

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CẦN THƠ**

BÁO CÁO TỔNG KẾT

ĐỀ TÀI KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP BỘ

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHUỖI GIÁ TRỊ LÚA GẠO
CHẤT LƯỢNG CAO THEO MÔ HÌNH GẮN KẾT
HỢP TÁC XÃ VÀ DOANH NGHIỆP
Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG**

Mã số: B2020-TCT-05

Chủ nhiệm đề tài: TS. Khổng Tiến Dũng

Cần Thơ, 01/2022

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CẦN THƠ**

**BÁO CÁO TỔNG KẾT
ĐỀ TÀI KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP BỘ**

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHUỖI GIÁ TRỊ LÚA GẠO
CHẤT LƯỢNG CAO THEO MÔ HÌNH GẮN KẾT
HỢP TÁC XÃ VÀ DOANH NGHIỆP
Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG**

Mã số: B2020-TCT-05

Xác nhận của tổ chức chủ trì

Chủ nhiệm đề tài

TS. Không Tiên Dũng

Cần Thơ, 01/2022

DANH SÁCH THÀNH VIÊN THAM GIA VÀ ĐƠN VỊ PHỐI HỢP CHÍNH

Danh sách thành viên tham gia

TT	Họ và tên	Đơn vị công tác
1	TS. Khổng Tiến Dũng (chủ nhiệm đề tài)	Bộ môn Kinh tế nông nghiệp, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ
2	ThS. Vũ Thùy Dương (thư ký khoa học)	Bộ môn Kinh tế nông nghiệp, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ
3	ThS. Đỗ Thị Hoài Giang (thành viên chính)	Bộ môn Kinh tế nông nghiệp, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ
4	TS. Nguyễn Hữu Tâm (thành viên chính)	Bộ môn Kinh tế nông nghiệp, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ
5	TS. Châu Thị Lệ Duyên (thành viên chính)	Bộ môn Quản trị kinh doanh, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ
6	PGS. TS. Phạm Lê Thông (thành viên chính)	Bộ môn Kinh tế nông nghiệp, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ
7	ThS. Huỳnh Thị Đan Xuân (Thành viên chính)	Bộ môn Kinh tế nông nghiệp, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ
8	ThS. Nguyễn Văn Ngân (Thành viên chính)	Bộ môn Kinh tế tài nguyên và môi trường, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ
9	ThS. Bùi Lê Thái Hạnh (Thành viên chính)	Bộ môn Tài chính ngân hàng, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ
10	CN. Nguyễn Thanh Thùy (Thành viên chính)	Học viên cao học ngành Kinh tế nông nghiệp, Đại học Cần Thơ

Đơn vị phối hợp chính

TT	Tên đơn vị trong và ngoài nước	Họ và tên người đại diện đơn vị
1	Chi cục Trồng trọt và Bảo vệ thực vật tỉnh Vĩnh Long	TS. Huỳnh Kim Định
2	Trung tâm Đào tạo, Nghiên cứu và Tư vấn kinh tế	PGS. TS. Lê Long Hậu

MỤC LỤC

DANH MỤC BẢNG BIỂU.....	vii
DANH MỤC HÌNH	ix
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT.....	x
THÔNG TIN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU.....	xi
INFORMATION ON RESEARCH RESULTS	xiv
CHƯƠNG 1 PHẦN MỞ ĐẦU.....	1
1.1 Đặt vấn đề.....	1
1.2 Mục tiêu nghiên cứu.....	3
1.3 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	3
1.3.1 Đối tượng nghiên cứu.....	3
1.3.2 Phạm vi nghiên cứu.....	3
CHƯƠNG 2 CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....	4
2.1 Cơ sở lý thuyết	4
2.1.1 Khái niệm chuỗi giá trị.....	4
2.1.2 Phương pháp tiếp cận chuỗi giá trị.....	7
2.1.3 Cơ sở lý thuyết về liên kết theo hợp đồng giữa các tác nhân trong chuỗi	11
2.2 Phương pháp nghiên cứu	15
2.2.1 Phương pháp thu thập số liệu	15
2.2.2 Phương pháp phân tích số liệu	16
Chương 3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG SẢN XUẤT và tiêu thụ	21
3.1 Tình hình sản xuất.....	21
3.1.1 Thông tin về diện tích, sản lượng.....	21
3.1.2 Diện tích lúa phân theo tỉnh	25
3.1.3 Sản lượng lúa phân theo tỉnh.....	27
3.1.4 Năng suất lúa phân theo tỉnh	29
3.1.5 Diện tích, năng suất và sản lượng lúa phân theo vụ.....	31
3.2 Thị trường tiêu thụ lúa gạo	35
3.2.1 Tỉnh Hậu Giang	37

3.2.2 Tỉnh An Giang.....	38
3.2.3 Tỉnh Sóc Trăng.....	39
CHƯƠNG 4. PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ LÚA GẠO	42
4.1 Mô tả đặc điểm mẫu nghiên cứu	42
4.1.1 Thông tin chung về đặc điểm nông hộ và thực trạng sản xuất lúa gạo	42
4.1.2 Chi phí sản xuất lúa	49
4.1.3 Hoạt động mua bán lúa.....	53
4.1.4 Nhận xét chung về tình hình sản xuất và tiêu thụ lúa gạo.....	58
4.1.5 Các tác nhân tiêu thụ lúa gạo chất lượng cao	59
4.2 Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo tại 3 tỉnh.....	73
4.2.1 Tỉnh Hậu Giang	73
4.2.2 Tỉnh An Giang.....	80
4.2.3 Tỉnh Sóc Trăng.....	85
4.3 Phân tích kinh tế của chuỗi giá trị lúa gạo	91
4.3.1. Phân tích giá trị gia tăng thuần của các kênh chính ở tỉnh Hậu Giang	91
4.3.2 Phân tích giá trị gia tăng thuần của các kênh chính ở tỉnh An Giang	101
4.3.3 Phân tích giá trị gia tăng thuần của các kênh chính ở tỉnh Sóc Trăng	104
4.4 Mối liên kết trong chuỗi giá trị lúa gạo	106
4.4.1 Liên kết ngang.....	106
4.4.2 Liên kết dọc	107
4.5 PHÂN TÍCH HẬU CẦN CHUỖI, PHÂN TÍCH RỦI RO VÀ PHÂN TÍCH CÁC CHÍNH SÁCH CÓ LIÊN QUAN	113
4.5.1 Phân tích hậu cần chuỗi.....	113
4.5.2 Phân tích rủi ro	114
4.5.3 Phân tích các chính sách có liên quan	117
CHƯƠNG 5. CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHUỖI GIÁ TRỊ LÚA GẠO	122
5.1 MA TRẬN SWOT	122
5.2 GIẢI PHÁP GIÚP NÂNG CAO GIÁ TRỊ CỦA CHUỖI LÚA GẠO TẠI ĐBSCL	124
5.2.1 Chiến lược cắt giảm chi phí.....	124

5.2.2 Chiến lược nâng cao chất lượng.....	125
5.2.3 Chiến lược đầu tư công nghệ.....	126
5.2.4 Hỗ trợ nâng cấp chuỗi	126
5.2.5 Giải pháp đối với các tác nhân trong chuỗi giá trị	128
CHƯƠNG 6. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	130
6.1 KẾT LUẬN	130
6.2 KIẾN NGHỊ	132

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1. Cơ cấu quan sát mẫu	15
Bảng 2. Diện tích sản xuất lúa của các tỉnh ĐBSCL giai đoạn 2016-2019 (ha).....	24
Bảng 3. Diện tích, năng suất và sản lượng lúa vụ Đông Xuân tỉnh Hậu Giang.....	31
Bảng 4. Tình hình sản xuất vụ Đông Xuân tỉnh An Giang giai đoạn 2015-2019.....	31
Bảng 5. Tình hình sản xuất vụ Đông Xuân tỉnh Sóc Trăng giai đoạn 2015-2019	32
Bảng 6. Diện tích, năng suất và sản lượng lúa vụ Hè Thu tỉnh Hậu Giang	32
Bảng 7. Diện tích, năng suất và sản lượng lúa vụ Hè Thu tỉnh An Giang	33
Bảng 8. Diện tích, năng suất và sản lượng lúa vụ Thu Đông tỉnh Hậu Giang	33
Bảng 9. Diện tích, năng suất và sản lượng lúa vụ Thu Đông tỉnh An Giang.....	34
Bảng 10. Giới tính chủ hộ sản xuất lúa	42
Bảng 11. Thống kê tuổi chủ hộ sản xuất lúa	42
Bảng 12. Trình độ học vấn của nông hộ trồng lúa	43
Bảng 13. Thông tin về kinh nghiệm của nông hộ trồng lúa	44
Bảng 14. Thông tin về số nhân khẩu của nông hộ trồng lúa	45
Bảng 15. Diện tích sản xuất của nông hộ sản xuất lúa	46
Bảng 16. Lý do chọn giống lúa tại ba tỉnh	49
Bảng 17. Chi phí sản xuất lúa tại khu vực nghiên cứu.....	49
Bảng 18. Nguồn thu nhập của nông hộ trồng lúa (1.000 đồng/hộ/năm).....	52
Bảng 19. Hình thức quyết định giá mua lúa.....	55
Bảng 20. Giá bán lúa chất lượng cao tại ĐBSCL (đồng).....	58
Bảng 21. Thông tin chung của thương lái thu mua lúa ở ĐBSCL	64
Bảng 22. Thông tin chung địa lý bán lẻ ở ĐBSCL	71
Bảng 23. Mức vay, lãi suất và thời hạn cho từng ngân hàng	77
Bảng 24. Phân tích giá trị gia tăng theo kênh thị trường của chuỗi liên kết ngang tại tỉnh Hậu Giang (đồng/kg gạo).....	92
Bảng 25. Phân tích giá trị gia tăng theo kênh thị trường của chuỗi liên kết dọc tại tỉnh Hậu Giang (đồng/kg).....	98

Bảng 26. Phân tích giá trị gia tăng theo kênh thị trường chính ở tỉnh An Giang (đồng/kg)	102
Bảng 27. Phân tích giá trị gia tăng theo kênh thị trường chính ở tỉnh Sóc Trăng (đồng/kg)	104
Bảng 28. Phân tích SWOT lúa gạo tại ĐBSCL.....	122

DANH MỤC HÌNH

Hình 1. Mô hình chuỗi giá trị mở rộng	5
Hình 2. Khái niệm chuỗi theo phương pháp Filiere	9
Hình 3. Khung phân tích chuỗi giá trị Michael Porter (1985)	10
Hình 4. Sơ đồ chuỗi giá trị GTZ Eschborn	11
Hình 5. Sơ đồ chuỗi giá trị	18
Hình 6. Diện tích gieo trồng lúa ở khu vực nghiên cứu	26
Hình 7. Biểu đồ thể hiện sản lượng lúa cả năm của 3 tỉnh.....	27
Hình 8. Biểu đồ thể hiện năng suất lúa cả năm của 3 tỉnh (tấn/ha).....	29
Hình 9. Tỷ lệ giống lúa được sử dụng trong ba vụ tại tỉnh Hậu Giang.....	47
Hình 10. Tỷ lệ giống lúa được sử dụng trong ba vụ tại tỉnh An Giang.....	48
Hình 11. Tỷ lệ giống lúa được sử dụng trong ba vụ tại tỉnh Sóc Trăng.....	49
Hình 12. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa theo liên kết ngang tại Hậu Giang	74
Hình 13. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa không liên kết giữa nông dân và HTX tại Hậu Giang.....	78
Hình 14. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa gạo theo liên kết ngang tại An Giang	80
Hình 15. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa gạo không liên kết tại An Giang	83
Hình 16. Mô hình chuỗi giá trị lúa gạo theo liên kết ngang tỉnh Sóc Trăng.....	85
Hình 17. Mô hình chuỗi giá trị lúa gạo không liên kết tỉnh Sóc Trăng	89
Hình 18. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa chất lượng cao theo liên kết dọc tại Hậu Giang.....	108
Hình 19. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa chất lượng cao không liên kết tại Hậu Giang	110
Hình 20. Chuỗi liên kết hiệu quả của chuỗi giá trị lúa gạo	128

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

CP	Chi phí
CGT	Chuỗi giá trị
DT	Doanh thu
ĐBSCL	Đồng bằng sông Cửu Long
GTGT	Giá trị gia tăng
GTGTT	Giá trị gia tăng thuần
HTX	Hợp tác xã
NMXX	Nhà máy xay xát
LN	Lợi nhuận

THÔNG TIN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

1. Thông tin chung:

- Tên đề tài: Giải pháp phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long
- Mã số: B2020-TCT-05
- Chủ nhiệm đề tài: TS. Khổng Tiến Dũng
- Tổ chức chủ trì: Trường Đại học Cần Thơ
- Thời gian thực hiện: Bắt đầu 01/2020 Kết thúc 12/2021

2. Mục tiêu:

Đề tài này nhằm đánh giá chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao tại Đồng bằng sông Cửu Long theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp, từ đó đề xuất các giải pháp phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao nhằm nâng cao thu nhập cho các tác nhân trong chuỗi giá trị, nhất là thu nhập của nông hộ trồng lúa. Đề tài nghiên cứu này sẽ được tiến hành thông qua việc giải quyết 03 mục tiêu cụ thể như sau:

- Mục tiêu 1: Làm rõ được cơ sở lý luận về chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp.
- Mục tiêu 2: Đánh giá được thực trạng chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long.
- Mục tiêu 3: Đề xuất được các giải pháp phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long.

3. Tính mới và sáng tạo:

Đề tài này có những đóng góp quan trọng bao gồm: (i) có sự so sánh giữa chuỗi liên kết và không liên kết nhằm chỉ rõ điểm mạnh và yếu của chuỗi liên kết, (ii) có sự so sánh giữa 3 tỉnh đại diện cho 3 khu vực trồng lúa tiêu biểu của ĐBSCL để đề xuất giải pháp, (iii) nghiên cứu này tập trung vào phân tích chuỗi có liên kết trong khi các nghiên cứu trong thời gian qua chỉ tập trung ở chuỗi truyền thống.

4. Kết quả nghiên cứu:

Đề tài này được thực hiện nhằm tìm hiểu thực trạng sản xuất, tiêu thụ và phân tích chuỗi giá trị lúa gạo ở Đồng bằng sông Cửu Long nhằm đề xuất các giải pháp nâng cao giá trị gia tăng cho chuỗi, nhất là cải thiện thu nhập cho nông hộ trồng lúa. Số liệu được thu thập từ 360 nông dân đang canh tác lúa chất lượng cao ở các tỉnh Hậu Giang, An Giang và Sóc Trăng và các tác nhân khác hoạt động trong chuỗi giá trị (bao gồm cơ sở cung cấp giống và vật tư, hợp tác xã, thương lái, nhà máy xay xát, công ty lương thực và đại lý bán lẻ). Nghiên cứu sử dụng các phương pháp phương pháp thống kê mô tả, phương pháp tiếp cận chuỗi giá trị của GTZ, bộ công cụ phân tích chuỗi giá trị và phân tích SWOT làm luận cứ khoa học đề xuất các giải pháp nâng cấp chuỗi.

Kết quả nghiên cứu cho thấy, nông dân hiện nay vẫn chủ yếu bán lúa cho thương lái và công ty lương thực mặc dù số lượng bán cho công ty đã tăng nhưng vẫn còn một bộ phận nông dân trong liên kết phá hợp đồng bán ta bên ngoài hoặc bao tiêu không hết diện tích ở địa phương. Giá bán lúa tại khu vực nghiên cứu chênh lệch không nhiều giữa các tỉnh với mức trung bình là 5.596 đồng/kg. Lợi nhuận cao nhất nông hộ đạt được là 2.839 đồng/kg (Sóc Trăng), thấp nhất là 2.334 đồng/kg (Hậu Giang), trong khi tỉnh An Giang là 2.367 đồng/kg. Điểm quan trọng trong nghiên cứu là khi nông hộ bán lúa cho HTX hoặc công ty sẽ có giá cao hơn bán cho thương lái. Các rủi ro trong chuỗi được xác định chủ yếu do thị trường (dẫn tới việc phá hợp đồng hoặc lợi nhuận thấp), thời tiết khí hậu (dẫn tới lúa kém chất lượng không đạt chuẩn theo yêu cầu trong hợp đồng) và các chính sách thể chế về xuất khẩu lúa gạo. Ngoài ra, kết quả nghiên cứu cũng chỉ rõ điểm yếu trong liên kết hiện nay là sự lỏng lẻo trong khâu liên kết, nông dân chưa đáp ứng được tiêu chuẩn do HTX hoặc công ty liên kết đưa ra. Việc thu hoạch lúa diễn ra tại cùng một thời điểm nên doanh nghiệp gặp khó trong việc huy động tiền để trả ngay. Qua kết quả phân tích chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao tại ĐBSCL kết hợp với phân tích SWOT, đề tài đã đề xuất một số giải pháp để nâng cấp bao gồm tăng cường liên kết ngang và liên kết dọc, sử dụng HTX làm trung gian giữa nông dân và doanh nghiệp để đảm bảo tính bền vững cho chuỗi liên kết.

5. Sản phẩm:

Sản phẩm khoa học:

- 02 bài báo quốc tế:

+ 01 bài được chấp nhận đăng trên tạp chí quốc tế thuộc danh mục Scopus (Asia Journal of Agriculture and Rural Development); Online ISSN: 2224-4433; Print ISSN: 2304-1455 (*Scopus journal list*)

+ 01 bài được đăng trên tạp chí khoa học chuyên ngành quốc tế (International Journal of Research and Review 8(9), (2021). DOI: <https://doi.org/10.52403/ijrr.20210922>)

- 01 bài báo trong nước:

+ 01 bài đăng trên Tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ, 57 (5D), 2021;

- 01 bài đăng Kỷ yếu Hội thảo Khoa học quốc tế có chỉ số ISBN (**vượt so với đăng ký thuyết minh**).

- 01 chương sách thuộc nhà xuất bản quốc tế uy tín Springer có chỉ số ISBN (**vượt so với đăng ký thuyết minh**)

Sản phẩm đào tạo:

- Đào tạo thành công 01 thạc sĩ;

- Hỗ trợ đào tạo 01 NCS.

Sản phẩm ứng dụng:

- Báo cáo phân tích thực trạng chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long;

- Bản đề xuất các giải pháp hoàn thiện chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long.

6. Phương thức chuyển giao, địa chỉ ứng dụng, tác động và lợi ích mang lại của kết quả nghiên cứu:

6.1 Phương thức chuyển giao:

Bản tóm tắt thông tin về chuỗi và giải pháp sẽ chuyển giao cho các sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn các tỉnh trong khu vực ĐBSCL và đơn vị phối hợp nghiên cứu.

6.2 Địa chỉ ứng dụng:

Sở Nông nghiệp và phát triển nông thôn các tỉnh thuộc khu vực đồng bằng sông Cửu Long để nghiên cứu triển khai và phát triển mô hình liên kết hợp tác lúa gạo trong tỉnh. Ngoài ra, Trung tâm đào tạo, tư vấn và nghiên cứu Kinh tế ứng dụng các kết quả báo cáo có liên quan về hợp tác xã và doanh nghiệp để phát triển nghiên cứu và ứng dụng trong đào tạo tập huấn.

6.3 Tác động và lợi ích mang lại của kết quả nghiên cứu

- Đối với lĩnh vực giáo dục và đào tạo: Đề tài này là một nguồn tài liệu quan trọng cho các học giả, chuyên gia và các nhà nghiên cứu khoa học trong lĩnh vực kinh tế nông nghiệp thông qua các bài báo cáo tại hội nghị khoa học, bài báo thuộc danh mục Scopus và bài báo thuộc danh mục tạp chí khoa học chuyên ngành được công bố dựa trên kết quả nghiên cứu của đề tài này.

- Đối với lĩnh vực khoa học và công nghệ có liên quan: Kết quả nghiên cứu của đề tài được kỳ vọng góp phần phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao, làm cơ sở đề xuất và phát triển chuỗi giá trị của các loại cây trồng, vật nuôi khác trong khu vực và toàn quốc theo hướng chất lượng cao. Tạo động lực thúc đẩy nâng cao trình độ khoa học và công nghệ theo hướng xanh, bền vững và bảo vệ môi trường trong lĩnh vực nông nghiệp.

- Đối với phát triển kinh tế-xã hội: Kết quả nghiên cứu này trước hết hỗ trợ những người có trách nhiệm lập kế hoạch phát triển mô hình kinh tế nông nghiệp bền vững cho ĐBSCL và Việt Nam nói chung. Do đó, dự kiến sẽ thu hút sự quan tâm của chính quyền các cấp, doanh nghiệp và người dân trong chuỗi giá trị lúa gạo truyền thống ở ĐBSCL. Mặt khác, nghiên cứu này dự kiến cũng sẽ cung cấp các kiến nghị quan trọng cho các địa phương khác trong cả nước có các kế hoạch phát triển chuỗi giá trị nông nghiệp xanh và bền vững.

Ngày tháng 01 năm 2022

Tổ chức chủ trì

Chủ nhiệm đề tài

TS. Không Tiến Dũng

INFORMATION ON RESEARCH RESULTS

1. General information:

Project title: Economic analysis to develop high-quality rice value chains based on the model of linking cooperatives and businesses in the Mekong Delta

Code number: B2020-TCT-05

Coordinator: Dr. Khong Tien Dung

Implementing institution: Can Tho University

Duration: from 01/2020 to 12/2021

2. Objective(s):

This research is aimed at evaluating the high-quality rice value chain in the Mekong Delta based on the model of linking cooperatives and enterprises, thereby proposing solutions to develop the high-quality rice value chain in order to improve the rice quality, increase income for actors in the value chain, especially rice farmers income. This research project was conducted by solving 03 specific objectives as follows:

- Objective 1: Clarifying the theoretical basis of the high-quality rice value chain according to the model of linking cooperatives and enterprises.
- Objective 2: Assess the current situation of the high-quality rice value chain according to the model of linking cooperatives and enterprises in the Mekong Delta.
- Objective 3: Propose solutions to develop high-quality rice value chains according to the model of linking cooperatives and enterprises in the Mekong Delta.

3. Creativeness and innovativeness:

This research has three important contributions including (i) comparison between linked and non-linked chains to show the strengths and weaknesses of linked chains, (ii) comparison between three major provinces that represent 3 typical rice-growing areas of the Mekong Delta to search for the solutions, (iii) focusing on linked chain analysis while previous research has only focused on conventional chains.

4. Research results:

This research is aimed at understanding the current situation of production, consumption, and analysis of the high-quality rice value chain in the Mekong Delta in order to propose solutions to improve added value for the chain, especially improving farmers' income. Data were collected from 360 farmers cultivating high-quality rice in Hau Giang, An Giang, and Soc Trang provinces and other stakeholders operating in the value chain (including seed and input suppliers, cooperatives, traders, millers, food companies, and retailers). Data were analyzed by employing descriptive statistical method, GTZ value chain approach, value chain analysis toolkit, and SWOT analysis as a scientific basis for proposing solutions to upgrade the chain.

Research results reveal that farmers still mainly sell rice to traders and food companies, although the total rice volume sold to the company has increased (by advanced contract), there is still a part of farmers in the cooperation link breaking the contract to sell rice to traders, or not all the production area cover by the contract. The selling price in the research area is not much different among survey areas with an average price is 5,596 VND/kg. The highest profit that farmers received was 2,839 VND/kg (Soc Trang), the lowest was 2,334 VND/kg (Hau Giang), while An Giang province was 2,367 VND/kg. The important finding in the study is that when farmers sell rice to cooperatives or companies, the price is higher than selling to traders. The risks in the chain are determined mainly by the market (leading to contract cancellations or low profits), weather and climate change (leading to poor quality rice that is not meet contract requirements), and institutional policies. In addition, the research results also show that the weakness in the current linkage is the laxity in the link, farmers have not met the standards set by cooperatives or affiliated companies. The rice harvest takes place at the same time, so it is difficult for businesses to pay all to farmers. Through the analysis of the high-quality rice value chain combined with the SWOT analysis, this study proposed several solutions to upgrade including strengthening horizontal and vertical linkages, using cooperatives as a connector between farmers and businesses to ensure the sustainability of the linkage chain.

5. Products:

Scientific products:

- 02 international articles:
- + 01 article is accepted for publication in an international journal in the list of Scopus (Asia Journal of Agriculture and Rural Development); Online ISSN: 2224-4433; Print ISSN: 2304-1455 (*Scopus journal list*)
- + 01 article was published in an international specialized scientific journal (International Journal of Research and Review 8(9), (2021). DOI: <https://doi.org/10.52403/ijrr.20210922>)
- 01 national article:
- + 01 article in the Can Tho University Journal of Science, 57 (5D), 2021;
- 01 full papers were published in Proceedings of the International Scientific Conference with ISBN (**exceed the requirement from this project**).
- 01 Chapter published by Springer (**exceed the requirement from this project**).

Training products:

- Successfully trained 01 master student;
- Support 01 PhD candidate.

Application products:

- Report analyzing the current situation of high-quality rice value chain based on the model of linking cooperatives and enterprises in the Mekong Delta;

- Recommendation of solutions to improve the high-quality rice value chain following the model of linking cooperatives and businesses in the Mekong Delta

6. Transfer alternatives, application institutions, impacts, and benefits of research results:

6.1 Transfer method:

The summary of information on the chain and solutions will be transferred to the Departments of Agriculture and Rural Development of the provinces in the Mekong Delta region and the research coordination units.

6.2 Application address:

Departments of Agriculture and Rural Development of the provinces in the Mekong Delta region to deploy and develop the model of rice cooperation in their province. In addition, the Center for Economic Training, Consulting, and Research also applies relevant results on cooperatives and enterprises to develop research and application in training activities.

6.3 Impact and benefits of research results

- For the field of education and training: This topic is an important source of material for scholars, experts, and scientific researchers in the field of agricultural economics through reports at the conference. Scientific proposals, articles on the list of Scopus, and articles on the list of specialized scientific journals are published based on the research results of this topic.
- For related fields of science and technology: The research results of the project are expected to contribute to the development of high-quality rice value chains, as a basis for proposals and development of the value chains of rice producers. other crops and livestock in the region and the whole country in the direction of high quality. Create a driving force to promote the improvement of science and technology in the direction of green, sustainable and environmental protection in the field of agriculture.
- For socio-economic development: The results of this research firstly support those responsible for planning the development of a sustainable agricultural economic model for the Mekong Delta and Vietnam in general. Therefore, it is expected to attract the attention of authorities at all levels, businesses, and people in the traditional rice value chain in the Mekong Delta. On the other hand, this research is also expected to provide important recommendations for other localities in the country that have plans to develop green and sustainable agricultural value chains.

CHƯƠNG 1 PHẦN MỞ ĐẦU

1.1 Tính cấp thiết của vấn đề nghiên cứu

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) với 13 tỉnh, thành phố với diện tích 3,95 triệu ha và 18 triệu dân (chiếm 12% diện tích và 20% dân số cả nước). Thế mạnh kinh tế của ĐBSCL là nông nghiệp (chiếm 35% GDP vùng) (*Tổng cục Thống kê, 2020*). Hiện nay, ĐBSCL đóng góp khoảng 55% sản lượng lúa, hơn 70% lượng thủy sản và gần 40% lượng trái cây cả nước. Quan trọng nhất, ĐBSCL cung cấp 90% lượng gạo xuất khẩu của cả nước chiếm 20% thị phần toàn cầu (kim ngạch xuất khẩu khoảng 2 tỷ đô la Mỹ) (*Tổng cục Thống kê, 2020*).

Tuy nhiên, trong thời gian vừa qua, vùng ĐBSCL chịu ảnh hưởng của biến đổi khí hậu (hạn hán, xâm mặn, sụt lún), và những tác động hiện hữu khác như ô nhiễm môi trường, hệ lụy đến sinh thái và sử dụng không hiệu quả tài nguyên từ việc tập trung quá mức vào sản xuất thâm canh, canh tác 3 vụ lúa/năm. Đặc biệt, thâm canh nông nghiệp làm giảm độ màu mỡ của đất, tăng sâu bệnh dẫn tới sử dụng quá mức phân bón và thuốc bảo vệ thực vật. Dẫn đến dư lượng thuốc bảo vệ thực vật cao quá mức cho phép, ảnh hưởng đến thương hiệu và năng lực cạnh tranh của lúa gạo Việt Nam. Trong dài hạn, lúa gạo Việt Nam sẽ khó tiếp cận với các thị trường lớn với các tiêu chuẩn hàng rào chất lượng cao. Đặc biệt, không tận dụng được sức mạnh của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 trong việc áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào việc nâng cấp, chuyển đổi các mô hình canh tác truyền thống.

Quan trọng nhất, tổ chức chuỗi giá trị hiện tại của nông sản ở ĐBSCL cũng là một nhược điểm. Nông dân sản xuất quy mô nhỏ, không có kho trữ, ít vốn, bị thương lái ép giá, trong khi các mô hình hợp tác xã hiện tại chưa thu hút nông dân tham gia vì chưa thể hiện rõ lợi ích của các thành viên khi tham gia. Như vậy, với chuỗi giá trị hiện tại, nông dân là đối tượng chịu nhiều rủi ro nhất khi có biến động trên thị trường và tác động của biến đổi khí hậu. Mặc dù có các nghiên cứu liên quan đến chuỗi giá trị lúa gạo truyền thống đã được thực hiện trong thời gian qua như chuỗi giá trị tại ĐBSCL (*Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2011*), Đồng Tháp (*Đào Thế Anh và cộng sự, 2014*) hay rà soát thể chế liên quan chuỗi giá trị lúa gạo (*Viện nghiên cứu quản lý Kinh tế trung ương, 2017*), nhưng hoàn toàn chưa có nghiên cứu nào cho chuỗi giá trị của mô hình lúa gạo chất lượng cao hướng theo tiêu chuẩn hữu cơ theo mô hình hợp tác xã gắn kết với doanh nghiệp.

Trong những năm qua, Đảng và chính phủ đã ban hành nhiều chiến lược và các chính sách định hướng phát triển kinh tế xã hội, đặc biệt cho ngành nông nghiệp của ĐBSCL nhằm phát triển bền vững và thích ứng với biến đổi khí hậu. Bên cạnh 8 bản quy hoạch và chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của ĐBSCL đã được ban

hành, Thủ tướng chính phủ đã chủ trì hội nghị để định hình các nhóm giải pháp chiến lược về chuyển đổi có quy mô lớn nhằm phát triển bền vững ĐBSCL tầm nhìn đến năm 2100 vào năm 2017 (*Báo Chính phủ*, 2017). Sau đó, ban hành Quyết định số 417/QĐ-TTg ngày 13 tháng 04 năm 2019 về việc ban hành chương trình hành động tổng thể thực hiện nghị quyết 120/NQ-CP ngày 17 tháng 11 năm 2017 của Chính phủ về phát triển bền vững Đồng bằng sông Cửu Long. Trong đó “xây dựng các mô hình chuyển đổi về nông nghiệp bền vững chú ý đến môi trường sinh thái, ứng dụng công nghệ cao, sạch, hữu cơ”, và “xây dựng cơ cấu kinh tế nông nghiệp hợp lý, đảm bảo gắn kết chuỗi sản phẩm hàng hóa” (*Văn phòng Chính phủ*, 2019).

Với những chính sách trên, ĐBSCL đã và đang triển khai nhiều giải pháp để thúc đẩy nông nghiệp bền vững trong khu vực, một trong những mô hình chuyển đổi đang được thử nghiệm hiện nay là mô hình trồng lúa có chất lượng cao theo tiêu chuẩn hữu cơ hay theo mô hình sản xuất bền vững (SRP – Sustainable Rice Platform) tại một số tỉnh thành ở khu vực ĐBSCL như Vĩnh Long, Kiên Giang, Sóc Trăng, Đồng Tháp, An Giang. Đây là mô hình phát triển nông nghiệp giá trị cao và bền vững, giúp nền nông nghiệp tăng trưởng theo chiều sâu thay vì chiều rộng, phù hợp với Quyết định số 417/QĐ-TTg ngày 13 tháng 04 năm 2019 và đề án tái cơ cấu ngành lúa gạo đến năm 2030 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn ban hành tháng 05 năm 2016. Tuy nhiên, các mô hình này chủ yếu đang được thử nghiệm với diện tích nhỏ dưới 100ha và chưa thực sự phổ biến (*Khổng Tiến Dũng và Huỳnh Kim Định*, 2018). Như vậy, việc mở rộng chỉ có thể thành công nếu phát triển được mô hình chuỗi giá trị có sự gắn kết với hợp tác xã và doanh nghiệp để nâng cao hiệu quả.

Do đó, điều kiện cần thiết là các nông dân sản xuất nhỏ cần liên kết lại hình thành các vùng sản xuất lớn liên kết theo mô hình hợp tác xã có kết nối với các doanh nghiệp đầu vào và đầu ra. Doanh nghiệp cũng có thể hỗ trợ chi phí cho hợp tác xã xây dựng mô hình sản xuất để được công nhận lúa đạt tiêu chuẩn hữu cơ, Global GAP, hoặc lúa chất lượng cao và an toàn (như OM4900, OM6976, OM7347, OM5451, RVT), sau đó bao tiêu với giá cao hơn thị trường. Đảm bảo nông dân có lãi và không bị ép giá, doanh nghiệp cũng được lợi. Ngoài ra, vai trò của chính quyền địa phương cũng được nâng cao thông qua HTX đóng vai trò hướng dẫn, quy hoạch cụ thể. Đề tài nghiên cứu kỳ vọng sẽ cung cấp các ngụ ý chính sách hỗ trợ các địa phương phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao, làm tiền đề phát triển mô hình nông nghiệp chất lượng cao và bền vững.

1.2 Mục tiêu nghiên cứu

Đề tài này nhằm đánh giá chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao tại Đồng bằng sông Cửu Long theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp, từ đó đề xuất các giải pháp phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao nhằm nâng cao thu nhập cho các tác nhân trong chuỗi giá trị, nhất là thu nhập của nông hộ trồng lúa.

Đề tài nghiên cứu này sẽ được tiến hành thông qua việc giải quyết 03 mục tiêu cụ thể như sau:

- Mục tiêu 1: Làm rõ được cơ sở lý luận về chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp.
- Mục tiêu 2: Đánh giá được thực trạng chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long.
- Mục tiêu 3: Đề xuất được các giải pháp phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long.

1.3 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

1.3.1 Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu chính của đề tài là các chỉ tiêu đánh giá chuỗi, giá trị gia tăng của các tác nhân trong chuỗi và các yếu tố ảnh hưởng đến chuỗi giá trị.

Đối tượng khảo sát của đề tài bao gồm các tác nhân tham gia chuỗi, cụ thể bao gồm nông dân, nhà máy xay xát, đại lý bán lẻ, Hợp tác xã và doanh nghiệp trong chuỗi. Ngoài ra, các tác nhân khác nếu có tồn tại trong chuỗi cũng sẽ được khảo sát và phân tích.

1.3.2 Phạm vi nghiên cứu

Không gian nghiên cứu của đề tài là khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, tuy nhiên đề tài tập trung vào 3 tỉnh An Giang, Hậu Giang và Sóc Trăng. Ba tỉnh này đại diện cho 3 tiểu vùng làm cơ sở so sánh đối chiếu là vùng trên (An Giang), vùng giữa (Hậu Giang) và vùng dưới (Sóc Trăng). Bên cạnh đó, đây cũng là 3 tỉnh ở đồng bằng sông Cửu Long có diện tích sản xuất và sản lượng lúa thuộc nhóm cao nên sẽ mang tính đại diện cho tổng thể. Đề tài sử dụng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng, theo đó, sau khi xác định được các huyện có diện tích trồng lúa lớn trong tỉnh, các xã thuộc huyện sẽ được chọn tương ứng. Sau đó, dựa trên danh sách nông hộ được cung cấp bởi chính quyền địa phương, số quan sát sẽ được chọn theo đúng kế hoạch đặt ra ban đầu.

Thời gian khảo sát của đề tài nghiên cứu này là 3 vụ lúa Đông Xuân, Hè Thu và Thu Đông năm 2019- 2020 trên địa bàn nghiên cứu ở Đồng bằng sông Cửu Long.

CHƯƠNG 2 CƠ SỞ LÝ THUYẾT, CÁCH TIẾP CẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1 Cơ sở lý thuyết và cách tiếp cận

2.1.1 Khái niệm chuỗi giá trị

2.1.1.1 Khái niệm chuỗi giá trị

Theo *Michael Porter (1985)* chuỗi giá trị là chuỗi các hoạt động từ khâu đầu tiên đến khâu cuối cùng của sản phẩm bao gồm các hoạt động chính và các hoạt động hỗ trợ để tạo nên lợi thế cạnh tranh của sản phẩm. Theo đó khi đi qua lần lượt các hoạt động của chuỗi sản phẩm nhận được một số giá trị. Các hoạt động chính là các hoạt động chính liên quan đến việc chuyển đổi về mặt vật lý, quản lý sản phẩm cuối cùng để cung cấp cho khách hàng các hoạt động hỗ trợ nhằm hỗ trợ các hoạt động chính.

Chuỗi giá trị nói đến cả loạt những hoạt động cần thiết để biến một sản phẩm hoặc dịch vụ từ lúc còn là khái niệm thông qua các giai đoạn sản xuất khác nhau tới khi phân phối tới người tiêu dùng cuối cùng và vứt bỏ sau khi đã sử dụng (*Kaplinsky 1999; Kaplinsky & Morris 2001*). Một chuỗi giá trị tồn tại khi tất cả những người tham gia trong chuỗi đều hoạt động để tạo ra tối đa giá trị trong toàn chuỗi. Các tác nhân trong chuỗi phải cùng nhau chuyển từ trạng thái cạnh tranh lẫn nhau sang cùng hợp tác, có chung tầm nhìn, chiến lược và mục tiêu cùng chia sẻ lợi nhuận và rủi ro. Một chuỗi giá trị được hình thành không phải để đáp ứng nhu cầu của tất cả mọi nhu cầu của người tiêu dùng ở tất cả các phân khúc thị trường mà là để đáp ứng nhu cầu của một nhóm người tiêu dùng với yêu cầu cụ thể.

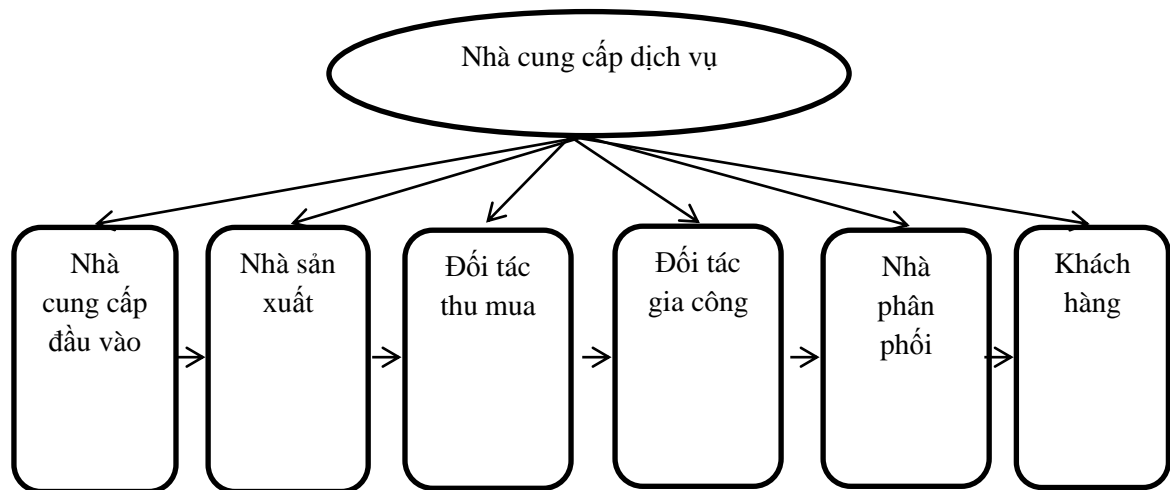
Một chuỗi giá trị là một hệ thống được mô tả như một chuỗi các hoạt động có liên quan mật thiết với nhau từ khi mua các đầu vào cụ thể dành cho việc sản xuất sản phẩm nào đó đến việc hoàn chỉnh và quảng cáo, cuối cùng là bán thành phẩm cho người tiêu dùng.

Theo *Lộc và Sơn (2013)* cho rằng chuỗi giá trị theo nghĩa hẹp là một loạt các hoạt động thực hiện trong một công ty để sản xuất ra một sản phẩm nhất định. Các hoạt động này có thể bao gồm giai đoạn xây dựng khái niệm và thiết kế, quá trình mua vật tư đầu vào, sản xuất, tiếp thị và phân phối, thực hiện các dịch vụ hậu mãi. Theo nghĩa rộng chuỗi giá trị là một hoạt động do nhiều người tham gia thực hiện (nhà cung cấp đầu vào, người thu gom, nhà chế biến, công ty, người bán sỉ, người bán lẻ) để sản xuất ra sản phẩm sau đó bán cho người tiêu dùng trong nước và xuất khẩu (phương pháp tiếp cận toàn cầu).

2.1.1.2 Cấu trúc chuỗi giá trị

Theo Micheal Porter (1985) trong hình thức đơn giản nhất, một chuỗi giá trị bao gồm một doanh nghiệp, các nhà cung cấp và khách hàng của doanh nghiệp. Đây là nhóm tác nhân cơ bản của một chuỗi giá trị. Mỗi tác nhân trong mô hình này đều tác động qua lại với các tác nhân còn lại.

Với chuỗi giá trị mở rộng ngoài 3 tác nhân cơ bản trên còn có những tác nhân khác cấu thành nên chuỗi. Đó là nhà cung cấp đầu vào, nhà sản xuất, đối tác thu mua, đối tác gia công, nhà phân phối và khách hàng. Ngoài ra ở chuỗi giá trị mở rộng còn có các công ty cung cấp dịch vụ cho các tác nhân khác tổng chuỗi giá trị. Các công ty cung cấp dịch vụ này sẽ cung cấp dịch vụ hậu cần, tài chính, tìm hiểu thị trường, thiết kế sản phẩm và công nghệ thông tin cho các công ty, cá nhân khác nhau trong chuỗi.



Hình 1. Mô hình chuỗi giá trị mở rộng

Nguồn: Michael Porter, 1985

Theo đó chuỗi giá trị mở rộng đòi hỏi phải có sự kết hợp giữa các tác nhân thực hiện nhiều chức năng khác nhau trong chuỗi. Các tác nhân này chính là cung cấp đầu vào, nhà sản xuất, đối tác thu mua, gia công, nhà phân phối và các công ty cá nhân đóng vai trò là khách hàng những người tiêu dùng thực sự. Các doanh nghiệp này được hỗ trợ bởi các nhà cung cấp các dịch vụ thiết yếu.

Nhà cung cấp đầu vào chủ yếu cũng cấp nguyên liệu, giống, lao động, công cụ sản xuất. Nguyên vật liệu đầu vào có vai trò rất quan trọng đối với nhà sản xuất, không có nguyên liệu đầu vào, nhà sản xuất không thể tiến hành các hoạt động chế tạo sản phẩm. Ngoài ra, nhà cung cấp còn cung ứng vật liệu bao bì cho quá trình tiêu thụ sản phẩm, cung cấp nhiên liệu cho đối tác gia công và nhà phân phối.

Nhà sản xuất trong nghiên cứu này là nông hộ là đơn vị trực tiếp làm ra sản phẩm, đây là khâu chuyên sản xuất ra vật liệu thô cũng như sản xuất những sản phẩm hoàn chỉnh. Nhà sản xuất có thể là cá nhân công ty hay tổ chức. Sản phẩm của nhà sản xuất có thể là sản phẩm công nghiệp hoặc nông, lâm nghiệp. Đây là đối tượng chính tạo ra giá trị cơ bản của sản phẩm.

Đối tác thu mua giúp nhà sản xuất tránh được những tác động ảnh hưởng tiêu cực từ thị trường bằng cách lưu trữ hàng hóa và đồng thời tiến hành nhiều công tác bán hàng nhằm mục đích tiềm kiếm và phục vụ khách hàng. Cùng với việc mua sản phẩm thúc đẩy công tác bán hàng và doanh thu đối tác thu mua còn đmar nhận chức năng khác là quản lý hệ thống hàng hóa quản lý hệ thống hàng hóa lưu kho, điều hành kho hàng.

Đối tác gia công là những doanh nghiệp hoặc nhóm hợp tác sản xuất tiếp tục các sản phẩm chưa hoàn chỉnh từ nhà sản xuất. Ở đây đối tác gia công có thể tồn tại hoặc không tồn tại tùy theo bản chất từng chuỗi giá trị. Các hoạt động chủ yếu của đối tác gia công là sơ chế, đóng gói, gia công, lắp ráp, thiết kế hoàn thiện sản phẩm. Kết nối giữa nhà sản xuất và khách hàng là nhà phân phối bao gồm nhà bán sỉ, bán lẻ và các công ty thương mại. Nhà bán sỉ có vai trò cung ứng hàng hóa ra bên ngoài thông qua người bán lẻ hoặc có thể bán trực tiếp ra thị trường nhưng với số lượng lớn hơn so với người bán lẻ. Nhà bán lẻ là nơi trực tiếp cung ứng hàng hóa cho người tiêu dùng và có mối liên hệ trực tiếp với khách hàng.

2.1.1.3 Liên kết chuỗi giá trị

Liên kết chuỗi giá trị là quá trình mà các doanh nghiệp (nhà vận hành) thực hiện các chức năng chủ yếu của mình để sản xuất, chế biến và phân phối một số sản phẩm cụ thể nào đó. Các doanh nghiệp kết nối với nhau bằng cách giao dịch sản xuất và kinh doanh, trong đó sản phẩm được truyền từ tay nhà sản xuất, cơ sở chế biến đến tay người tiêu dùng cuối cùng. Theo thứ tự các chức năng và các nhà vận hành, chuỗi giá trị sẽ bao gồm một loạt các khâu trong chuỗi (hay còn gọi chức năng chuỗi) (Lộc và Son, 2016).

Liên kết ngang còn gọi là sự hợp tác theo chiều ngang là liên kết giữa các tác nhân/nhà vận hành hoạt động tại cùng một khâu trong chuỗi. Ví dụ hợp tác giữa nông dân với nông dân để thành lập các câu lạc bộ sản xuất, tổ hợp tác hay Hợp tác xã (cấp vi mô; liên minh Hợp tác xã, hiệp hội nông dân tỉnh (cấp trung); hiệp hội lương thực Việt Nam (cấp vĩ mô). Liên kết ngang của 3 cấp trên có vai trò hỗ trợ rất khác nhau về tính chất, quy mô, tài chính, luật pháp và các vấn đề liên quan đến chính sách hỗ trợ.

Liên kết dọc còn gọi là liên kết kinh doanh theo chiều dọc là liên kết giữa các tác nhân tham gia chuỗi giá trị. Ví dụ: nông dân/tổ hợp tác/Hợp tác xã liên kết với doanh nghiệp thông qua hợp đồng tiêu thụ sản phẩm. Liên kết dọc kết nối với nhau bằng các hợp đồng (Lộc và Sơn, 2016).

Phát triển tốt các liên kết kinh doanh theo chiều ngang sẽ giúp cải thiện và phát triển các liên kết kinh doanh theo chiều dọc. Ngược lại, liên kết dọc kết nối thị trường tốt sẽ giúp liên kết ngang phát triển với qui mô lớn hơn, kết quả là chuỗi giá trị được nâng cấp tốt.

2.1.1.4 Kênh thị trường chuỗi

Kênh thị trường chuỗi hay kênh phân phối được coi như đường đi của sản phẩm từ người sản xuất đến người tiêu dùng hoặc đến người tiêu thụ cuối cùng. Kênh phân phối là một dãy quyền sở hữu các hàng hóa khi chúng chuyển qua các tổ chức khác nhau trên thị trường.

Tuy nhiên tùy từng doanh nghiệp với quy mô phù hợp sẽ có kênh phân phối khác nhau. Người sản xuất có thể nhấn mạnh vào các trung gian cần dùng để đưa sản phẩm đến người tiêu dùng. Vì vậy, kênh phân phối là các hình thức di chuyển sản phẩm qua các trung gian khác nhau. Người tiêu dùng quan niệm kênh phân phối như có nhiều trung gian khác nhau, đứng giữa họ và người sản xuất sản phẩm mà họ đang cần sử dụng.

2.1.2 Phương pháp tiếp cận chuỗi giá trị

Tiếp cận chuỗi giá trị được áp dụng phổ biến trong phân tích các sản phẩm nông nghiệp nhất là vấn đề truy xuất nguồn gốc nông sản và an toàn thực phẩm đang là vấn đề được quan tâm của xã hội. Ở các nước đang phát triển thông thường người ta tập trung nghiên cứu hỗ trợ sản xuất đầu vào của nông nghiệp như giống, phân bón. Người ta không quan tâm nhiều vào việc làm sao nông sản đến được tay người tiêu dùng và khả năng gia tăng giá trị, thu hẹp và việc làm thông qua việc hoàn thiện chuỗi giá trị.

Cách tiếp cận chuỗi giá trị cho cách nhìn nhận sản phẩm không phải tại một khâu một mắt xích cụ thể nào đó mà là tổng thể chu trình vận động của sản phẩm qua các khâu khác nhau cho đến khi đến tay người tiêu dùng. Nhờ đó khắc phục được hạn chế của những phương pháp nghiên cứu chi tiết chỉ tập trung vào một khâu sản xuất, tiêu thụ, chế biến. Cụ thể tiếp cận chuỗi giá trị trong nông nghiệp đi từ đầu vào của hộ nhà vườn sản xuất nông sản cho đến khi nông sản đến tay người tiêu dùng. Có nhiều định nghĩa cách tiếp cận khác nhau về CGT nhưng nhìn chung có ba cách

tiếp cận chính đó là phương pháp *Filière* (phương pháp chuỗi), khung phân tích Porter, cách tiếp cận toàn cầu.

