

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

DỰ ÁN CHUYỂN ĐỔI NÔNG NGHIỆP BỀN VỮNG – VNSAT

BÁO CÁO TỔNG HỢP SỐ LIỆU

**ĐIỀU TRA THU THẬP THÔNG TIN SẢN XUẤT, THƯƠNG MẠI
NGÀNH HÀNG LÚA GẠO TẠI TỈNH ĐỒNG THÁP**

Hà Nội, 2019

MỤC LỤC

PHẦN 1: GIỚI THIỆU CHUNG.....	6
1. Lý do nghiên cứu.....	6
2. Mục tiêu	7
2.1. Mục tiêu chung	7
2.2. Mục tiêu cụ thể.....	7
3. Phương pháp thực hiện	7
3.1. Phương pháp thu thập thông tin	7
3.2. Phương pháp mô tả, phân tích.....	7
3.3. Mẫu điều tra và địa bàn nghiên cứu	7
PHẦN 2: KẾT QUẢ TỔNG HỢP ĐIỀU TRA	9
A. Điều tra hộ trồng lúa.....	9
1. Đặc điểm hộ trồng lúa tại các địa bàn khảo sát	9
1.1. Phân bố lượng mẫu điều tra.....	9
1.3. Tuổi, trình độ văn hóa của người phỏng vấn và thành phần dân tộc	10
1.4. Nhân khẩu và lao động của hộ	10
1.5. Thu nhập từ sản xuất lúa	12
2. Hoạt động sản xuất lúa.....	12
2.1. Số vụ canh tác.....	12
2.2. Quy mô diện tích canh tác	13
2.3. Sử dụng giống lúa.....	15
2.4. Thu nhập từ lúa trong vụ Đông Xuân 2017-2018	16
2.5. Tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ	16
2.6. Chi phí sản xuất.....	18
3. Tiêu thụ lúa trong liên kết.....	23
3.1. Kênh bán lúa của hộ	23

B. Điều tra Hợp tác xã	24
1. Thông tin chung về HTX	24
2. Thực trạng liên kết sản xuất - tiêu thụ	25
C. Điều tra Doanh nghiệp.....	27
1. Công ty TNHH Cỏ May	28
2. Công ty TNHH Dịch vụ Kỹ thuật Nông nghiệp Đồng Tháp Mười.....	29
3. Công ty TNHH MTV Lương thực Lấp Vò Đồng Tháp	29
4. Công ty TNHH Phát Tài	30
5. Công ty Lương thực Đồng Tháp.....	31
6. Công ty CP Giống cây trồng Đồng Tháp.....	31
PHẦN 3: KẾT LUẬN	32

Danh mục bảng số liệu

Bảng 1: Số lượng hộ dân trả lời phỏng vấn phân theo địa bàn khảo sát	9
Bảng 2: Giới tính người trả lời phỏng vấn tại các địa bàn khảo sát	9
Bảng 3: Phân bố độ tuổi và trình độ học vấn của người tham gia phỏng vấn.....	10
Bảng 4: Số nhân khẩu của hộ trồng lúa tại các địa bàn khảo sát	11
Bảng 5: Số lao động gia đình tham gia sản xuất lúa của hộ.....	11
Bảng 6: Thu nhập từ lúa trong tổng thu nhập của từng hộ.....	12
Bảng 7: Số vụ lúa hộ sản xuất trong một năm.....	13
Bảng 8: Tỷ lệ số vụ lúa canh tác trong năm theo địa bàn	13
Bảng 9: Quy mô diện tích trồng lúa tại địa bàn khảo sát chia theo huyện.....	14
Bảng 10: Giống lúa sử dụng để gieo cấy chính của các hộ tại địa bàn khảo sát....	15
Bảng 11: Tỷ lệ các hộ tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ.....	17
Bảng 12: Xu hướng tham gia liên kết trong thời gian tới	17
Bảng 13: Chi phí sản xuất lúa trung bình trên 1 công đất (1000 m ²) trong 1 vụ Đông Xuân 2018/2019	18
Bảng 14: Hình thức liên kết.....	19
Bảng 15: Hỗ trợ nhận được khi tham gia liên kết	20
Bảng 16: Khó khăn khi tham gia liên kết.....	21
Bảng 17: Hỗ trợ mong muốn để tham gia liên kết	23
Bảng 18: Xu hướng liên kết trong thời gian tới	24
Bảng 19: Đánh giá của HTX về khó khăn của mô hình liên kết sản xuất lúa.....	26
Bảng 20: Đánh giá của HTX về xu hướng tương lai của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo.....	27
Bảng 21: Đánh giá của doanh nghiệp về khó khăn của mô hình liên kết sản xuất gạo.....	27

Danh mục hình

Hình 1: Quy mô diện tích của hộ trồng lúa tại địa bàn khảo sát (%)	14
Hình 2: Giá lúa vụ Đông Xuân 2018-2019	16
Hình 3: Phá vỡ hợp đồng khi giá thị trường cao hơn giá công ty thu mua.....	22
Hình 4: Kênh tiêu thụ của nông dân.....	24
Hình 5: Lợi ích của mô hình liên kết nhận định bởi HTX và doanh nghiệp.....	25

PHẦN 1: GIỚI THIỆU CHUNG

1. Lý do nghiên cứu

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

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

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

Ngành gạo là một trong những ngành hàng nông sản quan trọng hàng đầu của Việt Nam. Hàng năm xuất khẩu gạo đạt khoảng 6,6 triệu tấn, trị giá 2,8 tỷ chiếm 1,73% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước, chiếm 9,21% kim ngạch xuất khẩu nông lâm thủy sản (NLTS). Trong 5 năm trở lại đây, Việt Nam luôn nằm trong top 3 quốc gia xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới, cùng với Thái Lan và Ấn Độ. Hơn nữa, lúa gạo còn là mặt hàng quan trọng đối với sinh kế của trên 9,3 triệu hộ nông dân và là mặt hàng nông sản chiến lược để đảm bảo an ninh lương thực. 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.

Dù có nhiều thế mạnh về sản xuất lúa, nhưng thời gian qua đời sống của nhiều hộ nông dân trồng lúa vẫn còn khó khăn do giá cả bấp bênh; sản xuất tự phát, nhỏ lẻ, thiếu liên kết; sản xuất phần lớn dựa theo kinh nghiệm, thiếu kiến thức khoa học kỹ thuật và thị trường; khâu bảo quản, xử lý lúa sau thu hoạch chưa hiện đại, gây thất thoát, lãng phí hơn; công tác xúc tiến thương mại, xúc tiến thị trường chưa được đầu tư tương xứng; cơ sở hạ tầng, hậu cần phục vụ ngành lúa gạo còn hạn chế; sự liên kết trong chuỗi sản xuất - thu mua – chế biến – tiêu thụ còn lỏng lẻo; thể chế và chính sách đối với ngành lúa gạo chưa đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh...nhằm 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. Trong khuôn khổ hoạt động “xây dựng trang web và thông tin ngành hàng lúa gạo và cà phê” của Dự án VN-SAT, Viện Chính sách và Chiến lược PTNTNT đã tiến hành điều tra, thu thập các thông tin, dữ liệu về định kỳ về đặc điểm hoạt động của các tác nhân chính tham gia vào ngành lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp – một trong những địa phương có quy mô sản xuất và thị trường lúa gạo phát triển nhất cả nước. Từ đó tiếp tục cập nhật cơ sở dữ liệu về thông tin sản xuất, thị trường, giá cả cho ngành hàng lúa gạo vào hệ thống nhằm phục vụ cho hoạt động nghiên cứu hàng năm.

2. Mục tiêu

2.1. Mục tiêu chung

Mô tả thực trạng sản xuất và kinh doanh lúa gạo thông qua số liệu điều tra các tác nhân trong ngành lúa gạo tại tỉnh Đồng Tháp và đưa ra đánh giá chung về hiện trạng sản xuất và kinh doanh lúa gạo năm 2019

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Điều tra thực trạng sản xuất của nông dân trồng lúa vụ đông Xuân 2018/2019
- Điều tra thực trạng sản xuất và kinh doanh lúa gạo của các HTX năm 2018
- Điều tra thực trạng kinh doanh lúa gạo của các doanh nghiệp năm 2018

3. Phương pháp thực hiện

3.1. Phương pháp thu thập thông tin

Phỏng vấn trực tiếp bằng bảng hỏi: Phỏng vấn bằng bảng hỏi đối với tác nhân là hộ gia đình trồng lúa tại Đồng Tháp.

