

**VIỆN CHÍNH SÁCH VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP NÔNG
THÔN**

DỰ ÁN CHUYỂN ĐỔI NÔNG NGHIỆP BỀN VỮNG - VNSAT

BÁO CÁO

**ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ MÔ HÌNH LIÊN KẾT
SẢN XUẤT - TIÊU THỤ LÚA GẠO TẠI TỈNH
ĐỒNG THÁP**

Hà Nội, 2019

Mục lục

I. GIỚI THIỆU CHUNG	4
1.1. Lý do nghiên cứu	4
1.2. Mục tiêu	5
1.2.1. Mục tiêu chung	5
1.2.2. Mục tiêu cụ thể	5
1.3. Phương pháp thực hiện	5
1.3.1. Phương pháp thu thập thông tin.....	5
1.3.2. Phương pháp phân tích	5
1.3.3. Địa bàn nghiên cứu	6
1.3.4. Phương pháp nghiên cứu	6
1.4. Nội dung nghiên cứu.....	6
II. THỰC TRẠNG SẢN XUẤT KINH DOANH LÚA GẠO THEO MÔ HÌNH LIÊN KẾT TẠI VIỆT NAM.....	7
2.1. Một số thông tin chung về sản xuất lúa gạo theo mô hình liên kết	7
2.2. Các vấn đề trong sản xuất kinh doanh lúa gạo theo mô hình liên kết	9
III. THỰC TRẠNG SẢN XUẤT KINH DOANH LÚA GẠO THEO MÔ HÌNH LIÊN KẾT TẠI ĐỒNG THÁP	13
3.1. Sản xuất.....	13
3.1.1. Thực trạng sản xuất lúa gạo tỉnh Đồng Tháp	13
3.1.2. Tình hình tham gia liên kết trong sản xuất lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp.....	15
3.1.3. Những lợi ích và khó khăn khi tham gia mô hình liên kết trong sản xuất lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp	16
3.1.4. Chi phí và hiệu quả sản xuất khi tham gia mô hình liên kết	20
3.2. Kinh doanh tiêu thụ lúa gạo sản xuất theo mô hình liên kết	23

3.2.1. Thực trạng kinh doanh và tiêu thụ lúa gạo sản xuất theo mô hình liên kết của nông dân/HTX/doanh nghiệp	23
3.2.2. Những lợi ích và khó khăn trong kinh doanh lúa gạo sản xuất theo mô hình liên kết tại tỉnh Đồng Tháp.....	24
III. TIỀM NĂNG THỊ TRƯỜNG CỦA LÚA GẠO THEO MÔ HÌNH LIÊN KẾT	29
3.1. Hướng phát triển tương lai của mô hình liên kết trong sản xuất lúa gạo	29
3.2. Đề xuất chính sách hỗ trợ thúc đẩy sản xuất kinh doanh lúa gạo theo mô hình liên kết.....	31
III. KẾT LUẬN	33
Tài liệu tham khảo	36

Danh mục hình

Hình 1: Quy mô diện tích của hộ trồng lúa tại địa bàn khảo sát (%).....	14
Hình 2: Các mức giá cao hơn giá thị trường mà các hộ tham gia mô hình liên kết nhận được	24
Hình 3: Lợi ích của mô hình liên kết nhận định bởi HTX và doanh nghiệp	25

Danh mục bảng

Bảng 1: Hiện trạng canh tác lúa trung bình mỗi vụ	15
Bảng 2: Đánh giá của nông dân trồng lúa về lợi ích khi tham gia mô hình liên kết.....	16
Bảng 3: Đánh giá của nông dân trồng lúa về khó khăn khi tham gia mô hình liên kết	19
Bảng 4: Chi phí sản xuất lúa trung bình trên ha trong 1 vụ của các hộ trong mô hình liên kết tại Đồng Tháp.....	21
Bảng 5: So sánh chi phí sản xuất của hộ liên kết và hộ không liên kết.....	22
Bảng 6: So sánh việc sử dụng vật tư giữa hộ liên kết và hộ không liên kết	23
Bảng 7: Đánh giá của HTX về khó khăn của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo.....	26

Bảng 8: Đánh giá của doanh nghiệp về khó khăn của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo	27
Bảng 9: Đánh giá của nông dân trong mô hình liên kết về xu hướng tương lai của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo	29
Bảng 10: Đánh giá của nông dân ngoài mô hình liên kết về xu hướng tương lai của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo	30
Bảng 11: Đánh giá của HTX về xu hướng tương lai của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo	30
Bảng 12: Đánh giá của doanh nghiệp về xu hướng tương lai của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo	31
Bảng 13: Các khuyến nghị đề xuất bởi nông dân trong mô hình liên kết nhằm thúc đẩy sự phát triển của mô hình này	31

I. GIỚI THIỆU CHUNG

1.1. Lý do nghiên cứu

Dự án Chuyển đổi Nông nghiệp Bền vững tại Việt Nam (VnSAT) là dự án vốn vay Ngân hàng Thế giới với tổng số vốn là 301 triệu USD, bao gồm 237, 2 triệu USD vốn vay từ Hiệp hội Phát triển Quốc tế (IDA); 28,8 triệu USD vốn đối ứng Chính phủ và 35 triệu USD vốn tư nhân (do Nông dân và Doanh nghiệp tham gia dự án đóng góp).

Dự án được thực hiện trong thời gian 5 năm từ 2015 đến 2020 trên địa bàn của 13 tỉnh gồm: 5 tỉnh vùng Tây Nguyên là Đắk Lắk, Đắk Nông, Gia Lai, Kon Tum, Lâm Đồng và 8 tỉnh vùng Đồng bằng sông Cửu Long là An Giang, Cần Thơ, Đồng Tháp, Hậu Giang, Kiên Giang, Long An, Sóc Trăng và Tiền Giang.

Mục tiêu của dự án là góp phần triển khai thực hiện đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp thông qua tăng cường năng lực thể chế của ngành; đổi mới phương thức canh tác bền vững và nâng cao chuỗi giá trị cho hai ngành hàng lúa gạo và cà phê ở hai vùng sản xuất hàng hóa chủ lực của Việt Nam là vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) và Tây Nguyên.

Với ngành lúa gạo, sản xuất lúa gạo đã có bước tiến đáng kể trong nhiều thập niên qua, góp phần quan trọng trong xóa đói giảm nghèo, đảm bảo an ninh lương thực và thúc đẩy xuất khẩu nông sản Việt Nam. Trong giai đoạn 2000 – 2015, nhờ mở rộng diện tích và tăng cường thâm canh tăng vụ, cải tiến kỹ thuật canh tác, sản lượng lúa tăng 1,4 lần từ 32,5 triệu tấn lên 45 triệu tấn, năng suất lúa trung bình tăng từ 4,2 tấn/ha lên 5,7 tấn/ha. Từ năm 2015, khi bắt đầu thực hiện đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp trong đó tập trung chuyển đổi diện tích trồng lúa kém hiệu quả sang cây trồng khác, thay đổi cơ cấu giống, gắn sản xuất với chế biến và tiêu thụ theo chuỗi và nâng cao giá trị gia tăng cho cây lúa, ngành lúa gạo đã đạt được một số kết quả bước đầu đáng ghi nhận. Cụ thể, diện tích các giống lúa thơm, lúa đặc sản ở vùng ĐBSCL dần được mở rộng, vụ Đông Xuân 2017 – 2018 đạt diện tích 501.850 ha (chiếm 31,34%). Tỷ lệ gạo thơm, gạo chất lượng cao xuất khẩu tăng đạt 29,2% năm 2017 (tăng 21,6% so với năm 2016), trong khi tỷ trọng gạo phẩm cấp trung bình, thấp xuất khẩu giảm dần, nhờ đó giá và kim ngạch xuất khẩu gạo của Việt Nam tăng. Các doanh nghiệp tham gia nhiều hơn trong việc hợp tác với hợp tác xã hình thành các vùng nguyên liệu cánh đồng lớn góp phần xây dựng các chuỗi liên kết, ổn định thu nhập cho nông dân. Các cánh đồng lớn được sản xuất theo hướng đảm bảo tiêu chuẩn an

toàn thực phẩm của Việt Nam hoặc của các thị trường xuất khẩu, góp phần gia tăng giá trị xuất khẩu và nâng cao thu nhập cho người nông dân.

Trong những năm gần đây, các tỉnh ĐBSCL đã tích cực thực hiện các mô hình liên kết sản xuất lúa gạo. Để đánh giá tình hình thực hiện, những thuận lợi và khó khăn trong việc sản xuất lúa theo mô hình liên kết, hoạt động “Đánh giá thực trạng sản xuất lúa theo mô hình liên kết tại Đồng bằng sông Cửu Long” được đề xuất thực hiện.

1.2. Mục tiêu

1.2.1. Mục tiêu chung

Đánh giá tình hình cũng như những thuận lợi, khó khăn và tiềm năng của hoạt động sản xuất kinh doanh lúa gạo liên kết tại tỉnh Đồng Tháp

1.2.2. Mục tiêu cụ thể

Đánh giá thực trạng sản xuất kinh doanh lúa gạo liên kết

Đánh giá những thuận lợi, khó khăn trong quá trình sản xuất, kinh doanh lúa gạo liên kết

Nhận định về tiềm năng của lúa gạo sản xuất theo mô hình liên kết trong thời gian tới

1.3. Phương pháp thực hiện

1.3.1. Phương pháp thu thập thông tin

(i) Thu thập thông tin, dữ liệu thứ cấp: Các dữ liệu, thông tin thứ cấp được thu thập, phân tích để đưa ra tổng quan tình hình sản xuất và kinh doanh theo mô hình liên kết của ngành lúa gạo Việt Nam và tỉnh Đồng Tháp.

(ii) Phỏng vấn trực tiếp bằng bảng hỏi: Phỏng vấn chuyên sâu, trực tiếp các tác nhân trực tiếp tham gia sản xuất và kinh doanh lúa gạo theo mô hình liên kết bao gồm: Doanh nghiệp, HTX, và Nông dân trồng lúa.

(iii) Tham vấn chuyên gia: Phỏng vấn, lấy ý kiến một số chuyên gia, cán bộ chuyên môn trong ngành lúa gạo tại địa bàn khảo sát.

1.3.2. Phương pháp phân tích

Phân tích số liệu thống kê: Sử dụng những số liệu thống kê sẵn có kết hợp với số liệu điều tra thực địa để phân tích, đánh giá thực trạng sản xuất, kinh doanh lúa gạo theo mô hình liên kết trong ngành hàng lúa gạo Việt Nam

1.3.3. Địa bàn nghiên cứu

Nghiên cứu được tiến hành để đánh giá chung thực trạng sản xuất, kinh doanh lúa gạo tại Việt Nam. Ngoài ra, để nghiên cứu chi tiết về tình hình canh tác, sản xuất kinh doanh theo mô hình liên kết, nhóm nghiên cứu tiến hành khảo sát thực địa tại Đồng Tháp – một trong những tỉnh có diện tích, sản lượng lúa lớn nhất vùng Đồng bằng sông Cửu Long và trên cả nước. Đồng Tháp cũng là một trong các địa phương đi đầu trong việc thúc đẩy canh tác lúa theo mô hình liên kết và thúc đẩy liên kết tiêu thụ các sản phẩm lúa gạo theo mô hình liên kết. 2 huyện thuộc địa bàn điều tra bao gồm huyện Cao Lãnh và huyện Thanh Bình. Đây là những huyện sản xuất lúa chính của Đồng Tháp với diện tích canh tác lớn, mức độ thâm canh cao từ 2 đến 3 vụ trong năm và trình độ canh tác tiên bộ. Đồng thời, 2 huyện này cũng nằm trong địa bàn thực hiện hoạt động của dự án VNSat.