2.1.2.1 Phương pháp chuỗi *Filière*

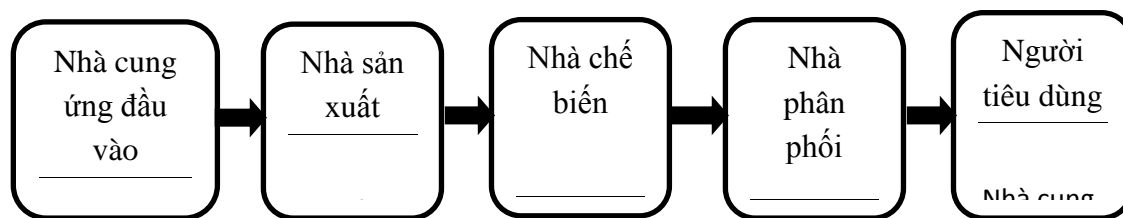
Phương pháp ‘*filière*’ (*filière* nghĩa là chuỗi, mạch) gồm các trường phái tư duy và truyền thống nghiên cứu khác nhau. Khởi đầu, phương pháp này được dùng để phân tích hệ thống nông nghiệp của các nước đang phát triển trong hệ thống thuộc địa của Pháp. Phân tích chủ yếu làm công cụ để nghiên cứu cách thức mà các hệ thống sản xuất nông nghiệp (đặc biệt là cao su, bông, lúa và dứa) được tổ chức trong bối cảnh của các nước đang phát triển. Trong bối cảnh này, khung *filière* chú trọng đặc biệt đến cách các hệ thống sản xuất địa phương được kết nối với công nghiệp chế biến, thương mại, xuất khẩu và khâu tiêu dùng cuối cùng.

Do đó, khái niệm chuỗi (*filière*) luôn bao hàm nhận thức kinh nghiệm thực tế được sử dụng để lập sơ đồ dòng chuyển động của hàng hóa và xác định những người tham gia và các hoạt động. Tính hợp lý của chuỗi (*filière*) hoàn toàn tương tự như khái niệm rộng về chuỗi giá trị trình bày ở trên. Tuy nhiên, khái niệm chuỗi chủ yếu tập trung vào các vấn đề của các mối quan hệ vật chất và kỹ thuật định lượng, được tóm tắt trong sơ đồ dòng chảy của các hàng hóa và sơ đồ mối quan hệ chuyển đổi thông qua những người tham gia chuỗi.

Phương pháp chuỗi có hai luồng có vài điểm chung với phân tích chuỗi giá trị: việc đánh giá chuỗi về mặt kinh tế và tài chính (được trình bày trong Duruflé, Fabre và Yung, 1988, và được sử dụng trong một số dự án phát triển do Pháp tài trợ trong thập niên 80 và 90) chú trọng vào vấn đề tạo thu nhập và phân phối trong chuỗi hàng hóa, và phân tách các chi phí và thu nhập giữa các thành phần được kinh doanh nội địa và quốc tế để phân tích sự ảnh hưởng của chuỗi đến nền kinh tế quốc dân và sự đóng góp của nó vào GDP theo “phương pháp ảnh hưởng” (“*méthode des effets*”) (Hau, 2012).

Phân tích có tính chất chú trọng vào chiến lược của phương pháp chuỗi, được sử dụng nhiều nhất ở trường đại học Paris-Nanterre, một số viện nghiên cứu như CIRAD và INRA và các tổ chức phi chính phủ như IRAM làm về phát triển nông nghiệp, nghiên cứu một cách có hệ thống sự tác động lẫn nhau của các mục tiêu, các cản trở và kết quả của mỗi bên có liên quan trong chuỗi; các chiến lược cá nhân và tập thể, cũng như các hình thái quy định mà Hugon (1985) đã xác định là có bốn loại liên quan đến chuỗi hàng hóa ở châu Phi được phân tích gồm: quy định trong nước, quy định về thị trường, quy định của nhà nước và quy định kinh doanh nông nghiệp quốc tế. Moustier và Leplaideur (1989) đã đưa ra một khung phân tích về tổ

chức chuỗi hàng hóa: lập sơ đồ, các chiến lược cá nhân và tập thể, và hiệu suất về mặt giá cả và tạo thu nhập, có tính đến vấn đề chuyên môn hóa của nông dân và thương nhân ngành thực phẩm so với chiến lược đa dạng hóa.



Hình 2. Khái niệm chuỗi theo phương pháp Filiere

Nguồn: Võ Thị Thanh Lộc Và Nguyễn Phú Sơn, 2016

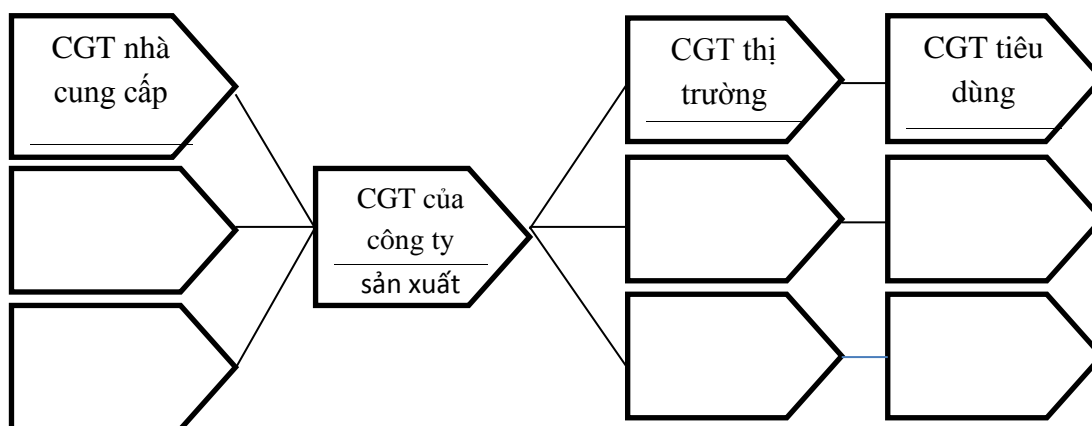
2.1.2.2 Khung phân tích của Porter

Michael Porter (1985) đã dùng khung phân tích chuỗi giá trị để đánh giá xem một công ty nên tự định vị mình như thế nào trên thị trường và trong mối quan hệ với các nhà cung cấp, khách hàng và các đối thủ cạnh tranh khác (cách tiếp cận chuỗi giá trị theo nghĩa hẹp). Trong đó, ý tưởng về lợi thế cạnh tranh của một doanh nghiệp được ông tóm tắt như sau: Một công ty có thể cung cấp cho khách hàng một mặt hàng (hoặc dịch vụ) có giá trị tương đương với đối thủ cạnh tranh của mình nhưng với chi phí thấp hơn (chiến lược giảm chi phí). Hoặc, làm thế nào để một doanh nghiệp có thể sản xuất một mặt hàng mà khách hàng chấp nhận mua với giá cao hơn (chiến lược tạo sự khác biệt).

Trong bối cảnh này, khái niệm chuỗi giá trị được sử dụng như một khung khái niệm mà các doanh nghiệp có thể dùng để tìm ra các nguồn lợi thế cạnh tranh (thực tế và tiềm năng) của mình. Đặc biệt, Porter còn lập luận rằng các nguồn lợi thế cạnh tranh không thể tìm ra nếu nhìn vào công ty như một tổng thể. Một công ty cần được phân tách thành một loạt các hoạt động và có thể tìm thấy lợi thế cạnh tranh trong một (hoặc nhiều hơn) ở các hoạt động đó. Porter phân biệt giữa các hoạt động sơ cấp, trực tiếp góp phần tăng thêm cho giá trị sản xuất hàng hoá (dịch vụ) và các hoạt động hỗ trợ có ảnh hưởng gián tiếp đến giá trị cuối cùng của sản phẩm.

Trong khung phân tích của Porter, khái niệm CGT không trùng với ý tưởng về chuyển đổi vật chất. Porter giới thiệu ý tưởng, theo đó tính cạnh tranh của một công ty không chỉ liên quan đến qui trình sản xuất. Tính cạnh tranh của doanh nghiệp có thể phân tích bằng cách xem xét CGT bao gồm thiết kế sản phẩm, mua vật tư đầu vào, hậu cần (bên trong và bên ngoài), tiếp thị bán hàng, các dịch vụ hậu mãi và dịch vụ hỗ trợ (lập chiến lược, quản lý nguồn nhân lực, hoạt động nghiên cứu). Do

vậy, trong khung phân tích của Porter, khái niệm CGT chỉ áp dụng trong kinh doanh. Phân tích CGT chủ yếu nhằm hỗ trợ các hoạt động quản lý, điều hành đưa ra các quyết định mang tính chiến lược.



Hình 3. Khung phân tích chuỗi giá trị Michael Porter (1985)

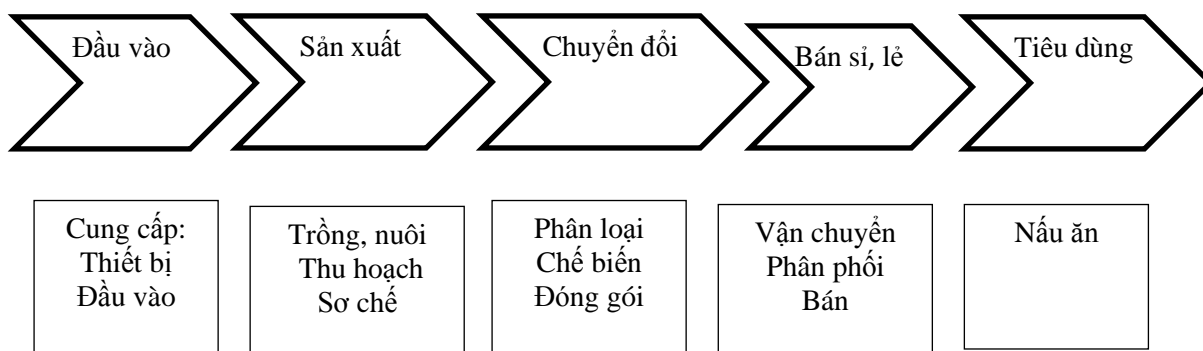
Nguồn: Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2016

2.1.2.3 Phương pháp tiếp cận toàn cầu Kaplinsky và Morri

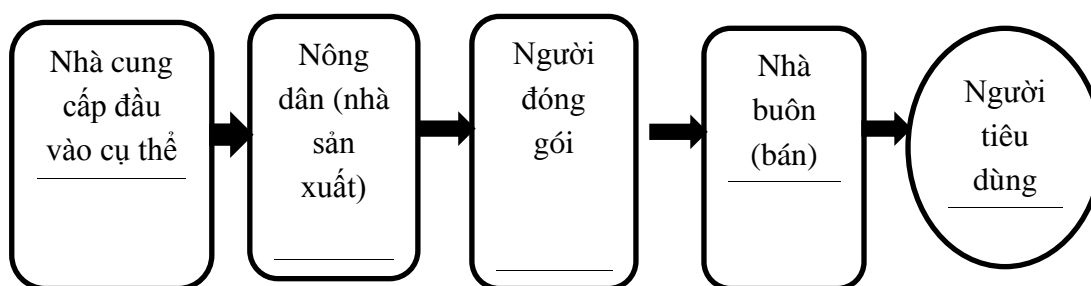
Khái niệm CGT còn được áp dụng để phân tích vấn đề toàn cầu hóa (Gereffi and Korzeniewicz 1994; Kaplinsky 1999, Kaplinsky and Morris 2001). Theo đó các nhà nghiên cứu dùng khung phân tích CGT để tìm hiểu cách thức mà các công ty, các quốc gia hội nhập toàn cầu đánh giá về các yếu tố quyết định liên quan đến việc phân phối và thu nhập toàn cầu. Phân tích chuỗi giá trị còn giúp làm sáng tỏ việc các công ty, quốc gia và vùng lãnh thổ được kết nối với nền kinh tế toàn cầu như thế nào. Tương tự theo cách tiếp cận liên kết CGT GTZ Eschborn (2007) thì CGT là một loạt các hoạt động kinh doanh (hay chức năng) có quan hệ với nhau, từ việc cung cấp các giá trị đầu vào cụ thể cho một sản phẩm nào đó, đến sơ chế, chuyển đổi, marketing, cuối cùng là bán sản phẩm đó cho người tiêu dùng. Hay CGT là một loạt quá trình mà các doanh nghiệp (nhà vận hành) thực hiện các chức năng chủ yếu của mình để sản xuất chế biến, và phân phối một sản phẩm cụ thể nào đó. Các doanh nghiệp kết nối với nhau bằng một loạt các giao dịch sản xuất và kinh doanh, trong đó sản phẩm được chuyển từ tay nhà sản xuất, sơ chế rồi đến tay người tiêu dùng cuối cùng. Theo thứ tự các chức năng và các nhà vận hành, CGT sẽ bao gồm một loạt các khâu trong chuỗi (hay còn gọi là các chức năng chuỗi).

Kết hợp với cách tiếp cận CGT của GTZ, phòng phát triển quốc tế của Anh còn giới thiệu cuốn sổ tay thực hành phân tích CGT có liên quan đến người nghèo với tựa đề “Để chuỗi giá trị hiệu quả hơn cho người nghèo” hay “Nâng cao hiệu quả thị trường

cho người nghèo” (M4P, 2008). Đây là cách tiếp cận rất phù hợp để nghiên cứu các sản phẩm nông nghiệp, nhất là những sản phẩm có liên quan đến người nghèo.



Các nhà vận hành trong chuỗi giá trị và quan hệ giữa họ



Hình 4. Sơ đồ chuỗi giá trị GTZ Eschborn

Nguồn: GTZ Eschborn, 2007

Như vậy, từ định nghĩa các cách tiếp cận trên cho thấy mỗi cách tiếp cận có chức năng phân tích chuỗi khác nhau, việc kết hợp phân tích chuỗi sẽ làm rõ giá trị từng tác nhân tham gia trong chuỗi giá trị. Lúa gạo là sản phẩm nông nghiệp liên quan đến người nghèo và vận hành theo một chuỗi liên kết các tác nhân từ nông dân đến người tiêu dùng cuối cùng do đó đề tài sử dụng phương pháp tiếp cận chuỗi giá trị của Porter phân tích lợi thế cạnh tranh kết hợp với phương pháp tiếp cận kết nối chuỗi giá trị *Valuelinks* của GTZ Eschborn (2007) phương pháp luận thúc đẩy chuỗi giá trị và “Đề chuỗi giá trị hiệu quả hơn cho người nghèo” hay “Nâng cao hiệu quả thị trường cho người nghèo” (M4P, 2008).

2.1.3 Cơ sở lý thuyết về liên kết theo hợp đồng giữa các tác nhân trong chuỗi

2.1.3.1 Phân loại theo hình thức tổ chức hợp đồng

Các mô hình sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng rất đa dạng, tùy thuộc vào từng loại nông sản và tiềm lực sản xuất của hai bên mà áp dụng hình thức tổ chức phù hợp nhất. Eaton & Shepherd (2001) cho rằng có 5 mô hình tổ chức sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng: (1) mô hình tập trung, (2) mô hình trang trại hạt nhân, (3) mô hình đa thành phần, (4) mô hình phi chính thức và (5) mô hình trung gian.

+ **Mô hình tập trung:** Đây là mô hình nhà thu mua (doanh nghiệp) ký hợp đồng trực tiếp với rất nhiều nhà sản xuất (nông dân) và thường là nông dân có quy mô lớn. Mô hình này còn được xem như là liên kết “2 nhà” gồm doanh nghiệp và nông dân. Trong mô hình này, nhà doanh nghiệp thường cung cấp hỗ trợ đầu vào vật tư sản xuất, hướng dẫn kỹ thuật, theo dõi tiến trình sản xuất, kiểm soát chất lượng và thu mua lại sản phẩm như đã thỏa thuận. Trong khi đó nông dân phải đầu tư về công lao động, đất đai, chuồng trại,... và thực hiện theo đúng quy trình sản xuất của nhà doanh nghiệp đưa ra. Như vậy, doanh nghiệp sẽ tốn nhiều chi phí đầu tư, theo dõi và giám sát quá trình sản xuất của người dân, chi phí cao cho việc thu gom sản phẩm của từng nông hộ; nhưng bù lại doanh nghiệp sẽ kiểm soát được chất lượng sản phẩm mà họ mua. Nông dân bán được sản phẩm với giá cao nhưng có thể họ sẽ khó áp dụng các kỹ thuật chuyên giao từ doanh nghiệp. (Eaton & Shepherd 2001).

Ý nghĩa và tác dụng:

Hình thức tập trung đảm bảo nông dân tiêu thụ được nông sản, doanh nghiệp có nguyên liệu phục vụ cho chế biến. Ngoài ra hình thức này hình thành sự liên kết giữa doanh nghiệp và các trang trại tạo ra vùng sản xuất tập trung có quy mô lớn với chất lượng cao, an toàn theo quy trình thực hành sản xuất nông nghiệp tốt (GAP), đạt tiêu chuẩn quốc tế về an toàn vệ sinh thực phẩm (HACCP), nhằm góp phần nâng cao sức cạnh tranh cho doanh nghiệp và tạo sự phát triển bền vững cho các trang trại, phát triển thương hiệu nông sản của doanh nghiệp hay vùng sản xuất nông sản.

+ **Mô hình trang trại hạt nhân:** Đây là hình thức biến đổi của mô hình tập trung, bên mua sản phẩm vẫn là doanh nghiệp nhưng lại nắm quyền sở hữu về đất đai, tài sản. Bên bán sản phẩm chỉ thực hiện hoạt động sản xuất tạo ra sản phẩm theo yêu cầu của doanh nghiệp và bán lại sản phẩm cho doanh nghiệp đó. Người sản xuất (nông trường viên) và nhà thu mua (nông trường) cùng ký một hợp đồng gọi là “Hợp đồng giao khoán”. Hạn chế của mô hình này là nông dân không nắm quyền sở hữu về đất đai và tài sản nên họ không có động lực mạnh mẽ trong sản xuất; Trong khi đó doanh nghiệp có thể nắm thế độc quyền về sở hữu đất đai để chèn ép nông dân về giá cả (Eaton & Shepherd 2001).

Ý nghĩa và tác dụng:

Hình thức này cũng có ý nghĩa và tác dụng như hình thức tập trung. Ngoài ra hình thức này góp phần nâng cao hiệu quả của các trang trại có quy mô lớn với nhiều cấp quản lý như trang trại nhà nước (Nông trường quốc doanh, doanh nghiệp nông nghiệp nhà nước) nhờ khắc phục được nhược điểm của doanh

ng nghiệp nông nghiệp quy mô lớn và phát huy được tính ưu việt của trang trại gia đình trong khâu sản xuất mang tính sinh học, đồng thời tạo lập được vùng chuyên canh sản xuất nông phẩm quy mô lớn theo yêu cầu của công nghiệp chế biến và thị trường tiêu thụ.

+ **Mô hình đa thành phần:** Đặc điểm của mô hình là có nhiều tổ chức tham gia và thường có các cơ quan nhà nước. Mô hình này có thể phát triển lên từ mô hình tập trung hoặc mô hình trang trại hạt nhân, qua việc phát triển các tổ chức nông dân thành các hợp tác xã, các tổ hợp tác hay vận động các tổ chức tài chính tham gia. Khâu tổ chức được thực hiện tốn nhiều chi phí và mất nhiều thời gian, tuy nhiên trong mô hình này thì mức độ rủi ro sẽ được chia nhỏ ra cho các bên tham gia (Eaton & Shepherd 2001).

Ý nghĩa và tác dụng:

Hình thức này có ý nghĩa và tác dụng trong việc chuyển giao khoa học kỹ thuật hiện đại, chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp. Sản xuất theo hình thức này sẽ tạo ra vùng chuyên canh sản xuất hàng hóa lớn theo tiêu chuẩn quốc tế, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng.

+ **Mô hình trung gian:** Đây là mô hình được áp dụng khá phổ biến bởi các doanh nghiệp kinh doanh nông nghiệp ở các nước, trong mô hình này doanh nghiệp ký hợp đồng với nông dân thông các đầu mối trung gian chẳng hạn như hợp tác xã, thương lái hay chính quyền địa phương. Nông dân sản xuất quy mô nhỏ có thể tham gia vào dễ dàng, doanh nghiệp có thể giảm được chi phí theo dõi, giám sát quá trình sản xuất của nông dân, vì “Nhà trung gian” thường là người ở địa phương nên nông dân dễ tin hơn các cán bộ của doanh nghiệp những người mà họ chưa bao giờ biết. Mức độ ràng buộc giữa nông dân và doanh nghiệp trong mô hình này không cao, nên cũng dễ dẫn đến việc phá hợp đồng. (Eaton & Shepherd 2001).

Ý nghĩa và tác dụng:

Hình thức này góp phần làm giảm chi phí giao dịch nhờ đầu mối hợp đồng giảm đi và việc kiểm soát sản xuất và chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp cũng dễ dàng hơn. Người trung gian đóng vai trò cho đại diện cho nông dân, tạo nên sức mạnh tập thể để thương lượng với doanh nghiệp.

+ **Mô hình phi chính thức:** Mô hình này hường được áp dụng bởi các doanh nghiệp cá thể hay các công ty có quy mô nhỏ, chủ yếu là các hợp đồng sản xuất phi chính thức (hợp đồng miệng) và thường mang tính chất thời vụ. Hình thức hợp đồng miệng giữa thương lái và nông dân trong việc thu mua nông sản tuy nhiên hiện nay không còn phổ biến. Trong mô hình này, thương lái thực hiện việc ứng trước vật tư

phân bón cho nông dân và đến kỳ thu hoạch họ thu lại sản phẩm. Quan hệ giữa thương lái và nông dân là mối quan hệ thân tình qua nhiều năm và sử dụng “Cơ chế lòng tin” để ràng buộc lẫn nhau nên ít xảy ra tình trạng vi phạm hợp đồng. Hạn chế của mô hình chỉ áp dụng trong cùng cộng đồng, quy mô sản xuất nhỏ nên khó mở rộng phạm vi hoạt động, thương lái dễ gặp rủi ro lớn và sẽ không đảm bảo được khả năng tái hoạt động (Eaton & Shepherd 2001).

Ý nghĩa và tác dụng:

Hình thức này có ý nghĩa đối với nền nông nghiệp mà trình độ nông dân còn thấp. Họ xem những ràng buộc hợp đồng bằng văn bản là phức tạp, khó hiểu.

2.1.3.2 Phân loại theo nội dung hợp đồng

+ ***Hợp đồng về đầu ra thị trường:*** Là một hình thức thỏa thuận và cam kết trước của doanh nghiệp (nhà thu mua) về việc đảm bảo thu mua sản phẩm cho nông dân (nhà sản xuất) với giá cả, số lượng và chất lượng nông sản tại một thời điểm nhất định nào đó trước khi một loại cây trồng hay vật nuôi được thu hoạch. Nông dân phải đảm bảo cung cấp sản phẩm đúng số lượng, chất lượng và thời gian cho doanh nghiệp. Hình thức này chỉ phát huy hiệu quả cao nhất khi giá cả trên thị trường ổn định và không có sự dao động lớn, các thông tin về giá cả phải được doanh nghiệp dự đoán chính xác cũng như trình độ sản xuất của nông dân phải cao để đảm bảo được số lượng và chất lượng sản phẩm như đã ký trong hợp đồng. Hình thức này đã làm giảm được chi phí giao dịch cho hai bên trong việc tìm kiếm thị trường và khách hàng.

+ ***Hợp đồng quản lý sản xuất:*** Đây là một hình thức mà người nông dân phải chấp nhận thực hiện theo các yêu cầu kỹ thuật, quy trình sản xuất, các chế độ đầu vào, thời điểm mùa vụ và các khâu xử lý sau thu hoạch do nhà doanh nghiệp đặt ra. Ngoài việc đảm bảo thu mua lại sản phẩm cho nông dân, doanh nghiệp thường chịu trách nhiệm chuyển giao kỹ thuật và giám sát quá trình sản xuất của nông dân. Chi phí chuyển giao kỹ thuật và giám sát sản xuất cho nông dân được bù đắp thông qua việc mua lại được sản phẩm có chất lượng cao hơn và đúng thời gian. Hình thức này giúp nông dân giảm chi phí trong việc tìm kiếm thông tin về kỹ thuật sản xuất, còn doanh nghiệp thì giảm chi phí và rủi ro trong việc tìm kiếm sản phẩm có chất lượng.

+ ***Hợp đồng cung cấp dịch vụ đầu vào:*** Theo hình thức này doanh nghiệp cung cấp trước đầu vào sản xuất cần thiết cho nông dân như giống, phân bón, thức ăn,... có thể bằng hình thức cung cấp trực tiếp hoặc qua các hình thức tín dụng. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng đảm bảo thực hiện việc cung cấp kỹ thuật

và theo dõi quá trình sản xuất của người dân. Hình thức hợp đồng này đảm bảo cho doanh nghiệp kiểm soát được toàn bộ quy trình sản xuất của người dân từ đầu vào cho đến đầu ra, người nông dân gần như trở thành một ‘nhân viên’ của doanh nghiệp. Việc thu mua lại sản phẩm của nông dân sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp trong việc thu hồi lại được tín dụng đã ứng trước cho người dân. Hình thức này giúp cho cả hai bên giảm được chi phí giao dịch trong việc tìm kiếm thông tin về thị trường, khách hàng và chất lượng sản phẩm đầu vào.

2.2 Phương pháp nghiên cứu

2.2.1 Phương pháp thu thập số liệu

Đề tài sử dụng số liệu thứ cấp được thu thập từ số liệu của Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn của các tỉnh An Giang, Hậu Giang và Sóc Trăng, các báo cáo có liên quan đến tình hình sản xuất tiêu thụ lúa gạo chất lượng cao, các chương trình dự án hỗ trợ của địa phương, trên cổng thông tin điện tử của các tỉnh. Các bài giảng, giáo trình, các tạp chí nghiên cứu của các trường đại học có liên quan đến lúa gạo.

Số liệu sơ cấp được tiến hành theo hình thức phỏng vấn trực tiếp bằng bảng câu hỏi cấu trúc các đối tượng là các tác nhân tham gia chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao gồm có sự tham gia của nông dân, nhà cung cấp đầu vào vật tư nông nghiệp, nhà máy xay xát, Hợp tác xã, doanh nghiệp. Áp dụng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên có điều kiện (đối với nông dân cần có thâm niên trên 3 năm trồng lúa, có tham gia HTX hoặc có liên kết với doanh nghiệp thông qua HTX) và phương pháp liên kết theo chuỗi chuỗi giá trị (đối với các tác nhân còn lại) để thu thập thông tin đầy đủ và chính xác nhất.

Ngoài ra, nghiên cứu này còn tiến hành phỏng vấn người am hiểu (KIP) bằng bảng câu hỏi bán cấu trúc gồm: đại diện tổ hợp tác/Hợp tác xã và cán bộ quản lý nông nghiệp tại địa phương có liên quan đến sản xuất và tiêu thụ lúa chất lượng cao.

Bảng 1. Cơ cấu quan sát mẫu

TT	Đối tượng	Số quan sát mẫu			Phương pháp
		Hậu Giang	An Giang	Sóc Trăng	
1	Nông hộ	160	100	100	PP chọn ngẫu nhiên có điều kiện
2	Nhà cung cấp đầu vào	5	9		PP liên kết chuỗi giá trị
3	HTX/THT	5	6	5	PP liên kết chuỗi giá trị
4	Thương lái	4	3	4	PP liên kết chuỗi giá trị
5	Nhà máy xay xát	2	5	5	PP liên kết chuỗi giá trị
6	Công ty lương thực	2	3	1	PP liên kết chuỗi giá trị
7	Đại lý bán lẻ	4	5	5	PP liên kết chuỗi giá trị

Tổng cộng	182	131	120
------------------	------------	------------	------------

2.2.2 Phương pháp phân tích số liệu

2.2.2.1 Phương pháp tiếp cận

Dựa trên lược khảo tài liệu và các đề tài phân tích chuỗi giá trị của các chuyên gia và nhà khoa học có uy tín trước đây như *Lộc (2016)* về đánh giá chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp ở ĐBSCL; *Lộc, Khôi (2011)* cho các chính sách và chiến lược nâng cấp chuỗi giá trị lúa gạo, *Lộc và Son (2013, 2011)* về giải pháp nâng cấp chuỗi giá trị gạo đặc sản ở Sóc Trăng và phân tích chuỗi giá trị lúa gạo ở ĐBSCL, đề tài nghiên cứu này sẽ sử dụng phương pháp phân tích chuỗi giá trị theo cách tiếp cận toàn cầu của GTZ (2007) và phân tích rủi ro theo chuỗi cung ứng của *Steve (2008)*, áp dụng công cụ phân tích liên kết của Michael Porter. Với cách tiếp cận này, CGT sẽ theo nghĩa rộng, nghĩa là chuỗi giá trị lúa gạo sẽ được nghiên cứu dựa trên một hoạt động kinh doanh có quan hệ với nhau, từ việc cung cấp các đầu vào để sản xuất một sản phẩm, đến sơ chế, vận chuyển, tiếp thị (nếu có) đến việc cuối cùng là bán sản phẩm cho người tiêu dùng.

2.2.2.2 Phương pháp phân tích số liệu

(1) *Phương pháp thống kê mô tả:*

Bao gồm các chỉ tiêu như tần số, tỷ lệ, tỷ trọng, số trung bình, phương sai, các kiểm định t-test và Chi bình phương để kiểm định sự khác biệt nhằm mô tả rõ thực trạng của mô hình trồng lúa chất lượng cao hiện nay ở ĐBSCL, thực trạng của các tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao.

(2) *Phương pháp phân tích chuỗi giá trị*

Kết hợp cách tiếp cận CGT của GTZ, phòng phát triển Quốc tế của Anh giới thiệu sổ tay thực hành phân tích CGT có liên quan đến người nghèo (*M4P, 2008*), đây là cách tiếp cận rất phù hợp để nghiên cứu các sản phẩm nông nghiệp, nhất là những sản phẩm có liên quan đến người nghèo. Trong cách tiếp cận này cũng khuyến khích thành lập nhóm để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm như tổ hợp tác hoặc Hợp tác xã để nhóm được chủ động hơn trong tiếp cận tất cả các điều kiện trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, hướng tiếp cận này rất phù hợp với hướng nghiên cứu của đề tài về phát triển mô hình gắn kết Hợp tác xã và doanh nghiệp. Sơ đồ chuỗi giá trị theo cách tiếp cận này được thể hiện như đề cập ở phần trước.

Như vậy phân tích chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao trong nghiên cứu này (để đảm bảo tính thống nhất về tính toán giữa các khâu trong chuỗi, đối với chuỗi giá trị lúa gạo, sản phẩm tính kinh tế chuỗi được quy đổi thành lúa để tính cho tất cả các khâu theo tỷ lệ phù hợp là 1kg lúa = 0,66 kg gạo) sẽ bao gồm 3 bước như sau:

Bước 1: Thu thập dữ liệu thứ cấp các thông tin và số liệu có liên quan đến sản phẩm lúa gạo chất lượng ở ĐBSCL hiện nay.

Bước 2: Điều tra số liệu sơ cấp bằng bộ câu hỏi tương ứng đáp ứng tất cả thông tin cần thiết.

Bước 3: Lưu ý số liệu quan sát phải đủ lớn để đảm bảo tính đại diện và suy rộng, dựa trên các thông tin thu thập, tiến hành phân tích chuỗi giá trị sử dụng bộ công cụ bao gồm như sau. Cụ thể theo *Lộc và Sơn (2016)* việc phân tích chuỗi giá trị bao gồm 09 công cụ, tương ứng là:

Công cụ 1: Lựa chọn chuỗi giá trị để phân tích

Mục tiêu của phương pháp lựa chọn CGT để phân tích là để chọn ra sản phẩm phù hợp để phân tích CGT và hỗ trợ phát triển kinh tế cộng đồng, nâng cao thu nhập, lợi nhuận toàn chuỗi và phát triển bền vững sản phẩm.

- Công cụ 2: Vẽ sơ đồ chuỗi và mô tả chuỗi giá trị

Mục tiêu nhằm mô tả bức tranh chung về sự kết nối, sự phụ thuộc và hiểu biết lẫn nhau giữa các tác nhân và các quy trình vận hành trong CGT.

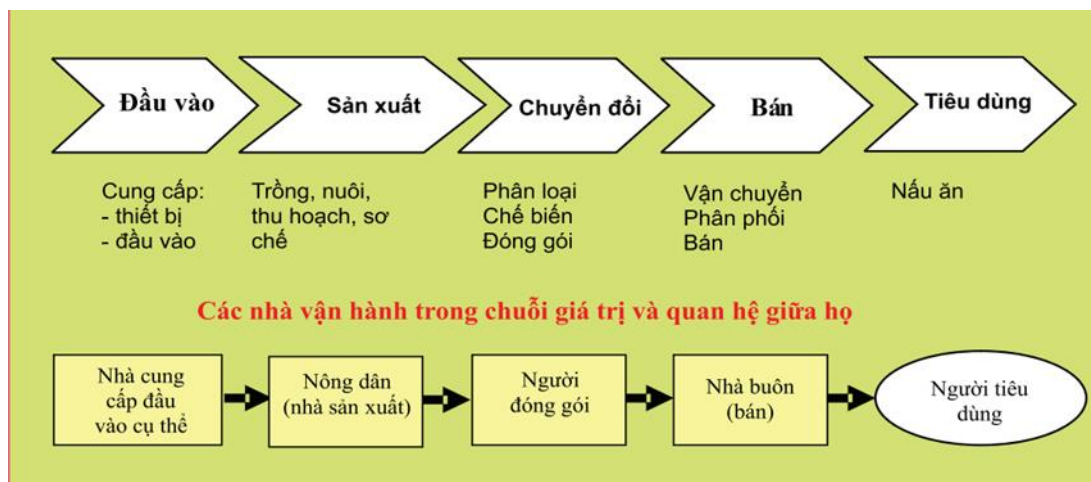
Về mặt hình thức, vẽ sơ đồ CGT có nghĩa là xây dựng một sơ đồ có thể quan sát bằng mắt thường về hệ thống CGT của một sản phẩm cụ thể. Sơ đồ này định dạng các hoạt động kinh doanh (chức năng chuỗi), thứ tự các nhà vận hành chuỗi (tác nhân tham gia chuỗi), những mối liên kết của họ (kênh thị trường chuỗi) và các nhà hỗ trợ CGT. Để vẽ được một sơ đồ chuỗi hoàn chỉnh thì người nghiên cứu cần thực hiện qua các bước sau:

Bước đầu tiên trong việc lập sơ đồ chuỗi là **xác định thị trường** mà sản phẩm sẽ phục vụ, nó là nơi đến cuối cùng của sản phẩm và là điểm kết thúc của sơ đồ CGT. Nói cách khác, cần chỉ ra đâu là sản phẩm hay dòng sản phẩm mà CGT đang hướng tới, từ đó xác định thị trường cuối cùng/nhóm khách hàng cuối cùng;

Tiếp theo là mô tả quy trình sản xuất, chế biến và phân phối sản phẩm, hoặc mô tả các hoạt động kinh doanh còn được gọi là **chức năng chuỗi** (các khâu trong CGT) thông qua hướng đi của các mũi tên rõ ràng. Có bao nhiêu khâu (chức năng) trong chuỗi phụ thuộc vào CGT thực tế của sản phẩm đó;

Sơ đồ cũng mô tả các tác nhân tham gia chuỗi. Các tác nhân này được đặt chính xác dưới các chức năng để chỉ rõ mối quan hệ tương thích giữa các chức năng của chuỗi và các nhóm tác nhân chuỗi khác nhau. Cũng cần lưu ý rằng, trong thực tế có các tác nhân thực hiện nhiều khâu trong một CGT. Các tác nhân kết nối với nhau bằng các mũi tên (không có mũi tên lên, xuống hoặc đường chéo) và hình thành **kênh thị trường chuỗi**;

Cuối cùng là sơ đồ cũng thể hiện các tổ chức hỗ trợ trong một khâu hay nhiều khâu của CGT.



Hình 5. Sơ đồ chuỗi giá trị

Nguồn: GTZ Eschborn, 2007

Định lượng và mô tả sơ đồ chi tiết CGT: Là xác định các con số kèm theo kênh thị trường CGT. Ngoài ra, những con số cụ thể xác định về chi phí, doanh thu, lợi nhuận, giá trị tăng thêm của từng phân đoạn trong chuỗi.

- **Công cụ 3: Phân tích kinh tế chuỗi giá trị**

Phân tích kinh tế đối với CGT là phân tích các mối quan hệ giữa các tác nhân tham gia trong chuỗi dưới góc độ kinh tế nhằm đánh giá năng lực, hiệu suất vận hành của chuỗi. Nó bao gồm việc xác định sản lượng, chi phí, giá bán, lợi nhuận và giá trị gia tăng của các tác nhân của các khâu trong chuỗi và đưa ra nhận xét phù hợp. Các thông tin phân tích kinh tế của CGT là một yếu tố “đầu vào” quan trọng của tiến trình quyết định các mục tiêu phát triển và chiến lược nâng cấp (*Lộc và Son, 2016*).

Phân tích kinh tế chuỗi bao gồm:

- Phân tích tình hình chi phí, cấu trúc chi phí tại mỗi tác nhân tham gia chuỗi.
- Phân tích giá trị đạt được của từng tác nhân tham gia vận hành trong chuỗi giá trị.
- Phân tích toàn bộ giá trị tăng thêm được tạo ra trên toàn chuỗi giá trị và tỷ trọng của giá trị tăng thêm tại các khâu khác nhau trong chuỗi.
- Phân tích năng lực của các tác nhân tham gia chuỗi (về qui mô, năng lực sản xuất, lợi nhuận).

Một số khái niệm về các tiêu chí phân tích kinh tế chuỗi

Doanh thu là toàn bộ số tiền bán hàng sau khi thực hiện việc bán hàng

$$\text{Doanh thu} = \text{Sản lượng (kg)} \times \text{Đơn giá bán (đồng/kg)}$$

Chi phí trung gian, còn được gọi là chi phí sản xuất (TC = Total Costs): là chi phí chi ra để mua các yếu tố đầu vào cần thiết cho quá trình sản xuất cho một mô hình hoặc một đơn vị diện tích, trong một khoảng thời gian nhằm mục đích thu được lợi nhuận.

$TC = \text{Chi phí phân bón} + \text{Chi phí giống} + \text{Chi phí thuốc bảo vệ thực vật} + \text{Chi phí hao hụt} + \text{Chi phí khác}$

Chi phí lao động: Chi phí số ngày lao động cho một chu kỳ sản xuất hoặc một thời gian cụ thể.

Chi phí tăng thêm: là toàn bộ chi phí còn lại (lao động nhà/thuê, khấu hao, nhiên liệu,...) ngoài chi phí trung gian của mỗi cá nhân.

Giá trị: là giá bán sản phẩm của mỗi tác nhân (đã qui đổi ra cùng hình thái sản phẩm trong tất cả các khâu trong CGT).

Giá trị gia tăng trong từng tác nhân: là chênh lệch giá bán và chi phí trung gian (hoặc chi phí đầu vào đối với người sản xuất ban đầu – nông dân).

Giá trị gia tăng thuần trong mỗi tác nhân (lợi nhuận) (đ/kg) = giá bán (đ/kg) – chi phí trung gian (đ/kg) – chi phí tăng thêm (đ/kg).

Khối lượng bán ra trung bình năm/tác nhân (tấn): được tính dựa trên số liệu sơ cấp.

- Công cụ 4: Phân tích hậu cần chuỗi

Nhằm mô tả và phân tích sự tham gia của công nghệ (phương tiện, máy móc, thiết bị, nhà kho, nhà xưởng), cơ sở hạ tầng (bến bãi, bến cảng, bến tàu, chợ đầu mối) và vận chuyển của các khâu trong CGT sản phẩm. Phân tích hậu cần chuỗi bao gồm hậu cần trong khâu sản xuất và hậu cần trong khâu lưu thông.

- Công cụ 5: Phân tích rủi ro

Nhằm hạn chế rủi ro và nâng cao chất lượng, số lượng và giá trị gia tăng trong mỗi tác nhân và trong toàn chuỗi.

Một chuỗi cung ứng có thể ẩn chứa trong đó rất nhiều rủi ro khác nhau trong cùng một khâu (thí dụ rủi ro đối với khâu sản xuất của nông dân) hoặc giữa những khâu khác nhau (rủi ro xảy ra trong sản xuất và chế biến).

- Công cụ 6: Phân tích các chính sách có liên quan

Nhằm đánh giá mức độ tác động của các chính sách hỗ trợ của chính quyền địa phương. Các chính sách tác động có thể bao gồm: chính sách liên quan đến chất lượng, chính sách tín dụng, chính sách xuất khẩu, thuế, khuyến nông, thủy lợi và chính sách về môi trường.

- Công cụ 7: Phân tích SWOT

Phân tích SWOT giúp nhận ra được những thuận lợi (điểm mạnh) và khó khăn (điểm yếu) cũng như cơ hội và nguy cơ/thách thức của mỗi tác nhân tham gia chuỗi cũng như của toàn ngành hàng (sản phẩm) từ đó đề xuất các giải pháp giúp nâng cao giá trị của chuỗi.

Ma trận SWOT trong phân tích chuỗi ngành hàng bao gồm:

S (Điểm mạnh): là những yếu tố thuận lợi, nguồn lực bên trong ngành hàng thúc đẩy góp phần phát triển tốt hơn (xảy ra trong hiện tại).

W (Điểm yếu): các yếu tố bất lợi, những điều kiện không thích hợp bên trong ngành hàng làm hạn chế phát triển (xảy ra trong hiện tại).

O (Cơ hội): là những yếu tố tác động bên ngoài cần được thực hiện nhằm tối ưu hóa sự phát triển, các kết quả dự kiến sẽ đạt được (xảy ra trong tương lai).

T (Nguy cơ/Thách thức): những yếu tố bên ngoài có khả năng tạo ra những kết quả xấu, những kết quả không mong đợi, hạn chế hoặc triệt tiêu sự phát triển (xảy ra trong tương lai).

- Công cụ 8: Phân tích lợi thế cạnh tranh

Phân tích lợi thế cạnh tranh nhằm để xác định vị thế cạnh tranh của một doanh nghiệp hay một sản phẩm trên thị trường. *Porter (1990)* có đưa ra mô hình 5 lực lượng cạnh tranh bao gồm (1) Đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn, (2) Đối thủ cạnh tranh trong nội bộ ngành, (3) Áp lực cạnh tranh từ khách hàng, (4) Áp lực cạnh tranh từ nhà cung cấp, và (5) Áp lực từ sản phẩm thay thế của các ngành khác.

- Công cụ 9: Chiến lược nâng cấp chuỗi

Chiến lược cắt giảm chi phí: là tăng thu nhập toàn chuỗi dựa vào việc bán ra với số lượng nhiều hơn từ việc sản xuất sản phẩm qui mô lớn với giá thành thấp nhất nhờ đầu tư công nghệ và giá ổn định.

Chiến lược nâng cao chất lượng: là tăng thu nhập toàn chuỗi dựa vào việc bán ra với số lượng nhiều hơn và giá tốt hơn nhờ các sản phẩm chất lượng tốt hơn và mở rộng thị trường từ việc cải tiến chất lượng và đổi mới qui trình.

Chiến lược đầu tư công nghệ: nhằm tăng thu nhập và giá trị gia tăng toàn chuỗi dựa vào việc tăng số lượng bán ra với giá thành cạnh tranh do đầu tư công nghệ sản xuất mang tính qui mô.

Chiến lược tái phân phối: là chiến lược tạo ra cho nhà sản xuất ban đầu chủ động hoàn toàn trong việc sản xuất và tiêu thụ theo yêu cầu thị trường bằng cách hợp tác các liên kết ngang nhằm tăng năng lực đàm phán và sản xuất có tính qui mô cũng như hợp đồng sản xuất với đầu ra cũng như đầu vào, trực tiếp marketing, chế biến và đóng gói nhằm tăng giá trị gia tăng cho sản xuất ban đầu.

CHƯƠNG 3. KẾT QUẢ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ LÚA GẠO TẠI ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

3.1 Tình hình sản xuất

3.1.1 Thông tin về diện tích, sản lượng

Định nghĩa về lúa gạo chất lượng cao

Cây lúa của thời đại cách mạng khoa học kỹ thuật ngày nay là một thành quả lao động của nhiều nhà khoa học thuộc nhiều chuyên môn và nhiều nông dân tiên bộ đã lựa chọn. Để cây lúa sống và tăng trưởng cho năng suất theo ý muốn của con người, các nhà khoa học, các cơ quan nghiên cứu đã căn cứ vào đặc tính hình thể, kiểu cây lúa, đặc tính chống chịu sâu bệnh và khả năng thích nghi với điều kiện canh tác để tìm ra một giống lúa mới có kiểu hình thích hợp cho năng suất cao trên đồng lúa.

Theo Võ Xuân Tòng (1986), ngoài những đặc tính ngắn ngày, có bộ lá thẳng (nhất là lá cò) để ánh sáng dội vào hai mặt lá, lá có màu xanh đậm, v.v.. Cây lúa năng suất cao phải:

- Có ít nhất ba lá còn xanh khi trổ và giữ màu xanh cho tới khi hạt chín đều.
- Chiều cao trung bình 80 – 110 cm, lóng ngắn, cứng rạ, bẹ ôm sát thân, chống đổ ngã.
- Chống sâu bệnh nhất là rầy nâu.
- Hạt có trọng lượng cao, dạng hạt dài, gạo trắng, phẩm chất ngon.

Đối với các sản phẩm gạo chất lượng cao của Việt Nam, chất lượng gạo không kém các loại gạo có thương hiệu của Thái Lan, Ấn Độ nhưng giá bán vẫn thấp hơn rất nhiều, nguyên nhân là chưa khẳng định được thương hiệu. Do vậy, chiến lược xây dựng thương hiệu nông sản, cụ thể là gắn nhãn hiệu cho mặt hàng gạo đặc sản để nâng cao giá trị cạnh tranh trên thị trường cần phải được xúc tiến nhanh. Muốn vậy, cần phải có sự kết hợp giữa nghiên cứu, sản xuất và chế biến (tức là kết hợp giữa nhà nghiên cứu, nông dân và doanh nghiệp). Điều kiện để liên kết bền vững là cần tổ chức lại sản xuất theo mô hình hợp tác xã (HTX) kiểu mới.

Để tăng cường động lực thúc đẩy phát triển ngành hàng lúa gạo, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh An Giang chú trọng đầu tư cho nghiên cứu, ứng dụng có hiệu quả các thành tựu khoa học công nghệ vào khâu tổ chức sản xuất, phục tráng, lai, chọn tạo các giống đặc sản địa phương, các bộ giống theo hướng năng suất cao, phẩm chất tốt, thời gian sinh trưởng ngắn, khả năng chống chịu điều kiện thời tiết bất lợi hạn, lũ, mặn và đáp ứng yêu cầu xuất khẩu.

Hiện nay, theo phân loại của Viện Lúa ĐBSCL, các loại lúa chất lượng cao tại An Giang bao gồm: IR50404, Lộc Trời 3, OM5451, OM18, Lộc Trời 5 (AGPPS114), OM4900, OM 6976, OM7347, Jasmine 85, OM 9577, OM4218, OM2517, OM6162,

Ma Lâm 48, Nếp IR4625, OM 576 (Hàm trâu). Nhưng nông hộ hiện nay tập trung gieo trồng các loại giống như: RVT, OM18, Lộc Trời 18, Đài Thơm, OM5451, AGPSS103 (Lộc Trời 1).

Thông tin về diện tích, sản lượng

Ngành nông nghiệp vùng Đồng bằng sông Cửu Long thời gian qua đã tập trung tái cơ cấu lại sản xuất, thay đổi tư duy manh mún, nhỏ lẻ sang liên kết chuỗi giá trị; đồng thời cơ giới hóa các khâu sản xuất, ứng dụng khoa học công nghệ giảm tối đa chi phí sản xuất, vật tư nông nghiệp; hình thành những cánh đồng lớn để gia tăng giá trị hàng hóa, đáp ứng nhu cầu trong nước và xuất khẩu. Bên cạnh đó, ĐBSCL cũng đang triển khai thực hiện quyết liệt Nghị quyết số 120/NQ-CP (Nghị quyết 120) của Chính phủ về “Phát triển bền vững ĐBSCL thích ứng với biến đổi khí hậu”. Trong những năm qua ĐBSCL bị tác hại nặng nề do biến đổi khí hậu (BĐKH) gây ra. Các tháng mùa khô này, nhiều tỉnh vùng ĐBSCL bị nước biển xâm nhập mặn sâu làm thiệt hại cho sản xuất nông nghiệp đặc biệt là sản xuất lúa. Tuy nhiên ĐBSCL vẫn duy trì được sản lượng lúa ổn định và nhân rộng mô hình sản xuất lúa thông minh, lúa hữu cơ để ứng phó với biến đổi khí hậu.

Theo Viện Chính sách và Chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn, ĐBSCL sẽ phát triển theo 3 vùng gồm: thượng nguồn, giữa và vùng ven biển theo hướng thích ứng và thuận thiên, xoay trục chiến lược sang thủy sản, trái cây, lúa gạo. Trong đó, lúa sẽ giảm diện tích gần 300.000 ha, tăng luân canh, xen canh.

