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

**DỰ ÁN CHUYỂN ĐỔI NÔNG NGHIỆP BỀN VỮNG – VNSAT**

**BÁO CÁO**

CHUỖI GIÁ TRỊ XUẤT KHẨU

NGÀNH HÀNG LÚA GẠO TẠI TỈNH ĐỒNG THÁP

Hà Nội, 2020

MỤC LỤC

[I. GIỚI THIỆU CHUNG 4](#_Toc49178052)

[1.1. Lý do nghiên cứu 4](#_Toc49178053)

[1.2. Mục tiêu 6](#_Toc49178054)

[1.2.1. Mục tiêu chung 6](#_Toc49178055)

[1.2.2. Mục tiêu cụ thể 6](#_Toc49178056)

[1.3. Phương pháp thực hiện 6](#_Toc49178057)

[1.3.1. Phương pháp thu thập thông tin 6](#_Toc49178058)

[1.3.2. Phương pháp phân tích 6](#_Toc49178059)

[1.3.3. Địa bàn nghiên cứu 7](#_Toc49178060)

[1.3.4. Phương pháp nghiên cứu 7](#_Toc49178061)

[1.4. Nội dung nghiên cứu 7](#_Toc49178062)

[II. THỰC TRẠNG XUẤT KHẨU LÚA GẠO VIỆT NAM 9](#_Toc49178063)

[2.1. Sản xuất lúa gạo cung ứng cho xuất khẩu 9](#_Toc49178064)

[2.1.1. Diện tích sản xuất 9](#_Toc49178065)

[2.1.2. Sản lượng và năng suất 11](#_Toc49178066)

[2.1.3. Tiêu dùng nội địa và sản lượng dư thừa cho xuất khẩu 12](#_Toc49178067)

[2.2. Xuất khẩu lúa gạo 14](#_Toc49178068)

[2.2.1. Lượng và kim ngạch xuất khẩu 14](#_Toc49178069)

[2.2.2. Cơ cấu thị trường xuất khẩu 15](#_Toc49178070)

[III. CHUỐI GIÁ TRỊ XUẤT KHẨU NGÀNH HÀNG LÚA GẠO TẠI TỈNH ĐỒNG THÁP 17](#_Toc49178071)

[3.1. Đặc điểm chung của các tác nhân trong chuỗi lúa gạo Đồng Tháp 17](#_Toc49178072)

[3.1.1. Nông dân 17](#_Toc49178073)

[3.1.2. Hợp tác xã (HTX) 20](#_Toc49178074)

[3.1.3. Thương lái 21](#_Toc49178075)

[3.1.4. Cơ sở xay xát và doanh nghiệp 22](#_Toc49178076)

[3.2. Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo tại Đồng Tháp 24](#_Toc49178077)

[3.2.1. Tổ chức chuỗi giá trị lúa gạo 24](#_Toc49178078)

[3.2.2. Hiệu quả kinh tế của các tác nhân chuỗi giá trị lúa gạo 29](#_Toc49178079)

[3.3. Những khó khăn đối với sản xuất kinh doanh lúa gạo 35](#_Toc49178080)

[3.3.1. Các yếu tố khách quan 35](#_Toc49178081)

[3.3.2. Các yếu tố chủ quan 36](#_Toc49178082)

[3.4. Cơ hội cho xuất khẩu gạo 39](#_Toc49178083)

[3.5. Các chính sách hỗ trợ chuỗi giá trị xuất khẩu gạo 41](#_Toc49178084)

[3.5.1. Chính sách về sản xuất 41](#_Toc49178085)

[3.5.2. Chính sách sau thu hoạch 44](#_Toc49178086)

[3.5.3. Chính sách liên kết sản xuất 46](#_Toc49178087)

[3.5.4. Chính sách xuất khẩu 47](#_Toc49178088)

[IV. KẾT LUẬN 50](#_Toc49178089)

**Danh mục hình**

[Hình 1: Diện tích trồng lúa của Việt Nam 9](#_Toc49871938)

[Hình 2: Diện tích trồng lúa phân theo các vùng sinh thái năm 2019 10](#_Toc49871939)

[Hình 3: Sản lượng và năng suất lúa theo năm 11](#_Toc49871940)

[Hình 4: Sản lượng lúa theo vùng sinh thái 12](#_Toc49871941)

[Hình 5: Cung ứng gạo của Việt Nam trong giai đoạn 2000-2019 (triệu tấn) 13](#_Toc49871942)

[Hình 6: Xuất khẩu gạo của Việt Nam năm 2009-2019 14](#_Toc49871943)

[Hình 7: Thị trường xuất khẩu gạo Việt Nam trong năm 2019, tính theo giá trị 15](#_Toc49871944)

[Hình 8: Quy mô đất trồng lúa của hộ nông dân tại Đồng Tháp 18](#_Toc49871945)

[Hình 9: Cơ cấu doanh thu trồng lúa trên tổng thu nhập của các hộ (%) 19](#_Toc49871946)

[Hình 10: Tỷ lệ các giống lúa được sử dụng tại địa bàn khảo sát 19](#_Toc49871947)

[Hình 11: Sơ đồ chuỗi giá trị lúa gạo xuất khẩu tại Đồng Tháp 25](#_Toc49871948)

**Danh mục bảng**

[Bảng 1: Chi phí sản xuất lúa trung bình trên 1 công đất (1000m2) trong vụ Đông Xuân 2019/2020 30](#_Toc49871960)

[Bảng 2: Hiệu quả kinh tế tính trên 1 kg lúa tại Đồng Tháp (đồng/kg) 31](#_Toc49871961)

[Bảng 3: Chi phí – lợi nhuận trên 01 kg lúa của các tác nhân trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo với vụ Đông Xuân 2019/2020 33](#_Toc49871962)

# 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 4 năm từ 2016 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.

Xét riêng đối với ngành lúa gạo, đây là một trong những ngành hàng nông sản quan trọng hàng đầu của Việt Nam. Năm 2019, xuất khẩu gạo đạt 6,37 triệu tấn, trị giá 2,81 tỷ chiếm 1 6,8% kim ngạch xuất khẩu nông lâm thủy sản (NLTS). Vị thế ngành lúa gạo của Việt Nam cũng rất cao, luôn đứng trong top 3 quốc gia xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới, cùng với Thái Lan và Ấn Độ trong nhiều năm qua. Không những vậy, lúa gạo còn là mặt hàng rất quan trọng đối với sinh kế cho trên 9,3 triệu hộ nông dân và là mặt hàng nông sản chiến lược của quốc gia trong đảm bảo ANLT. Chính vì thế, trong những năm vừa qua chính sách nhà nước cũng đã ưu tiên đầu tư rất nhiều cho sự phát triển của mặt hàng này.

Mặc dù vậy, ngành hàng lúa gạo vẫn còn rất nhiều hạn chế, trong hầu hết các khâu của chuỗi giá trị. Những hạn chế này đã và đang làm cho hai ngành hàng này phát triển không bền vững**:**

***- Thứ nhất****,* đối với khâu sản xuất, quy mô sản xuất hộ nông dân còn nhỏ lẻ, trong khi các hình thứ tổ chức liên kết nông dân như tổ hợp tác, hợp tác xã… chưa được quan tâm phát triển. Sản xuất còn dựa theo kinh nghiệm, thiếu thông tin khoa học kỹ thuât và thị trường;

- ***Thứ hai***, đối với khâu sau thu hoạch, chế biến, còn thiếu hệ thống sấy, gây thất thoát và giảm chất lượng gạo xuất khẩu. Chế biến sâu, đa dạng hóa các loại gạo và sản phẩm chế biến từ gạo còn hạn chế, chưa chú trọng sử dụng các sản phẩm phụ như trấu, cám;

- ***Thứ ba,*** đối với khâu thị trường, xúc tiến thương mại, công tác xúc tiến thương mại chưa được đầu tư tương xứng với vị trí của ngành hàng và yêu cầu quảng bá sản phẩm, phát triển thị trường trong điều kiện cạnh tranh giữa các nước xuất khẩu trên thị trường thế giới ngày càng trở nên gay gắt. Gạo Việt Nam chưa có thương hiệu trên thị trường quốc tế, đặc biệt là thị trường gạo chất lượng cao, khả năng cạnh tranh còn thấp, giá bán chưa cao.

- ***Thứ tư****,* cơ sở hạ tầng, hậu cần phục vụ ngành lúa gạo còn hạn chế. Hệ thống giao thông, thủy lợi, tưới tiêu… chưa được đầu tư hoàn thiện, chưa đáp ứng yêu cầu của sản xuất.

- ***Thứ năm***, sự liên kết trong chuỗi sản xuất - thu mua – chế biến – tiêu thụ còn lỏng lẻo. Đa số doanh nghiệp xuất khẩu mua gạo từ thương lái, chưa liên kết với nông dân xây dựng cánh đồng lớn, vùng nguyên liệu dẫn đến chất lượng gạo xuất khẩu thấp.

- ***Thứ sáu***, thể chế và chính sách đối với ngành lúa gạo chưa đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh. Nông dân còn sản xuất nhỏ lẻ, yếu thế; vai trò của hợp tác xã hạn chế. Các doanh nghiệp chủ yếu tham gia trong khâu cuối của chuỗi giá trị, không gắn bó, ít quan tâm đến lợi ích của nông dân[[1]](#footnote-1).

Để giải quyết những khó khăn trên và với mục tiêu hướng tới phát triển ngành hàng lúa gạo một cách bền vững, cần thiết phải nghiên cứu đặc điểm, nhu cầu, lợi ích, thuận lợi, khó khăn của tất cả các tác nhân trong ngành hàng lúa gạo. Một trong những hoạt động nghiên cứu của Dự án VN-SAT đó là chọn ra một tỉnh thành đặc trưng, đại diện để nghiên cứu chuỗi giá trị xuất khẩu ngành hàng này tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Tỉnh được lựa chọn là Đồng Tháp. Hoạt động nghiên cứu chuỗi giá trị lúa gạo tại Đồng Tháp cũng giúp Viện Chính sách và Chiến lược phát triển nông nghiệp thực hiện nhiệm vụ được giao đó là xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu về thông tin sản xuất, thị trường, giá cả cho ngành hàng lúa gạo thông qua công nghệ Website một cách hiệu quả, phục vụ cho mục tiêu chung của Dự án.

## 1.2. Mục tiêu

### 1.2.1. Mục tiêu chung

Đánh giá được thực trạng, nhưng hạn chế, khó khăn của các tác nhân trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo đề xuất giải pháp, chính sách phát triển chuỗi giá trị xuất khẩu gạo bền vững.

### 1.2.2. Mục tiêu cụ thể

Đánh giá thực trạng sản xuất, kinh doanh của các tác nhân trong chuỗi giá trị xuất khẩu ngành hàng lúa gạo.

Xác định những khó khăn, hạn chế trong sản xuất, kinh doanh của các tác nhân trong chuỗi giá trị xuất khẩu ngành hàng lúa gạo

Đề xuất giải pháp, chính sách phát triển ngành hàng lúa gạo bền vững

## 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, Thương lái, Cơ sở xay xát 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 của các tác nhân trong ngành hàng lúa gạo

Phân tích chuỗi giá trị: Phương pháp này được sử dụng để phân tích mỗi liên kết, tổ chức chuỗi và hiệu quả sản xuất, kinh doanh của từng khâu, từng tác nhân trong chuỗi giá trị lúa gạo. Phân tích chuỗi giá trị áp dụng trong nghiên cứu này gồm: vẽ chuỗi giá trị, phân tích quản trị chuỗi, phân tích kinh tế (chi phí – lợi nhuận) của các tác nhân trong chuỗi và xác định các vấn đề trong chuỗi

### 1.3.3. Địa bàn nghiên cứu

Nghiên cứu được tiến hành để đánh giá chung thực trạng sản xuất, kinh doanh của ngành lúa gạo Việt Nam. Ngoài ra, để nghiên cứu chi tiết tổ chức sản xuất, liên kết, hiệu quả của các tác nhân trong chuỗi giá trị xuất khẩu ngành hàng lúa gạo, nhóm nghiên cứu tiến hành khảo sát thực địa tại 01 tỉnh/thành phố thuộc khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Tỉnh được lựa chọn là Đồng Tháp – một trong những tỉnh có diện tích, sản lượng hàng đầu tại vùng Đồng bằng sông Cửu Long và trên cả nước. Đồng Tháp cũng là một trong những tỉnh thực hiện thành công mô hình cánh đồng mẫu lớn và các mô hình liên kết sản xuất trực tiếp giữa nông dân và công ty.

### 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 bất cập trong sản xuất và kinh doanh lúa gạo Việt Nam và đề xuất các giải pháp.

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), 3 cơ sở xay xát, 7 thương lái và 3 doanh nghiệp.

## 1.4. Nội dung nghiên cứu

Nghiên cứu tập trung vào hiện trạng sản xuất, kinh doanh của các tác nhân trong chuỗi giá trị xuất khẩu ngành lúa gạo và các yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh tế của các tác nhân trong chuỗi, đồng thời xác định các vấn đề bất cập của các tác nhân và của chuỗi giá trị . Cụ thể:

(i) Đặc điểm các tác nhân trong chuỗi giá trị lúa gạo được lựa chọn điều tra (bao gồm các tác nhân: nông dân, hợp tác xã, thương lái, cơ sở xay xát và doanh nghiệp.

(ii) Tổ chức chuỗi giá trị lúa gạo tại Đồng Tháp

(iii) Hiệu quả sản xuất, kinh doanh lúa gạo của các tác nhân và các yếu tố ảnh hưởng

(iv) Các vấn đề trong chuỗi giá trị

# II. THỰC TRẠNG XUẤT KHẨU LÚA GẠO VIỆT NAM

## 2.1. Sản xuất lúa gạo cung ứng cho xuất khẩu

### *2.1.1. Diện tích sản xuất*

Lúa không chỉ là cây lương thực chính mà còn là một trong những năm mặt hàng nông nghiệp xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Việt Nam có khoảng 9,3 triệu ha đất nông nghiệp, phần lớn diện tích đất này được dành cho trồng lúa, khoảng 4,3 triệu ha (chiếm 46% tổng diện tích đất nông nghiệp). Năm 2019, tổng diện tích đất canh tác lúa của Việt Nam (tính cả 3 vụ) đạt 7,4 triệu ha, giảm khoảng 1,3% so với năm 2018. Mục tiêu sản xuất của lúa gạo đến năm 2030 của Việt nam là duy trì diện tích đất lúa ở mức 3,56 triệu ha với sản lượng gạo đạt 4,5 triệu tấn. Theo phương án này, Việt Nam có thể giảm 616 nghìn ha đất lúa so với hiện nay do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu và nhu cầu thế giới giảm, mà vẫn đảm bảo các nhu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.

**Hình 1: Diện tích trồng lúa của Việt Nam**

*Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2020*

Trong giai đoạn 2000-2008, diện tích trồng lúa của Việt Nam có sự suy giảm rõ dệt, đặt mức thấp đỉnh điểm vào năm 2007 là 7,1 triệu ha. Nguyên nhân chủ yếu do quá trình đô thị hóa ngày càng tăng, các khu công nghiệp, dân cư chủ yếu được xây dựng ở vùng đồng bằng dẫn đến diện tích trồng lúa ngày càng thị thu hẹp.

Từ năm 2008-2013, diện tích trồng lúa tăng trở lại và đạt mức cao đỉnh điểm vào năm 2013 là 7,9 triệu ha. Nguyên nhân chủ yếu do nhà nước ban hành các chính sách kích thích sản xuất lúa gạo. Theo Nghị định 42/2012/NĐ-CP về quản lý và sử dụng đất trồng lúa, nhà nước có chính sách hỗ trợ để bảo vệ và phát triển đất trồng lúa như hỗ trợ ngân sách cho địa phương sản xuất lúa, hỗ trợ cho người sản xuất trồng lúa hàng năm, hỗ trợ chi phí vật tư cho người sản xuất lúa khi có dịch bệnh và hỗ trợ chi phí khai hoang, cải tạo đất trồng lúa. Bên cạnh đó, việc củng cố hệ thống thủy lợi tại vùng Đồng bằng Sông Cửu Long trong giai đoạn này cũng giúp mở rộng diện tích lúa vụ 3, góp phần gia tăng diện tích đất trồng lúa cũng như nâng cao năng suất lúa bình quân.

Từ năm 2013 trở lại đây, diện tích canh tác lúa giảm dần do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu, nhu cầu thế giới giảm và áp lực đô thị hóa ngày càng cao. Bên cạnh đó, nhà nước cũng đã có sự đổi chính sách sản xuất lúa để phù hợp với tình hình thực tế. Một số diện tích đất lúa kém hiệu quả được chuyển sang trồng các loại cây hàng năm khác.