1.3.4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu tại bàn: Dựa trên các tài liệu, các báo cáo, các nghiên cứu đã thực hiện trong và ngoài nước, nghiên cứu tiến hành tổng quan và kế thừa các kết quả nghiên cứu để đưa ra cái nhìn tổng quan về thực trạng sản xuất, kinh doanh lúa gạo Việt Nam.

Phương pháp phỏng vấn chuyên gia: Trao đổi trực tiếp với các chuyên gia, cán bộ địa phương để khai thác thông tin, tư liệu, ý kiến của các chuyên gia về các vấn đề trong sản xuất và kinh doanh lúa gạo theo mô hình liên kết Việt Nam và tại địa phương.

Phương pháp điều tra chọn mẫu và phỏng vấn sâu: Phỏng vấn trực tiếp bằng bảng hỏi đối với các đối tượng tham gia canh tác, sản xuất kinh doanh lúa gạo tại Đồng Tháp, bao gồm: 100 nông dân, 7 hợp tác xã (HTX), và 7 doanh nghiệp.

1.4. Nội dung nghiên cứu

Nghiên cứu tập trung vào tình hình sản xuất và kinh doanh lúa gạo theo mô hình liên kết, những thuận lợi khó khăn trong việc thực hiện sản xuất và kinh doanh và tiêu thụ sản phẩm và tiềm năng của lúa gạo sản xuất theo mô hình liên kết. Cụ thể:

(i) Thực trạng sản xuất lúa gạo theo mô hình liên kết tại Việt Nam và tại tỉnh Đồng Tháp

(ii) Thực trạng kinh doanh và tiêu thụ lúa gạo theo mô hình liên kết

(iii) Những thuận lợi và trong sản xuất và kinh doanh, tiêu thụ lúa gạo theo mô hình liên kết

(iv) Tiềm năng thị trường của lúa gạo theo mô hình liên kết

II. THỰC TRẠNG SẢN XUẤT KINH DOANH LÚA GẠO THEO MÔ HÌNH LIÊN KẾT TẠI VIỆT NAM

2.1. Một số thông tin chung về sản xuất lúa gạo theo mô hình liên kết

Sản xuất lúa gạo thương mại của Việt Nam chủ yếu tập trung ở vùng đồng bằng sông Cửu Long nơi giao thông có nhiều khó khăn do nhiều kênh, rạch và sông ngòi. Do đặc điểm tự nhiên này, nông dân trồng lúa phải phụ thuộc vào các thương lái vì họ có phương tiện vận tải đường thủy lớn để thu gom lúa về các nhà máy xay xát, chế biến. Một cách tự nhiên, việc thu mua lúa gạo của thương lái có tính chất độc quyền và người nông dân gặp bất lợi trong thương lượng giá cả. Bên cạnh đó, giữa thương lái và nông dân còn có quan hệ tín dụng trong đó nông dân phụ thuộc vào nguồn cung cấp vật tư nông nghiệp từ thương lái. Do đó, việc nông dân bị ép giá khi mặt bằng giá giảm và không được hưởng lợi từ giá lúa tăng là chuyện dễ hiểu. Việc lựa chọn giống lúa cũng phụ thuộc vào việc thương lái chấp nhận mua giống lúa nào.

Đối với một số hộ trồng lúa có thỏa thuận, liên kết với các công ty thương mại, họ sẽ bán lúa cho các công ty theo thỏa thuận và giá thị trường tại thời điểm bán. Đối với các hộ nông dân có liên kết với doanh nghiệp, việc thu mua lúa gạo được thực hiện thông qua hợp đồng nông sản (doanh nghiệp đầu tư vùng lúa chuyên canh – xuất khẩu) với các hình thức: (i) hộ sản xuất sử dụng giống, phân bón và tuân thủ qui trình sản xuất của doanh nghiệp hoặc (ii) doanh nghiệp ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm, nông dân tự lựa chọn kỹ thuật sản xuất. Chính quyền địa phương đóng vai trò phổ biến thông tin, vận động tham gia cơ chế hợp tác và trung gian giải quyết các vấn đề phát sinh. Theo hình thức này, doanh nghiệp cam kết thu mua lúa với mức giá cao hơn một mức nhất định so với giá thị trường. Thời điểm thu hoạch và mức giá thỏa thuận được thống nhất trước giữa hai bên. Sau khi thu mua, doanh nghiệp sẽ trừ các khoản tạm ứng trước và thanh toán phần tiền còn lại. Tại ĐBSCL, mô hình cánh đồng lớn (CĐL) của Công ty Bảo vệ Thực vật An Giang là mô hình liên kết chuỗi giá trị tương đối hoàn chỉnh, cho phép người dân được quyền đưa ra những lựa chọn có lợi nhất cho mình. Công ty cho phép người dân được lựa chọn hoặc là bán luôn cho công ty, hoặc được ký gửi trong kho của doanh nghiệp để chờ khi nào giá lúa lên có

thể bán. Công ty cũng cho phép nông dân bán lúa ra ngoài thị trường nếu như giá thị trường cao hơn giá thu mua của công ty.

Nằm trong chuỗi giá trị lúa gạo của ĐBSCL, thì 93% sản lượng lúa của nông dân, được thu gom bởi các nhà thương lái nhỏ lẻ tại từng khu vực sản xuất; trong khi đó, không đến 7% là bán trực tiếp cho các công ty lương thực và nông trường sản xuất. Qua đó, sự chèn ép về giá mua và rủi ro đầu ra đã gây nhiều trở ngại cho các hộ gia đình trồng lúa. Khoảng 85% nông dân đồng ý việc bán lúa cho thương lái sẽ dễ dàng trong kiểm tra chất lượng lúa hơn là các công ty lương thực và 76,5% nông dân thì không có phương tiện để vận chuyển lúa ra các công ty lương thực, nông trường để bán. Hay nói cách khác, thương lái sẽ đến thu gom lúa tại nhà, nên nông dân sẽ đỡ trong các khâu còn lại của quá trình phân phối lúa sau thu hoạch. Ước tính 92% nông dân bán lúa gạo cho thương lái sẽ dễ dàng trong phương thức thanh toán do không cần hợp đồng hay ký kết; tuy nhiên điều này sẽ dẫn đến rủi ro đầu ra cao cho người nông dân khi thương lái sẵn sàng bỏ cọc không thu gom lúa do mất giá.

Bên cạnh thương lái, nông dân ĐBSCL còn bán lúa cho các nhà máy xay xát và trực tiếp tại các công ty lương thực; tuy nhiên tỷ lệ này thì rất ít thường dưới 5%. Giải thích điều này, là do các công ty lương thực chỉ thu mua trực tiếp theo các hợp đồng cánh đồng mẫu lớn và những nông dân gieo trồng trong vùng quy hoạch lương thực. Các nhà máy xay xát đặt gần khu vực gieo trồng và có hoạt động thương mại thì thu mua lúa của nông dân để xay xát và bán lại cho các công ty lương thực hoặc thương lái. Tuy nhiên số lượng này rất ít, vì phần lớn các nhà máy xay xát chỉ gia công xay xát theo hợp đồng của thương lái và công ty lương thực. Xem xét mối quan hệ hợp tác giữa các tác nhân trong chuỗi cung ứng lúa gạo ĐBSCL, thì nông dân có mối quan hệ mật thiết với bộ phận thương lái hơn là các nhà máy xay xát và công ty lương thực. Vì thương lái là nguồn tiêu thụ chính lúa gạo của nông dân sau khi thu hoạch. Bên cạnh đó, một số thương lái sẵn sàng thu mua khi lúa còn ngoài đồng và tài trợ vốn (tiền cọc) cho nông dân để trang trải các chi phí liên quan khi thời gian thu hoạch và gieo trồng kéo dài. Đặt trong mối quan hệ này, thì thương lái là tác nhân chủ yếu tạo ra lợi nhuận cho người nông dân, nhưng đây chỉ là mắt xích trung gian, nên sự giao động về giá từ nguồn cung là người nông dân và thị trường tiêu thụ chính là lợi nhuận mà thương lái đạt được. Khoảng chênh lệch lợi nhuận khi nông dân bán lúa gạo trực tiếp cho công ty lương thực và bán qua thương lái là hơn 50%, được thể hiện qua lợi nhuận người nông dân thu được trên mỗi kg lúa sau vụ gieo trồng. Khảo sát giá bán lúa

trung bình tại ba tỉnh An Giang, Sóc Trăng, Bạc Liêu năm 2014 là 5.950 đ/kg. Trong khi các khoản chi đầu vào bao gồm giống, phân bón và các chi phí khác như chi phí vận chuyển, chi phí cho tới tiêu... chiếm gần 90% giá thành sản xuất tại ĐBCSL. Với giá bán trên thì lợi nhuận người nông dân đạt được là 595 đ/kg lúa, trong trường hợp bán qua thương lái. Khi nông dân bán lúa trực tiếp cho công ty lương thực thì giá bán chênh lệch tăng 51.13%; khi đó, lợi nhuận trung bình trên một kg lúa người nông dân có được sẽ tăng hơn 50% (khoảng 899 đ/kg lúa). Khoảng tăng chênh lệch này là khá cao và được xem là lợi nhuận trong mắt xích đầu tiên mà thương lái hưởng được từ hoạt động thu mua của mình.

2.2. Các vấn đề trong sản xuất kinh doanh lúa gạo theo mô hình liên kết

Một số vấn đề khó khăn trong sản xuất, kinh doanh lúa gạo theo mô hình liên kết ở nước ta bao gồm:

Phần lớn các hộ nông dân không tham gia thỏa thuận, liên kết với công ty thương mại và bán lúa cho thương lái. Hầu hết các hộ khi thu hoạch đều bán lúa tươi tại ruộng cho thương lái với mức giá tham khảo qua các kênh môi giới hoặc đài báo. Thông thường, họ phải gặt và bán lúa trong một khung thời gian ngắn do tác động của thời tiết và thiếu kho chứa đủ lớn và đáp ứng được yêu cầu kỹ thuật. Điều này càng khiến họ phụ thuộc hơn vào thương lái.

Một số nghiên cứu về cánh đồng lớn – một mô hình của liên kết sản xuất lúa gạo cho thấy: tình trạng vi phạm trong hợp đồng giữa doanh nghiệp và nông hộ vẫn thường xuyên xảy ra. Nguyên nhân là do giá lúa thị trường cao hơn hợp đồng và doanh nghiệp không đủ năng lực tài chính để thu mua lúa. Do vậy, chính quyền địa phương đóng vai trò rất quan trọng trong mối liên kết giữa nông hộ và doanh nghiệp. Cần có biện pháp chế tài cụ thể dành cho doanh nghiệp và nông hộ, bên vi phạm phải chịu trách nhiệm bồi thường hợp đồng dưới sự quản lý của cơ quan nhà nước. Bên cạnh đó, nông hộ tham gia cánh đồng lớn chỉ nhận hỗ trợ về vật tư nông nghiệp ở mức khá thấp gây khó khăn cho nông hộ trong việc lựa chọn sử dụng thuốc bảo vệ thực vật chính hãng. Việc sử dụng thuốc bảo vệ thực vật đồng loạt cùng một thời điểm gây tác động tiêu cực đến môi trường tự nhiên. Do đó, doanh nghiệp cần hỗ trợ cung ứng vật tư nông nghiệp, hướng dẫn nông hộ ghi nhật ký nội đồng, theo dõi và hỗ trợ kịp thời tránh việc tồn đọng, chậm trễ trong thu mua lúa cuối vụ. Ngoài ra, cần khuyến cáo nông hộ lựa chọn các loại nông dược ít gây tác động đến môi trường và sử dụng đúng liều lượng theo hướng dẫn của chuyên gia tư vấn. Thêm vào đó, việc bơm nước tập trung còn hạn chế do bề mặt các thửa ruộng có độ cao không bằng nhau

gây khó khăn trong việc cung cấp lượng nước phù hợp cho từng thửa ruộng. Để giải quyết vấn đề này, hiện tại cần tìm ra tiến trình bơm nước phù hợp với đặc tính độ cao của từng thửa ruộng và trong tương lai nên sử dụng biện pháp kỹ thuật san lấp bề mặt các thửa ruộng bằng phẳng với nhau nhằm phát triển mô hình cánh đồng lớn hiệu quả tối ưu.