Phỏng vấn bằng bảng hỏi và phỏng vấn sâu các tác nhân khác: hợp tác xã, doanh nghiệp lúa gạo.

3.2. Phương pháp mô tả, phân tích

Sử dụng những kết quả được tổng hợp để mô tả, phân tích các đặc điểm điển hình của các tác nhân trong ngành lúa gạo tại Đồng Tháp, cũng như hiện trạng sản xuất và kinh doanh lúa gạo.

3.3. Mẫu điều tra và địa bàn nghiên cứu

Tại Đồng Tháp, lựa chọn 2 huyện địa bàn khảo sát đó là: huyện Cao Lãnh và huyện Thanh Bình. Phương pháp điều tra chọn mẫu và phỏng vấn sâu: phỏng vấn trực tiếp bằng

bảng hỏi đối với hộ nông dân trồng lúa; phỏng vấn trực tiếp bằng bảng hỏi và phỏng vấn sâu hợp tác xã (HTX) và doanh nghiệp. Cụ thể như sau:

Mẫu điều tra phân theo tác nhân trong chuỗi giá trị lúa gạo tại Đồng Tháp

Đối tượng	Phương pháp	Số lượng
Nông dân trồng lúa	Phỏng vấn bảng hỏi	100
Hợp tác xã	Phỏng vấn bảng hỏi và phỏng vấn sâu	7
Doanh nghiệp lúa gạo	Phỏng vấn bảng hỏi và phỏng vấn sâu	7

PHẦN 2: KẾT QUẢ TỔNG HỢP ĐIỀU TRA

A. Điều tra hộ trồng lúa

1. Đặc điểm hộ trồng lúa tại các địa bàn khảo sát

1.1. Phân bố lượng mẫu điều tra

Số hộ điều tra được phân bố tại 3 HTX trên địa bàn 2 huyện: Cao Lãnh và Thanh Bình – là những địa bàn có diện tích sản xuất lớn và hoạt động thương mại đáng kể. Nông dân tại các địa bàn khảo sát nhìn chung đều có kinh nghiệm trồng lúa lâu năm và đã được tập huấn về kỹ thuật sản xuất bền vững là 3 giảm 3 tăng và 1 phải 5 giảm.

Bảng 1: Số lượng hộ dân trả lời phỏng vấn phân theo địa bàn khảo sát

Huyện	Xã	HTX	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Cao Lãnh	Gáo Giồng	Thuận Tiến	38	36.5%
Thanh Bình	An Phong	An Thành	38	36.5%
	Bình Thành	Bình Hòa	24	26.9%
Tổng			100	100%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

1.2. Giới tính người trả lời phỏng vấn

Người tham gia trả lời phỏng vấn thường là chủ hộ (chiếm 95%) và nam giới (chiếm bình quân 91,7%). Đây cũng là lực lượng chính tham gia vào hoạt động sản xuất lúa tại Đồng Tháp.

Bảng 2: Giới tính người trả lời phỏng vấn tại các địa bàn khảo sát

Huyện	Giới tính	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Cao Lãnh	Nam	34	89.5%
	Nữ	4	10.5%
Thanh Bình	Nam	58	93.9%

	Nữ	4	6.1%
--	----	---	------

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

1.3. Tuổi, trình độ văn hóa của người phỏng vấn và thành phần dân tộc

100% người tham gia phỏng vấn là dân tộc Kinh. Phần lớn lao động trồng lúa tại vùng khảo sát đều đã trên 40 tuổi, công việc chủ yếu là làm nông, do các lao động trẻ tuổi hơn thường có xu hướng lên thành phố kiếm việc làm hoặc làm công nhân hoặc các nghề dịch vụ khác. Trình độ văn hóa trung bình lớp 6-9.

Bảng 3: Phân bố độ tuổi và trình độ học vấn của người tham gia phỏng vấn

	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)	Trình độ văn hóa trung bình (lớp)
Dưới 30 tuổi	2	2%	12
Từ 30-40 tuổi	10	10%	9
Từ 40-50 tuổi	30	30%	9
Từ 50-60 tuổi	38	38%	5
Trên 60 tuổi	20	20%	2
Tổng	100	100%	

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

1.4. Nhân khẩu và lao động của hộ

Theo khảo sát, số nhân khẩu của các hộ dao động phổ biến trong khoảng từ 3 – 6 người. Trong đó, tỷ lệ số hộ có 4 nhân khẩu là nhiều nhất, chiếm 34%; hộ có 5 nhân khẩu chiếm tỷ lệ 24%; số hộ có 3 nhân khẩu chiếm 18% và số hộ có 6 nhân khẩu chiếm 16%. Thực tế, số lượng nhân khẩu tỷ lệ thuận với số lượng lao động trong gia đình. Vì vậy số nhân khẩu cao đồng nghĩa số người lao động trong gia đình cũng tăng lên.

Bảng 4: Số nhân khẩu của hộ trồng lúa tại các địa bàn khảo sát

Số nhân khẩu	Số lượng (hộ)	Tỷ lệ (%)
2 người	8	8%
3 người	18	18%
4 người	34	34%
5 người	24	24%
6 người	16	16%
7 người	4	4%
Khác	1	1%
Tổng	100	100%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Tỷ lệ số người tham gia trồng lúa trong các hộ có sự khác biệt. 58% số hộ có hai lao động gia đình tham gia việc trồng lúa và 37% số hộ chỉ có một lao động gia đình tham gia trồng lúa, 4% hộ gia đình có 3 thành viên trong hộ tham gia trồng lúa. Chỉ có 2% hộ có 4 thành viên trở lên trực tiếp tham gia trồng lúa. Nhiều gia đình con nhỏ đang tuổi đi học nên chưa tham gia vào việc trồng lúa; nhiều gia đình khác thì có thu nhập từ công việc khác nên chỉ có một số thành viên trong hộ tham gia trồng lúa, hầu hết các công việc liên quan như: làm đất, gieo sạ, bón phân, phun thuốc, thu hoạch đều được thuê khoán.

Bảng 5: Số lao động gia đình tham gia sản xuất lúa của hộ

Số lượng lao động trồng lúa/hộ	Số lượng (hộ)	Tỷ lệ (%)
1 người	38	38%
2 người	58	58%
3 người	2	2%
4 người	2	2%
Tổng	100	100%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

1.5. Thu nhập từ sản xuất lúa

Các hộ dân trong khảo sát hầu hết là hộ trồng lúa lâu năm, là ngành nghề chính nên thu nhập từ sản xuất lúa chiếm tỷ lệ cao. Trong đó 47% số hộ được phỏng vấn cho biết nguồn thu nhập của hộ 75% từ hoạt động trồng lúa. 12% cho biết ngoài trồng lúa gia đình có thu nhập từ nghề phụ khác và lúa vẫn là nguồn thu chủ yếu. Chỉ có 21% cho biết họ có các thu nhập khác có doanh thu cao hơn nghề trồng lúa. Như vậy tại địa bàn khảo sát, nhìn chung, nghề nông vẫn là nghề kiếm sống chính của bà con nông dân nơi đây.

Bảng 6: Thu nhập từ lúa trong tổng thu nhập của từng hộ

Cơ cấu thu nhập từ trồng lúa	Số lượng (hộ)	Tỷ lệ (%)
Dưới 25% tổng thu nhập	8	8%
Từ 25% - 50% tổng thu nhập	13	13%
Từ 50% - 75% tổng thu nhập	12	12%
Trên 75% tổng thu nhập	47	47%
Tổng	100	100%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

2. Hoạt động sản xuất lúa

2.1. Số vụ canh tác

Có 50% số hộ trồng 3 vụ/năm¹. Do năm vừa qua thời tiết không thuận lợi, lũ lụt, dịch bệnh và xâm nhập mặn là những lý do chính khiến nhiều hộ chỉ có thể sản xuất 2 vụ. Do trồng 3 vụ khiến chất lượng sản phẩm không cao, người dân được khuyến khích trồng 2 vụ song đẩy mạnh tăng năng suất và chất lượng, từ đó nâng cao được giá trị sản phẩm bán ra.. Trong 100 hộ khảo sát, có 50 hộ chỉ trồng 2 vụ trong năm vừa qua. Do các hộ chủ yếu trồng lúa là nghề chính nên không có một hộ nào trồng lúa 1 vụ/ năm.