**Hình 2: Diện tích trồng lúa phân theo các vùng sinh thái năm 2019**

*Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2020*

Ba vùng sản xuất lúa quan trọng nhất của Việt Nam là Đồng bằng sông Cửu Long, Đồng bằng sông Hồng, Bắc Trung Bộ và Duyên hải miền Trung. Năm 2019, diện tích trồng lúa của Đồng bang sông Cửu Long đạt 4,07 triệu ha (tính cả 3 vụ), chiếm 54% tổng diện tích canh tác lúa của cà nước; Bắc Trung Bộ và Duyên hải miền Trung đạt 1,2 triệu ha, chiếm 16% và Đồng bằng sông Hồng đạt 1,01 triệu ha, chiếm 14%.

### *2.1.2. Sản lượng và năng suất*

Nhu cầu không ngừng tăng của thị trường và các chính sách hỗ trợ nông nghiệp nói chung như đầu tư phát triển thủy lợi, tự do hóa thương mại, miễn giảm phí thủy lợi, khuyến nông, hỗ trợ nghiên cứu khoa học,… đã tạo nên động lực đáng kể cho nông dân sản xuất lúa và góp phần đưa năng xuất lúa của Việt Nam không ngừng tăng lên. Nếu năm 2000, năng suất lúa của Việt Nam chỉ đạt trung bình 32,5 tạ/ha thì đến năm 2010 đã tăng lên 23%, đạt 40 tạ/ha và đến năm 2019 tăng thêm 12%, đạt 58,2 tạ/ha. Mặc dù diện tích trồng lúa đã giảm từ năm 2013 trở lại đây, nhưng do năng suất tăng nên sản lượng của lúa của Việt Nam vẫn giữ ở mức ổn định, đạt khoảng 43 triệu tấn/năm, đảm cho tiêu dùng trong nước và dư thừa cho xuất khẩu.

**Hình 3: Sản lượng và năng suất lúa theo năm**

*Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2020*

Như đã phân tích ở trên thì sản xuất lúa gạo tập trung ở ba vùng sinh thái chính là Đồng bằng sông Cửu Long, Đồng bằng sông Hồng, Bắc Trung Bộ và Duyên hải miền Trung. Bởi vậy, phần lớn sản lượng lúa của cả nước cũng được cung cấp bởi 3 vùng này. Chỉ tính riêng trong năm 2019, ba vùng này cung cấp khoảng 84% tổng lượng lúa của Việt Nam, đạt 37,42 triệu tấn. Trong đó, sản lượng của Đồng bằng sông Cửu Long đạt đến 24,28 triệu tấn, sản lượng của Bắc Trung Bộ và Duyên hải miền Trung đạt 6,86 triệu tấn và sản lượng của Đồng bằng sông Hồng đạt 6,12 triệu tấn.

**Hình 4: Sản lượng lúa theo vùng sinh thái**

*Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2020*

Do có sự phân bố dân cư không tương ứng với lượng lúa sản xuất ra nên lượng lúa gạo tham gia vào lưu thông nội địa và xuất khẩu của ba vùng này cũng có sự khác biệt. Lúa gạo sản xuất tại hai vùng Đồng bằng sông Hồng, Bắc Trung Bộ và duyên hải miền Trung được lưu thông chủ yếu tại thị trường trong nước và một phần nhỏ tham gia vào thị trường xuất khẩu. Trong khi đó, phần lớn (90%) sản lượng lúa xuất khẩu của Việt Nam được cung cấp bởi vùng Đồng bằng sông Cửu Long.

Từ năm 2017, tỷ trọng sản lượng lúa của Đồng bằng sông Cửu Long trong tổng sản lượng lúa của Việt Nam có sự giảm đáng kể, song song với đó là sự tăng của tỷ trọng sản lượng lúa Bắc Trung Bộ và Duyên hải miền Trung. Nguyên nhân chủ yếu do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu khiến một số diện tích trồng lúa ở Đồng bằng sông Cửu Long phải chuyển sang trồng các loại cây khác có lợi nhuận tốt hơn hoặc chỉ sản xuất 2 vụ thay vì 3 vụ như trước đây.

### *2.1.3. Tiêu dùng nội địa và sản lượng dư thừa cho xuất khẩu*

Tại Việt Nam, lúa gạo là nguồn lương thực chính. Theo tính toán từ số liệu của Tổng cục Thống kê, bình quân mỗi người Việt tiêu thu 8,8kg gạo/tháng. Với dân số gần 100 triệu người và gần như 100% dân số sử dụng lúa gạo làm lương thực chính thì lúa gạo có vai trò rất lớn trong đảm bảo an ninh lương thực cho Việt Nam. Tại văn bản số 2092/BC-BNN-TT của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, nhu cầu tiêu dùng trong nước của Việt Nam trong năm 2020 (đã bao gồm cả dự trữ) ước đạt 29,96 triệu tấn thóc. Cụ thể, tiêu thụ của người dân là 14,26 triệu tấn; phục vụ chế biến 7,5 triệu tấn; phục vụ chăn nuôi 3,4 triệu tấn; dùng làm giống, giống dự phòng 1 triệu tấn và dữ trữ trong nước là 3,8 triệu tấn. Như vậy, sau khi trừ đi nhu cầu tiêu dùng và dự trữ, lượng thóc còn dư có thể xuất khẩu là khoảng 13,54 triệu tấn, tương đương khoảng 6,5-6,7 triệu tấn gạo.

Nhờ sản lượng lúa duy trì ở mức cao trong nhiều năm trở lại đây nên lúa gạo Việt Nam không chỉ đáp ứng được tiêu thụ nội đại mà còn tạo nguồn hàng lớn phục vụ cho các hoạt động xuất khẩu. Ngoài nguồn sản xuất trong nước, lượng lúa gạo của Việt Nam còn được bổ sung bởi nguồn nhập khẩu.

Theo số liệu của USDA, hàng năm Việt Nam nhập khẩu khoảng 100 nghìn tấn lúa, mà chủ yếu là từ Campuchia. Lượng lúa chảy về Việt Nam chủ yếu qua đường biên giới Tây Nam vào những thời điểm giá lúa gạo Việt Nam cao hơn giá lúa gạo ở các tỉnh biên giới nước bạn. Mặc dù, lượng lúa nhập khẩu không nhiều so với lượng sản xuất ra, nhưng đây cũng được xem là một xu hướng đáng chú ý trong tiêu dùng gạo Việt Nam.

**Hình 5: Cung ứng gạo của Việt Nam trong giai đoạn 2000-2019 (triệu tấn)**

*Nguồn: USDA, 2020*

Trong những năm gần đây, sản lượng gạo Việt Nam luôn đạt khoảng 29 triệu tấn mỗi năm. Trong đó, có khoảng 21,5 triệu tấn đáp ứng tiêu dùng nội địa; 6,5 triệu tấn cung ứng cho xuất khẩu và 1 triệu tấn dự trữ. Năm 2019, sản lượng xuất khẩu gạo chiếm 23% tổng sản lượng gạo mà Việt Nam sản xuất và nhập khẩu.

## 2.2. Xuất khẩu lúa gạo

### *2.2.1. Lượng và kim ngạch xuất khẩu*

Sau gần 30 năm đổi mới, Việt Nam từ một nước đói nghèo đã vươn lên trở thành một trong những nhà xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới. Trong giai đoạn 2009-2019, xuất khẩu gạo của Việt Nam tuy gặp phải nhiều thách thức, cạnh tranh trên thị trường thế giới, khiến kim ngạch xuất khẩu có phần biến động. Nhưng vẫn luôn duy trì được vị thế nằm trong nhóm 3 nước xuất khẩu gạo nhiều nhất thế giới, với lượng gạo xuất khẩu hàng năm chiếm khoảng 15% tổng lượng gạo xuất khẩu toàn thế giới.

**Hình 6: Xuất khẩu gạo của Việt Nam năm 2009-2019**

*Nguồn: Tổng cục Hải quan, 2020*

Trong giai đoạn 2009-2012, giá trị xuất khẩu gạo của Việt Nam tăng nhanh chóng, đạt bình quân gần 9,5%/năm. Tuy nhiên, năm 2013, do các thị trường nhập khẩu truyền thống của Việt Nam là Philippines, Indonesia, Malaysia ,… đều thay đổi chính sách lúa gạo, hướng đến tự cung tự cấp nên nhu cầu nhập khẩu gạo giảm mạnh.

Giai đoạn 2013-2015, xuất khẩu lúa gạo duy trì ổn định ở mức 2,8-2,9 tỷ USD, nhưng đến năm 2016 thì giảm mạnh xuống còn 2,16 tỷ USD. Do trong năm này, Thái Lan xả 11 triệu tấn gạo tồn kho giá rẻ khiến gạo Việt Nam khó cạnh tranh được, nhất là khi phát triển lúa gạo của Việt Nam trong giai đoạn đó chỉ hướng đến số lượng mà chưa quan tâm đến chất lượng. Dù là nước xuất khẩu gạo lớn thứ 3 thế giới nhưng Việt Nam lại không có thương hiệu gạo nổi bật nào trên thị trường, trong khi Thái Lan có đến 5-6 loại thương hiệu xuất khất (Hom mali, Jasmine…). Bên cạnh đó, Việt Nam cũng còn thiếu các chiến dịch thương mại để đưa gạo Việt vào chuỗi cung ứng toàn cầu và định vị được thị phần của gạo Việt trên thị trường thế giới. Bởi những điểm yếu nên gạo Việt Nam năm 2016 rất dễ bị thay thế bởi gạo xả tồn kho, giá rẻ của Thái Lan.

Giai đoạn 2017-2018, nhờ những thay đổi của chính phủ về định hướng xuất khẩu và sản xuất mà xuất khẩu gạo của Việt Nam đã khởi sắc trở lại. Xuất khẩu Việt Nam trong những năm trở lại đây đã đa dạng hóa hơn về thị trường; sản xuất cũng đã hướng đến nâng cao chất lượng thay vì chỉ tập trung vào số lượng như trước đây. Tuy nhiên, giá trị xuất khẩu vẫn chưa thể phục hồi như trước do Thái Lan vẫn chưa xả hết gạo tồn kho và sự nổi lên của các đối thủ mới như Myanmar, Campuchia và Pakistan.

Năm 2019, xuất khẩu gạo của Việt Nam đã có sự phục hồi đáng kể khi khối lượng xuất khẩu đạt 6,37 triệu tấn. Tuy đã phục hồi về lượng nhưng giá trị xuất khẩu năm 2019 lại giảm so với với 2019, chỉ đạt 2,8 triệu USD do nguồn cung thế giới tăng song nhu cầu vẫn duy trì ổn định, tạo áp lực giảm giá.

### *2.2.2. Cơ cấu thị trường xuất khẩu*

Năm 2019, gạo Việt Nam đã xuất khẩu sang 150 quốc gia và vùng lãnh thổ. Bên cạnh các thị trường truyền thống như Trung Quốc, Philippines, Malaysia , Singapo,…, gạo Việt Nam đã từng bước mở rộng thị trường xuất khẩu sang cả các nước Trung Đông, châu Phi, châu Đại Dương,… Tuy nhiên, xuất khẩu gạo của Việt Nam hiện vẫn tập trung chủ yếu ở châu Á và châu Phi. Các thị trường truyền thống như Philippines, Malaysia, Trung Quốc, Singapo, Hồng Kông, cũng luôn nằm trong nhóm 10 thị trường xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam.

**Hình 7: Thị trường xuất khẩu gạo Việt Nam trong năm 2019, tính theo giá trị**

*Nguồn: Tổng cục Hải quan, 2020*

Trong giai đoạn 2012-2018, Trung Quốc luôn là thị trường xuất khẩu lúa gạo hàng đầu của Việt Nam. Tuy nhiên, xuất khẩu lúa gạo của Việt Nam sang Trung Quốc đã giảm dần từ năm 2018. Năm 2019, giá trị xuất khẩu gạo của Việt Nam sang Trung Quốc chỉ còn 240 triệu USD, giảm 65% so với năm 2018 và giảm 77% so với năm 2017. Nguyên nhân chủ yếu của sự sụt giảm này là do xu hướng đa dạng hóa nguồn nhập khẩu và giảm dự trữ gạo của Trung Quốc. Trong khi đó, xuất khẩu gạo của Việt Nam sang Phillipin lại có sự tăng trưởng đáng kể do sản xuất của nước này bị ảnh hưởng bởi thiên tai nên đã phải nới lỏng quy định nhập khẩu.

# III. CHUỐI GIÁ TRỊ XUẤT KHẨU NGÀNH HÀNG LÚA GẠO TẠI TỈNH ĐỒNG THÁP

## 3.1. Đặc điểm chung của các tác nhân trong chuỗi lúa gạo Đồng Tháp

### *3.1.1. Nông dân*

Theo khảo sát, số nhân khẩu của các hộ trồng lúa dao động phổ biến trong khoảng từ 2-6 người. Trong đó, tỷ lệ số hộ có 4 nhân khẩu là nhiều nhất, chiếm 27%; hộ có 2 nhân khẩu chiếm tỷ lệ 19%; hộ có 5 người chiếm 16% và hộ có 3 người chiếm 15%.

Mặc dù số lượng nhân khẩu khác nhau, song rất ít hộ huy động toàn bộ thành viên trong gia đình tham gia vào hoạt động trồng lúa. Theo khảo sát, có tới 49% số hộ được khảo sát chỉ có 2 lao động trong gia đình tham gia vào trồng lúa, 18% số hộ có 3 lao động tham gia vào trồng lúa và 19% số hộ có 4 lao động tham gia vào trồng lúa. Việc thuê lao động trực tiếp trồng lúa diễn ra rất phổ biến tại địa phương. Công đoạn thường được người dân thuê lao động nhất là làm gặt với 99% số hộ đồng ý, tiếp theo là công đoạn làm đất với 95% số hộ đồng ý, công đoạn sạ và phun thuốc cùng đạt 91% và công đoạn rải phân có đến 83% số hộ thuê lao động. Các hộ không thuê lao động hầu hết có diện tích đất lúa nhỏ (dưới 2ha) và nhà có đông người trong độ tuổi lao động.

Diện tích đất trồng lúa trung bình của người nông dân tham gia khảo sát là 2,17 ha. Trong đó, hộ có diện tích đất trồng lúa nhỏ nhất là 0,1 ha và hộ có diện tích lớn nhất là 6,76 ha. Tỷ lệ số hộ có diện tích dưới 1ha chiếm tới 26%; từ 1-2ha chiếm 27%; từ 2-3ha chiếm 15%; từ 3-4ha chiếm 14%; từ 4-5ha chiếm 9% và trên 5ha chiếm 9%. Như vậy, diện tích đất trồng lúa của các hộ phổ biến dưới 5ha, chiếm tới 91% số hộ được phỏng vấn.

Sản xuất nông hộ nhỏ, thiếu liên kết trong quản lý đầu vào – đầu ra là điều kiện thuận lợi cho sự tồn tại của các trung gian thị trường, nới rộng khoảng cách giữa nông dân với nhà chế biến – kinh doanh và với thị trường. Phần lớn nông dân trồng lúa vẫn tiêu thụ lúa tươi qua các thương lái thay vì kí hợp đồng trực tiếp với các doanh nghiệp chế biến – xuất khẩu dù đã có chính sách tiêu thụ hàng hóa nông sản theo hợp đồng và chính sách khuyến khích liên kết sản xuất giữa doanh nghiệp – nông dân. Dù tỷ lệ hộ tham gia liên kết trong tổng số hộ được phỏng vấn trong đợt khảo sát năm 2020 đã có sự tăng trưởng đáng kể so với năm 2019, đạt 39% nhưng con số này theo các cán bộ địa phương là chưa mang tính đại diện cho cả tỉnh. Các hộ liên kết sản xuất được khảo sát đều bán lúa tươi thông qua HTX cho doanh nghiệp.

**Hình 8: Quy mô đất trồng lúa của hộ nông dân tại Đồng Tháp**

*Nguồn: Điều tra của IPSARD tại Đồng Tháp, 2020*

Việc 100% nông dân được khảo sát đều bán lúa tươi cho thấy đã có sự công lao động rõ ràng trong chuỗi giá trị sản xuất – chế biến – kinh doanh lúa gạo. Nông dân chỉ đảm nhận công đoạn sản xuất còn việc vận chuyển, chế biến, phân phối lúa gạo đều đã có các tác nhân khác trong chuỗi giá trị đảm nhận.

Nhìn chung, các hộ tham gia cánh đồng lớn hoặc ký hợp đồng tiêu thụ với doanh nghiệp đa phần có ruộng ở vị trí thuận lợi cho sản xuất và vận chuyển. Có nhiều hộ ở các vùng sâu, vùng xa, khó khăn đi lại vẫn chưa được doanh nghiệp tiếp cận. Nhiều năm trước đây, việc thuê ruộng đất ở khu vực ĐBSCL diễn ra phổ biến hơn so với các vùng khác. Người dân ở khu vực này sẵn sàng bán ruộng đất khi cần, họ chuyển sang các ngành nghề khác hoặc trở thành người làm nông nghiệp thuê. Tuy nhiên, trong vài năm gần đây, đất lúa thường được mua bán, sang tên giữa các hộ. Một số hộ có diện tích canh tác lớn do họ mua tích tụ đần qua nhiều năm. Hầu hết các hộ đều có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất lúa họ đang sử dụng và chỉ có số ít hộ đi thuê đất để sản xuất.