Năm 2018, toàn vùng gieo sạ được 4.389.768 ha lúa. Tuy có giảm về diện tích (giảm 63.538 ha so với năm 2017), nhưng năng suất, sản lượng và hiệu quả sản xuất đều tăng. Ước năng suất đạt 59,51 tạ/ha, tăng 3,38 tạ/ha, tổng sản lượng ước đạt 26.122.000 tấn, tăng 1.125.000 tấn so với năm 2017. Trong đó, vùng ĐBSCL gieo sạ 4.114.740 ha, tổng sản lượng thu hoạch ước đạt 24.673.000 tấn, tăng 1.079.000 tấn so với năm trước. Cụ thể, vụ Đông Xuân 2017 - 2018, các tỉnh ĐBSCL sản xuất hơn 1,57 triệu héc-ta, giảm 5.886ha, năng suất lúa hơn 68,8 tạ/ha, tổng sản lượng đạt 10,8 triệu tấn, tăng 967.000 tấn so vụ Đông Xuân trước. Vụ Hè Thu 2018, sản xuất hơn 1,6 triệu héc-ta, giảm 6.725ha, sản lượng lúa đạt hơn 9 triệu tấn, tăng 233.000 tấn. Vụ thu đông 2018, dù nước lũ về sớm nhưng gieo sạ được 704.853 ha, giảm 60.599 ha, năng suất đạt gần 54 tạ/ha, tăng 2,02 tạ/ha, sản lượng lúa hơn 3,8 triệu tấn. Đặc biệt, nhóm lúa thơm đặc sản và lúa chất lượng cao chiếm tỷ lệ lớn trong cơ cấu giống lúa. Việc sử dụng giống lúa cấp xác nhận đạt khoảng 78% diện tích. Ứng

dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật, cơ giới hóa vào sản xuất, giảm lượng giống gieo sạ theo khuyến cáo dưới 100 kg/ha đang có chuyển biến tích cực.

Kết quả sản xuất vụ Đông Xuân năm 2019 thấp hơn năm 2018 do thời tiết những tháng đầu năm không thuận lợi ảnh hưởng đến sinh trưởng và phát triển của cây lúa. Tính chung toàn vụ, cả nước gieo cấy được 3,12 triệu ha lúa, tăng 21,8 nghìn ha so với vụ Đông Xuân năm 2018, chủ yếu do cơ cấu lại mùa vụ gieo trồng; năng suất lúa đạt 65,5 tạ/ha, giảm 0,9 tạ/ha; sản lượng đạt 20,47 triệu tấn, giảm 133 nghìn tấn. Vụ lúa hè thu năm 2019 đạt kết quả sản xuất thấp hơn năm 2018 cả về diện tích, năng suất và sản lượng do thời tiết không thuận lợi, chi phí sản xuất tăng cao trong khi giá bán lúa lại thấp nên nông dân không đầu tư gieo trồng. Diện tích gieo trồng lúa Hè Thu cả nước năm nay đạt 2,01 triệu ha, giảm 43,4 nghìn ha so với vụ Hè Thu năm 2018; năng suất đạt 54,5 tạ/ha, giảm 0,1 tạ/ha; sản lượng đạt gần 10,95 triệu tấn, giảm 260,4 nghìn tấn. Trong đó, vùng Đồng bằng sông Cửu Long có mức sản lượng đạt 8,68 triệu tấn, giảm 116,6 nghìn tấn so với năm 2018. Diện tích gieo trồng lúa thu đông đạt 724,2 nghìn ha, giảm 7,9 nghìn ha so với vụ thu đông 2018; năng suất đạt 54,5 tạ/ha, tăng 0,3 tạ/ha; sản lượng đạt 3,95 triệu tấn, giảm 19,4 nghìn tấn. Do năm 2019 lũ về chậm, nước sông đầu nguồn thấp so với các năm 2018 nên có 9,4 nghìn ha lúa thu đông được trồng thêm tại những diện tích bờ bao kiên cố, khép kín nhưng tính chung toàn vụ tổng diện tích gieo trồng thấp hơn cùng kỳ, nguyên nhân chủ yếu do ảnh hưởng của giá lúa vụ Hè Thu thấp nên người dân chủ động không trồng 12,6 nghìn ha lúa, xới đất đón phù sa chuẩn bị cho sản xuất lúa Đông Xuân chính vụ đạt hiệu quả hơn; một phần diện tích trồng lúa được chuyển sang trồng các loại cây hằng năm khác và cây lâu năm. Một số địa phương có diện tích gieo cấy và sản lượng giảm nhiều: Cần Thơ giảm 9,9 nghìn ha và giảm 40,3 nghìn tấn; Vĩnh Long giảm 4,6 nghìn ha và giảm 19,1 nghìn tấn.

Năm 2019, diện tích lúa cả nước là 7,53 triệu ha, năng suất trung bình 58,1 tấn/ha, sản lượng gạo dự kiến đạt 43,8 triệu tấn, tương đương năm 2018, đủ cho nhu cầu trong nước và kế hoạch xuất khẩu. Tuy nhiên, từ thực tế cho thấy những ngày đầu năm 2019 hoạt động xuất khẩu gạo của Việt Nam đang phải đối mặt với những khó khăn, thách thức mới, bối cảnh thương mại gạo toàn cầu có những biến động khó lường. Cụ thể, từ cuối 2018 đến nay, việc tiêu thụ gạo gặp một số khó khăn, giá gạo giảm. Xuất khẩu gạo tháng 1/2019 đạt gần 438.000 tấn với giá trị đạt 195,3 triệu USD, giảm 10,9% về khối lượng và 18,2% về giá trị so với cùng kỳ năm 2018. Thị trường lớn nhất là Trung Quốc giảm, các thị trường khác chưa có nhiều khởi sắc.

Bảng 2. Diện tích sản xuất lúa của các tỉnh ĐBSCL giai đoạn 2016-2019 (ha)

	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Long An	527.400	526.700	511.300	506.300
Tiền Giang	215.500	210.800	201.300	184.200
Bến Tre	41.500	54.900	51.800	47.500
Trà Vinh	210.600	220.200	223.200	224.300
Vĩnh Long	176.400	169.400	161.900	155.400
Đồng Tháp	551.400	538.300	520.400	521.600
An Giang	669.000	641.100	623.100	626.200
Kiên Giang	765.900	735.300	728.400	722.000
Cần Thơ	240.000	240.100	237.300	225.100
Hậu Giang	202.200	206.600	194.600	196.100
Sóc Trăng	356.600	348.200	351.800	356.200
Bạc Liêu	172.400	180.600	158.000	189.200
Cà Mau	112.200	113.100	117.400	115.600

Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2020

Bảng 2 cho thấy tỉnh Kiên Giang là nơi có diện tích lúa lớn nhất duy trì ở mức trên 700.000 ha và tỉnh An Giang có diện tích lúa trên 600.000 ha, tỉnh Bến Tre là nơi có diện tích trồng lúa thấp nhất ĐBSCL. Tuy nhiên từ năm 2016-2019 diện tích lúa giảm qua từng năm do ĐBSCL bị ảnh hưởng bởi biến đổi khí hậu, xâm nhập mặn làm giảm diện tích trồng lúa, bên cạnh đó ĐBSCL thực hiện đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp chuyển những vùng trồng lúa kém chất lượng sang trồng các loại cây khác thích hợp hơn.

Từ đầu năm 2020, trước diễn biến phức tạp của thời tiết và tình hình sản xuất kinh doanh bị đình trệ do dịch bệnh Covid-19 bùng phát trên toàn cầu đã khiến cho ngành nông nghiệp nói chung và sản xuất lúa gạo nói riêng phải đối mặt với không ít khó khăn và thách thức. Tuy nhiên, nhờ chủ động các phương án ứng phó phù hợp, cùng những nỗ lực trong tái cơ cấu nông nghiệp nên sản xuất lúa gạo của Việt Nam năm 2020 đã đạt được kết quả tích cực, đánh dấu một năm với nhiều thắng lợi. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, mặc dù trong điều kiện thời tiết hạn hán, nắng nóng kéo dài và xâm nhập mặn nhưng sản xuất lúa năm 2020 vẫn được mùa, năng suất lúa của cả 3 vụ: Đông Xuân, lúa mùa và thu đông năm 2020 ước tính đều tăng so với năm 2019. Vụ Đông Xuân các tỉnh ĐBSCL xuống giống 1,54 triệu ha, giảm 63.000 ha; năng suất đạt 69,79 tạ/ha, tăng 2,01 tạ/ha; sản lượng khoảng 10,7 triệu tấn, giảm 118.000 tấn so với năm 2019. Nhìn chung, tình hình xuống giống vụ

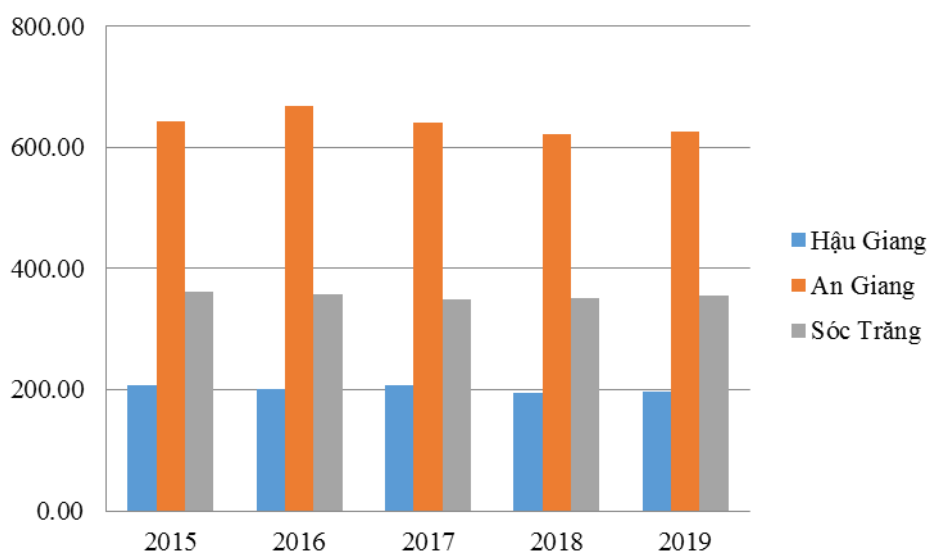
Đông Xuân 2019-2020 tại ĐBSCL được triển khai sớm từ 20-30 ngày so với vụ Đông Xuân năm trước. Vụ Hè Thu năm 2020, ĐBSCL sản xuất lúa có diện tích ước đạt hơn 1,5 triệu ha; năng suất 56,61 tạ/ha (tăng 1,28 tạ/ha); sản lượng đạt hơn 8,7 triệu tấn (tăng 31 nghìn tấn so với vụ Hè Thu 2019). Vụ lúa Thu Đông 2020 ước tính đạt 724 nghìn ha, giảm 0,2 nghìn ha so với vụ thu đông năm trước; năng suất 55,4 tạ/ha, tăng 0,9 tạ/ha; sản lượng đạt 4,432 triệu tấn, tăng 486 nghìn tấn so với vụ thu đông 2019. Diện tích gieo trồng lúa thu đông giảm ở một số địa phương do chuyển đổi đất trồng lúa sang trồng cây ăn quả và ảnh hưởng dây chuyền từ vụ Hè Thu sản xuất muộn. Một số tỉnh có diện tích gieo trồng lúa thu đông giảm so với năm trước do chuyển sang trồng cây ăn quả như Tiền Giang giảm 24,3 nghìn ha; Bến Tre giảm 14,5 nghìn ha; Trà Vinh giảm 10,1 nghìn ha. Bên cạnh đó, do vụ Hè Thu xuống giống muộn, một số địa phương có diện tích đất đủ thời vụ sản xuất đã tạm cho đất nghỉ, tuy nhiên một số địa phương khác tăng diện tích đất sản xuất trở lại tại một số tiểu vùng năm trước thực hiện xả lũ định kỳ và mở rộng diện tích ngoài vùng đê bao như An Giang tăng 14,3 nghìn ha; Kiên Giang tăng 11,4 nghìn ha; Sóc Trăng tăng 13 nghìn ha. Những nguyên nhân này đã dẫn đến diện tích gieo trồng toàn vụ lúa thu đông năm 2020 không có nhiều biến động so với vụ thu đông năm trước.

Đặc biệt, trước xu thế hội nhập toàn cầu, Chính phủ và các Bộ, ngành liên quan thời gian qua đã nỗ lực triển khai các giải pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh của mặt hàng gạo Việt Nam, mở rộng thị trường xuất khẩu, góp phần tiêu thụ lúa gạo cho người nông dân. Một số chính sách lớn đã được ban hành như: Chiến lược phát triển thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam giai đoạn 2017-2020, định hướng đến năm 2030; Đề án tái cơ cấu ngành Lúa gạo Việt Nam đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030; Đề án phát triển thương hiệu gạo Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030 và Nghị định quy định về kinh doanh xuất khẩu gạo.

Giá gạo xuất khẩu tăng cao một phần là do nhu cầu thu mua, tích trữ gạo của nhiều quốc gia trên thế giới tăng lên từ đợt dịch Covid-19, song yếu tố khác cũng là nhờ vào chất lượng gạo Việt Nam những năm gần đây được cải thiện đáng kể trên cơ sở thực hành sản xuất nông nghiệp tốt với các tiêu chuẩn của VietGAP, Global GAP,... khả năng đáp ứng nhiều yêu cầu kỹ thuật của các đối tác nhập khẩu, cơ cấu chủng loại đã và đang dần chuyển dịch sang các loại gạo có giá trị gia tăng cao.

3.1.2 Diện tích lúa phân theo tỉnh

Diện tích gieo trồng lúa của 3 tỉnh giai đoạn 2015 – 2019 có sự khác biệt qua các năm và được thể hiện ở hình sau.



Hình 6. Diện tích gieo trồng lúa ở khu vực nghiên cứu

Nguồn: Tổng hợp từ Niên giám Thống kê và Sở NN&PTNT, 2019

Nhìn chung trong giai đoạn từ 2015 – 2018, chênh lệch về diện tích trồng lúa tỉnh Hậu Giang giữa các năm tương đối lớn. Diện tích đất trồng lúa có xu hướng giảm qua các năm từ năm 2015-2019 diện tích trồng lúa giảm 11.000 ha, chỉ riêng năm 2018, diện tích đất trồng lúa giảm rõ rệt từ 206.600 ha năm 2017 giảm còn 194.600 ha năm 2018 (giảm 5,8% so với năm 2017). Trong giai đoạn 2016 – 2019, do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu và tình trạng xâm nhập mặn dẫn đến diện tích đất canh tác bị thu hẹp lại, nông dân trồng lúa có xu hướng chuyển sang trồng các loại cây ăn trái và chăn nuôi.

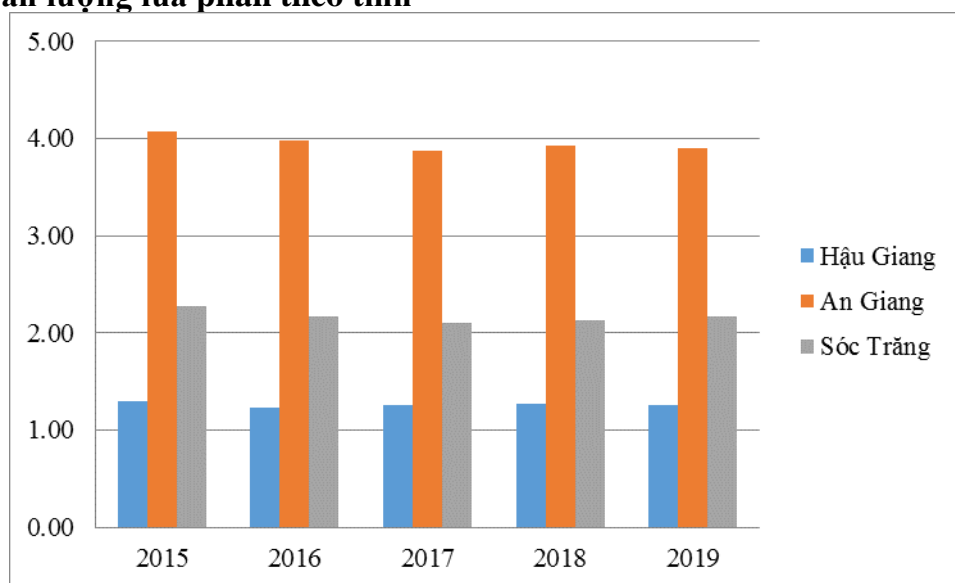
Giai đoạn từ 2015-2019, chênh lệch về diện tích trồng lúa tỉnh An Giang giữa các năm tăng giảm không quá lớn, chỉ riêng năm 2016, diện tích trồng lúa tăng lên rõ rệt từ 644.258 ha năm 2015 tăng lên 669.011 ha năm 2016 (tăng 3,8% so với năm 2015). Theo diễn biến thực tế tình hình năm 2016, An Giang thực hiện mô hình sản xuất lúa theo tiêu chuẩn SRP từ vụ Đông Xuân 2016 - 2018, được thực hiện với tổng diện tích 175 ha/vụ tại Hợp tác xã Thạnh Giang, xã Thoại Giang, huyện Thoại Sơn tất cả sản phẩm được thu mua với mức giá cao hơn thị trường 100 đồng/kg và thưởng thêm 150 đồng/kg lúa tươi nếu kiểm tra mẫu lúa đạt tiêu chuẩn dư lượng xuất khẩu sang thị trường châu Âu. Trong giai đoạn 2016 - 2018, do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu và tình hình xâm nhập mặn dẫn đến diện tích canh tác bị thu hẹp lại, diện tích lúa có xu hướng giảm dần do các nông hộ chuyển sang trồng các loại cây ăn trái, trồng cỏ nuôi bò.

Nhờ giảm một phần diện tích cây trồng và vật nuôi kém hiệu quả nên trong năm 2015, diện tích gieo trồng lúa của tỉnh Sóc Trăng đã tăng thêm hơn 3.000ha, đạt

366.961ha. Năng suất cũng tăng so với năm trước nên sản lượng lúa của tỉnh Sóc Trăng năm 2015 đã đạt mức kỷ lục với gần 2,3 triệu tấn, tăng hơn 30.000 tấn so với năm 2014 và vượt 9,9% so với kế hoạch. Đặc biệt, trong năm 2015, ngành nông nghiệp cũng như nhà nông Sóc Trăng đã đẩy mạnh áp dụng tiến bộ kỹ thuật, sử dụng giống mới chất lượng cao, mở rộng trên 340 cánh đồng mẫu quy mô từ 20 đến 800ha, với tổng diện tích sử dụng lúa thơm, lúa đặc sản lên trên 122.000ha (chiếm gần 34% diện tích lúa của tỉnh) nên đã nâng giá trị trên đơn vị diện tích lúa đạt cao, đem lại giá trị và hiệu quả cho nông dân Sóc Trăng.

Từ năm 2016-2018 diện tích trồng lúa của tỉnh giảm nhẹ, do tình tái cơ cấu ngành nông nghiệp giảm diện tích lúa không đạt hiệu quả sang trồng loại cây khác. Tỉnh Sóc Trăng đã chuyển gần 40 nghìn héc-ta đất sản xuất các loại giống lúa thường, kém chất lượng sang các giống lúa thơm chất lượng cao, lúa đặc sản đặc biệt nhóm giống lúa ST. Đến năm 2019 tổng diện tích xuống giống 356.196 ha/KH 332.500 ha, trong đó lúa đặc sản 176.967 ha, chiếm 49,7% diện tích (diện tích sản xuất lúa ST năm 2019 trên 14.500 ha) đạt 101,1% tăng 17,9% so với cùng kỳ năm 2018.

3.1.3 Sản lượng lúa phân theo tỉnh



Hình 7. Biểu đồ thể hiện sản lượng lúa cả năm của 3 tỉnh

Nguồn: Tổng hợp từ Niên giám Thống kê và Sở NN&PTNT, 2019

Sản lượng lúa của tỉnh Hậu Giang trong giai đoạn 2015 – 2019 vẫn luôn duy trì ở mức ổn định trên 1.200.000 tấn mỗi năm (năm 2015 đạt mức sản lượng cao nhất là 1.293.100 tấn). Sản lượng lúa trong giai đoạn này liên tục giảm, đặc biệt năm 2016 giảm 62.100 tấn (tương đương giảm 4,8%) so với năm 2015. Năm 2016, tình hình dịch bệnh diễn biến tương đối phức tạp, nông dân gặp khó khăn trong công tác phòng chống và ứng phó dẫn đến năng suất giảm 0,15 tấn/ha (tương đương 2,4%).

Năm 2019 với diện tích gieo trồng thấp, nhưng do ít chịu ảnh hưởng bởi biến đổi khí hậu và người dân chuyên tâm vào kỹ thuật chăm sóc nhiều nên sản lượng trong năm đạt mức tương đối cao, năng suất cho ra 6,42 tấn/ha. Các năm còn lại năng suất lúa trên địa bàn tỉnh tăng tương đối ổn định theo từng năm (đạt trên 6,0 tấn/ha mỗi năm), mặc dù năm 2018 và 2019 diện tích gieo trồng lúa giảm mạnh so với các năm trước nhưng năng suất vẫn ở trên mức 6,4 tấn/ha mỗi năm.

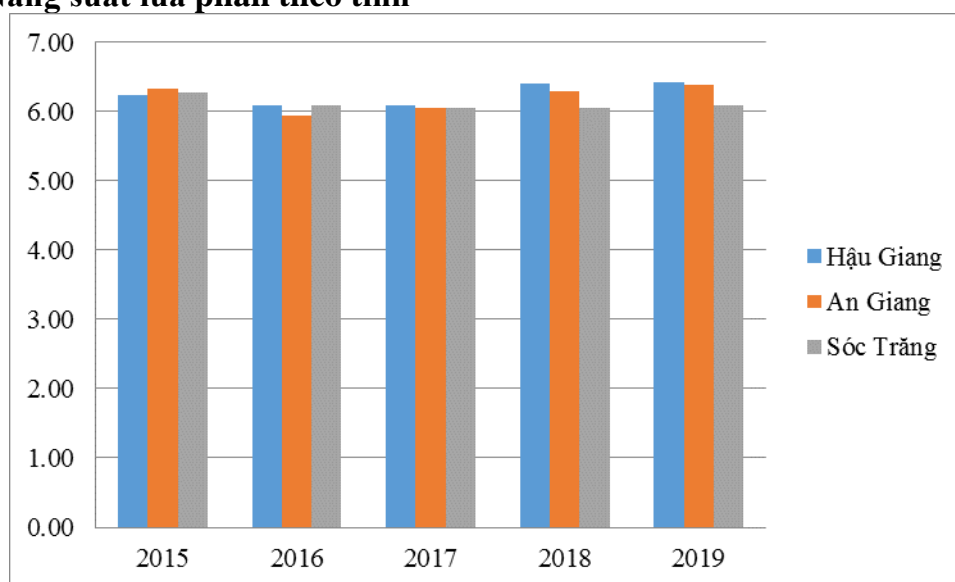
Sản lượng lúa của tỉnh An Giang trong suốt giai đoạn 2015 - 2019 vẫn luôn duy trì ở mức ổn định trên 3.000.000 tấn mỗi năm (năm 2015 đạt mức sản lượng cao nhất là 4.073.742 tấn). Từ năm 2016-2017, sản lượng liên tục giảm, đặc biệt năm 2017 giảm 95.240 tấn (tương đương giảm 2,4%) so với năm 2016. Năm 2015 với diện tích gieo trồng thấp, người dân chuyên tâm vào kỹ thuật chăm sóc nhiều và ít chịu ảnh hưởng của BĐKH nên sản lượng trong năm đạt mức cao, năng suất cho ra 6,323 tấn/ha. Bước qua năm 2016, tình hình dịch bệnh biến đổi phức tạp, người nông dân chưa có những biện pháp ứng phó kịp thời dẫn đến năng suất giảm mạnh 0,382 tấn/ha (tương ứng giảm 6,0%) so với năm 2015. Các năm còn lại năng suất lúa trên địa bàn tỉnh tăng ổn định theo từng năm (đạt trên mức 6,0 tấn/ha mỗi năm), mặc dù năm 2018 và 2019 diện tích giảm mạnh so với các năm trước nhưng năng suất vẫn ở mức trên 6,3 tạ/ha mỗi năm.

Hiện An Giang là tỉnh đi đầu ở vùng ĐBSCL và cả nước trong xã hội hóa giống lúa. Phong trào nhân giống lúa cộng đồng ở tỉnh An Giang khởi nguồn từ năm 2004, đến năm 2019 vẫn được duy trì ổn định về diện tích, sản lượng giống xác nhận phục vụ sản xuất lúa hàng hóa, nông dân đã hiểu và nhận thức được vai trò của lúa giống trong sản xuất, tự nhân giống phục vụ sản xuất và kinh doanh. Ngoài ra, tỉnh có khả năng cung cấp từ 150.000 tấn đến 164.000 tấn giống lúa mỗi năm, khả năng cung cấp khoảng 90% nhu cầu giống cho sản xuất tại An Giang, với các giống được nhân chủ yếu: OM 6976, OM 4900, Jasmine, OM 5451, OM 9577, OM 9582, IR50404.

Tỉnh Sóc Trăng, trong 5 năm 2015-2019 sản lượng lúa tương đối ổn định ít biến động, tuy nhiên năm 2015 sản lượng lúa cao nhất gần 2,3 triệu tấn, các năm sau đó có xu hướng giảm nhẹ nhưng vẫn duy trì ở mức sản lượng hơn 2 triệu tấn. Năm 2019 sản lượng 2.170.200 tấn/KH 2.065.490 tấn, đạt 105,07%, tăng 1,76% so với năm 2018 (tương đương 37.493 tấn), trong đó sản lượng lúa đặc sản, thơm các loại 1.073.330 tấn (chiếm 49,5% sản lượng). Trong năm 2020 diện tích gieo trồng 338.366ha, sản lượng lúa ổn định trên 2 triệu tấn, trong đó, sản lượng lúa đặc sản chiếm 41% (năm 2016) tăng lên 52% (năm 2020), vượt chỉ tiêu nghị quyết đề ra (nghị quyết đề ra 40%).

Năm 2017, toàn tỉnh gieo trồng được 349.903 ha lúa, trong đó diện tích lúa đặc sản, lúa thơm chiếm 50,6% (tăng 19,28% so năm 2016) với tổng sản lượng thu hoạch đạt gần 2,2 triệu tấn. Nhờ ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật mới mà sản xuất nông nghiệp của tỉnh có nhiều bước tiến mang lại hiệu quả lớn, góp phần tăng năng suất, chất lượng và giá trị nông sản. Mô hình cánh đồng lớn ngày càng mở rộng. Hai vụ lúa Đông Xuân và Hè Thu vừa qua, nông dân trong tỉnh xây dựng được 528 cánh đồng lớn với 52.534 ha, tăng 39 cánh đồng so năm 2016, chiếm 15% tổng diện tích gieo trồng. Bên cạnh đó, tỉnh còn linh hoạt vận dụng các chính sách hỗ trợ lãi suất vay ngân hàng cho người dân mua 750 máy gặt đập liên hợp, bảo đảm tỷ lệ cơ giới hóa thu hoạch lúa đạt 98%.

3.1.4 Năng suất lúa phân theo tỉnh



Hình 8. Biểu đồ thể hiện năng suất lúa cả năm của 3 tỉnh (tấn/ha)

Nguồn: Tổng hợp từ Niên giám Thống kê và Sở NN&PTNT, 2019

Giai đoạn 2015-2019 năng suất lúa của tỉnh Hậu Giang tương đối ổn định và có xu hướng tăng nhẹ, năm 2016 có năng suất là 6.09 tấn/ha thấp nhất trong các năm, từ năm 2017-2019 năng suất tăng từ 6,1 tấn/ha lên 6,42 tấn/ha do từ năm 2018 có hơn 15.000 nông dân hưởng lợi trực tiếp từ dự án chuyển đổi nông nghiệp bền vững (VnSAT), dự án chuyển giao nhanh các tiến bộ kỹ thuật vào sản xuất, ghi chép sổ tay sản xuất lúa, 3 giảm - 3 tăng, 1 phải 5 giảm, thúc đẩy nhanh việc áp dụng cơ giới hóa trong các khâu canh tác lúa, từ đó năng suất lúa cũng tăng hơn.

Trong những năm qua Hậu Giang đã dịch chuyển cơ cấu giống lúa dần từ nhóm chất lượng thấp như IR 50404, OM 576 (Hàm Trâu) sang các giống lúa chất lượng cao như OM 5451, OM 4900, Jasmin 85, RVT, Đài Thơm 8, ST24 phù hợp với nhu

cầu thị trường. Tỷ lệ sử dụng giống xác nhận trong 05 năm trở lại đây luôn trên 65%.

Hậu Giang được tham gia và thụ hưởng từ nhiều chương trình, dự án về quản lý dịch hại tổng hợp (IPM) trên cây lúa như Dự án: WB6, GIZ; Dự án FARES hỗ trợ xây dựng năng lực về chọn tạo giống và bảo tồn sinh thái trên đồng ruộng cho nông dân... Từ đó giúp nông dân nâng cao năng lực và ý thức hệ về canh tác lúa an toàn, ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất, tăng lợi nhuận và đặc biệt là sự hợp tác đầu tư sản xuất tập trung theo các mô hình cánh đồng lớn, cung ứng trong chuỗi giá trị lúa gạo.

Dự án phát triển nông nghiệp bền vững (VnSAT) triển khai thực hiện trên địa bàn tỉnh giai đoạn 2015-2020, tổ chức huấn luyện và hướng dẫn nông dân ứng dụng kỹ thuật sản xuất lúa “3 giảm 3 tăng”, “1 phải 5 giảm” với mục tiêu giúp người trồng lúa tăng 30% lợi nhuận. Hỗ trợ đầu tư cơ sở hạ tầng và trang thiết bị cho ít nhất 16 HTX/tổ chức nông dân cho các vùng sản xuất lúa tập trung có quy mô 500 ha/HTX, đây được xem là một tiền đề quan trọng để quy hoạch và thúc đẩy đầu tư cho các vùng sản xuất lúa có lợi thế trên địa bàn tỉnh để tham gia vào các chuỗi giá trị. Sự thành công và triển vọng nhân rộng các mô hình canh tác lúa đạt hiệu quả tiêu biểu như Mô hình canh tác lúa thông minh, mô hình cấy lúa bằng máy.

Trong khi đó, tại tỉnh An Giang năm 2015-2016 năng suất giảm mạnh nhất trong các năm giảm từ 6,32 tấn/ha còn 5,94 tấn/ha, nguyên nhân do tình trạng xâm nhập mặn ảnh hưởng đến sản xuất lúa. Nông dân cũng tích cực cùng nhà nước làm thủy lợi chống hạn giữ nước ngọt phục vụ xuống giống và chăm sóc cho lúa vào đầu vụ, đồng thời tổ chức thường xuyên thăm đồng phòng trừ sâu bệnh, theo phương pháp ứng dụng tiến bộ kỹ thuật trong chọn giống lúa mới xác nhận để gieo sạ, và các biện pháp trừ sâu bệnh tổng hợp. Từ giai đoạn năm 2017- 2019 năng suất lúa của tỉnh tăng từ 6,05 tấn/ ha 6,38 tấn/ha, nhờ tích cực chăm sóc, chuyển đổi giống, áp dụng khoa học kỹ thuật nên năng suất lúa tăng.

Tỉnh Sóc Trăng năng suất lúa giai đoạn năm 2015-2017 giảm nhẹ do Sóc Trăng là tỉnh ven biển nên ảnh hưởng lớn bởi xâm nhập mặn, tỉnh đang trong quá trình cơ cấu lại ngành nông nghiệp chuyển từ những giống lúa kém chất lượng sang giống lúa chất lượng cao để tăng năng suất lúa nên từ giai đoạn năm 2017-2019 năng suất lúa tăng nhẹ từ 6,05 tấn/ha lên 6,09 tấn/ha. Tỉnh cũng đã triển khai cho nông dân áp dụng trồng những giống lúa mới có khả năng chịu mặn cao. Kết hợp được giống lúa chịu mặn cùng biện pháp kỹ thuật giúp tăng tính chịu mặn của cây lúa lên cao hơn. Ngoài tính chịu mặn ra, giống lúa mới phải có năng suất cao, thời gian sinh trưởng

ngăn, kháng sâu bệnh tốt mới được nông dân ưa thích, đưa vào sản xuất như: OM6976, OM6677, OM5464, OM5629, OM5166, OM9577.

3.1.5 Diện tích, năng suất và sản lượng lúa phân theo vụ Vụ Đông Xuân

Bảng 3. Diện tích, năng suất và sản lượng lúa vụ Đông Xuân tỉnh Hậu Giang

Chỉ tiêu	Năm				
	2015	2016	2017	2018	2019
Diện tích (ha)	77.996	77.465	77.863	77.900	78.400
Năng suất (tấn/ha)	7,929	7,179	6,826	7,320	7,340
Sản lượng (tấn)	618.469	556.135	531.521	570.000	575.400

Nguồn: Cục Thống kê tỉnh, 2020

Vụ lúa Đông Xuân (ĐX) của tỉnh Hậu Giang thường bắt đầu từ tháng 11 và thu hoạch vào tháng 1 năm sau. Giai đoạn năm 2015 – 2016, diện tích gieo trồng giảm 531 ha, tuy nhiên sản lượng lúa giảm khá lớn giảm 62.334 tấn, năng suất lúa giảm 0,75 tấn/ha, gây thiệt hại không nhỏ cho nông hộ. Giai đoạn 2016 – 2017, diện tích gieo trồng tăng nhẹ 398 ha nhưng sản lượng và năng suất lúa trong giai đoạn này lại có xu hướng giảm do tình hình thời tiết và sâu bệnh diễn biến phức tạp: sản lượng giảm giảm 24.614 tấn, năng suất giảm giảm 0,353 tấn/ha. Giai đoạn năm 2018-2019 diện tích tăng, năng suất và sản lượng lúa đều tăng, do thời tiết trong vụ ĐX khá thuận lợi, nông dân chủ động gieo sạ sớm để tránh bị ảnh hưởng bởi thời tiết, các loại sâu bệnh phát sinh đều là những bệnh thường gặp, người nông dân đã chủ động phòng trị kịp thời nên không bị ảnh hưởng nhiều đến sự sinh trưởng và phát triển của cây lúa. Đây cũng là mùa vụ giúp nông dân mang lại nhiều lợi nhuận nhất trong năm, đa phần nông dân chọn vụ ĐX là thời gian để canh tác lúa.

Bảng 4. Tình hình sản xuất vụ Đông Xuân tỉnh An Giang giai đoạn 2015-2019

Chỉ tiêu	Năm				
	2015	2016	2017	2018	2019
Diện tích (ha)	338.600	239.262	236.231	234.951	233.700
Năng suất (tấn/ha)	7.560	7.188	7.029	7.352	7.100
Sản lượng (tấn)	1.804.400	1.719.913	1.660.399	1.727.433	1.659.300

Nguồn: Cục Thống kê tỉnh, 2020

Giai đoạn năm 2016 - 2017, diện tích trồng lúa giảm nhẹ 1,3% (tương ứng giảm 3.031 ha) dẫn đến sản lượng lúa giảm 3,5% (giảm 59.514 tấn), năng suất lúa giảm 2,2% (giảm 0,159 tấn/ha), gây thiệt hại không lớn cho nông hộ. Tuy nhiên, giai

đoạn năm 2017-2018, sản lượng lẫn năng suất lúa vụ ĐX tăng và có dấu hiệu phục hồi: sản lượng tăng 4,0% (tương ứng tăng 67.034 tấn) và năng suất tăng 4,6% (tăng 0,323 tấn/ha), mặc dù mức độ sản lượng, năng suất không bằng so với những năm từ 2015 trở về trước nhưng điều đó lại cho thấy công tác khắc phục và các chính sách giải quyết có hiệu quả.

Bảng 5. Tình hình sản xuất vụ Đông Xuân tỉnh Sóc Trăng giai đoạn 2015-2019

Chỉ tiêu	Năm				
	2015	2016	2017	2018	2019
Diện tích (ha)	196.700	189.300	183.900	193.400	198.500
Năng suất (tấn/ha)	6,850	6,240	6,450	6,460	6,520
Sản lượng (tấn)	1.348.000	1.181.800	1.186.000	1.250.200	1.293.400

Nguồn: Cục Thống kê tỉnh, 2020

Diện tích lúa Đông Xuân biến động liên tục qua các năm, giai đoạn từ năm 2015-2017 diện tích giảm 12.000 ha, từ năm 2017-2019 diện tích tăng 5.100 ha. Năng suất từ năm 2015-2016 giảm từ 6,850 tấn/ha xuống còn 6,240 tấn/ha, giai đoạn 2016-2019 năng suất tăng nhẹ từ 6,240 tấn/ha đến năm 2019 tăng thêm 280kg/ha, năm 2015 là năm có năng suất lúa cao nhất trong 5 năm. Sản lượng lúa từ năm 2016-2019 sản lượng tăng nhẹ, sản lượng đạt cao nhất là 1.348.000 tấn (năm 2015), thấp nhất là 1.181.800 tấn (năm 2016).

Vụ Hè Thu

Bảng 6. Diện tích, năng suất và sản lượng lúa vụ Hè Thu tỉnh Hậu Giang

Chỉ tiêu	Năm				
	2015	2016	2017	2018	2019
Diện tích (ha)	77.344	77.037	76.992	77.075	78.000
Năng suất (tấn/ha)	5,637	5,845	6,016	6,013	6,500
Sản lượng (tấn)	436.021	450.314	463.215	463.452	468.802

Nguồn: Cục Thống kê tỉnh, 2020

Vụ lúa Hè Thu (HT) tỉnh Hậu Giang thường bắt đầu vào tháng 3 và thu hoạch vào tháng 7. Giai đoạn năm 2016 - 2017, tình hình sản xuất lúa vụ HT của tỉnh khá khả quan khi diện tích giảm nhẹ 307 ha nhưng năng suất và sản lượng đều tăng tương ứng với tăng 0,208 tấn/ha; tăng 14.293 tấn. Việc . Đến giai đoạn năm 2016-2017, diện tích tiếp tục giảm 45 ha, nhưng điều đó không làm ảnh hưởng đến việc tăng sản lượng và năng suất cả vụ 2 0,121 tấn/ha và 21.567 tấn. Giai đoạn năm 2018-2019 diện tích lúa tăng nhẹ, năng suất tăng 483 tấn/ha, sản lượng tăng 5,350 tấn.

Bảng 7. Diện tích, năng suất và sản lượng lúa vụ Hè Thu tỉnh An Giang

Chỉ tiêu	Năm				
	2015	2016	2017	2018	2019
Diện tích (ha)	206.690	239.618	232.596	231.419	230.000
Năng suất (tấn/ha)	5,740	5,486	5,406	5,527	5,700
Sản lượng (tấn)	1.276.000	1.314.436	1.257.490	1.279.057	1.360.000

Nguồn: Cục Thống kê tỉnh, 2020

Vụ lúa Hè Thu (HT) tỉnh An Giang thường bắt đầu vào tháng 5 và thu hoạch vào tháng 8 - 9. Giai đoạn năm 2016 - 2017, tình hình sản xuất lúa vụ HT của tỉnh không mấy khả quan: diện tích; năng suất và sản lượng đều sụt giảm 7.022 ha; giảm 0,08 tấn/ha và giảm 56.946 tấn. Tình hình sâu bệnh cũng ảnh hưởng không nhỏ đến năng suất, nhất là bệnh đạo ôn lá. Đến giai đoạn năm 2017-2018, diện tích tiếp tục giảm 1,177 ha, nhưng điều đó không làm ảnh hưởng đến việc tăng sản lượng và năng suất cả vụ 0,121 tấn/ha và 21.567 tấn. Giai đoạn năm 2018-2019 diện tích giảm nhẹ nhưng năng suất và sản lượng đều tăng, do nông dân trồng các giống lúa mới chất lượng cao nên năng suất vẫn tăng so với các năm trước.

Vụ Thu Đông

Bảng 8. Diện tích, năng suất và sản lượng lúa vụ Thu Đông tỉnh Hậu Giang

Chỉ tiêu	Năm				
	2015	2016	2017	2018	2019
Diện tích (ha)	49.774	45.813	45.134	39.573	39.625
Năng suất (tấn/ha)	4,794	4,903	5,236	5,207	5,407
Sản lượng (tấn)	238.594	224.639	236.319	206.068	214.252

Nguồn: Cục Thống kê tỉnh, 2020

Trong giai đoạn sản xuất lúa vụ Thu Đông (TĐ) 2016 – 2017, người dân Hậu Giang thấy được những khó khăn chung trong sản xuất lúa mà các địa phương trong vùng ĐBSCL đang gặp phải là giá và sản lượng lúa thấp, thời tiết bất lợi nên rất khó để canh tác lúa TĐ. Do đó, diện tích xuống giống lúa TĐ không phải là tiêu chí quan trọng mà yếu tố sản xuất an toàn phải đặt lên hàng đầu nên diện tích sản xuất lúa TĐ phải đảm bảo ở những nơi có đê bao khép kín. Nhờ nắm bắt được tình hình thực tế người nông dân đã giảm diện tích đất canh tác giảm 679 ha nên đã đảm bảo được sản lượng và năng suất đầu ra tăng lần lượt là tăng 11.680 tấn và tăng 0,333 tấn/ha. Giai đoạn năm 2018-2019 diện tích, năng suất và sản lượng đều tăng, dù vụ lúa Thu Đông thời tiết không được thuận lợi nên những mùa vụ trước đây sản lượng

vụ Thu Đông đều giảm, hiện nay do nông hộ vẫn kiểm soát được dịch bệnh tốt và áp dụng tốt kỹ thuật gieo trồng nên vụ Thu Đông sản lượng lúa tăng.

Năm 2017 tỉnh đã chuyển gần 40 nghìn héc-ta đất sản xuất các loại giống lúa thường, kém chất lượng sang các giống lúa thơm chất lượng cao, lúa đặc sản đặc biệt nhóm giống lúa ST. Tại Hội nghị quốc tế về thương mại lúa gạo lần thứ 9 tổ chức tại Ma Cao (Trung Quốc) năm 2017, gạo ST24 đạt “Top 3 gạo ngon nhất thế giới”; tiếp đến năm 2019, gạo ST25 đạt giải nhất cuộc thi “Gạo ngon nhất thế giới” được tổ chức tại Manila (Philippines). Ngoài cây lúa, thủy sản cũng được xem là thế mạnh thúc đẩy kinh tế nông nghiệp phát triển, góp phần tăng GRDP của tỉnh. Trong mô hình trồng lúa theo hướng VietGAP, hữu cơ: tổng diện tích 423,39 ha (tăng 194,4 ha), trong đó: Mô hình theo tiêu chuẩn VietGAP duy trì 05 mô hình với 227,19 ha; mô hình theo hướng hữu cơ 13 mô hình với diện tích 196,2 ha.

Bảng 9. Diện tích, năng suất và sản lượng lúa vụ Thu Đông tỉnh An Giang

Chỉ tiêu	Năm				
	2015	2016	2017	2018	2019
Diện tích (ha)	170.180	185.111	167.313	156.597	157.507
Năng suất (tấn/ha)	5,620	4,972	5,645	5,875	5,300
Sản lượng (tấn)	-	920.305	944.454	920.050	880.500

Nguồn: Cục Thống kê tỉnh, 2020

Trong giai đoạn sản xuất lúa vụ Thu Đông (TĐ) 2016 – 2017, người dân An Giang thấy được những khó khăn chung trong sản xuất lúa mà các địa phương trong vùng ĐBSCL đang gặp phải là giá và năng suất lúa thấp, thời tiết bất lợi nên rất khó để canh tác lúa TĐ. Do đó, diện tích xuống giống lúa TĐ không phải là tiêu chí quan trọng mà yếu tố sản xuất an toàn phải đặt lên hàng đầu nên diện tích sản xuất lúa TĐ phải đảm bảo ở những nơi có đê bao khép kín. Nhờ nắm bắt được tình hình thực tế người nông dân đã giảm diện tích đất canh tác giảm 17.798 ha nên đã đảm bảo được sản lượng và năng suất đầu ra tăng lần lượt là 24.149 tấn/ha và tăng 0,673 tấn/ha. Giai đoạn năm 2018-2019 năng suất và sản lượng lúa giảm mạnh do từ đầu vụ Thu Đông đã xuất hiện 14 đối tượng dịch bệnh với tổng diện tích nhiễm là 43.132 ha ở mức độ từ nhẹ đến trung bình. Đặc biệt có 2 đối tượng rầy nâu và muỗi hành. Diện tích nhiễm muỗi hành là 1.340 ha (nhiễm nhẹ 725 ha, trung bình 342 ha, nặng 273 ha); tập trung ở các huyện: Châu Thành, Chợ Mới, Phú Tân, Thoại Sơn và Tri Tôn trên trà lúa 45 ngày tuổi.

3.2 Thị trường tiêu thụ lúa gạo

Chính sách là điểm nhấn quan trọng nhất của ngành hàng lúa gạo năm 2018 là sự ra đời của Nghị định 107/2018/NĐ-CP về kinh doanh xuất khẩu gạo (có hiệu lực từ 1-10-2018), thay thế Nghị định 109/2010/NĐ-CP về lĩnh vực này. Đây là bước đột phá trong cơ chế, chính sách liên quan đến hoạt động xuất khẩu gạo, tháo gỡ khó khăn và tạo môi trường thông thoáng cho doanh nghiệp phát triển. Theo đó, không bắt buộc thương nhân kinh doanh sở hữu kho chứa thóc gạo, cơ sở xay xát, chế biến thóc gạo mà có thể thuê để đáp ứng điều kiện kinh doanh; bãi bỏ quy định 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... Doanh nghiệp chỉ xuất khẩu gạo hữu cơ, gạo đồ, gạo tăng cường vi chất dinh dưỡng được xuất khẩu các loại gạo này không cần có Giấy chứng nhận xuất khẩu đồng thời cũng không phải thực hiện dự trữ lưu thông và có trách nhiệm báo cáo theo quy định. Từ những đổi mới này, doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu gạo có thể chủ động trong việc đầu tư cơ sở hạ tầng, đồng thời cũng tạo điều kiện tối đa cho các doanh nghiệp xuất khẩu các loại gạo chất lượng cao nhưng số lượng ít.

Khi "cánh cửa" chính sách thông thoáng hơn thì thị trường tiêu thụ cũng được mở rộng. Xuất khẩu gạo của nước ta không còn phụ thuộc phần lớn vào Trung Quốc và các thị trường truyền thống như Indonesia, Philippines, Malaysia, mà đã "lấn sân" sang những thị trường khó tính, đòi hỏi gạo phẩm cấp cao như Hàn Quốc, Nhật Bản, Australia, Singapore, Mỹ... Cụ thể, tính hết tháng 10-2018, tổng lượng gạo xuất khẩu chính ngạch sang Trung Quốc đạt 1,24 triệu tấn, giảm 39,2% về lượng so với cùng kỳ năm trước. Song, điều đáng chú ý là giá xuất khẩu trung bình sang thị trường này lại đạt 514,5 USD/tấn, tăng 15% so với cùng kỳ. Những con số này cho thấy chúng ta đã không còn phụ thuộc nhiều vào thị trường Trung Quốc với việc bán những loại gạo phẩm cấp thấp, giá rẻ. Trong khi đó, nhiều loại gạo đặc sản, thậm chí là gạo hữu cơ của Việt Nam đã có tiếng trên thị trường thế giới, như gạo ST 24 của Sóc Trăng đã nhận được chứng nhận hữu cơ theo tiêu chuẩn Mỹ (USDA) và châu Âu. Tại hội nghị quốc tế lần thứ 9 về thương mại gạo tổ chức tại Ma-cao (Trung Quốc) cuối năm 2017, gạo ST 24 đã được vinh danh "tốp 3 gạo ngon nhất thế giới", với những phẩm chất vượt trội như: giống ngắn ngày, hạt gạo dài, trắng trong, dẻo cơm, đặc biệt là thơm thoang hương lá dứa - một trong những "tiêu chuẩn mùi hương" tinh tế nhất của gạo ngon. Do vậy, thời gian tới đây chắc chắn sẽ có nhiều doanh nghiệp chuyển sang làm gạo hữu cơ, gạo sạch theo yêu cầu khách

hàng, vừa cho giá bán cao, vừa dễ dàng xây dựng thương hiệu cho gạo Việt vì yếu tố quan trọng nhất trong xây dựng thương hiệu là chất lượng gạo đã được cả nông dân và doanh nghiệp đề cao.

Tuy nhiên, theo Bộ Công thương, hiện nay, xuất khẩu gạo của Việt Nam vẫn tập trung chủ yếu ở châu Á với tỷ trọng chiếm tới 60%, châu Phi là 22%. Trong khi đó, châu Mỹ mới chỉ chiếm 8%, châu Âu 5% và khu vực khác 5%. Mục tiêu đến năm 2030, thay đổi tỷ trọng xuất khẩu sang các thị trường như sau: Châu Á còn 50%, châu Phi 25%, châu Mỹ 10%, châu Âu 6% và khu vực khác 9%. Cơ cấu gạo xuất khẩu cũng thay đổi với tỷ trọng gạo trắng thường chỉ chiếm 25%; gạo thơm, gạo đặc sản chiếm 40%, ngoài ra gạo hữu cơ, gạo đỏ, gạo tăng cường vi chất dinh dưỡng tăng lên hơn 10%. Đây là mục tiêu không dễ dàng nhưng chúng ta đang tiếp cận đúng hướng.