¹ Điều tra năm 2018 chiếm 42%

Bảng 7: Số vụ lúa hộ sản xuất trong một năm

Số vụ lúa/năm	Số lượng (hộ)	Tỷ lệ (%)
1 vụ	0	0%
2 vụ	50	50%
3 vụ	50	50%
Tổng	100	100%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Kết quả khảo sát cũng cho thấy, Thanh Bình là huyện có tỷ lệ trồng 2 vụ/năm cao, với 79% số hộ trồng 2 vụ/năm, Trong khi đó huyện Cao Lãnh 100% trồng 3 vụ/năm.

Bảng 8: Tỷ lệ số vụ lúa canh tác trong năm theo địa bàn

Huyện	Số vụ lúa/ năm	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Cao Lãnh	1 vụ	0	0%
	2 vụ	0	0%
	3 vụ	38	100%
Tổng Cao Lãnh		34	
Thanh Bình	1 vụ	0	0%
	2 vụ	50	79%
	3 vụ	12	21%
Tổng Thanh Bình		62	
Tổng		100	100%

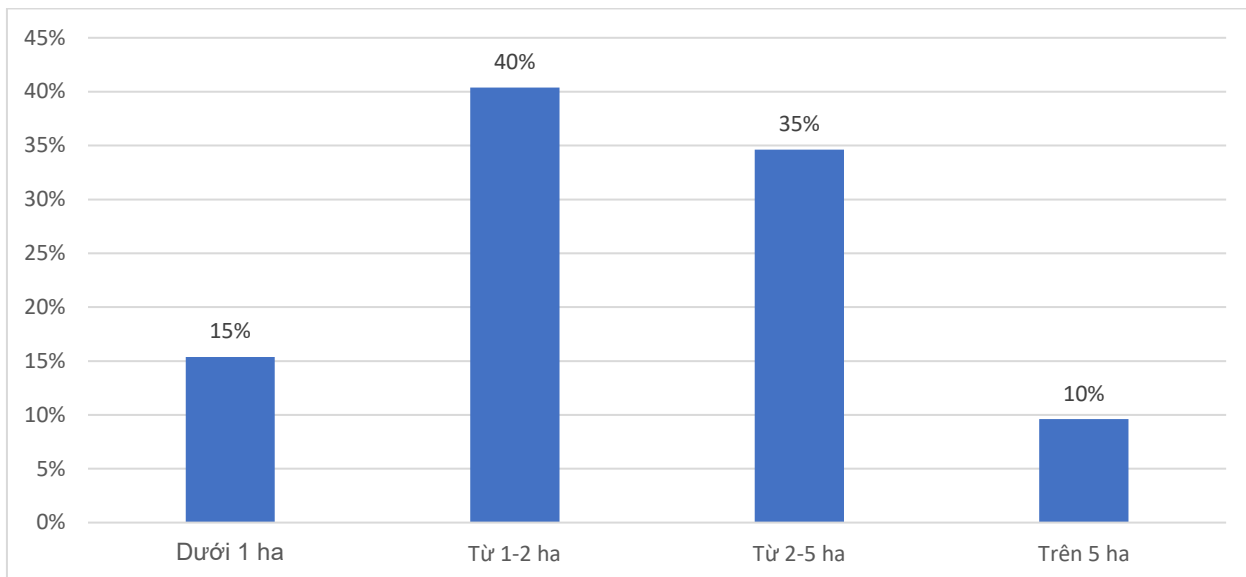
Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

2.2. Quy mô diện tích canh tác

Diện tích đất trồng lúa của người nông dân tham gia khảo sát phổ biến ở mức dưới 5 ha/hộ, chiếm tới 90%. Trong đó, tỷ lệ số hộ có diện tích dưới 1 ha chiếm 15%; từ 1 – dưới 2 ha chiếm 40%; từ 2 – dưới 5 ha chiếm 35%. Số hộ có diện tích trồng lúa từ trên 5 ha chỉ chiếm 10%. Như vậy có thể thấy, số hộ có diện tích lớn còn rất ít. Phần lớn diện tích

canh tác của các hộ khảo sát đều có diện tích nhỏ. Các hộ có diện tích canh tác lớn cũng thường không liền thửa mà bị chia cắt manh mún.

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



Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Nếu phân theo cấp huyện, Cao Lãnh là huyện có tỷ lệ số hộ có diện tích canh tác từ 1-2 ha rất cao, tỷ lệ lên tới 53% song không có hộ nào có diện tích trên 5ha. Trong khi đó, tại huyện Thanh Bình, diện tích từ 1-2 ha và 2-5 ha chiếm tỷ lệ tương đương, giao động 33% - 36% trong tổng số các hộ. Diện tích trên 5ha có 15% hộ.

Bảng 9: Quy mô diện tích trồng lúa tại địa bàn khảo sát chia theo huyện

Huyện	Số lao động	Số lượng (hộ)	Tỷ lệ (%)
Cao Lãnh	Dưới 1 ha	6	16%
	Từ 1 - 2 ha	20	53%
	Từ 2 - 5 ha	12	32%
	Trên 5 ha	0	0%
Tổng Cao Lãnh		38	100%
Thanh Bình	Dưới 1 ha	10	16%

Huyện	Số lao động	Số lượng (hộ)	Tỷ lệ (%)
	Từ 1 - 2 ha	22	35%
	Từ 2 - 5 ha	20	32%
	Trên 5 ha	10	16%
Tổng Thanh Bình		62	100%
Tổng		100	

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

2.3. Sử dụng giống lúa

Theo khảo sát 100 hộ dân, giống lúa được người dân tại khu vực này trồng nhiều nhất trong vụ vừa qua là Nàng Hoa 9 với hơn 24% số hộ sử dụng, sau đó là giống lúa Lộc Trời do tập đoàn Lộc Trời sản xuất, được người dân đánh giá có chất lượng cao, tỷ lệ nảy mầm tốt, phù hợp với điều kiện vùng trồng tại hai huyện. Một số giống khác có tỷ lệ được sử dụng cao như Đài Thơm 8, OM6976, Butyl chiếm tỷ lệ trên 10%. Một số giống khác được sử dụng nhưng ít như Jasmine, OM 7347, IR 97, JR 108, Lúa ngang, OM 5451, OM 4900, OM 9582.

Bảng 10: Giống lúa sử dụng để gieo cấy chính của các hộ tại địa bàn khảo sát

Tên Giống	Tỷ lệ lựa chọn
Nàng Hoa 9	24%
Lộc Trời	15%
Đài thơm 8	13%
OM 6976	13%
Butyl	11%
Jasmine	7%
OM 7347	6%
IR 97	2%

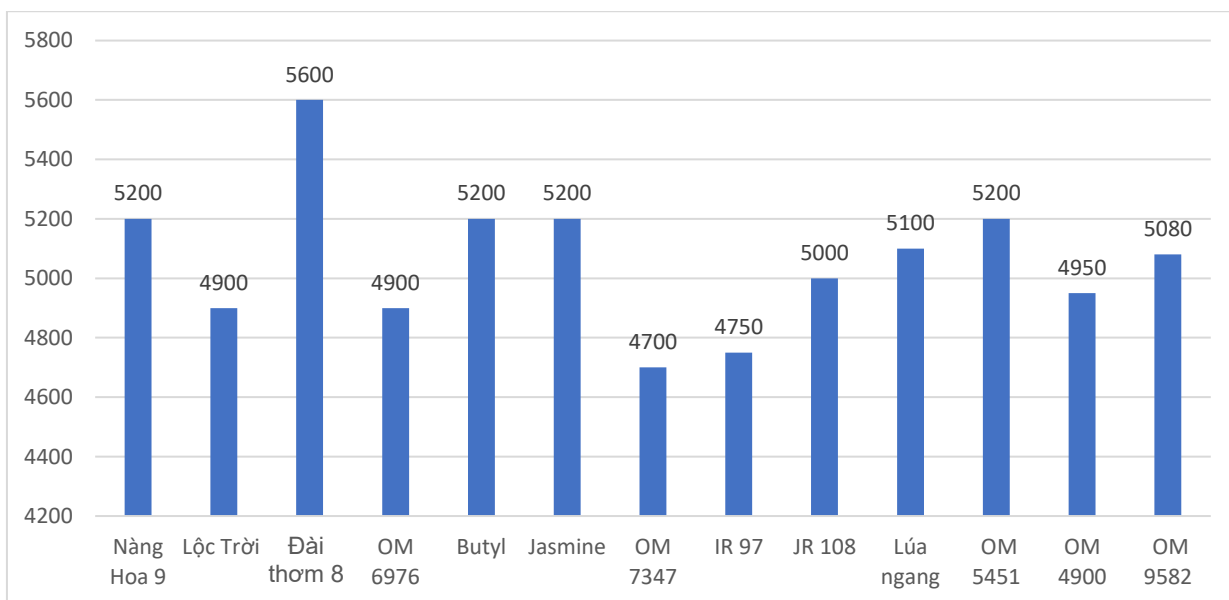
Tên Giống	Tỷ lệ lựa chọn
JR 108	2%
Lúa ngang	2%
OM 5451	2%
OM 4900	2%
OM 9582	2%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