Thu nhập của các hộ chủ yếu là trồng lúa, với 78% số hộ được phổng vấn có trên 50% tổng thu nhập từ trồng lúa và có tới 32% số hộ được phỏng vấn chỉ có thu nhập từ hoạt động trồng lúa. Chỉ có 5% số hộ được phỏng vấn có thu nhập từ lúa chiếm dưới 25% tổng thu nhập của hộ.

**Hình 9: Cơ cấu doanh thu trồng lúa trên tổng thu nhập của các hộ (%)**

*Nguồn: Điều tra của IPSARD tại Đồng Tháp, 2020*

Các giống lúa chính được người dân sản xuất là: Butyl, Đài Thơm 8, Hương Châu 6, IR5451, Jasmine, Nàng Hoa 9, OM18 và OM4900. Trong đó, giống lúa Đài Thơm 8 là giống lúa được các hộ dân được khảo sát trồng nhiều nhất trong niên vụ vừa qua, với tỷ lệ sử dụng trong 3 vụ vừa qua lần lượt là 27%, 33% và 27%. Các giống gạo thơm chất lượng cao khác như Jasmine, Nàng Hoa 9 và OM18 cũng có tỷ lệ sử dụng cao. Chỉ tính riêng trong vụ Đông Xuân 2020, tỷ lệ sử dụng các loại giống này lần lượt là 20%, 14% và 16%. Một số loại giống khác cũng được sử dụng là các giống chất lượng trung và thấp như Butyl, Hương Châu 6, IR5451 và OM4900. Có thể thấy đã có sự chuyển đổi rõ rệt về cơ cấu giống sản xuất, tỷ lệ sản xuất giống chất lượng cao đã tăng rõ rệt so với những lần khảo sát trước.

**Hình 10: Tỷ lệ các giống lúa được sử dụng tại địa bàn khảo sát**

*Nguồn: Điều tra của IPSARD tại Đồng Tháp, 2020*

Trong khuôn khổ dự án VnSat, các nông dân trên địa bàn dự án sẽ được tập huấn các kỹ thuật canh tác bền vững, bao gồm: 1 phải 5 giảm, 3 giảm 3 tăng và VietGap. Theo kết quả khảo sát, 100% các hộ được khảo sát đã tham gia các lớp tập huấn nhưng phần lớn các hộ dân sản xuất lúa chỉ áp dụng một hoặc một số tiêu chuẩn canh tác lúa bền vững (chiếm 96%) chứ không tuân theo toàn bộ quy trình. Đối với các hộ cho biết không áp dụng, thực tế họ sản xuất lúa theo kinh nghiệm bản thân là chủ yếu.

Đối với các hộ nông dân thuộc cánh đồng lớn hoặc liên kết toàn diện với doanh nghiệp, thông thường người nông dân phải sử dụng giống, phân bón do công ty cung cấp hoặc phải tuân theo các quy trình sản xuất gạo an toàn bền vững mà công ty yêu cầu. Nếu như họ vi phạm hoặc phá vỡ hợp đồng, họ sẽ khó có cơ hội được tham gia trở lại vào mô hình liên kết theo chuỗi giá trị này. Ở những mức độ liên kết lỏng lẻo hơn, công ty chỉ ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm, nông dân được tự chủ hơn trong việc chọn kỹ thuật sản xuất. Quá trình liên kết giữa nông dân với công ty hoàn toàn tự nguyện.

### *3.1.2. Hợp tác xã (HTX)*

Để khắc phục một phần hạn chế của sản xuất nông hộ, các HTX được kỳ vọng sẽ là bước đệm giữa người nông dân với thị trường đầu ra – đầu vào, tổ chức sản xuất quy mô lớn theo tiêu chuẩn canh tác tốt, là một đại diện tiếng nói của nông dân đối với các vấn đề sản xuất – kinh doanh – xuất khẩu lúa gạo.

Tuy nhiên, trên thực tế, hoạt động của HTX không đáp ứng được những kỳ vọng trên. Hiện nay, phần lớn HTX ngành lúa gạo nói riêng, nông nghiệp nói chung chủ yếu cung cấp một số dịch vụ tưới tiêu cho hộ nông dân; ít cung cấp được các dịch vụ cơ giới và vật tư đầu vào (giống, phân bón, thuốc trừ sâu,…) và chưa đóng vai trò đàm phán với các nhà cung cấp đầu vào – đầu ra cho lúa hàng hóa và hỗ trợ nhà nước về quản lý chất lượng. Doanh thu chủ yếu của các HTX được khảo sát cũng đến từ dịch vụ thủy lợi. Việc mở rộng hoạt động của các HTX nhìn chung còn nhiều khó khăn do không có tài sản thế chấp để vay vốn; sự chuyên môn hóa của từng mắt xích trong chuỗi giá trị lúa gạo đã quá rõ ràng nên có ít dư địa để HTX mở rộng hoạt động dọc theo chuỗi giá trị (cung cấp vật tư, thu gom, tiêu thụ lúa,…).

Do các HTX không tham gia trực tiếp vào quá trình tiêu thụ lúa gạo (chỉ đóng vai trò tổ chức đại diện cho người nông dân trồng lúa trong phạm vi hoạt động của mình đứng ra ký hợp đồng liên kết với doanh nghiệp (nếu có). Nhìn chung, các HTX chưa thể hiện được vai trò liên kết nông dân – nông dân, nông dân – doanh nghiệp và vai trò đại diện tiếng nói của nông dân được như kỳ vọng; khả năng quản lý và tập hập nông dân còn yếu. Hầu hết các HTX hiện nay chưa có khả năng mở rộng đầu ra cho nông dân, mà hoàn toàn bị động trong việc liên kết.

### *3.1.3. Thương lái*

Thương lái lúa gạo thường được hiểu là người thu gom lúa gạo từ nông dân và cung cấp cho nhiều nguồn tiêu thụ khác nhau. Thương lái thường có quy mô rất khác nhau, từ nhỏ đến lớn và thường đảm trách các khâu không giống nhau: thu gom lúa, phơi xấy, xay xát gạo nguyên liệu, dự trữ, bảo quản, chế biến gạo thương phẩm. Do vậy, tùy quy mô và chức năng mà thường lái còn thường được gọi với nhiều thuật ngữ khác như cò chân ruộng (cò lúa), hàng xáo, cò gạo, chủ vựa,… Thương lái được hưởng lợi từ chênh lệch trong quá trình mua bán gạo với các tác nhân trong chuỗi giá trị lúa gạo. Xét trong toàn bộ chuỗi giá trị gạo xuất khẩu, thương lái là tác nhân đóng vai trò rất quan trọng trong việc kết nối từ người sản xuất lúa đến nhà xuất khẩu, và có hoạt động trải dài nhất trong chuỗi.

Thương lái ở ĐBSCL nói chung và Đồng Tháp nói riêng có đặc điểm phân tán cao, di chuyển thường xuyên, không được tổ chức, không được quản lý mặc dù các hoạt động của họ hiện có ưu điểm nổi bật là hoàn toàn theo tín hiệu thị trường. Thương lái gồm những người đến tận ruộng để đặt cọc, thu mua lúa tươi từ nông dân. Họ có thể bán cho hàng xáo, là những người thu mua lúa, chở lúa đến các cơ sở chế biến lúa gạo để bán hoặc sử dụng dịch vụ của các cơ sở này, lấy lại gạo thô, tấm, tiếp tục bán cho các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu hoặc chợ (bán buôn-bán lẻ), kho. Đôi khi, hàng xáo cũng đóng vai trò bán buôn – bán lẻ gạo thành phẩm. Thương lái có vai trò quan trọng trong việc thu mua lúa gạo cho nông dân, đặc biệt ở những vùng sâu, vùng xa, đồng thời giúp các doanh nghiệp ổn định đầu vào sản xuất. Không có thương lái, các doanh nghiệp rất khó có đủ nguyên liệu đầu vào do doanh nghiệp chưa ký hợp đồng trực tiếp tiêu thụ nông sản cho nông dân, trong khi, nông dân cũng muốn bán lúa cho các thương lái vì việc mua bán thuận tiện và đơn giản. Vì thế, ở thời điểm hiện tại, thương lái được coi là cánh tay nối dài của các cơ sở xay xát, công ty xuất khẩu nhưng chưa được quản lý dưới bất kỳ hình thức nào.

Những mặt hạn chế lớn nhất của đội ngũ thương lái thực chất là làm giảm khả năng truy xuất nguồn gốc, kiểm soát dư lượng thuốc và làm giảm mức độ nguyên chất của gạo Việt Nam. Do một chuyến ghe thu mua từ nhiều ruộng khác nhau, với mức dư lượng thuốc khác nhau, nên việc truy xuất nguồn gốc và kiểm soát dư lượng thuốc hầu như là không thể thực hiện. Ngoài ra, việc thu mua cùng lúc các loại lúa có hình thức khá tương đồng nhau ngay từ khi thu mua để buộc nông dân giảm giá lúa chất lượng cao, rồi pha trộn lại theo tỷ lệ được doanh nghiệp xuất khẩu chấp nhận, khiến gạo xuất khẩu Việt Nam kém nguyên chất hơn so với gạo từ các nước khác.

Một tác nhân trung gian khác có vai trò khá quan trọng không thể không nhắc đến đó là “cò lúa” tại địa phương. Họ chủ yếu là nông dân, không có thêm các trang thiết bị nào khác như ghe hay thuyền. Họ thu lợi chủ yếu nhờ nhanh nhạy, nắm vững về tình hình sản xuất của địa phương, và có mối quan hệ rộng với các thương lái nên trở thành người môi giới ở giữa. Những cò lúa này sẽ thông báo thông tin tới thương lái về thời điểm thu hoạch ở địa phương, sản lượng, chất lượng. Thương lái thường phải trả phí cho các cò lúa này số tiền khoảng 20đ/kg lúa. Theo khảo sát tại Đồng Tháp, thương lái mua gạo thông qua cò lúa chiếm tới trên 65%. Sự tồn tại của các cò lúa này giúp tiết kiệm thời gian và các chi phí giao dịch khác trong việc tìm kiếm nguồn hàng của các thương lái, giúp họ chủ động hơn trong việc thu gom lúa.

Do các hộ nông dân sản xuất với quy mô quá nhỏ, sự tồn tại của các cò lúa là quan trọng và hiển nhiên. Hoạt động của các cò lúa giúp tiết kiệm thời gian và các chi phí giao dịch khác trong việc tìm kiếm nguồn hàng của các thương lái, giúp họ chủ động hơn trong việc thu gom lúa. Thay vì phải tới tận nơi để khảo sát, thương thảo với từng nông dân một, thương lái chỉ cần phải liên lạc và thỏa thuận với một vài cò lúa ở mỗi vùng. Các nông dân khi làm ăn với cò lúa cũng thấy rất yên tâm do là người cùng địa phương, có mối quan hệ thân thiết hơn, và được các cò lúa thông tin về tình hình giá cả cũng như giúp bán lúa được nhanh hơn. Tóm lại, mặc dù đang đóng vai trò chính trong liên kết nông dân với doanh nghiệp và thị trường, thể chế của các trung gian thương mại chưa tồn tại, là mắt xích thiếu sự quản lý và trách nhiệm xã hội nhất trong chuỗi giá trị.

Bởi vai trò không thể thiếu được của thương lái, các doanh nghiệp lúa gạo, đặc biệt là các công ty xuất khẩu gạo thường tạo dựng quan hệ với một nhóm thương lái, hàng xáo nhất định. Thông qua mạng lưới vệ tinh thu mua lúa gạo này, doanh nghiệp có thể chủ động hơn về nguồn nguyên liệu và thương lái có thể nhận được nhiều thông tin về thị trường, giá cả và chúng loại, phẩm chất, thời gian giao hàng hơn từ doanh nghiệp.

### *3.1.4. Cơ sở xay xát và doanh nghiệp*

Các nhà máy sáy xát lúa gạo tại ĐBSCL thường đảm nhận cả việc xay xát thuê và cung ứng gạo cho tiêu thụ nội địa và các công ty xuất khẩu. Cùng với xu hướng mở rộng về quy mô, các nhà máy xay xát hiện nay thực hiện cả khâu sấy lúa, bóc vỏ, chà cám. Sản phẩm thu được từ quá trình xay xát được tận dụng để làm than trấu, cám được dùng để tạo ra các phụ phẩm khác như củi đun, cám chăn nuôi, tinh dầu... Hầu hết các cơ sở xay xát đều không tạo liên kết sản xuất trực tiếp với nông dân mà thu mua lúa gạo qua các thương lái. Tần suất hoạt động của các cở sở xay xát thường phụ thuộc nhiều vào nhu cầu thị trường và thời gian lưu trữ trong kho của các cơ sở này không lâu, chỉ khoảng 2-3 tháng.

Các doanh nghiệp lúa gạo hoặc nhà máy xay xát phần lớn đều được bố trí gần nơi sản xuất và dọc theo các tuyến đường thủy để thuận tiện cho việc vận chuyển lúa gạo. Hiện nay, nhiều doanh nghiệp kinh doanh lúa gạo đều có các nhà máy xay xát của riêng mình. Đa số các nhà máy đều hoạt động liên tục trong cả năm. Tuy nhiên, vào các thời điểm như tháng 3, tháng 6, 7, 8, gần như tất cả các nhà máy đều hoạt động và đạt công suất tối đa. Các nhà máy hoạt động ít nhất vào các tháng 10, 11, 12 của năm. Vụ Đông Xuân do năng suất và sản lượng lúa cao nhất nên cũng là những thời điểm mà các nhà máy hoạt động với công suất cao nhất.

Lợi nhuận của các nhà máy xay xát tương đối ổn định, không phụ thuộc vào biến động giá cả trên thị trường của lúa gạo. Đối với các doanh nghiệp kinh doanh, lợi nhuận còn cao hơn, đặc biệt với hoạt động xuất khẩu gạo. Tuy nhiên, xuất khẩu gạo hiện nay cũng phải đối mặt với rất nhiều rủi ro.

Gần đây xu hướng liên kết dọc trong chuỗi giá trị lúa gạo đang được hình thành. Một số doanh nghiệp kinh doanh các mặt hàng đặc trưng, các loại gạo chất lượng cao, quy trình sản xuất phức tạp, đã tiến hành xây dựng vùng nguyên liệu, liên kết và gắn bó chặt chẽ với nông dân trong quá trình sản xuất. Các doanh nghiệp xuất khẩu cũng liên kết với các doanh nghiệp sản xuất giống, phân bón, thuốc trừ sâu để cung ứng đầu vào đảm bảo chất lượng cho nông dân. Tuy nhiên, tỉ lệ các doanh nghiệp thực hiện các liên kết như thế này chưa nhiều do các doanh nghiệp chủ yếu kinh doanh các giống lúa có sẵn trên thị trường, và vẫn chỉ hoạt động trong phân khúc gạo chất lượng trung bình và thấp trên thị trường thế giới. Các doanh nghiệp đã có liên kết thì thường dùng gạo sản xuất bền vững theo mô hình liên kết cho các sản phẩm chất lượng cao bán trong nước. Phần lớn các doanh nghiệp xuất khẩu gạo hiện nay chưa chiếm lĩnh được thị trường xuất khẩu gạo chất lượng cao nên sản lượng cao chất lượng cao xuất khẩu tuy đã tăng nhưng vẫn chưa đáng kể.

## 3.2. Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo tại Đồng Tháp

### *3.2.1. Tổ chức chuỗi giá trị lúa gạo*

Các nghiên cứu về chuỗi giá trị ngành hàng lúa gạo tại khu vực ĐBSCL đều chỉ ra rằng thương lái và công ty xuất khẩu gạo là những chủ thể đóng vai trò quan trọng trong chuỗi giá trị gạo xuất khẩu của vùng ĐBSCL. Các công ty xuất khẩu là đơn vị tiếp nhận thông tin thị trường thế giới và các đối tác để quyết định giá xuất khẩu, sau đó truyền tín hiệu về cho toàn bộ chuỗi giá trị, thông qua các tác nhân khác bao gồm thương lái và nhà máy xay xát.

Các tác nhân chính trong chuỗi giá trị xuất khẩu lúa gạo Việt Nam gồm: nông dân, thương lái, nhà chế biến (sấy, xay xát, đánh bóng), và doanh nghiệp xuất khẩu lúa gạo. Theo Nghị định 107/2018/NĐ-CP, các doanh nghiệp/thương nhân xuất khẩu gạo hữu cơ, gạo đồ, gạo tăng cường vi chất dinh dưỡng không cần phải có kho chứa và cơ sở xay xát, chế biến lúa gạo. Tuy nhiên, các doanh nghiệp/thương nhân xuất khẩu các loại gạo còn lại vẫn phải đáp ứng yêu cầu này. Bởi theo quy định trước đây về kinh doanh xuất khẩu gạo là Nghị định 109/2010/NĐ-CP, tất cả các doanh nghiệp xuất khẩu gạo phải có tối thiểu 01 kho chuyên dùng với sức chứa 5.000 tấn thóc và 01 cơ sở xay xát lúa gạo với công suất tối thiểu 10 tấn thóc/giờ. Thêm vào đó, phần lớn gạo xuất khẩu của Việt Nam vẫn là gạo thường, các loại gạo được hưởng ưu đãi về yêu cầu cơ sở vật chất như gạo hữu cơ, gạo đồ, gạo tăng cường vi chất dinh dưỡng chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng xuất khẩu gạo của Việt Nam. Bởi vậy, hầu hết các doanh nghiệp xuất khẩu lớn, có nhiều năm kinh nghiệp xuất khẩu gạo ở Việt Nam đều đảm nhận cả vai trò chế biến trong chuỗi giá trị.

