệu tấn. Tức là đã tồn đọng trong dân 500.000 tấn lúa (tương đương 336.000 tấn gạo). Trong khi đó ở thị trường gạo giữa tư thương và các DN xuất khẩu gạo, cung bằng cầu là 2,7 triệu tấn, vì tư thương

bán cho các DN xuất khẩu gạo theo đặt hàng của họ. Về nguyên tắc có thể tiêu thụ hết 5,336 triệu tấn gạo của nông dân, tương đương 8 triệu tấn lúa, nếu lượng gạo xuất khẩu tăng thêm 0,336 triệu tấn. Với đường cầu của thế giới với gạo của VN năm 1996 là ABC, hình 7 để xuất khẩu được 3,036 triệu tấn gạo từ ĐBSCL (2,7 triệu tấn + 0,336 triệu tấn), điểm bán phải là H, và giá bán chỉ khoảng 2.700đ/kg, hình 7. Nếu các DN xuất khẩu vẫn mua gạo của tư thương với giá 2.240đ/kg, chi phí chế biến và vận chuyển đến tàu là 550đ/kg thì giá thành gạo xuất đã là 2.790đ/kg, họ lỗ 90đ/kg. Chính vì vậy, cho dù có muốn mua hết lúa của nông dân, họ vẫn không làm được, vì bị lỗ. Còn nếu họ không muốn lỗ, họ sẽ mua gạo của tư thương với giá thấp hơn, tư thương lại mua của nông dân với giá thấp hơn, điểm I, hình 7. Lúc này giá mua lúa đã dưới chi phí 1.790đ/kg của nông dân. Nông dân lại lỗ. Nếu các DN xuất khẩu gạo làm công tác tiếp thị tốt hơn, và tăng được nhu cầu mua của thế giới với gạo VN (ví dụ nhờ chất lượng gạo cao hơn, gạo đa dạng hơn) làm cho đường cầu dịch qua phải, ta có đường cầu mới ABC', hình 7. Lúc này giá gạo xuất khẩu không giảm, song lượng xuất khẩu đã tăng 0,336 triệu tấn. Nông dân bán được hết lúa, mà vẫn có lời khoảng 300đ/kg.

Mặc dù trong năm 1996, nông dân có lời khoảng 300đ/kg lúa (tức là có lãi suất 25% so với chi phí 1.200đ/kg lúa), nhưng từ hình 7, chúng ta thấy đã chứa đựng nguy cơ rất giá rất lớn. Vì tại giá 2.240đ/kg gạo, cung lớn hơn cầu 0,336 triệu tấn, nếu tư thương đồng lòng xuống giá, nông dân vẫn phải bán vì cần tiền mặt và không có ai khác mua. Nếu tư thương xuống giá từ 2.240đ/kg xuống 1.790đ/kg, điểm E và L, hình 7 nông dân sẽ từ lời 300đ/kg thành hòa vốn. Và nếu tư thương xuống giá tới điểm M, nông dân lỗ. Chứng nào chúng ta không tăng được xuất khẩu tại giá cũ 3.200đ/kg, thì lúc đó cung luôn vượt cầu và tư thương luôn luôn có cơ hội xuống giá, nông dân tự mình không có cách nào chống đỡ. Năm 1997, sản lượng gạo hàng hóa có thể là 5,63 triệu tấn. Như vậy, nếu xuất khẩu năm 1997 vẫn khoảng 3 triệu tấn (cả nước) thì đường cầu gạo xuất khẩu không đổi (ABC, hình 7), trong khi đường cung còn dịch qua phải một đoạn 0,29 triệu tấn gạo. Nếu giá sử không có biến đổi sản lượng gạo chế biến và chăn nuôi, gạo bán để ăn cho các tỉnh khác, thì đường tổng cầu YTDEF năm 1997 sẽ như năm 1996, và do đó áp lực tổng cung lớn hơn tổng cầu lại càng gia tăng. Giá lúa tất yếu phải giảm. Điều lý thuyết này đang xảy ra hiện nay ở ĐBSCL. Giá tư thương mua lúa của nông dân chỉ còn 1.300đ/kg, tương đương 1.940đ/kg gạo. Còn các DN xuất khẩu mua của tư thương với giá 2.250đ/kg. Như vậy, trong khi đó gạo xuất khẩu và chi phí của nông dân không đổi, thì việc giảm giá mua của các DN xuất khẩu và tư thương sẽ có lợi và có hại cho ai? Tình hình thị trường lúa giữa nông dân và tư thương và thị trường gạo giữa tư thương và các DN xuất khẩu được thể hiện ở hình 8.