Các hình thức hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo chưa phù hợp: các hình thức ký kết hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo thì chỉ có hình thức ứng trước vốn, vật tư, hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ và mua lại nông sản phẩm của nông dân thì thực hiện tốt. Tuy nhiên, sự thành công hay thất bại trong việc ký kết hợp đồng dưới hình thức này phần lớn do các doanh nghiệp quyết định. Nhìn chung doanh nghiệp là người quyết định toàn bộ từ việc cung cấp đầu vào, hướng dẫn kỹ thuật và mua lại sản phẩm. Bản chất của hình thức này chính là sản xuất theo hợp đồng. Doanh nghiệp ký hợp đồng tiêu thụ lúa theo giá cố định. Hình thức này đang thực hiện tốt do giá cả ký thường cao hơn giá thị trường từ 15 - 20% do đó nông dân luôn có lợi và không phá vỡ hợp đồng. Nông dân được công ty ứng trước giống sản xuất, hướng dẫn phương pháp canh tác từ khâu làm đất, cấy, thu hoạch và suốt bằng máy chuyên dùng. Cán bộ kỹ thuật công ty để giám sát liên tục nông dân làm đúng qui trình. Nông dân chịu trách nhiệm phơi, sấy đến khô khi ẩm độ đạt 15% là nhập kho công ty. Hình thức này nông dân dễ thực hiện vì sau khi ký hợp đồng là họ biết thu nhập của mình. Đây là hình thức phản ánh đúng nhất hình thức tập trung của lý thuyết về sản xuất theo hợp đồng. Ở đây người bán chỉ chịu trách nhiệm rủi ro trong sản xuất, còn người mua chịu trách nhiệm rủi ro do thị trường. Do vậy, hợp đồng này chỉ thành công khi các doanh nghiệp đóng vai trò hạt nhân trong mối liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp. Hai hình thức ký kết hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ chỉ cung cấp đầu vào hoặc chỉ tiêu thụ đầu ra phản ánh mối liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp chưa chặt chẽ. Do vậy, các doanh nghiệp chỉ có ràng buộc “một chiều” theo hình thức này thì việc liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa tiếp tục thất bại.

Năng lực sản xuất - kinh doanh của nông dân và doanh nghiệp còn yếu kém: chỉ có các công ty lớn nhờ có thị trường xuất khẩu ổn định và sản phẩm có sự khác biệt nên tạo được sự gắn kết bền vững giữa doanh nghiệp và nông dân. Kinh nghiệm các nước trên thế giới trong liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo vai trò hạt nhân vẫn là doanh nghiệp chế biến, tiêu thụ. Điều này có nghĩa doanh nghiệp đã giải quyết được 3 vấn đề cơ bản mà bản thân người nông dân không giải quyết được, đó là “thị trường - vốn - công nghệ”. Một trong những nguyên nhân mà hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ thất bại chính là do năng lực

sản xuất - kinh doanh của các doanh nghiệp còn hạn chế. Các doanh nghiệp không thể thu mua lúa nếu biết bán sẽ lỗ.

Các tổ chức đại diện của nông dân (HTX và tổ hợp tác) chưa làm tốt vai trò của mình trong việc hợp tác sản xuất - tiêu thụ sản phẩm. Phần lớn nông dân tham gia sản xuất theo hợp đồng ở Việt Nam đều có quy mô sản xuất manh mún, nhỏ lẻ. Điều này đã cản trở sự phát triển của hình thức hợp đồng liên kết sản xuất - tiêu thụ lúa gạo. Để giải quyết bài toán quy mô, Việt Nam đã triển khai hình thức khuyến khích phát triển hợp tác xã, tổ hợp tác để liên kết nông dân lại với nhau. Tuy nhiên, do nhiều yếu tố, kể cả do yếu tố lịch sử để lại nên các HTX và tổ hợp tác chưa phát huy vai trò của mình. Bản thân các doanh nghiệp không muốn ký hợp đồng với các trang trại manh mún, nhỏ lẻ vì sẽ dẫn đến tăng chi phí giao dịch.

Nhà nước chưa phát huy hết vai trò của mình trong việc hỗ trợ, tạo môi trường thuận lợi để hợp tác - liên kết sản xuất và tiêu thụ lúa gạo phát triển. Quyết định 80/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng được ban hành từ năm 2002, sau một thời gian thực hiện đã xuất hiện nhiều bất cập nảy sinh do chính sách này chưa đáp ứng với thực tiễn dẫn tới việc liên kết tiêu thụ theo hợp đồng của nhiều nông sản hàng hóa không phát triển thậm chí còn giảm đi. Song mãi đến năm 2013 Quyết định 62/2013/QĐ-TTg về Chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn mới được ban hành thay thế Quyết định 80/2002/QĐ-TTg. Việc kiểm tra, giám sát trong quá trình từ sản xuất đến thu mua, chế biến và tiêu thụ sản phẩm, các tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng liên kết chưa được giải quyết tốt. Chính sách về đầu tư cơ sở hạ tầng, đất đai, thuế, chuyển giao tiến bộ khoa học kỹ thuật, khuyến nông, thông tin thị trường phục vụ cho liên kết sản xuất và tiêu thụ nông sản chưa được quan tâm đúng mức.

Nhìn chung, mô hình sản xuất và tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng chưa được các doanh nghiệp thực hiện một cách rộng rãi trong hoạt động sản xuất và kinh doanh của họ; mô hình này cũng khá mới và đa số nông dân vẫn chưa quen với sản xuất có sự ràng buộc qua hợp đồng, trong khi đó họ đã quen với việc sản xuất và mua bán tự do với thương lái trong một thời gian dài. Nông hộ có tham gia vào các tổ chức nông dân dễ được doanh nghiệp lựa chọn vào sản xuất theo hợp đồng và những nông hộ có quy mô sản xuất lớn, có vị trí sản xuất thuận lợi thường được doanh nghiệp lựa chọn hơn so với những nông hộ khác. Các yếu tố về trình độ, kinh nghiệm và số lượng lao động của nông hộ không có

mối liên hệ đến việc tham gia vào hợp đồng của họ. Việc tổ chức thực hiện hợp đồng cho thấy còn tồn khá nhiều chi phí giao dịch của doanh nghiệp, như việc tổ chức ký kết hợp đồng trực tiếp với nhiều nông dân, việc thương lượng và ký lại hợp đồng mới với nông dân khi kết thúc hợp đồng sau mỗi vụ lúa. Khâu tổ chức thực hiện thu mua lúa của doanh nghiệp vẫn còn có một số bất lợi đối với người dân so với thương lái như nông dân phải vận chuyển lúa đến các kho thu mua của doanh nghiệp, doanh nghiệp thường không thu mua kịp lúa cho nông dân và không thanh toán tiền ngay cho họ khi đã kết thúc giao dịch.

III. THỰC TRẠNG SẢN XUẤT KINH DOANH LÚA GẠO THEO MÔ HÌNH LIÊN KẾT TẠI ĐỒNG THÁP

3.1. Sản xuất

3.1.1. Thực trạng sản xuất lúa gạo tỉnh Đồng Tháp

Thực trạng chung của tỉnh Đồng Tháp:

Bên cạnh thủy sản (cá tra), lúa gạo là ngành hàng chiến lược và là nông sản xuất khẩu chủ lực của tỉnh Đồng Tháp. Đồng Tháp là tỉnh đứng thứ 3 khu vực ĐBSCL về diện tích và sản lượng lúa sau Kiên Giang và An Giang. Từ năm 2011 đến nay, diện tích lúa canh tác trung bình hàng năm của tỉnh trên 540.000 ha, sản lượng đạt trên 3 triệu tấn/năm¹. Vùng sản xuất lúa chính của tỉnh tập trung ở các huyện thị phía bắc sông Tiền bao gồm Cao Lãnh, Tháp Mười, Tam Nông, Thanh Bình, Hồng Ngự, Tân Hồng và thị xã Hồng Ngự.

Trong 5 năm trở lại đây, để khắc phục tình trạng diện tích canh tác lúa mở rộng nhưng năng suất không cao, lợi nhuận thấp, tỉnh Đồng Tháp đã tích cực thực hiện chương trình Tái cơ cấu nông nghiệp trong lĩnh vực sản xuất lúa gạo. Tỉnh đã triển khai các giải pháp kỹ thuật để giảm giá thành sản xuất, tăng cường cơ giới hóa góp phần giảm chi phí, tăng lợi nhuận so với quy trình truyền thống. Tình hình liên kết tiêu thụ tiến triển tốt với sản lượng được các công ty tiêu thụ tăng dần qua các năm. Ngoài ra, tỉnh cũng thực hiện sản xuất thí điểm 800ha lúa theo hướng hữu cơ, mô hình ứng dụng công nghệ cao sản xuất lúa hữu cơ, và thực hiện các mô hình sản xuất nông nghiệp công nghệ cao như ứng dụng công nghệ thông tin trong sản xuất lúa, sản xuất lúa hữu cơ gắn với an toàn vệ sinh thực phẩm, canh tác lúa thông minh thích ứng với BĐKH, giảm lượng giống gieo sạ, giảm giá thành sản xuất, san phẳng đồng ruộng bằng tia Laser, ứng dụng máy cấy lúa. Tỉnh cũng tổ chức được 417 lớp tập huấn theo quy trình kỹ thuật 3 giảm 3 tăng, 1 phải 5 giảm và xây dựng 27 mô hình trình diễn canh tác lúa theo các quy trình này trong khuôn khổ dự án Chuyển đổi nông nghiệp bền vững trên ngành lúa gạo (VnSAT)²

Thực trạng sản xuất lúa gạo tại các huyện khảo sát:

Quy mô canh tác:

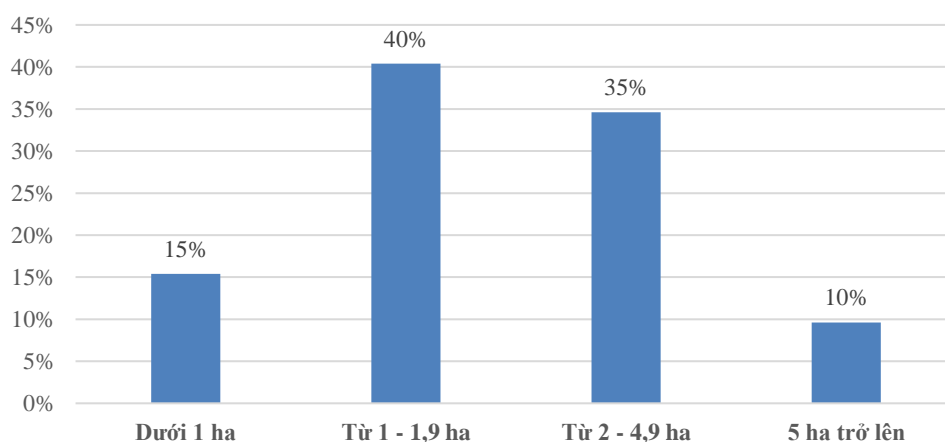
¹ UBND Đồng Tháp, 2017

² Sở NN&PTNT Đồng Tháp, 2018

Diện tích đất trồng lúa chiếm khoảng 92% tổng diện tích đất nông nghiệp của các hộ được khảo sát, cụ thể: 2,2ha/2,4ha. Diện tích trồng lúa tại Thanh Bình chiếm khoảng 96% tổng diện tích đất nông nghiệp của các hộ được khảo sát tại huyện, diện tích trồng lúa tại Cao Lãnh chiếm khoảng 81%.