Tuy nhiên, không thể phủ nhận rằng Nghị định số 107/2018/NĐ-CP đã tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tự do kinh doanh xuất khẩu gạo, là động lực để nhiều doanh nghiệp xuất khẩu gạo mới hình thành. Từ khi Nghị định số 107/2018/NĐ-CP ban hành, đã có hơn 100 doanh nghiệp mới được cấp phép kinh doanh xuất khẩu gạo. Tính đến đầu năm 2020, Việt Nam đã có 182 thương nhân/doanh nghiệp xuất khẩu gạo.

Bên cạnh đó, Nghị định số 107/2018/NĐ-CP còn tạo độ mở cho người nông dân, hợp tác xã hay doanh nghiệp đẩy mạnh đầu tư sản xuất, xuất khẩu gạo. Theo đó, người nông dân chỉ cần có vùng nguyên liệu vài chục ha và đầu tư vào giống lúa thơm, lúa chất lượng cao hay một giống lúa nào đó và tạo ra một sản phẩm riêng, có thể đóng bao và xuất khẩu cho các nhà bán lẻ ở các thị trường nước ngoài mà không cần giấy phép, không cần đăng ký kinh doanh. Như vậy, Nghị định số 107/2018/NĐ-CP tạo điều kiện cho người sản xuất tự xuất khẩu sản phẩm của mình khi có đầu mối tiêu thụ.

**Hình 11: Sơ đồ chuỗi giá trị lúa gạo xuất khẩu tại Đồng Tháp**

Thương lái

Cơ sở xay sát

**Đầu vào**: Giống Phân Thuốc

Nông dân

Doanh nghiệp xuất khẩu gạo

Nhà bán sỉ/bán lẻ

***Chú thích***:

Kênh 1: Nông dân -> Doanh nghiệp xuất khẩu

Kênh 2: Nông dân -> Cơ sở xay sát -> Doanh nghiệp xuất khẩu

Kênh 3: Nông dân -> Thương lái -> Cơ sở xay sát -> Doanh nghiệp xuất khẩu

*Nguồn: Điều tra của IPSARD, 2020*

Trong khuôn khổ phạm vi và mục đích nghiên cứu của dự án, nhóm nghiên cứu đã lựa chọn ra một tác nhân và kênh phân phối chính trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo ở Đồng Tháp như sau:

***Kênh 1: Nông dân -> Doanh nghiệp xuất khẩu***

Kênh này là kênh ngắn nhất trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo ở Đồng Tháp, với sự tham gia của 2 tác nhân là nông dân và doanh nghiệp xuất khẩu. Đây là kênh thị trường ngắn và được cho là hiệu quả nhất trong các kênh tiêu thụ cả về mặt kinh tế, cũng như quản lý chất lượng, nguồn gốc xuất xứ. Trong kênh này, các doanh nghiệp xuất khẩu trực tiếp ký hợp đồng với nông dân thông qua hợp tác xã (HTX), do vậy hạn chế được các khâu trung gian. Một số doanh nghiệp điển hình thực hiện mô hình liên kết với nông dân tại tỉnh Đồng Tháp gồm: Tập đoàn Lộc Trời; Công ty Giống cây trồng miền Nam, Công ty Lương thực Đồng Tháp,.... Thông thường, các công ty mua gạo với yêu cầu cao hơn, bao gồm: giống thuần chủng, lúa không bị lẫn với các loại khác, tỷ lệ lúa đổ,… Các tiêu chuẩn này khác nhau đối với mỗi công ty. Trong trường hợp của Tập đoàn Lộc Trời, nông dân phải áp dụng đúng quy trình kỹ thuật, có cán bộ của công ty giám sát từ khi gieo đến khi thu hoạch.

Trong tổng mẫu điều tra, có đến 39 trên tổng số 100 hộ được phỏng vấn có hợp đồng liên kết trực tiếp với các công ty. Tuy nhiên, theo các cán bộ địa phương, con số này chưa mang tính đại diện cho cả tỉnh. Tỷ lệ lúa bán cho công ty theo hình thức liên kết trực tiếp với doanh nghiệp xuất khẩu ở Đồng Tháp còn khá thấp. Tại một số HTX, mỗi hộ chỉ ký hợp đồng với công ty với diện tích khá nhỏ (từ 1-5ha) so với tổng diện tích đất canh tác. Tại một số HTX khác, công ty không kí hợp đồng với tất cả các nông dân trong HTX mà chỉ chọn một số hộ có diện tích liền kề nhau. Ngoài Công ty Giống cây trồng miền Nam thì việc các công ty thường liên kết với nông dân để thu mua lúa thương phẩm. Giá thu mua của các công ty thường sẽ cao hơn mức giá thị trường. Với lúa giống mà Công ty Giống cây trồng miền nam thu mua thì mức thưởng có thể lên tới 900 đồng/kg, với các loại lúa thương phẩm thì mức thưởng thường chỉ khoảng 50-200 đồng/kg so với giá thị trường. Hầu hết các công ty đều chỉ ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm cho nông dân và không cung cấp giống, vật tư đầu vào cho nông dân. Tuy nhiên cũng có một số công ty như Công ty Lương thực Đồng Tháp cung cấp một phần vật tư đầu vào cho nông dân và cũng có công ty cung cấp toàn bộ giống, vật tư cho nông dân như Tập đoàn Lộc Trời.

Mặc dù tiêu thụ lúa gạo qua kênh 1 mang lại hiệu quả cao cho cả nông dân và doanh nghiệp, tuy nhiên, việc triển khai hợp đồng giữa nông dân trồng lúa và doanh nghiệp còn gặp nhiều khó khăn và vướng mắc trên thực tế. Đây là một rào cản lớn cho việc thúc đẩy liên kết sản xuất giữa nông dân và doanh nghiệp. Những khó khăn mà các doanh nghiệp thường gặp phải trong việc triển khai liên kết với nông dân gồm: (i) thị trường đầu chưa ổn định nên không thể bao tiêu lượng lúa lớn hơn; (ii) việc cung cấp vật tư đầu vào, tổ chức chuỗi liên kết hoàn chỉnh cần nguồn vốn đầu tư lớn; (iii) quy mô sản xuất của các hộ còn nhỏ, do vậy để sản xuất cánh đồng lớn cần sự đồng thuận của số lượng lớn hộ, cần nhiều thời gian và công sức. Khi đã hình thành liên kết thì việc hướng dẫn, giám sát quy trình sản xuất của số lượng hộ cũng là một khó khăn mà doanh nghiệp phải giải quyết. Về phía nông dân, giá cả vẫn là yếu tố quyết định đầu ra của họ. Với nhiều nông dân, để họ chấp nhận canh tác theo yêu cầu riêng của doanh nghiệp thì cần giá cam kết cao hơn nhiều so với thị trường, gây khó cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, phần lớn nông dân sản xuất nhỏ lẻ nên ít quan tâm đến các quy trình sản xuất an toàn và còn ít hợp tác xã (HTX) có đủ năng lực tổ chức và thu gom lúa của nông dân để cung cấp cho doanh nghiệp.

***Kênh 2: Nông dân -> Cơ sở xay xát -> Doanh nghiệp xuất khẩu***

Trong kênh này, ba tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị xuất khẩu gạo bao gồm: nông dân, cơ sở xay xát và doanh nghiệp xuất khẩu. Tỷ lệ tiêu thụ lúa của kênh này trong tổng tiêu thụ lúa ở Đồng Tháp được đánh giá là khá thấp do chưa có nhiều cơ sở xay xát có đủ năng lực thu gom trực tiếp từ nông dân. Lúa thường chỉ được tiêu thụ theo kênh này khi thương lái không đáp ứng đủ nhu cầu lúa của cơ sở xay xát. Hoặc trong trường hợp vào vụ thu hoạch rộ, lượng lúa trên thị trường lớn, cơ sở xay xát nếu có nguồn vốn và kho dự trữ sẽ mua lúa từ nông dân để chế biến và tích trữ gạo bán dần.

Hiện nay, phần lớn cơ sở xay xát gạo ở Đồng Tháp đã đăng kí kinh doanh thành doanh nghiệp nhưng vẫn giữ hoạt động, mối tiêu thụ cũ. Ngoài bán gạo cho các doanh nghiệp xuất khẩu, họ còn có thể tự tiêu thụ nội địa thông qua các cửa hàng bán buôn, thương nhân ở các chợ, bếp ăn tập thể,… Tùy theo đơn hàng mà cơ sở xay xát có thể đưa ra các loại gạo thành phẩm khác nhau.

***Kênh 3: Nông dân -> Thương lái -> Cơ sở xay xát -> Doanh nghiệp xuất khẩu***

Kênh 3 là kênh dài nhất và cũng là kênh tiêu thụ phổ biến nhất trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo tại ĐBSCL nói chung và Đồng Tháp nói riêng. Tuy còn tồn tại nhiều hạn chế cả về việc quản lý chất lượng và điều tiết thị trường nhưng không thể phủ nhận kênh tiêu thụ truyền thống này vẫn đóng vai trò quan trọng trong việc thu gom lúa gạo từ hàng triệu nông dân tại Đồng Tháp nói riêng và ĐBSCL nói chung,

Trong kênh này, lúa tươi thường sẽ được bán cho thương lái ngay tại ruộng. Nông dân thường sẽ được nhận tiền luôn hoặc chỉ chờ ít ngày thay vì phải chờ cả tuần nếu bán trực tiếp cho doanh nghiệp. Một số thương lái thu mua gạo chính là người bán vật tư đầu vào ở địa phương nên họ có thể cho người nông dân nợ tiền vật tư đầu vào và trừ vào tiền lúa cuối vụ. Phạm vi hoạt động của thương lái rất rộng, có cả thương lái chỉ thu mua trong tỉnh và thương lái thu mua liên tỉnh. Hoạt động của thương lái cũng rất linh hoạt, có thương lái chỉ đóng vai trò dẫn mối chứ không thu mua trực tiếp, cũng có thương lái đứng ra thu mua lúa của hàng trăm hộ dân. Bởi những sự linh hoạt này mà phần lớn nông dân vẫn quen bán cho thương lái, thay vì liên kết sản xuất bền vững với doanh nghiệp để nhận được lợi ích lâu dài hơn.

Tuy linh hoạt, nhưng việc tiêu thụ thông qua thương lái lại tồn tại nhiều rủi ro hơn cho cả người nông dân cũng như chuỗi giá trị xuất khẩu gạo của Việt Nam. Hầu hết thương lái đều mua trực tiếp lúa tươi của nông dân không qua hợp đồng, hoặc chỉ thỏa thuận miệng. Trước khi thu hoạch, thương lái sẽ đến ruộng lúa của nông dân để xem chất lượng lúa và thỏa thuận giá. Các thương lái thường không quan tâm đến sản xuất lúa theo quy trình bền vững hay không bền vững, có tiết kiệm đầu vào không, mà chỉ quan tâm đến chất lượng lúa tại thời điểm thu hoạch. Giá lúa được thỏa thuận theo giá thị trường, nhưng các thương lái vẫn giữ quyền quyết định nhất là trong thời điểm giữa vụ thu hoạch, giá lúa trên thị trường chững lại. Do các thương lái thu mua lúa trên nhiều vùng khác nhau ở ĐBSCL và phạm vi hoạt động của họ có thể thay đổi theo năm nên rất khó để kiểm soát, thống kê số lượng và hoạt động của thương lái một cách đầy đủ và chi tiết. Nhiều thương lái không chỉ thu mua lúa mà còn thu mua các mặt hàng nông sản khác hoặc làm thêm các nghề khác nên rất khó để tiếp cận họ, đặc biệt trong thời điểm thu hoạch lúa. Bởi vậy, đây là tác nhân khó nghiên cứu nhất trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo.

Mặt hạn chế lớn nhất của thương lái là không đảm bảo được việc truy xuất nguồn gốc và làm giảm mức độ nguyên chất của gạo. Do một thương lái thu mua lúa từ nhiều ruộng khác nhau nên việc truy xuất nguồn gốc hầu như là không thể thực hiện. Việc thu mua cùng lúc các loại lúa có hình thức khá tương đồng nhau khiến gạo Việt Nam có tỷ lệ nguyên chất thấp, làm giảm chất lượng gạo xuất khẩu. Ngoài ra, chi phí trung gian giữa các tác nhân cũng là một vấn đề khiến chuỗi giá trị xuất khẩu gạo kém hiệu quả.

Sau khi thu gom lúa từ nông dân, thương lái có thể tiêu thụ theo các hình thức sau: (1) bán cho các cơ sở xay xát/doanh nghiệp xuất khẩu có cơ sở xay xát; (2) đem lúa đi xay xát rồi bán cho các nhà máy lau bóng/xuất khẩu; (3) đem lúa đi xay xát, lau bóng rồi bán gạo thành phẩm cho các nhà bán buôn/lẻ và các doanh nghiệp xuất khẩu.

Các cơ sở xay xát sẽ chế biến gạo theo đơn hàng nhận được từ các doanh nghiệp xuất khẩu và nhu cầu nội địa. Doanh nghiệp xuất khẩu sau khi thu mua từ các cơ sở xay xát sẽ đảm nhận khâu xuất khẩu (chào hàng, vận chuyển, làm thủ tục,…). Nếu doanh nghiệp xuất khẩu có cơ sở xay xát riêng thì họ cũng có thể thu mua lúa từ thương lái để tự chế biến.

Do thương lái có khả năng thu gom linh hoạt nên phần lớn gạo xuất khẩu của doanh nghiệp hiện nay vẫn được thu mua thông qua tác nhân này. Lúa thu mua từ các liên kết sản xuất với nông dân thường chỉ được doanh nghiệp sử dụng cho sản phẩm gạo an toàn/bền vững bán nội địa hoặc gạo cao cấp để xuất khẩu. Dung lượng thị trường của sản phẩm này không cao nên việc liên kết sản xuất hầu như vẫn chưa được áp dụng cho gạo xuất khẩu. Bên cạnh đó, việc liên kết sản xuất với nông dân cần đầu tư lớn cũng là nguyên nhân khiến nhiều doanh nghiệp còn chưa mạnh dạn triển khai liên kết và cảm thấy chủ động hơn với kênh thu mua truyền thống thông qua thương lái.

### *3.2.2. Hiệu quả kinh tế của các tác nhân chuỗi giá trị lúa gạo*

***a.*** *Chi phí sản xuất – lợi nhuận của nông dân trồng lúa*

Theo tính toán từ số liệu khảo sát đối với nhóm giống lúa phổ biến, có điều kiện không quá khác biệt về năng suất, giá bán tại địa bàn khảo sát, nhóm chi phí lớn nhất trong hoạt động trồng lúa vẫn là các loại vật tư đầu vào (giống, phân bón và thuốc BVTV), tổng cộng chiếm đến 61% chi phí sản xuất lúa của nông hộ. Trong đó, phân bón chiếm tỷ trọng lớn nhất trong chi phí vật tư đầu vào cũng như tổng chi phí sản xuất nói chung, tiếp theo là thuốc BVTV. Phân bón chiếm tới 27% tổng chi phí sản xuất và thuốc BVTV chiếm 24%. Chỉ riêng chi phí cho hai loại vật tư đầu vào này đã chiếm đến hơn nửa chi phí sản xuất. Do đó, việc giá phân bón, thuốc BVTV tăng trong năm vừa qua có ảnh hưởng mạnh đến người nông dân. Các loại chi phí lao động và thuê máy móc chỉ chiếm 39%. Trong đó, khâu gặt lúa và vận chuyển ra lộ chiếm chi phí lớn nhất chiếm 12% tổng chi phí sản xuất, tiếp đến là chi phí làm đất chiếm 8% và chi phí bơm nước (trả cho HTX) chiếm 8%.

Tình hình cơ giới hóa sản xuất tại Đồng Tháp khá tốt khi hầu hết các khâu đều sử dụng máy móc, đặc biệt là khâu làm đất, gieo sạ/cấy, bơm nước (HTX phụ trách) và gặt lúa. Trong khâu phun thuốc, một số nơi đã áp dụng thử việc phun thuốc bằng máy bay điều khiển từ xa, bước đầu đã thu được kết quả rất tích cực bởi giá thành thấp hơn so với thuê nhân (với trợ giá từ nhà nước và công ty) mà lại tránh việc lúa bị đạp gẫy trong quá trình phun thuốc thử công. Hầu như 100% các hộ trồng lúa được phỏng vấn đề sử dụng máy trong làm đất, gieo sạ/cấy và gặt lúa. Chỉ có số ít hộ làm lúa giống là làm thủ công để đảm bảo chất lượng cao cho lúa giống. Với các khâu chưa còn chủ yếu thủ công như phun thuốc và rải phân, phần lớn các hộ trồng lúa cũng đều thuê lao động ngoài. Phần việc của lao động gia đình chủ yếu là đi thăm đồng, chuẩn bị vật tư, quản lý lao động làm thuê hoặc thực hiện các công việc nhỏ khác. Do đó chi phí lao động dù không được tính vào số liệu của khảo sát này nhưng cũng không ảnh hưởng nhiều đến tính chính xác của số liệu.