2.4. Thu nhập từ lúa trong vụ Đông Xuân 2017-2018

Năng suất trung bình trong vụ Đông Xuân 2018/19 đạt 7,5 tấn/ha với giá lúa trung bình đạt khoảng 5.060 đồng/kg. Trong đó, giá lúa Đài thơm 8 có giá bán cao nhất đạt 5.600 đồng/kg trong khi giá lúa OM 7347 chỉ có 4.700 đồng/kg.

Hình 2: Giá lúa vụ Đông Xuân 2018-2019



Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Một số giống lúa như Nàng Hoa 9, Butyl, Jasmine và OM 5451 được bán với giá 5.200 đồng/kg.

2.5. Tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ

100% các hộ đều nằm trong hợp tác xã hoặc tổ hợp tác, tuy nhiên phần lớn các hộ không có ký kết hợp tác về sản xuất tiêu thụ với HTX hoặc với công ty cụ thể. Mọi liên kết

giữa các hộ chỉ giới hạn trong việc cùng nhau sản xuất, chia sẻ kinh nghiệm trong khi đầu ra sản phẩm phụ thuộc vào từng hộ riêng lẻ.

Bảng 11: Tỷ lệ các hộ tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ

Huyện	Tham gia liên kết	Số hộ	Tỷ lệ
Cao Lãnh	Có	4	10.5%
	Không	32	89.5%
Thanh Bình	Có	20	30.3%
	Không	44	69.7%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Trong 100 hộ dân khảo sát, chỉ có 24 hộ có tham gia vào liên kết sản xuất, trong đó 4 hộ liên kết trực tiếp với các công ty chế biến xuất khẩu. 4 hộ này có hợp đồng cụ thể với công ty, chịu sự quản lý trực tiếp của công ty, từ đầu vào như giống, phân bón, kỹ thuật canh tác và được bao tiêu toàn bộ sản phẩm. Sản phẩm chính của 4 hộ này là sản xuất giống cho công ty. 20 hộ liên kết theo HTX, trong đó, HTX nhận hợp đồng cung ứng cho các công ty thu mua, sau đó ký hợp đồng với các thành viên. Do phụ thuộc vào đối tác, nên sản lượng thu mua hàng năm của HTX không đều.

Bảng 12: Xu hướng tham gia liên kết trong thời gian tới

Huyện	Xu hướng liên kết	Số hộ	Tỷ lệ
Cao Lãnh	Có	32	89.5%
	Không	4	10.5%
Thanh Bình	Có	54	84.8%
	Không	10	15.2%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Trung bình 2 huyện có tới 86% số hộ phỏng vấn cho biết họ muốn được tham gia vào các liên kết trong thời gian tới do việc tham gia sẽ đảm bảo được sản xuất, đầu ra hơn tự canh tác riêng lẻ. Tuy nhiên có tới 14 % hộ không có nhu cầu tham gia, do không muốn

chịu sự ảnh hưởng của các tác nhân khác. Các hộ này cho rằng việc tham gia liên kết chưa đảm bảo được nguồn tiêu thụ sản phẩm, song bị chi phối, không thể quyết định được việc canh tác theo mong muốn cá nhân. Ngoài ra người dân không mặn mà với việc thay đổi tập quán gieo trồng lúa, nhìn chung nông dân vẫn cảm thấy phun nhiều thuốc an tâm hơn nên không sẵn sàng tham gia mô hình, chỉ có các hộ đã được tập huấn nhiều bởi các chương trình dự án mới có cách suy nghĩ khác và sẵn sàng tham gia liên kết.

2.6. Chi phí sản xuất

Nhóm chi phí lớn nhất trong hoạt động trồng lúa là chi phí vật tư đầu vào: giống, phân bón, thuốc BVTV chiếm 51% tổng chi phí sản xuất. Đây được coi là chi phí chính, song có thể thay đổi theo hướng tiết kiệm hơn nếu áp dụng các biện pháp canh tác hiệu quả cùng giống lúa mới với chất lượng tốt hơn để có thể giảm chi phí đầu vào. Chi phí lao động và (thuê/khấu hao) máy móc chiếm 49% còn lại trong tổng chi phí sản xuất. Trong đó các công đoạn làm đất, bơm nước, gặt lúa, vận chuyển là các công đoạn cần dùng máy móc nên chi phí cao hơn các công đoạn còn lại là gieo sạ, rải phân, phun thuốc. Theo khảo sát, chi phí sản xuất lúa trung bình trên 1 công đất (0,1 ha) là 1,41 triệu đồng.

Bảng 13: Chi phí sản xuất lúa trung bình trên 1 công đất (1000 m²) trong 1 vụ Đông Xuân 2018/2019

Khoản mục	Trồng lúa			
	Lượng	Đơn giá	Giá trị (1000đ)	Tỷ lệ
		(1000 đ)		
1. Giống (kg)	11.4	13.5	153.9	11%
2. Phân bón				40%
2.1 Đạm Ure (kg)	12.6	8	100.8	7%
2.2 Lân (kg)	10.5	10	105	7%
2.3 Kali (kg)	10	9	90	6%
3. Thuốc BVTV (số lần phun)	3	88	264	19%
4. Chi phí lao động và máy móc				50%
4.1 Làm đất	1	161	161	11%

Khoản mục	Trồng lúa			
	Lượng	Đơn giá	Giá trị (1000đ)	Tỷ lệ
		(1000 đ)		
4.2 Gieo sạ/cấy	1	39	39	3%
4.3 Làm cỏ	1	39	39	3%
4.4 Rải phân (bao)	0.5	58	29	2%
4.5 Phun thuốc (bình)	2	25	50	4%
4.6 Bơm nước	1	124	124	9%
4.7 Gặt lúa	1	154	154	11%
4.8 Vận chuyển (bao 50kg)	16	6.6	105.6	7%
Tổng			1415.3	100%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Theo khảo sát, trong 24 hộ có tham gia liên kết, trên 75% số hộ có tham gia liên kết sản xuất song không có hợp đồng cụ thể. Sự liên kết giữa các hộ với các tác nhân khác chỉ dựa trên “hợp đồng miệng”, thỏa thuận với nhau nên chứa đựng nhiều rủi ro, không đảm bảo quyền lợi cho bất kỳ bên nào. Trên 15% số hộ liên kết có ký hợp đồng với HTX hoặc công ty bằng văn bản. Các hộ cho biết việc ký kết văn bản giúp các hộ yên tâm sản xuất.