HÌNH 8: Thị trường gạo ĐBSCL năm 1997 theo giá định tình hình 3.1997

So sánh hình 7 và 8, chúng ta rút ra một số nhận xét sau:

- Do cung lớn hơn cầu, tư thương đã có thể ép giá mua lúa từ 1.500đ/kg xuống 1.300đ/kg ứng với giá gạo từ 2.240đ/kg xuống 1.940đ/kg. Lợi nhuận của nông dân giảm từ 450đ/kg còn 150đ/kg gạo, bảng 1.

Bảng 1: So sánh tình hình thị trường lúa và gạo xuất khẩu 1996 và 1997 giá định

	1996	1997		1996	1997
CPND	1.790	1.790	P _{XK}	3.200	3.200
PTTM	2.240	1.940	CP _{XK}	550	550
LNND	450	150	LN _{XK}	300	400
P _{XKM}	2.350	2.250	TCP	2.400	2.400
CP _{TT}	60	60	TLN	800	800
LN _{TT}	50	250			

CPND: Chi phí của nông dân, đ/kg gạo

PTTM: Giá tư thương mua, đ/kg gạo

LNND: Lợi nhuận của nông dân, đ/kg gạo

P_{XKM}: Giá các DN xuất khẩu mua của tư thương, đ/kg gạo

CP_{TT}: Chi phí thu mua của tư thương, đ/kg gạo

LN_{TT}: Lợi nhuận của tư thương đ/kg gạo

P_{XK}: Giá xuất khẩu, đ/kg gạo 15% tằm

CP_{XK}: Chi phí chế biến và vận tải để xuất khẩu, đ/kg gạo

LN_{XK}: Lợi nhuận của DN xuất khẩu, đ/kg gạo

TCP: Tổng chi phí của gạo xuất khẩu đ/kg

TLN: Tổng lợi nhuận của gạo xuất khẩu đ/kg

- Tư thương cũng bị các DN xuất khẩu ép giá, từ 2.350đ/kg xuống 2.250đ/kg. Tuy nhiên, vì tư thương ép giá nông dân mạnh hơn, nên lợi nhuận của tư thương tăng từ 50đ/kg lên 250đ/kg, bảng 1.

• Do giá xuất khẩu không đổi, song giá các DN xuất khẩu mua của tư thương giảm 100đ, nên lợi nhuận xuất khẩu tăng từ 300đ/kg lên 400đ/kg. Tức là, việc nông dân bị ép giá đã làm tăng lợi nhuận không chỉ của tư thương mà cả của các DN xuất khẩu. Do đó, nếu các DN xuất khẩu gạo được giao nhiệm vụ "tối đa hóa lợi nhuận" họ sẽ ủng hộ xu hướng tư thương bán rẻ cho họ, tức là ủng hộ gián tiếp việc tư thương ép giá nông dân.

• Tổng chi phí xã hội để có 1 kg gạo xuất khẩu là không đổi, 2.400đ/kg, bảng 1. Tổng lợi nhuận do việc sản xuất và xuất khẩu gạo đem lại là không đổi 800đ/kg. Sự ép giá, do cung vượt cầu, giữa tư thương và nông dân, giữa DN xuất khẩu và tư thương chỉ dẫn đến sự phân chia tổng lợi nhuận này cho 3 đối tượng nông dân, tư thương và DN xuất khẩu theo các mức khác nhau. Làm thế nào để việc phân chia lợi nhuận này là hợp lý, thỏa đáng cho cả 3 là một bài toán rất khó khăn, đòi hỏi sự đóng góp của nhiều chuyên gia. Ở đây chúng tôi xin nêu 2 loại biện pháp để cùng thảo luận:

1. Cần khắc phục ngay tình trạng cung vượt cầu, đảm bảo an toàn lương thực cho quốc gia trên cơ sở đảm bảo an toàn cho người nông dân làm lúa

Để thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng và an toàn lương thực cho quốc gia, chúng ta đã liên tục khuyến khích gia tăng năng suất, sản lượng lúa, đồng thời cấm thay đổi mục đích trồng ở đất trồng lúa. Khi mà năng suất và sản lượng còn thấp, lúa được giá, lợi ích của nông dân và chính sách "tăng trưởng lúa gạo" không mâu thuẫn. Song đã vài năm nay, xu hướng cung vượt cầu đã xuất hiện, càng tăng năng suất và sản lượng, giá lúa càng giảm, sản xuất của nông dân ở ĐBSCL càng rủi ro, thì sẽ nảy sinh mâu thuẫn giữa lợi ích của nông dân và mục tiêu an toàn lương thực quốc gia. Để tạo sự phát triển quốc gia trên cơ sở môi trường của nó phát triển, chúng tôi đề nghị xem xét các giải pháp sau.