Diện tích canh tác lúa trung bình của các hộ trong địa bàn khảo sát ở mức 2,2ha. Số hộ có diện tích canh tác dưới 2ha chiếm đến 56%, trong khi đó số hộ có diện tích canh tác lớn hơn 5ha chiếm khoảng 10%. Các hộ có diện tích canh tác lớn thường cũng không liền thửa mà bị chia cắt manh mún. Trong các huyện khảo sát, huyện Thanh Bình có diện tích canh tác trung bình lớn nhất, khoảng 2,9ha/hộ, với 50% số hộ khảo sát có diện tích dưới 2ha; huyện Cao Lãnh có diện tích canh tác thấp hơn với 1,8ha/hộ, và 6% số hộ khảo sát có diện tích dưới 2ha.

Hình 1: Quy mô diện tích của hộ trồng lúa tại địa bàn khảo sát (%)



Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Mùa vụ canh tác:

Các huyện trên địa bàn khảo sát đều là các huyện có mức độ thâm canh cao, tất cả các hộ canh tác từ 2 đến 3 vụ trong năm. Kết quả khảo sát năm 2018 cho thấy có 53% số hộ canh tác 2 vụ trong năm, và 42% số hộ canh tác 3 vụ trong năm. Tỷ lệ canh tác 3 vụ/năm trong năm 2019 đã giảm đáng kể, so với năm 2016 là 90%, do điều kiện thời tiết không thuận lợi, và tình hình dịch bệnh phức tạp. Ngoài ra, do hiệu quả canh tác vụ 3 (vụ Thu Đông) trong những năm gần đây không cao nên các địa phương cũng khuyến cáo người dân chỉ tập trung canh tác tốt 2 vụ, dành thời gian cho đất nghỉ ngơi và cải tạo đất.

Giống lúa canh tác:

Tại các huyện khảo sát, các giống lúa được canh tác bao gồm các loại giống lúa thơm như Jasmine 85, Đài Thơm 8, Nàng Hoa và một số giống khác như giống OM5451, OM6976, Lộc Trời, OM7347...

Diện tích canh tác lúa thơm, lúa chất lượng cao chiếm ưu thế. Trong tổng diện tích canh tác khảo sát của các huyện, lúa thơm các loại chiếm 42%. Các giống lúa thơm được trồng nhiều nhất trong 1 năm trở lại đây khác nhau theo từng huyện, giống Đài Thơm và Nàng Hoa được trồng nhiều nhất ở Cao Lãnh (28% và 56% số hộ khảo sát của huyện) và OM6976 ở Thanh Bình (24% số hộ).

Bảng 1: Hiện trạng canh tác lúa trung bình mỗi vụ

Địa bàn	Diện tích lúa (ha)	Sản lượng (tấn)	Năng suất (tấn/ha)	Giá bán (nghìn đồng/kg)	Thu nhập từ lúa (triệu đồng/ha)
Cao Lãnh	1,7	10,2	6,1	5,5	56,7
Thanh Bình	2,4	14,8	6,2	4,9	72,2
Tổng	2,2	13,2	6,2	5,1	66,8

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

3.1.2. Tình hình tham gia liên kết trong sản xuất lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp

Thời gian liên kết trung bình của các hộ là 3,3 năm, trong đó, các hộ liên kết tại Cao Lãnh đạt thời gian liên kết trung bình là 4,1 năm, các hộ tại Thanh Bình là 2,4 năm. Có 3 nhóm phân theo thời gian liên kết là dưới 2 năm, 2 năm và trên 2 năm. Trong đó, 37% tổng số hộ liên kết đã liên kết được 2 năm. Tại Thanh Bình, tỷ lệ này cao hơn với 71% tổng hộ liên kết tại huyện đã liên kết được 2 năm, các hộ liên kết dưới 2 năm là 7%, và trên 2 năm là 21%. Tại Cao Lãnh, số hộ liên kết 1 năm hoặc 2 năm đều giữ tỷ lệ 6%, trong khi số hộ liên kết trên 2 năm đạt 88%, trong đó, 50% là liên kết được 5 năm, 31% liên kết được 4 năm và 6% liên kết được 3 năm.

Diện tích lúa trung bình của các hộ tham gia liên kết là 2,3ha/hộ, trong đó, diện tích các hộ liên kết tại Thanh Bình là 3,0ha/hộ còn Cao Lãnh là 1,8ha/hộ.

Các hộ nông dân khảo sát đều là các hộ tham gia dự án VnSAT, đều đã được tập huấn kỹ thuật canh tác bền vững theo các quy trình 1 Phải 5 Giảm, 3 Giảm 3 Tăng, do đó, phần lớn các hộ đều áp dụng các quy trình đã được tập huấn. Số liệu khảo sát cho thấy có 100% số hộ khảo sát trong liên kết áp dụng các quy trình canh tác bền vững và an toàn,

trong đó có 78% số hộ biết rõ quy trình an toàn mình đang theo, trong khi 22% hộ không nắm được cụ thể mình đang áp dụng tiêu chuẩn gì, chỉ biết đây là hướng dẫn hướng đến tiêu chuẩn an toàn. Có nhiều hộ áp dụng nhiều loại tiêu chuẩn cùng một thời điểm trên các mảnh ruộng khác nhau. Trong các loại tiêu chuẩn, 53% số hộ cho biết họ đang theo tiêu chuẩn 1 Phải 5 Giảm, 33% đang theo tiêu chuẩn 3 Giảm 3 Tăng. Tại Thanh Bình, 64% số hộ cho biết họ đang theo tiêu chuẩn 1 Phải 5 Giảm, 36% đang theo tiêu chuẩn 3 Giảm 3 Tăng. Tại Cao Lãnh, 44% số hộ cho biết họ đang theo tiêu chuẩn 1 Phải 5 Giảm, 31% đang theo tiêu chuẩn 3 Giảm 3 Tăng.

3.1.3. Những lợi ích và khó khăn khi tham gia mô hình liên kết trong sản xuất lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp

a. Lợi ích khi tham gia mô hình liên kết trong sản xuất lúa gạo

Ước tính có khoảng 46% người dân trồng lúa trong mô hình liên kết nhận thấy mình có được lợi ích khi tham gia mô hình này, trong khi 54% người dân không đồng ý với ý kiến trên. Trong 10 loại lợi ích chính gồm giá, giống, phân/thuốc, bơm tưới, xay xát và sơ chế, kỹ thuật, vay vốn, máy móc và thiết bị, thông tin thị trường, gom hàng và vận chuyển, người dân nhận được nhiều lợi ích nhất liên quan đến giống (cụ thể, 90% người dân đồng ý với ý kiến này), tiếp đến là gom hàng và vận chuyển (chiếm 75%), kỹ thuật (74%), giá (55%), phân thuốc (37%), bơm tưới (36%), xay xát, sơ chế và bảo quản (27%), thông tin thị trường (25%), máy móc và thiết bị (5%) và vay vốn (4%).

Bảng 2: Đánh giá của nông dân trồng lúa về lợi ích khi tham gia mô hình liên kết

TT	Các lợi ích	Có lợi ích	Không có lợi ích
1	Giá	55%	45%
2	Giống	90%	10%
3	Phân/thuốc	37%	63%
4	Bơm tưới	36%	64%
5	Xay xát, sơ chế và bảo quản	27%	73%
6	Kỹ thuật	74%	26%
7	Vay vốn	4%	96%
8	Máy móc, thiết bị	5%	95%
9	Thông tin thị trường	25%	75%

TT	Các lợi ích	Có lợi ích	Không có lợi ích
10	Gom hàng, vận chuyển	75%	25%
	Tổng hợp	46%	54%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Nguyên nhân chính của việc hầu hết người dân (90%) nhận thấy mình có lợi ích về giống là do khi tham gia vào mô hình liên kết với công ty, thông thường ngay từ đầu vụ công ty đã là việc với nông dân (thông quan HTX) để yêu cầu rõ loại lúa mà công ty sẽ thu mua trong vụ. Các loại lúa chủ yếu là giống lúa thơm. Đối với các công ty không có yêu cầu cụ thể về nguồn mua giống, người dân được phép mua giống ở bên ngoài để gieo trồng, chỉ cần đảm bảo đúng loại theo yêu cầu; trong khi đó, có một số công ty yêu cầu người dân trồng loại giống cung ứng bởi công ty. Tuy nhiên, theo nhận định của các hộ dân, các loại giống được cung ứng bởi công ty có nguồn gốc đảm bảo, chất lượng tốt, do đó sản phẩm thu hoạch được đều có chất lượng cao, sản lượng tốt so với các loại giống tương tự họ thu mua bên ngoài và trồng trước khi liên kết với công ty. Trên thực tế, ngoài giống, công ty cũng có cho người dân lợi ích về mặt phân thuốc là vay trả chậm, khấu trừ vào cuối vụ, tuy nhiên người dân không cho rằng đây là lợi ích đáng kể đối với họ, cụ thể chỉ có 37% người dân nhận định mô hình liên kết mang lại lợi ích về phân thuốc. Nguyên nhân chính là do các loại phân thuốc của công ty do có chất lượng cao, nguồn gốc đảm bảo, nên thường sẽ có mức giá cao hơn 5-10% so với các sản phẩm được cung ứng ở hệ thống vật tư bên ngoài. Trong khi đó, người dân nhận định về mặt chất lượng, phân thuốc cung ứng bởi công ty và bên ngoài cũng tương đương công dụng, do đó, người dân không muốn sử dụng các loại phân thuốc này vì muốn tích kiệm chi phí.

Về mặt kỹ thuật, 75% người dân nhận định là nhận được lợi ích khi tham gia mô hình liên kết. Trên thực tế, khi tham gia mô hình liên kết, người nông dân được hỗ trợ tương đối nhiều từ phía công ty. Do công ty sẽ cử cán bộ kỹ thuật xuống làm việc với người dân, hướng dẫn canh tác bền vững trong từng khâu sản xuất trong vụ, ví dụ gieo sạ, bón phân, phun thuốc... Trung bình mỗi vụ công ty sẽ cử cán bộ xuống làm việc với người dân khoảng 3-5 lần.

Gom hàng và vận chuyển là một trong các lợi ích được hỗ trợ bởi công ty, nguyên nhân chính là do các công ty cũng có hỗ trợ các chi phí đưa hàng đến điểm cân của nông dân. Ngoài ra, công ty cũng có hỗ trợ chi phí cân lúa của HTX. Công ty có hai hình thức

vận chuyển chính là thuê ghe/thuyền hoặc xe tải tới điểm cân của HTX để chở lúa về công ty hoặc giao nhiệm vụ này cho HTX và trả phí cho HTX.

Về giá, chỉ 55% nông dân cho biết họ nhận được lợi ích về giá khi tham gia mô hình liên kết, nguyên nhân chính là do các công ty có hai hình thức chốt giá như sau: một là chốt giá theo thị trường và đảm bảo mức thu mua cao hơn từ 50-400 đồng/kg, hai là chốt một mức giá cố định từ đầu vụ, ví dụ 5.000 đồng/kg, nếu khi người dân bán cho công ty, mức giá thị trường thấp hơn 5.000 đồng/kg thì nông dân sẽ được thu mua với mức giá chốt trước đó là 5.000 đồng/kg, nhưng nếu mức giá thị trường cao hơn thì người dân sẽ được thu mua ở mức giá thị trường. Đối với các hộ liên kết mà công ty áp dụng cách làm thứ nhất, mọi người dân đều nhận định mình được lợi ích về giá khi tham gia mô hình liên kết. Tuy nhiên đối với các hộ liên kết mà công ty áp dụng cách làm thứ hai thì hầu như người dân không cảm thấy mình nhận được lợi ích giá, đặc biệt là khi giá cao hơn mức 5.000 đồng/kg đã chốt trong hợp đồng. Trong trường hợp này, người dân sẽ cảm thấy bán cho công ty hay bán cho thương lái cũng hoàn toàn tương tự nhau, do có chung một mức giá theo thị trường.