Bảng 14: Hình thức liên kết

Huyện	Xu hướng liên kết	Số hộ	Tỷ lệ
Cao Lãnh	Hợp đồng với HTX	1	25%
	Hợp đồng với công ty	0	0.0%
	Liên kết không có hợp đồng	3	75%
Thanh Bình	Hợp đồng với HTX	3	15%
	Hợp đồng với công ty	1	5%

	Liên kết không có hợp đồng	16	80%
--	----------------------------	----	-----

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Tham gia liên kết giúp các hộ có nhiều quyền lợi hơn, được các hộ đánh giá qua nhiều tiêu chí khác nhau. Trong đó, tiêu chí về thông tin thị trường được 83% số hộ xác nhận có được hưởng khi tham gia liên kết. Ngoài ra 67% số hộ cho biết họ thường xuyên được tham gia các khóa tập huấn do HTX hoặc công ty đứng ra tổ chức nhằm nâng cao và cập nhật kỹ thuật mới cho các hộ. Cũng nhờ thông qua các tổ chức này, các chương trình khuyến mãi, tập huấn của sở Nông Nghiệp triển khai cũng dễ dàng được tiếp cận hơn. Tuy nhiên hỗ trợ về giống, phân bón, vay vốn ưu đãi, gom hàng vận chuyển còn ít, chỉ 33% số hộ được nhận loại hỗ trợ này. Hỗ trợ về giống và phân bón chỉ dưới dạng mua hàng chất lượng, đảm bảo, có thể trả chậm.

Bảng 15: Hỗ trợ nhận được khi tham gia liên kết

Loại hỗ trợ	Được hỗ trợ	Số hộ	Tỷ lệ
Giống	Có	4	33%
	Không	8	67%
Phân bón/ thuốc BVTV	Có	4	33%
	Không	8	67%
Bơm tưới	Có	0	0%
	Không	12	100%
Xay sát, sơ chế	Có	0	0%
	Không	12	100%
Kỹ thuật	Có	8	67%
	Không	4	33%
Vay vốn/ lãi suất	Có	0	0%
	Không	12	100%
	Có	6	50%

Máy móc, thiết bị	Không	6	50%
Thông tin thị trường	Có	10	83%
	Không	2	17%
Gom hàng vận chuyển	Có	4	33%
	Không	2	17%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Bên cạnh những thuận lợi, khi tham gia liên kết sản xuất – tiêu thụ, các hộ dân còn gặp 1 số khó khăn. Do hầu hết các hộ liên kết với thương lái, nên các hộ không được chọn bán theo thời điểm tự chọn. Thực tế còn tồn tại hiện tượng thương lái đến thu mua muộn, để quá chín, dẫn đến tỷ lệ hao hụt còn cao. Lúa chín quá sẽ khô, giảm trọng lượng lúa. Người dân không chưa có giải pháp để khắc phục vấn đề này do phụ thuộc hoàn toàn vào thương lái. Khi liên kết với công ty, công ty thường yêu cầu tiêu chuẩn cao về giống, phân bón, kỹ thuật với yêu cầu cao hơn các kỹ thuật 1P5G hoặc 3G3T, do đó người nông dân phụ thuộc nhiều vào phân bón và giống của công ty. Các hộ thường phải đăng ký số lượng giống và phân bón từ đầu vụ. Trong trường hợp thời tiết bất lợi, nhu cầu giống và phân bón tăng thì các hộ khó có thể mua thêm.

Bảng 16: Khó khăn khi tham gia liên kết

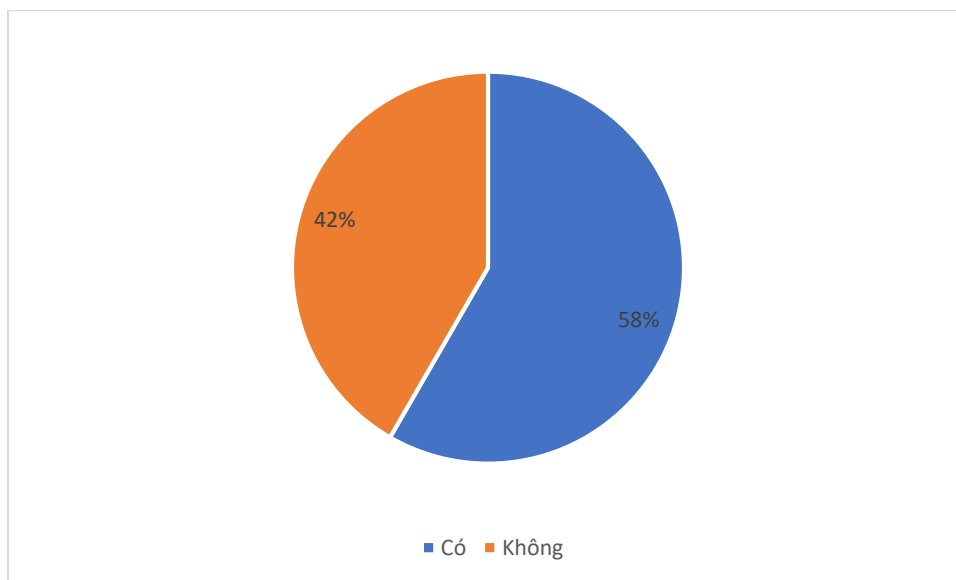
Khó khăn	Lựa chọn	Số hộ	Tỷ lệ
Khó áp dụng tiêu chuẩn bên liên kết đưa ra	Có	5	42%
	Không	7	58%
Công ty không mua đủ số lượng cam kết	Có	0	0%
	Không	12	100%
Không có hỗ trợ chi phí vật tư	Có	3	25%
	Không	9	75%
Giá thu mua không chênh lệch	Có	0	0%

	Không	12	100%
Không được bán theo thời điểm tự chọn	Có	6	50%
	Không	6	50%
Buộc phải liên kết kéo dài	Có	0	0%
	Không	12	100%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Do tính chất hợp đồng chủ yếu “bằng miệng” nên tình trạng phá vỡ hợp đồng còn diễn ra. Cụ thể 58% số hộ trả lời có hiện tượng phá vỡ hợp đồng khi thị trường biến động về giá, xảy ra từ 2 phía nông dân và thương lái. Khi giá cao, nhiều hộ “bẻ kèo” bán cho tác nhân khác giá cao hơn và ngược lại, khi giá xuống thấp, thương lái sẵn sàng bỏ ruộng, ko thu mua như đã hứa. Tuy nhiên, các hộ có liên kết với công ty được đảm bảo hơn. Giá giá thị trường tăng, công ty luôn bù, trả thêm cho người dân. Khi giá xuống thấp, công ty vẫn thu mua theo giá thỏa thuận ban đầu.

Hình 3: Phá vỡ hợp đồng khi giá thị trường cao hơn giá công ty thu mua



Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Mặc dù có nhiều hộ dân mong muốn tham gia liên kết, song các hộ mong muốn có được một số quyền lợi nhất định. Cụ thể hầu hết các hộ đều yêu cầu được bao tiêu hoàn toàn đầu ra, có ký kết hợp đồng đầy đủ, hỗ trợ khi giá thấp. Trong quá trình canh tác, các hộ mong được hỗ trợ vốn để ứng phó với dịch bệnh, có vốn đầu tư mua phân và giống chất

lượng để đảm bảo chất lượng lúa thu hoạch. Đặc biệt, các hộ hy vọng giá thu mua sẽ cao hơn giá thị trường, có như thế, các hộ có động lực lớn hơn để sản xuất.

Bảng 17: Hộ trợ mong muốn để tham gia liên kết

Hỗ trợ	Lựa chọn	Số hộ	Tỷ lệ
Hỗ trợ vốn	Có	11	92%
	Không	1	8%
Hỗ trợ kỹ thuật	Có	5	42%
	Không	7	58%
Bao tiêu hoàn toàn đầu ra	Có	12	100%
	Không	0	0%
Ký kết hợp đồng đảm bảo	Có	12	100%
	Không	0	0%
Hỗ trợ khi giá thấp	Có	12	100%
	Không	0	0%
Giá thu mua cao hơn giá thị trường	Có	12	100%
	Không	0	0%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

3. Tiêu thụ lúa trong liên kết

3.1. Kênh bán lúa của hộ

Kênh tiêu thụ chính của nông dân là thương lái, chiếm đến 90 % do tính chất phổ biến của thương lái trong khu vực. Họ thường xuất hiện sớm, đặt mua lúa của người dân, đặc biệt là những hộ có quy mô sản xuất nhỏ và vừa. Một số hộ có quy mô lớn có liên kết với doanh nghiệp, công ty thì bán trực tiếp cho các tác nhân này.

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

doanh nghiệp), hầu hết các hộ đều có hợp đồng ký với HTX và HTX sẽ đại diện ký với doanh nghiệp.