Năm 1997 sản lượng gạo hàng hóa ở ĐBSCL có thể vượt năm 1996 là 0,29 triệu tấn. Cộng với tồn đọng của 1996 khoảng 0,336 triệu tấn, cung vượt cầu khoảng 0,6 triệu tấn. Như vậy, để cân bằng cung cầu, gạo xuất khẩu năm nay phải ở mức khoảng 3,6 triệu tấn. Nhưng cần lưu ý là phải có chất lượng gạo và công tác tiếp thị đủ mạnh để gạo xuất khẩu không rớt giá. Nếu không sự rớt giá của gạo xuất khẩu lại là một tiền đề mới cho lúa rớt giá thêm.

- Có chương trình quốc gia phát triển chế biến thực phẩm từ gạo và xuất khẩu chúng, phát triển chăn nuôi dùng gạo, từ đó làm tăng tổng cầu gạo, cân bằng cung cầu ở giá có lợi cho nông dân.

- Giảm tốc độ tăng trưởng sản lượng lương thực, thay vì 7 - 8%/năm như hiện nay, đến gần tốc độ tăng dân số 2%/năm. Tăng tỉ trọng gạo có chất lượng xuất khẩu. Tức là thực hiện chính sách phát triển lúa gạo không chỉ dựa vào số lượng mà cả chất lượng lúa gạo.

- Khi năng suất lúa tăng cao hơn mức tăng trưởng tổng sản lượng lúa cần thiết (ví dụ 3 - 5%/năm), thì chủ động giảm diện tích trồng lúa, chuyển sang trồng các cây khác như cây công nghiệp, rau quả, hoa có giá trị kinh tế cao hơn.

2. Cần tổ chức lại hệ thống sản xuất thu mua chế biến và xuất khẩu gạo bằng các loại hình kinh doanh và kích thích lợi ích kinh tế phù hợp

Có quan điểm cho rằng, vì tư thương hầu như độc quyền trong việc mua lúa của nông dân, nên mới ép giá được. Vì vậy cách giải quyết là lập hệ thống quốc doanh để thu mua lúa của nông dân, loại bỏ hệ thống tư thương. Nếu chưa đủ sức thì ít ra, cũng duy trì cả 2 hệ thống quốc doanh và tư thương, trong đó, quốc doanh sẽ mua giá cao hơn để nông dân có lợi và "chỉ đạo" giá cho tư thương. Tuy nhiên giải pháp này sẽ thất bại, nếu các DN quốc doanh xuất khẩu gạo bị buộc phải theo đuổi mục tiêu lợi nhuận. Giả sử năm 1997 ta có các DN quốc doanh thu mua lúa của nông dân với giá 1.500đ/kg, trong khi tư thương chỉ mua 1.300đ/kg. Tức là các DN quốc doanh này sẽ kinh doanh với mức giá và lợi nhuận cao hơn tư thương năm 1996, bằng 1. Nhờ đó nông dân lời 450đ/kg gạo khi bán cho quốc doanh trong khi chỉ có 150đ/kg khi bán cho tư thương. Vì các DN quốc doanh này mua cao, nên mặc dù lợi nhuận rất thấp, chỉ 50đ/kg so với 250đ/kg của tư thương, bằng 1, giá bán của nó cho các DN xuất khẩu là 2.350đ/kg, cao hơn giá của tư nhân là 2.250đ/kg. Như vậy, nếu các DN xuất khẩu gạo mua gạo của các DN quốc doanh thu mua, thì họ bị thiệt 1 kg họ mất 100đ lợi nhuận so với mua của tư thương. Tức là nếu các DN xuất khẩu gạo mua 1,5 triệu tấn gạo xuất khẩu của các DN quốc doanh thu mua, thì họ bị thiệt 150 tỉ đồng so với mua của tư nhân. Do đó, nếu vì lợi nhuận các DN xuất khẩu gạo, dù là quốc doanh hay tư nhân, sẽ tẩy chay các DN quốc doanh thu mua, mà chỉ mua của tư thương. Đó chính là một lý do có thể đã làm cho các DN quốc doanh xuất khẩu gạo hiện nay chần chừ trong việc thực hiện mua lúa của nông dân theo giá sàn 1.500đ/kg do Thủ tướng yêu cầu. Nếu chúng ta cho phép doanh nghiệp tư nhân xuất khẩu gạo, thì chắc chắn vì mục tiêu lợi nhuận họ sẽ chỉ mua gạo của tư thương và với lợi nhuận cao hơn họ sẽ có thể tiêu diệt các DN quốc doanh xuất khẩu gạo. Để khắc phục tình trạng trên, chúng tôi đề nghị xem xét hai giải pháp sau:

- Loại bỏ loại hình kinh doanh trung gian giữa nông dân và người xuất khẩu gạo: vì bản thân quá trình sản xuất và xuất khẩu lúa gạo là nối tiếp nhau, nên việc liên kết theo chiều dọc sẽ làm ổn định quá trình kinh doanh và gia tăng lợi nhuận của những người tham gia. Những người xuất khẩu gạo phải vươn tới phía người nông dân, và những nông dân cũng phải vươn tới người xuất khẩu. Nông dân có thể lập các hợp tác xã thu mua và xuất khẩu gạo. Các HTX này chủ yếu làm nhiệm vụ thu mua và tập kết gạo ở những khu nhà kho, đã có thống nhất với các

DN xuất khẩu gạo, chuẩn bị gạo theo đặt hàng của các DN xuất khẩu, hướng dẫn nông dân trồng theo chủng loại và sản lượng được đặt hàng, vay ngân hàng tiền để tạm ứng cho nông dân, với thế chấp là gạo đã thu mua của HTX, được bảo quản tốt, song chưa xuất được. Các DN xuất khẩu gạo có hệ thống chân rết giao dịch ở các HTX, dễ dàng hướng dẫn và kiểm tra chuẩn bị gạo xuất khẩu từ khi vào thời kỳ làm lúa đến lúc thu hoạch. Số lượng HTX sẽ ít hơn rất nhiều số hộ nông dân, do đó các DN xuất khẩu gạo có thể trực tiếp giao dịch, các tổ chức tín dụng có thể kiểm soát và cho vay an toàn, tiện lợi hơn. Vì của chính mình, bà con nông dân sẽ tự chăm lo quản lý HTX. Do có tư cách pháp nhân, có vốn (là lúa của xã viên ký gửi) có thể thế chấp, HTX có thể vay vốn của ngân hàng thanh toán 1 phần cho xã viên trang trải sau vụ mùa.

- Hình thành quỹ bình ổn giá lúa từ lợi nhuận của các DN xuất khẩu gạo, là tài sản của chính các DN này: Khi loại bỏ khâu trung gian, các DN xuất khẩu gạo sẽ gia tăng được lợi nhuận. Một phần lợi nhuận hàng năm của các DN xuất khẩu gạo được dành lập quỹ bình ổn giá lúa, phần lợi nhuận này được miễn thuế lợi tức và gửi nhà nước giữ hộ làm quỹ bình ổn giá lúa, song đó là tài sản của các DN này. Khi có các đột biến giảm giá lúa, các DN sẽ dùng quỹ này để ổn định giá mà không ảnh hưởng nhiều đến kết quả kinh doanh của mình, và không phải là gánh nặng cho ngân sách nhà nước. Ở nhiều nước trong khu vực, các DN xuất khẩu cao su phải đóng "thuế" bình ổn giá cao su, dùng để ổn định giá cao su thô, từ đó thúc đẩy việc trồng cao su. Ngoài quỹ bình ổn giá lúa của các DN xuất khẩu gạo, nhà nước vẫn có thể có quỹ bình ổn giá chung cho nhiều loại cây như lúa, mía, cà phê, cao su và đưa vào sử dụng khi có nhu cầu vượt quá khả năng của các quỹ riêng cho từng loại cây.

Tình hình sản xuất lúa gạo ở nước ta đang đặt ra nhiều vấn đề vừa rất cấp bách, vừa lâu dài. Là một người được sinh ra ở miền đất cực Nam của đất nước, tôi mong được góp một tiếng nói cùng các nhà khoa học, các nhà quản lý ở các tỉnh, huyện và bà con nông dân ở ĐBSCL để làm cho nông dân giàu, nước mạnh.

Tài liệu tham khảo:

1. Minh Hà, "Đầu tiên, chưa có cơ chế, giá lúa cứ rớt", Báo Người Lao Động, 26.3.1997.
2. T. Tuyền, "Chớ để nông dân được mùa nhưng thất thu", Báo Tuổi Trẻ, 25.3.1997
3. Thanh Bền, "Sắp xếp đầu mối gạo thế nào cho có lợi nhất", Báo SGGP, 24.11.1997
4. Nguyễn Thiện Nhân, Kinh tế vi mô, Đại học Bách khoa TP.HCM, 1993