**Bảng 1: Chi phí sản xuất lúa trung bình trên 1 công đất (1000m2) trong vụ Đông Xuân 2019/2020**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Khoản mục** | **Lượng** | **Đơn giá** | **Giá trị** | **Tỷ lệ (%)** |
| 1. Vật tư đầu vào | | | 943,661 | 61% |
| 1.1. Giống (kg) | 11.9 | 12,673 | 150,176 | 10% |
| 1.2. Phân bón (bao 50kg) | 0.94 | 447,036 | 419,324 | 27% |
| 1.3. Thuốc BVTV (bình) | 5.39 | 69,398 | 374,161 | 24% |
| 2. Chi phí lao động và máy móc | | | 614,394 | 39% |
| 2.1. Làm đất | 1 | 127,015 | 127,015 | 8% |
| 2.2. Gieo sạ/cấy | 1 | 42,050 | 42,050 | 3% |
| 2.3. Rải phân (bao) | 0.94 | 56,927 | 53,398 | 3% |
| 2.4. Phun thuốc (bình) | 5.39 | 14,256 | 76,864 | 5% |
| 2.5. Bơm nước (HTX) | 1 | 130,392 | 130,392 | 8% |
| 2.6. Gặt lúa và vận chuyển ra lộ | 1 | 184,674 | 184,674 | 12% |
| **Tổng** | | | **1,558,055** | **100%** |

*Nguồn: Kết quả điều tra của IPSARD, 2020*

Chi phí trung bình trên 1 công đất (1000m2) vào khoảng 1,55 triệu đồng, và tính trên 1kg lúa tươi là khoảng 2.163 đồng/kg. Giá lúa trung bình tại thời điểm điều tra là 5.115 đồng/kg, nông dân thu được lợi nhuận là 2.952 đồng/kg. Với năng suất trung bình vào khoảng 7,2 tấn/ha trong vụ Đông Xuân 2019/2020, doanh thu trồng lúa đạt khoảng 39,3 triệu đồng/ha, sau khi trừ chi phí cho lợi nhuận 23,7 triệu đồng/ha, cao hơn nhiều so với các vụ trước do năng suất và giá thu mua đều cao hơn.

**Bảng 2: Hiệu quả kinh tế tính trên 1 kg lúa tại Đồng Tháp (đồng/kg)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | **Số tiền** | **Tỷ lệ trên doanh thu** |
| Giá bán lúa (đồng/kg) | 5.115 | 100% |
| Chi phí (đồng/kg) | 2.163 | 42,3% |
| Lợi nhuận (đồng/kg) | 2.952 | 57,7% |

*Nguồn: Điều tra của IPSARD tại Đồng Tháp, 2020*

Do sản xuất lúa chịu nhiều rủi ro như dịch bệnh, thời tiết, biến động giá trên thị trường nên những vụ thành công như vụ Đông Xuân 2019/2020 đôi khi chỉ giúp nông dân bù đắp lại những vụ thất bát trước mà không có ý nghĩa nhiều trong việc cải thiện đời sống của người dân. Ngoài ra, các phụ phẩm từ lúa (rơm, rạ) vẫn chưa được nông hộ tận dụng hiệu quả. Qua kết quả khảo sát, có rất ít hộ thu gom để bán cho các mô hình sản xuất khác như nuôi vịt, trồng nấm,… Tuy đây chỉ là khoản thu nhỏ, nhưng nếu tính trên tổng diện tích cũng có thể tăng thêm thu nhập cho các hộ.

Về khó khăn trong sản xuất lúa, phần lớn các hộ cho rằng chỉ có thay đổi của thời tiết và giá lúa giảm ảnh hưởng nhiều đên họ, kĩ thuật canh tác và vật tư đầu vào hiện nay đã khá ổn định và còn đang được tiếp tục cải thiện thêm. Về kĩ thuật canh tác lúa bền vững “1 phải 5 giảm” và “3 giảm 3 tăng” mà Dự án VnSAT tập huấn, dù các hộ đều đồng ý rằng các kĩ thuật này giúp họ giảm chi phí sản xuất nhưng năng suất đầu ra lại không đảm bảo ổn định. Bên cạnh đó, các hộ nông dân vẫn chưa có thói quen ghi chép chi phí sản xuất nên họ không so sánh cụ thể được chi phí sản xuất từng vụ và chưa nhận thức rõ được lợi ích từ các kĩ thuật này. Lúa sản xuất theo kĩ thuật an toàn, bền vững cũng chưa thực sự có chỗ đứng trên thị trường, và ít có sự phân biệt về giá nên nhiều hộ càng không mặn mà với việc thay đổi kĩ thuật canh tác.

***b.*** *Chi phí – lợi nhuận của thương lái*

Thương lái là tác nhân đảm nhận việc thu gom lúa tươi từ các nông hộ nhỏ lẻ rồi bán lại cho các tác nhân sau trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo là cơ sở xay xát và doanh nghiệp xuất khẩu. Hầu hết thương lái dùng ghe lớn với công suất khác nhau để thu mua lúa của nông dân bởi chi phí vận chuyển đường thủy đường rẻ hơn nhiều so với đường bộ. Theo khảo sát, công suất ghe tàu của họ rất đa dạng, từ 10 tấn, 20 tấn, 30 tấn…, thậm chí cả trăm tấn, được sử dụng tùy theo chuyến hàng, điều kiện cho phép của hệ thống kênh rạch. Thương lái có thể sở hữu phương tiện vận chuyển hoặc đi thuê.

Các khoản chi phí của thương lái bao gồm: chi phí mua lúa tươi; tiền chênh leehcj trả cho cò lúa (nếu có), sơ chế (nếu có) và chi phí vận chuyển. Theo kết quả điều tra, chi phí tăng thêm mà thương lái chi (trừ tiền mua lúa) khoảng 79 đồng/kg. Với giá lúa chênh lệch khoảng 300-400 đồng/kg, thương lái thu lợi nhuận khoảng 307 đồng/kg. Tính trên 1kg lúa, lợi nhuận của thương lái rất nhỏ nhưng do lượng thu mua của họ thường rất lớn nên tổng lợi nhuận thương lái thu được không hề nhỏ. Trung bình thu gom 1 tấn lúa, thương lái thu lợi được khoảng 307 nghìn đồng. Một thương lái chỉ cần sở hữu 1 ghe trọng tải 40 tấn (mức trọng tải trung bình) có thể thu mua trên 100 tấn lúa mỗi vụ, lợi nhuận thu được khoảng 30 triệu đồng/vụ, tổng lợi nhuận hàng năm có thể lên tới 65-75 triệu đồng.

Trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo, thương lái là nhà trung gian chịu rủi ro kinh doanh thấp nhất bởi chu kỳ kinh doanh ngắn nên ít bị ảnh hưởng bởi biến động giá cả của thị trường, do đó mức lợi nhuận biên họ thu được là khá cao. Trong trường hợp rủi ro, chẳng hạn giá biến động giảm, họ có thể “hủy kèo” với nông dân và chịu mất tiền cọc ứng trước. Mức tiền cọc mất đi thấp hơn đáng kể so với việc họ phải bỏ tiền ra mua lúa trong bối cảnh giá có xu hướng đi xuống. Do tiền đặt cọ thường chỉ khoảng 10% số tiền mua lúa dự tính nên không ảnh hưởng nhiều đến thương lái. Dù lợi nhuận từ dịch vụ trung gian của thương lái rất hấp dẫn nhưng không dễ để các tác nhân khác thâu tóm được hết phần việc này. Bởi số lượng đông và am hiểu địa phương nên thương lái có thể thu gom lúa tại nhiều vùng, nhiều thời điểm để đáp ứng đúng nhu cầu của người mua. Việc thu gom lúa ở các vùng xa xôi và vào những thời điểm khan hàng không thể thiếu được sự góp mặt của thương lái.

***c.*** *Chi phí – lợi nhuận của cơ sở xay xát*

Theo kết quả tính toán trên, lợi nhuận của cơ sở xay xát đạt 268 đồng/kg lúa. Đối với cơ sở xay xát trung bình, chỉ cần hoạt động với công suất tối đa 500 tấn lúa tươi/ngày trong vòng 3 tháng cao điểm mỗi năm, sử dụng lò sấy vỉ ngang bán công nghiệp, thì có thể thu tổng lợi nhuận hàng năm khoảng 5,2 tỷ đồng. Do đầu tư ban đầu (máy móc, thiết bị, nhà xưởng, kho chứa, văn phòng, vốn lưu động,…) của cơ sở xay xát khá lớn nên mức lợi nhuận này khá tương xứng với mức đầu tư. Đây là một khâu mang lại giá trị gia tăng cho sản phẩm lúa gạo.

Phụ phẩm từ xay xát lúa gạo (trấu, cám) có thể được bán cho các công ty sản xuất thức ăn chăn nuôi hoặc làm các sản phẩm có giá trị gia tăng cao như dầu cám, than trấu,… Hầu hết các cơ sở xay xát hiện nay đều tận dụng hết phụ phẩm nhưng giá trị mang lại từ các phụ phẩm này thường rất nhỏ, nhiều cơ sở xay xát không bán mà cho không các phụ phẩm ít giá trị, số lượng ít.

***d.*** *Chi phí – lợi nhuận của doanh nghiệp xuất khẩu*

Theo kết quả tính toán trên, lợi nhuận của doanh nghiệp xuất khẩu đạt 307 đồng/kg lúa trong khi chi phí của doanh nghiệp xuất khẩu chỉ là 158 đồng/kg. Tương tự với cơ sở xay xát, doanh nghiệp xuất khẩu cũng phải đầu tư ban (máy móc, thiết bị, nhà xưởng, kho chứa, văn phòng, vốn lưu động,…) đầu khá lớn và còn lớn hơn nhiều cơ sở xay xát trong khi lại chịu mức độ rủi ro cao hơn do việc giao dịch với đối tác nước ngoài rủi ro hơn so với mua bán trong nước. Bên cạnh đó, doanh nghiệp thường chịu nhiều sự quản lí hơn của nhà nước và được kì vọng có khả năng điều tiết thị trường nên trách nhiệm của họ cũng nhiều hơn các tác nhân không chịu nhiều sự quản lý của nhà nước như thương lái.

Tuy nhiên, do quy mô kinh doanh lớn và số lượng ít nên tổng lợi nhuận thu được của doanh nghiệp xuất khẩu thường cao nhất trong cả chuỗi giá trị xuất khẩu gạo. Dù Nhà nước đã mở cửa cho việc xuất khẩu gạo hữu cơ, gạo đồ, gạo tăng cường vi chất dinh dưỡng thông qua Nghị định 107/2018/NĐ-CP, nhưng với các loại gạo chiếm tỷ trọng lớn trong xuất khẩu gạo của Việt Nam thì nhà xuất khẩu vẫn phải đáp ứng được một số yêu cầu nhất định về quy mô đầu tư, bởi số lượng doanh nghiệp xuất khẩu gạo của Việt Nam hiện nay dù đã tăng nhưng những nhà xuất khẩu truyền thống vẫn giữ vị thế như cũ.

***e.*** *Phân bổ chi phí - lợi nhuận trong chuỗi giá trị lúa gạo tại Đồng Tháp*

Từ tính toán, tổng hợp dữ liệu điều tra của các tác nhân trong chuỗi giá trị lúa gạo ở Đồng Tháp, chi phí – lợi nhuận của các tác nhân trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo trên địa bàn tỉnh được thể hiện trong bảng dưới đây:

**Bảng 3: Chi phí – lợi nhuận trên 01 kg lúa của các tác nhân trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo với vụ Đông Xuân 2019/2020**

| ***Tác nhân*** | ***Chi phí gộp (đồng/kg)*** | ***Chi phí*** | | ***Giá bán (đồng/kg)*** | ***Lợi nhuận*** | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Giá trị (đồng/kg)** | **Tỷ lệ (%)** | **Giá trị (đồng/kg)** | **Tỷ lệ (%)** |
| Nông dân | 2.163 | 2,163 | 82% | 5.115 | 2.952 | 77% |
| Thương lái | 5.194 | 79 | 3% | 5.500 | 307 | 8% |
| Cơ sở xay xát (\*) | 5.738 | 237 | 9% | 6.006 | 268 | 7% |
| Doanh nghiệp XK | 6.164 | 158 | 6% | 6.323 | 307 | 8% |
| **Tổng** |  | **2,637** | **100%** |  | **3,834** | **100%** |

Ghi chú (\*): Chi phí đã được bù đắp bởi phụ phẩm sau xay xát.

*Nguồn: Kết quả điều tra của IPSARD, 2020*

Theo bảng trên, ban đầu người nông dân bán lúa tươi cho các thương lái tại địa phương. Khi lúa chuyển tới nhà máy xay xát, lúa sẽ trải qua công đoạn chuyển đổi từ 1kg lúa thành khoảng 0,6kg gạo nguyên liệu; 0,15kg cám và 0,25kg trấu. Do bảng trên chỉ đề cập đến sản phẩm chính từ lúa – gạo qua các tác nhân, nên giá trị thu được từ phụ phẩm sau xay xát (cám, trấu) sẽ được bù đắp vào chi phí của tác nhân nhà máy xay xát, doanh nghiệp. Và giá trị đầu ra của nhà máy xay xát được tính là 0,6kg gạo được quy đổi từ 1kg lúa ban đầu, tương tự với doanh nghiệp xuất khẩu. Giá trị mà doanh nghiệp xuất khẩu thu được từ 1kg lúa bao đầu đạt khoảng 6.323 đồng/kg. Do 1kg lúa ban đầu chỉ cho ra 0,6kg gạo nên giá bán gạo của doanh nghiệp xuất khẩu sẽ đạt khoảng 10.538 đồng/kg, tương đương khoảng 458 USD/tấn.

Trong các tác nhân tham gia chuỗi giá trị ngành gạo, nông dân là tác nhân có tỷ trọng chi phí (82%) và tỷ trọng lợi nhuận (77%) cao nhất trong các tác nhân, do đó tác nhân này là đối tượng chịu nhiều rủi ro nhất trước các cú sốc thị trường. Trong khi đó, thương lái thì chỉ phải đầu tư 3% chi phí trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo nhưng lại nhận về lới 8% lợi nhuận của chuỗi giá trị. So với nông dân thì thương lái có khả năng tránh rủi ro linh hoạt hơn mà vẫn nhận được tỷ trọng lợi nhuận tốt. Tuy không cao bằng thương lái nhưng doanh nghiệp xuất khẩu cũng có tỷ trọng lợi nhuận (8%) cao hơn so với tỷ trọng chi phí (6%). Cơ sở xay xát có tỷ trọng lợi nhuận (7%) kém hơn so với tỷ lệ chi phí (9%), song phụ thu từ phụ phẩm có thể giúp họ bù đắp phần nào tương quan này.

Mặc dù chiếm tỷ trọng lợi nhuận cao nhất trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo nhưng do quy mô sản xuất nhỏ lẻ (bình quân 1-2ha/hộ) nên lợi nhuận mà hộ trồng lúa đơn lẻ thấp hơn nhiều so với các tác nhân khác trong chuỗi. Theo khảo sát, mỗi nông hộ chỉ sản xuất trung bình khoảng 40 tấn lúa mỗi năm trong khi các tác nhân như thương lái, cơ sở xay xát, tiêu thụ tới hàng nghìn, chục nghìn tấn mỗi năm, thậm chí một số doanh nghiệp xuất khẩu còn tiêu thụ cả hàng tram nghìn tấn mỗi năm. Bởi sự khác biệt về quy mô, tuy lợi nhuận tính trên 1kg lúa của các tác nhân khác thấp hơn nông dân nhưng tổng lợi nhuận của họ lại lơn hơn nhiều so với hộ trồng lúa đơn lẻ. Có thể thấy phân bổ lợi nhuận của chuỗi giá trị xuất khẩu gạo chịu sự chi phối của quy mô sản xuất, chu kỳ sản xuất kinh doanh, và quyền lực vận hành chuỗi của từng tác nhân.

Bên cạnh đó, rủi ro mùa màng của người nông dân rất cao, khiến họ luôn phải đối mặt với thua lỗ, thậm chí mất trắng do mất mùa. Tuy chịu rủi ro cao nhưng nông hộ lại không có nhiều quyền lực trong việc vận hành chuỗi và chịu sự điều phối về giá từ các nhân khác.