Hình 4: Kênh tiêu thụ của nông dân



Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Phỏng vấn các hộ đang liên kết, 100% đều trả lời sẽ tiếp tục liên kết sản xuất tiêu thụ, đồng thời mong muốn được nhà nước hỗ trợ để mỗi liên kết này đảm bảo hơn.

Bảng 18: Xu hướng liên kết trong thời gian tới

Huyện	Xu hướng liên kết	Số hộ	tỷ lệ
Cao Lãnh	Có	4	100.0%
	Không	0	0.0%
Thanh Bình	Có	20	100%
	Không	0	0%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

B. Điều tra Hợp tác xã

1. Thông tin chung về HTX

3 HTX tham gia khảo sát đều mới thành lập trong vòng 5 năm trở lại đây song có liên kết sản xuất, thu mua lúa gạo, sản xuất lúa giống, hỗ trợ tín dụng, công nghệ, kỹ thuật.

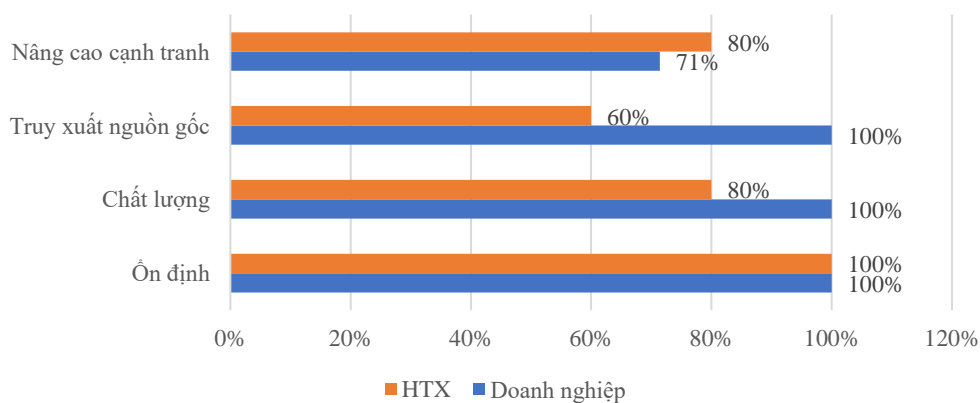
Tuy nhiên, hoạt động chủ yếu của HTX vẫn là dịch vụ tưới tiêu, doanh thu từ hoạt động này của các HTX đều chiếm trên 70% tổng doanh thu. Số vốn lưu động trung bình của các HTX đã khảo sát là 3 tỷ đồng.

2. Thực trạng liên kết sản xuất - tiêu thụ

Về việc liên kết sản xuất, tất cả các HTX được khảo sát đều rất ủng hộ hướng phát triển này. Mong muốn chung của các HTX là nhà nước có chính sách liên kết, giới thiệu các công ty có đủ năng lực hợp tác với người dân. Chỉ cần cơ chế hợp tác rõ ràng và giá lúa ổn định, đem lại lợi nhuận cho nông dân thì bà con sẽ quan tâm. Tuy nhiên, các HTX cũng nhận định thực trạng đất canh tác phân bố rải rác, nhỏ lẻ là trở ngại lớn nhất trong việc thống nhất ý kiến. Với diện tích nhỏ lẻ, rải rác thì doanh nghiệp không thể áp dụng máy móc theo quy mô lớn để sản xuất hiệu quả, công tác quản lý cũng khó khăn hơn. Thực tế HTX đã từng có công ty đến đặt vấn đề sản xuất theo cánh đồng lớn, nhưng do diện tích phù hợp để xây dựng cánh đồng lớn thuộc quản lý của nhiều hộ dân nên việc xây dựng cơ chế hợp tác, chia sẻ lợi ích là rất khó khăn.

Theo HTX An Thành, trước đây nông dân thường sản xuất theo cách truyền thống như sạ dày, bón nhiều phân đạm, sử dụng thuốc bảo vệ thực vật chưa đúng lúc, canh tác tự phát không theo quy hoạch và thiếu liên kết, nên hiệu quả mang lại không cao. Từ khi thực hiện tái cơ cấu ngành nông nghiệp, trong đó chú trọng sản xuất theo chuỗi giá trị; đồng thời chọn HTX làm cầu nối để liên kết giữa nông dân với doanh nghiệp cùng các nhà khoa học, thì hiệu quả tốt thấy rõ.

Hình 5: Lợi ích của mô hình liên kết nhận định bởi HTX và doanh nghiệp



Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

Tuy nhiên, qua những năm thực hiện liên kết sản xuất đã bộc lộ một số bất cập như: hợp đồng liên kết sản xuất và tiêu thụ giữa doanh nghiệp và nông dân chưa cụ thể, chặt chẽ, chưa có những điều khoản ràng buộc mang tính pháp lý... với nguyên nhân khách quan do thị trường xuất khẩu gặp khó khăn thì nguyên nhân chủ quan do hợp đồng liên kết giữa doanh nghiệp và HTX đa số còn lỏng lẻo, thiếu chặt chẽ, các nội dung cơ bản của hợp đồng chưa cụ thể, nhất là các tiêu chí về chất lượng lúa, thời gian thu hoạch, khảo sát và thỏa thuận giá thị trường, phương pháp kiểm định chất lượng lúa, dụng cụ cân đo... nên khi xảy ra tranh chấp khó xử lý. Về chủ quan, giữa DN, HTX, nông dân và ngược lại chưa có sự thông cảm, chia sẻ khó khăn; tính pháp lý của hợp đồng chưa cao; biện pháp chế tài trong hợp đồng chưa đủ mạnh; các ngành, các cấp chưa có giải pháp hợp lý để quản lý và sử dụng lực lượng thương lái. Ngoài ra, cũng còn một số khó khăn khác trong liên kết sản xuất như: giá vật tư của công ty đầu tư còn cao hơn so với thị trường, chưa thống nhất về giá thu mua khi đến thời điểm thu hoạch, giá lúa sụt giảm, việc đầu tư của doanh nghiệp chưa đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất của nông dân.

Bảng 19: Đánh giá của HTX về khó khăn của mô hình liên kết sản xuất lúa

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

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

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

Bảng 20: Đánh giá của HTX về xu hướng tương lai của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo

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

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

C. Điều tra Doanh nghiệp

Tùy theo quy mô, các doanh nghiệp có liên kết sản xuất – tiêu thụ với các HTX và nông dân khác nhau. Nhưng xu hướng chung là chỉ có các công ty lớn, có định hướng xuất khẩu gạo chất lượng cao có liên kết chặt chẽ với các tác nhân khác. Những doanh nghiệp nhỏ hơn, chủ yếu cung cấp mặt hàng cấp trung và cấp thấp thì liên kết lỏng lẻo hơn, hoặc không có hợp đồng bằng văn bản.

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

Bảng 21: Đánh giá của doanh nghiệp về khó khăn của mô hình liên kết sản xuất lúa gạo

Các khó khăn	Tỷ lệ gặp khó khăn
Nông dân không tham gia	43%
Khó kiểm soát chất lượng	14%

Các khó khăn	Tỷ lệ gặp khó khăn
Nông dân không cung ứng đủ	43%
Chính quyền địa phương không ủng hộ	0%
Tiếp cận tín dụng	0%
Thiếu vốn đầu tư	43%
Cơ sở hạ tầng kém	71%
Thiếu đầu ra	0%
Giá thị trường bất ổn	14%

Nguồn: Số liệu khảo sát của IPSARD, 2019

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

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

1. Công ty TNHH Cỏ May

Công ty TNHH Cỏ May hiện đang liên kết sản xuất theo hình thức “Lúa-Tôm” tại tỉnh Bến Tre. Do lợi nhuận từ hình thức sản xuất này cao hơn hẳn so với sản xuất thông thường nên trong 2 vụ liên kết vừa qua, nông dân và công ty đều đạt được kỳ vọng. Công ty cũng có kế hoạch liên kết sản xuất trên cánh đồng lớn theo định hướng của tỉnh, nhưng cơ chế thực hiện việc liên kết này còn gặp nhiều vướng mắc, khó khăn nên vẫn chưa thực

hiện được. Dù đã có nhà máy xay xát, đánh bóng gạo, đầu vào cũng tương đối ổn định nhưng hiện nay Công ty TNHH Cỏ May vẫn chưa được trở thành thành viên của Hiệp hội Lương Thực, do đó không được phép xuất khẩu. Để xuất khẩu, công ty phải thông qua một công ty trung gian tại Singapore nên chi phí đội lên khá cao, làm giảm tính cạnh tranh của sản phẩm. Công ty mong muốn sớm được xem xét, cấp phép xuất khẩu để có thể hoạt động hiệu quả hơn, có nguồn vốn hoạt động mở rộng hơn cho các dự án khác.