Vì vậy, thời gian tới, việc xây dựng thương hiệu cho gạo Việt, nhất là gạo chất lượng cao cần được đẩy mạnh và triển khai thật sự hiệu quả. Theo đó, điều quan trọng nhất là phải áp dụng phương thức sản xuất theo chuỗi giá trị bền vững, doanh nghiệp và nông dân cùng xây dựng vùng nguyên liệu tập trung. Thực hiện nghiêm túc và tốt nhất các yêu cầu về sản phẩm chất lượng cao, như: Tiêu chuẩn về đất và nước không ô nhiễm, không nhiễm kim loại nặng và các kim loại khác không vượt mức cho phép; không sử dụng hóa chất tổng hợp đầu vào; ghi chép nhật ký đồng ruộng thường xuyên và đầy đủ; có đội ngũ kiểm tra, đánh giá chặt chẽ... Khi đã tạo ra sản phẩm gạo ngon, an toàn về mọi mặt thì thị trường và giá xuất khẩu chắc chắn không còn là vấn đề đáng lo ngại.

Liên minh HTX làm cầu nối đưa doanh nghiệp xuống các HTX để thương lượng mua lúa cho bà con, nhưng chỉ có hơn 50% HTX đồng ý hợp tác với doanh nghiệp và chỉ có 211 trong tổng số 289 HTX đồng ý liên kết bao tiêu. Thậm chí có những nơi, chính quyền xã gây khó, đòi hỏi phải chi hoa hồng khi kết nối doanh nghiệp, vì vậy người dân và doanh nghiệp chưa gặp nhau, bởi tư duy và thói quen cũ. Đa số nông dân đồng ý nhưng khi về nhà suy nghĩ lại, đi họp lại không đăng ký nữa. Nông dân chuộng nhất là đặt cọc bằng tiền, còn bao tiêu luôn cả phân bón thì người dân không chịu vì họ đã quen mua ở đại lý, khi cần có thể đến mượn được tiền. Hiện nay người dân cũng muốn hợp tác với doanh nghiệp nhưng lại ngán ngại với quy trình sản xuất hay sử dụng phân bón hữu cơ chưa quen nên dân ngán ngại không dám làm. Khi sản xuất lúa theo yêu cầu của doanh nghiệp người dân cũng chưa quen mà chỉ sản xuất những giống lúa người dân đã quen rồi.

Đầu năm 2019, hàng chục hội nghị “giải cứu lúa gạo” liên tục được tổ chức từ Trung ương tới địa phương. Thực tế cho thấy, sản xuất lúa gạo ở ĐBSCL chủ yếu là quy mô nhỏ lẻ, trong khi các hình thức tổ chức liên kết nông dân như cánh đồng lớn, tổ hợp tác, hợp tác xã kiểu mới chưa phát triển, chưa thu hút đa số nông dân.

Việc phải “giải cứu” lúa gạo một phần là do sự liên kết lỏng lẻo, thiếu niềm tin lẫn nhau giữa HTX với doanh nghiệp. Đa số doanh nghiệp xuất khẩu mua gạo từ thương lái không liên kết với nông dân xây dựng cánh đồng lớn dẫn đến chất lượng gạo xuất khẩu thấp do doanh nghiệp thu gom từ nhiều nguồn khác nhau.

Do chưa có thương hiệu gạo xuất khẩu quốc gia và chất lượng chưa đồng đều nên giá gạo Việt Nam luôn thấp hơn gạo Thái Lan. Thống kê của bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn cho thấy, giá gạo 5% tấm của Việt Nam trong vòng 7 năm (từ 2012 đến 2018), thì có 6 năm thấp hơn giá gạo Thái Lan, thậm chí có năm thấp hơn tới 140 đô la Mỹ/ tấn. Đối với loại gạo 25% tấm cũng tương tự, 6 năm đều thấp hơn trên dưới 100 đô la Mỹ/ tấn. Trong khi đó, các nhà xuất khẩu lớn như Thái Lan, Ấn Độ và một số nước mới nổi như Campuchia, Myanmar và Pakistan có nhiều loại gạo chất lượng vượt trội nên cạnh tranh rất gay gắt.

3.2.1 Tỉnh Hậu Giang

Trong công tác xây dựng cánh đồng lớn và tăng cường liên kết sản xuất, Sở NN&PTNT tỉnh Hậu Giang phối hợp với ủy ban nhân dân tỉnh tổ chức Hội nghị gặp gỡ giữa các nhà Doanh nghiệp với nông dân để trao đổi, liên kết sản xuất các vụ lúa trong năm. Năm 2017, tỉnh Hậu Giang gieo trồng trên 207.000 ha lúa, trong đó diện tích cánh đồng lớn trên địa bàn tỉnh đạt trên 6.400ha với trên 5.500 hộ tham gia, huyện Long Mỹ là địa phương có diện tích cánh đồng lớn cao nhất tỉnh với khoảng 3.200 ha.

Theo đó, các cánh đồng lớn hiệu quả khá tốt, chi phí sản xuất giảm 2 – 3 triệu đồng/ha, lợi nhuận tăng từ 2 – 5 triệu/ha. Có hơn 20 doanh nghiệp tham gia thực hiện mô hình hợp tác, liên kết sản xuất lúa gắn với tiêu thụ nông sản. Diện tích hợp đồng bao tiêu lúa của nông dân với doanh nghiệp đạt trên 9.255 ha. Theo Sở NN&PTNT tỉnh Hậu Giang, tỉnh Hậu Giang tiếp tục tập trung tái cơ cấu nông nghiệp theo hướng nâng cao giá trị gia tăng, phát triển bền vững, mở rộng cánh đồng lớn đạt 11.000 ha, hình thành chuỗi khép kín sản xuất đạt 90% năm 2018. Đồng thời tập trung khuyến cáo nông dân nên sử dụng các giống lúa cấp xác nhận để gieo sạ; áp dụng các quy trình sản xuất "3 giảm 3 tăng", "1 phải 5 giảm"; xuống giống tập trung, đồng loạt, né rầy để hạn chế rầy nâu; đặc biệt chú ý theo dõi mật số rầy nâu, tỷ lệ bệnh vàng lùn và lùn xoắn lá.

Tính đến cuối năm 2017, trên địa bàn tỉnh Hậu Giang có 135 hợp tác xã; trong đó, ngành nông nghiệp đã tiến hành khảo sát nhằm hỗ trợ, hướng dẫn 10 hợp tác xã tham gia thực hiện Quyết định 445/QĐ-TTg ngày 21/3/2016 của Thủ tướng Chính phủ, xây dựng phương án sản xuất kinh doanh; thực hiện đào tạo, bồi dưỡng cán bộ hợp tác xã. Bên cạnh đó, ngành nông nghiệp còn triển khai nắm bắt nhu cầu hỗ trợ của các hợp tác xã để lập kế hoạch xem xét bố trí kinh phí năm 2018. Trong năm 2018, trên 15 hợp tác xã sẽ được hỗ trợ vốn phát triển từ nguồn vốn của dự án VnSAT, mỗi hợp tác xã có diện tích 500 ha trở lên và hoạt động hiệu quả sẽ được hỗ trợ số vốn lên đến 400.000 USD.

Hiện nay, Dự án chuyển đổi nông nghiệp bền vững (VnSAT) tỉnh Hậu Giang đang tiến hành sàng lọc lại các hợp tác xã đã được đầu tư nhưng hoạt động kém hiệu quả để củng cố lại. Đồng thời, Ban sử dụng nguồn vốn của dự án VnSAT tập trung đầu tư vào các hợp tác xã hoạt động hiệu quả nhằm xây dựng các hợp tác xã mạnh trong thời gian tới. Ngành nông nghiệp đang quyết liệt thực hiện các dự án hỗ trợ cho 20 hợp tác xã, đồng thời tập huấn cho các tổ hợp tác, nông dân để tập trung xây dựng các hợp tác xã mạnh. Ngoài việc thực hiện Quyết định 2261 của Thủ tướng Chính phủ về phê duyệt chương trình hỗ trợ phát triển hợp tác xã giai đoạn 2015 - 2020, ngành nông nghiệp sẽ sử dụng nguồn vốn từ Dự án VnSAT để tạo ra bước đột phá nhằm xây dựng các hợp tác xã mạnh, hoạt động hiệu quả.

3.2.2 Tỉnh An Giang

Với những biến động về diện tích và sản lượng của nông dân đã kéo theo biến động về sản lượng gạo xuất khẩu trong giai đoạn 2015 – 2018. Sản lượng lúa xuất khẩu năm 2015 đạt 552.023 tấn với giá trị 236.093 ngàn USD và sau đó sản lượng gạo xuất khẩu sụt giảm mạnh chỉ còn 394.757 tấn năm 2016. Bước qua năm 2017, sản lượng và giá trị gạo xuất khẩu tăng nhanh trở lại, đạt giá trị mỗi năm trên 200.000 ngàn USD.

Thời gian tới, ngành nông nghiệp An Giang tiếp tục phối hợp với các địa phương hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng vùng nguyên liệu, gắn kết với nông dân và hợp tác xã tiêu thụ lúa gạo. Theo đó, tỉnh sẽ tập trung hỗ trợ một số doanh nghiệp đã có vùng nguyên liệu ổn định qua các năm và các công ty có nhu cầu xây dựng vùng nguyên liệu tập trung cho năm 2020.

Hiện nay có 7 doanh nghiệp đã có kế hoạch và đăng ký nhu cầu thực hiện vùng nguyên liệu. Các doanh nghiệp này hỗ trợ vận động nông dân sản xuất theo các quy trình của doanh nghiệp và thành lập nhiều hợp tác xã nông nghiệp kiểu mới làm đầu mối liên kết với doanh nghiệp. Ngoài ra, ngành nông nghiệp tỉnh An Giang cũng

mời gọi các doanh nghiệp trong và ngoài tỉnh xây dựng vùng sản xuất tập trung, liên kết sản xuất ổn định. Bên cạnh đó, tăng cường phối hợp với các viện, trường nghiên cứu những giống lúa có năng suất, chất lượng cao, thích nghi với tình hình biến đổi khí hậu, xâm nhập mặn đưa vào sản xuất thay thế những bộ giống chất lượng kém.

Xác định ngành nông nghiệp là ngành kinh tế mũi nhọn, thúc đẩy phát triển kinh tế của tỉnh; nên tái cơ cấu lại ngành nông nghiệp gắn với ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật là nhiệm vụ trọng tâm trong quá trình xây dựng nông thôn mới, góp phần tăng năng suất, chất lượng, đưa nông nghiệp phát triển theo chiều sâu. Một số mô hình liên kết sản xuất theo chuỗi giá trị như “cánh đồng lớn”, chuỗi giá trị, rau màu, thủy sản... mang lại nhiều hiệu quả tích cực, giá trị sản xuất nông nghiệp không ngừng nâng lên. Từ đó, tạo điều kiện nâng cao thu nhập, đời sống vật chất và tinh thần cho người dân và góp phần thực hiện. Chương trình xây dựng nông thôn mới tại An Giang đạt được nhiều kết quả quan trọng.

3.2.3 Tỉnh Sóc Trăng

Dự án Chuyển đổi nông nghiệp bền vững (Dự án VnSAT) được triển khai trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng đã góp phần thực hiện thành công đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp của tỉnh, giúp tăng thu nhập cho nông dân sản xuất lúa gạo, tăng khả năng cạnh tranh của ngành hàng lúa gạo, giảm tác động tiêu cực tới môi trường đối với sản xuất lúa. Dự án có đóng góp rất lớn cho ngành nông nghiệp trong suốt các năm qua và mục tiêu cụ thể dự án thực hiện là sẽ có 100% hộ trồng lúa trong vùng dự án (29.000 hộ, 43.000ha) được đào tạo, tập huấn 3 giảm 3 tăng (3G3T) và 1 phải 5 giảm (1P5G), trong đó 80% hộ áp dụng 3G3T và 50% hộ trong số đó áp dụng 1P5G; củng cố và thành lập mới trong vùng dự án 30 hợp tác xã (HTX) - chọn 20 HTX tiên tiến áp dụng tốt 3G3T và 1P5G - có sản xuất cánh đồng lớn, sẽ đầu tư thiết bị, hạ tầng, làm dịch vụ và liên kết sản xuất, bao tiêu sản phẩm; giảm tác động tiêu cực tới môi trường thông qua việc giảm lượng nước tưới, giảm lượng phân bón và thuốc bảo vệ thực vật trong quá trình canh tác lúa gạo.

Những năm gần đây, nhiều loại gạo ST được nông dân sản xuất tại Sóc Trăng đã đạt giá trị xuất khẩu và bán buôn trên thị trường với mức cao khoảng 700 USD/tấn (cao hơn gạo thường khoảng 200-300 USD/tấn). Để nâng cao giá trị gia tăng của hạt gạo, Sóc Trăng không chỉ phấn đấu tăng năng suất lúa mà còn tập trung phát triển lúa đặc sản, nâng cao giá trị trên một đơn vị diện tích canh tác, góp phần tăng lợi nhuận cho nông dân. Để phát triển thương hiệu ST cho các sản phẩm gạo, những giải pháp quan trọng mà tỉnh đặt ra trong thời gian tới gồm:

Một là, đẩy mạnh ứng dụng các giải pháp KH&CN vào nghiên cứu các giống ST như tiến hành chọn tạo, khảo nghiệm các giống lúa mới có năng suất cao, ổn định, phẩm chất gạo tốt, kháng sâu bệnh và thích nghi với điều kiện tại các vùng sinh thái, có thị trường tiêu thụ lớn để đưa vào sản xuất. Đầu tư nâng cấp và phát triển hệ thống sản xuất giống lúa ở các trạm, trại; nhân rộng mạng lưới sản xuất giống trong cộng đồng nhằm đáp ứng đủ nhu cầu về giống lúa chất lượng cao phục vụ sản xuất. Hướng dẫn việc áp dụng các tiến bộ KH&CN vào sản xuất, áp dụng các biện pháp sinh học, công nghệ sinh thái, sản xuất theo hướng hữu cơ sinh học... và nhân rộng các mô hình sản xuất hiệu quả để nâng cao giá trị và thu nhập trong sản xuất lúa ST. Từ thực tế tại Sóc Trăng cho thấy, để phát triển các giống lúa ST, điều quan trọng là phải ứng dụng công nghệ cao vào sản xuất, cải tạo nguồn gen để thích ứng với những thay đổi của khí hậu và thực hiện việc “liên kết 4 nhà” trong sản xuất.

Hai là, chủ động áp dụng cơ giới hóa vào toàn bộ quá trình sản xuất (từ làm đất, gieo cấy, chăm sóc, đến thu hoạch, chế biến...) phù hợp với điều kiện của từng vùng, nhất là những vùng sản xuất lúa tập trung, góp phần thay đổi tập quán canh tác phân tán, thủ công sang sản xuất công nghiệp với thiết bị hiện đại, có năng suất, chất lượng, hiệu quả cao và giảm tổn thất trong sản xuất.

Ba là, phối hợp với các nhà khoa học, các sở/ngành có liên quan hỗ trợ nhóm nghiên cứu lập hồ sơ để trình Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn sớm công nhận giống lúa ST25 là giống lúa quốc gia và đăng ký bảo hộ quyền tác giả giống lúa ở trong và ngoài nước; hỗ trợ xúc tiến thương mại, bao tiêu sản phẩm... Hiện tại, Sóc Trăng đã đăng ký bảo hộ nhãn hiệu chứng nhận gạo thơm cho một số giống lúa ST, trong thời gian tới Sở KH&CN cũng sẽ phối hợp với Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chỉnh sửa, bổ sung quy chế quản lý nhãn hiệu này để quản lý, phát triển và khai thác có hiệu quả.

Bốn là, có chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư cho KH&CN nhằm phát triển chuỗi giá trị gạo ST từ giống, quy trình canh tác, công tác thu mua, chế biến, cho đến bảo quản, đóng gói và tiêu thụ.

Năm là, để nâng cao vị thế và thương hiệu gạo ST, việc tuyên truyền nâng cao nhận thức cho người dân cũng cần được quan tâm. Người dân phải sử dụng giống lúa cấp xác nhận thay cho những giống lúa thông thường và không nên lấy lúa lương thực làm giống sẽ làm giảm chất lượng gạo. Đồng thời, việc chọn lựa giống lúa gieo sạ phải phù hợp với từng vùng, từng địa phương và tùy vào điều kiện thời tiết nhằm đảm bảo chất lượng gạo luôn ổn định.

Đầu năm giá lúa thu mua giảm và tiêu thụ gặp khó khăn do các doanh nghiệp không ký kết được hợp đồng xuất khẩu; sau khi được nhà nước hỗ trợ thì giá lúa tăng trở lại và tiêu thụ thuận lợi. Tuy nhiên giá lúa vẫn thấp hơn so với cùng kỳ năm trước từ 225 đến 650 đồng/kg. Theo kết điều tra giá thành sản xuất lợi nhuận bình quân từ 9,8 triệu đồng đến 15,15 triệu đồng/ha, do đó thu nhập của nông dân trồng lúa ổn định, canh tác lúa đảm bảo lợi nhuận 30% so với chi phí sản xuất theo quy định của Chính phủ. Có khoảng 84 công ty, doanh nghiệp, thương lái tham gia liên kết tiêu thụ sản phẩm từ đầu vụ, với tổng diện tích bao tiêu 17.359 ha (trong đó diện tích liên kết thuộc cánh đồng lớn 15.647 ha/DT 22.386 ha/43 cánh đồng), hiện nay giá lúa thường 5.000 – 5.500 đồng/kg (tăng 500đ/kg), lúa thơm nhẹ 5.600 – 5.700 đồng/kg (tăng 400đ/kg), riêng giống RVT 6.000 đồng/kg (Sở NN & PTNT tỉnh Sóc Trăng, 2019).

CHƯƠNG 4. KẾT QUẢ VỀ PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ LÚA GẠO

4.1 Mô tả đặc điểm mẫu nghiên cứu

4.1.1 Thông tin chung về đặc điểm nông hộ và thực trạng sản xuất lúa gạo

Bảng 10. Giới tính chủ hộ sản xuất lúa

	Hậu Giang		An Giang		Sóc Trăng		Tổng	
Giới tính	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)
Nam	136	85	89	89	85	85	310	86,1
Nữ	24	15	11	11	15	15	50	13,9
Tổng	160	100,0	100	100,0	100	100,0	360	100,0

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Kết quả khảo sát cho thấy phần lớn lao động chính là nam giới chiếm tỷ trọng phần trăm cao hơn nữ giới. Tổng cộng có 310 đáp viên là nam và 50 đáp viên là nữ. Trong đó 160 nông hộ tại tỉnh Hậu Giang thì có 85% đáp viên là nam và 15% đáp viên là nữ. Kết quả 100 nông hộ tại tỉnh An Giang thì có 89,0% đáp viên là nam và 11,0% đáp viên là nữ và kết quả 100 hộ tại Sóc Trăng là nam giới chiếm 85,0% trong khi đó nữ chiếm 15,0%. Kết quả này phù hợp với đặc điểm phân bố giới tính chủ hộ ở khu vực nông thôn tại Việt Nam.

Bảng 11. Thống kê tuổi chủ hộ sản xuất lúa

	Hậu Giang		An Giang		Sóc Trăng		Tổng	
Tuổi chủ hộ	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)
Từ 20 – 40 tuổi	36	22	20	20	24	24	80	22,2
Từ 41 – 50 tuổi	38	23,5	48	48	47	47	133	36,9
Từ 51 – 60 tuổi	52	32,5	29	29	16	16	97	26,9
Trên 60 tuổi	34	21,5	3	3	13	13	50	13,9
Tổng cộng	160	100,0	100	100,0	100	100,0	360	100,0
Trung bình		51		47,97		48,36		
Độ lệch chuẩn		11,13		7,83		10,57		
Nhỏ nhất		26		29		22		
Lớn nhất		77		68		75		

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Kết quả điều tra cho thấy độ tuổi từ 20-40 tuổi có 80 đáp viên, độ tuổi từ 41-50 tuổi có 133 đáp viên, nhóm 51-60 tuổi có 97 đáp viên, nhóm trên 60 tuổi có 50 đáp viên. Trong đó độ tuổi chiếm tỷ trọng cao nhất của tỉnh Hậu Giang là 51-60 tuổi chiếm 32,5%, tuổi trung bình là 51 tuổi (tuổi trung bình lớn nhất), tại tỉnh An Giang là 41-50 tuổi chiếm 48%, tuổi trung bình là 47,97 tuổi (tuổi trung bình thấp nhất), tỉnh Sóc Trăng là 42-50 tuổi chiếm 47,0%, tuổi trung bình là 48,36 tuổi. Tỉnh Hậu Giang có đáp viên có độ tuổi lớn nhất là 77 tuổi, thấp nhất là 26 tuổi, tỉnh An Giang có độ tuổi lớn nhất là 68 tuổi và độ tuổi thấp nhất là 29 tuổi, tỉnh Sóc Trăng có độ tuổi lớn nhất là 75 tuổi và độ tuổi nhỏ nhất là 22. Trong các nghiên cứu của *Thanh (2018)* cho thấy độ tuổi trung bình là 46 tuổi và *Dung (2017)* độ tuổi trung bình là 48 tuổi, điều đó cho thấy tuổi trung bình của nông hộ được khảo sát có sự tương đồng.

Bảng 12. Trình độ học vấn của nông hộ trồng lúa

Trình độ học vấn	Hậu Giang		An Giang		Sóc Trăng		Tổng	
	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tổng cộng	Tỷ trọng (%)
Không học	2	1,25	13	13	0	0	15	1,4
Cấp 1	69	43,13	36	36	15	15	120	33,3
Cấp 2	70	48,75	32	32	52	52	124	34,4
Cấp 3	18	11,25	9	9	22	22	79	21,9
Đại học	1	0,625	10	10	11	11	22	6,1
Tổng cộng	160	100,0	100	100,0	100	100,0	360	100,0
Trung bình		6,4		9,54		8,62		
Độ lệch chuẩn		2,93		3,02		2,92		
Nhỏ nhất		0		3		4		
Lớn nhất		14		14		14		

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ trồng lúa, 2020

Từ số liệu cho thấy trình độ học vấn của nông hộ còn khá thấp, trình độ học vấn của nông hộ chủ yếu là cấp 1 và cấp 2 có 244 nông hộ, trình độ đại học có 22 nông hộ và không học là 15 nông hộ. Kết quả tại tỉnh Hậu Giang cho thấy nông hộ không đi học, trong khi đó, cấp 1 và cấp 2 chiếm tỷ trọng tương đương nhau lần lượt là 43,13% và 48,75%, tỉnh An Giang chiếm 36% và 32% trong tổng số 100 nông hộ được khảo sát và tỉnh Sóc Trăng chiếm 52% và 22% trong 100 nông hộ được khảo

sát. Trình độ học vấn trung bình cao nhất là tỉnh An Giang 9,54 và thấp nhất là tỉnh Hậu Giang với kết quả là 6,4. Trình độ học vấn thấp cũng tương đồng với kết quả của các nghiên cứu *Thanh (2018)* và *Trang (2011)* có lần lượt là 40% và 36,7% nông hộ có trình độ cấp 1, nghiên cứu của *Del (2012)* kết quả nông hộ có học vấn là 41,7% nông hộ học cấp 3, cao hơn các nghiên cứu còn lại, còn cấp 1 chiếm 20% nông hộ. Trình độ học vấn có ảnh hưởng một phần không nhỏ trong quá trình sản xuất của nông hộ, những nông hộ có trình độ tốt dễ dàng tiếp cận được nhiều thông tin mới, kỹ thuật canh tác mới, cách chuyển giao khoa học kỹ thuật trong sản xuất lúa so với những nông hộ có trình độ thấp hơn.

Bảng 13. Thông tin về kinh nghiệm của nông hộ trồng lúa

Kinh nghiệm	Hậu Giang		An Giang		Sóc Trăng		Tổng	
	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tổng cộng	Tỷ trọng (%)
Dưới 15 năm	27	16,88	35	35,0	12	12,0	74	20,6
Từ 16 – 30 năm	86	53,75	52	52,0	56	56,0	194	53,9
Từ 31 – 45 năm	43	26,88	12	12,0	23	23,0	78	21,7
Từ 46 – 60 năm	4	2,5	1	1,0	9	9,0	14	3,9
Tổng cộng	160	100,0	100	100,0	100	100,0	360	100
Trung bình	26,225		22,35		24,64			
Độ lệch chuẩn	12,08		9,0		10,68			
Nhỏ nhất	2		5,0		4			
Lớn nhất	60		48		50			

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Kết quả cho thấy kinh nghiệm trung bình của 3 nơi đều trên 20 năm, phần lớn kinh nghiệm của nông hộ từ 16 - 30 năm, tổng cộng có 194 nông hộ với tần số trung bình là 64,7. Tỉnh Hậu Giang có năm kinh nghiệm trung bình là 26,25, kinh nghiệm lớn nhất là 60 năm, lớn hơn kinh nghiệm trung bình của tỉnh An Giang là 22,35 và tỉnh Sóc Trăng là 24,64. So với các nghiên cứu trước đây kinh nghiệm trung bình không có chênh lệch, nghiên cứu của *Thống (2013)* chỉ ra kinh nghiệm trung bình là 25 năm và *Del (2012)* kinh nghiệm trung bình là 21 năm. Nhờ nông dân có nhiều kinh nghiệm nông dân đã tự chủ động trong việc sản xuất, có nhiều cách phát hiện và đối phó với nhiều loại sâu bệnh, hạn chế sử dụng thuốc bảo vệ thực vật trong sản xuất, sử dụng phân thuốc cân đối và hợp lý nhất. Số năm kinh nghiệm nông hộ càng cao thì hiệu quả càng lớn giống với nghiên cứu của *Rahman (2003)*, *Ogundari (2006)*,

Kaka et al.(2016). Kinh nghiệm sẽ dần tích lũy trong quá trình sản xuất, nông hộ nhiều kinh nghiệm ứng phó tốt hơn khi sâu hại, dịch bệnh xảy ra. Tuy nhiên, kinh nghiệm lâu năm cũng là nguyên nhân tiềm ẩn nhiều vấn đề khiến cho nông hộ khó tiếp cận và thay đổi kỹ thuật mới, nhiều nông hộ vẫn cho rằng những kỹ thuật của mình là tốt nhất, hay nhất nên không muốn đổi mới phát triển hay nhiều nông hộ có nhiều kinh nghiệm sẽ có tâm lý bảo thủ, chỉ sản xuất dựa trên nền tảng sẵn có mà không quan tâm đến nhu cầu đổi mới của đất nước. Độ lệch chuẩn tương đối lớn cũng gây khó khăn vì có sự chênh lệch về kinh nghiệm giữa các nông hộ.

Bảng 14. Thông tin về số nhân khẩu của nông hộ trồng lúa

Số người	Hậu Giang		An Giang		Sóc Trăng		Tổng	
	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tổng cộng	Tỷ trọng (%)
1- 2 người	10	6,25	3	3,0	7	7,0	20	5,6
3- 4 người	82	51,25	75	75,0	67	67,0	224	62,2
5- 6 người	57	35,6	21	21,0	19	19,0	97	26,9
7- 8 người	8	5	1	1,0	7	7,0	16	4,4
Trên 8 người	3	1,9	0	0	0	0	3	0,8
Tổng cộng	160	100,0	100	100,0	100	100,0	360	100
Trung bình	5		3,91		3,75			
Độ lệch chuẩn	1,46		0,9		0,957			
Lớn nhất								
Nhỏ nhất	10		7		6			
	2		2		2			

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Số nhân khẩu phổ biến nhất trong những hộ được điều tra trên địa bàn tỉnh Hậu Giang là 3 - 4 nhân khẩu chiếm tỷ trọng cao nhất 51,25%, thấp nhất là nông hộ có số nhân khẩu từ 8 – 10 người chiếm tỷ trọng 1,9%. Trên địa bàn tỉnh An Giang nhân khẩu từ 3-4 người chiếm tỷ trọng cao nhất là 75%, thấp nhất số nhân khẩu 7-8 người chiếm 1%. Tỉnh Sóc Trăng nhân khẩu chiếm tỷ lệ cao nhất là 3-4 người chiếm 67%, thấp nhất là số nhân khẩu 7-8 người chiếm 7%. Số nhân khẩu trung bình của tỉnh Hậu Giang là 5 người cao hơn số nhân khẩu trung bình của tỉnh An Giang (3,91 người) và tỉnh Sóc Trăng (3,75 người). Nghiên cứu của *Thanh (2018)* ở An Giang thì nhân khẩu trung bình của hộ là 5 người, thấp nhất 2 người cao nhất 9 người. Kết quả cho thấy số nhân khẩu trung bình của hộ gia đình có xu hướng giảm,

do chịu ảnh hưởng của chính sách dân số và kế hoạch hóa gia đình của Nhà nước nên số lượng nhân khẩu trong từng hộ nông không còn đông như những năm trước đây, bên cạnh đó lao động trẻ trong gia đình cũng chọn làm việc ở các thành phố lớn từ đó dẫn đến thiếu lao động sản xuất lúa (Dũng, 2013).

Bảng 15. Diện tích sản xuất của nông hộ sản xuất lúa

Qui mô	Hậu Giang		An Giang		Sóc Trăng		Tổng	
	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tổng cộng	Tỷ trọng (%)
Dưới 2 ha	124	77,5	22	22,0	40	42,0	186	51,7
Từ 2–4 ha	30	18,75	58	58,0	45	45,0	133	36,9
Từ 4,1 – 6 ha	5	3,13	12	12,0	7	7,0	24	6,7
Trên 6 ha	1	0,63	8	8,0	6	6,0	15	4,2
Tổng cộng	160	100,0	100	100,0	100	100,0	360	100
Trung bình		1,5		3,7		2,58		
Độ lệch chuẩn		1,07		5,18		3,09		
Lớn nhất		6,2		40		24		
Nhỏ nhất		0,1		0,5		0,2		

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Diện tích trung bình cao nhất là tỉnh An Giang với 3,7 ha, thấp nhất là tỉnh Hậu Giang với 1,5 ha, diện tích trung bình tỉnh Sóc Trăng là 2,58 ha. Diện tích trồng lúa trung bình của 3 tỉnh là 2,6 ha so với diện tích lúa trung bình của các nghiên cứu trước đây thì diện tích tương đối thấp và trong 3 tỉnh thì tỉnh Hậu Giang có kết quả thấp nhất so với các kết quả nghiên cứu trước. Nghiên cứu của *Thanh (2018)* có diện tích trung bình là 2,79 ha thấp hơn kết quả của *Thống (2013)* có diện tích trung bình là 2,9 ha, *Del (2012)* có kết quả diện tích trung bình tương đối cao hơn là 3,7 ha. Tỉnh An Giang là một trong những khu vực trồng lúa trọng điểm của ĐBSCL nên diện tích trung bình cao hơn so với tỉnh Hậu Giang và Sóc Trăng. Diện tích đất sản xuất lúa của các nông hộ chênh lệch khá lớn, do nông hộ sản xuất trồng lúa khá nhỏ nên sản xuất manh mún và hiệu quả kinh tế trong sản xuất lúa thấp, diện tích canh tác nhỏ cũng là yếu tố gây giảm lợi nhuận của nông hộ (Dũng và Ninh, 2015).

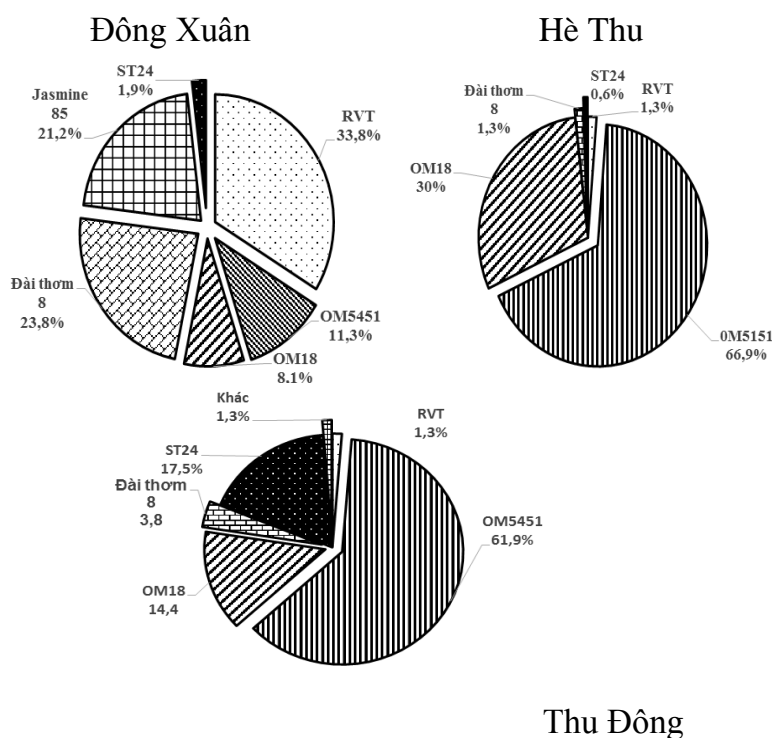
Các loại giống lúa được chọn để canh tác

Hiện nay, theo phân loại của Viện Lúa ĐBSCL, các loại lúa chất lượng cao tại khu vực ĐBSCL bao gồm: IR50404, Lộc Trời 3, OM5451, OM18, Lộc Trời 5 (AGPPS114), OM4900, OM 6976, OM7347, Jasmine 85, OM 9577, OM4218,

OM2517, OM6162, Ma Lâm 48, Nếp IR4625, OM 576 (Hàm trâu). Nhưng nông hộ hiện nay tập trung gieo trồng các loại giống như: RVT, OM18, Lộc Trời 18, Đài Thơm, OM5451, AGPSS103 (Lộc Trời 1).

Ở vụ Đông Xuân, giống RVT được nông hộ sử dụng nhiều nhất (chiếm 33,8%), giống này cho chất lượng cao và phù hợp với điều kiện thời tiết và khí hậu ở vụ ĐX nên được nông hộ sử dụng phổ biến. Nông hộ trên địa bàn khảo sát còn sử dụng giống lúa Đài Thơm cho vụ ĐX với tỷ trọng khá cao (23,8%). Giống lúa ST24 hiện nay đang được thị trường ưa chuộng, tuy nhiên do hạn chế về sự phù hợp với điều kiện thổ nhưỡng và thời tiết nên người nông dân sử dụng giống này vào vụ ĐX rất ít (1,9%). Ngoài ra, nông dân còn sử dụng một số giống khác như OM5451, OM18, Jamine 85.

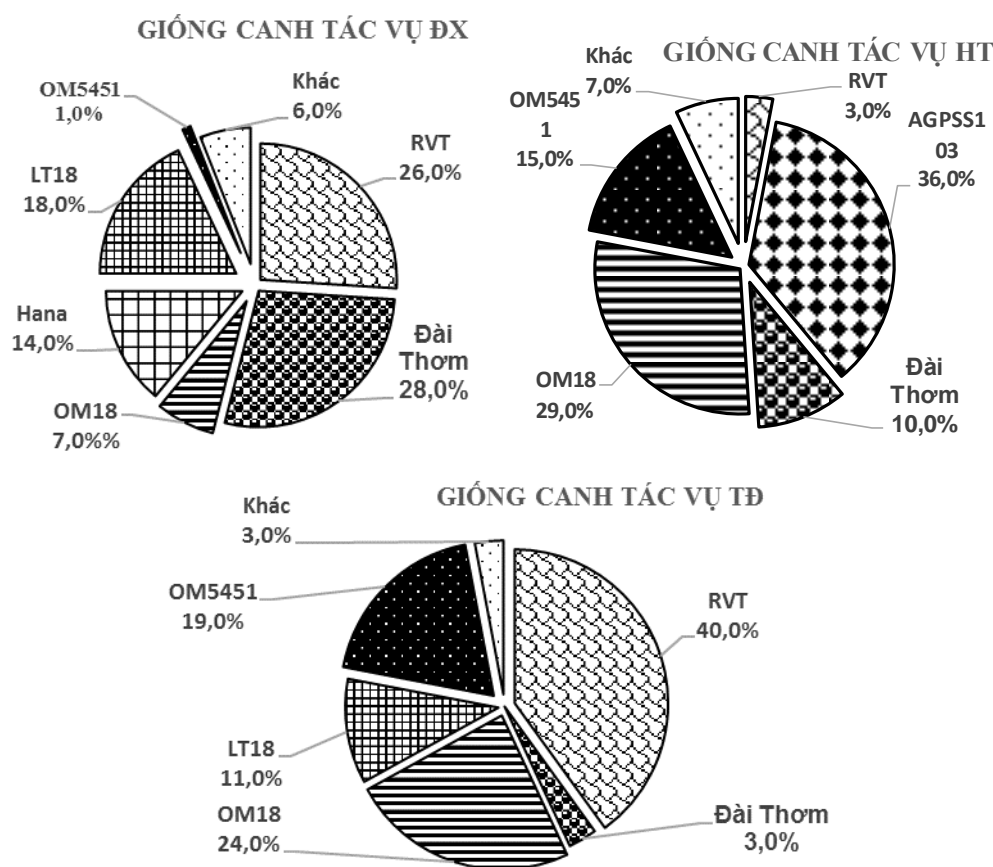
Ở vụ Hè Thu, nông dân nhận thấy những ưu điểm và sự phù hợp của giống lúa OM5451 nên tỷ trọng giống lúa này được gieo trồng khá cao (66,9%), tiếp theo là giống OM18 cũng được nông dân gieo trồng với tỷ trọng 30,0%. Bên cạnh đó, nông dân còn gieo trồng các loại giống khác với tỷ trọng thấp như giống RVT, Đài Thơm 8, ST24. Tương đồng với vụ HT, giống lúa OM5451 vẫn được nông dân gieo trồng ở vụ Thu Đông với tỷ trọng cao nhất là 61,9%, giống lúa ST24 đạt chất lượng cao phù hợp với vụ TĐ được người dân sử dụng với tỷ trọng 17,5%. Bên cạnh đó là một số giống khác như OM18, Đài Thơm 8.



Hình 9. Tỷ lệ giống lúa được sử dụng trong ba vụ tại tỉnh Hậu Giang

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Các nông hộ trong chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao tại An Giang đều tham gia vào HTX nên các loại giống chất lượng được canh tác vẫn có sự khác nhau đối với từng xã, huyện, giống lúa phụ thuộc vào yêu cầu của HTX, nhu cầu đầu ra của công ty liên kết cũng như điều kiện tự nhiên tại nơi canh tác. Theo khảo sát 100 nông hộ tại tỉnh An Giang, các giống lúa được sử dụng có tỷ lệ như sau: Vụ Đông Xuân: giống RVT (chiếm 26,0%), Đài Thơm (28,0%), OM18 (7,0%), Hana (14,0%), Lộc Trời 18 (18,0%), OM5451 (1,0%) và các loại giống khác (chiếm 6,0%). Vụ Hè Thu: giống RVT (chiếm 3,0%), AGPSS103 (Lộc Trời 1) (36,0%), Đài Thơm (10,0%), OM18 (29,0%), OM5451 (15,0%) và các loại giống khác (chiếm 7,0%). Vụ Thu Đông: giống RVT (chiếm 40,0%), Đài Thơm (3,0%), OM18 (24,0%), Lộc Trời 18 (11,0%), OM5451 (19,0%) và các giống khác (chiếm 3,0%).

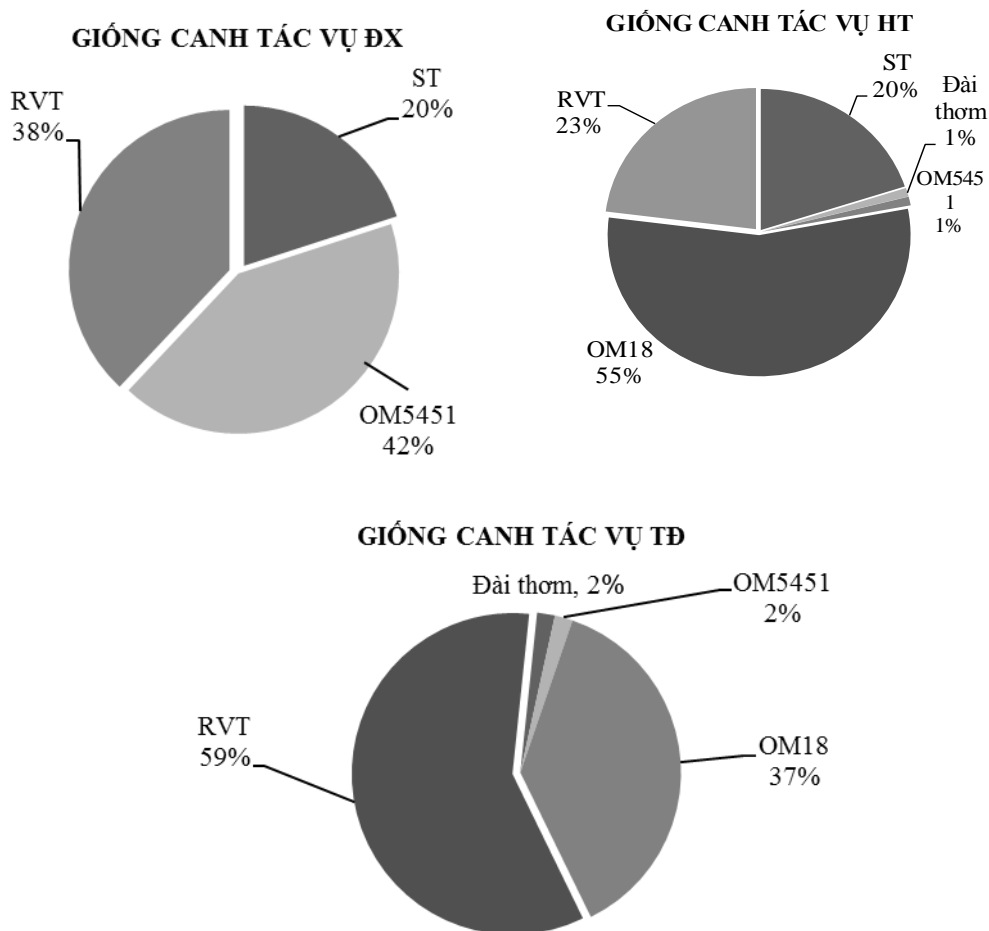


Hình 10. Tỷ lệ giống lúa được sử dụng trong ba vụ tại tỉnh An Giang

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Theo khảo sát 100 nông hộ tại tỉnh Sóc Trăng, các giống lúa được sử dụng có tỷ trọng như sau: Vụ Đông Xuân: Giống RVT (chiếm 38%), giống ST (chiếm 20%), giống OM5451 (chiếm 45%). Vụ Hè Thu: Giống ST (chiếm 20%), giống Đài Thơm (chiếm 1%), giống OM5451 (chiếm 1%), giống OM18 (chiếm 55%), giống RVT

(chiếm 23%). Vụ Thu Đông: Giống Đài Thơm (chiếm 2%), giống OM5451 (chiếm 2%), giống OM18 (chiếm 37%), giống RVT (chiếm 59%).



Hình 11. Tỷ lệ giống lúa được sử dụng trong ba vụ tại tỉnh Sóc Trăng

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Qua khảo sát, giống lúa được nông hộ sử dụng ở 3 vụ sản xuất là khác nhau và có nhiều lý do khi nông hộ đưa ra quyết định chọn giống lúa canh tác. Có 6 lý do chính để nông hộ quyết định lựa chọn giống lúa canh tác.

Bảng 16. Lý do chọn giống lúa tại ba tỉnh

Lý do chọn giống	Tỉnh Hậu Giang		Tỉnh An Giang		Tỉnh Sóc Trăng		Tổng cộng
	Số ý kiến	Tỷ lệ (%)	Số ý kiến	Tỷ lệ (%)	Số ý kiến	Tỷ lệ (%)	
Tính thích nghi rộng, rầy nâu và đạo ôn thấp	77	48,1	4	4,0	10	10,0	91

Có khả năng chống chịu được với đổ ngã	66	41,3	18	18,0	15	15,0	99
Đạt năng suất cao và chất lượng gạo tốt	141	88,1	97	97,0	98	98,0	336
Phù hợp điều kiện thổ nhưỡng địa phương	75	46,9	20	20,0	29	29,0	124
Dạng hình hạt gạo, phù hợp tiêu chuẩn xuất khẩu	105	65,6	86	86,0	33	33,0	224
Theo yêu cầu từ HTX	34	21,3	40	40,0	7	7,0	81

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Ở những nghiên cứu trước lý do chọn giống nhiều nhất của nông hộ là bán được giá cao chiếm tỷ trọng 35% và được Nhà nước khuyến khích sản xuất chiếm tỷ trọng 21% (Cầm, 2019), lý do dễ canh tác chăm sóc chiếm tỷ trọng 37,2% và thích hợp với vùng thái, sản xuất lúa vụ 3 chiếm tỷ trọng 25,6% (Trang, 2011). Lựa chọn của nông hộ ít tập trung vào phẩm chất của lúa, giống lúa kém chất lượng dẫn đến năng suất thấp và chất lượng gạo không tốt. Sự đa dạng trong lựa chọn của nông hộ sẽ làm cho sản xuất lúa không đồng đều, không phù hợp với tiêu chuẩn xuất khẩu (Tín, 2011).

Xu hướng lựa chọn giống lúa của nông dân đã được đổi mới, họ bắt đầu chú ý nhiều đến năng suất, chất lượng gạo, hình dạng để phù hợp với yêu cầu xuất khẩu gạo hiện nay, nông hộ cả 3 tỉnh Hậu Giang, tỉnh An Giang, tỉnh Sóc Trăng lựa chọn tập trung chủ yếu vào lựa chọn chất lượng gạo tốt với tỷ lệ là 88,1%, 97%, 98% và phù hợp với nhu cầu xuất khẩu với tỷ lệ là 65%, 86%, 33% đã nói lên được mong muốn của người nông dân nói riêng và dân tộc nói chung muốn đưa gạo Việt Nam ra bên ngoài thế giới. Lựa chọn giống lúa canh tác là yêu cầu từ HTX hay công ty liên kết chiếm tỷ lệ 34%, 40%, 7%, nhằm đảm bảo rằng nguồn lúa sản xuất ra của họ được thu mua và mua với mức giá ổn định. Những lý do còn lại cũng là một phần quan trọng giúp cho các nông hộ lựa chọn và tin tưởng loại giống khi gieo sạ.

Sử dụng lao động chăm sóc lúa

Theo kết quả được khảo sát tại tỉnh Hậu Giang, tỉnh An Giang và tỉnh Sóc Trăng thì ở khâu làm đất sản xuất và thu hoạch lúa được thực hiện hoàn toàn bằng cơ giới hóa. Việc áp dụng cơ giới hóa trong sản xuất nông nghiệp sẽ: tăng được hiệu quả sử dụng đất, tăng năng suất lao động; mở rộng được diện tích canh tác, đáp ứng yêu cầu sản xuất lớn; tiết kiệm các nguồn: giống, phân bón, nước, năng lượng, lao động... giảm chi phí; giảm bớt cường độ lao động nặng nhọc cho nông dân; cải thiện

được chất lượng nông sản, tăng lợi tức trong sản xuất; tạo ra các ngành nghề hấp dẫn lao động nông thôn; đáp ứng kịp thời vụ, tăng mùa vụ, hạn chế ảnh hưởng của thời tiết, khí hậu.

Khâu chuẩn bị đất như: cày đất, bừa đất, trục đất, san đất ruộng và nối các vùng nước trong ruộng vào đường dẫn nước đều được các nông hộ sử dụng máy, trung bình giá thuê máy tại các địa phương là 100.000 – 200.000 đồng/công (1.000 m²) (bao gồm tất cả giai đoạn). Làm đất là một khâu quan trọng không thể thiếu được trong canh tác cây trồng, nhằm mục đích duy trì và nâng cao độ phì của đất, tạo điều kiện cho sự sinh trưởng và phát triển của cây trồng. Theo kết quả nghiên cứu được công bố bởi bộ Nông nghiệp Mỹ (USDA), nếu lấy giá trị toàn bộ phần tăng lên về năng suất cây trồng do tác động của tất cả các khâu canh tác là 100% thì trong đó do khâu làm đất chiếm 25%. Do vậy, khâu làm đất đạt tiêu chuẩn là hết sức quan trọng.

Khâu gieo sạ cũng đã được cơ giới bằng máy móc, các hộ được phỏng vấn trả lời rằng các địa phương đã sử dụng máy để gieo sạ, những nơi chưa tiến bộ vẫn sử dụng dụng cụ gieo hàng và không còn sử dụng công lao động cho việc sạ bằng tay. Viện lúa ĐBSCL đã khuyến cáo bà con nông dân dùng công cụ, thiết bị gieo hàng thay tập quán sạ lan. Giải pháp nông học này rất có hiệu quả: giảm lượng giống gieo sạ, giảm chi phí sản xuất, tăng năng suất, tăng chất lượng hạt giống và cả chất lượng hạt gạo. Kết quả khảo sát, tại tỉnh Hậu Giang chi phí thuê lao động cho 1 công (1.000 m²) từ 40.000 – 50.000 đồng/công, tại tỉnh An Giang chi phí thuê lao động cho 1 công (1.000 m²) từ 30.000 – 40.000 đồng/công và tại tỉnh Sóc Trăng chi phí thuê lao động cho 1 công (1.000 m²) từ 25.000 – 30.000 đồng/công.