## 3.3. Những khó khăn đối với sản xuất kinh doanh lúa gạo

Trong nông nghiệp nói chung và sản xuất lúa gạo nói riêng, các loại rủi ro thường gặp do: thời tiết, dịch bệnh, ô nhiễm, biến động thị trường, thể chế chính sách, cơ sở hạ tầng và do khâu quản lý các tác nhân tham gia. Những rủi ro này có thể ảnh hưởng đến toàn bộ các tác nhân tham gia chuỗi với mức độ khác nhau.

### *3.3.1. Các yếu tố khách quan*

Theo khảo sát, yếu tố khó khăn phổ biến nhất đối với nông dân sản xuất lúa gạo là tác động của thời tiết và giá cả giảm do biến động thị trường. Thay đổi thời tiết vốn đã khó dự báo, biến đổi khí hậu càng làm trầm trọng thêm vấn đề này. Đơn cử như nửa đầu năm 2020, ĐBSCL đã phải trải qua một đợt hạn mặt lịch sử, làm ảnh hưởng đến hàng trăm nghìn ha diện tích canh tác lúa của các tỉnh gần cửa biển. Trong năm trước đó lại xảy ra lũ lụt, khiến nhiều diện tích canh tác lúa bị ngập khi đã gần thu hoạch, gây thiệt hại lớn cho bà con nông dân.

Thời tiết thay đổi có thể làm giảm chất lượng lúa thu hoạch, phần nào ảnh hưởng đến các tác nhân khác trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo nhưng những ảnh hưởng này so với ảnh hưởng mà nông dân phải chịu là không đáng kể. Thương lái thường có thời gian lưu chuyển lúa ngắn và cơ sở xay xát, doanh nghiệp xuất khẩu thường có kho lưu trữ nên có thể hạn chế được ảnh hưởng của thời tiết ở khâu của họ. Tương tự với khó khăn về giá lúa, nông dân cũng là người bị ảnh hưởng nhiều nhất trong cả chuỗi giá trị xuất khẩu phần nông dân đều bán lúa tươi nên khi lúa chín họ buộc phải thu hoạch ngay để giữ được năng suất tốt. Bên cạnh đó, với một số nông dân, sức ép trả nợ vay vật tư đầu vào cũng là một nguyên nhân khiến họ phải bán lúa ngay để thu hồi vốn. Tại những thời điểm giá lúa xuống quá thấp, cần có sự tác động từ nhà nước thì những tác nhân có khả năng lưu trữ để chờ giá lên nhưng doanh nghiệp xuất khẩu mới vào cuộc để chia sẻ với người nông dân. Tuy cách thức này có hiệu quả nhưng không bền vững bởi rủi ro mà doanh nghiệp phải chịu sẽ tăng cao trong khi thiệt hại của nông dân không được bù đắp đáng kể. Trong khi đó, thương lái lại chịu ít rủi ro hơn cả do họ luôn nhanh chóng quay vòng vốn của mình.

Cũng theo khảo sát, các yếu tố như hệ thống thủy lợi, cơ sở hạ tầng và vật tư đầu vào ít gây ra khó khăn cho người dân trồng lúa vì các nhân tố này đều đã được đáp ứng khá tốt. Trong đó, thủy lợi là nhân tố được người dân đánh giá cao nhất.

### *3.3.2. Các yếu tố chủ quan*

Dù cả nhà nước và ngành lúa gạo đều nhận định được việc liên kết lỏng lẻo giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo tạo ra nhiều rủi ro tiềm ẩn và làm giảm tính hiệu quả cả về kinh tế, quản lý chất lượng và điều tiết thị trường, nhưng do động lực và năng lực liên kết trực tiếp tác nhân còn thấp nên chưa thể tạo ra những thay đổi đáng kể.

Theo kết quả điều tra, nông dân bán lúa thường qua hai kênh chính là thương lái và cơ sở xay xát theo nguyên tắc thuận mua vừa bán và theo giá cả thị trường. Những giao dịch này được thực hiện chủ yếu bằng miệng mà không có hợp đồng hay bất cứ cam kết nào. Tương tự như nông dân bán lúa, các giao dịch khác như thương lái – cơ sở xay xát, cơ sở xay xát – bán buôn/ bán lẻ hầu như cũng không có cam kết. Sự lỏng lẻo và yếu kém của mối liên kết trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo không chỉ gây ra những khó khăn, bất lợi cho nông dân khi bị thương lái, doanh nghiệp ép giá mà nông dân còn gặp rất nhiều khó khăn trong tiếp cận, tiếp nhận vốn tín dụng, chuyển giao, ứng dụng khoa học - kỹ thuật. Nông dân phải mua vật tư nông nghiệp với giá cao, chi phí sản xuất cao do sử dụng lãng phí vật tư và tiêu thụ lúa gạo với giá bất lợi, lợi nhuận bị giảm thấp. Ngay cả khi giá lúa trên thị trường nội địa và giá xuất khẩu gạo cao lợi nhuận này cũng phải chia cho nhiều tầng nấc trung gian. Hệ quả tất yếu là đã gây bất ổn cho sản xuất nông nghiệp, gây trở ngại cho phát triển và chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn.

Trong các kênh sản xuất – tiêu thụ lúa gạo, liên kết trực tiếp nông dân – doanh nghiệp có hiệu quả kinh tế cao nhất, khả năng truy xuất nguồn gốc, kiểm soát chất lượng và độ nguyên chất của sản phẩm tốt nhất. Tuy nhiên, liên kết trực tiếp nông dân – doanh nghiệp chiếm tỷ trọng thấp nhất trong các kênh tiêu thụ lúa từ đồng ruộng của nông dân, do động lực và năng lực liên kết giữa cả hai bên còn thấp. Mặc dù các chính sách hiện hành đã có (như: Nghị định 107/2018/NĐ-CP về kinh doanh xuất khẩu gạo, Quyết định số 62/2013/QĐ-TTg về chính sách phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn) tác động trong việc kiến tạo động lực, nhưng động lực này chưa được thúc đẩy bằng những ưu đãi, hỗ trợ cụ thể và những chế tài quản lý chặt chẽ.

Theo phản hồi của các doanh nghiệp, hai thách thức lớn nhất đối với doanh nghiệp trong liên kết trực tiếp với nông dân này là: vốn và nhân lực để phát triển liên kết. Hiện tại, đội ngũ thương lái đang có hệ thống phương tiện nhỏ và cò lúa để thu mua tới tận ruộng của từng hộ nông dân trồng lúa. Trong ngắn và trung hạn, doanh nghiệp không có đủ tiềm lực vốn để xây dựng một đội ngũ hoạt động hiệu quả và có kinh nghiệm để thay thế hoàn toàn đội ngũ thương lái hiện tại.

Hiện nay, các địa phương đang kỳ vọng có thể nhân rộng mô hình liên kết doanh nghiệp – nông dân có sự tham gia của HTX; trong đó, HTX đóng vai trò pháp nhân liên kết giữa doanh nghiệp – nông dân (gồm cả doanh nghiệp cung ứng vật tư đầu vào và doanh nghiệp thu mua) dựa trên sự đồng thuận và tự nguyện tham gia của nông dân. Ngoài ra, các doanh nghiệp cũng kỳ vọng HTX có thể sấy và lưu kho một phần lúa vào vụ thu hoạch rộ để giảm áp lực tại cơ sở chế biến của doanh nghiệp. Tuy được kỳ vọng nhiều, nhưng hầu hết các HTX hiện nay chỉ cung cấp dịch vụ tưới tiêu, năng lực quản lý hạn chế và thiếu khả năng liên kết với các tác nhân trong chuỗi ngành hàng. Nguyên nhân chủ yếu do HTX không thể thiếu nguồn lực tài chính do không có tài sản thế chấp để vay vốn, mà còn thiếu cả về nguồn lực con người. Năng lực tổ chức nông dân và thu gom lúa gạo của hầu hết các HTX hiện nay đều rất yếu kém, chưa tạo được lòng tin cho doanh nghiệp đầu tư.

Trong khi đó, về phía nông dân, giá cả là vấn đề được quan tâm hàng đầu và cũng là nguyên nhân chủ yếu khiến nông dân – doanh nghiệp phá vỡ hợp đồng. Mặc dù nhiều doanh nghiệp đang thực hiện chính sách thu mua cao hơn giá thị trường từ 100-200đ/kg nhưng nông dân cho rằng, với những yêu cầu cụ thể về chất lượng, quy trình sản xuất, giá thu mua này không mang lại cho họ lợi nhuận cao hơn, trong khi nông dân phải bỏ nhiều công hơn, đặc biệt trong các giai đoạn mùa vụ cao điểm (cấy, gặt) để đáp ứng các yêu cầu này. Mặt khác, những rủi ro khiến nông dân mất khả năng thanh toán, hoặc làm giảm năng suất, chất lượng lúa (như mưa gió làm đổ ngã lúa, lũ lụt), chưa được bảo hiểm và doanh nghiệp cũng không sẵn sàng chia sẻ các rủi ro này, nên nông dân không nhận thấy rõ lợi ích khi liên kết với doanh nghiệp. Ngoài ra, nhiều nông dân chưa quen với cách tính giá lúa khô dựa trên ẩm độ lúa tươi tại ruộng nên không đồng thuận về giá giao dịch với doanh nghiệp. Như trong mô hình liên kết với Tập đoàn Lộc Trời, nông dân được cung cấp đầu vào, hướng dẫn kỹ thuật và thu mua sản phẩm với giá cao hơn. Tuy nhiên, không phải nông dân nào cũng sẵn lòng tham gia liên kết vì: (i) yêu cầu của công ty khá cao về chọn vị trí ruộng, chọn giống, sử dụng vật tư và quy trình canh tác, (ii) nông dân quen sản xuất theo kinh nghiệm của bản thân nên gặp khó khăn khi thực hành theo quy trình có sự giám sát của công ty.

Những thực tế trên cho thấy động lực và năng lực liên kết trực tiếp giữa nông dân – doanh nghiệp còn nhiều hạn chế, mặc dù đây là kênh sản xuất – kinh doanh lúa gạo có tiềm năng tốt trong nâng cao giá trị, tạo lập thương hiệu, kiểm soát chất lượng và truy xuất nguồn gốc, cũng như mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn về dài hạn cho cả nông dân và doanh nghiệp. Song, đây là hướng đi tất yếu chủ chuỗi giá trị xuất khẩu gạo Việt Nam khi yêu cầu của thị trường ngày càng tăng cao. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng đã có định hướng đổi mới xuất khẩu lúa gạo theo hướng chú trọng chất lượng thay vì số lượng. Điều này càng khiến việc quản lý chất lượng, nguồn gốc xuất xứ của lúa gạo thông qua liên kết trực tiếp giữa nông dân và doanh nghiệp trở nên quan trọng.

Trong đầu năm 2020, hoạt động xuất khẩu gạo của Việt Nam cũng gặp khó khăn do sự chỉ đạo không nhất quán và không mang tính toàn diện của các Bộ ban ngành liên quan. Cụ thể: đưa ra lệnh cấm xuất khẩu gạo vào cuối tháng 3/2020 (mà sau đó đã chuyển sang hạn ngạch 400 nghìn tấn/tháng vào tháng 4/2020) mà không tham vấn ý kiến của các tác nhân trong ngành; không nắm đầy đủ thông tin về cung cầu, dự trữ nội địa, tình trạng kho bãi…; đăng ký hạn ngạch còn gây ra nhiều tranh cãi về tính minh bạch… Mặc dù đến tháng 5/2020, hoạt động xuất khẩu gạo đã được cho phép trở lại bình thường, nhưng nhìn chung doanh nghiệp vẫn bị ảnh hưởng lớn. Nguyên nhân chính là do vào thời điểm Việt Nam tạm thời dừng xuất khẩu gạo, các nước xuất khẩu khác đã ồ ạt xuất kho cung ứng cho những nước có nhu cầu. Vì vậy, thời điểm này, các nước có nhu cầu nhập khẩu gạo như Trung Quốc, Malaysia... đã đủ số gạo cần. Trên thực tế, thời điểm doanh nghiệp Việt Nam được lệnh tạm dừng xuất khẩu gạo, không ít đối tác nước ngoài mong muốn ký hợp đồng bởi thời điểm đó, lúa Đông Xuân vừa thu hoạch, phẩm chất gạo tốt. Tuy nhiên, rất ít doanh nghiệp thực hiện ký hợp đồng do không biết chính xác thời điểm được phép xuất khẩu trở lại, sợ không giao đúng hợp đồng. Hiện nay do cung lớn, các doanh nghiệp đã trữ lượng lớn gạo nhằm xuất khẩu, nhưng lại không có nhiều đối tác tìm đến ký hợp đồng. Việc cấm xuất khẩu đã khiến doanh nghiệp đánh mất cơ hội, không ít doanh nghiệp đã bị mất thị trường. Do đó, đây là bài học lớn cho các Bộ ban ngành trong thời gian tới cần theo dõi, sát sao thực tế hơn nữa, để đưa ra quyết định mang tính toàn diện hơn, tránh ảnh hưởng đến sự phát triển của doanh nghiệp cung như chuỗi lúa gạo.

## 3.4. Cơ hội cho xuất khẩu gạo

### *3.4.1. Hiệp định Thương mại Việt Nam - EU (EVFTA)*

Dù là thị trường cao cấp mà nhiều doanh nghiệp xuất khẩu gạo Việt Nam muốn thâm nhập, nhưng xuất khẩu gạo của Việt Nam sang EU còn rất hạn chế, chỉ đạt khoảng 20 nghìn tấn/năm. Nguyên nhân chủ yếu do gạo Việt Nam xuất khẩu vào EU bị áp thuế lên tới 45%. Thậm chí có một số nước trong khối EU áp mức thuế nhập khẩu với gạo Việt Nam lên tới 100% hoặc cao hơn. Hiện nay, thuế suất EU áp lên gạo Việt Nam lên tới 175 Euro/tấn với gạo xay xát, 65 Euro/tấn với gạo tấm và 211 Euro/tấn với thóc. Với mức thuế này, gạo thơm Việt Nam nhập khẩu vào EU đã đội giá lên hơn 1.000 USD/tấn.

Tuy nhiên, khi EVFTA có hiệu lực, thuế xuất khẩu gạo vào EU sẽ giảm và dần tiệm cận về mức 0%, tạo điều kiện cho gạo Việt tăng sức cạnh tranh khi xuất khẩu vào khu vực thị trường này. Theo cam kết trong EVFTA, EU dành cho Việt Nam hạn ngạch 80 nghìn tấn gạo/năm với thuế suất 0%, bao gồm 30 nghìn tấn gạo xay xát, 20 nghìn tấn gạo chưa xay xát và 30 nghìn tấn gạo thơm. Riêng gạo tấm, EU sẽ tự do hóa hoàn toàn. Còn sản phẩm từ gạo, EU đưa thuế suất về 0% sau từ 3 đến 5 năm. Dự báo, những ưu đãi này sẽ giúp Việt Nam XK khoảng 100 nghìn tấn gạo vào EU mỗi năm.

Dù đây là cơ hội lớn, nhưng thách thức mà gạo Việt Nam phải vượt qua để trụ vững tại thị trường EU cũng là không nhỏ. Bởi lẽ, EU yêu cầu khắt khe về chất lượng sản phẩm với các tiêu chuẩn bảo vệ môi trường, uy tín của doanh nghiệp (DN). Thêm vào đó, thị trường này đang quen thuộc với các sản phẩm gạo của Thái Lan, Campuchia, Myanmar…

Do trước đây Việt Nam xuất khẩu gạo sang EU với sản lượng nhỏ lẻ, không đáng kể nên nhà nhập khẩu chưa ban hành quy chuẩn chính thức. Khi thực hiện theo cam kết EVFTA, việc EU xây dựng thêm hàng rào kỹ thuật với gạo Việt Nam là hoàn toàn có thể xảy ra, tương tự với gạo Ấn Độ. Để chuẩn bị trước cho thách thức này, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã đưa ra Dự thảo Nghị định “Quy định về chứng nhận chủng loại gạo thơm xuất khẩu sang EU” nhằm kiểm soát chất lượng gạo đạt đúng tiêu chí mà EU đưa ra. Theo đó, doanh nghiệp xuất khẩu gạo thơm sang EU muốn được hưởng ưu đãi hạn ngạch 30.000 tấn/năm miễn thuế phải được cấp chứng nhận chủng loại gạo thơm do Cục Trồng trọt cấp. Hoạt động kiểm tra được tiến hành từ đồng ruộng, thời gian 20 ngày trước khi thu hoạch và độ thuần của giống (% số cây) phải không nhỏ hơn 95%... Tuy nhiên, theo ý kiến của các chuyên gia và doanh nghiệp thì cần có thêm cơ chế quản lý, siết chặt chất lượng thuốc bảo vệ thực vật để đảm bảo uy tín của gạo Việt Nam.