2. Công ty TNHH Dịch vụ Kỹ thuật Nông nghiệp Đồng Tháp Mười

Doanh nghiệp đã hoạt động được 4 năm, với diện tích trên 30ha, theo tiêu chuẩn hữu cơ của Mỹ. Gần đây có được hưởng hỗ trợ chính sách từ việc nâng cao kỹ thuật gieo trồng như 1 Phải 5 Giảm, 3 Giảm 3 Tăng, song chưa nhận được bất kỳ hỗ trợ nào liên quan đến hỗ trợ sản xuất hữu cơ theo tiêu chuẩn Mỹ. Hiện công ty đang có hợp đồng thuê đất dài hạn từ nông dân trong 8 năm từ 2014 đến 2022, diện tích là 20ha có liền khoảng. Có được nhận hỗ trợ tiền thuê đất và chứng nhận từ UBND tỉnh, nhưng chưa được hỗ trợ máy móc hay tiền vay vốn. Sắp tới có thể sẽ được hỗ trợ về san bằng đồng ruộng. Chính quyền xã có hỗ trợ doanh nghiệp trong vấn đề tích tụ đất đai để tạo thành vùng liên kết lớn. Tuy nhiên hiện tại doanh nghiệp vẫn chỉ tiêu thụ trên thị trường nội địa chứ chưa xuất khẩu, tuy nhiên do xây dựng được vùng nguyên liệu liên kết tốt, doanh nghiệp tin tưởng việc xuất khẩu sẽ có thể thực hiện trong tương lai gần.

3. Công ty TNHH MTV Lương thực Lấp Vò Đồng Tháp

Mục tiêu chiến lược của công ty là xây dựng vùng nguyên liệu, mà trong đó việc liên kết sản xuất với nông dân được đặt lên hàng đầu. Tuy nhiên hiện tại công ty vẫn đang ở giai đoạn chuẩn bị, đến vụ đông xuân năm 2020 sẽ bắt đầu tiến hành liên kết. Diện tích dự kiến là 2500ha, loại lúa chất lượng cao DS1, làm theo quy chuẩn của Châu Âu. Công ty cũng liên kết với công ty Bayer trong việc cung ứng vật tư cho vùng nguyên liệu. Mức giá cam kết cho nông dân là khoảng 200 đồng/kg nếu gạo đạt chuẩn. Công ty cũng cam kết hỗ trợ cho nông dân trong vấn đề kỹ thuật, ghi chép nhật ký đồng bộ, truy xuất nguồn gốc... Công ty cũng rất quan ngại trong vấn đề nông dân phá vỡ cam kết khi giá thị trường ở mức cao hơn, trong khi nông dân và HTX không có trách nhiệm pháp lý, doanh nghiệp lại có rủi ro rất cao, nên doanh nghiệp đang đề xuất thành lập tổ hòa giải ở địa phương. Mô hình liên kết là liên kết với HTX, không liên kết được trực tiếp với nông dân vì lý do manh mún, nên khó có thể quản lý được các hộ. Về việc có thể thay thế nguồn gạo liên kết từ bên thứ ba, công ty rất phản đối cách làm này, mặc dù điều đó sẽ khiến doanh nghiệp ít rủi ro hơn.

Nguyên nhân chính là do công ty muốn hướng đến mục tiêu đảm bảo chất lượng tốt, khiến cho người tiêu dùng, nông dân và HTX đều sẽ thay đổi suy nghĩ trong việc kinh doanh.

Về lợi ích của công ty liên quan đến hoạt động liên kết, công ty tin tưởng hoạt động này sẽ giúp công ty đảm bảo nguồn cung, ngoài ra, công ty cũng hướng đến sự phát triển bền vững bằng việc phát triển cộng đồng ở địa phương, bảo vệ môi trường, tích kiệm nước... Công ty là FDI nên vấn đề về vốn không khó khăn nhiều nhưng vấn đề về các thủ tục pháp lý, hành chính, công ty vẫn chưa nắm rõ. Ngoài ra, công ty vẫn đang khó khăn trong vấn đề muốn tìm diện tích thực nghiệm.

4. Công ty TNHH Phát Tài

Mô hình liên kết công ty đã thực hiện trong quá khứ, tuy nhiên thấy không hiệu quả. Nguyên nhân chính là do người dân trình độ kỹ thuật không tốt, nên vấn đề độ ẩm không được tốt. So với các loại gạo đã xay xát thu mua từ những vựa/thương lái lớn, chất lượng gạo xay xát từ lúa nông dân trong liên kết bán cho công ty không được tốt bằng. Công ty không có năng lực hỗ trợ kỹ thuật cho nông dân, phát triển giống và bao tiêu cao như một số công ty lớn khác như Lộc Trời. Ngoài ra, công ty cũng không có đủ nhân công để có thể quản lý và kiểm soát được việc gieo cấy, chăm sóc và thu hoạch của nông dân trong mô hình. Khi thực hiện liên kết, công ty đã cam kết với nông dân mua cao hơn so với bên ngoài 100 đồng/kg. Nhìn chung, mặc dù mô hình có lợi ích liên quan đến sản lượng ổn định, nhưng do phải cam kết mua giá cao hơn, trong khi công ty lại không có nguồn vốn mạnh, nên đã phải đối mặt với vấn đề bị lỗ, vòng quay vốn chậm, gây ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Do đó, công ty chỉ thực hiện liên kết trong năm 2016-2017, đến năm 2018 thì phải dừng. Trong quá trình thực hiện liên kết, công ty cũng không nhận được hỗ trợ nào từ nhà nước.

Về đề xuất nâng cao hiệu quả sản xuất liên kết, vai trò của chính quyền trong việc tạo ra niềm tin cho doanh nghiệp và nông dân là rất quan trọng. Ngoài ra, đề xuất HTX cũng cần có đối ứng với doanh nghiệp trong mô hình liên kết, như vậy trách nhiệm của HTX mới cao hơn và tính cam kết với doanh nghiệp mới đảm bảo hơn. Ngoài ra, Hiệp hội Lương thực và các Tổng công ty cũng nên nâng cao vai trò của mình trong việc điều tiết thị trường, nên đặt mua của người dân trước, đảm bảo việc sản xuất kinh doanh liên kết của họ, không nên đợi sau khi đấu thầu được đơn hàng mới đi thu mua, như vậy người dân sẽ bị ép giá. Bên cạnh đó, trong trường hợp thiếu nguồn cung, việc thu mua từ các vùng

không liên kết, chất lượng không đảm bảo sẽ diễn ra, về lâu dài sẽ gây ảnh hưởng trực tiếp đến danh tiếng của gạo Việt Nam trên thế giới.

5. Công ty Lương thực Đồng Tháp

Công ty xuất khẩu trực tiếp 20%, bán cung ứng cho xuất khẩu 70%, bán nội địa tiêu dùng trong nước là 10%. Lúa gạo từ mô hình liên kết hiện mới chỉ bán được trong thị trường nội địa. Công ty bắt đầu mô hình liên kết từ năm 2014, với sản lượng khoảng 200 nghìn tấn/năm. Lượng liên kết này ước tính chỉ chiếm khoảng 5-10% sản lượng thương mại hàng năm của doanh nghiệp. Công ty liên kết với người dân thông qua HTX. Giá sẽ được chốt trước thời điểm thu hoạch từ 3-5 ngày, giá sẽ bằng giá thị trường của loại sản phẩm tốt nhất. Các bên tham gia sẽ gồm HTX, chính quyền địa phương, thời gian đăng ký bán cho công ty sẽ trong vòng 24h, người dân được quyền quyết định bán hay không bán cho công ty. Công ty không có hỗ trợ vật tư trực tiếp mà chỉ đảm bảo đầu ra, ngoài ra kêu gọi các công ty vật tư, kỹ thuật nếu nông dân cần. Hình thức này sẽ được ký hợp đồng trả chậm 3 bên. Đối tác thường xuyên của công ty là Công ty Cổ phần Giống cây trồng Đồng Tháp.