Về các hỗ trợ như bơm tưới, xay sát sơ chế và bảo quản, thông tin thị trường, tỷ lệ người dân nhận định mình nhận được các lợi ích này lần lượt là 36%, 27% và 25%. Trên thực tế, việc bơm tưới được thực hiện bởi HTX nên sự hỗ trợ trên chủ yếu là do HTX quyết định và thông thường xã viên sẽ được hỗ trợ bơm tưới với mức giá thấp hơn 5-10% so với các hộ ngoài HTX. Trong mô hình liên kết với doanh nghiệp, bên cạnh các xã viên còn có các hộ không thuộc HTX, tuy nhiên khi tham gia mô hình liên kết này họ cũng có nhận được một số ưu đãi liên quan đến bơm tưới tương tự các xã viên. Về việc xay sát sơ chế và bảo quản, thực tế người dân không thực hiện công đoạn này do họ luôn có truyền thống bán lúa tươi thay vì để lại xay sát sơ chế và bảo quản. Khi bán lúa cho công ty cũng hầu hết bán lúa tươi, do đó họ không thấy lợi ích rõ ràng của việc xay sát sơ chế và bảo quản này. Những hộ trả lời có lợi ích trên chủ yếu là các hộ nhận thức được các công đoạn sau sẽ được thực hiện bởi công ty và các hộ sẽ không phải tham gia vào công việc đó. Về thông tin thị trường, khoảng 25% nông dân cho rằng mình có lợi ích này khi tham gia mô hình liên kết. Thông tin lợi ích này chủ yếu là do công ty cung cấp, đặc biệt là vào thời điểm chốt giá, tuy nhiên, người dân luôn có kênh thông tin theo dõi riêng như qua HTX, thương lái, các phương tiện truyền thông... nên việc thông tin giá nhận được từ công ty không đóng vai trò quan trọng đối với họ.

Chỉ có 5% nông dân nhận được lợi ích về máy móc thiết bị, trong khi 4% nhận được lợi ích về vay vốn. Các nông dân được nhận lợi ích về máy móc thiết bị là do tại một số mô hình, công ty có lắp đặt thiết bị camera theo dõi đồng ruộng. Tuy nhiên các hỗ trợ về máy móc thiết bị khác như máy cày bừa, máy gặt lúa... là hoàn toàn không có. Khi tham gia mô hình liên kết người dân sẽ nhận được lợi ích về vay vật tư và trả vào cuối vụ, trường hợp trả lời có nhận được vay vốn ở đây là ám chỉ lợi ích về vay vật tư này (một hình thức vay vốn) hơn là được vay tiền để hỗ trợ các mặt sản xuất khác.

b. Khó khăn khi tham gia mô hình liên kết trong sản xuất lúa gạo

Ước tính có khoảng 40% người dân trồng lúa trong mô hình liên kết nhận thấy mình có khó khăn khi tham gia mô hình này, trong khi 60% người dân không đồng ý với ý kiến trên. Trong 5 loại khó khăn chính gồm áp dụng tiêu chuẩn, công ty không mua đủ số lượng, công ty không hỗ trợ chi phí vật tư, không có giá thu mua chênh lệch, mua được bán ở thời điểm tự chọn, người dân nhận thấy có khó khăn nhiều nhất ở không có hỗ trợ chi phí vật tư (43%), không có giá thu mua chênh lệch (43%). Trong khi khó khăn áp dụng tiêu chuẩn và khó khăn không được bán theo thời điểm tự chọn chỉ chiếm 5%, và đặc biệt người dân không gặp khó khăn trong việc công ty không mua đủ số lượng.

Bảng 3: Đánh giá của nông dân trồng lúa về khó khăn khi tham gia mô hình liên kết

TT	Các khó khăn	Có khó khăn	Không có khó khăn
1	Khó khăn áp dụng tiêu chuẩn	5%	95%
2	Công ty không mua đủ số lượng	0%	100%
3	Không hỗ trợ chi phí vật tư	43%	57%
4	Không có giá thu mua chênh lệch	43%	57%
5	Không được bán theo thời điểm tự chọn	5%	95%
	Tổng hợp	40%	60%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Như vậy việc người dân cho biết không hề gặp khó khăn trong việc công ty không mua đủ số lượng cho thấy các công ty liên kết với người dân khá nghiêm túc. Trên thực tế, công ty vẫn cho phép người dân bán ra ngoài nếu không đồng ý bán cho công ty vào thời điểm chốt giá, công ty cũng không có chế tài phạt đối với người dân trong trường hợp này.

Về việc áp dụng các tiêu chuẩn công ty đề ra người dân cũng cảm thấy không có khó khăn, nguyên nhân chính là do các hộ trong mô hình liên kết đều đã được tập huấn khá lâu trong dự án Vnsat, do đó họ đã quen thuộc với các kiến thức gieo trồng bền vững. Về việc không được bán theo thời điểm tự chọn, người dân cũng không cảm thấy có khó khăn. Nguyên nhân chính là do thời điểm gặt lúa sẽ được công ty lựa chọn để đảm bảo lúa đạt được chất lượng tốt nhất, đây cũng là một cách đảm bảo được lợi nhuận của nông dân, do đó nông dân hoàn toàn ủng hộ.

Tuy nhiên, 43% người dân cảm thấy khó khăn về việc công ty không hỗ trợ chi phí vật tư, do chi phí vật tư tương đối nhiều (nếu mua từ công ty, chi phí có thể sẽ tăng do giá cao), nhưng người dân không nhận được hỗ trợ cụ thể. Về giá, 43% người dân cảm thấy khó khăn vì không có giá chênh lệch. Như đã thảo luận trong phần lợi ích, các công ty áp dụng mức giá cố định từ đầu vụ thường khiến cho người dân cảm thấy mình không nhận được lợi ích về giá, mặc dù công ty sẽ thu mua theo giá thị trường nếu giá thị trường cao hơn mức giá cố định này, do họ không cảm thấy có sự khác biệt giữa việc bán cho công ty và bán cho thương lái.

Bên cạnh một số khó khăn trên, một số người dân còn cho biết họ gặp khó khăn liên quan đến việc trả chậm của công ty (chiếm 33% số các khó khăn được gọi mở thêm của nông dân), việc chưa minh bạch trong quá trình kiểm tra và thông báo về số cân, chất lượng của công ty (33%), việc giá thuốc BVTV ở mức cao hơn thị trường (11%), uy tín của công ty (11%) và việc chưa nhận rõ lợi ích về liên kết của các hộ hàng xóm (11%).

3.1.4. Chi phí và hiệu quả sản xuất khi tham gia mô hình liên kết

Tổng chi phí sản xuất lúa gạo trong mô hình liên kết là 11,8 triệu đồng/ha. Các loại chi phí chính trong sản xuất lúa gạo gồm: giống, phân bón, thuốc BVTV, công lao động (gồm làm đất, gieo sạ, rải phân, phun thuốc, gặt), các chi phí khác (gồm vận chuyển, vay để sản xuất, thuê đất, máy móc...). Trong đó, chi phí về công lao động có tỷ lệ cao nhất, đạt 4,4 triệu đồng/ha, chiếm 38% tổng chi phí sản xuất; tiếp đến là chi phí phân bón với 3,7 triệu đồng/ha, chiếm 31%; chi phí giống với 1,6 triệu đồng/ha, chiếm 14%; chi phí khác với 1,2 triệu đồng/ha, chiếm 10%; và chi phí thuốc BVTV với 0,9 triệu/ha, chiếm 7%.

Trong chi phí lao động, chi phí gặt và làm đất chiếm tỷ lệ cao nhất. Trong chi phí khác, chi phí thuê đất chiếm tỷ lệ cao nhất. Cụ thể như bảng dưới đây:

Bảng 4: Chi phí sản xuất lúa trung bình trên ha trong 1 vụ của các hộ trong mô hình liên kết tại Đồng Tháp

Phân loại	Chi phí (triệu đồng/ha)		Tỷ trọng chi phí	
	Chi phí thành phần	Chi phí gộp	Chi phí thành phần	Chi phí gộp
Giống	1,6	1,6	14%	14%
Phân bón	3,7	3,7	31%	31%
Thuốc BVTV	0,9	0,9	7%	7%
Công lao động		4,4		38%
- Làm đất	1,4		12%	
- Gieo sạ	0,4		3%	
- Rãi phân	0,4		3%	
- Phun thuốc	0,6		5%	
- Gặt	1,6		14%	
Khác		1,2		10%
- Vận chuyển	0,1		1%	
- Vay để sản xuất	0,1		1%	
- Thuê đất	1,0		8%	
- Máy móc...	0,1		1%	
Tổng chi phí	11,8	11,8	100%	100%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

So với các hộ không liên kết, tổng chi phí sản xuất của các hộ liên kết giảm 4,8 triệu/ha, tương đương 29%. Trong đó, chi phí giống của các hộ liên kết giảm 0,3 triệu đồng/ha, tương đương 16%; chi phí phân bón giảm 2,0 triệu đồng/ha, tương đương 35%; chi phí thuốc BVTV giảm 1,8 triệu đồng/ha, tương đương 67%; chi phí công lao động giảm 1,4 triệu đồng/ha, tương đương 24% (nguyên nhân chính là do chi phí phun thuốc và gặt giảm lần lượt là 1,3 triệu đồng/ha, tương đương 66% và 0,2 triệu đồng/ha, tương đương 13%). Tuy nhiên, các chi phí khác lại tăng 0,7 triệu đồng/ha, tương đương 167%, nguyên nhân chính là do chi phí vận chuyển tăng 0,03 triệu đồng/ha, tương đương 63%, chi phí thuê đất tăng 0,7 triệu đồng/ha, tương đương 223% và phát sinh thêm chi phí vay để sản xuất là 0,1 triệu đồng/ha.

Bảng 5: So sánh chi phí sản xuất của hộ liên kết và hộ không liên kết

Phân loại	So sánh (triệu đồng/ha)		So sánh (% hơn kém)	
	Chi phí thành phần	Chi phí gộp	Chi phí thành phần	Chi phí gộp
Giống	-0,3	-0,3	-16%	-16%
Phân bón	-2,0	-2,0	-35%	-35%
Thuốc BVTV	-1,8	-1,8	-67%	-67%
Công lao động		-1,4		-24%
- Làm đất	0,03		2%	
- Gieo sạ	0,03		8%	
- Rải phân	0,01		3%	
- Phun thuốc	-1,3		-66%	
- Gặt	-0,2		-13%	
Khác		0,7		167%
- Vận chuyển	0,03		63%	
- Vay để sản xuất	0,1		(hộ không liên kết không có chi phí này)	
- Thuê đất	0,7		223%	
- Máy móc...	-0,03		-35%	
Tổng chi phí	-4,8	-4,8	-29%	-29%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Áp dụng các quy trình canh tác bền vững được hướng dẫn bởi cán bộ kỹ thuật, cho thấy hiệu quả rõ ràng trong việc giảm lượng vật tư đầu vào so với tập quán canh tác thông thường trước đây. Lượng giống canh tác trung bình trên ha khi tham gia mô hình liên kết chỉ còn khoảng 132,4 kg/ha, giảm 27% so với các hộ không liên kết. Lượng giống canh tác giảm kéo theo lượng phân bón và thuốc bảo vệ thực vật cũng giảm. Mật độ cây giảm nên tỷ lệ hấp thu dưỡng chất cao hơn, hiệu quả sử dụng phân bón cao hơn. Lượng phân đạm giảm 71%, phân lân giảm 84%, phân kali giảm 44%, phân DAP giảm 49%. Tuy nhiên, lượng phân NPK tăng nhẹ 8%, nguyên nhân chính là do người dân có xu hướng mua các loại phân trộn sẵn thay vì mua riêng các loại như trên và trộn sau đó, tuy nhiên mức tăng

nhẹ 8% trên không cao so với mức giảm mạnh của các loại phân trên, cho thấy xu hướng giảm dùng phân bón vẫn rất rõ rệt. Cây lúa hấp thu dưỡng chất tốt nên sức chống chịu sâu bệnh cũng tăng, do đó ruộng lúa canh tác theo tư vấn kỹ thuật của công ty ít bị ảnh hưởng bởi sâu bệnh và số lần phun xịt thuốc bảo vệ thực vật ít hơn so với lúa canh tác theo tập quán thông thường. Số liệu khảo sát cho thấy số lần phun thuốc bảo vệ thực vật trung bình chỉ còn 3,7 lần/vụ, giảm 56% so với các hộ ngoài liên kết.