Từ bảng thống kê cho thấy diện tích canh tác trung bình của tỉnh Hậu Giang nhỏ hơn 2 tỉnh An Giang và Sóc Trăng nên phần lớn nông hộ tỉnh Hậu Giang sử dụng lao động nhà ở các khâu như làm cỏ, dặm lúa, bón phân ít sử dụng lao động thuê mướn, do tác hại của thuốc bảo vệ thực vật đối với cơ thể con người và môi trường xung quanh xảy ra khi thuốc được sử dụng không đúng các tiêu chuẩn quy định, trang bị bảo hộ lao động không chu đáo, thời gian phun thuốc quá lâu, máy bơm thuốc bị rò rỉ hoặc bị hỏng, vệ sinh cá nhân kém, nhầm lẫn... dẫn đến các nông hộ thường ít sử dụng lao động nhà và sử dụng nhiều công lao động thuê mướn cho khâu sản xuất. Theo khảo sát thực tế, nông hộ trồng lúa chất lượng cao vụ Đông Xuân thường ít sử dụng lao động dặm lúa, nguyên nhân là do thời tiết của vụ này nắng nhiều và ít mưa nên lúa khi gieo sạ lên đồng đều. Trong đó, lao động cho khâu làm cỏ, dặm đa phần là nữ. Lao động nam thường tham gia vào khâu bón phân và

phun thuốc. Giá thuê lao động giữa nam và nữ có sự khác nhau, giá thuê lao động nữ trung bình là 220.000 đồng/người/ngày (8 tiếng) và giá thuê lao động nam trung bình là 270.000 đồng/người/ngày (8 tiếng). Tại tỉnh An Giang, với diện tích canh tác nhiều nên khâu dặm lúa của các hộ đều sử dụng lao động thuê mướn và ít sử dụng lao động nhà, do thời gian gieo sạ của các nông hộ tương đối đồng loạt nên việc sử dụng lao động trong khâu này khá khó khăn, các chủ hộ thường phải dặn ngày trước cho công lao động thuê. Công thuê gieo sạ từ 170.000 – 190.000 đồng/người/ngày (8 tiếng), chi phí thuê phun thuốc dao động từ 120.000 – 150.000 đồng/công (1.000 m²), lao động thuê bón phân với chi phí thuê được tính 1 công (1.000 m²) tiền thuê khoảng 90.000 đồng. Tại tỉnh Sóc Trăng giá lao động thuê được tính theo số công đã làm được, lao động thuê ở khâu gieo sạ, chi phí thuê lao động 1 công (1.000 m²) 25.000 - 30.000 đồng. Lao động thuê bón phân với chi phí thuê được tính 1 công (1.000 m²) tiền thuê là 50.000 đồng, chi phí thuê phun thuốc trung bình là 150.000 đồng/công. Nông hộ ít sử dụng lao động nhà nguyên nhân là do hạn chế tiếp xúc với thuốc bảo vệ thực vật để bảo vệ sức khỏe.

Giai đoạn cuối cùng là giai đoạn thu hoạch thì có 100,0% nông hộ cả 3 tỉnh sử dụng cơ giới hóa, giá gieo sạ trung bình của 3 tỉnh từ 180.000 – 280.000 đồng/công (1.000 m²), chi phí này bao gồm chi phí thuê máy cắt (máy gặt đập liên hợp), máy kéo, công kéo đến nơi chủ hộ yêu cầu. Điều kiện để thu hoạch được máy gặt đập liên hợp là mặt ruộng khô và lúa ít bị đổ ngã.

Nguồn vốn sản xuất

Qua khảo sát cho thấy, các nông hộ trồng lúa thường sử dụng vốn nhà để tham gia sản xuất. Hiện nay, các chủ hộ đều tham gia vào HTX nên các khoản chi phí đầu vào như vật tư phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, lúa giống đa phần được HTX cung ứng và được thanh toán vào cuối vụ mùa, nên cũng rất thuận lợi cho việc sản xuất của các nông hộ có vốn ít. Tại tỉnh Hậu Giang chỉ có 32/160 hộ có vay vốn từ các điểm vay tín dụng, trong đó có 22/160 hộ vay vì mục đích cho sản xuất lúa, còn lại 10/160 hộ vay phục vụ cho mục đích học tập và sinh hoạt của gia đình. Tỉnh An Giang chỉ có 10/100 hộ có vay vốn từ các điểm vay tín dụng, trong đó có 3/10 hộ vay vì mục đích cho sản xuất lúa, còn lại 7/10 hộ vay phục vụ cho mục đích học tập. Bên cạnh đó, hầu hết các nông dân đều mua VTNN của các cửa hàng, đại lý VTNN đến cuối vụ trả do đó nhu cầu vay vốn phục vụ sản xuất lúa không nhiều. Kết quả khảo sát cho thấy có 5 hộ vay vốn phục vụ sản xuất và chi phí học hành cho con cái chủ yếu ở ngân hàng nông nghiệp (100,0%), với số tiền vay khoảng 50 triệu đồng lãi suất 0,8%/năm.

4.1.2 Chi phí sản xuất lúa

Bảng 17. Chi phí sản xuất lúa tại khu vực nghiên cứu

		Hậu Giang			An Giang			Sóc Trăng			Trung bình	
Chi tiêu	Hạng mục	Chi phí theo 1000m ² (đồng/1.000m ²)	Chi phí theo 1 kg lúa (đồng/kg)	Tỷ trọng (%)	Chi phí theo 1000m ² (đồng/1.000m ²)	Chi phí theo 1 kg lúa (đồng/kg)	Tỷ trọng (%)	Chi phí theo 1000m ² (đồng/1000m ²)	Chi phí theo 1 kg lúa (đồng/kg)	Tỷ trọng (%)	Chi phí sản xuất lúa trung bình (đồng/1000m ²)	Tỷ trọng (%)
1. Đầu vào	1.1 Giống, phân bón, thuốc BVTV	1.028.053	1.517	50,6	912.860	1.416	49,1	1.042.869	1.740	52,7	994.594	50,9
2. Máy móc	2.1 Bơm nước	78.572	124	4,1	98.900	154	5,3	99.404,8	162	4,9	92.292	4,7
	2.2 Thuê máy cày, xới	114.998	177	5,9	157.44	243	8,5	157.307,1	255	7,7	143.248	7,3
	2.3 Thuê máy cắt	256.949	410	13,7	202.080	314	10,9	271.066,9	441	13,3	233.365	11,9
3.	Thuê lao động	77.119	103	3,4	449.105,6	694	24,1	363.500	591	17,9	296.575	15,2
4.	Lao động nhà	371.399	560	18,7	16.600	26	0,9	26.500	49	1,5	138.166	7,1
5.	Lãi vay ngân hàng	86.338	108	3,6	22.800	36	1,2	30.800	65	2,0	45.646	2,3
Tổng		2.013.428	2.999	100,0	1.859.785	2.883	100,0	1.991.447	3.303	100,0	1.954.887	100,0

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Chi phí đầu vào bao gồm chi phí giống, phân, thuốc, chi phí đầu vào trung bình là 994.594 đồng/1000m² đây là khoản chi phí chiếm tỷ trọng cao nhất hơn 50%. Tỉnh Sóc Trăng có chi phí đầu vào cao nhất với chi phí là 1.042.869 đồng/1000m² chiếm tỷ lệ cao nhất với 52,7%, chi phí đầu vào sản xuất 1 kg lúa là 1.740 đồng/kg. Tỉnh An Giang có chi phí đầu vào thấp nhất với chi phí là 912.860 đồng/1000m² chiếm tỷ trọng 49,1%, chi phí đầu vào sản xuất 1kg lúa là 1.416 đồng/kg. Tỉnh Hậu Giang có chi phí đầu vào là 1.028.053 đồng/1000m² chiếm tỷ trọng 50,6%, chi phí đầu vào sản xuất 1kg lúa là 1.517 đồng/kg. Nông hộ ở ĐBSCL thường mua giống ở HTX hoặc đại lý có uy tín vì giống lúa chất lượng cao cần được kiểm tra nguồn gốc rõ ràng trước khi mua, nông hộ sản xuất lúa theo quy trình “3 giảm 3 tăng” hay “1 phải 5 giảm” để giảm lượng giống gieo sạ. Phân, thuốc được xem là vật tư nông nghiệp quan trọng không thể thiếu, nông hộ mua ở các đại lý vật tư được chuyên chở đến tận nơi nên nông hộ không tốn chi phí chuyên chở, các đại lý tạo điều kiện cho nông hộ được mua gói đầu trả sau khi thu hoạch lúa, tuy nhiên nông hộ phải phụ thuộc vào đại lý về giá mua, chịu lãi suất khi mua trả sau.

Hiện nay hầu hết nông hộ đều áp dụng cơ giới hóa vào sản xuất lúa để tiết kiệm thời gian và công lao động khi sản xuất, hơn hết việc sản xuất lúa chất lượng cao cần kỹ thuật chăm sóc cao, gieo sạ đúng lịch của địa phương nên khi sử dụng máy móc giúp cho sản xuất lúa dễ dàng hơn. Các chi phí máy móc bao gồm máy bơm với chi phí trung bình là 92.292 đồng/1000m², máy cày và xới chi phí trung bình là 143.248 đồng/1000m², máy cắt với chi phí trung bình là 233.365 đồng/1000m². Tỉnh Sóc Trăng có chi phí máy móc cao nhất với chi phí máy bơm là 99.404,8 đồng/1000m² (162 đồng/kg lúa), chi phí máy cày xới là 157.307 đồng/1000m² (255 đồng/kg lúa), chi phí máy cắt là 271.066,9 đồng/1000m² (441 đồng/kg lúa). Tỉnh An Giang có chi phí máy móc thấp nhất với chi phí máy bơm là 78.572 đồng/1000m² (124 đồng/kg lúa), chi phí máy cày xới là 114.998 đồng/1000m² (177 đồng/kg lúa), chi phí máy cắt là 256.949 đồng/1000m² (410 đồng/kg lúa). Sử dụng máy móc cày xới đất rất quan trọng giúp ruộng thông thoáng, lúa sinh trưởng phát triển tốt, cây cứng, ít bị đổ ngã, dễ kiểm soát cỏ dại và sâu bệnh, thuận tiện cho thu hoạch bằng máy. Khi thu hoạch bằng máy gặt đập liên hợp giúp giảm tổn thất sau thu hoạch lúa, giá gặt lúa sẽ khác nhau tùy theo lúa đứng hoặc lúa ngã.

Chi phí lao động gồm chi phí lao động thuê và công lao động nhà, chi phí thuê lao động trung bình là 296.575 đồng/1000m² cao hơn công lao động nhà là 138.166 đồng/1000m², nông hộ chủ yếu sử dụng lao động thuê vì sản xuất lúa chất lượng cao cần nhiều công lao

động ở những khâu phun thuốc, bón phân, làm cỏ, gieo sạ. Ở tỉnh Hậu Giang do diện tích sản xuất nhỏ nên chủ yếu sử dụng công lao động gia đình với chi phí là 371.399 đồng/1000m² và chi phí thuê lao động là 77.119 đồng/1000m², còn ở tỉnh An Giang và Sóc Trăng diện tích sản xuất lớn hơn nên chủ yếu thuê lao động với chi phí lần lượt là 449.105,6 đồng/1000m² và 363.500 đồng/1000m², chi phí lao động lần lượt là 16.600 đồng/1000m² và 26.500 đồng/1000m².

Chi phí lãi vay trung bình của nông hộ là 45.646 đồng/1000m² đây khoản chi phí thấp nhất chiếm tỷ trọng 2,3%. Tỉnh Hậu Giang có chi phí lãi vay cao nhất với chi phí là 86.338 đồng/1000m², tỉnh An Giang có chi phí lãi vay thấp nhất với chi phí là 20.800 đồng/1000m². Hiện nay nông hộ được địa phương hỗ trợ vay vốn với lãi suất thấp, khi nông hộ liên kết sản xuất với công ty cũng được hỗ trợ một phần chi phí sản xuất nên chi phí lãi vay ít hơn, trung bình 1 kg lúa chi phí lãi vay là 70kg/kg lúa thấp hơn kết quả của nghiên cứu của Cầm (2013) thì chi phí lãi vay của nông hộ là 154 đồng/kg lúa chiếm 4,9%. Đời sống nông hộ tương đối còn khó khăn để duy trì sản xuất nông hộ phải phải chi trước trả sau. Sau khi thu hoạch lúa nông hộ thanh chi phí vật tư nông nghiệp và chi tiêu cho gia đình vì thế nông hộ cần vay để chuẩn bị sản xuất cho vụ sau. Lợi nhuận sau mỗi vụ tương đối chênh lệch nhau nên không hoàn toàn đảm bảo đủ chi phí sản xuất và chi tiêu gia đình.

Nhìn chung chi phí đầu vào chiếm tỷ trọng cao nhất của chi phí sản xuất lúa ở ĐBSCL, chi phí đầu vào trung bình của 3 tỉnh là 994.594 đồng/m², tỉnh An Giang có chi phí đầu vào thấp nhất là 912.860 đồng. Chi phí trung bình thuê máy bơm, máy cày xới, máy cắt lần lượt là 92.292 đồng, 143.248 đồng, 233.365,3, giá thuê chênh lệch không nhiều giữa các vùng chủ yếu tùy thuộc vào lúa đứng hay lúa sập. Chi phí thuê lao động chênh lệch khá lớn do đặc trưng của từng vùng, chi phí thuê lao động trung bình ở ĐBSCL là 296.575 đồng/1000m², chi phí lao động nhà trung bình là 138.166 đồng/1000m², ở Hậu Giang diện tích trồng lúa ít nên phần lớn sử dụng lao động nhà với chi phí 77.119 đồng/1000m², tỉnh An Giang và tỉnh Sóc Trăng diện tích trồng lúa tương đối nhiều nên đa phần sử dụng lao động thuê. Lãi vay ngân hàng trung bình là 45.646 đồng/1000m² đây cũng là chi phí thấp nhất trong chi phí sản xuất lúa của nông hộ.

Với kết quả nghiên cứu này thì chi phí sản xuất trung bình 1kg lúa là 1.954 đồng/kg thấp hơn so với các nghiên cứu chuỗi giá trị truyền thống trước đây của nghiên cứu của Thanh (2017) và Trang (2012) hai nghiên cứu này có kết quả khá tương đồng nhau, chi phí sản

xuất 1kg lúa lần lượt là 3.108 đồng/kg và 3.160 đồng/kg, chi phí đầu vào trung bình lần lượt là 2.022 đồng/kg chiếm 65% và 1.582 đồng/kg chiếm 50,2%, chi phí thấp nhất là chi phí lưu thông 25 đồng/kg chiếm 0,8% và 56 đồng/kg chiếm 1,8% tổng chi phí. Nghiên cứu của *Lộc và Son (2011)* có chi phí sản xuất lúa cao nhất với tổng chi phí sản xuất 1 kg lúa là 3.650 đồng/kg, chi phí cao nhất là chi phí đầu vào 1.548 đồng/kg chiếm 42,2%, chi phí thấp nhất là chi phí lưu thông 60 đồng/kg chiếm 1,6%. Có thể thấy chuỗi giá trị truyền thống liên kết sản xuất còn yếu nông hộ không được bao tiêu và trợ giá đầu vào, khâu vận chuyển lúa gạo còn khó khăn phải tốn chi phí thuê mướn chuyên chở đến nơi bán, nên chi phí sản xuất của nông hộ chuỗi truyền thống cao hơn nông hộ có liên kết sản xuất.

Bảng 18. Nguồn thu nhập của nông hộ trồng lúa (1.000 đồng/hộ/năm)

Chỉ tiêu	Tỉnh Hậu Giang		Tỉnh An Giang		Tỉnh Sóc Trăng		Tổng	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Trung bình	Tỷ trọng (%)
1. Thu nhập từ lúa	193.536	95,5	205.828	89,0	118.911	80,0	172.758	88,2
Vụ Đông Xuân	78.178	38,6	83.516	36,0	44.389	29,87	68.694	34,8
Vụ Hè Thu	57.797	28,5	61.098	26,0	37.299	25,09	52.064	26,5
Vụ Thu Đông	57.561	28,4	61.214	27,0	37.224	25,04	51.999	26,8
2. Thu nhập ngoài lúa	9.132	4,5	24.598	11,0	29.200	20,0	20.977	11,8
Tổng (1+2)	202.668	100,0	230.426	100,0	148.100	100,0	193.731	100

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Thu nhập từ lúa là nguồn thu nhập quan trọng nông hộ trồng lúa chất lượng cao. Kết quả thu nhập từ lúa của các nông hộ tại tỉnh Hậu Giang, An Giang, Sóc Trăng lần lượt 95,5%, 89,0% và 80% trong tổng thu nhập của mỗi tỉnh. Thu nhập từ lúa của nông hộ chênh lệch nhiều, trung bình của 3 tỉnh là 172.758 đồng/kg chiếm tỷ trọng 88,2%, kết quả của nghiên cứu này cũng tương đương với kết quả nghiên cứu của *Ly (2013)* thu nhập từ lúa là 177.300 nghìn đồng/kg chiếm 87,8%, với kết quả của *Thống (2013)* thu nhập từ lúa trung bình 261.100 nghìn đồng/kg chiếm tỷ trọng là 87,4%, thì thu nhập trung bình của 3 tỉnh tương đối

thấp. Tỉnh An Giang có thu nhập từ lúa cao nhất là 205.828 nghìn đồng, thấp nhất là tỉnh Sóc Trăng là 118.911 nghìn đồng so với thu nhập trung bình của 3 tỉnh thì chi phí này tương đối thấp, thu nhập của tỉnh Hậu Giang là 193.536 nghìn đồng. Nghiên cứu trước đây của *Ly (2012)* thì thu nhập trung bình của nông hộ là 177.000 nghìn đồng chiếm 87,8% trong tổng thu nhập, nghiên cứu của *Cầm (2019)* thì thu nhập trung bình có giá trị là 257.100 nghìn đồng chiếm 73,9% trong tổng thu nhập, so với kết quả nghiên cứu này thì kết quả chênh lệch tương đối nhiều, tỉnh Sóc Trăng có thu nhập từ lúa tương đối thấp, tỉnh Hậu Giang và tỉnh An Giang có mức thu nhập tương đối cao hơn. Giá trị thu nhập ngoài lúa trung bình là 20.977 nghìn đồng và giá trị tỉnh An Giang và tỉnh Sóc Trăng đều trên 20.000 nghìn đồng, còn tỉnh Hậu Giang có giá trị thấp thu nhập chỉ khoảng 9.000 nghìn đồng. Nhìn chung nông hộ có nguồn thu nhập từ lúa vụ Đông Xuân là vụ lúa chính trong năm của các nông hộ, nên chiếm tỷ trọng cao hơn vụ Hè Thu và vụ Thu Đông, tỉnh An Giang có thu nhập từ lúa tương đối cao hơn tỉnh Hậu Giang và tỉnh Sóc Trăng.

Thu nhập ngoài lúa trung bình của nông hộ là 20.977 nghìn đồng, chiếm tỷ trọng thấp trong cơ cấu thu nhập của nông hộ trồng lúa chất lượng cao (11,8%), thu nhập này tương đối tương đồng nghiên cứu của *Ly (2013)* thu nhập là 24.500 nghìn đồng chiếm 12,2%, nhưng thấp so với nghiên cứu của *Thống (2013)* thu nhập ngoài lúa là 37.500 nghìn đồng chiếm 12,6%. Ngoài trồng lúa, nông hộ có thêm thu nhập qua các công việc liên quan đến nông nghiệp như chăn nuôi, nuôi trồng thủy hải sản, trồng cây ăn trái hoặc công nhân, viên chức, kinh doanh tự do.

4.1.3 Hoạt động mua bán lúa

4.1.3.1 Hoạt động bán lúa

Qua kết quả khảo sát cho thấy, người dân hiện đang bán lúa ở dạng lúa tươi, do không có đủ diện tích phơi cũng như không đủ lao động nên các chủ hộ chọn bán lúa tươi cho thuận tiện và giá cả khi bán lúa tươi cũng hợp lý. Hiện nay, diện tích đất của nông hộ đều được sử dụng vào các mục đích canh tác nhằm mang lại lợi nhuận nên các nông hộ không sử dụng đất để làm kho chứa, đồng thời họ cũng không đủ điều kiện lưu trữ lúa nên 100,0% nông hộ bán hết một lần và không dự trữ lại. Địa điểm bán hiện nay là tại chỗ (tại ruộng hoặc tại nhà), sau khi thu hoạch xong và được nhân công vận chuyển từ ruộng vào nhà thì các đối tượng trực tiếp lại thu mua, thời gian lưu trữ lúa không quá 24 tiếng trước khi được đưa lên phương tiện chuyên chở. Phương tiện hỗ trợ lúa đi bán thường bằng ghe, tùy thuộc vào điều kiện sông, gạch mà trọng tải của phương tiện sẽ khác nhau, trọng

tải dao động khoảng 20 – 100 tấn/phương tiện. Ngoài ra, các chi phí chi trả cho phương tiện cũng như công thuê bốc vác vận chuyển lúa từ ruộng xuống ghe được đối tượng thu mua chi trả hoặc người nông dân chi trả với chi phí 25.000 -30.000 đồng/tấn tùy thuộc vào thỏa thuận của người mua và nông hộ.

Công ty lương thực và thương lái là hai đối tượng chính mua lúa của nông hộ trên địa bàn khảo sát. Khi các nông hộ tham gia liên kết ngang hoặc liên kết dọc thường chọn công ty lương thực là đối tượng bán lúa vì HTX đã có liên kết với công ty lương thực hoặc người nông dân đã ký hợp đồng thu mua với công ty nên giá cả họ đưa ra cam kết sẽ cao hơn giá thị trường, lúa được sản xuất ra theo tiêu chuẩn thống nhất của công ty liên kết đưa ra trước vụ mùa, công ty đảm bảo rằng sẽ thu mua lúa của nông hộ trong điều kiện không thuận lợi thông qua hợp đồng ký kết. Tuy nhiên, có những trường hợp hợp đồng liên kết giữa nông dân và công ty lương thực còn lỏng lẻo làm cho sản lượng đầu ra của nông dân không được tiêu thụ hay chất lượng sản phẩm của nông dân sản xuất quá kém không đáp ứng được yêu cầu của công ty khiến cho công ty từ chối mua sản phẩm, dẫn đến một số ít nông hộ chọn thương lái làm đối tượng để bán lúa. Nắm bắt được tình hình thực tế đó, các thương lái ép giá nông dân, đưa ra giá thu mua thấp hơn nhiều so với giá thị trường cũng như giá của các công ty có liên kết khác. Các nông hộ không tham gia liên kết thì thường lựa chọn thương lái để bán lúa do thói quen, do dễ tìm kiếm hoặc do quen biết trước.

Qua khảo sát tại tỉnh Hậu Giang, đối với những hộ tham gia liên kết ngang (thành viên HTX) có 71,0% nông hộ bán cho công ty lương thực, còn lại 29,0% nông hộ bán cho thương lái; nông hộ không tham gia HTX bán hơn 90% sản lượng lúa cho thương lái. Các nông dân tham gia liên kết dọc (có bao tiêu) đều bán lúa cho công ty và nông dân không liên kết sẽ bán hoàn toàn cho thương lái. Không có đối tượng khác trong hai đối tượng trên trong việc thu mua lúa gạo của nông dân.

Tỉnh An Giang, có 82,0% tỷ trọng nông hộ bán cho HTX, còn lại 18,0% nông hộ bán cho thương lái. Tại tỉnh Sóc Trăng có 83,0% tỷ trọng nông hộ bán cho HTX, còn lại 17,0% nông hộ bán cho thương lái và không có đối tượng khác trong hai đối tượng trên trong việc thu mua lúa gạo của nông dân. Trung bình nông hộ các tỉnh bán lúa cho HTX/công ty là 78,7% và bán lúa cho thương lái là 21,3%.

Trong nghiên cứu của *Ly (2013)* và *Cầm (2019)* thì nông hộ phần lớn chọn bán cho thương lái chiếm tỷ lệ lần lượt là 81% và 94%, bán cho công ty chiếm 19% và 6%,

nghiên cứu cũng đưa ra nhiều lý do nông hộ bán lúa cho thương lái vì thương lái thu mua nhanh để bán chỉ trả ngay sau khi mua chiếm 42,2% và những nơi chỉ có thương lái thu mua chiếm 24,4%, đa số nông hộ đều bị ép giá chỉ có 17,8% nông hộ được quyết định giá bán phần lớn là do thương lái quyết định giá. Với kết quả của nghiên cứu chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao có liên kết cho thấy sự khả quan của việc liên kết sản xuất, nông hộ có ý thức trong việc ký kết hợp đồng mua bán với công ty, nên chỉ có số ít nông hộ chọn bán cho thương lái.

Hình thức quyết định giá

Giá cả luôn là vấn đề được quan tâm hàng đầu của nông hộ trồng lúa, bởi vì thị trường giá cả của lúa gạo rất bấp bênh, giá cả phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khác nhau. Điều này phần nào thể hiện qua khả năng quyết định giá cả của nông hộ. Với xã hội tiến bộ thì người mua và người bán có quyền quyết định giá cả, có 100,0% nông hộ thỏa thuận với người mua trong quá trình quyết định giá bán, các nông hộ sẽ thỏa thuận và ký kết giá cả trong hợp đồng với công ty lương trước khi thu hoạch, còn nông hộ không tham gia liên kết sẽ thỏa thuận giá bán lúa với thương lái trước hoặc trong lúc thu hoạch lúa.

Bảng 19. Hình thức quyết định giá mua lúa

Hậu Giang			An Giang		Sóc Trăng			
Hình thức	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tần số	Tỷ trọng (%)	Tổng cộng	Tỷ trọng (%)
Giá thị trường	84	52,5	12	23	2	2	98	24,7
Giá hợp đồng	70	43,75	65	65	89	89	224	62,2
(Giá thị trường + hợp đồng)/2	6	3,75	12	12	9	9	27	13,2
Tổng	160	100,0	100	100,0	100	100,0	360	100

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Kết quả cho thấy có 98 nông hộ bán theo giá thị trường chiếm 24,7%, 224 nông hộ bán theo giá hợp đồng chiếm 62,2%, còn lại 27 nông hộ bán theo (Giá thị trường + giá hợp đồng)/2 chiếm 13,1%. Điều này thể hiện sự ràng buộc chặt chẽ trong khâu hợp đồng giữa nông dân và HTX/công ty, để tránh trường hợp nông hộ phá hợp đồng bán cho thương lái. Trong đó tỉnh Hậu Giang nhiều nông hộ chọn giá theo thị trường để bán chiếm tỷ trọng cao nhất 52,5%, đây thường là những nông hộ không tham gia vào HTX hoặc không ký kết hợp đồng bao tiêu với công ty lương thực và bán lúa cho thương lái, tiếp đến là cách thức tính giá theo hợp đồng đã ký trước vì sợ giá thị trường đôi lúc xuống

thấp chiếm 43,75% và thấp nhất là 3,75% nông hộ chọn giá theo hợp đồng cộng với giá thị trường chia đôi. Tuy nhiên, vẫn có trường hợp nông dân đã ký kết với công ty lương thực xong vì nhiều lý do bất lợi khiến nông dân chọn đối tượng thứ ba để giao dịch, tùy thuộc vào chất lượng lúa sản xuất ra mà nông dân bán với giá cao hơn hay thấp hơn giá mua của công ty lương thực.

Tỉnh An Giang và tỉnh Sóc Trăng nhiều nông hộ chọn giá theo hợp đồng để bán chiếm tỷ trọng 65,0% và 89% vì sợ giá lúa thị trường đôi lúc xuống thấp, tiếp đến là cách thức tính giá theo thị trường chiếm 23,0% và 2%. Tuy nhiên, vẫn có trường hợp nông dân đã ký kết với HTX xong vì nhiều lý do bất lợi khiến nông dân chọn đối tượng thứ ba để giao dịch, tùy thuộc vào chất lượng lúa sản xuất ra mà nông dân bán với giá cao hơn hay thấp hơn giá mua của HTX. Theo giá thị trường chiếm tỉ lệ khá thấp vì đa phần nông hộ tham gia vào HTX sẽ được thỏa thuận giá từ đầu mùa vụ hoặc những nông hộ tham gia HTX nhưng bán cho thương lái, hình thức này chiếm 9,0%. Một phần nông hộ còn bán theo giá theo hợp đồng cộng với giá thị trường chia đôi để đảm bảo mình không bị ép giá và có mức giá phù hợp, chiếm tỉ lệ rất thấp 2,0%.

Lý do quan trọng để nông dân đa phần bán lúa cho hợp tác xã vì họ là thành viên tham gia vào HTX và không lo bị ép giá. Lý do thứ hai nông dân sẽ được các nhân viên kỹ thuật hỗ trợ các kỹ thuật trồng lúa và lúa sẽ được thu mua tại đồng nông dân không cần phải vận chuyển đi bán.

Với hình thức thanh toán tiền sau khi bán lúa hiện nay đã rất phổ biến, tùy vào hợp đồng của từ HTX mà thời hạn trả sẽ dao động từ 1 ngày đến không quá 3 ngày, đồng thời đối tượng thu mua lại là các công ty lương thực lớn nên nguồn vốn của họ luôn ổn định, người dân vui mừng vì không lo vấn đề “lúa bán nhưng tiền vẫn phải chờ ngày trả”. Nhằm đảm bảo được niềm tin cho nông hộ, HTX sẽ tạm ứng 3.000.000 đồng/công (1.000 m²) cho nông hộ trước thời gian thu hoạch lúa.

Các nghiên cứu trước đây đều chỉ ra việc nông hộ thỏa thuận với người mua để đưa ra giá chiếm 89%, người mua quyết định giá chiếm 11% (Cầm, 2019) kết quả này cao hơn nghiên cứu của Thanh (2018) cho thấy hình thức thỏa thuận chiếm 57%, người mua quyết định giá chiếm 27% và nghiên cứu của Trang (2011) xác định được hình thức thỏa thuận chiếm 76,7%, trong khi đó, người mua quyết định giá chiếm 16,7%. Hầu hết các nghiên cứu này cho thấy nông hộ không có hợp đồng mua bán ràng buộc do nông hộ phần lớn bán cho thương lái nên giá chủ yếu là thỏa thuận 2 bên, nghiên cứu của Thanh

(2018) cho thấy có đến 81,6% nông hộ bán lúa không có hợp đồng trước, chỉ có 18,6% nông hộ có hợp đồng mua bán.

Giá bán lúa của nông hộ

Giá bán lúa của nông hộ các tỉnh ĐBSCL chênh lệch không nhiều giữa các tỉnh, giá bán lúa trung bình là 5.596 đồng/kg, giá bán lúa cao nhất là 6.142 đồng của tỉnh Sóc Trăng và giá bán thấp nhất là 5.250 đồng của tỉnh An Giang, tổng chi phí sản xuất trung bình là 4.639 đồng/kg. Tỉnh Hậu Giang tính trên 1kg lúa chất lượng cao, nông dân có giá bán với giá 5.396 đồng/kg với tổng chi phí sản xuất 2.999 đồng/kg nông dân sẽ thu được lợi nhuận từ 2.334 đồng/kg. Tỉnh An Giang nông dân có giá bán là 5.250 đồng/kg với tổng chi phí sản xuất là 2.883 đồng/kg nông dân sẽ thu được lợi nhuận là 2.367 kg/đồng. Tỉnh Sóc Trăng giá bán lúa là 6.142 đồng/kg với tổng chi phí sản xuất là 3.303 kg/đồng nông dân sẽ thu được lợi nhuận là 2.839 đồng/kg đây cũng là lợi nhuận cao nhất nông dân đạt được. Giá lúa bán và các chi phí sản xuất chênh lệch giữa các tỉnh do nơi sản xuất nhỏ lẻ, cùng với đó là mạng lưới giao thông chưa đồng bộ, nên thu gom, vận chuyển phải qua nhiều cấp, làm tăng chi phí, buộc các cấp trung gian phải đẩy giá bán lên mới đảm bảo lợi nhuận.

Giá bán lúa của nông hộ trồng lúa chất lượng cao tương đối cao hơn các loại lúa khác. Cụ thể, theo nghiên cứu của *Cầm (2013)* thì giá bán lúa đặc sản của tỉnh Sóc Trăng là 5.056 đồng/kg lợi nhuận đạt được là 1.923 đồng/kg, nghiên cứu của *Thống (2013)* thì giá bán lúa trung bình của nông hộ tỉnh Kiên Giang là 4.200 đồng/kg lợi nhuận đạt được là 1.260 đồng, nghiên cứu của *Thuận (2019)* thì giá bán trung bình của nông hộ trồng lúa nếp tại tỉnh An Giang là 5.466 đồng/kg lợi nhuận đạt được là 3.188 đồng/kg. Nghiên cứu của *Trang (2011)* thì giá bán lúa trung bình của nông hộ tỉnh An Giang là 4.909 đồng/kg (sản xuất theo mô hình GAP) lợi nhuận đạt được khoảng 8.000 đồng/kg và 4.269 đồng/kg (sản xuất theo mô hình truyền thống) lợi nhuận đạt được khoảng 8.300 đồng/kg. Nghiên cứu của *Lộc và Son (2011)* của chuỗi giá trị lúa gạo ĐBSCL thì giá bán lúa trung bình của nông hộ là 5.212 đồng thấp hơn kết quả nghiên cứu của chuỗi giá trị liên kết. Các kết quả này thấy được lúa gạo chất lượng cao có thị trường thu mua với giá ổn định hơn, hạn chế việc nông hộ bị ép giá.

Bảng 20. Giá bán lúa chất lượng cao tại ĐBSCL (đồng)

	Tỉnh Hậu Giang		Tỉnh An Giang		Tỉnh Sóc Trăng		Trung bình	
Chỉ tiêu	1 kg lúa	1 kg gạo*	1 kg lúa	1 kg gạo*	1 kg lúa	1 kg gạo*	1 kg lúa	1 kg gạo*
CPĐV	1.517	2.298	1.416	2.145	1.740	2.636	1.558	2.361
CPTT	819	1.241	747	1.077	923	1.398	830	1.258
CPLĐ	663	1.005	720	1.078	640	969	674	1.022
Tổng CP	2.999	4.544	2.883	4.477	3.303	5.003	3.062	4.639
Giá bán	5.396	6.907	5.250	6.720	6.142	7.862	5.596	7.163

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Ghi chú: () Chi phí gạo = Chi phí lúa/0,66; Giá bán gạo = Giá bán lúa*1,28*

4.1.4 Nhận xét chung về tình hình sản xuất và tiêu thụ lúa gạo

Kết quả nghiên cứu có 100% nông hộ sử dụng cơ giới hóa để thu hoạch lúa so với các nghiên cứu trước đây *Trang (2011)* có 81,2% nông hộ sử dụng máy thu hoạch lúa và 19,8% nông hộ chọn gặt tay, việc gặt tay nông hộ có thể gặt trong mọi thời tiết, lúa đổ ngã, tuy nhiên tốn nhiều thời gian lao động và nhân công.

Hiện nay, hình thức giao hàng tới nhà đang rất phổ biến, ở hình thức này nông hộ chỉ cần liên lạc với cửa hàng bán đầu vào bằng điện thoại thì sẽ được giao hàng đến tận nơi. Các loại vật tư sẽ được một số HTX liên kết cung cấp cho các hộ nông dân, tại tỉnh Hậu Giang được vận chuyển tận nơi (chiếm 61%), nông hộ mua đầu vào bằng xe máy (chiếm 32,0%), và ghe tàu (chiếm 37,0%), tỉnh An Giang được vận chuyển đến nơi chiếm (chiếm 65,0%), ghe tàu (chiếm 5,0%) và xe Honda (chiếm 30,0%), tại tỉnh Sóc Trăng phương tiện mua đầu vào chủ yếu của nông hộ là xe Honda, có đến 100,0% nông hộ được đại lý VTNN giao hàng tận nơi nếu điều kiện giao thông đường bộ không thuận lợi thì HTX sẽ giao vật tư bằng đường thủy, còn lại đa phần các nông hộ gần HTX sẽ tự chở vật tư về nhà nhằm chủ động hơn trong việc cung cấp vật tư, đối với những nông hộ không tham gia mô hình liên kết thì sẽ mua đầu vào ở các cửa hàng trên địa bàn tỉnh.

Các nghiên cứu trước đây nông hộ ở chuỗi giá trị truyền thống gặp khó khăn trong khâu mua nguyên liệu đầu vào, *Thống (2013)* kết quả nông hộ gặp khó khăn nhất là không được trả giá, chiếm 50%, giá cả không ổn định chiếm 25%, nông hộ khó phân biệt được hàng thật hàng giả chiếm 21%, xa nguồn cung cấp phải tốn chi phí vận chuyển chiếm

4%. *Trang (2011)* kết quả là nông hộ phụ thuộc giá đại lý chịu lãi xuất chiếm 45,8%, giá vật tư không ổn định chiếm 25%, các nông hộ thuộc vùng sâu vùng xa, xa nguồn cung cấp phải tốn chi phí đi lại cao chiếm 20,8%, nông hộ dễ mua nhầm hàng giả hàng kém chất lượng chiếm 8,3%. Ở chuỗi giá trị liên kết nông hộ ít gặp khó khăn về hàng giả hàng kém chất lượng vì hầu hết các đại lý có giấy phép kinh doanh (100%) có uy tín trên thị trường có mối quan hệ tốt với nông hộ và đều cam kết bán hàng chất lượng. Các đại lý hỗ trợ nông hộ được mua gói đầu trả sau khi thu hoạch với lãi xuất thấp, giao thông nông thôn được cải thiện nên dễ vận chuyển hàng hóa, đại lý có hỗ trợ giao hàng tận nơi cho nông hộ. Tuy nhiên hiện nay thị trường giá cả phân thuốc biến động liên tục gây khó khăn cho nông hộ khi không đủ vốn sản xuất phải vay thêm.

Nắm bắt được những khó khăn về tài chính của nông hộ, các HTX và công ty liên kết cũng tạo nhiều điều kiện thuận lợi hơn cho các nông hộ như: cung cấp nguồn đầu vào chất lượng và đầy đủ; giao vật tư đúng hạn; thanh toán tiền vật tư vào cuối vụ mùa; hỗ trợ kỹ sản xuất mới. Từ đó giúp cho các nông hộ yên tâm hơn trong việc liên kết kinh doanh và sản xuất.

Trong quá trình sản xuất và tiêu thụ lúa tại ĐBSCL nhìn chung nông dân có những thuận lợi như sau:

- Có nhiều kinh nghiệm trong sản xuất, vật tư đầu vào ổn định và đa dạng;
- Đất đai màu mỡ, nguồn nước ngọt đầy đủ, điều kiện thời tiết khá thuận lợi giúp người sản xuất được năng suất cao;
- Áp dụng được cơ giới hóa và tiên bộ trong kỹ thuật, việc áp dụng cơ giới giúp người dân tiết kiệm được nhiều thời gian, chi phí sản xuất;
- Người dân yên tâm đối với nguồn đầu ra đều được thu mua trong mọi điều kiện bất lợi về giá cả hay thị trường.

Còn lại, người dân chỉ gặp khó khăn trong vấn đề về lao động do nhiều lao động địa phương đã di chuyển đến các thành phố và khu công nghiệp dẫn đến thiếu nguồn lao động; thiếu công nghệ sản xuất, đặc biệt là các loại máy phục vụ sản xuất và thu hoạch vào thời điểm nông dân có nhu cầu đồng loạt

4.1.5 Các tác nhân tiêu thụ lúa gạo chất lượng cao

4.1.5.1 Hợp tác xã

Ở nhiều địa phương trong cả nước, HTX trở thành một trong những mô hình chống “tái nghèo” hiệu quả. Hiện các hợp tác xã nông nghiệp (HTXNN) trên địa bàn tỉnh đã và đang

có sự đổi mới về phương thức hoạt động, ứng dụng tiến bộ khoa học - kỹ thuật vào sản xuất, khẳng định vai trò kinh tế hợp tác cho các hộ gia đình thành viên. Đây là mô hình cầu nối gắn người sản xuất với doanh nghiệp, mang lại nhiều lợi ích thiết thực cho nông dân. Đây là mô hình cần được nhân rộng. Trong năm 2020, các HTX có xu hướng phát triển, năng suất, chất lượng trong sản xuất kinh có hiệu quả hơn, các HTX dần từng bước phát triển về chất lượng và quy mô hoạt động, số HTX hoạt động có mức lợi nhuận ngày càng nhiều. Các HTX đều khuyến khích, hướng dẫn nông dân sản xuất lúa gạo theo tiêu chuẩn bền vững (3 giảm 3 tăng, 1 phải 5 giảm).

Tuy nhiên trình độ, năng lực điều hành hoạt động của HTX còn hạn chế. Điều kiện tiếp cận nguồn vốn từ các ngân hàng, quỹ tín dụng khó khăn do không có tài sản thế chấp, năng lực xây dựng phương án hoạt động sản xuất, kinh doanh chưa thuyết phục để vay vốn. Thiếu thông tin về công nghệ, thị trường. Ít nhận được hỗ trợ từ chính sách hỗ trợ của Nhà nước.

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, phun thuốc, giống... cho hộ nông dân, chưa cung cấp được các dịch vụ cơ giới, 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.

Toàn tỉnh Hậu Giang hiện có 231 HTX, với trên 6.000 thành viên. Trong đó, có 199 hợp tác xã hoạt động ở lĩnh vực nông nghiệp và 32 hợp tác xã phi nông nghiệp. Các hợp tác xã trên lĩnh vực nông nghiệp có doanh thu bình quân hơn 1 tỉ đồng/năm; lợi nhuận bình quân trên 130 triệu đồng/năm. Hợp tác xã trên lĩnh vực giao thông vận tải, có doanh thu bình quân trên 11,5 tỉ đồng/năm; bình quân thu nhập của thành viên trên 5,6 triệu đồng/người/tháng. Lĩnh vực công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp, thương mại và dịch vụ, bình quân có 60-70 lao động làm việc thường xuyên trong hợp tác xã, thu nhập bình quân của người lao động khoảng 4,6 triệu đồng/người/tháng. Ngoài ra, toàn tỉnh còn có 970 tổ hợp tác. Hiện tại có 100% HTX trong tỉnh đều hoạt động hiệu quả theo Luật HTX hiện hành (Luật HTX năm 2012).

Toàn tỉnh An Giang có 180 HTX, liên hiệp HTX hoạt động trên 6 lĩnh vực, trong đó lĩnh vực nông nghiệp chiếm đa số với 130 HTX. Số HTX mới thành lập những năm gần đây là 13, trong đó có 8 HTXNN. Trong HTXNN kiểu mới, thành viên gồm cả cá nhân, hộ gia đình và pháp nhân (người lao động, cán bộ, công chức, các hộ sản xuất - kinh doanh, trang trại, doanh nghiệp nhỏ và vừa thuộc các thành phần kinh tế...); cả người có ít vốn và người có nhiều vốn nếu có nhu cầu tự nguyện cùng nhau lập ra và tự chịu trách nhiệm về hoạt động của mình (theo quy định của pháp luật về HTX).

Tỉnh Sóc Trăng hiện có 131 HTX nông nghiệp với hơn 8.700 thành viên, hoạt động chủ yếu trong các lĩnh vực như: canh tác lúa, trồng cây ăn trái, chăn nuôi, thủy sản, hoa màu. Tuy nhiên, phần lớn các HTX này hoạt động chưa có trụ sở làm việc, thiếu vốn đầu tư, hàng hóa, thiết bị. Chỉ có số ít HTX kinh doanh vật tư nông nghiệp sinh lợi và một vài dịch vụ nông nghiệp nhưng mang tính thủ công, nhỏ lẻ. Tỉnh đã chọn ra 15 HTX hoạt động trong 3 lĩnh vực, gồm: lúa gạo, thủy sản và cây ăn trái để tập trung hỗ trợ, giúp HTX nâng cao hiệu quả hoạt động theo luật HTX kiểu mới để hỗ trợ liên kết với các doanh nghiệp. Các HTX nông nghiệp tham gia mô hình sẽ được hỗ trợ đào tạo nâng cao năng lực cho các cán bộ quản lý, cán bộ tư vấn, cán bộ các ban ngành chủ chốt cấp xã. Các HTX nông nghiệp được tăng cường các giải pháp huy động vốn cho sản xuất, kinh doanh, được hỗ trợ thu hút và nâng cao năng lực cán bộ khoa học kỹ thuật của HTX, phát triển mở rộng liên kết sản xuất và đẩy mạnh mở rộng thị trường tiêu thụ nông sản, được hỗ trợ kết cấu hạ tầng phục vụ phát triển sản xuất nông nghiệp cho các HTX.

Kết quả điều tra 16 HTX ở cho thấy các HTX thành lập còn tương đối mới thời gian hoạt động chưa lâu. Tỉnh Hậu Giang HTX hoạt động lâu nhất là HTX Phước Trung thành lập năm 2002 đến nay đã có 107 thành viên tham gia, HTX thành lập gần đây là HTX Bắc Xà No thành lập năm 2017 đến nay đã có 51 thành viên tham gia, HTX có nhiều thành viên nhất là HTX Phước Lộc thành lập năm 2015 đến nay đã có 154 thành viên tham gia. Còn lại HTX Kiến Thành thành lập năm 2011 đến nay có 38 thành viên, HTX ít thành viên nhất là HTX Hiếu Lực chỉ có 23 thành viên tham gia và được thành lập năm 2016. Thành viên tham gia HTX hầu hết đều có đất sản xuất (100%). HTX được Ban Quản lý Dự án chuyển đổi nông nghiệp bền vững (VnSAT) tỉnh tổ chức mở nhiều lớp tập huấn kiến thức về kỹ thuật sản xuất lúa theo hướng “3 giảm 3 tăng”, “1 phải 5 giảm” cho các thành viên. Tỉnh An Giang, HTX thành lập lâu nhất là HTX Vĩnh Bình thành lập năm 2015 đến nay đã có 111 thành viên tham gia và HTX Vĩnh An cũng thành lập năm 2015 đến nay đã có

76 thành viên tham gia, HTX thành lập gần đây nhất là HTX Tân Tuyển thành lập năm 2020 và có 10 thành viên tham gia. Đa số thành viên HTX có đất sản xuất, còn lại thành viên khác thuê đất sản xuất, các HTX có thành viên không có đất sản xuất HTX Vĩnh Bình, An Bình, Vọng Đông, Vĩnh Gia với số lượng thành viên lần lượt là 12, 38, 5, 10 thành viên. HTX An Bình là một trong những HTX kiểu mới hoạt động theo Luật HTX 2012 có sự tham gia của DN kinh doanh, chế biến lúa gạo nhằm tận dụng trình độ quản trị, giúp nông dân ứng dụng khoa học - kỹ thuật vào sản xuất mang lại hiệu quả kinh tế cao. Với sự hỗ trợ về kỹ thuật, trang thiết bị và cơ sở hạ tầng từ Dự án VnSAT An Giang, HTX nông nghiệp An Bình đã hoàn thiện cơ giới hóa sản xuất lúa từ khâu gieo sạ tới khâu thu hoạch. Chủ tịch Hội đồng quản trị HTX nông nghiệp An Bình Trịnh Công Minh cho biết, năm 2019, HTX đã ký hợp đồng bao tiêu 100% diện tích sản xuất với DN.

Tại tỉnh Sóc Trăng, HTX Dịch vụ và Sản xuất lúa Đại Thắng tiền thân của HTX là tổ hợp tác, sau hơn 12 năm hoạt động đã nâng cấp lên thành HTX là 1 trong 15 HTX được chọn có diện tích sản xuất 73 ha, có 20 thành viên tham gia, ngành nghề hoạt động chính của HTX là sản xuất, tiêu thụ lúa, dịch vụ cung ứng lúa giống, lúa hàng hóa chất lượng cao. HTX nông sản Mỹ Đức thành lập năm 2016 chủ động liên kết với các doanh nghiệp để bao tiêu lúa với giá bán ổn định cho 545 ha diện tích cánh đồng mẫu lớn, hạn chế tình trạng bị tư thương ép giá. Ngoài ra, HTX tham gia liên kết sản xuất với một số địa phương lân cận khoảng 300 ha. HTX Tham Đơn sản xuất lúa cao sản có 31 thành viên, với tổng diện tích đất sản xuất 80ha; ngành nghề hoạt động chính là sản xuất lúa cao sản, liên kết cung ứng lúa giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, liên kết cung cấp dịch vụ cắt lúa, xới đất.

Tại An Giang, thời gian qua VnSAT đã giúp nhiều nông dân được hưởng lợi. Cụ thể bà con được nâng cao trình độ tập huấn “3 giảm, 3 tăng”, “1 phải, 5 giảm” từ đó giảm chi phí và tăng lợi nhuận trên 30% diện tích canh tác so với sản xuất truyền thống trước đó. Còn HTX thụ hưởng từ chương trình VnSAT tài trợ cơ sở vật chất như nhà kho chứa lúa, lò sấy, trạm biến áp, hệ thống bơm tưới tiêu, cầu, đường nông thôn nội đồng.

Mô hình được thực hiện với sự hợp tác giữa Tập đoàn Lộc Trời và HTXNN. Trên diện tích đất của HTX, Tập đoàn Lộc Trời liên kết với HTX cung ứng giống, vật tư nông nghiệp, hướng dẫn kỹ thuật (thông qua lực lượng “3 cùng”) và cuối vụ thu mua sản phẩm với giá theo phương thức thỏa thuận. HTX kiểu mới chính là con đường, xu hướng tất yếu trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Bởi qua đây, vai trò của kinh tế hộ được

phát huy đúng mức, đời sống của nông dân được nâng lên; sản phẩm làm ra có nơi tiêu thụ và chất lượng sản phẩm ngày càng tốt hơn, đồng đều hơn, thị trường tín nhiệm cao hơn. Trong đó, HTX đại diện ký kết với công ty lượng thực về: tổng số diện tích canh tác, loại giống canh tác, hình thức cung cấp đầu vào, hình thức chi trả sản phẩm đầu ra.