Đánh giá thuận lợi của mô hình liên kết là công ty có thể quản lý được chất lượng, chủ động được nguồn hàng ổn định, truy xuất được nguồn gốc. Tuy nhiên, công ty cũng gặp phải khó khăn khi thực hiện mô hình liên kết, cụ thể: năng lực quản lý của HTX rất kém, uy tín của các thành viên trưởng HTX không cao đối với nông dân, do đó, người dân vẫn sẵn sàng bán ra bên ngoài mà không bán cho doanh nghiệp. HTX mới chỉ đóng vai trò vận động chứ chưa có tiếng nói mạnh với người dân. Do đó, để có thể phát triển mô hình liên kết trong tương lai, vấn đề tích tụ ruộng đất cần được đẩy mạnh.

6. Công ty CP Giống cây trồng Đồng Tháp

Công ty cung ứng giống lúa các loại tùy theo yêu cầu của cánh đồng liên kết. Mô hình liên kết được thực hiện từ 2015 đến nay. Năm nào cũng ký hợp đồng 3 bên giữa Công ty, Công ty Lương thực Đồng Tháp và HTX. Công ty chịu trách nhiệm cung ứng giống và hỗ trợ kỹ thuật theo yêu cầu của các bên, tuy nhiên về mặt kỹ thuật, nông dân thường có kỹ thuật khá ổn, nên công ty cũng không cần hướng dẫn nhiều. Còn HTX đứng ra nhận giống và phân bổ lại, trong khi Công ty Lương thực chủ yếu bao tiêu sản phẩm. Trong mô hình này, công ty gặp vướng mắc lớn nhất là ở khâu thanh toán. Khoảng 20-30% các khoản thanh toán là khó đòi, nguyên nhân chính là do mất mùa, nên nông dân không có khả năng chi trả, đặc biệt là các hộ đến thuê đất để làm. Để có thể phát triển mô hình liên kết trong

tương lai, đề xuất công ty bao tiêu nên đứng ra trả tiền trước cho công ty cung ứng vật tư, chứ không nên để trách nhiệm này cho HTX, vì HTX không có trách nhiệm pháp lý rõ ràng và cũng rất khó có thể yêu cầu HTX đứng ra thanh toán cho xã viên.

Ngoài việc liên kết sản xuất lúa thịt như trên, công ty còn liên kết sản xuất và bao tiêu lúa giống gồm các loại giống nguyên chủng, siêu nguyên chủng... Công ty sẽ có các cán bộ xuống kiểm tra với tần suất 3-4 lần/vụ. Mô hình này liên kết khá chặt chẽ, tuy nhiên do đặc thù sản xuất lúa giống, không cần quá nhiều về khối lượng, nên mỗi năm chỉ sản xuất khoảng 6000 tấn. Việc lựa chọn HTX tham gia mô hình cũng được công ty kiểm duyệt khắt khe, nguyên nhân chính là do các yêu cầu về đất đai, thổ nhưỡng, diện tích tối thiểu phải liền kề 20ha và mức độ tuân thủ yêu cầu kỹ thuật của người sản xuất, do sản xuất lúa giống rất khó về kỹ thuật. Mức giá giống xác nhận được tính thêm 600 đồng/kg so với giá lúa thịt, trong khi giá giống nguyên chủng là hơn 1.500 đồng/kg.

Để phát triển mô hình liên kết trong tương lai, trước hết nên hỗ trợ để HTX có thể phát triển bền vững. Ngoài ra, nhà nước nên có cơ chế rõ ràng để doanh nghiệp hỗ trợ cho nông dân, ví dụ như thu mua tạm trữ thì nên cho phép doanh nghiệp hưởng lãi suất thấp.

PHẦN 3: KẾT LUẬN

Sau khi tổng hợp số liệu điều tra các tác nhân trồng lúa tại tỉnh Đồng Tháp, nhóm nghiên cứu có kết luận như sau.

Đối với hộ trồng lúa:

- Các hộ dân đều có kinh nghiệm nhiều năm, chủ yếu trên 40 tuổi, người Linh, quy mô từng hộ chủ yếu từ 4 người trở xuống, lao động chính từ 1-2 người trong trồng lúa.
- Quy mô hộ trồng lúa tại các địa bàn khảo sát chủ yếu dưới 5 ha. Tỷ lệ hộ có diện tích trên 10ha không nhiều, tuy nhiên cá biệt có những hộ diện tích rất lớn khoảng 20 ha.
- Người dân tiêu thụ lúa qua hai kênh chính là bán cho thương lái và bán cho doanh nghiệp. Trong đó, hầu hết bán cho thương lái thông qua thỏa thuận miệng, không hợp đồng, trong khi nếu tiêu thụ qua liên kết với doanh nghiệp thì thông thường phải ký hợp đồng liên kết (thông qua HTX). Kênh doanh nghiệp đảm bảo hơn về đầu ra cho các hộ dân.

- Sản xuất lúa theo hợp đồng sản xuất – tiêu thụ đem lại sự ổn định hơn cho người nông dân. Cụ thể hầu hết các hộ đều yêu cầu được bao tiêu hoàn toàn đầu ra, có ký kết hợp đồng đầy đủ, hỗ trợ khi giá thấp. Trong quá trình canh tác, các hộ mong được hỗ trợ vốn để ứng phó với dịch bệnh, có vốn đầu tư mua phân và giống chất lượng để đảm bảo chất lượng lúa thu hoạch.
- Khó khăn khi tham gia liên kết: Do hầu hết các hộ liên kết với thương lái, nên các hộ không được chọn bán theo thời điểm tự chọn. Thực tế còn tồn tại hiện tượng thương lái đến thu mua muộn, để quá chín, dẫn đến tỷ lệ hao hụt còn cao.. Khi liên kết với công ty, công ty thường yêu cầu tiêu chuẩn cao về giống, phân bón, kỹ thuật với yêu cầu cao hơn các kỹ thuật 1P5G hoặc 3G3T, do đó người nông dân phụ thuộc nhiều vào phân bón và giống của công ty. Các hộ thường phải đăng ký số lượng giống và phân bón từ đầu vụ. Trong trường hợp thời tiết bất lợi, nhu cầu giống và phân bón tăng thì các hộ khó có thể mua thêm.
- Phần lớn hộ trồng lúa trồng 2-3 vụ/năm, chỉ một số rất ít trồng 1 vụ/năm. Số vụ trồng 3 vụ/năm đã giảm so với trước.
- Trở ngại lớn nhất đối với người trồng lúa đó là: thiên tai, giá cả không ổn định.
- Người trồng lúa nhìn chung ít được tiếp cận các chính sách hỗ trợ của Nhà nước.

Đối với hợp tác xã:

- HTX mặc dù không trực tiếp tham gia sản xuất nhưng có vai trò lớn trong việc kết nối hợp tác giữa nông dân – doanh nghiệp.
- Giữa DN, HTX, nông dân chưa có sự thông cảm, chia sẻ khó khăn; tính pháp lý của hợp đồng chưa cao; biện pháp chế tài trong hợp đồng chưa đủ mạnh; các ngành, các cấp chưa có giải pháp hợp lý để quản lý và sử dụng lực lượng thương lái.

Đối với doanh nghiệp:

- Khó khăn trong kinh doanh tiêu thụ lúa gạo theo mô hình liên kết nhận định bởi doanh nghiệp gồm có khó khăn về việc nông dân không tham gia, khó kiểm soát chất lượng, nông dân không cung ứng đủ, chính quyền địa phương không ủng hộ, tiếp cận tín dụng, thiếu vốn đầu tư, cơ sở hạ tầng kém, thiếu đầu ra, giá thị trường bất ổn. Về đầu ra cho lúa sản xuất theo tiêu chuẩn bền vững, doanh nghiệp cũng cho rằng cần có nhiều chính sách thương mại, quảng bá để thay đổi được nhận thức của người tiêu dùng.