Bên cạnh đó, thị trường EU đề cao tính trung thực của doanh nghiệp nên ban đầu sẽ không kiểm tra gì. Khi làm thủ tục với các đối tác tại châu Âu, họ sẽ đưa một danh sách dài để điền các thông tin về sản phẩm như vùng trồng, giống, kỹ thuật trồng, vệ sinh an toàn thực phẩm, quyền con người và các chính sách cho người lao động nhưng không kiểm tra ngay. Chỉ đến khi doanh nghiệp chuyển hàng qua, họ mới bắt đầu kiểm tra và chỉ cần vi phạm một yêu cầu nào, họ sẽ tiến hành điều tra. Khi điều tra ra kết quả doanh nghiệp không trung thực, đối tác sẽ trả lô hàng đó và liệt doanh nghiệp vào danh sách “đen”, đồng nghĩa cơ hội làm ăn tại thị trường này chấm dứt. Điều này có nghĩa, muốn trụ vững tại thị trường EU, doanh nghiệp cần phải đáp ứng tiêu chí được đưa ra ngay từ đầu và tuân thủ chặt chẽ các yêu cầu đó.

### *3.4.2. Đại dịch Covid-19 và thời tiết cực đoạn do biến đổi khí hậu*

Đại dịch Covid-19 đã khiến chuỗi cung ứng toàn cầu gặp nhiều gián đoạn và các phải gia tăng dự trữ gạo để cứu trợ người dân gặp khó khăn trong đại dịch. Bên cạnh đó, hiện tượng thời tiết cực đoạn liên tục xảy ra trong năm vừa qua cũng khiến sản lượng gạo thế giới sụt giảm, tạo nhiều cơ hội cho xuất khẩu gạo.

Bởi những lý do này, Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (USDA) dự báo thương mại gạo trong năm 2021 có thể tăng tới 6%, đạt mức 45 triệu tấn, sau khi giảm liên tục trong năm 2019 và 2020. Năm 2019, Phillipines đã vượt qua Trung Quốc để trở thành nhà nhập khẩu gạo lớn nhất thế giới sau khi chính phủ nước này nới lỏng điều kiện nhập khẩu gạo. Phillipines được đự báo sẽ tiếp tục duy trì vị thế này tới năm 2021 do sản xuất gạo của nước này vẫn tiếp tục bị ảnh hưởng bởi thiên tai và lợi nhuận thấp.

Xuất khẩu gạo của Việt Nam sang châu Phi được dự báo sẽ giữ được đà tăng đến năm 2021 do châu Phi hiện là thị trường có nhu cầu tiêu thụ gạo cao nhưng sản xuất lại không đáp ứng đủ nhu cầu, nhất là trong những năm xảy ra tình trạng thiên tai, mất mùa, bất ổn chính trị hay dịch bệnh. Năm 2020, nạn châu chấu bùng phát tại Đông Phi, đại dịch COVID-19, tình trạng tăng trưởng dân số cao và giá gạo quốc tế cạnh tranh là những nguyên nhân dẫn đến việc các chính phủ và người dân châu Phi tăng cường tích trữ lương thực và thực phẩm, trong đó có gạo. Theo dự báo của Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (USDA), nhu cầu gạo của toàn châu Phi năm 2020 ước khoảng 15,7 triệu tấn, trong đó Senegal phải nhập khẩu 1,250 triệu tấn, tăng 13,6%, Mali nhập khẩu 350.000 tấn, tăng 16,6%...

## 3.5. Các chính sách hỗ trợ chuỗi giá trị xuất khẩu gạo

Để hỗ trợ vốn phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn nói chung và cho người dân, doanh nghiệp tham gia sản xuất, kinh doanh xuất khẩu lúa gạo nói riêng, Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách ưu đãi đặc thù. Nhưng nhìn chung, nhiều chính sách hỗ trợ của Nhà nước cũng như địa phương chưa tới được với các tác nhân trong chuỗi giá trị xuất khẩu lúa gạo.

Theo khảo sát, hầu hết hộ dân trồng lúa mới chỉ tiếp cận được các chính sách cơ bản như miễn thuế đất cho đất lúa. Nhiều nông hộ có liên kết với doanh nghiệp được nhận chính sách hỗ trợ liên kết cánh đồng mẫu lớn, nhưng theo người dân, những hỗ trợ này là không đáng kể và chưa bền vững. Hầu như sau khi hỗ trợ kết thúc thì liên kết cũng bị đứt đoạn. Các chính sách hỗ trợ mà người dân hầu như không nhận được bao gồm: hỗ trợ ưu đãi tín dụng mua máy móc phục vụ sản xuất, chính sách về bảo hiểm nông nghiệp, chính sách hỗ trợ bảo vệ đất lúa (Nghị định 35), chính sách thu mua tạm trữ lúa gạo hàng năm, chính sách liên kết tiêu thụ sản phẩm (Nghị định 62), chính sách hỗ trợ tổn thất sau thu hoạch (Nghị định 68). Nguyên nhân chính do ngân sách hỗ trợ của các chính sách này khá hạn chế.

Các chủ thể là thương lái cũng cho biết hầu như không tiếp cận/nhận được chính sách hỗ trợ gì. Một số doanh nghiệp cho biết các chính sách của nhà nước giúp doanh nghiệp giảm được khó khăn về thuế phí, có cơ hội thực hiện liên kết cánh đồng mẫu lớn với người nông dân trồng lúa. Một số doanh nghiệp FDI muốn liên kết sản xuất lúa gạo với nông dân nhưng còn gặp nhiều rào cản, vướng mắc về cơ chế đầu tư nên chưa thể triển khai hiệu quả việc liên kết sản xuất.

### *3.5.1. Chính sách về sản xuất*

***+ Hỗ trợ nông dân bảo vệ và phát triển đất lúa***

Chính sách hỗ trợ nông dân bảo vệ và phát triển đất lúa được thể hiện trong Nghị định 42/2012/NĐ-CP ngày 5/11/2012 về quản lý, sử dụng đất trồng lúa tại các vùng trồng lúa trên cả nước và Thông tư 205/2012/TT-BTC ngày 23/11/2012 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện Nghị định 42/2012/NĐ-CP. Qua quá trình triển khai thực nghị định số 42/2012/NĐ-CP gặp rất nhiều khó khăn và không phát huy được hiệu quả của chính sách như: việc chi hỗ trợ đến người dân, trong khi diện tích canh tác của hộ gia đình ít, số tiền hỗ trợ không đủ để phục vụ tái sản xuất, đồng thời chính sách cũng chưa thể hiện được sử chặt chẽ trong các quy định liên quan đến việc chuyển đổi mục đích sử dụng..., ngày 13/4/2015, Chính phủ ban hành Nghị định số 35/2015/NĐ-CP về quản lý, sử dụng đất trồng lúa, thay thế nghị định trên và có hiệu lực từ ngày 01/7/2015.

Một số điểm mới của Nghị định 35/2015/NĐ-CP về quản lý, sử dụng đất trồng lúa đó là khi chuyển đất trồng lúa sang mục đích phi nông nghiệp thì người được nhà nước giao đất, cho thuê đất để sử dụng phải thực hiện các quy định của pháp luật về đất đai và phải nộp một khoản tiền để bảo vệ, phát triển đất trồng lúa; trong đó mức nộp cụ thể tùy thuộc vào điều kiện từng địa phương nhưng không thấp hơn 50% số tiền được xác định theo diện tích đất chuyên trồng lúa nước phải chuyển sang đất phi nông nghiệp; chính sách hỗ trợ cho các địa phương tăng lên về mức hỗ trợ và phạm vi hưởng như ngoài hỗ trợ cho địa phương (gồm chi đầu tư và chi thường xuyên), thì địa phương còn được hỗ trợ 1.000.000 đồng/ha/năm (mức cũ 500.000 đồng/ha/năm) đối với đất chuyên trồng lúa nước, 500.000 đồng/ha/năm (mức cũ 100.000 đồng/ha/năm) đối với đất trồng lúa khác trừ đất lúa nương được mở rộng tự phát không theo quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất; quy định mức hỗ trợ cụ thể cho việc khai hoang, cải tạo đất trồng lúa như 10.000.000 đồng/ha/năm đất trồng lúa, trừ đất trồng lúa nương được khai hoang từ đất chưa sử dụng hoặc phục hóa từ đất bị bỏ hóa, 5.000.000 đồng/ha/năm đất chuyên trồng lúa nước được cải tạo từ đất trồng lúa một vụ hoặc đất trồng cây khác theo quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất trồng lúa; việc sử dụng kinh phí được mở rộng để phù hợp với điều kiện địa phương như: phục vụ lập quy hoạch, bản đồ các vùng chuyên trồng lúa nước có năng suất, chất lượng cao; dùng để phân tích lượng hóa, lý tính của vùng đất chuyên trồng lúa có năng suất, chất lượng cao; cải tạo chất lượng đất trồng lúa, đầu tư xây dựng, duy tu bảo dưỡng các công trình hạ tầng nông nghiệp, nông thôn trên địa bàn xã, trong đó ưu tiên hệ thống giao thông, thủy lợi...

***+ Miễn giảm thuế sử dụng đất nông nghiệp***

Kỳ họp thứ 8 Quốc hội khóa XII đã thống nhất ra Nghị quyết số 55/2010/QH12 miễn, giảm thuế sử dụng đất nông nghiệp (SDĐNN). Thời hạn miễn, giảm thuế SDĐNN quy định tại Nghị quyết này được thực hiện từ ngày 01/01/2011 đến hết ngày 31/12/2020. Căn cứ trên Nghị quyết này Chính phủ đã ban hành Nghị định số 20/2011/NĐ-CP ngày 23/3/2011 Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Nghị quyết số 55/2010/QH12.

***+ Các hỗ trợ về thủy lợi phí và mặt bằng***

Nhằm hỗ trợ cho người nông dân sản xuất nông nghiệp về thủy lợi, ngày 14 /11/2008, Chính phủ ban hành nghị định số 115/2008/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 143/2003/NĐ-CP của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh Khai thác và Bảo vệ công trình thuỷ lợi. Ngày 10/9/2009, Thủ tướng Chính phủ cũng ban hành Quyết định 1580/QĐ-TTg về việc hỗ trợ kinh phí bơm, tát nước chống ngập úng cho một số địa phương đồng bằng sông Cửu Long. Ngày 11/4/2013, Bộ Tài chính ban hành Thông tư số 41/2013/TT-BTC hướng dẫn thi hành một số điều của Nghị định số 67/2012/NĐ-CP ngày 10/9/2012 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 143/2003/NĐ-CP.

***+ Hỗ trợ khắc phục thiệt hại do thiên tai, dịch bệnh***

Nhằm hỗ trợ cho người sản xuất nông nghiệp về cây trồng, vật nuôi, trong đó có sản xuất lúa để khôi phục sản xuất sau thiên tai, dịch bệnh, ngày 31 tháng 12 năm 2009 của Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 142/2009/QĐ-TTg về cơ chế, chính sách hỗ trợ giống cây trồng, vật nuôi, thuỷ sản để khôi phục sản xuất vùng bị thiệt hại do thiên tai, dịch bệnh. Ngày 22/12/2010, Bộ Tài chính ban hành Thông tư số 187/2010/TT-BTC ngày 22/12/2010 quy định về cơ chế, chính sách hỗ trợ giống cây trồng, vật nuôi, thuỷ sản để khôi phục sản xuất vùng bị thiệt hại do thiên tai, dịch bệnh. Các mức hỗ trợ được đối với cây trồng được tính theo diện tích thiệt hại (từ 1.000.000đ đồng đến 2.000.000đ nếu thiệt hại trên 70% và từ 500.000đ đến 1.000.000đ nếu thiệt hại từ 30%-70%).

Tuy nhiên, nhằm hỗ trợ hơn nữa cho người nông dân, ngày 09/01/2017, Chính phủ ra ra Nghị định 02/2017/NĐ-CP về cơ chế, chính sách hỗ trợ sản xuất nông nghiệp để khôi phục sản xuất vùng bị thiệt hại do thiên tai, dịch bệnh. Trong đó, mức hỗ trợ đối với diện tích lúa là:

- Diện tích lúa thuần bị thiệt hại trên 70%, hỗ trợ 2.000.000 đồng/ha; thiệt hại từ 30% - 70%, hỗ trợ 1.000.000 đồng/ha;

- Diện tích mạ lúa thuần bị thiệt hại trên 70%, hỗ trợ 20.000.000 đồng/ha; thiệt hại từ 30% - 70%, hỗ trợ 10.000.000 đồng/ha;

- Diện tích lúa lai bị thiệt hại trên 70%, hỗ trợ 3.000.000 đồng/ha; thiệt hại từ 30% - 70%, hỗ trợ 1.500.000 đồng/ha;

- Diện tích mạ lúa lai bị thiệt hại trên 70%, hỗ trợ 30.000.000 đồng/ha; thiệt hại từ 30% - 70%, hỗ trợ 15.000.000 đồng/ha.

***+ Ưu đãi tín dụng cho trồng trọt, trong đó có lúa gạo***

Chính sách hỗ trợ tín dụng cho trồng trọt chủ yếu được quy định trong Quyết định số 131/QĐ-TTg ngày 23/1/2009 về việc hỗ trợ lãi suất cho các tổ chức, cá nhân vay vốn ngân hàng để sản xuất - kinh doanh. Đối với các khoản vay ngắn hạn, Quyết định số 131/QĐ-TTg quy định các tổ chức, cá nhân vay vốn để làm vốn lưu động sản xuất - kinh doanh với thời hạn vay được hỗ trợ lãi suất tối đa là 08 tháng, mức lãi suất hỗ trợ cho khách hàng vay là 4%/năm.

***+ Đảm bảo chất lượng, sự an toàn của giống, phân bón phục vụ sản xuất***

Nghị định số 69/2010/NĐ-CP về an toàn sinh học đối với sinh vật biến đổi gen đảm bảo công tác giống cho hoạt động nuôi trồng, chăn nuôi; Quyết định số 2194/QĐ-TTg Phê duyệt Đề án phát triển giống cây nông, lâm nghiệp, giống vật nuôi và giống thuỷ sản đến năm 2020 và Nghị định 202/2013/NĐ-CP ngày 27/11/2013 về quản lý phân bón

***+ Hỗ trợ áp dụng VietGap trong sản xuất lúa***

Quyết định số 01/2012/QĐ-TTg về chính sách hỗ trợ việc áp dụng VietGap trong sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản (thay thế Quyết định số 107/2008/QĐ-TTg ngày 30/7/2008); Thông tư số 42/2013/TTLT-BNNPTNT-BTC-BKHDT Hướng dẫn thực hiện Quyết định số 01/2012/QĐ-TTg và Thông tư số 53/2012/TT-BNNPTNT Ban hành Danh mục sản phẩm nông nghiệp, thủy sản được hỗ trợ theo Quyết định số 01/2012/QĐ-TTg ngày 9/01/2012 của Thủ tướng Chính phủ về một số chính sách hỗ trợ việc áp dụng.

### *3.5.2. Chính sách sau thu hoạch*

***+ Hỗ trợ giảm tổn thất sau thu hoạch***

Nhằm hạn chế tối đa tổn thất sau thu hoạch, nâng cao hiệu quả của sản xuất, ổn định đời sống, thu nhập của nông dân và chủ động ứng phó với những diễn biến của thị trường đối với nông sản, Chính phủ ban hanh Nghị quyết số 48/2009/NQ-về cơ chế, chính sách giảm tổn thất sau thu hoạch đối với nông sản, thủy sản. Thực hiện nghị quyết này, ngày 14/11/2013, Thủ tướng chính phủ đã ban hành Quyết định số 68/2013/QĐ-TTg về chính sách hỗ trợ nhằm giảm tổn thất trong nông nghiệp (thay thế cho các quyết định trước đó là Quyết định số 63/2010/QĐ-TTg, Quyết định số 65/2011/QĐ-TTg).

***+ Miễn tiền thuê đất cho các DN đầu tư xây dựng kho lưu trữ nông, thủy sản***

Quyết định số 57/2010/QD-TTg về miễn tiền thuê đất cho các dự án xây dựng kho lưu trữ 4 triệu tấn gạo hoặc ngô, kho lạnh bảo quản sản phẩm thủy sản, rau quả và kho tạm trữ cà phê theo quy hoạch. Nội dung: miễn tiền thuê đất cho 5 năm.

***+ Thuế VAT đối với các dịch vụ sơ chế, bảo quản***

Nghị định số 209/2013/NĐ-CP ngày 18/12/2013 hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế GTGT và Thông tư số 219/2013/TT- BTC hướng dẫn thi hành Nghị định 209. Dịch vụ sơ chế, bảo quản sản phẩm gồm: Phơi, sấy khô, bóc vỏ, tách hạt, cắt lát, xay xát, bảo quản lạnh, ướp muối và các hình thức bảo quản thông thường khác chịu mức thuế VAT 5%.