Các yêu cầu kỹ thuật mà công ty liên kết cũng như HTX đưa ra khá khắc khe, nhưng bù lại nông dân được hưởng những ưu đãi tốt hơn so với các nông hộ phải tự tham gia sản xuất. Với giá thu mua ổn định, nông dân rất phấn khởi, những hộ giao sản phẩm đúng chất lượng, đúng thời gian ký kết. Ngoài ra, nếu chất lượng lúa đạt được tất cả các yêu cầu của HTX thì nông dân còn được trả thêm 200 đồng/kg lúa. Điều này cho thấy, mô hình kinh tế hợp tác nói chung, HTXNN nói riêng là hướng đi đúng, giúp nâng cao hiệu quả kinh tế hộ gia đình, giúp nông sản làm ra có địa chỉ tiêu thụ, chất lượng sản phẩm ngày càng đồng nhất. Trong 100 nông hộ được phỏng vấn trong chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao trả lời rằng họ “Tự tìm hiểu và tham gia vào HTX”. Đa phần các HTX hoạt động vì muốn liên kết giúp đỡ các nông dân trong vùng cải thiện chất lượng cũng như năng suất lúa, giúp tăng thêm nguồn lợi nhuận cho nông dân cũng như muốn đưa danh tiếng lúa gạo An Giang đi khắp các tỉnh, thành phố khác.

Các HTX thành lập 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 việc thành lập và quản lý HTX cũng gặp nhiều khó khăn do trình độ, năng lực điều hành hoạt động của HTX còn hạn chế. Điều kiện tiếp cận nguồn vốn từ các ngân hàng, quỹ tín dụng khó khăn do không có tài sản thế chấp, năng lực xây dựng phương án hoạt động sản xuất, kinh doanh chưa thuyết phục để vay vốn. Do các HTX không tham gia trực tiếp vào quá trình tiêu thụ lúa gạo (chỉ đóng vai trò là 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 các 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 như được kỳ vọng; quản lý yếu và thiếu sức lôi cuốn đối với cộng đồng nông dân.

4.1.5.2 Thương lái

Thương lái là đối tượng chính thu mua lúa của nông hộ và bán lại cho tác nhân khác trong chuỗi giá trị. Thương lái thường có kinh nghiệm lái năm trong việc mua bán hàng, có nhiều mối liên kết mua bán với các tác nhân tiêu thụ khác trong chuỗi. Ở chuỗi giá trị

truyền thống thương lái đóng vai trò quan trọng trong việc thu mua lúa gạo của nông hộ, những nông hộ có diện tích sản xuất nhỏ lẻ trong khu vực khó khăn thường phụ thuộc hoàn toàn vào thương lái. Việc mua bán lúa gạo, thương lái có được những thuận lợi như nắm bắt được thông tin giá cả thị trường, thông tin được cập nhật thường xuyên có kinh nghiệm mua bán lâu năm, quan hệ tốt với CTLT và được hỗ trợ giá, nguồn cung sản phẩm đầu vào nhiều khi giá cao việc thu mua rất dễ dàng và nhanh chóng, phương tiện vận chuyển dễ dàng đến nguồn tiêu thụ sản phẩm khác nhau.

Thương lái ở ĐBSCL 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. Không có thương lái, các công ty vừa và nhỏ rất khó có đủ nguyên liệu đầu vào do công ty 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.

Thông tin chung của thương lái trong chuỗi liên kết

Bảng 21. Thông tin chung của thương lái thu mua lúa ở ĐBSCL

	Tỉnh Hậu Giang			Tỉnh An Giang			Tỉnh Sóc Trăng		
	Thấp nhất	Cao nhất	Trung bình	Thấp nhất	Cao nhất	Trung bình	Thấp nhất	Cao nhất	Trung bình
Tuổi (năm)	38	48	42,75	43	53	47,7	34	45	39,5
Trình độ học vấn (lớp)	7	12	10	6	9	8	7	12	9
Kinh nghiệm (năm)	5	17	13	8	20	12	5	20	14

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Kết quả khảo sát 4 thương lái ở tỉnh Hậu Giang đều là nam, độ tuổi giao động từ 38 – 48 tuổi. Trình độ học vấn của họ là cấp 2 và cấp 3, cao nhất là lớp 12 và thấp nhất là lớp 7. Kinh nghiệm mua bán trung bình là 13 năm, trong đó cao nhất 20 năm và thấp nhất 5 năm. Phương tiện thu mua lúa của thương lái 100,0% là ghe tàu với công suất 15 – 35 tấn/phương tiện. Trong 160 nông hộ được khảo sát, có đến 80 hộ tìm nguồn đầu ra là thương lái, trong đó có 31 nông hộ tham gia HTX. Sau khi mua lúa của nông hộ, thương

lái chủ yếu bán lúa cho công ty lương thực chiếm 89% với giá 7.552 đồng/kg và nhà máy xay xát chiếm 11% với giá bán 7.424 đồng/kg.

Kết quả khảo sát 3 thương lái tại tỉnh An Giang đều là nam, độ tuổi giao động từ 43 – 53 tuổi. Trình độ học vấn của họ là cấp 2, cao nhất là lớp 9 và thấp nhất là lớp 6. Kinh nghiệm mua bán trung bình là 12 năm, trong đó cao nhất 20 năm và thấp nhất 8 năm. Phương tiện thu mua lúa của thương lái 100,0% là ghe tàu, phương tiện này do công ty liên kết với thương lái cung cấp với công suất 20 – 80 tấn/phương tiện.

Qua kết quả khảo sát, thương lái trên địa bàn nghiên cứu mua lúa từ nông dân chiếm 100%. Hoạt động của thương lái luôn gắn liền với mùa vụ của nông dân và nhu cầu xuất khẩu hoặc tiêu thụ nội địa của doanh nghiệp. Tuy nhiên trên thực tế, thương lái gắn với doanh nghiệp nhiều hơn với nông dân. Khi nhu cầu của doanh nghiệp cần gạo để xuất khẩu thì đặt hàng cho thương lái (mua lúa gì, số lượng bao nhiêu, giá cả) lúc đó thương lái mới tìm đến nông dân để mua.

Công ty thường phải trả phí cho các cò lúa này số tiền khoảng 30 – 40 đồng/kg lúa, trung bình 35 đồng/kg lúa. Theo khảo sát tại An Giang, công ty mua lúa thông qua cò lúa chiếm 18,0%. 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 công ty lương thực, giúp họ chủ động hơn trong việc thu gom lúa. Trong 100 nông hộ được khảo sát, có đến 18 hộ tìm nguồn đầu ra là thương lái.

Kết quả khảo sát 4 thương lái tại tỉnh Sóc Trăng tất cả đáp viên là nam với độ tuổi dao động từ 34 đến 45 tuổi. Các thương lái có trình độ học vấn từ lớp 12 trở xuống, không có thương lái đạt trình độ từ trung cấp trở lên, phần lớn họ không có đăng ký kinh doanh, kinh nghiệm mua bán lúa trung bình trên 10 năm, cao nhất là 25 năm và thấp nhất là 5 năm. Phương tiện mua lúa chủ yếu là ghe, với công suất 51,2 tấn và năng suất đạt được 500 tấn/vụ. Lao động gia đình tham gia mua bán lúa trung bình là 2 người, tuy nhiên các thương lái vẫn thuê thêm lao động, thuê lao động bốc vác lúa xuống ghe và trả tiền công cho lao động thuê theo sản phẩm với chi phí 50 đồng/kg (trung bình là 50 ngàn đồng/tấn). Thương lái mua lúa ở ĐBSCL hầu hết đều là nam vì việc thu mua lúa gạo của nông hộ thương lái cần phải di chuyển rất nhiều nơi để thỏa thuận giá cả và tiến hành thu hoạch lúa. Nghiên cứu của *Thanh (2018)* và *Cầm (2019)* kết quả cũng cho thấy thương lái 100% là nam giới, riêng kết quả của *Dung (2011)* với 71,4% là nam giới. Lượng lúa thu mua lớn nên thương lái cần lực lượng lao động để thu gom lúa và vận chuyển lên xe/ghe,

thương lái theo dõi suốt quá trình thu hoạch lúa sau đó trực tiếp trả tiền cho nông hộ. Trước đây thương lái thu mua lúa khô tại nhà 31%, lúa tươi tại đồng 38%, lúa khô tại đồng 31% *Ly (2014)*, nhưng hiện nay do nông hộ gặp khó khăn không đủ chỗ phơi lúa nên chỉ bán lúa tươi tại đồng cho thương lái. Trình độ học vấn của thương lái còn thấp chủ yếu từ lớp 7-9, cao nhất là lớp 12, không có trình độ trên 12, các nghiên cứu của *Phong (2010)*, *Dung (2011)*, *Del (2012)*, *Thống (2013)* cũng có kết quả trình độ học vấn tập trung phần lớn là cấp 2, không có trình độ trên 12. Đa số thương lái có kinh nghiệm hoạt động thu mua lúa lâu năm, trung bình cả ba tỉnh đều có kinh nghiệm trên 10 năm kết quả này cũng tương đồng với *Del (2010)*, nhưng thấp hơn kết quả của *Thống (2013)* với số năm kinh nghiệm trung bình là 18 năm. Các kết quả cho thấy thương lái ở chuỗi giá trị truyền thống và chuỗi giá trị liên kết không có nhiều chênh lệch.

Thương lái thu mua lúa theo giá thị trường nhưng để đảm bảo số lượng lúa theo yêu cầu, thương lái chỉ cho cò lúa 20 đồng/kg hoặc cho cò ghe 50 đồng/kg. Yêu cầu chất lượng lúa của thương lái là lúa có màu sắc vàng đẹp, chín đều, chất lượng lúa tốt, hạt lúa đều, no hạt không bị lép, lúa sạch không lẫn các loại lúa khác. Tuy nhiên, thực tế, hầu hết thương lái đều thu mua hết lúa của nông dân nhưng tùy thuộc vào chất lượng mà lúa được thu mua có giá khác nhau. Đối tượng thương lái bán chủ yếu cho công ty. Thương lái được thanh toán bằng tiền mặt sau khi bán cho công ty, với giá bán trung bình 10.202 đồng/kg. Nghiên cứu trước đây của *Lộc và Son (2011)*, thương lái bán lúa cho công ty chiếm 47,8%, bán cho NMXX chiếm 30,3%, bán cho nhà máy lau bóng chiếm 10,7%, bán gạo trắng cho đại lý bán lẻ chiếm 15%. *Trang (2011)*, *Ly (2011)* thì thương lái bán lúa nhiều nhất cho công ty với tỷ trọng tương đương nhau là 52%, một phần bán cho NMXX với tỷ trọng lần lượt là 31,9% và 29,4%, bán cho đại lý bán lẻ lần lượt là 15,6% và 18,6%. Vì thế chuỗi giá trị lúa gạo trước đây tương đối có nhiều kênh thị trường hơn chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao có liên kết. Thương lái bán lúa nhiều nhất cho công ty vì nhận được mức giá cao hơn bán cho tác nhân khác và việc thanh toán của công ty ổn định hơn *Cầm (2019)*.

Nhìn chung thương lái tại ĐBSCL 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.

Trước đây nông dân chủ yếu bán lúa cho thương lái, nhưng hiện nay nông dân có liên kết phần lớn bán cho HTX nên thương lái gặp nhiều khó khăn. Chính quyền địa phương chưa có các chính sách hỗ trợ dành cho thương lái, giá cả thị trường thường xuyên biến động, khi giá lúa xuống thấp, việc mua rất khó khăn và tốn nhiều thời gian, chất lượng đầu vào lúa không ổn định, mùa vụ thu mua lúa ngắn.

Thương lái được xem như người dẫn “cò” cho người nông hộ tiêu thụ lúa cho các công ty lương thực. Việc xuất hiện của những tay “cò” làm mối lái đã giúp nông dân tiêu thụ lúa được nhanh chóng, dễ dàng hơn nên nông dân tạm chấp nhận họ. Nhưng nhìn vào thực chất “cò” nhiều không phải là dấu hiệu tích cực, bởi lợi nhuận từ hạt lúa của người nông dân sẽ rất thấp khi qua tay thương lái. Trong khi người kinh doanh cần gạo, nông dân thì có lúa, nhưng vẫn còn một số ít nông dân có thói quen canh tác ruộng lúa manh mún, không chú trọng kỹ thuật và chất lượng đầu ra nên đã đẩy giá lúa bán ra xuống thấp.

4.1.5.3 Nhà máy xay xát

Các nhà máy xay xát lúa gạo ở ĐBSCL vừa đơn thuần làm gia công xay xát thuê, đồng thời là nhà máy thuộc cơ sở của các công ty lớn cung ứng gạo cho tiêu thụ nội địa và 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 trâu, cám được dùng để tạo ra các phụ phẩm khác như củi đun, cám chăn nuôi, tinh dầu.

Theo Nghị định 109/2010/NĐ-CP, doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu gạo phải có ít nhất 1 kho chuyên dùng với sức chứa tối thiểu 5.000 tấn lúa, đồng thời, phải có ít nhất 1 cơ sở xay xát với công suất tối thiểu 10 tấn lúa/giờ. Quy định này khiến các “nhà xuất khẩu” lè tè trở nên lúng túng, bởi muốn xây dựng hệ thống kho chứa, cơ sở xay xát đủ tiêu chuẩn đòi hỏi phải có mặt bằng, thời gian và nguồn vốn khá lớn. 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. mã và tham gia nhiều hơn vào việc quảng bá thương hiệu.

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.

Kết quả khảo sát 15 NMXX tại ĐBSCL cho thấy ở tỉnh Hậu Giang các nhà máy xay xát lúa có 100,0% đáp viên là nam và có độ tuổi trung bình của đáp viên là 49 tuổi. Trình độ học vấn trung bình của chủ nhà máy là lớp 9. Kinh nghiệm mua bán, xay xát lúa trung bình 25 năm, kinh nghiệm thấp nhất là 20 năm và cao nhất là 30 năm kinh nghiệm. Tại tỉnh An Giang chủ NMXX có tuổi trung bình của đáp viên là 54 tuổi và 33,0% đáp viên là nam. Trình độ học vấn trung bình của chủ nhà máy là lớp 11. Kinh nghiệm mua bán, xay xát lúa trung bình 17 năm, kinh nghiệm thấp nhất là 9 năm và cao nhất là 22 năm kinh nghiệm. Tỉnh Sóc Trăng, chủ NMXX có tuổi trung bình là 49 tuổi và 50,0% đáp viên là nam. Trình độ học vấn trung bình của chủ nhà máy là lớp 11 (có 10,0% chủ nhà máy có trình độ trung cấp, cao đẳng). Kinh nghiệm mua bán, xay xát lúa trung bình 20 năm, thấp nhất là 9 năm cao nhất là 40 năm. Nhà máy thu mua chủ yếu là ghe tàu và xe tải.

Nguồn lúa được các NMXX tiếp nhận vào từ các thương lái mua lúa của nông hộ. Ngoài nguồn cung ứng chính đó thì NMXX vừa và nhỏ còn thu mua từ những hộ nông dân. Phần lớn nhà máy xay xát địa phương kinh doanh với quy mô nhỏ nên lao động gia đình tham gia kinh doanh là 2 - 3 người. Nhà máy thuê lao động cố định trong năm là 2 người và trả công theo tháng (trung bình là 4,5 triệu đồng/người/tháng). Ngoài ra, nhà máy còn thuê lao động bốc vác theo thời vụ và trả công theo sản phẩm (trung bình khoảng 24 ngàn đồng/tấn), nhà máy đóng thuế theo hình thức khoán, số tiền thuế trung bình là 3 triệu đồng/năm.

Đối với hoạt động bán gạo, đối tượng bán gạo chủ yếu của NMXX là các công ty lương thực (giá gạo trung bình là 9.200 đồng/kg). Phần lớn nhà máy xay xát ở địa phương kinh doanh với quy mô vừa và nhỏ, chỉ thu mua và xay chà đủ cung ứng cho nhu cầu trong huyện, tỉnh hay gia công cho thương lái hoặc đại lý bán sỉ/lẻ.

Tại An Giang, nhiều nhà máy xay xát có hệ thống kho chứa, với sức chứa của kho quy mô nhỏ khoảng 3.000 tấn, vừa khoảng 5.000 tấn hoặc lớn hơn khoảng 10.000 - 50.000 tấn, thậm chí hơn nữa. Các công ty 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 vào vụ thu hoạch lúa của địa phương gần như tất cả các nhà máy đều hoạt động và đạt công suất tối đa.

Các NMXX hoạt động liên tục từ khâu mua lúa vào, xay xát và phân phối gạo cho các đại lý nên thời gian lưu trữ trong kho chỉ khoảng 1 – 2 ngày nên lượng hao hụt của nhà máy rất ít. Nguồn lúa được các NMXX tiếp nhận vào từ các HTX liên kết trong chuỗi giá trị. Ngoài nguồn cung ứng chính đó thì NMXX vừa và nhỏ không nằm trong chuỗi liên kết còn thu mua từ những hộ nông dân, để đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng gạo tại địa phương thì nhà máy còn mua sản phẩm đầu vào từ các công ty lương thực (như nhà máy sản xuất hạt giống của Tập đoàn Lộc Trời).

Phần lớn nhà máy xay xát địa phương kinh doanh với quy mô nhỏ nên lao động gia đình tham gia kinh doanh là 2 - 3 người. Nhà máy thuê lao động cố định trong năm là 2 người và trả công theo tháng (trung bình là 4,5 triệu đồng/người/tháng). Ngoài ra, nhà máy còn thuê lao động bốc vác theo thời vụ và trả công theo sản phẩm (trung bình khoảng 40 ngàn đồng/tấn), nhà máy đóng thuế theo hình thức khoán, số tiền thuế trung bình là 2 triệu đồng/năm.

Lượng lúa thu mua trung bình của nhà máy xay xát không nằm trong chuỗi liên kết là 1.044 tấn/năm (thấp nhất là 720 tấn, cao nhất là 1.440 tấn), nên lượng gạo hàng hoá bán trung bình của nhà máy xay xát là 524,32 tấn/năm. Các NMXX hoạt động liên tục từ khâu mua lúa vào, xay xát và phân phối gạo cho các đại lý nên thời gian lưu trữ trong kho chỉ khoảng 1 – 2 ngày nên lượng hao hụt của nhà máy rất ít.

Đối với hoạt động bán gạo, lượng gạo của NMXX trong chuỗi liên kết sẽ được công ty quản lý và phân phối, còn các NMXX nằm ngoài chuỗi chủ yếu bán gạo cho đại lý bán sỉ/lẻ với tỷ trọng 43,0% (giá gạo trung bình là 8.250 đồng/kg) và người dân với tỷ trọng 57,0% (giá gạo trung bình là 9.200 đồng/kg). Phần lớn nhà máy xay xát ở địa phương kinh doanh với quy mô vừa và nhỏ, chỉ thu mua và xay chà đủ cung ứng cho nhu cầu trong huyện, tỉnh hay gia công cho thương lái hoặc đại lý bán sỉ/lẻ.

Để đảm bảo nguồn nguyên liệu đồng nhất, chất lượng, các doanh nghiệp tỉnh An Giang đã chủ động liên kết sản xuất với HTX và nông dân, xây dựng vùng nguyên liệu, gieo trồng theo quy trình có khả năng truy xuất nguồn gốc với các giống lúa chất lượng cao. Tỉnh An Giang có lượng gạo xuất khẩu hàng năm trung bình trên 400.000 tấn cùng lực lượng doanh nghiệp hùng hậu, đi đầu cả nước về xây dựng cánh đồng mẫu, vùng nguyên liệu là địa phương có đầy đủ tiềm năng đáp ứng các tiêu chuẩn nhập khẩu của các nước;

trong đó, có Trung Quốc. Tuy nhiên, từ năm 2018 đến nay, xuất khẩu gạo hiện nay cũng phải đối mặt với rất nhiều rủi ro, Chính phủ Trung Quốc đã hạn chế nhập khẩu tiểu ngạch và thắt chặt các điều kiện nhập khẩu chính ngạch. Doanh nghiệp Việt Nam muốn xuất khẩu thì phải tuân thủ các quy định về kiểm dịch, mẫu mã và tham gia nhiều hơn vào việc quảng bá thương hiệu.

Liên quan đến vay vốn, có 10,0% nhà máy có vay vốn phục vụ kinh doanh lúa gạo. Lượng vay vốn trung bình là 2 tỷ đồng, với lãi suất 7,0%/năm nhu cầu vay vốn để mở rộng kinh doanh của nhà máy. Ngoài ra nhà máy còn đóng thuế theo hình thức khoán, số tiền thuế trung bình là 6 triệu đồng/năm.

Đa số các nhà máy ở tỉnh Sóc Trăng 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.

Đối với hoạt động bán gạo, nhà máy xay xát chủ yếu bán cho đại lý bán sỉ/lẻ và người dân trong địa phương giá gạo trung bình 11.430 đồng/kg. Phần lớn nhà máy trong địa phương kinh doanh với quy mô nhỏ lẻ, chỉ thu mua và xay chà đủ cung ứng cho nhu cầu trong địa phương hoặc gia công cho thương lái, chỉ một số ít nhà máy cung cấp cho công ty lương thực.

Nhận xét chung:

Chủ NMXX ở ĐBSCL đa số có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực này, kinh nghiệm trung bình trên 20 năm, trình độ học vấn trung bình còn khá thấp chủ yếu là cấp 3, riêng tỉnh Sóc Trăng 10% có trình độ trung cấp và cao đẳng. NMXX hầu hết có quy mô vừa và nhỏ, chủ yếu thu mua lúa từ HTX hoặc thương lái, có một số NMXX chỉ nhận xay gia công lúa. Kết quả của nghiên cứu này thì không có nông hộ bán lúa cho NMXX, nghiên cứu trước đây *Lộc và Son (2011)* và *Thống (2013)* cho thấy có rất ít nông hộ bán cho NMXX với kết quả lần lượt là 2,7% và 7% nông hộ. Ở chuỗi giá trị liên kết NMXX khi hoàn thành xay xát sẽ chuyển gạo cho công ty lương thực, không có NMXX bán cho đại lý bán lẻ, khác chuỗi giá trị truyền thống nghiên cứu của Del (2012) thì có 60% lượng gạo bán cho công ty và 40% gạo bán cho đại lý, *Lộc và Son (2011)* thì có 21% bán công ty lương thực, 10,7% bán cho nhà máy lau bóng, chỉ có 1,3% bán cho sỉ/lẻ. Chuỗi giá trị

liên kết đã rút ngắn được tác nhân trong kênh thị trường, càng ít tác nhân trung gian thì nông hộ càng có lợi nhuận cao.

4.1.5.4 Đại lý bán lẻ

Đại lý bán lẻ là tác nhân cuối cùng của kênh thị trường đóng vai trò quan trọng trong tiêu thụ nội địa. Các đại lý bán lẻ có quy mô khác nhau, vị trí kinh doanh thường được chọn ở trong chợ hoặc cửa hàng nơi tập trung nhiều dân cư. Các đại lý bán gạo bán hoạt động quanh năm để phục vụ nhu cầu của người tiêu dùng nội địa. Đại lý bán lẻ theo hình thức truyền thống, gạo được đựng trong túi nhựa không có logo thương hiệu và tên nhà cung cấp, hình thức bán này cũng giống nghiên cứu trước đây của Cẩm (2019), người bán và người mua không quan tâm nhiều đến thương hiệu hình thức trình bày, chủ yếu tập trung vào chất lượng gạo và giá cả.

Bảng 22. Thông tin chung địa lý bán lẻ ở ĐBSCL

	Tỉnh Hậu Giang			Tỉnh An Giang			Tỉnh Sóc Trăng		
	Thấp nhất	Cao nhất	Trung bình	Thấp nhất	Cao nhất	Trung bình	Thấp nhất	Cao nhất	Trung bình
Tuổi (năm)	22	57	42,25	40	50	44,8	36	65	46
Trình độ học vấn (năm)	5	12	9	9	13	11,6	10	12	11
Kinh nghiệm (năm)	2	10	5,5	10	30	20	2	30	16

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2020

Qua khảo sát 14 đại lý bán lẻ tại ĐBSCL cho thấy kết quả là tỉnh Hậu Giang chỉ địa lý bán lẻ đều là nữ, độ tuổi trung bình là 42 tuổi. Kinh nghiệm mua bán trung bình là 16 năm với trình độ học vấn trung bình là lớp 9. Hầu như họ buôn bán quanh năm và mua gạo chủ yếu từ công ty lương thực, thương lái hoặc mua trực tiếp từ nhà máy xay xát. Các đại lý trên địa bàn được khảo sát mua gạo hoàn toàn từ công ty lương thực để bán cho người tiêu dùng trong nước chiếm 43% trong sơ đồ chuỗi giá trị. Các đại lý thu mua với giá 15.500 đồng/kg và bán ra với giá 18.100 đồng/kg.

Tại tỉnh An Giang, chủ địa lý bán lẻ có độ tuổi từ 40-50 tuổi, tuổi trung bình là 44,8 tuổi, trình độ học vấn thấp nhất là lớp 9 và cao nhất là trung cấp. Kinh nghiệm mua bán của đại lý bán lẻ thấp nhất là 10 năm, lớn nhất là 30 năm. Các địa lý trên địa bàn mua gạo hoàn toàn từ công ty lương thực để bán cho người tiêu dùng trong nước chiếm 44% trong sơ đồ chuỗi giá trị. Các đại lý bán lẻ thu mua lúa gạo với giá 15.500 đồng/kg và bán ra với giá 18.100 đồng/kg.

Tỉnh Sóc Trăng, chủ của các đại lý bán gạo có độ tuổi dao động trong khoảng từ 36 đến 65 tuổi, trung bình 46 tuổi. Trình độ học vấn của các đại lý gạo từ lớp 12 trở xuống, trung bình học vấn là lớp 11, không có đối tượng nào có học vấn trung cấp trở lên, các đại lý có nhiều năm kinh nghiệm trung bình khoảng 16 năm, nhiều nhất 30 năm và thấp nhất là 2 năm. Hầu như họ buôn bán quanh năm, mỗi tháng trung bình các đại lý mua vào khoảng 58 tấn gạo/tháng. Đại lý thu mua với giá 14.450 đồng/kg bán ra với giá 16.300 đồng/kg.

Nhận xét chung: Tuổi chủ hộ đại lý bán gạo ở ĐBSCL có độ tuổi trung bình là 46, kinh nghiệm trung bình là 16 năm, trình độ học vấn chủ yếu là lớp 11. Kinh doanh gạo là nghề truyền thống của họ, đây cũng là nguồn thu nhập chính của hộ. Các đại lý bán gạo quanh năm, phương tiện giao hàng và lấy hàng thường là xe máy. Đại lý bán lẻ hoàn toàn lấy gạo của công ty lương thực với số lượng lớn và bán theo nhu cầu người mua. Giá bán gạo được dựa theo giá thị trường niêm yết tránh tình trạng nông hộ bán lúa với giá thấp nhưng lại mua gạo với giá quá cao. Các nghiên cứu trước đây của Cầm (2019) thì đại lý bán lẻ mua từ nhà máy xay xát chiếm 90,8% và 9,2% lấy từ công ty lương thực khác với nghiên cứu và Thanh (2018) đại lý bán lẻ còn thu mua của thương lái chiếm 39,9%.

Hiện nay các đại lý kinh doanh bằng vốn tự có không vay vốn. Qua kết quả khảo sát một số thuận lợi trong mua bán gạo là không đòi hỏi nhiều nhân công, tận dụng được thời gian nhàn rỗi của các thành viên trong gia đình. Bên cạnh đó có những khó khăn khi tham gia vào hoạt động mua bán gạo đến người tiêu dùng như vốn đầu tư, địa điểm kinh doanh và thị trường đầu ra sản phẩm. Tuy nhiên phần lớn các đại lý vẫn đánh giá cao công việc này, trong thời gian tới các đại lý quyết định không chuyển đổi nghề mà vẫn tiếp tục kinh doanh gạo như hiện nay

4.1.5.5 Công ty lương thực

Đối với những công ty tham gia trong chuỗi liên kết mong muốn xây dựng một mô hình HTX kiểu mới, với tính liên kết bền vững hơn. Trong đó, các công ty lớn ngoài những trụ sở chính ra thì công ty luôn có những loại nhà máy khác nhau nhằm trong khâu sản xuất lúa gạo do chính mình quản lý, bao gồm các khâu: cung cấp vật tư nông nghiệp, nhà máy sản xuất hạt giống, nhà máy xay xát.

Công ty mua trực tiếp từ HTX, mua gạo từ thương lái. Bên cạnh đó một số thương lái thuê cơ sở của công ty lương thực để xay xát và lau bóng sau đó bán gạo sẽ được bán trực tiếp cho công ty lương thực. thị trường xuất khẩu chính vẫn là Trung Quốc Quốc (chủ yếu là tiểu ngạch) nên tiềm ẩn nhiều rủi ro cho ngành hàng lúa gạo ở Sóc Trăng, Thụy

Sỹ,HongKong..... với giá bán trung bình là 15.500 đồng/kg Ngoài ra công ty còn tiêu thụ gạo ở thị trường nội địa như trong tỉnh Sóc Trăng, TPHCM, Cần Thơ, Hà Nội với giá bán trung bình khoảng 14.450 đồng/kg.

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.

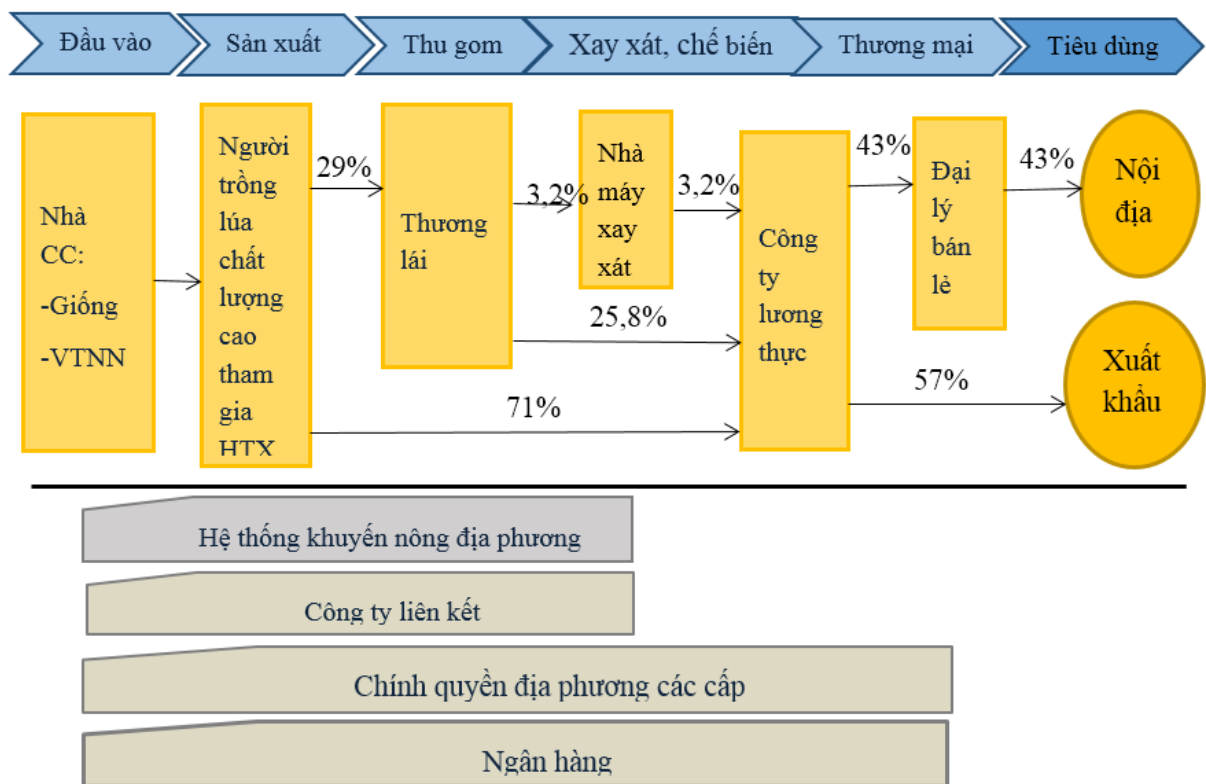
4.2 Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo tại 3 tỉnh

4.2.1 Tỉnh Hậu Giang

4.2.1.1 Cấu trúc chuỗi giá trị lúa gạo theo liên kết ngang tại Hậu Giang

a) Chuỗi giá trị liên kết

Qua kết quả, sơ đồ chuỗi giá trị lúa gạo tại Hậu Giang theo liên kết ngang và sơ đồ chuỗi giá trị lúa gạo tại Hậu Giang không liên kết được các tác nhân chính trong chuỗi giá trị lúa gạo gồm: nông dân, thương lái, nhà chế biến (sấy, xay xát, đánh bóng), công ty lương thực và đại lý bán lẻ.



Hình 12. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa theo liên kết ngang tại Hậu Giang

Nguồn: Số liệu điều tra, 2020

Qua hình 12 cho thấy chuỗi giá trị lúa chất theo liên kết ngang tại Hậu Giang bao gồm các tác nhân là nông hộ bao gồm nông hộ tham gia HTX, thương lái, nhà máy xay xát, công ty lương thực và đại lý bán lẻ. Nông dân thực hiện chức năng sản xuất. Chức năng thu gom được thương lái thực hiện và nông dân bán 29,0% tổng sản lượng cho thương lái. Chức năng chế biến được 2 tác nhân là nhà máy xay xát và công ty lương thực thực hiện. Đại lý là tác nhân thương mại quan trọng, đưa 43,0% tổng sản lượng chuỗi đến thị trường nội địa. Công ty lương thực ngoài bán cho các đại lý bán lẻ thì còn xuất khẩu với tỉ lệ chiếm 57,0%.

Các kênh thị trường chính trong chuỗi giá trị lúa gạo theo liên kết ngang tại Hậu Giang

Kênh 1: Nông dân tham gia HTX-> Thương lái -> Nhà máy xay xát -> Công ty lương thực -> Đại lý

Nông dân tham gia HTX thông qua thương lái để cung cấp lúa cho công ty chiếm 29,0% tổng lượng lúa của toàn kênh. Sau đó thương lái sẽ vận chuyển lúa đến NMXX

chiếm 3,2% tổng sản lượng. Tiếp theo đó NMXX sẽ bán gạo cho công ty lương thực 3,2% và công ty lương thực phân phối lại cho đại lý 43% tổng sản lượng, sau đó đại lý bán lại cho người tiêu dùng cuối cùng.

Kênh 2: Nông dân tham gia HTX -> Thương lái -> Công ty lương thực -> Đại lý

Nông dân thông qua thương lái để cung cấp lúa cho công ty chiếm 29,0% tổng lượng lúa của toàn kênh. Sau đó thương lái sẽ vận chuyển lúa đến công ty lương thực chiếm 25,8% tổng sản lượng. Tiếp theo đó công ty lương thực sẽ phân phối lại cho đại lý 43% tổng sản lượng và đại lý bán lại cho người tiêu dùng cuối cùng.

Kênh 3: Nông dân tham gia HTX-> Công ty lương thực -> Đại lý

Trong kênh phân phối này nông dân bán lúa thông qua người đại diện giữa nông dân với công ty lương thực là HTX chiếm 71,0% tổng sản lượng lúa của chuỗi. Lúa sau khi được nhận lúa từ nông dân tại ruộng sẽ được vận chuyển đến nhà máy của công ty để chế biến sản phẩm, sau khi hoàn thành các công đoạn chế biến công ty chính sẽ đứng ra phân phối lúa gạo đến các đại lý bán lẻ chiếm 43,0%, còn lại công ty lương thực xuất khẩu ra thị trường bên ngoài nước.

Những chức năng tham gia chuỗi

Chuỗi giá trị lúa gạo theo liên kết ngang tại Hậu Giang bao gồm các tác nhân: nông hộ, thương lái, NMXX, công ty lương thực và đại lý bán lẻ. Trong đó, mỗi tác nhân mỗi khâu đều thể hiện những chức năng riêng của mình, qua sơ đồ chuỗi cho thấy có những chức năng như sau:

Chức năng chuỗi giá trị: là các khâu trong chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao, bao gồm: Đầu vào, sản xuất, thu gom, xay xát và chế biến, thương mại. Cụ thể như sau:

Chức năng đầu vào: Chuỗi bắt đầu từ các nhà cung cấp vật tư đầu vào cho việc sản xuất lúa như giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, máy móc, lao động. Các nông hộ tham gia sản xuất theo mô hình liên kết thì chức năng này được thực hiện bởi các công ty liên kết và HTX liên kết.

Chức năng sản xuất: Người trồng lúa là các hộ nông dân đồng thời cũng là thành viên của HTX. Họ đảm nhận từ khâu làm đất, gieo sạ, chăm sóc cho đến khi thu hoạch, các nông hộ sản xuất theo mô hình liên kết với doanh nghiệp (được gọi là mô hình “Cánh đồng lớn”). Nông dân là người trực tiếp sản xuất và áp dụng theo đúng yêu cầu kỹ thuật từ HTX và công ty liên kết.

Chức năng thu mua: Công ty thu mua lúa trực tiếp từ nông hộ rồi vận chuyển đến nhà máy xay xát thuộc quyền sở hữu của công ty liên kết, ngoài ra thương lái cũng thu mua một phần lúa rồi vận chuyển đến NMXX và công ty lương thực nằm trong chuỗi liên kết.

Chức năng chế biến: Các tác nhân bao gồm nhà máy xay xát và công ty lương thực. Các tác nhân thực hiện các hoạt động sấy, xay xát, chế biến, lau bóng gạo thành nhiều sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng trong và ngoài nước.

Chức năng thương mại: Đây là chức năng trung gian bao gồm các hoạt động mua bán gạo từ các tác nhân tham gia chuỗi, sau đó đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng thị trường nội địa và xuất khẩu.

Các chức năng này làm cho chuỗi giá trị lúa gạo hoàn thiện hơn. Tương ứng mỗi chức năng có ít nhất 1 tác nhân tham gia, một chức năng có thể xuất hiện nhiều tác nhân khác nhau. Các chức năng có mối quan hệ chặt chẽ với nhau, để làm được những điều đó các chức năng phải phối hợp nhịp nhàng với nhau, đồng thời tác nhân quan trọng nhất trong chuỗi là công ty lương thực phải có những chính sách hỗ trợ giúp đỡ các tác nhân thấp hơn trong chuỗi để giúp chuỗi giá trị hoạt động lâu dài và nhân rộng hơn.

Hỗ trợ chuỗi

Qua kết quả khảo sát cho thấy, tất cả nông dân trong chuỗi liên kết đều được hỗ trợ kỹ thuật trồng lúa chất lượng cao thông qua hội thảo và tập huấn kỹ thuật. Người tập huấn kỹ thuật kỹ thuật cho nông dân bao gồm: 89,0% nhân viên kỹ thuật của HTX và 11,0% hộ được hỗ trợ từ nhân viên công ty liên kết. Các cuộc hội thảo, hướng dẫn kỹ thuật cũng được các công ty hay HTX liên kết tổ chức thường xuyên, ít nhất 1 lần trong 1 vụ sản xuất lúa.

Ngoài hỗ trợ kỹ thuật trồng lúa, nông dân còn được hỗ trợ về lúa giống, phân bón, thuốc BVTV, trang thiết bị công nghệ trong sản xuất và bao tiêu sản phẩm đầu ra từ công ty và HTX liên kết.

Được hỗ trợ tối đa về kỹ thuật cũng như nguồn đầu vào nên nông dân trong chuỗi sản xuất ít có nhu cầu vay vốn, số hộ vay vốn với mục đích nâng cao diện tích sản xuất, còn lại nhằm phục vụ cho nhiều mục đích khác.

Số nông hộ vay vốn chiếm 18,0% trong tổng số nông hộ được phỏng vấn, còn lại đa phần nông dân sử dụng vốn nhà hay chọn thanh toán vật tư nông nghiệp vào cuối vụ mùa. Số tiền vay trung bình của nông hộ là 18.500.000 đồng/hộ/năm với lãi suất trung bình là

0,7%/tháng. Tuy nhiên, nông hộ vay vốn để chi phần lớn cho các khoản liên quan đến tiêu dùng gia đình và chi cho học hành (tính trên số nông hộ có vay vốn).

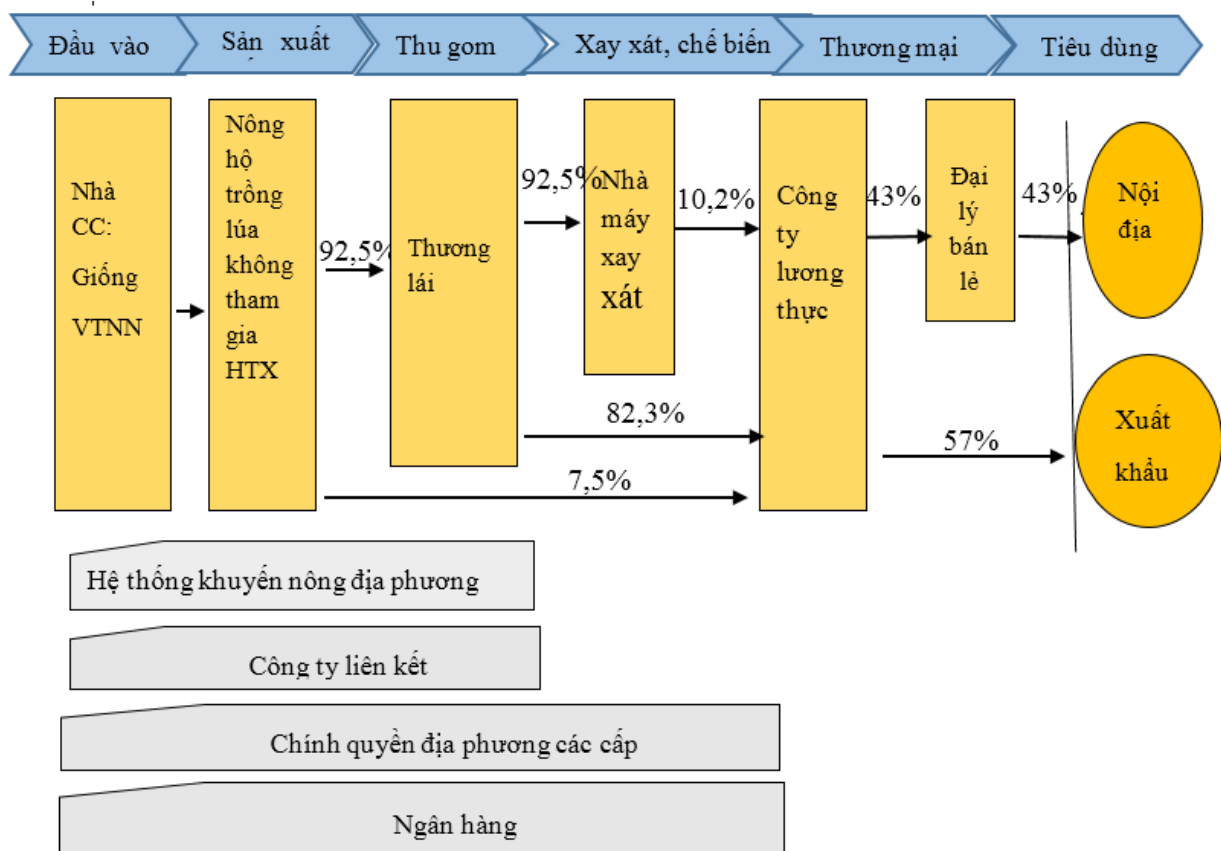
Bảng 23. Mức vay, lãi suất và thời hạn cho từng ngân hàng

Ngân hàng vay	Tỉ trọng (%)	Số tiền vay (1.000 đồng)	Lãi suất (%/tháng)	Kỳ hạn vay
NH nông nghiệp & PTNT	90	430.000	0,7	12
NH chính sách xã hội	10	160.000	0,8	-
NH khác	0	0	-	-

Nguồn: Số liệu điều tra, 2020

Nông dân tại địa phương phần lớn vay ở ngân hàng nông nghiệp với mức lãi suất 0,7%/tháng, với mức trung bình 430.000.000 đồng/năm. Còn lại, nông hộ chọn vay tại các ngân hàng khác với mức vay trung bình 160 triệu đồng/năm và lãi suất 0,8%/tháng (theo số liệu khảo sát thực tế các hộ có vay). Mức vay khác nhau tùy thuộc vào nhu cầu sử dụng và khả năng chi trả của từng nông hộ. Tuy nhiên, lãi suất vay vẫn do ngân hàng quyết định, thời hạn khác nhau với mức lãi vay khác nhau.

b) Chuỗi giá trị không có liên kết giữa nông dân và HTX



Hình 13. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa không liên kết giữa nông dân và HTX tại Hậu Giang

Nguồn: Số liệu điều tra, 2020

Kênh 4: Nông dân không tham gia HTX-> Thương lái -> Nhà máy xay xát -> Công ty lương thực -> Đại lý

Nông dân không tham gia HTX thông qua thương lái để cung cấp lúa cho công ty chiếm 92,5% tổng lượng lúa của toàn kênh. Sau đó thương lái sẽ vận chuyển lúa đến NMXX chiếm 10,2% tổng sản lượng. Tiếp theo đó NMXX sẽ bán gạo cho công ty lương thực 10,2% và công ty lương thực phân phối lại cho đại lý 43% tổng sản lượng, sau đó đại lý bán lại cho người tiêu dùng cuối cùng.

Kênh 5: Nông dân không tham gia HTX -> Thương lái -> Công ty lương thực -> Đại lý

Nông dân thông qua thương lái để cung cấp lúa cho công ty chiếm 92,5% tổng lượng lúa của toàn kênh. Sau đó thương lái sẽ vận chuyển lúa đến công ty lương thực chiếm

82,3% tổng sản lượng. Tiếp theo đó công ty lương thực sẽ phân phối lại cho đại lý 43,0% tổng sản lượng và đại lý bán lại cho người tiêu dùng cuối cùng.

Kênh 6: Nông dân không tham gia HTX-> Công ty lương thực -> Đại lý

Trong kênh phân phối này nông dân bán lúa trực tiếp với công ty lương thực chiếm 7,5% tổng sản lượng lúa của chuỗi. Lúa sau khi được nhận từ nông dân tại ruộng sẽ được vận chuyển đến nhà máy của công ty để chế biến sản phẩm, sau khi hoàn thành các công đoạn chế biến công ty chính sẽ đứng ra phân phối lúa gạo đến các đại lý bán lẻ chiếm 43,0%, còn lại công ty lương thực xuất khẩu ra thị trường bên ngoài nước.

Hỗ trợ chuỗi

Qua kết quả khảo sát cho thấy, chỉ có 38% nông dân trong chuỗi không liên kết được hỗ trợ kỹ thuật trồng lúa chất lượng cao thông qua hội thảo và tập huấn kỹ thuật. Người tập huấn kỹ thuật kỹ thuật cho nông dân bao gồm: 80,0% cán bộ khuyến nông của địa phương, 10,0% hộ được hỗ trợ từ nhân viên công ty liên kết và 10% từ nhân viên công ty bảo vệ thực vật. Các cuộc hội thảo, hướng dẫn kỹ thuật chưa được địa phương hay công ty liên kết tổ chức thường xuyên và thường chỉ được tổ chức 1 - 2 lần trên 1 năm.

Để có chi phí sản xuất và sinh hoạt trong gia đình, nông dân sẽ có nhu cầu vay vốn từ ngân hàng và quỹ tín dụng. Số nông hộ vay vốn chiếm 40,0% trong tổng số nông hộ được phỏng vấn. Số tiền vay trung bình của nông hộ là 53.000.000 đồng/hộ/năm với lãi suất trung bình là 0,75%/tháng. Nông hộ vay vốn để chi cho các khoản như: mua vật tư đầu vào và phương tiện vận chuyển, sản xuất 85,0%; còn lại 15,0% cho tiêu dùng gia đình và chi cho học hành (tính trên số nông hộ có vay vốn).