Bảng 6: So sánh việc sử dụng vật tư giữa hộ liên kết và hộ không liên kết

Loại vật tư	Lượng sử dụng (kg/ha)		So sánh (kg/ha)	So sánh (%)
	Hộ liên kết	Hộ không liên kết		
Lượng giống	132.4	180.6	-48.2	-27%
Lượng đạm	67.4	232.7	-165.4	-71%
Lượng lân	14.8	90.7	-75.9	-84%
Lượng kali	44.8	80.0	-35.3	-44%
Lượng DAP	65.6	128.3	-62.7	-49%
Lượng NPK	108.2	100.2	8.0	8%
Số lần phun thuốc (lần)	3.7	8.5	-4.8	-56%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

3.2. Kinh doanh tiêu thụ lúa gạo sản xuất theo mô hình liên kết

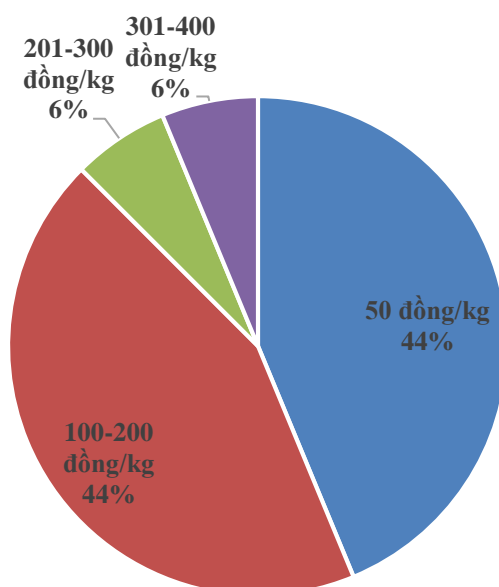
3.2.1. Thực trạng kinh doanh và tiêu thụ lúa gạo sản xuất theo mô hình liên kết của nông dân/HTX/doanh nghiệp

Hai kênh tiêu thụ lúa gạo chính của nông dân trong khu vực khảo sát là thương lái và HTX (đại diện thu mua của doanh nghiệp), trong đó, HTX là kênh thu mua lúa chính đối với các hộ trong liên kết do HTX, doanh nghiệp và nông dân đã có hợp đồng đối với nhau. Tuy nhiên trong trường hợp nông dân không đồng ý với mức giá của doanh nghiệp vào thời điểm chốt giá trước khoảng 10-15 ngày trước khi gặt, người dân cũng có thể tự do bán cho các thương lái bên ngoài. Trong số các hộ liên kết, khoảng 98% các hộ bán cho HTX trong khi chỉ có 2% bán cho thương lái. Trường hợp bán cho thương lái này, người dân cũng không bán hết hoàn toàn sản lượng là mà chỉ bán khoảng 50% sản lượng cho thương lái, còn 50% vẫn bán cho HTX.

Phần lớn các hộ bán cho thương lái không thông qua hợp đồng mà chỉ qua thỏa thuận miệng. Hình thức thỏa thuận tương đối đơn giản, thương lái xem lúa trước khi gạt khoảng nửa tháng và thỏa thuận giá cả, đặt cọc bằng tiền mặt trước vài ngày, hầu hết không ký hợp đồng hay thỏa thuận. Đối với hình thức bán lúa cho HTX (đại diện thu mua của doanh nghiệp), hầu hết các hộ đều có hợp đồng ký với HTX và HTX sẽ đại diện ký với doanh nghiệp.

Về giá bán, như đã đề cập ở trên, 55% người dân cho biết họ có mức giá cao hơn khi tham gia mô hình liên kết, mức giá này dao động trong khoảng 50-400 đồng/kg. Trong các hộ nhận được mức giá cao hơn, 44% các hộ được nhận mức giá cao hơn khoảng 50 đồng/kg, 44% hộ nhận được mức giá cao hơn trong khoảng 100-200 đồng/kg, 6% hộ nhận được mức giá cao hơn trong khoảng 201-300 đồng/kg, và 6% hộ nhận được mức giá cao hơn trong khoảng 301-400 đồng/kg.

Hình 2: Các mức giá cao hơn giá thị trường mà các hộ tham gia mô hình liên kết nhận được



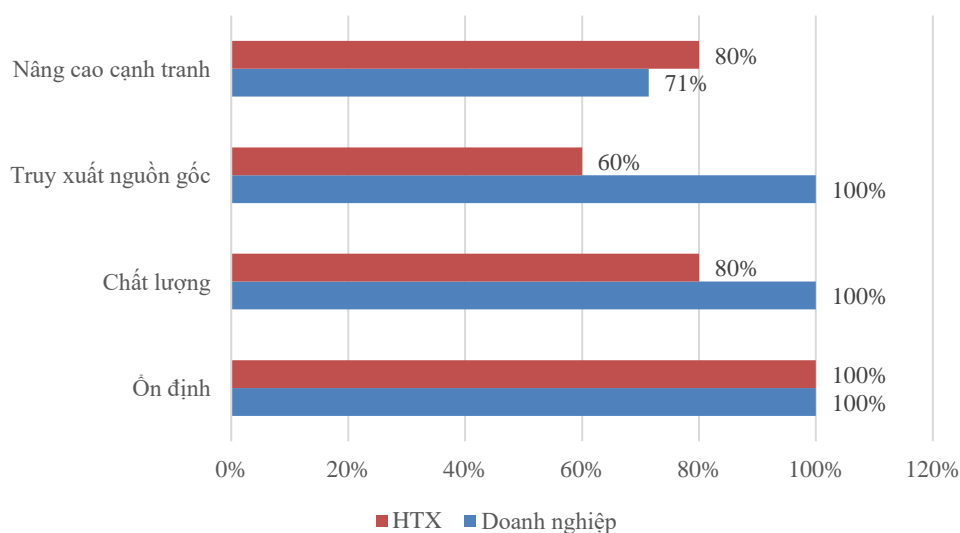
Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

3.2.2. Những lợi ích và khó khăn trong kinh doanh lúa gạo sản xuất theo mô hình liên kết tại tỉnh Đồng Tháp

Về các lợi ích khi thực hiện mô hình liên kết nhận định bởi HTX và doanh nghiệp, có 4 nhóm lợi ích chính gồm lượng hàng ổn định, lượng hàng có chất lượng tốt, dễ trong

việc truy xuất nguồn gốc và nâng cao được khả năng cạnh tranh. Về sự ổn định, 100% HTX và doanh nghiệp đều nhận thấy lợi ích này của mô hình liên kết. Về chất lượng, 100% doanh nghiệp cho rằng chất lượng lúa gạo từ mô hình tốt hơn so với ngoài mô hình, nhưng chỉ 80% HTX đồng ý với nhận định này vì họ cho rằng dù ngoài mô hình, nhưng nếu được tập huấn bài bản vẫn có thể cho ra chất lượng như mô hình liên kết. Về truy xuất nguồn gốc, 100% doanh nghiệp cho rằng việc truy xuất nguồn gốc tốt hơn đối với mô hình liên kết, trong khi chỉ 60% HTX nhận thấy lợi ích này, nguyên nhân chính là do HTX không quan tâm nhiều đến việc sản phẩm khi được bán trên thị trường tiêu dùng có cần đến truy xuất nguồn gốc hay không. Về khả năng cạnh tranh, trong khi 80% HTX cảm thấy có mô hình liên kết thì lúa gạo sẽ có khả năng cạnh tranh hơn, thì chỉ 71% doanh nghiệp đồng ý với lợi ích này, nguyên nhân chính là do thị trường bán buôn gạo xay xát của Việt Nam hiện rất phức tạp với nhiều tác nhân thương lái, rất khó kiểm soát về chất lượng, nguồn gốc... nên gạo liên kết mặc dù có lợi thế nhưng cũng vẫn gặp phải nhiều cạnh tranh.

Hình 3: Lợi ích của mô hình liên kết nhận định bởi HTX và doanh nghiệp



Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Bên cạnh các lợi ích trên, HTX và doanh nghiệp còn cho biết họ nhận được các lợi ích sau khi tham gia vào mô hình liên kết, cụ thể là: được hỗ trợ về vật tư, chất lượng giống và phân thuốc cung ứng bởi công ty có chất lượng tốt so với trên thị trường, giá bán cao hơn so với thị trường, do lợi nhuận cao hơn nên đời sống nông dân tốt hơn, không gặp rủi ro bị ‘bẻ kèo’ nhưng khi giao dịch với thương lái, do áp dụng quy trình sử dụng phân thuốc hạn chế hướng dẫn bởi doanh nghiệp, nên chi phí sản xuất giảm.

Về những khó khăn trong kinh doanh tiêu thụ lúa gạo theo mô hình liên kết nhận định bởi HTX gồm có khó khăn về vốn, khó khăn về giá, khó khăn về vận động người dân tham gia, khó khăn về thủ tục tham gia, yêu cầu kỹ thuật, khó khăn về quy mô liên kết. Trong đó, vận động người dân tham gia có mức khó khăn cao nhất là 71%, nguyên nhân chính là do có HTX đã từng gặp trường hợp doanh nghiệp không thực hiện đúng hợp đồng trong quá khứ, nên khiến để tiếp tục vận động người dân tham gia liên kết với công ty khác gặp rất nhiều khó khăn. Ngoài ra do chưa hiểu rõ hết về mô hình liên kết, nên nhiều người dân còn e dè, không muốn tham gia mô hình, do đó việc vận động tốn rất nhiều công sức của các cán bộ HTX.