***+ Hỗ trợ tạo công nghệ mới, sản xuất thử nghiệm, xây dựng cơ sở chế biến***

Nghị định số 57/2018/NĐ-CP (ngày 17/4/2018) về cơ chế, chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn thay thế Nghị định 210/2013/NĐ-CP có chỉ rõ hỗ trợ doanh nghiệp nghiên cứu, chuyển giao, ứng dụng nông nghiệp công nghệ cao như sau: (i) hỗ trợ 80% kinh phí thực hiện, nhưng không quá 300 triệu/đề tài/bản quyền/công nghệ đối với thực hiện đề tài nghiên cứu khoa học, mua bản quyền công nghệ, mua công nghệ hoặc mua kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ để tạo ra sản phẩm mới, cải tiến công nghệ, công nghệ giảm thiểu ô nhiễm môi trường, công nghệ tiết kiệm nguyên liệu, nhiên liệu, tiết kiệm năng lượng; (ii) hỗ trợ 70% kinh phí thực hiện đối với dự án nông nghiệp đặc biệt ưu đãi đầu tư và 50% kinh phí đối với dự án nông nghiệp ưu đãi đầu tư và dự án nông nghiệp khuyến khích đầu tư nhưng không quá 01 tỷ đồng; (iii) doanh nghiệp được giao toàn bộ quyền sở hữu kết quả nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ sau khi các nhiệm vụ khoa học và công nghệ được nghiệm thu và ưu tiên triển khai sản phẩm khoa học công nghệ; (iv) hỗ trợ 80% kinh phí đầu tư để xây dựng cơ sở hạ tầng, thiết bị và xử lý môi trường, nhưng không quá 05 tỷ đồng/dự án đối với dự án nhân giống cây trồng bằng công nghệ nuôi cấy mô.

Ngoài ra, Nghị định còn quy định nhiều hỗ trợ khác liên quan như: miễn, giảm tiền sử dụng đất; miễn, giảm tiền thuê đất, thuê mặt nước; hỗ trợ tập trung đất đai; hỗ trợ tiếp cận tín dụng; hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực, phát triển thị trường; hỗ trợ đầu tư cơ sở bảo quản, chế biến nông sản, giết mổ gia sức, gia cầm, chế tạo thiết bị, linh kiện, máy nông nghiệp, sản xuất sản phẩm phụ trợ…

***+ Hỗ trợ tín dụng mua Sản phẩm máy móc, thiết bị cơ khí, phương tiện phục vụ sản xuất và chế biến nông nghiệp***

Quyết định số 497/QĐ-TTg ngày 17/4/2009: Áp dụng với cả 3 đối tượng: Hỗ trợ tín dụng mua sản phẩm máy móc, thiết bị cơ khí, phương tiện phục vụ sản xuất và chế biến nông nghiệp (trừ các khoản vay đã được hỗ trợ lãi suất theo Quyết định số 131/QĐ-TTg ngày 23 tháng 01 năm 2009 và Quyết định số 443/QĐ-TTg)

### *3.5.3. Chính sách liên kết sản xuất*

Nhằm khuyến khích liên kết giữa các tác nhân và đầu tư cho sản xuất nông nghiệp quy mô lớn, Thủ tướng Chính phủ đã kí Quyết định số 98/2018/NĐ-CP ngày 05/7/2018 về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp, thay thế 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. Theo quyết định này, các chính sách ưu đãi, hỗ trợ đầu tư phát triển sản xuất quy mô lớn đối với doanh nghiệp gồm:

Hỗ trợ chi phí tư vấn xây dựng liên kết: Dự án liên kết được ngân sách nhà nước hỗ trợ 30% vốn đầu tư máy móc trang thiết bị; xây dựng các công trình hạ tầng phục vụ liên kết bao gồm: nhà xưởng, bến bãi, kho tàng phục vụ sản xuất, sơ chế, bảo quản, chế biến và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp. Tổng mức hỗ trợ không quá 10 tỷ đồng.

Hỗ trợ hạ tầng phục vụ liên kết; hỗ trợ khuyến nông, đào tạo, tập huấn và giống, vật tư, bao bì, nhãn mác sản phẩm như: Xây dựng mô hình khuyến nông; Đào tạo nghề, tập huấn kỹ thuật, nâng cao nghiệp vụ quản lý, kỹ thuật sản xuất, năng lực quản lý hợp đồng, quản lý chuỗi và phát triển thị trường; Hỗ trợ giống, vật tư, bao bì, nhãn mác sản phẩm tối đa không quá 03 vụ hoặc 03 chu kỳ sản xuất, khai thác sản phẩm thông qua các dịch vụ tập trung của hợp tác xã; Ngân sách hỗ trợ tối đa 40% chi phí chuyển giao, ứng dụng khoa học kỹ thuật mới, áp dụng quy trình kỹ thuật và quản lý chất lượng đồng bộ theo chuỗi.

Một số chính sách góp phần thúc đẩy liên kết trong sản xuất lúa gạo có thể kể đến là Quyết định số 606/QĐ-BCT của Bộ Công Thương về việc ban hành Lộ trình xây dựng vùng nguyên liệu hoặc thực hiện liên kết sản xuất và tiêu thụ thóc, gạo của thương nhân kinh doanh xuất khẩu gạo giai đoạn 2015-2020. Mục tiêu, nguyên tắc xây dựng và thực hiện của Lộ trình nhằm tăng cường liên kết sản xuất và tiêu thụ thóc, gạo; góp phần thực hiện định hướng tái cơ cấu ngành nông nghiệp, gắn hoạt động chế biến, kinh doanh, tiêu thụ, xuất khẩu gạo của thương nhân với hoạt động sản xuất lúa của nông dân; góp phần nâng cao chất lượng, giá trị thóc, gạo hàng hóa, nâng cao năng lực sản xuất, kinh doanh và sức cạnh tranh của đội ngũ thương nhân kinh doanh xuất khẩu gạo. Theo Quyết định số 606/QĐ-BCT (Quyết định 606), Nhà nước có nhiệm vụ định hướng, khuyến khích xây dựng vùng nguyên liệu đồng thời có chính sách ưu đãi để tạo động lực thúc đẩy mở rộng quy mô vùng nguyên liệu; Chia sẻ rủi ro và hài hòa lợi ích giữa thương nhân và nông dân; gắn kết lợi ích với trách nhiệm của các bên trong quan hệ liên kết. Bên cạnh đó, thương nhân cũng phải có trách nhiệm tích cực, chủ động và ưu tiên các nguồn lực để thực hiện Lộ trình này.

Cũng theo Quyết định 606, diện tích sản xuất lúa theo kế hoạch, phương án hoặc dự án xây dựng vùng nguyên liệu đã được phê duyệt nhưng thương nhân không tổ chức mua thóc, gạo được sản xuất ra sẽ không được tính khi cơ quan có thẩm quyền xác nhận kết quả xây dựng vùng nguyên liệu, trừ các trường hợp do các sự kiện bất khả kháng như thiên tai, bão lụt, dịch bệnh, v.v...; thóc, gạo hàng hóa không bảo đảm chất lượng theo hợp đồng đã ký; hộ nông dân trồng lúa, đại diện của nông dân tự phá vỡ hợp đồng, không bán cho thương nhân theo hợp đồng đã ký, v.v...

Một chính sách khuyến khích, phát triển liên kết sản xuất lúa gạo chủ chốt khác là Quyết định 445/QĐ-TTg năm 2016 phê duyệt Đề án “Thí điểm hoàn thiện, nhân rộng mô hình hợp tác xã kiểu mới tại vùng đồng bằng sông Cửu Long giai đoạn 2016 - 2020” do Thủ tướng Chính phủ ban hành. Mục tiêu Đề án nhằm thúc đẩy sự phát triển bền vững, đúng bản chất các hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã tại vùng đồng bằng sông Cửu Long, đặc biệt là hợp tác xã nông nghiệp; giúp hộ nông dân khắc phục cơ bản thua thiệt của nông dân trên thị trường, gia tăng lợi ích cho số đông nông dân thông qua liên kết hữu cơ trong chuỗi giá trị nông sản nhằm tăng cường sức mạnh tập thể của các thành viên, từ đó cải thiện đời sống kinh tế, văn hóa, xã hội, nâng cao tinh thần hợp tác của cộng đồng lớn thành viên nông dân và dân cư địa phương.

### *3.5.4. Chính sách xuất khẩu*

Văn bản chính sách chủ chốt hiện nay về vấn đề xuất khẩu gạo là Nghị định 107/2018/NĐ-CP thay thế cho Nghị định 109/2011/NĐ-CP về điều kiện kinh doanh, xuất khẩu gạo của Chính phủ. Nghị định 109/CP ra đời đã góp phần ổn định giá lúa gạo nội địa, không còn cảnh tranh mua, tranh bán giữa các doanh nghiệp. Không thể phủ nhận Việt Nam trở thành một trong những cường quốc xuất khẩu như hôm nay có sự đóng góp không nhỏ của Nghị định 109/2011/NĐ-CP. Tuy nhiên, đến giai đoạn hiện nay, khi ngành lúa gạo của Việt Nam đã lớn mạnh thì vai trò lịch sử của Nghị định 109/CP cũng đã kết thúc; và việc thay thế nghị định này bằng Nghị định 107/CP mới đây là điều hoàn toàn cần thiết, với những điểm mới nổi bật như:

(i) Không bắt buộc thương nhân kinh doanh xuất khẩu gạo phải sở hữu kho chứa, cơ sở xay, xát, chế biến thóc, gạo mà có thể thuê các cơ sở này để đáp ứng điều kiện kinh doanh;

(ii) Không quy định quy mô kho chứa thóc, gạo, công suất cơ sở xay, xát, chế biến, không bắt buộc phải có dây chuyền xay thóc; không hạn chế địa bàn đầu tư, chỉ quy định kho chứa, cơ sở xay, xát, chế biến thóc, gạo phải bảo đảm đáp ứng tiêu chuẩn, quy chuẩn do cơ quan nhà nước có thẩm quyền ban hành;

(iii) Xây dựng cơ chế khuyến khích, tạo thuận lợi cho xuất khẩu các mặt hàng có chất lượng, giá trị cao. Quy định mặt hàng gạo hữu cơ, gạo đồ, gạo tăng cường vi chất dinh dưỡng được tự do xuất khẩu, không hạn chế số lượng, không cần đáp ứng điều kiện kinh doanh, không cần cấp giấy chứng nhận;

(iv) Bãi bỏ thủ tục kiểm tra, xác nhận kho chứa, cơ sở xay, xát, chế biến thóc, gạo của Sở Công Thương cấp tỉnh, thương nhân tự kê khai thông tin, tự chịu trách nhiệm về đáp ứng điều kiện kinh doanh, thực hiện cơ chế hậu kiểm;

(v) Quán triệt yêu cầu cải cách thủ tục hành chính, đơn giản hóa hồ sơ, thủ tục cấp, cấp lại, điều chỉnh nội dung Giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo;

(vi) Bãi bỏ quy định thủ tục bắt buộc thương nhân phải đăng ký hợp đồng xuất khẩu gạo tại Hiệp hội Lương thực Việt Nam, bỏ quy định thương nhân phải có lượng gạo tồn kho tối thiểu tương đương 50% lượng gạo trong hợp đồng đăng ký;

(vii) Bãi bỏ quy định giá sàn gạo xuất khẩu và các quy định yêu cầu tuân thủ giá sàn xuất khẩu trong giao dịch, ký kết hợp đồng;

(viii) Điều chỉnh giảm quy định lượng gạo dự trữ lưu thông từ 10% xuống còn 5% lượng gạo mà thương nhân đã xuất khẩu trong 6 tháng trước đó;

(ix) Bổ sung quy định về khuyến khích, hỗ trợ thương nhân tăng cường liên kết với người sản xuất, xây dựng vùng nguyên liệu, bảo đảm chất lượng gạo xuất khẩu, công tác phát triển thị trường, ký kết các thỏa thuận về thương mại gạo với các nước, giao dịch, ký kết và tổ chức thực hiện hợp đồng tập trung.

(x) Bổ sung một số quy định trách nhiệm của các Bộ, ngành, địa phương liên quan trong điều hành xuất khẩu gạo; điều chỉnh, bổ sung quy định cụ thể chế độ báo cáo của thương nhân, các Bộ, ngành và cơ quan Hải quan để kịp thời có thông tin, số liệu phục vụ công tác điều hành xuất khẩu chung.

# IV. KẾT LUẬN

Nông dân là chủ thể chịu nhiều rủi ro nhất, bởi cả nguyên nhân chủ quan và khách quan. Về phía nội tại, quy mô sản xuất nhỏ, tính toán lợi nhuận thiếu chính xác khiến thu nhập từ trồng lúa của nông dân càng bấp bênh và nhỏ bé so với các tác nhân khác trong chuỗi giá trị. Về các điều kiện khách quan, bên cạnh những rủi ro hiện hữu như thời tiết, dịch bệnh, quy trình chế biến truyền thống và sự phân vai các tác nhân trong chuỗi giá trị theo kênh phổ biến hiện nay khiến giá trị hạt gạo Việt Nam chưa đạt hết tiềm năng. Giá trị toàn bộ chuỗi giá trị xuất khẩu bị chi phối lớn bởi giá xuất khẩu mà doanh nghiệp đàm phán. Nông dân gánh tỷ trọng chi phí lớn nhất nhưng chỉ nhận được phần lợi nhuận nhỏ và không có quyền đàm phán giá trong chuỗi, nên chịu nhiều rủi ro về thị trường.

Thương lái là bộ phận hoạt động tích cực trong chuỗi giá trị nhưng cần được đặt dưới sự quản lý chặt chẽ hơn. Cho đến nay, thương lái vẫn là tác nhân có vai trò kết nối toàn chuỗi giá trị, từ nông dân đến doanh nghiệp xuất khẩu, có lợi nhuận biên hoạt động khá nhỏ do cạnh tranh mạnh. Điều kiện cơ sở vật chất của thương lái đang ảnh hưởng rất lớn tới chất lượng gạo do thời gian vận chuyển dài, điều kiện bảo quản lúa gạo trên ghe nghèo nàn, và lúa gạo được chế biến tại nhiều địa điểm khác nhau dẫn tới chất lượng không đồng đều. Tuy vậy, về khách quan, thương lái không chủ động nâng cao chất lượng và quản lý chất lượng do doanh nghiệp kinh doanh lương thực, xuất khẩu mới là đầu mối yêu cầu chất lượng sản phẩm, phần lớn vẫn quan tâm đến độ trắng, độ trong, độ trọng nên quy trình hiện tại mà thương lái đang thực hiện vẫn đáp ứng yêu cầu.

Các nhà máy xay xát tư nhân nhỏ sẽ đối diện với sự cạnh tranh mạnh từ phía các doanh nghiệp chế biến quy mô lớn trong tương lai. Tuy nhiên, hiện nay, các nhà máy xay xát vẫn là các vệ tinh cung ứng quan trọng cho các doanh nghiệp kinh doanh lương thực, xuất khẩu và bán lẻ, cũng như cung ứng dịch vụ cho đội ngũ thương lái. Do đó, trong ngắn hạn, đây sẽ là khâu trọng tâm để đổi mới công nghệ chế biến và thay đổi quy trình chế biến theo hướng tăng chất lượng, giá trị, và giảm thất thoát, từ đó tạo đột phá về dài hạn cho ngành lúa gạo Việt Nam.

Việc phát triển các doanh nghiệp chế biến – kinh doanh lớn, có hệ thống chế biến khép kín, liên hoàn, và có liên kết trực tiếp với nông dân là một khuynh hướng quan trọng trong ngành lúa gạo 5 năm qua. Về mặt khách quan, Nghị định 109 về điều kiện kinh doanh, xuất khẩu gạo có ảnh hưởng quyết định tới sự hình thành khuynh hướng này. Tuy nhiên, đáng chú ý là nhiều doanh nghiệp lớn nằm trong khuynh hướng này là những doanh nghiệp ngoài ngành, có các lĩnh vực kinh doanh truyền thống ngoài ngành gạo (Lộc Trời, Cẩm Nguyên…). Do vốn đầu tư ban đầu, chi phí hoạt động thường xuyên lớn và thanh khoản tiền mặt cao vào vụ thu hoạch, các doanh nghiệp ngoài ngành có lĩnh vực kinh doanh khác bù đắp cho hoạt động thu mua – chế biến – kinh doanh gạo có lợi thế lớn để đi đầu khuynh hướng này.

Mặc dù HTX và các tổ chức kinh tế hợp tác không được thể hiện trong chuỗi giá trị phổ biến hiện tại nhưng với sự nổi lên của hình thức hợp tác giữa nông dân – doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế hợp tác được kỳ vọng sẽ đóng vai trò tích cực hơn trong thời gian tới. Tuy nhiên, để phát triển triển theo khuynh hướng này thì HTX cần nâng cao năng lực tổ chức nông dân và thu gom lúa gạo hơn nữa tạo được sự tin tưởng cho doanh nghiệp đầu tư. Đồng thời, HTX cũng cần nâng cao khả năng đàm phán, đại diện cho nông dân trao đổi với doanh nghiệp để đạt được thỏa thuận có lợi cho cả hai bên, tạo động lực cho nông dân tham gia vào liên kết.

Để đáp ứng được yêu cầu về chất lượng ngày càng cao của thị trường thế giới, cũng như để ứng phó với sự cạnh tranh ngày càng lớn từ các thị trường xuất khẩu gạo mới nổi như Campuchi và Myanmar, việc tăng cường liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị xuất khẩu gạo là hướng đi tất yếu.

1. Tóm tắt nghiên cứu của IPSARD, 2015 [↑](#footnote-ref-1)