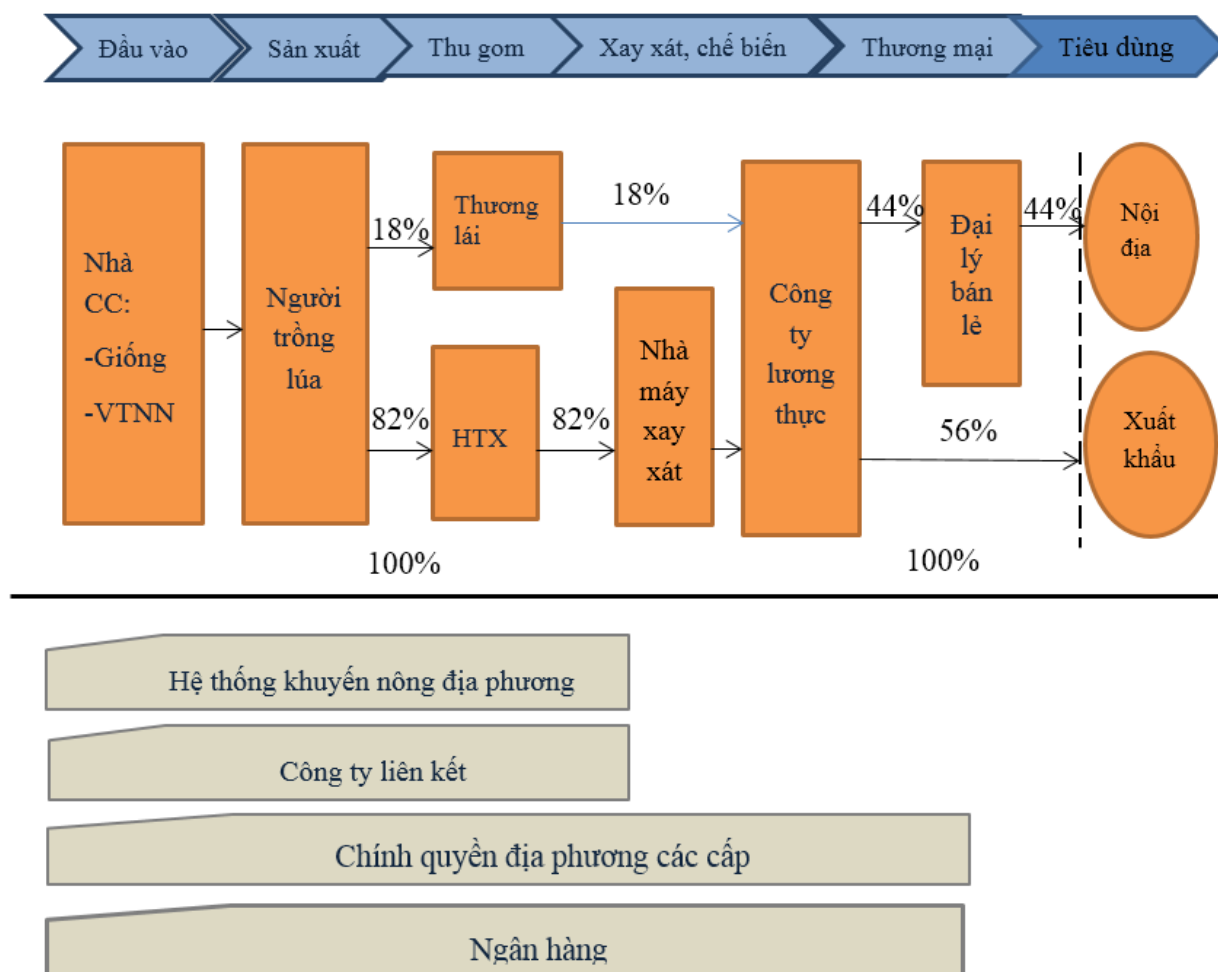
6.2.1.2 Cấu trúc chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo liên kết dọc tại Hậu Giang

Sự hợp tác theo chiều dọc còn gọi là liên kết dọc là liên kết giữa các tác nhân tham gia CGT. Ví dụ, liên kết giữa nhà cung cấp đầu vào với nông dân, tổ hợp tác hay HTX; giữa nông dân với công ty. Liên kết dọc kết nối với nhau bằng các hợp đồng.

Sơ đồ chuỗi giá trị lúa gạo tại Hậu Giang theo liên kết dọc được thể hiện ở hình 14 và sơ đồ chuỗi giá trị lúa gạo tại Hậu Giang không liên kết được thể hiện ở hình 15 với các tác nhân chính trong chuỗi giá trị lúa gạo gồm: nông dân, thương lái, nhà chế biến (sấy, xay xát, đánh bóng), công ty lương thực và đại lý bán lẻ.

4.2.2 Tỉnh An Giang

a) Chuỗi giá trị liên kết ngang



Hình 14. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa gạo theo liên kết ngang tại An Giang

Nguồn: Số liệu điều tra, 2020

Các kênh thị trường chính trong chuỗi giá trị lúa gạo tại An Giang

Qua hình 14 cho thấy chuỗi giá trị lúa tại An Giang bao gồm các tác nhân là nông hộ, hợp tác xã, thương lái, nhà máy xay xát, công ty lương thực và đại lý bán lẻ. Nông dân thực hiện chức năng sản xuất. Chức năng thu gom được HTX thực hiện và nông dân bán 82,0% tổng sản lượng cho HTX. Ngoài ra, nông dân còn bán cho thương lái với tỉ lệ 18,0%. Chức năng chế biến được 2 tác nhân là nhà máy xay xát và công ty lương thực thực hiện. Đại lý là tác nhân thương mại quan trọng, đưa 44,0% tổng sản lượng chuỗi đến

thị trường nội địa. Công ty lương thực ngoài bán cho các đại lý bán lẻ thì còn xuất khẩu với tỉ lệ chiếm 56,0%.

Kênh 1: Nông dân -> Thương lái -> Công ty lương thực -> Đại lý

Nông dân thông qua thương lái để cung cấp lúa cho công ty chiếm 18,0% tổng lượng lúa của toàn kênh. Sau đó thương lái sẽ vận chuyển lúa đến công ty. Tiếp theo đó đại lý sẽ phân phối lúa gạo trực tiếp cho người tiêu dùng. Đây là kênh phân phối ngắn nhất trong chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao.

Kênh 2: Nông dân -> Hợp tác xã -> Nhà máy xay xát -> Công ty lương thực -> Đại lý

Trong kênh phân phối này nông dân bán lúa thông qua người đại diện giữa nông dân với công ty lương thực là HTX chiếm 82,0% tổng sản lượng lúa của chuỗi. Sau khi nhận lúa từ nông dân tại ruộng, HTX vận chuyển đến NMXX gần nhất của công ty để chế biến sản phẩm, sau khi hoàn thành các công đoạn chế biến công ty chính sẽ đứng ra phân phối lúa gạo đến các đại lý bán lẻ chiếm 44,0%, còn lại công ty lương thực xuất khẩu ra thị trường bên ngoài nước.

Những chức năng tham gia chuỗi

Chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao tại An Giang bao gồm các tác nhân: nông hộ, thương lái, HTX, MNXX, công ty lương thực và đại lý bán lẻ. Trong đó, mỗi tác nhân mỗi khâu đều thể hiện những chức năng riêng của mình, qua sơ đồ chuỗi cho thấy có những chức năng như sau:

Những chức năng tham gia chuỗi: là các khâu trong chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao, bao gồm: Đầu vào, sản xuất, thu gom, xay xát và chế biến, thương mại. Cụ thể như sau:

Chức năng đầu vào: Chuỗi bắt đầu từ các nhà cung cấp vật tư đầu vào cho việc sản xuất lúa như giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, máy móc, lao động. Các nông hộ tham gia sản xuất theo mô hình liên kết thì chức năng này được thực hiện bởi các công ty liên kết và HTX liên kết.

Chức năng sản xuất: Người trồng lúa là các hộ nông dân đồng thời cũng là thành viên của HTX. Họ đảm nhận từ khâu làm đất, gieo sạ, chăm sóc cho đến khi thu hoạch, các nông hộ sản xuất theo mô hình liên kết với doanh nghiệp (được gọi là mô hình “Cánh đồng lớn”). Nông dân là người trực tiếp sản xuất và áp dụng theo đúng yêu cầu kỹ thuật từ HTX và công ty liên kết.

Chức năng thu mua: HTX thu mua lúa trực tiếp từ nông hộ rồi vận chuyển đến nhà máy xay xát thuộc quyền sở hữu của công ty liên kết, ngoài ra thương lái cũng thu mua một phần lúa rồi vận chuyển đến công ty lương thực nằm trong chuỗi liên kết. Đối với các nông hộ có tham gia “Cánh đồng lớn”, chức năng thu mua lúa được các HTX liên kết thực hiện.

Chức năng chế biến: Các tác nhân bao gồm nhà máy xay xát và công ty lương thực. Các tác nhân thực hiện các hoạt động sấy, xay xát, chế biến, lau bóng gạo thành nhiều sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng trong và ngoài nước.

Chức năng thương mại: Đây là chức năng trung gian bao gồm các hoạt động mua bán gạo từ các tác nhân tham gia chuỗi, sau đó đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng thị trường nội địa và xuất khẩu.

Các chức năng này làm cho chuỗi giá trị lúa gạo hoàn thiện hơn. Tương ứng mỗi chức năng có ít nhất 1 tác nhân tham gia, một chức năng có thể xuất hiện nhiều tác nhân khác nhau. Các chức năng có mối quan hệ chặt chẽ với nhau, để làm được những điều đó các chức năng phải phối hợp nhịp nhàng với nhau, đồng thời tác nhân quan trọng nhất trong chuỗi là công ty lương thực phải có những chính sách hỗ trợ giúp đỡ các tác nhân thấp hơn trong chuỗi để giúp chuỗi giá trị hoạt động lâu dài và nhân rộng hơn.

Hỗ trợ chuỗi

Qua kết quả khảo sát cho thấy, tất cả nông dân trong chuỗi liên kết đều được hỗ trợ kỹ thuật trồng lúa chất lượng cao thông qua hội thảo và tập huấn kỹ thuật. Người tập huấn kỹ thuật kỹ thuật cho nông dân bao gồm: 89,0% nhân viên kỹ thuật của HTX và 11,0% hộ được hỗ trợ từ nhân viên công ty liên kết. Các cuộc hội thảo, hướng dẫn kỹ thuật cũng được các công ty hay HTX liên kết tổ chức thường xuyên, ít nhất 1 lần trong 1 vụ sản xuất lúa.

Ngoài hỗ trợ kỹ thuật trồng lúa, nông dân còn được hỗ trợ về lúa giống, phân bón, thuốc BVTV, trang thiết bị công nghệ trong sản xuất và bao tiêu sản phẩm đầu ra từ công ty và HTX liên kết.

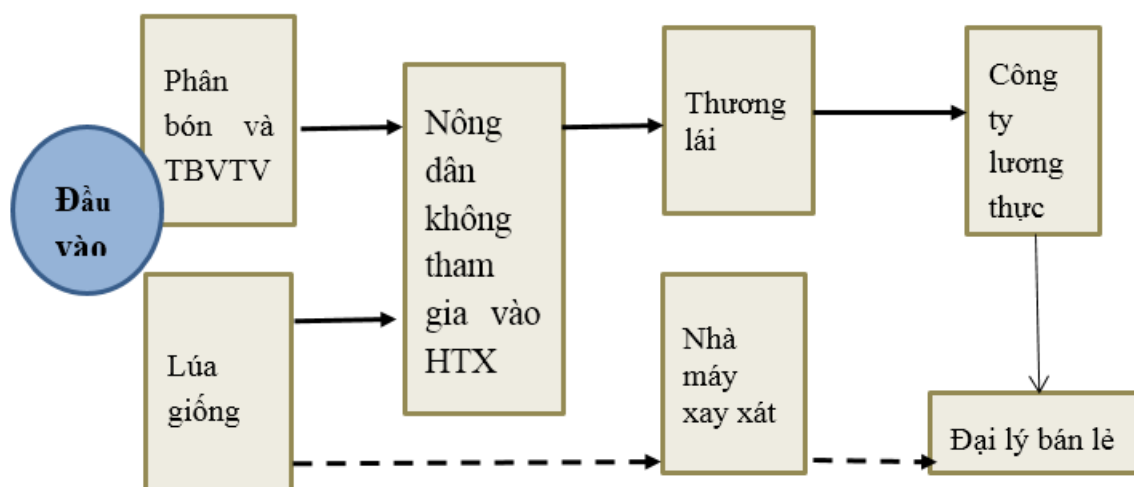
Được hỗ trợ tối đa về kỹ thuật cũng như nguồn đầu vào nên nông dân trong chuỗi sản xuất ít có nhu cầu vay vốn, số hộ vay vốn với mục đích nâng cao diện tích sản xuất, còn lại nhằm phục vụ cho nhiều mục đích khác.

Để có chi phí sản xuất và sinh hoạt trong gia đình, nông dân sẽ có nhu cầu vay vốn từ ngân hàng và quỹ tín dụng. Số nông hộ vay vốn chiếm 10,0% trong tổng số nông hộ được

phỏng vấn, còn lại đa phần nông dân sử dụng vốn nhà hay chọn thanh toán vật tư nông nghiệp vào cuối vụ mùa. Số tiền vay trung bình của nông hộ là 46.000.000 đồng/hộ/năm với lãi suất trung bình là 0,87%/tháng. Nông hộ vay vốn để chi cho các khoản như: mua vật tư đầu vào 30,0%; còn lại 70,0% cho tiêu dùng gia đình và chi cho học hành (tính trên số nông hộ có vay vốn).

b) Chuỗi giá trị không liên kết

Ngoài các nông hộ có tham gia vào HTX cũng như liên kết với công ty lương thực, thì đa phần các nông hộ còn lại vẫn còn sản xuất nhỏ lẻ và tự phát, không có liên kết chắc chắn dẫn đến nguồn đầu vào cũng như đầu ra của nông dân gặp phải nhiều khó khăn. Với diện tích đất canh tác nhỏ, chưa có nhiều kỹ thuật trong đổi mới sản xuất dẫn đến chất lượng sản phẩm tạo ra không đáp ứng được yêu cầu cao từ các công ty lương thực lớn, các nông hộ phải tự tìm kiếm nguồn đầu ra cho bản thân. Dưới đây là sơ đồ thể hiện đường đi khác của lúa gạo trong liên kết nhỏ lẻ.



Nguồn: Số liệu điều tra và tham vấn chuyên gia, 2020

Hình 15. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa gạo không liên kết tại An Giang

Các kênh phân phối trong chuỗi giá trị lúa gạo không liên kết nông dân của DN tại An Giang bao gồm:

Kênh 1: Nông dân -> Thương lái -> Cty lương thực -> Đại lý bán lẻ

Có thể nhìn thấy trong kênh phân phối này, lúa gạo từ nông dân đi qua thương lái, doanh nghiệp và đại lý bán lẻ. Đây là kênh thị trường chiếm vị trí chủ đạo trong chuỗi giá trị lúa gạo không liên kết nông dân của công ty không chỉ riêng An Giang mà là kênh phân phối xuất hiện nhiều nhất ở các tỉnh khác trong vùng ĐBSCL. Phạm vi hoạt động của thương

lái rất rộng, có cả các thương lái chỉ mua trong tỉnh và liên tỉnh. Các thương lái trực tiếp mua lúa tươi của nông dân, không qua hợp đồng (chỉ có hợp đồng 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. Thông thường, thương lái sẽ thực hiện trả tiền mặt ngay cho người nông dân khi thu mua lúa tại ruộng, sau khi thu mua lúa, các thương lái sẽ tiêu thụ dưới các hình thức bán lúa cho các công ty lương thực.

Thương lái đều thực hiện thu mua trên nhiều vùng khác nhau ở ĐBSCL nhất là trong vụ thu hoạch lúa, nên hoạt động của thương lái rất khó để kiểm soát, số lượng thương lái nhiều nên cũng không được các cấp chính quyền thống kê một cách đầy đủ, chi tiết. Mặt hạn chế lớn nhất của thương lái thực chất là làm giảm chất lượng gạo Việt Nam do không có khả năng truy xuất nguồn gốc và làm giảm mức độ nguyên chất của gạo. Ngoài ra, chi phí trung gian giữa các tác nhân cũng là một vấn đề khiến chuỗi giá trị lúa gạo kém hiệu quả và đặc biệt là người nông dân chịu nhiều thiệt thòi nhất trong kênh phân phối này.

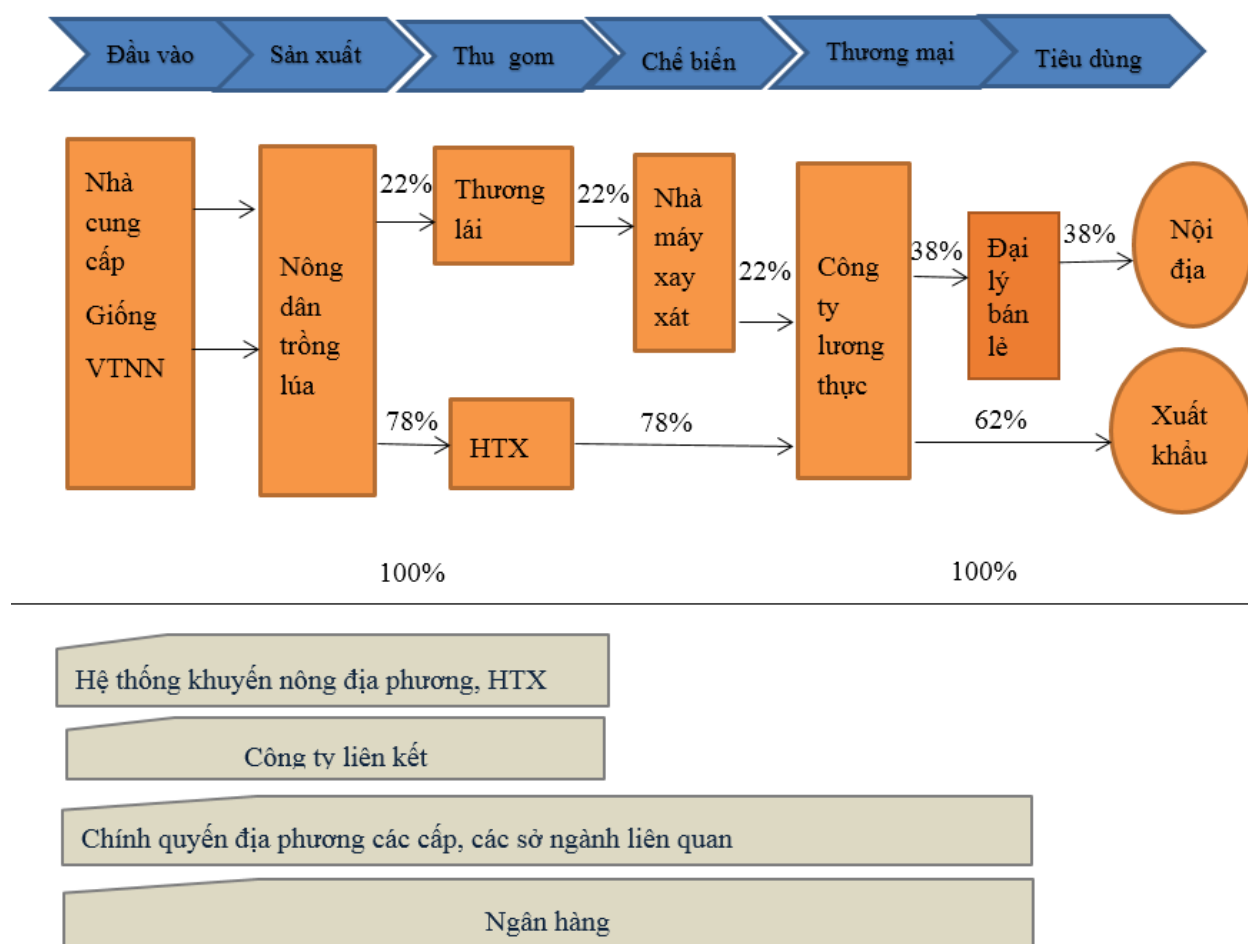
Kênh 2: Nông dân (Cơ sở sản xuất giống) -> NMXX -> Đại lý bán lẻ

Trong kênh này, 3 tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị gạo xuất khẩu bao gồm: người nông dân trồng lúa, cơ sở xay xát, đánh bóng và đại lý bán lẻ. Cơ sở xay xát, đánh bóng ngoài thu mua lúa từ tác nhân là nông dân còn thu mua trực tiếp từ các cơ sở sản xuất hạt giống (đặc biệt là Tập đoàn Lộc Trời). Kênh này được thực hiện khi nhu cầu lúa của các cơ sở xay xát vừa và nhỏ, nhà máy hoạt động cho nhu cầu của người dân trong và ngoài tỉnh. Ngày thường, công suất của nhà máy chỉ hoạt động từ 1 – 2 tấn/ngày để cung cấp đủ đầu vào cho các đại lý bán lẻ và xay xát cho những người dân tự chở đến từ 1 đến 2 bao lúa. Trong trường hợp vào vụ thu hoạch rộ, lượng lúa trên thị trường lớn, các nhà máy sẽ hoạt động hết công suất tầm khoảng 20 – 50 tấn/ngày.

4.2.3 Tỉnh Sóc Trăng

a) Chuỗi giá trị liên kết ngang

Qua kết quả khảo sát, sơ đồ chuỗi giá trị gạo tỉnh Sóc Trăng khi sản phẩm đến tay người tiêu dùng được thể hiện ở Hình 16 bao gồm các tác nhân tham gia đầu vào cho đến tiêu dùng.



Nguồn: Số liệu điều tra, 2020

Hình 16. Mô hình chuỗi giá trị lúa gạo theo liên kết ngang tỉnh Sóc Trăng

Các kênh thị trường chính trong chuỗi giá trị lúa gạo tại tỉnh Sóc Trăng

Qua hình 16 cho thấy chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao tỉnh Sóc Trăng bao gồm 6 tác nhân là nông dân trồng lúa, hợp tác xã, thương lái, nhà máy xay xát, công ty lương thực và đại lý. Nông dân thực hiện chức năng sản xuất. Chức năng thu gom được hợp tác xã và nông dân bán 78,0% tổng sản lượng cho hợp tác xã. Ngoài ra nông dân còn bán cho

thương lái với tỷ lệ 22,0%. Chức năng chế biến được 2 tác nhân là nhà máy xay xát và công ty lương thực thực hiện. Đại lý là tác nhân thương mại quan trọng, đưa 38,0% tổng sản lượng đến thị trường nội địa. Công ty lương thực bán cho xuất chiếm 62,0%.

Kênh 1: Nông dân→HTX→CTLT→Xuất khẩu

Kênh này với sự tham gia của ba tác nhân là nông dân, hợp tác xã và công ty lương thực, xuất khẩu. Đây là kênh thị trường ngắn và được cho là hiệu quả nhất trong các kênh tiêu thụ. Trong kênh này, các công ty lương thực/xuất khẩu lớn trực tiếp ký hợp đồng thu mua lúa với hợp tác xã kiểu mới, sau đó hợp tác xã trực thu mua của nông dân và bán lại cho công ty, hạn chế được các khâu trung gian khác. Một số doanh nghiệp điển hình thực hiện mô hình liên kết với hợp tác xã tại tỉnh bao gồm: Công ty Đại Dương Xanh, Công ty Lang Hương, Công ty giống cây trồng Miền Nam.... Thông thường các công ty mua lúa 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 với mỗi công ty, nông dân phải áp dụng đúng quy trình kỹ thuật, có cán bộ kỹ thuật của hợp tác xã công ty giám sát từ gieo sạ đến thu hoạch và chỉ mua lúa của nông dân đạt tiêu chuẩn.

Mặc dù tiêu thụ lúa gạo qua kênh 1 mang lại hiệu quả cao cho cả nông dân và doanh nghiệp, tuy nhiên, trên thực tế, việc triển khai hợp đồng giữa người nông dân trồng lúa và doanh nghiệp còn gặp rất nhiều khó khăn và vướng mắc, từ khâu ký kết hợp đồng đến khâu thu hoạch và vận chuyển do những bất đồng trong việc thực hiện hợp đồng giữa doanh nghiệp với nông dân. Đây cũng là rào cản cho việc tăng tốc độ phát triển liên kết trực tiếp giữa nông dân và doanh nghiệp. Những khó khăn của doanh nghiệp trong việc triển khai các hợp đồng nông sản với nông dân bao gồm: thị trường đầu ra không chắc chắn; cần có nguồn vốn đầu tư lớn; rủi ro không lường trước khi có biến động của thị trường; quy mô của mỗi hộ nông dân nhỏ, do vậy việc đạt được sự đồng thuận của số lượng lớn hộ, hướng dẫn và giám sát chặt chẽ quy trình sản xuất gặp nhiều khó khăn nếu không tổ chức sản xuất theo chuỗi giá trị.

Kênh 2: Nông dân→Thương lái→NMXX→CTLT → Đại lý → Nội địa

Trong kênh thị trường này, lúa gạo từ nông dân đi qua thương lái, xay xát và doanh nghiệp kinh doanh mới qua đại lý và tiêu thụ thị trường nội địa. Kết quả khảo sát cho thấy, đây là kênh thị trường cũng chiếm vị trí quan trọng trong chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao tại ĐBSCL nói chung và Sóc Trăng nói riêng. Các thương lái trực tiếp mua lúa tươi của nông dân, không qua hợp đồng (chỉ có hợp đồng 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. Thông thường, thương lái sẽ thực hiện trả tiền mặt ngay cho người nông dân khi thu mua lúa tại ruộng, cung cấp thanh khoản thanh toán các khoản nợ về phân bón, thuốc trừ sâu cho người nông dân. Sau khi thu mua lúa, các thương lái đem lúa đi xay xát rồi bán gạo sao khi xay xát cho công ty lương thực, sau đó công ty sẽ phân phối lại cho các đại lý bán cho người tiêu dùng.

Chức năng chuỗi giá trị: Là các khâu trong chuỗi giá trị của sản phẩm ở đây là khâu trong chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao, bao gồm: Đầu vào, sản xuất, thu gom, thương mại và tiêu dùng. Cụ thể như sau:

Chức năng chuỗi giá trị: Chuỗi bắt đầu từ các nhà cung cấp vật tư đầu vào cho việc trồng lúa như cung cấp lúa giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, nhiên liệu, lao động, thủy lợi, máy móc. Các nông tham gia sản xuất theo mô hình liên kết thì chức năng này được thực hiện bởi các hợp tác xã và các doanh nghiệp.

Chức năng sản xuất: Người trồng lúa là các hộ nông dân. Họ có thể là những nông hộ sản xuất lúa riêng lẻ, cũng có thể là những hộ sản xuất theo mô hình liên kết với hợp tác nông nghiệp kiểu mới. Nông dân là người trực tiếp canh tác và thu hoạch lúa.

Chức năng thu mua: Hợp tác xã và thương lái thu mua trực tiếp từ nông dân rồi vận chuyển bán lại cho công ty lương thực. Đối với các nông hộ tham gia hợp tác kiểu mới, chức năng thu mua được các hợp tác xã liên kết thực hiện. Ngoài ra, nhà máy xay xát cũng là đối tượng thực hiện chức năng mua lúa từ nông hộ.

Chức năng chế biến: Các tác nhân bao gồm nhà máy xay xát và công ty lương thực. Các tác nhân này thực hiện các hoạt động sấy, xay xát, chế biến, lau bóng gạo thành nhiều loại sản phẩm để đáp nhu cầu người tiêu dùng tại thị trường nội địa và xuất khẩu.

Chức năng tiêu dùng: Bao gồm các hoạt động phân phối đưa sản phẩm gạo đến tay người tiêu dùng nội địa hoặc xuất khẩu. Khâu này thường do cửa hàng bán lẻ, bán sỉ gạo tại chợ, siêu thị thực hiện đối với thị trường nội địa. Và công ty lương thực thực hiện chức năng tiêu dùng này đối với thị trường xuất khẩu.

Tác nhân tham gia chuỗi: Ứng với mỗi chức năng chuỗi có thể có một hoặc nhiều tác nhân tham gia chuỗi. Các tác nhân này kết nối thành một chuỗi cung ứng nối tiếp từ sản xuất đến tiêu dùng gọi là hệ thống chuỗi. Tương ứng với mỗi chức năng gồm các tác nhân, tuy nhiên do hạn chế về thời gian đề tài không tiến hành điều tra người tiêu dùng, đề tài chỉ đề cập đến 6 tác nhân là nông dân trồng lúa chất lượng cao, hợp tác xã kiểu mới, thương lái, nhà máy xay xát, công ty lương thực và đại lý.

Liên kết chuỗi giá trị

Khâu sản xuất: Đại diện là tác nhân trồng lúa chất lượng cao, qua đó thị nhận thấy rằng nông dân bán lúa cho hợp tác xã (chiếm 78,0%) và 22,0% là bán cho thương lái. Những hộ bán cho hợp tác xã đa phần được bao tiêu và thu mua trực tiếp.

Khâu thu gom: Tác nhân là hợp tác xã và thương lái, họ thu mua lúa 100,0% từ nông dân, hợp tác xã thu mua lúa và bán lại cho công ty lương thực còn thương lái thu mua lúa nhưng bán gạo cho công ty lương thực và nhà máy xay xát.

Khâu chế biến: Đại diện là tác nhân nhà máy xay xát và công ty lương thực. Trong đó công ty thu gạo từ nhà máy xay xát và thương lái.

Khâu thương mại: Đại diện là tác nhân công ty lương thực và đại lý. Ở đây công ty lương thực đảm bảo hai chức năng là chế biến và thương mại. Công ty lương thực bán gạo để đóng gói cho đại lý tiêu thụ nội địa.

Hỗ trợ chuỗi

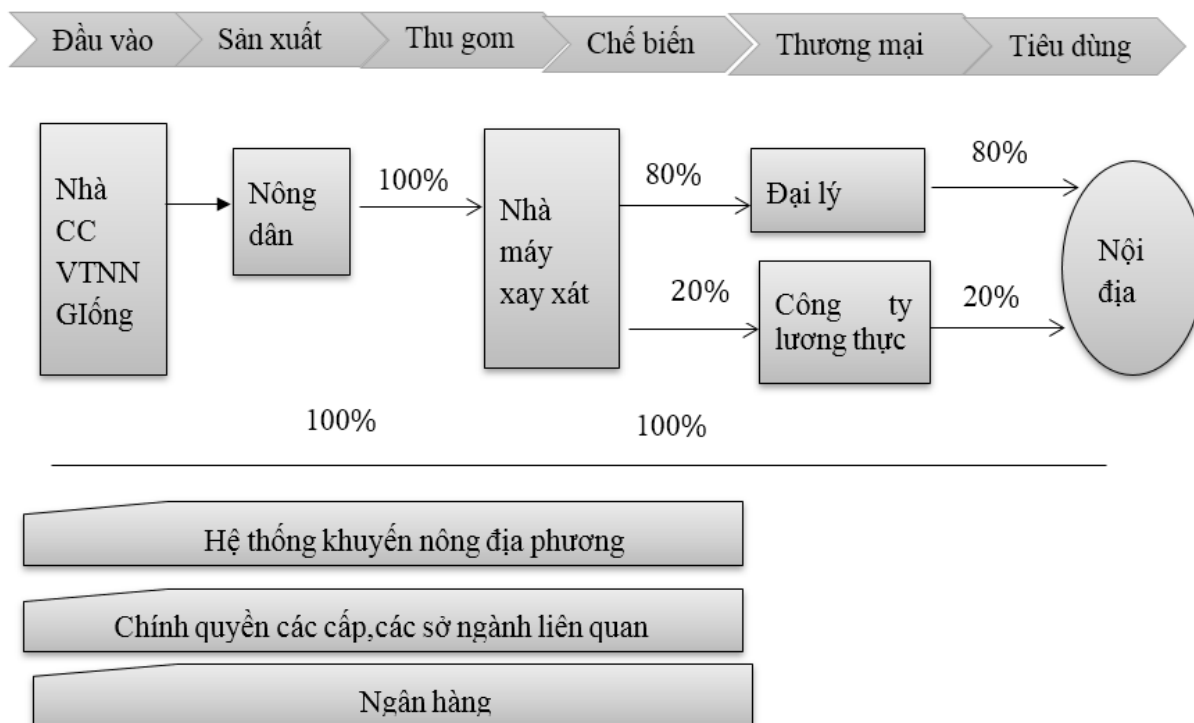
Bao gồm các nhà hỗ trợ hoặc các tổ chức hỗ trợ. Qua khảo sát cho thấy, số hộ được hỗ trợ kỹ thuật đều thành viên của hợp tác xã kiểu mới thông qua các buổi tập huấn kỹ thuật, chiếm tỷ lệ tương đối cao 78,0% trong tổng số hộ, có 22,0% không được tập huấn kỹ thuật, do không tham gia hội thảo và tập huấn vì không có thời gian. Người hướng dẫn tập huấn và hỗ trợ kỹ thuật cho nông dân bao gồm: 54,0% hỗ trợ từ nhân kỹ thuật của các công ty liên kết với HTX, 22,0% từ cán bộ khuyến nông và 2,0% từ cán bộ của hợp tác xã.

Ngoài hỗ trợ về kỹ thuật trồng lúa, nông dân còn được hỗ trợ về bao tiêu sản phẩm từ hợp tác xã chiếm 78,0%.

Để có chi phí hoạt động sản xuất sinh hoạt trong gia đình, một số ít hộ cần phải vay vốn từ ngân hàng nông nghiệp. Số hộ vay ngân hàng chiếm 5,0% trong tổng số hộ, số tiền vay trung bình là 62 triệu đồng/năm/hộ với lãi suất trung bình 0,8%/tháng. Nông hộ vay

vốn để chi cho các khoản như mua vật tư đầu vào chiếm 80,0%, tiêu dùng trong gia đình và cho con cái đi học chiếm 20,0%.

b) Chuỗi giá trị không liên kết



Nguồn: Số liệu phỏng vấn chuyên gia, 2020

Hình 17. Mô hình chuỗi giá trị lúa gạo không liên kết tỉnh Sóc Trăng

Các kênh phân phối trong chuỗi:

Kênh 1: Nông dân → NMXX → Đại lý → Nội địa

Trong kênh này, 3 tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị, người nông dân trồng lúa, nhà máy xay xát và đại lý bán lẻ. Kênh này được thực hiện khi nhà máy xay xát có những mối hàng tiêu thụ thường xuyên sẽ mua trực tiếp từ nông dân, xay xát thành gạo để cung cấp trực tiếp cho các đại lý bán lẻ và người dân trong khu vực. Những nhà máy xay xát trong kênh này thường nhỏ lẻ chỉ cung cấp số lượng đủ cho khu vực địa phương.

Kênh 2: Nông dân → NMXX → CTLT → Nội địa

Kênh này có sự tham gia của ba tác nhân là nông dân trồng lúa, nhà máy xay xát, công ty lương thực. Nhà máy xay xát mua lúa trực tiếp từ nông dân trồng lúa, trong kênh này thì nhu cầu của nhà máy xay xát lớn. Cơ sở xay xát có nguồn vốn, kho dự trữ sẽ thu mua lúa từ người dân để tích trữ với số lượng lớn và xay xát thành gạo bán cho các công

ty lương thực. Công ty lương thực sẽ cung cấp gạo lại cho các đại lý trong tỉnh hoặc các tỉnh lân cận để tiêu thụ trong thị trường nội địa.

Nhận xét chung: Chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao ở ĐBSCL cho thấy nông hộ có tham gia HTX thường bán lúa cho HTX và công ty lương thực thông qua người đại diện là HTX, một số ít vẫn chọn bán cho thương lái. Cụ thể tỉnh Hậu Giang các nông hộ tham gia HTX có 71% bán cho công ty lương thực sau đó xuất khẩu, đây được xem là kênh ngắn nhất ít tác nhân tham gia nhất trong chuỗi. Các kênh phân phối chính của tỉnh An Giang và tỉnh Sóc Trăng tương đối tương đồng nhau nông hộ bán lúa cho HTX tỷ lệ lần lượt là 82% và 78%. Trong quá trình phỏng vấn nông hộ cho biết nông hộ tham gia HTX nhưng vẫn chọn bán lúa cho thương lái vì đến mùa thu hoạch HTX không đủ máy gặt đập lúa cho nông hộ. Việc thu hoạch lúa chất lượng cao tương đối khó hơn loại lúa thông thường vì lúa dễ bị mọc mầm, cần thu hoạch đúng ngày. Nên số ít nông hộ không đợi được HTX mua lúa mà bán cho thương lái.

Những nông hộ trong chuỗi giá trị liên kết dọc là những nông hộ được công ty lương thực bao tiêu đầu ra 100% công ty sẽ thu mua trực tiếp sau đó 43% được tiêu thụ nội địa và 57% được xuất khẩu. Những nông hộ không được bao tiêu 100% sẽ bán lúa cho thương lái vì không có tác nhân khác thu mua, sau đó 11% thương lái bán cho NMXX và 89% cho công ty lương thực. Có thể thấy trong liên kết dọc sẽ rút ngắn được kênh thị trường đây cũng là kênh ít tác nhân tham gia nhất, điều này là có lợi cho nông hộ trồng lúa.

Mô hình chuỗi giá trị liên kết ngang cho thấy tỉnh Hậu Giang và tỉnh Sóc Trăng có tỷ lệ nông hộ bán cho thương lái với tỷ lệ lần lượt là có 29% và 22% các nông hộ bán cho thương lái, nhà máy xay xát tác nhân trung gian thu mua lúa từ thương lái (3,2% và 22%) sau đó đem chế biến bán cho công ty lương thực để phân phối các đại lý bán lẻ tiêu dùng trong nước. Ở tỉnh An Giang có 18% nông hộ bán lúa cho thương lái sau đó thương lái bán lúa trực tiếp cho công ty lương thực không thông qua nhà máy xay xát như kênh phân phối của tỉnh Hậu Giang và tỉnh Sóc Trăng, công ty lương thực phân phối đến các đại lý bán lẻ để tiêu dùng trong nước. Khi nông hộ không tham gia HTX thường bán lúa cho thương lái, họ có mối liên hệ chặt chẽ với nhau từ những mùa vụ trước, thương lái thường chủ động đến tận nơi để thỏa thuận mua lúa với nông hộ. Kết quả này cho thấy doanh nghiệp xuất khẩu gạo chưa tham gia liên kết, hợp tác với nông dân xây dựng vùng nguyên liệu nhằm nâng cao chất lượng gạo xuất khẩu, nông dân trồng giống lúa chất

lượng cao đáp ứng được yêu cầu của thị trường gạo cấp cao nhưng chất lượng gạo xuất khẩu lại thấp do doanh nghiệp thu gom từ nhiều nguồn khác nhau.

Ở ĐBSCL khi nông hộ tham gia HTX lúa gạo chất lượng cao thì lúa sẽ được bán trực tiếp cho công ty lương thực thông qua đại diện HTX, riêng tỉnh An Giang lúa gạo phải qua chế biến ở nhà máy xay xát từ đó bán tiếp lại cho công ty lương thực. Lúa gạo phần lớn sẽ được xuất khẩu phần còn lại sẽ phân phối đến các địa lý bán lẻ tiêu dùng trong nước. Các nhà máy xay xát lúa gạo ở ĐBSCL vừa gia công xay xát thuê, vừa trực tiếp cung ứng gạo cho tiêu thụ nội địa và cho các doanh nghiệp xuất khẩu. Chỉ có một số nhỏ các nhà máy xay xát, lau bóng thu mua lúa nguyên liệu trực tiếp từ nông dân và phần lớn họ có mối quan hệ chặt chẽ với mạng lưới thương lái. Các thương lái thu gom lúa rồi bán cho nhà máy xay xát hoặc để xay xát ra gạo rồi bán cho công ty.

Lúa gạo chất lượng cao phần lớn phục vụ cho thị trường xuất khẩu, tỉnh Sóc Trăng là tỉnh xuất khẩu gạo nhiều nhất lượng gạo xuất khẩu là 62%, tiêu thụ nội địa là 38%, tỉnh Hậu Giang và tỉnh An Giang có lượng gạo xuất khẩu tương đương nhau lần lượt là xuất khẩu chiếm 57% và 56, còn lại 43% và 44 để tiêu thụ nội địa. Những nghiên cứu trước đây của Cầm (2019) có kết quả là gạo xuất khẩu chiếm 61,4%, còn lại 38,6% tiêu thụ nội địa, nghiên cứu của Trang (2011) có kết quả là gạo xuất khẩu chiếm 73% và 27% để tiêu thụ nội địa, nghiên cứu của Lộc và Son (2011) thì gạo chủ yếu để xuất khẩu chiếm 72,3% và để tiêu thụ nội địa chiếm 27,3%, so với kết quả của các nghiên cứu này cho thấy lượng gạo chất lượng cao ở tỉnh Hậu Giang và tỉnh An Giang xuất khẩu còn tương đối ít.

Chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo liên kết ngang của tỉnh Hậu Giang, tỉnh An Giang và Sóc Trăng hoạt động hiệu quả cao, nông hộ ít lệ thuộc vào thương lái, rút ngắn được kênh thị trường, phần lớn lúa gạo phục vụ cho thị trường xuất khẩu. Tuy nhiên tại tỉnh Hậu Giang chuỗi giá trị hoạt động có phần tốt hơn khi phát triển mạnh về liên kết ngang và liên kết dọc, tỉnh An Giang và Sóc Trăng liên kết dọc vẫn chưa được hoạt động rõ ràng, việc đẩy mạnh liên kết dọc sẽ rút ngắn kênh thị trường ít tác nhân nhất, mối liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp càng thêm chặt chẽ.

4.3 Phân tích kinh tế của chuỗi giá trị lúa gạo

4.3.1. Phân tích giá trị gia tăng thuần của các kênh chính ở tỉnh Hậu Giang

4.3.1.1 Phân tích giá trị gia tăng thuần của các kênh chính trong liên kết ngang

Phân tích giá trị gia tăng thuần trong chuỗi giá trị lúa gạo tại Hậu Giang để xác định các giá trị gia tăng thuần của mỗi tác nhân nhận được khi tham gia chuỗi. Phân tích giá trị

gia tăng theo kênh thị trường ở liên kết ngang chỉ tập trung phân tích theo 6 kênh thị trường chính như đã được trình bày trong phần *Kênh thị trường chuỗi*, trong 6 kênh thì kênh thứ 1 và kênh thứ 4 là kênh đầy đủ của chuỗi, vì có sự tham gia của tất cả các tác nhân. Các giá trị gia tăng của các tác nhân được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 24. Phân tích giá trị gia tăng theo kênh thị trường của chuỗi liên kết ngang tại tỉnh Hậu Giang (đồng/kg gạo)

Khoản mục	Nông dân	Thương lái	NMXX	Công ty	Đại lý	Tổng
KÊNH LIÊN KẾT NGANG						
Kênh 1: Nông dân tham gia HTX-> Thương lái -> NMXX->Công ty lương thực -> Đại lý						
Giá bán	6.779	7.424	9.167	15.500	18.100	
Chi phí trung gian	2.261	6.779	7.424	9.167	15.500	
Chi phí tăng thêm	2.070	250	540	4.639	1.750	
Giá trị gia tăng thuần	2.448	395	1.203	1.694	850	6.590
% GTGT thuần	37,1	6,0	18,3	25,7	12,9	100
Kênh 2: Nông dân tham gia HTX -> Thương lái-> Công ty lương thực -> Đại lý						
Giá bán	6.779	7.552	X	15.500	18.100	
Chi phí trung gian	2.261	6.779	X	7.552	15.500	
Chi phí tăng thêm	2.070	250	X	6.254	1.750	
Giá trị gia tăng thuần	2.448	523	X	1.694	850	5.515
% GTGT thuần	44,4	9,5	X	30,7	15,4	100
Kênh 3: Nông dân tham gia HTX-> Công ty lương thực -> Đại lý						
Giá bán	7.064	x	X	15.500	18.100	

Chi phí trung gian	2.261	x	X	7.064	15.500	
Chi phí tăng thêm	2.070	x	x	6.742	1.750	
Giá trị gia tăng thuần	2.733	x	x	1.694	850	5.277
% GTGT thuần	51,8	x	x	32,1	16,1	100

Kênh 4: Nông dân không tham gia HTX-> Thương lái -> NMXX->Công ty lương thực -> Đại lý

Giá bán	6.811	7.424	9.167	15.500	18.100	
Chi phí trung gian	2.373	6.811	7.424	9.167	15.500	
Chi phí tăng thêm	2.603	250	540	4.639	1.750	
Giá trị gia tăng thuần	1.835	363	1.203	1.694	850	5.945
% GTGT thuần	30,9	6,1	20,2	28,5	14,3	100

Kênh 5: Nông dân không tham gia HTX -> Thương lái-> Công ty lương thực -> Đại lý

Giá bán	6.811	7.552	x	15.500	18.100	
Chi phí trung gian	2.373	6.811	x	7.552	15.500	
Chi phí tăng thêm	2.603	250	x	6.254	1.750	
Giá trị gia tăng thuần	1.835	491	x	1.694	850	4.870
% GTGT thuần	37,7	10,1	x	34,8	17,4	100

Kênh 6: Nông dân không tham gia HTX -> Công ty lương thực -> Đại lý

Giá bán	7.254	x	X	15.500	18.100	
---------	-------	---	---	--------	--------	--

Chi phí trung gian	2.373	x	x	7.254	15.500	
Chi phí tăng thêm	2.603	x	x	6552	1.750	
Giá trị gia tăng thuần	2.278	x	x	1.694	850	4.822
% GTGT thuần	47,3	x	x	35,1	17,6	100

Nguồn: Số liệu điều tra, 2020

• **Kênh 1: Nông dân tham gia HTX -> Thương lái -> Nhà máy xay xát -> Công ty lương thực -> Đại lý**

Đây là kênh chủ lực của chuỗi giá trị lúa gạo tại Hậu Giang, kênh xuất hiện đầy đủ các tác nhân trong chuỗi giá trị. Đối với kênh tiêu thụ này, nông dân sẽ bán lúa cho công ty lương thực thông qua tác nhân thương lái với giá bán trung bình 6.779 đồng/kg thu về lợi nhuận 2.448 đồng/kg sau khi đã trừ tất cả các khoản chi phí. Ở kênh này nông dân sẽ đạt giá trị gia tăng (GTGT) thuần cao nhất, chiếm 37,1% tổng giá trị gia tăng thuần của toàn kênh, tiếp đến là công ty lương thực với 25,7% trong tổng GTGT thuần của toàn kênh, NMXX sau khi mua lúa từ thương lái sẽ tiến hành xay xát chế biến, đóng gói và bán lại cho công ty với lợi nhuận 1.203 đồng/kg chiếm 18,3% tổng GTGT thuần của toàn kênh. Đại lý sau khi trừ chi phí thuê mặt bằng, nhân công thì đạt lợi nhuận 850 đồng/kg chiếm 12,9% tổng giá trị toàn kênh. Tác nhân có phần trăm GTGT thuần thấp nhất là thương lái, trong kênh này thương lái có nhiệm vụ đứng ra thu gom lúa cho công ty và NMXX với lợi nhuận được nhận là 395 đồng/kg tương ứng 6,0% trong tổng GTGT thuần của toàn kênh.

• **Kênh 2: Nông dân tham gia HTX -> Thương lái-> Công ty lương thực -> Đại lý**

Tại kênh này, nông dân đạt được GTGT thuần là 44,4% trong tổng GTGT thuần toàn kênh, nông dân sẽ bán lúa với giá 6.779 đồng/kg và thu được lợi nhuận 2.448 đồng/kg. Nông dân sẽ bán lúa cho thương lái và thương lái sẽ bán lại cho công ty lương thực, tại đây thương lái sẽ được hưởng lợi nhuận trung bình 523 đồng/kg (9,5% tổng GTGT thuần toàn kênh). Sau đó, lúa sẽ được công ty xay xát chế biến, đóng gói và phân phối lại cho đại lý bán lẻ và xuất khẩu. Sau khi trừ đi các khoản chi phí (bao gồm chi phí

tại NMXX) công ty sẽ thu được lợi nhuận 1.694 đồng/kg (tương ứng 30,7% tổng GTGT toàn kênh, có GTGT thuần xếp thứ hai sau nông dân) và bán cho đại lý với giá trung bình 15.500 đồng/kg. Đại lý sau khi nhận lúa từ công ty sẽ bán trực tiếp cho người tiêu dùng với lợi nhuận 850 đồng/kg (tương ứng 15,4% tổng GTGT toàn kênh).

• **Kênh 3: Nông dân tham gia HTX -> Công ty lương thực -> Đại lý**

Khác với 2 kênh tiêu thụ 1 và 2, ở kênh 3 nông dân tham gia HTX bán lúa trực tiếp cho công ty lương thực với giá bán trung bình 7.064 đồng/kg (cao hơn khi bán cho thương lái là 6.779 đồng/kg). Sau khi trừ hết chi phí, nông dân có lợi nhuận 2.733 đồng/kg và chiếm 51,8% tổng GTGT toàn kênh. Lúa sau khi mua từ nông dân sẽ được vận chuyển đến nhà máy của công ty để xay xát chế, đóng gói và bán ra với giá 15.500 đồng/kg. Công ty sẽ đạt lợi nhuận 1.694 đồng/kg và chiếm 32,1% tổng GTGT của toàn kênh (xếp thứ hai sau nông dân). Đại lý sau khi mua gạo của công ty sẽ bán ra với giá 18.100 đồng/kg, sau khi trừ hết chi phí đại lý có lợi nhuận 850 đồng/kg (tương ứng 16,1% tổng GTGT của toàn kênh).

• **Kênh 4: Nông dân không tham gia HTX -> Thương lái -> Nhà máy xay xát -> Công ty lương thực -> Đại lý**

Đây là kênh xuất hiện đầy đủ các tác nhân trong chuỗi giá trị lúa gạo tại Hậu Giang. Đối với kênh tiêu thụ này, nông dân sẽ bán lúa cho thương lái với giá bán trung bình 6.811 đồng/kg thu về lợi nhuận 1.835 đồng/kg sau khi đã trừ tất cả các khoản chi phí. Ở kênh này nông dân sẽ đạt giá trị gia tăng (GTGT) thuần cao nhất, chiếm 30,9% tổng giá trị gia tăng thuần của toàn kênh, tiếp đến là công ty lương thực với 28,5% trong tổng GTGT thuần của toàn kênh, NMXX sau khi mua lúa từ thương lái sẽ tiến hành xay xát chế biến, đóng gói và bán lại cho công ty với lợi nhuận 1.203 đồng/kg chiếm 20,2% tổng GTGT thuần của toàn kênh. Đại lý sau khi trừ chi phí thuê mặt bằng, nhân công thì đạt lợi nhuận 850 đồng/kg chiếm 14,3% tổng giá trị toàn kênh. Tác nhân có phần trăm GTGT thuần thấp nhất là thương lái, trong kênh này thương lái có nhiệm vụ đứng ra thu gom lúa cho công ty và NMXX với lợi nhuận được nhận là 363 đồng/kg tương ứng 6,1% trong tổng GTGT thuần của toàn kênh.