Bảng 7: Đánh giá của HTX về khó khăn của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo

Các khó khăn	Tỷ lệ gặp khó khăn
Vốn	29%
Giá	57%
Vận động người dân tham gia	71%
Thủ tục, yêu cầu kỹ thuật	57%
Quy mô liên kết	29%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Bên cạnh các khó khăn trên, HTX còn gặp khó khăn nhiều trong việc vận động người dân tham gia liên kết do niềm tin đối với doanh nghiệp không cao, bên cạnh việc liên kết còn mới đối với một số nhóm hộ, một số nhóm khác đã gặp phải hiện tượng doanh nghiệp bỏ vùng nguyên liệu trong quá khứ nên khó bị thuyết phục quay trở lại liên kết. Ngoài ra người dân không mặn mà với việc thay đổi tập quán gieo trồng lúa, nhìn chung nông dân vẫn cảm thấy phun nhiều thuốc an tâm hơn nên không sẵn sàng tham gia mô hình, chỉ có các hộ đã được tập huấn nhiều bởi các chương trình dự án mới có cách suy nghĩ khác và sẵn sàng tham gia liên kết. Các thủ tục liên quan đến ký kết hợp đồng cũng khiến người nông dân cảm thấy e ngại khi tham gia. Việc liên kết phải giảm giống, phân thuốc, nên người dân e ngại năng suất có thể giảm, trong khi doanh nghiệp không có chế độ hỗ trợ cụ thể khi diễn biến này xảy ra nên cũng khiến nhiều người dân không muốn tham gia liên kết. Việc kiểm tra khối lượng lúa cân được, chất lượng lúa... không báo lại cụ thể cho người dân, ngoài ra việc doanh nghiệp kiểm tra một phía cũng khiến nông dân quan ngại việc doanh nghiệp sẽ thông tin sai sự thật để ép giá xuống. Ngoài ra, việc cân

lúa tương đối nhiều và vất vả nhưng số lượng cán bộ HTX không nhiều nên khó có khả năng đảm đương hiệu quả. Bên cạnh đó, nhiều HTX chưa có nhiều kiến thức cũng như năng lực tự tìm hiểu chưa cao, nên chưa hiểu rõ các lợi ích có được từ mô hình liên kết. Khi liên kết, nông dân buộc phải sản xuất loại lúa theo yêu cầu của doanh nghiệp, tuy nhiên có một số loại giống rất khó sản xuất vì yêu cầu kỹ thuật cao, việc chăm sóc cần kỹ lưỡng rất vất vả, nên nhiều người dân không muốn tham gia. Các loại giống phân thuốc cung ứng bởi công ty mặc dù có chất lượng tốt nhưng giá lại cao hơn so với thị trường. Người dân muốn bán ngay tại ruộng và trả tiền ngay, nhưng doanh nghiệp chỉ áp dụng hình thức trả thông quan tài khoản, chậm khoảng 5-7 ngày sau khi thu mua lúa, nên khiến người dân cảm thấy không yên tâm.

Về những khó khăn trong kinh doanh tiêu thụ lúa gạo theo mô hình liên kết nhận định bởi doanh nghiệp gồm có khó khăn về việc nông dân không tham gia, khó kiểm soát chất lượng, nông dân không cung ứng đủ, chính quyền địa phương không ủng hộ, tiếp cận tín dụng, thiếu vốn đầu tư, cơ sở hạ tầng kém, thiếu đầu ra, giá thị trường bất ổn. Trong đó, cơ sở hạ tầng (điện, nước, giao thông) tại địa phương chưa đáp ứng nhu cầu liên kết sản xuất là một trong các vấn đề khó khăn lớn của doanh nghiệp, với 71% doanh nghiệp đồng ý với nhận định này. Tiếp đó là việc nông dân không muốn tham gia, nông dân không cung ứng đủ lượng hàng và việc thiếu vốn đầu tư đều là các khó khăn được 43% doanh nghiệp đồng tình. Việc kiểm soát chất lượng và giá thị trường bất ổn mặc dù có mang lại khó khăn cho doanh nghiệp nhưng ở mức thấp, do đó chỉ có 14% doanh nghiệp đồng ý với nhận định này.

Bảng 8: Đánh giá của doanh nghiệp về khó khăn của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo

Các khó khăn	Tỷ lệ gặp khó khăn
Nông dân không tham gia	43%
Khó kiểm soát chất lượng	14%
Nông dân không cung ứng đủ	43%
Chính quyền địa phương không ủng hộ	0%
Tiếp cận tín dụng	0%
Thiếu vốn đầu tư	43%

Các khó khăn	Tỷ lệ gặp khó khăn
Cơ sở hạ tầng kém	71%
Thiếu đầu ra	0%
Giá thị trường bất ổn	14%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Việc kinh doanh sản xuất lúa gạo theo mô hình liên kết rất được địa phương ủng hộ, ngoài ra do phát triển mô hình liên kết, doanh nghiệp cũng sẽ được xem xét ưu tiên khi tiếp cận tín dụng, do đó không doanh nghiệp nào thấy khó khăn trong các vấn đề này. Ngoài ra, việc liên kết theo mô hình cho lượng hàng ổn định, chất lượng tốt, truy xuất nguồn gốc dễ dàng, do đó đầu ra luôn có, nên không có doanh nghiệp cảm thấy khó khăn trong vấn đề này.

Bên cạnh các khó khăn trên, các doanh nghiệp còn nêu ra các khó khăn sau đây: do hoạt động tích tụ ruộng đất còn chưa hiệu quả và gặp nhiều vướng mắc trong quá trình thúc đẩy, nên doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong quy hoạch vùng sản xuất, năng lực vận hành của các HTX chưa hiệu quả, do đó gây khó khăn cho doanh nghiệp trong vấn đề hợp tác phát triển vùng liên kết. Ngoài ra, do nhiều công ty hướng đến việc thu mua nhỏ lẻ thông qua hệ thống thương lái mà không tập trung phát triển vùng nguyên liệu, người dân vẫn có thể bán tự do cho thương lái, nên chưa ý thức được tầm quan trọng của mô hình liên kết.

III. TIỀM NĂNG THỊ TRƯỜNG CỦA LÚA GẠO THEO MÔ HÌNH LIÊN KẾT

3.1. Hướng phát triển tương lai của mô hình liên kết trong sản xuất lúa gạo

Theo đánh giá của nông dân trong mô hình liên kết về xu hướng tương lai của mô hình này, 100% các hộ liên kết muốn tiếp tục tham gia mô hình. 97% các hộ liên kết cho biết sẽ không phá vỡ hợp đồng trong trường hợp giá thị trường cao hơn trong khi khoảng 3% cho biết vẫn sẽ bán ra ngoài nếu giá thị trường cao hơn công ty đưa ra. Nguyên nhân chính của việc các hộ dân cam kết không bán ra ngoài là do: họ muốn tuân thủ hợp đồng và giữ uy tín của mình đối với HTX/công ty, thậm chí có hộ cho rằng nếu giá của công ty thấp hơn thị trường vẫn sẽ bán cho công ty vì họ muốn duy trì sự ổn định lâu dài. Một số hộ cho rằng vì đã mua giống, phân thuốc của công ty và được hưởng hỗ trợ trả chậm, nên muốn bán cho công ty để trừ nợ. Ngoài ra, một số công ty gần thời điểm thu hoạch mới chốt giá, trong trường hợp này, mức giá vẫn tương đương với thị trường, nên người dân cũng không cảm thấy bị thiệt và yên tâm bán cho công ty.

Bảng 9: Đánh giá của nông dân trong mô hình liên kết về xu hướng tương lai của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo

Xu hướng tương lai	Tỷ lệ đồng ý	Tỷ lệ không đồng ý
Có mong muốn tiếp tục tham gia liên kết trong thời gian tới	100%	0%
Phá vỡ hợp đồng nếu giá thị trường cao hơn	3%	97%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Theo đánh giá của nông dân ngoài mô hình liên kết về xu hướng tương lai của mô hình này, có 50% nông dân đã được mời vào mô hình liên kết còn 50% không được mời tham gia vào mô hình. Nguyên nhân chính của việc không được mời này là do các hộ này không nằm trong vùng liên kết mà doanh nghiệp chỉ định. Do để thuận lợi cho việc quản lý cũng như nâng cao hiệu quả gieo trồng, thuận lợi áp dụng kỹ thuật, doanh nghiệp đề xuất các hộ liên kết cần phải có ruộng nằm cạnh nhau và khu vực này phải thuận lợi trong việc giao thông chuyên chở. 50% các hộ đã được mời vào liên kết nhưng lại không tham gia, nguyên nhân chính là do: vật tư cung ứng bởi công ty có giá cao hơn thị trường, tiêu chuẩn kỹ thuật cao khiến người dân không muốn tham gia, người dân lo lắng về vấn đề cân đo, kiểm tra chất lượng lúa không minh bạch, loại giống mà công ty yêu cầu nông dân không muốn trồng. Đặc biệt, rất nhiều người dân cho biết do các hộ quanh ruộng của họ không

muốn tham gia liên kết nên không thể đủ yêu cầu về diện tích liên kết của doanh nghiệp, nên họ không thể tham gia mô hình liên kết.

Bảng 10: Đánh giá của nông dân ngoài mô hình liên kết về xu hướng tương lai của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo

Xu hướng tương lai	Tỷ lệ đồng ý	Tỷ lệ không đồng ý
Được mời vào mô hình liên kết	50%	50%
Có mong muốn tham gia liên kết trong thời gian tới	45%	55%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Có 45% hộ nông dân ngoài mô hình liên kết muốn tham gia mô hình trong tương lai, nguyên nhân chính là do họ đã thấy một số lợi ích mà các hộ liên kết có được, đặc biệt là vấn đề về sự ổn định. Nhiều người dân cho biết họ chỉ cần có sự đồng tình của các hộ xung quanh là sẽ tham gia vào mô hình liên kết. 55% hộ không có mong muốn tham gia, nguyên nhân chính là do họ chưa hiểu rõ được chương trình liên kết này, giá bao tiêu khiến họ chưa hài lòng do không quá cao so với thị trường, trong khi giá vật tư cung ứng bởi công ty có giá khá cao, bên cạnh đó, họ cảm thấy không có hy vọng trong việc thuyết phục các hộ xung quanh cùng tham gia mô hình liên kết.

Theo nhận định của các HTX, khoảng 57% các HTX muốn tham gia liên kết hoặc tiếp tục liên kết, trong khi 43% không muốn tham gia liên kết. Nguyên nhân chính của việc không muốn tham gia liên kết là do HTX chưa có niềm tin đối với doanh nghiệp, ngoài ra, HTX đề xuất nếu doanh nghiệp có thể thực hiện một số thay đổi theo yêu cầu/khuyến nghị của HTX thì HTX có thể sẽ tham gia mô hình liên kết.

Bảng 11: Đánh giá của HTX về xu hướng tương lai của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo

Xu hướng tương lai	Tỷ lệ
Tham gia liên kết hoặc tiếp tục liên kết	57%
Không muốn tham gia liên kết	43%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Theo nhận định của các doanh nghiệp, có khoảng 14% các doanh nghiệp muốn mở rộng liên kết, khoảng 14% muốn thu hẹp liên kết, trong khi 72% muốn duy trì mô hình

này. Việc muốn thu hẹp liên kết là do công ty phải cam kết mua giá cao hơn, trong khi công ty lại không có nguồn vốn mạnh, nên đã phải đối mặt với vấn đề bị lỗ. Vòng quay vốn chậm, gây ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh, nên họ buộc phải thu hẹp lại mô hình. Bên cạnh đó, một số công ty cho biết trong quá trình thực hiện liên kết, công ty cũng không nhận được hỗ trợ nào từ nhà nước, nếu nhận được hỗ trợ, có thể họ sẽ tiếp tục phát triển mô hình này.

Bảng 12: Đánh giá của doanh nghiệp về xu hướng tương lai của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo

Xu hướng tương lai	Tỷ lệ
Mở rộng liên kết	14%
Duy trì liên kết	72%
Thu hẹp liên kết	14%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

3.2. Đề xuất chính sách hỗ trợ thúc đẩy sản xuất kinh doanh lúa gạo theo mô hình liên kết

Theo nhận định của nông dân, việc bao tiêu hoàn toàn đầu ra (94% nông dân trong liên kết đồng ý với ý kiến này), ký kết hợp đồng đảm bảo (93%) và hỗ trợ khi giá thị trường xuống thấp (93%) sẽ là các khuyến nghị chính có thể thúc đẩy mô hình liên kết. Tiếp đó, việc hỗ trợ kỹ thuật cũng đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy mô hình liên kết với 80% nông dân trong mô hình đồng ý với khuyến nghị này. Việc cho vay vốn để sản xuất không đóng vai trò quan trọng trong mô hình liên kết, do đó, mặc dù hiện không có nông dân được hỗ trợ vay vốn sản xuất (không tính đến việc vay vật tư) trong mô hình, nhưng việc thay đổi hỗ trợ này cũng sẽ không có sự tác động đến việc thúc đẩy mô hình liên kết.

Bảng 13: Các khuyến nghị đề xuất bởi nông dân trong mô hình liên kết nhằm thúc đẩy sự phát triển của mô hình này

Khuyến nghị	Tỷ lệ
Hỗ trợ vay vốn	21%
Hỗ trợ kỹ thuật	80%
Bao tiêu hoàn toàn đầu ra	94%
Ký kết hợp đồng đảm bảo	93%

Khuyến nghị	Tỷ lệ
Hỗ trợ khi giá xuống	93%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Bên cạnh các khuyến nghị trên, nông dân còn đưa ra các khuyến nghị khác như: doanh nghiệp cần đảm bảo sự thu mua ổn định cho nông dân, doanh nghiệp có thể hỗ trợ tiền thuê đất cho người dân mở rộng vùng nguyên liệu nhằm đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp, doanh nghiệp cần đưa ra mức giá cao hơn thị trường, duy trì việc trả chậm vật tư, hỗ trợ giá vật tư đặc biệt là thuốc BVTV, nên trả ngay tiền cho nông dân khi thu mua lúa, hỗ trợ các dụng cụ sản xuất như máy phun xịt, rải phân..., hỗ trợ các nông dân/HTX vận động người dân tham gia, xây dựng các mô hình mẫu để tăng cường đẩy mạnh tham gia vào mô hình liên kết.

Các khuyến nghị đề xuất bởi HTX nhằm thúc đẩy sự phát triển của mô hình liên kết bao gồm:

- Doanh nghiệp cần nâng cao năng lực cam kết đối với HTX và nông dân, nâng cao uy tín, tránh trường hợp phá hợp đồng xảy ra. Ngoài ra, doanh nghiệp nên cam kết lâu dài hơn, không nên chỉ gói gọn liên kết theo từng vụ;
- Hỗ trợ các loại giống, chi phí giống và vật tư cho nông dân;
- Hỗ trợ chi phí làm đất, máy móc phun xịt cho nông dân;
- Hỗ trợ bù đắp lỗ do sản lượng giảm vì năng suất giảm khi giảm lượng giống và phân thuốc trong 1-2 vụ đầu;
- Xây dựng các mô hình đối chứng cụ thể, nếu các mô hình này đưa ra được hiệu quả thực tế, người dân sẽ tích cực tham gia hơn;
- Đề nghị công ty đưa người xuống cân trước khi chở hàng lên ghe, vì có thể trong lúc vận chuyển chủ ghe có thể làm chất lượng/khối lượng lúa bị tổn thất;
- Chính quyền có nhiều chính sách hỗ trợ doanh nghiệp và HTX tham gia mô hình liên kết, xúc tiến các buổi gặp gỡ giữa doanh nghiệp và HTX nhằm hỗ trợ mở rộng liên kết. Bên cạnh đó, các cơ quan ban ngành nên ổn định giá vật tư, giúp cho doanh nghiệp tìm được đầu ra, như vậy nông dân mới có thể an tâm liên kết với doanh nghiệp;
- Doanh nghiệp nên đầu tư kho tại HTX, để trong trường hợp bị chậm trễ vận chuyển do thời tiết không thuận, chất lượng sản phẩm vẫn duy trì tốt;

- Đề xuất doanh nghiệp không nên khấu trừ tiền do quá lượng tạp chất, do kỹ thuật đã được doanh nghiệp kiểm soát từ đầu;
- Việc kiểm tra chất lượng cần thực hiện bởi một bên thứ ba kiểm định, hoặc công ty sau khi có kết quả phải thông báo rõ ràng, nâng cao tính minh bạch, không nên tự động khấu trừ tiền mà không báo rõ ràng kết quả cho nông dân;
- Hỗ trợ cùng HTX vận động người nông dân tham gia mô hình liên kết;
- Nhà nước, công ty đưa ra biện pháp hỗ trợ, vận động người dân tham gia.

Các khuyến nghị đề xuất bởi doanh nghiệp nhằm thúc đẩy sự phát triển của mô hình liên kết bao gồm:

- Chính quyền nên hỗ trợ thúc đẩy hoạt động tích tụ ruộng đất;
- Chính quyền nên đưa ra các chính sách kiểm soát đầu ra, nhãn, bao bì sản phẩm;
- Một số doanh nghiệp FDI mong muốn được tháo gỡ khó khăn liên quan đến đất đai, phân bổ sản phẩm;
- Doanh nghiệp muốn được chính quyền hỗ trợ liên kết trực tiếp với hộ, không phải thông qua bên thứ ba là HTX, đặc biệt là muốn được hỗ trợ xây dựng cộng đồng liên kết bền vững;
- Chính quyền và bản thân HTX nên tập trung nâng cao năng lực để vận động được nông dân tham gia liên kết cũng như hỗ trợ cho doanh nghiệp trong suốt quá trình liên kết;
- Nhà nước nên có các chính sách hỗ trợ hơn cho các doanh nghiệp tham gia vào liên kết.

III. KẾT LUẬN

Diện tích canh tác trung bình của các hộ trong địa bàn khảo sát ở mức 2,2ha. Đa số các hộ ở vùng khảo sát canh tác 2-3 vụ trong năm. Diện tích canh tác lúa thơm, lúa chất lượng cao chiếm ưu thế. Diện tích lúa trung bình của các hộ tham gia liên kết là 2,3ha/hộ, trong đó, diện tích các hộ liên kết tại Thanh Bình là 3,0ha/hộ còn Cao Lãnh là 1,8ha/hộ. Thời gian liên kết trung bình của các hộ là 3,3 năm, trong đó, các hộ liên kết tại Cao Lãnh đạt thời gian liên kết trung bình là 4,1 năm, các hộ tại Thanh Bình là 2,4 năm. Số liệu khảo sát cho thấy có 100% số hộ khảo sát trong liên kết áp dụng các quy trình canh tác bền vững và an toàn, trong đó có 78% số hộ biết rõ quy trình an toàn mình đang theo, trong khi 22%

hộ không nắm được cụ thể mình đang áp dụng tiêu chuẩn gì, chỉ biết đây là hướng dẫn hướng đến tiêu chuẩn an toàn.

Tổng chi phí sản xuất lúa gạo trong mô hình liên kết là 11,8 triệu đồng/ha. Trong đó, chi phí về công lao động chiếm tỷ lệ cao nhất, đạt 4,4 triệu đồng/ha, chiếm 38% tổng chi phí sản xuất; tiếp đến là chi phí phân bón với 3,7 triệu đồng/ha, chiếm 31%; chi phí giống với 1,6 triệu đồng/ha, chiếm 14%; chi phí khác với 1,2 triệu đồng/ha, chiếm 10%; và chi phí thuốc BVTV với 0,9 triệu/ha, chiếm 7%. So với các hộ không liên kết, tổng chi phí sản xuất của các hộ liên kết giảm 4,8 triệu/ha, tương đương 29%. Áp dụng các quy trình canh tác bền vững được hướng dẫn bởi cán bộ kỹ thuật, các hộ trong mô hình liên kết đã giảm được 27-84% lượng vật tư đầu vào như giống, các loại phân thuốc so với các hộ ngoài mô hình.

Các lợi ích chính mà nông dân nhận được khi tham gia mô hình liên kết là lợi ích về giống, gom hàng vận chuyển và kỹ thuật. Các lợi ích chính mà HTX và doanh nghiệp nhận được là lượng thu mua ổn định và chất lượng tốt.

Các khó khăn lớn mà nông dân gặp phải khi tham gia liên kết là mô hình không hỗ trợ chi phí vật tư và không có giá thu mua chênh lệch. Khó khăn nhất mà HTX gặp phải khi tham gia mô hình liên kết là vận động người dân tham gia mô hình. Khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải khi tham gia mô hình liên kết là cơ sở hạ tầng (điện, nước, giao thông) tại địa phương chưa đáp ứng nhu cầu liên kết sản xuất.

Về hướng phát triển tương lai của mô hình liên kết, 100% các hộ nông dân liên kết muốn tiếp tục tham gia mô hình, 97% các hộ liên kết cho biết sẽ không phá vỡ hợp đồng trong trường hợp giá thị trường cao hơn trong khi khoảng 3% cho biết vẫn sẽ bán ra ngoài nếu giá thị trường cao hơn công ty đưa ra. Bên cạnh đó, 45% hộ nông dân ngoài mô hình liên kết muốn tham gia mô hình trong tương lai. Khoảng 57% các HTX muốn tham gia liên kết hoặc tiếp tục liên kết, trong khi 43% không muốn tham gia liên kết. Khoảng 14% các doanh nghiệp muốn mở rộng liên kết, khoảng 14% muốn thu hẹp liên kết, trong khi 72% muốn duy trì mô hình này.

Nhằm phát triển mô hình liên kết, việc đảm bảo từ phía doanh nghiệp đóng vai trò rất quan trọng, doanh nghiệp cần nâng cao uy tín của mình, tránh trường hợp phá vỡ hợp đồng xảy ra. Các hỗ trợ liên quan đến xây dựng mô hình mẫu, hỗ trợ ban đầu cho người dân mới tham gia liên kết cũng như minh bạch hơn trong vấn đề cân đo lúa và kiểm tra chất lượng sản phẩm, sẽ giúp cho mô hình liên kết phát triển. Bên cạnh đó, HTX cũng cần

nâng cao năng lực của mình trong việc vận động giải thích cho người dân để họ cùng tham gia vào mô hình liên kết. Ngoài ra, Nhà nước cũng nên đưa ra các chính sách hỗ trợ hơn nữa cho doanh nghiệp, để tạo điều kiện cũng như thúc đẩy doanh nghiệp tham gia mô hình liên kết.

Tài liệu tham khảo

1. Nguyễn Thị Mỹ Linh, Lê Phan Đình Huấn, Huỳnh Văn Phụng, Phan Kỳ Trung, Nguyễn Văn Bé và Văn Phạm Đăng Trí, 2017, Đánh giá hiệu quả mô hình sản xuất lúa truyền thống và cánh đồng lớn tại thị xã Ngã Năm, tỉnh Sóc Trăng, Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, Số chuyên đề: Môi trường và Biến đổi khí hậu (2): 45-54
2. Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Đồng Tháp, 2018, Báo cáo kết quả 5 năm thực hiện Đề án Tái cơ cấu ngành nông nghiệp tỉnh Đồng Tháp
3. Trần Minh Vĩnh, Phạm Văn Đình, 2014, Một số giải pháp phát triển hợp đồng liên kết sản xuất – tiêu thụ lúa gạo ở tỉnh Đồng Tháp, Tạp chí Khoa học và Phát triển (12): 844-852
4. Trần Quốc Nhân và Đỗ Văn Hoàng, 2013, Sản xuất và tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng: Hiện trạng và giải pháp ở tỉnh An Giang, Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ (27): 76-83
5. Ủy ban nhân dân tỉnh Đồng Tháp, 2016, Báo cáo tình hình phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao
6. Viện Chính sách và Chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn, 2017, Báo cáo chuỗi giá trị ngành hàng lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp, Dự án Chuyển đổi nông nghiệp bền vững – VnSAT
7. Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung Ương, 2017, Báo cáo rà soát thể chế chuỗi giá trị lúa gạo
8. Võ Thị Thanh Lộc, Nguyễn Phú Sơn, 2011, Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo vùng Đồng bằng sông Cửu Long, Tạp chí Khoa học Đại học Cần Thơ (19a): 96-108
9. Võ Văn Thanh, Lê Ngọc Quỳnh Lam, Nguyễn Thị Kim Pho, 2015, Thực trạng chuỗi cung ứng lúa gạo Đồng bằng sông Cửu Long, Tạp chí Phát triển Khoa học và Công nghệ (18): 121-136