• **Kênh 5: Nông dân không tham gia HTX -> Thương lái-> Công ty lương thực -> Đại lý**

Tại kênh này, nông dân đạt được GTGT thuần là 37,7% trong tổng GTGT thuần toàn kênh, nông dân sẽ bán lúa với giá 6.811 đồng/kg và thu được lợi nhuận 1.835

đồng/kg. Nông dân sẽ bán lúa cho thương lái và thương lái sẽ bán lại cho công ty lương thực, tại đây thương lái sẽ được hưởng lợi nhuận trung bình 491 đồng/kg (10,1% tổng GTGT thuần toàn kênh). Sau đó, lúa sẽ được công ty xay xát chế biến, đóng gói và phân phối lại cho đại lý bán lẻ và xuất khẩu. Sau khi trừ đi các khoản chi phí (bao gồm chi phí tại NMXX) công ty sẽ thu được lợi nhuận 1.694 đồng/kg (tương ứng 34,8% tổng GTGT toàn kênh, có GTGT thuần xếp thứ hai sau nông dân) và bán cho đại lý với giá trung bình 15.500 đồng/kg. Đại lý sau khi nhận lúa từ công ty sẽ bán trực tiếp cho người tiêu dùng với lợi nhuận 850 đồng/kg (tương ứng 17,4% tổng GTGT toàn kênh).

• **Kênh 6: Nông dân không tham gia HTX -> Công ty lương thực -> Đại lý**

Ở kênh tiêu thụ này, nông dân bán lúa trực tiếp cho công ty lương thực với giá bán trung bình 7.254 đồng/kg (cao hơn khi bán cho thương lái là 6.811 đồng/kg). Sau khi trừ hết chi phí, nông dân có lợi nhuận 2.278 đồng/kg và chiếm 47,3% tổng GTGT toàn kênh. Lúa sau khi mua từ nông dân sẽ được vận chuyển đến nhà máy của công ty để xay xát chế, đóng gói và bán ra với giá 15.500 đồng/kg. Công ty sẽ đạt lợi nhuận 1.694 đồng/kg và chiếm 35,1% tổng GTGT của toàn kênh (xếp thứ hai sau nông dân). Đại lý sau khi mua gạo của công ty sẽ bán ra với giá 18.100 đồng/kg, sau khi trừ hết chi phí đại lý có lợi nhuận 850 đồng/kg (tương ứng 17,6% tổng GTGT của toàn kênh).

Nông hộ

Qua kết quả phân tích cho thấy, nông hộ là tác nhân có GTGT thuần cao nhất trong cả 6 kênh.

Nông hộ tham gia HTX khi bán lúa cho công ty lương thực thông qua HTX (7.064 đồng/kg) sẽ có giá cao hơn bán lúa thông qua thương lái (6.779 đồng/kg), nông dân tham gia HTX với tổng chi phí như nhau 4.331 đồng/kg (chi phí trung gian + chi phí tăng thêm) và thu được lợi nhuận cao là 2.733 đồng/kg nếu bán cho công ty lương thực. Chính vì vậy, kênh 3 cần đặc biệt quan tâm nâng cấp để phát triển các liên kết kinh doanh nhằm sản xuất - tiêu thụ ổn định và bền vững theo yêu cầu thị trường về lâu dài.

Nông hộ không tham gia HTX khi bán lúa cho thương lái (6.811 đồng/kg) sẽ thấp hơn giá bán cho công ty lương thực (7.254 đồng/kg), nông dân không tham gia HTX với tổng chi phí như nhau 4.976 đồng/kg (chi phí trung gian + chi phí tăng thêm) và thu được lợi nhuận cao là 2.207 đồng/kg nếu bán cho công ty lương thực. Chính vì vậy, kênh 6 cần đặc biệt quan tâm nâng cấp để phát triển các liên kết kinh doanh nhằm sản xuất - tiêu thụ ổn định về lâu dài.

Thương lái

Tác nhân này tham gia vào kênh giúp cho nông dân đẩy mạnh tiêu thụ lúa gạo hơn. Với chi phí tăng thêm là 250 đồng/kg, thương lái bán lúa cho NMXX và công ty lương thực với giá lần lượt là 7.424 đồng/kg, 7.552 đồng/kg và có % GTGT thuần thấp nhất trong chuỗi giá trị.

Công ty lương thực

Vì nguyên liệu thu mua của công ty từ nhiều nguồn khác nhau (thương lái, NMXX và nông hộ) và mỗi đối tượng có mức giá khác nhau. Tuy nhiên, khi mua lúa từ thương lái và NMXX thì công ty có thể chịu rủi ro về chi phí tăng thêm vì chất lượng gạo không đạt tiêu chuẩn sản xuất nên bị hao hụt và tốn thêm chi phí so với thu mua lúa gạo từ nông hộ tham gia HTX hoặc nông hộ được ký kết hợp đồng mua. Nhìn chung, công ty lương thực đạt GTGT thuần cao thứ hai chỉ sau nông hộ trồng lúa chất lượng cao.

Đại lý bán lẻ

Đại lý bán lẻ tham gia vào chuỗi trong tiêu thụ gạo nội địa. Nguồn thu mua sản phẩm của tác nhân tham gia chuỗi chỉ từ một tác nhân là công ty lương thực với giá trung bình 15.500 đồng/kg, khi trừ đi các khoản chi phí đại lý thu về lợi nhuận 850 đồng/kg và có %GTGT thuần trong 3 kênh liên kết ngang lần lượt là 12,9% và 15,4%, 16,1%, đối với 3 kênh không liên kết đại lý bán lẻ có % GTGT thuần lần lượt là 14,5%, 17,7% và 17,9%.

Nhà máy xay xát

Nhà máy xay xát tham gia vào kênh 1 của liên kết ngang và kênh 4 của kênh không liên kết trong chuỗi giá trị. NMXX thu mua lúa của thương lái với giá 7.424 đồng/kg và xay xát, chế biến, đóng gói bán cho công ty lương thực với giá 9.167 đồng/kg thu về lợi nhuận 1.203 đồng/kg. %GTGT thuần mà NMXX có được ở kênh 1 và kênh 4 lần lượt là 18,3% và 20,5%.

5.3.1.2 Phân tích giá trị gia tăng thuần của các kênh chính trong liên kết dọc

Phân tích giá trị gia tăng thuần trong chuỗi giá trị lúa gạo tại Hậu Giang để xác định các giá trị gia tăng thuần của mỗi tác nhân nhận được khi tham gia chuỗi. Phân tích giá trị gia tăng theo kênh thị trường chỉ tập trung phân tích theo 3 kênh thị trường chính như đã được trình bày trong phần *Kênh thị trường chuỗi*, trong 3 kênh thì kênh thứ 8 là kênh đầy

đủ của chuỗi, vì có sự tham gia của tất cả các tác nhân. Các giá trị gia tăng của các tác nhân được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 25. Phân tích giá trị gia tăng theo kênh thị trường của chuỗi liên kết dọc tại tỉnh Hậu Giang (đồng/kg)

Khoản mục	Nông dân	Thương lái	NMXX	Công ty	Đại lý	Tổng
KÊNH LIÊN KẾT DỌC						
Kênh 7: Nông dân có bao tiêu-> Công ty lương thực -> Đại lý						
Giá bán	7.073	x	X	15.500	18.100	
Chi phí trung gian	2.091	x	X	7.073	15.500	
Chi phí tăng thêm	1.959	x	X	6.742	1.750	
Giá trị gia tăng thuần	3.023	x	X	1.685	850	5.567
% GTGT thuần	54,3	x	X	30,4	15,3	100
KÊNH KHÔNG LIÊN KẾT						
Kênh 8: Nông dân không bao tiêu-> Thương lái -> NMXX->Công ty lương thực -> Đại lý						
Giá bán	6.826	7.424	9.167	15.500	18.100	
CPTG	2.505	6.826	7.424	9.167	15.500	
CPTT	2.536	250	540	4.639	1.750	
GTGTT	1.785	348	1.203	1.694	850	5.880
% GTGTT	30,3	5,9	20,5	28,8	14,5	100
Kênh 9: Nông dân không bao tiêu -> Thương lái-> Công ty lương thực -> Đại lý						
Giá bán	6.826	7.552	X	15.500	18.100	
Chi phí trung gian	2.505	6.826	X	7.552	15.500	
Chi phí tăng thêm	2.536	250	X	6.254	1.750	
Giá trị gia tăng thuần	1.785	476	x	1.694	850	4.805

tăng thuần							
% GTGT	37,1	9,9	X	32,3	17,7	100	
thuần							

Nguồn: Số liệu điều tra, 2020

• **Kênh 7: Nông dân -> Công ty lương thực -> Đại lý**

Ở kênh này nông dân bán lúa trực tiếp cho công ty lương thực với giá bán trung bình 7.073 đồng/kg. Sau khi trừ hết chi phí, nông dân có lợi nhuận 3.023 đồng/kg và có GTGT cao nhất chiếm 54,3% tổng GTGT toàn kênh. Lúa sau khi mua từ nông dân sẽ được vận chuyển đến nhà máy của công ty để xay xát chế, đóng gói và bán ra với giá 15.500 đồng/kg. Công ty sẽ đạt lợi nhuận 1.694 đồng/kg và chiếm 30,4% tổng GTGT của toàn kênh (xếp thứ hai sau nông dân). Đại lý sau khi mua gạo của công ty sẽ bán ra với giá 18.100 đồng/kg, sau khi trừ hết chi phí đại lý có lợi nhuận 850 đồng/kg (tương ứng 15,3% tổng GTGT của toàn kênh). Đây là kênh phân phối ngắn nhất trong chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao tại Hậu Giang.

Kênh 8: Nông dân -> Thương lái -> Nhà máy xay xát -> Công ty lương thực -> Đại lý

Đây là kênh phổ biến của chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao tại Hậu Giang cũng như ĐBSCL do kênh xuất hiện đầy đủ các tác nhân trong chuỗi giá trị. Đối với kênh tiêu thụ này, nông dân sẽ bán lúa cho công ty lương thực thông qua tác nhân thương lái với giá bán trung bình 6.826 đồng/kg thu về lợi nhuận 1.785 đồng/kg sau khi đã trừ tất cả các khoản chi phí. Ở kênh này nông dân sẽ đạt giá trị gia tăng (GTGT) thuần cao nhất, chiếm 30,3% tổng giá trị gia tăng thuần của toàn kênh, tiếp đến là công ty lương thực với 28,8% trong tổng GTGT thuần của toàn kênh, NMXX sau khi mua lúa từ thương lái sẽ tiến hành xay xát chế biến, đóng gói và bán lại cho công ty với lợi nhuận 1.203 đồng/kg chiếm 20,5% tổng GTGT thuần của toàn kênh. Đại lý sau khi trừ chi phí thuê mặt bằng, nhân công thì đạt lợi nhuận 850 đồng/kg chiếm 14,5% tổng giá trị toàn kênh. Tác nhân có phần trăm GTGT thuần thấp nhất là thương lái, trong kênh này thương lái có nhiệm vụ đứng ra thu gom lúa cho công ty và NMXX với lợi nhuận được nhận là 348 đồng/kg tương ứng 5,9% trong tổng GTGT thuần của toàn kênh.

• **Kênh 9: Nông dân-> Thương lái-> Công ty lương thực -> Đại lý**

Tại kênh này, nông dân đạt được GTGT thuần là 37,1% trong tổng GTGT thuần toàn kênh, nông dân sẽ bán lúa với giá 6.826 đồng/kg và thu được lợi nhuận 1.785

đồng/kg. Nông dân sẽ bán lúa cho thương lái và thương lái sẽ bán lại cho công ty lương thực, tại đây thương lái sẽ được hưởng lợi nhuận trung bình 476 đồng/kg (9,9% tổng GTGT thuần toàn kênh). Sau đó, lúa sẽ được công ty xay xát chế biến, đóng gói và phân phối lại cho đại lý bán lẻ và xuất khẩu. Sau khi trừ đi các khoản chi phí (bao gồm chi phí tại NMXX) công ty sẽ thu được lợi nhuận 1.694 đồng/kg (tương ứng 32,3% tổng GTGT toàn kênh, có GTGT thuần xếp thứ hai sau nông dân) và bán cho đại lý với giá trung bình 15.500 đồng/kg. Đại lý sau khi nhận lúa từ công ty sẽ bán trực tiếp cho người tiêu dùng với lợi nhuận 850 đồng/kg (tương ứng 17,7% tổng GTGT toàn kênh).

Nông hộ

Qua kết quả phân tích cho thấy, nông hộ là tác nhân có GTGT thuần cao nhất trong cả 3 kênh.

Nông hộ tham gia liên kết dọc bán lúa cho công ty lương thực với giá 7.073 đồng/kg sẽ có giá cao hơn nông hộ không liên kết bán lúa thông qua thương lái 6.826 đồng/kg. Nông dân tham gia liên kết dọc với tổng chi phí 4.050 đồng/kg (chi phí trung gian + chi phí tăng thêm) và thu được lợi nhuận cao là 3.023 đồng/kg và %GTGT thuần đạt 54,3%. Chính vì vậy, kênh 7 cần đặc biệt quan tâm nâng cấp để phát triển các liên kết kinh doanh nhằm sản xuất - tiêu thụ ổn định và bền vững theo yêu cầu thị trường về lâu dài.

Nông hộ không tham gia liên kết dọc khi bán lúa cho thương lái (6.826 đồng/kg) sẽ thấp hơn giá bán của nông hộ tham gia liên kết dọc cho công ty lương thực (7.073 đồng/kg), nông dân không tham gia liên kết với tổng chi phí như nhau 5.041 đồng/kg (chi phí trung gian + chi phí tăng thêm) và thu được lợi nhuận không cao là 1.785 đồng/kg và có %GTGT thuần ở kênh 7 và kênh 8 lần lượt là 30,3% và 37,1%.

Thương lái

Tác nhân này tham gia vào 2 kênh không liên kết giúp cho nông dân đẩy mạnh tiêu thụ lúa gạo hơn. Với chi phí tăng thêm là 250 đồng/kg, thương lái bán lúa cho NMXX và công ty lương thực với giá lần lượt là 7.424 đồng/kg, 7.552 đồng/kg và có %GTGT thuần thấp nhất trong chuỗi giá trị.

Công ty lương thực

Vì nguyên liệu thu mua của công ty từ nhiều nguồn khác nhau (thương lái, NMXX và nông hộ) và mỗi đối tượng có mức giá khác nhau. Tuy nhiên, khi mua lúa từ thương lái và NMXX thì công ty có thể chịu rủi ro về chi phí tăng thêm vì chất lượng gạo không đạt tiêu chuẩn sản xuất nên bị hao hụt và tốn thêm chi phí so với thu mua lúa gạo từ nông

hộ được ký kết hợp đồng thu mua. Nhìn chung, công ty lương thực đạt GTGT thuần cao thứ hai chỉ sau nông hộ trồng lúa chất lượng cao.

Đại lý bán lẻ

Đại lý bán lẻ tham gia vào chuỗi trong tiêu thụ gạo nội địa. Nguồn thu mua sản phẩm của tác nhân tham gia chuỗi chỉ từ một tác nhân là công ty lương thực với giá trung bình 15.500 đồng/kg, khi trừ đi các khoản chi phí đại lý thu về lợi nhuận 850 đồng/kg và có %GTGT thuần trong kênh 7 là 15,3% và kênh 8, kênh 9 lần lượt là 14,5% và 17,7%.

Nhà máy xay xát

Nhà máy xay xát tham gia vào kênh 7 trong chuỗi giá trị. NMXX thu mua lúa của thương lái với giá 7.424 đồng/kg và xay xát, chế biến, đóng gói bán cho công ty lương thực với giá 9.167 đồng/kg thu về lợi nhuận 1.203 đồng/kg. %GTGT thuần mà NMXX có được ở kênh 7 là 20,5%.

4.3.2 Phân tích giá trị gia tăng thuần của các kênh chính ở tỉnh An Giang

Phân tích giá trị gia tăng thuần trong chuỗi giá trị lúa gạo tại An Giang để xác định các giá trị gia tăng thuần của mỗi tác nhân nhận được khi tham gia chuỗi. Phân tích giá trị gia tăng theo kênh thị trường chỉ tập trung phân tích theo 2 kênh thị trường chính như đã được trình bày trong phần *Kênh thị trường chuỗi*, trong 2 kênh thì kênh thứ 2 là kênh đầy đủ của chuỗi, vì có sự tham gia của tất cả các tác nhân. Các giá trị gia tăng của các tác nhân được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 26. Phân tích giá trị gia tăng theo kênh thị trường chính ở tỉnh An Giang (đồng/kg)

Khoản mục	Nông dân	HTX	Thương lái	NMXX	Công ty	Đại lý	Tổng
Kênh 1: Nông dân -> Thương lái -> Công ty lương thực -> Đại lý							
Giá bán	6.272		6.317		15.500	18.100	
Chi phí trung gian	3.398		6.272		6.317	15.500	
Chi phí tăng thêm	1.079		0		7.960	1.750	
Giá trị gia tăng thuần	1.795		45		1.223	850	3.913
% GTGT thuần	45,9		1,1		31,3	21,7	100
Kênh 2: Nông dân -> Hợp tác xã -> Nhà máy xay xát -> Công ty lương thực -> Đại lý							
Giá bán	7.168	8.266		8.675	15.500	18.100	
Chi phí trung gian	3.213	7.168		8.266	8.675	15.500	
Chi phí tăng thêm	1.076	329		409	5.720	1.750	
Giá trị gia tăng thuần	2.879	769			1.105	850	5.603
% GTGT thuần	51,4	13,7			19,7	15,2	100

Nguồn: Số liệu điều tra, 2020

Kênh 1: Nông dân -> Thương lái -> Công ty lương thực -> Đại lý

Đối với kênh tiêu thụ này, nông dân sẽ bán lúa cho công ty lương thực thông qua tác nhân thương lái với giá bán trung bình 6.272 đồng/kg thu về lợi nhuận 1.795 đồng/kg sau khi đã trừ tất cả các khoản chi phí. Ở kênh này nông dân sẽ đạt giá trị gia tăng (GTGT) thuần cao nhất, chiếm 45,9% tổng giá trị gia tăng thuần của toàn kênh, tiếp đến là công ty lương thực với 31,3% trong tổng GTGT thuần của toàn kênh, đại lý bán lẻ chiếm 21,7% với lợi nhuận 850 đồng/kg sau khi trừ đi các chi đầu vào cũng như chi phí thuê mướn nhân công và thuê mặt bằng. Tác nhân có phần trăm GTGT thuần thấp nhất là thương lái, trong kênh này thương lái chỉ có nhiệm vụ đứng ra thu gom lúa cho công ty và được hưởng 45 đồng/kg (tương ứng 1,1% trong tổng GTGT thuần của toàn kênh), còn lại các

khoản chi phí phát sinh như: ghe tàu, nhân công bốc vác, thất thoát đều do công ty lương thực chi trả.

Kênh 2: Nông dân -> Hợp tác xã -> Nhà máy xay xát -> Công ty lương thực -> Đại lý

Đây là kênh chủ lực của chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao tại An Giang, kênh xuất hiện đầy đủ các tác nhân trong chuỗi giá trị. Tại kênh này, nông dân đạt được GTGT thuần là 51,5% trong tổng GTGT thuần toàn kênh, nông dân sẽ bán lúa với giá 7.168 đồng/kg và thu được lợi nhuận 2.879 đồng/kg. Nông dân sẽ bán lúa cho công ty lương thực thông qua HTX đã liên kết, tại đây HTX sẽ được hưởng lợi nhuận trung bình 769 đồng/kg (13,7% tổng GTGT thuần toàn kênh). Sau đó, lúa sẽ được HTX vận chuyển đến NMXX của công ty trong từng xã, huyện khác nhau, NMXX sẽ mất 409 đồng/kg cho khoản chi phí tăng thêm, còn lại các khoản chi về nhân công, khấu hao sẽ được hạch toán tại trụ sở chính của công ty. Sau khi trừ đi các khoản chi phí (bao gồm chi phí tại NMXX) công ty sẽ thu được lợi nhuận 1.105 đồng/kg (tương ứng 19,7% tổng GTGT toàn kênh, có GTGT thuần xếp thứ hai sau nông dân) và bán cho đại lý với giá trung bình 15.500 đồng/kg.

Nông hộ

Qua kết quả phân tích cho thấy, nông hộ là tác nhân có GTGT thuần cao nhất trong cả hai kênh. Nông hộ khi bán lúa cho công ty lương thực thông qua HTX (7.168 đồng/kg) sẽ có giá cao hơn bán lúa thông qua thương lái (6.272 đồng/kg), nông dân với tổng chi phí cho kênh 1 là 4.477 đồng/kg và kênh 2 là 4.289 đồng/kg (chi phí trung gian + chi phí tăng thêm) và thu được lợi nhuận cao là 2.879 đồng/kg nếu bán cho HTX. Chính vì vậy, kênh 2 cần đặc biệt quan tâm nâng cấp để phát triển các liên kết kinh doanh nhằm sản xuất - tiêu thụ ổn định và bền vững theo yêu cầu thị trường về lâu dài.

Thương lái

Tác nhân này tham gia vào kênh giúp cho nông dân đẩy mạnh tiêu thụ lúa gạo hơn, không cần bỏ thêm chi phí sản xuất hay trang thiết bị, cứ mỗi kg lúa sẽ được hưởng 45 đồng/kg và có % GTGT thuần thấp nhất trong chuỗi giá trị.

Công ty lương thực

Vì nguyên liệu thu mua của công ty từ hai nguồn khác nhau (thương lái và HTX) và mỗi đối tượng có mức giá khác nhau, công ty lương thực mua trực tiếp từ thương lái thì chi phí đầu vào (6.317 đồng/kg) sẽ thấp hơn chi phí mua đầu vào từ HTX (8.266 đồng/kg). Tuy nhiên, khi mua lúa từ thương lái thì công ty chịu chi phí tăng thêm cao hơn do chất

lượng gạo không đạt tiêu chuẩn sản xuất nên bị hao hụt nhiều và tốn thêm chi phí hơn kênh từ HTX. Nhìn chung, công ty lương thực đạt GTGT thuần cao chỉ sau nông hộ là 31,3% (kênh 1) và 19,7% (kênh 2).

Đại lý bán lẻ

Đại lý bán lẻ tham gia vào chuỗi trong tiêu thụ gạo nội địa. Nguồn thu mua sản phẩm của tác nhân tham gia chuỗi chỉ từ một tác nhân là công ty lương thực với giá trung bình 15.500 đồng/kg, khi trừ đi các khoản chi phí đại lý thu về lợi nhuận 850 đồng/kg và có %GTGT thuần trong hai kênh lần lượt là 21,7% và 15,2%.

4.3.3 Phân tích giá trị gia tăng thuần của các kênh chính ở tỉnh Sóc Trăng

Phân tích giá trị gia tăng và giá trị gia tăng thuần trong chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao tỉnh Sóc Trăng để xác định giá trị gia tăng thuần mà mỗi tác nhân nhận được khi tham gia vào chuỗi. Nông hộ tham gia 2 kênh thị trường của chuỗi giá trị lúa gạo tỉnh Sóc Trăng trong đó có 1 kênh xuất khẩu và 1 kênh nội địa.

Bảng 27. Phân tích giá trị gia tăng theo kênh thị trường chính ở tỉnh Sóc Trăng (đồng/kg)

Khoản mục	Nông dân	HTX	Thương lái	NMXX	CTLT	Đại lý	Tổng
Kênh 1: Nông dân - HTX – CTLT – Xuất khẩu							
Giá bán	7.862	8.862			15.50		
CPTG	2.636	7.862			8.862		
Giá trị gia tăng	5.226	1.000			6.638		12.864
Chi phí tăng thêm	2.367	129			4.960		
Giá trị gia tăng thuần	2.859	871			1.678		5.408
%GTGT	40,6	7,8			51,6		100,0
%GTGTT	52,9	16,1			31,0		100,0
Kênh 2: Nông dân – Thương lái – NMXX – CTLT - Đại lý – Nội địa							
Giá bán	7.862		10.202	11.430	14.450	16.300	
CPĐV	2.636		7.862	10.202	11.430	14.450	
Giá trị gia tăng	5.226		2.340	1.228	3.020	1.850	13.664
Giá trị tăng	2.367		925	535	1.980	390	

thêm						
Giá trị gia tăng thuần	2.859	1.415	693	1.040	1.460	7.467
%GTGT	38,3	17,1	9,0	22,1	13,5	100,0
%GTGTT	38,3	18,95	9,3	13,9	19,6	100,0

Nguồn: Số liệu điều tra, 2020

Kênh 1: Nông dân → HTX → CTLT → Xuất khẩu

Đối với kênh tiêu thụ này, thì nông dân sẽ bán trực tiếp cho HTX với giá 7.862 đồng/kg thu về lợi nhuận 2.859 đồng/kg sau khi trừ các chi phí tăng thêm. Ở kênh thị trường này nông dân sẽ đạt giá trị gia tăng cao nhất chiếm 52,9% tổng giá trị gia tăng thuần của kênh, kể đến là công ty lương thực chiếm 31,0% tổng giá trị gia tăng thuần của toàn kênh với giá trên thị trường xuất khẩu là 15.500 đồng/kg sau khi trừ chi phí tăng thêm thu được lợi nhuận 1.678 đồng/kg. Cuối cùng, là hợp tác xã với 16,1% giá trị gia tăng thuần của toàn kênh, tương ứng 871 đồng/kg sau khi trừ hết các chi phí đầu vào mua từ nông dân và chi phí tăng thêm.

Kênh 2: Nông dân → Thương lái → NMXX → CTLT → Đại lý → Nội địa

Đối với kênh tiêu thụ này nông dân bán trực tiếp cho thương lái với giá 1.862 đồng/kg, thương lái sẽ đến nhà máy xay xát chế biến và bán gạo cho công ty lương thực với giá bán 10.202 đồng/kg, sau khi trừ các chi phí đầu vào và chi phí tăng thêm thu được lợi nhuận 1.415 đồng/kg chiếm 18,95% giá trị gia tăng thuần toàn kênh, nông vẫn có mức lợi nhuận 2.859 đồng/kg, tiếp đến là đại lý với 1.460 đồng/kg sau khi trừ hết các chi phí và công ty lương thực là 1.0404 đồng/kg chiếm 13,9% tổng giá trị gia tăng thuần của kênh, cuối cùng là nhà máy xay xát với 693 đồng/kg.

Nông hộ

Nông hộ là tác nhân có giá trị gia tăng thuần cao nhất kênh 1 và kênh 2, khi nông hộ bán lúa cho HTX nông hộ có phần trăm GTGTT là 52,9% (kênh 1) cao hơn nông hộ bán cho thương lái là 38,8% (kênh 2).

Thương lái

Thương lái là tác nhân trung gian giữa nông dân và nhà máy xay xát (kênh 2), giá trị gia tăng của thương lái cao hơn nhà máy xay xát là 1.112 đồng/kg, GTGTT của thương lái là 1.415 đồng/kg chiếm 18,95%.

Nhà máy xay xát

Nhà máy xay xát thu mua lúa từ thương lái bán lại gạo cho công ty lương thực để tiêu dùng nội địa với CPĐV là 10.202 đồng/kg, giá trị gia tăng thuần là 693 đồng/kg chiếm 9,3%, nhà máy xay xát là tác nhân có phần trăm GTGT thấp nhất chuỗi.

Công ty

Công ty từ hai nguồn khác nhau (thương lái và HTX) và mỗi đối tượng có mức giá khác nhau, công ty lương thực mua từ nhà máy xay xát thì chi phí đầu vào là 11.430 đồng/kg chi phí cao hơn 2.568 đồng/kg khi thu mua từ HTX chi phí đầu vào là 8.862 đồng/kg. Phần trăm giá trị gia tăng thuần của công ty chiếm 31% ở kênh 1 và chiếm 13,9% ở kênh 2, điều này cho thấy công ty liên kết thu mua lúa từ HTX có lợi nhiều hơn khi thu mua lúa từ nguồn khác.

Đại lý bán lẻ

Đại lý bán lẻ là tác nhân tham gia vào chuỗi để tiêu thụ nội địa, đại lý thu mua lúa từ công ty (kênh 2) với CPĐV là 14.450 đồng/kg, giá trị gia tăng thuần là 1.460 đồng/kg chiếm 19,6%.

Nhận xét chung:

Kết quả phân tích GTGT của chuỗi giá trị lúa gạo có liên kết giữa HTX và doanh nghiệp ở ĐBSCL cho thấy giá trị gia tăng không đều giữa các tác nhân. Giá bán lúa cao nhất của nông hộ là 7.862 đồng (tỉnh Sóc Trăng), giá bán lúa thấp nhất là 6.272 đồng (tỉnh An Giang). Ở kênh phân phối của chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao ĐBSCL cho thấy %GTGTT của các tác nhân phối không đều, nông hộ là tác nhân đạt giá trị gia tăng thuần cao nhất chuỗi. Khi bán cho thương lái nông hộ tỉnh Hậu Giang đạt giá trị gia tăng thuần chiếm 37,1% (kênh 1) thấp hơn phần trăm giá trị gia tăng thuần của nông hộ tỉnh An Giang và tỉnh Sóc Trăng lần lượt là 45,9% và 38,8%, CTLT sẽ có lợi nhuận cao hơn khi mua lúa từ HTX và nông hộ có liên kết vì giảm bớt chi phí trung gian là thương lái, CTLT là tác nhân có %GTGTT trong chuỗi chỉ đứng sau nông hộ. Nhìn chung nông dân khi bán lúa cho HTX và doanh nghiệp thì lợi nhuận sẽ cao hơn khi bán cho thương lái.

4.4 Mối liên kết trong chuỗi giá trị lúa gạo

4.4.1 Liên kết ngang

Liên kết ngang là liên kết giữa các tác nhân trong cùng một khâu trong chuỗi. Theo kết quả phân tích cho thấy liên kết ngang giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao có liên kết giữa Hợp tác xã và Doanh nghiệp ở ĐBSCL hình thành và hoạt động

hiệu quả, liên kết giữa nông dân và Hợp tác xã chặt chẽ có hợp đồng rõ ràng, phần lớn nông hộ khi tham gia Hợp tác xã đều bán lúa cho tác nhân này là thể hiện rõ nhất hiệu quả trong liên kết ngang. Đối với các tác nhân khác trong cùng một khâu như thương lái, nhà máy xay xát, công ty lương thực có sự cạnh tranh về giá cả và thị trường thu mua lúa gạo, nhưng các tác nhân này không có sự liên kết mật thiết với nhau, chưa có sự thống nhất giá mua và tiêu chuẩn chất lượng khi thu mua lúa gạo, mỗi tác nhân có giá cả và tiêu chuẩn chất lượng riêng.

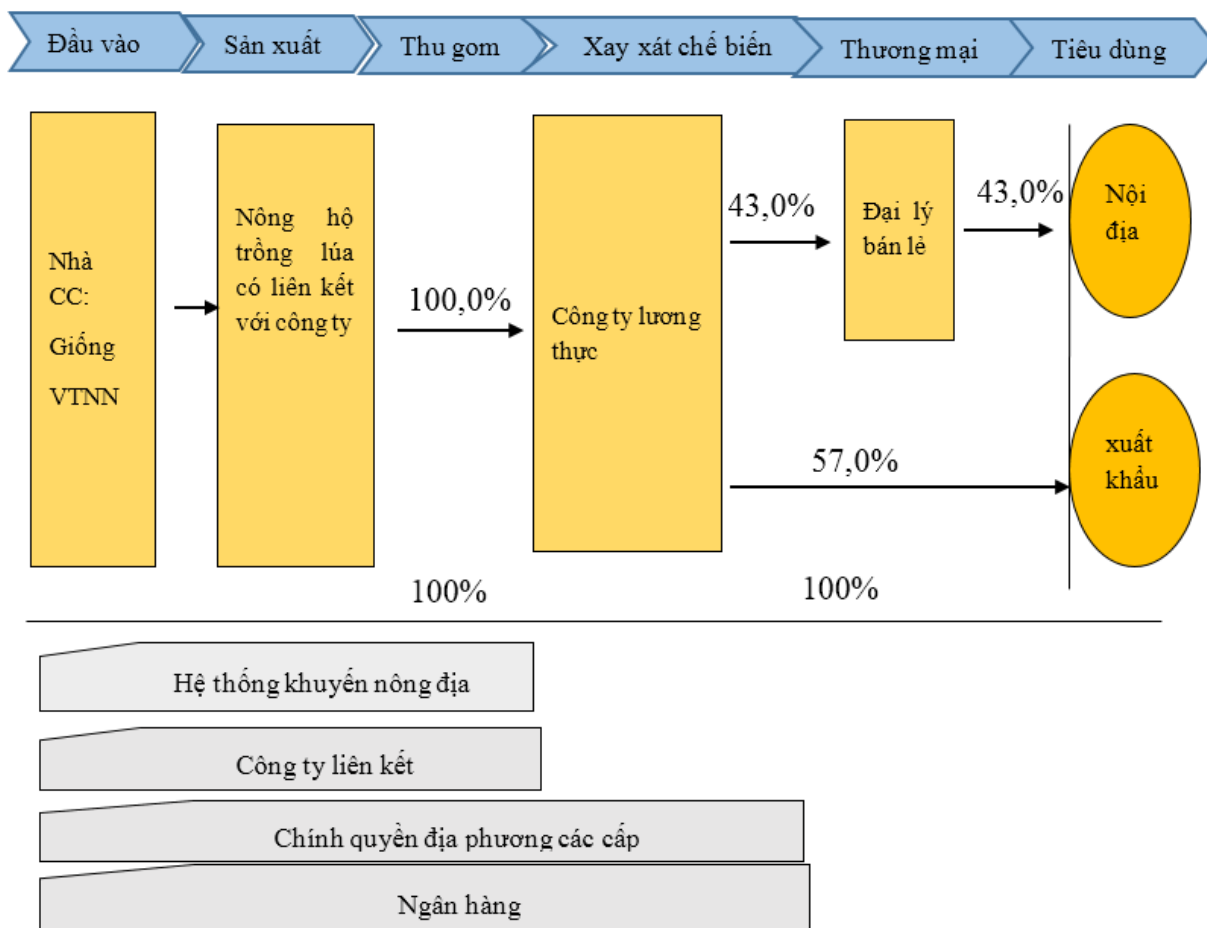
Khi nông hộ tham gia Hợp tác xã sẽ được đảm bảo quyền lợi và ưu tiên trong quá trình sản xuất lúa. Nông hộ sẽ được tham gia các buổi tập huấn kỹ thuật trồng lúa, các nông hộ cũng được liên kết để chia sẻ kinh nghiệm sản xuất và nắm rõ các thông tin về giá cả lúa gạo trên thị trường. Liên kết này cũng gặp nhiều khó khăn vì còn một số ít nông hộ không đủ thời gian để tham gia tập huấn. Hợp tác xã gặp nhiều khó khăn để duy trì hoạt động thu mua, chủ yếu là thiếu vốn và máy móc. Khi đến mùa thu hoạch lúa đồng loạt thì Hợp tác xã không đủ máy gặt đập dẫn đến nông hộ bán cho thương lái. Nông hộ còn do dự trong việc tham gia Hợp tác xã vì đã quen canh tác truyền thống trước và ngại các thủ tục khi mua bán lúa với Hợp tác xã.

4.4.2 Liên kết dọc

Liên kết dọc là liên kết giữa các tác nhân trong các khâu khác nhau của chuỗi. Theo kết quả khảo sát liên kết dọc trong chuỗi giá trị lúa gạo có liên kết Hợp tác xã và Doanh nghiệp ở ĐBSCL được hình thành giữa Doanh nghiệp và nông dân thông qua hợp đồng mua bán, tuy nhiên liên kết này còn khá yếu dễ bị phá vỡ chưa có ràng buộc rõ ràng nên nông hộ có thể bán cho nơi mua khác có giá cao hơn. Kết quả khảo sát cho thấy chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao của tỉnh An Giang và tỉnh Sóc Trăng có hình thành nhưng liên kết còn lỏng lẻo chưa rõ ràng không chặt chẽ như liên kết dọc của tỉnh Hậu Giang công ty lương thực có bao tiêu cho nông hộ hình thành kênh thị trường ngắn nhất nông dân bán lúa trực tiếp cho công ty và gạo sẽ được tiêu dùng nội địa và xuất khẩu, còn những nông dân không được bao tiêu sẽ bán 100% lúa cho thương lái. Liên kết dọc càng bền vững nông dân càng có lợi vì sẽ được đảm bảo 100% đầu ra không lệ thuộc vào tác nhân thu mua nào khác ngoài công ty lương thực. Tuy nhiên để liên kết dọc bền vững cần sự hợp tác của nông dân và đầu tư lâu dài của công ty lương thực về bao tiêu đầu ra cho nông hộ và hỗ trợ về nguyên vật liệu đầu vào, cần có hợp đồng ràng buộc rõ ràng về mặt pháp lý để tránh phá vỡ hợp đồng như trước đây.

Chuỗi giá trị liên kết dọc điển hình được phân tích ở tỉnh Hậu Giang thể hiện như sau:

a) **Chuỗi giá trị liên kết dọc điển hình tại tỉnh Hậu Giang**



Hình 18. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa chất lượng cao theo liên kết dọc tại Hậu Giang

Nguồn: Số liệu điều tra, 2020

Kênh 7: Nông dân -> Công ty lương thực -> Đại lý

Trong kênh phân phối này nông dân có ký kết hợp đồng bán lúa với công ty sẽ bán trực tiếp 100,0% tổng sản lượng lúa của chuỗi cho công ty lương thực. Lúa sau khi được nhận lúa từ nông dân tại ruộng sẽ được vận chuyển đến nhà máy của công ty để chế biến sản phẩm, sau khi hoàn thành các công đoạn chế biến công ty chính sẽ đứng ra phân phối lúa gạo đến các đại lý bán lẻ chiếm 53,0%, còn lại công ty lương thực xuất khẩu ra thị trường bên ngoài nước.

Hỗ trợ chuỗi

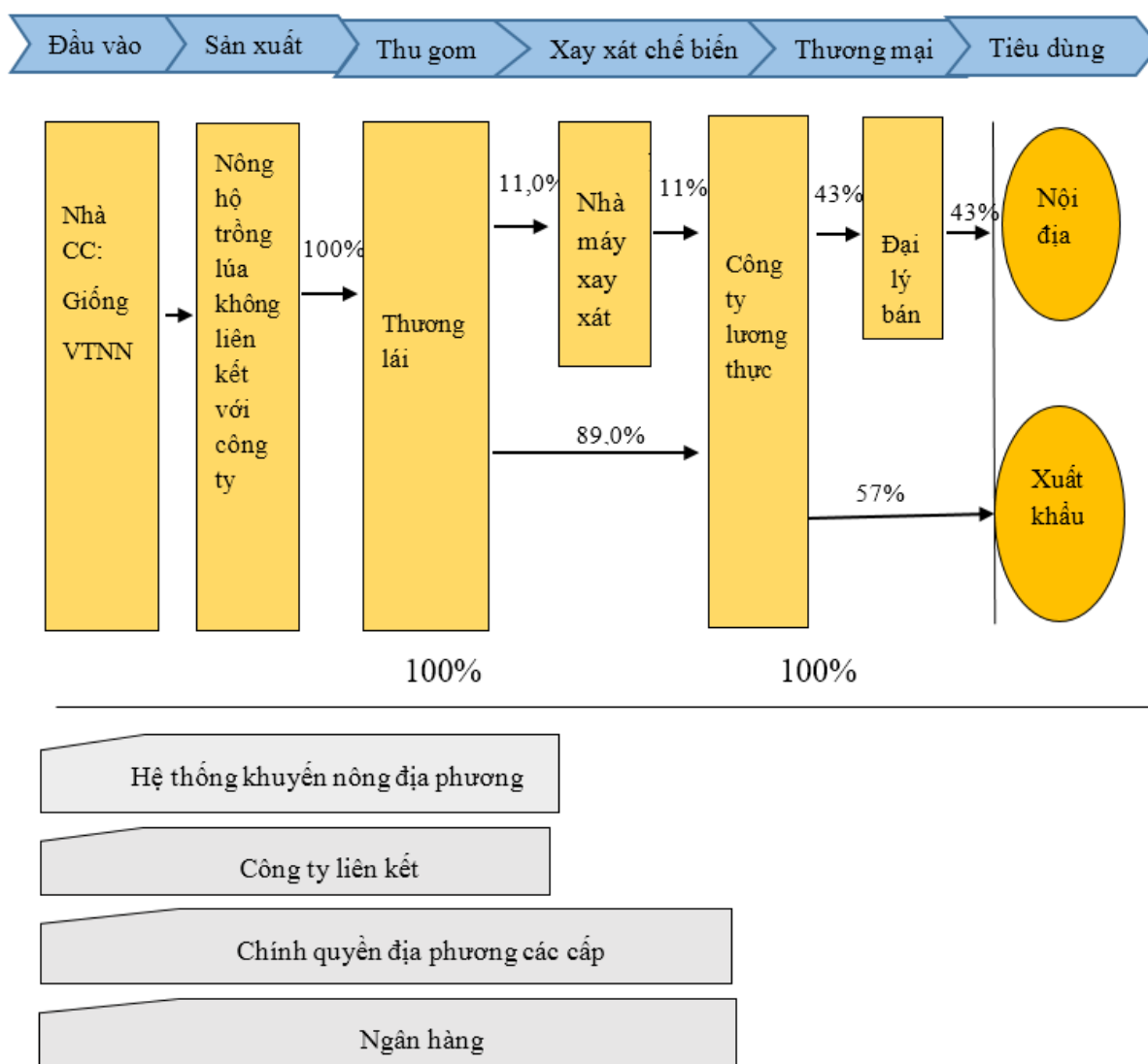
Qua kết quả khảo sát cho thấy, có hơn 86,0% nông dân trong chuỗi liên kết đều được hỗ trợ kỹ thuật trồng lúa chất lượng cao thông qua hội thảo và tập huấn kỹ thuật. Người tập huấn kỹ thuật kỹ thuật cho nông dân bao gồm: 80,0% nhân viên của công ty liên kết và 20,0% hộ được hỗ trợ từ cán bộ khuyến nông địa phương. Các cuộc hội thảo, hướng dẫn kỹ thuật cũng được các công ty liên kết hay địa phương tổ chức thường xuyên, ít nhất 1 lần trong 1 vụ sản xuất lúa.

Ngoài hỗ trợ kỹ thuật trồng lúa, nông dân còn được hỗ trợ về lúa giống, phân bón, thuốc BVTV, trang thiết bị công nghệ trong sản xuất và bao tiêu sản phẩm đầu ra từ công ty liên kết.

Được hỗ trợ tối đa về kỹ thuật cũng như nguồn đầu vào nên nông dân trong chuỗi sản xuất ít có nhu cầu vay vốn, số hộ vay vốn với mục đích nâng cao diện tích sản xuất, còn lại nhằm phục vụ cho nhiều mục đích khác.

Để có chi phí sản xuất và sinh hoạt trong gia đình, nông dân sẽ có nhu cầu vay vốn từ ngân hàng và quỹ tín dụng. Số nông hộ vay vốn chiếm 20,0% trong tổng số nông hộ được phỏng vấn. Số tiền vay trung bình của nông hộ là 23.300.000 đồng/hộ/năm với lãi suất trung bình là 0,75%/tháng. Nông hộ vay vốn để chi cho các khoản như: mua vật tư đầu vào và phương tiện vận chuyển, sản xuất 55,0%; còn lại 45,0% cho tiêu dùng gia đình và chi cho học hành (tính trên số nông hộ có vay vốn).

b) Chuỗi giá trị không liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp ở tỉnh Hậu Giang



Hình 19. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa chất lượng cao không liên kết tại Hậu Giang

Nguồn: Số liệu điều tra, 2020

Kênh 8: Nông dân -> Thương lái -> Nhà máy xay xát -> Công ty lương thực -> Đại lý

Nông dân không liên kết sẽ thông qua thương lái để cung cấp lúa cho công ty chiếm 100,0% tổng lượng lúa của toàn kênh. Sau đó thương lái sẽ vận chuyển lúa đến NMXX chiếm 11,0% tổng sản lượng. Tiếp theo đó NMXX sẽ bán gạo cho công ty lương

thực 11,0% và công ty lương thực phân phối lại cho đại lý 43% tổng sản lượng, sau đó đại lý bán lại cho người tiêu dùng cuối cùng.

Kênh 9: Nông dân -> Thương lái -> Công ty lương thực -> Đại lý

Nông dân không liên kết sẽ thông qua thương lái để cung cấp lúa cho công ty chiếm 100,0% tổng lượng lúa của toàn kênh. Sau đó thương lái sẽ vận chuyển lúa đến công ty lương thực chiếm 89,0% tổng sản lượng. Tiếp theo đó công ty lương thực sẽ phân phối lại cho đại lý 43,0% tổng sản lượng và đại lý bán lại cho người tiêu dùng cuối cùng.

Qua kết quả khảo sát cho thấy, chỉ có 35% nông dân trong chuỗi không liên kết được hỗ trợ kỹ thuật trồng lúa chất lượng cao thông qua hội thảo và tập huấn kỹ thuật. Người tập huấn kỹ thuật kỹ thuật cho nông dân bao gồm: 80,0% cán bộ khuyến nông của địa phương và 20% từ nhân viên công ty bảo vệ thực vật. Các cuộc hội thảo, hướng dẫn kỹ thuật chưa được địa phương hay công ty liên kết tổ chức thường xuyên và thường chỉ được tổ chức 1 - 2 lần trên 1 năm.

Để có chi phí sản xuất và sinh hoạt trong gia đình, nông dân sẽ có nhu cầu vay vốn từ ngân hàng và quỹ tín dụng. Số nông hộ vay vốn chiếm 20,0% trong tổng số nông hộ được phỏng vấn. Số tiền vay trung bình của nông hộ là 36.000.000 đồng/hộ/năm với lãi suất trung bình là 0,75%/tháng. Nông hộ vay vốn để chi cho các khoản như: mua vật tư đầu vào và phương tiện vận chuyển, sản xuất 69,0%; còn lại 31,0% cho tiêu dùng gia đình và chi cho học hành (tính trên số nông hộ có vay vốn).

c. Một số mô hình liên kết thành công tại ĐBSCL

Như đã đề cập ở phần phân tích tác nhân doanh nghiệp, một mô hình khá thành công tại khu vực ĐBSCL là mô hình liên kết của công ty Lộc Trời. Trong đó, công ty ký kết hợp đồng cung cấp giống, phân bón, thuốc BVTV với nông dân và cho phép nợ không lãi trong 120 ngày tương ứng với vụ lúa. Trong quá trình sản xuất, công ty có đội ngũ kỹ thuật hỗ trợ chuyên giao quy trình, kiểm soát quá trình canh tác, hỗ trợ thu hoạch, hỗ trợ vận chuyển về nhà máy. Công ty có hệ thống nhà máy sấy, xay xát và nhà kho lớn hỗ trợ giải quyết được các vấn đề hạn chế có liên quan trong chuỗi.

Hiện nay có hơn 20 công ty lương thực đang nằm trong chuỗi liên kết lúa gạo tại ĐBSCL ký kết bao tiêu, điển hình như:

Công ty Cổ phần Tập đoàn Lộc Trời thực hiện mô hình liên kết sản xuất hàng năm tại Hậu Giang. Nếu như trước đây, việc ký hợp đồng với cả ngàn nông hộ nhỏ lẻ gây rất nhiều khó khăn, mất thời gian cho công tác quản lý thì sau khi thành lập được HTX kiểu

mới (công ty cử cán bộ tham gia điều hành HTX), việc liên kết thuận lợi hơn nhiều. HTX đứng ra hướng dẫn nông dân tổ chức sản xuất, tham gia cung ứng vật tư đầu vào, thực hiện các dịch vụ phục vụ sản xuất nông nghiệp và ký hợp đồng tiêu thụ với Lộc Trời. Giá lúa bao tiêu của công ty đảm bảo từ bằng đến cao hơn so với thị trường để đảm bảo lợi ích cho người nông dân.

Công ty Lương thực Sông Hậu từ năm 2002 đến nay, đã triển khai ký kết hợp đồng bao tiêu nông sản hàng hóa và liên kết sản xuất với nông dân thông qua các tổ liên kết sản xuất, hợp tác xã tại các huyện, xã trên địa bàn tỉnh Hậu Giang nhằm định hướng giúp nông dân sản xuất theo hướng bền vững, ứng dụng đồng bộ các giải pháp kỹ thuật để nâng cao năng suất và chất lượng, cải thiện thu nhập của nông dân, đồng thời ổn định được số lượng và chất lượng nguồn nguyên liệu đầu vào cho Công ty. Cách làm của công ty là xác định giá thu mua lúa ngay từ đầu vụ, giúp nông dân dễ dàng tính toán được lợi nhuận để quyết định tham gia liên kết. Công ty cung cấp giống, hướng dẫn kỹ thuật, kiểm soát quy trình và thu mua cuối vụ. Dự kiến sắp tới, công ty sẽ cử người tham gia HTX kiểu mới để có thể hướng dẫn thêm những yêu cầu kỹ thuật mới, đồng hành cùng nông dân trong sản xuất lúa Nhật, đảm bảo vùng nguyên liệu ổn định lâu dài.

Công ty cổ phần Nông Nghiệp Công nghệ cao Trung An đã ký kết hợp đồng xuất khẩu 3 nghìn tấn gạo thơm ST20 và Jamine 85 sang Đức. Trong tháng 8/2020, công ty đã xuất lô đầu tiên tương đương 150 tấn. Tổng công suất thiết kế đạt 300 nghìn tấn gạo/năm. Doanh thu gạo xuất khẩu và gạo nội địa chiếm lần lượt 20% và 80%. Thị trường xuất khẩu rất đa dạng, bao gồm Mỹ, Đức, Pháp, Italy, Úc, các nước Trung Đông và Châu Á. Ở thị trường nội địa, gạo được bán dưới thương hiệu Trung An và thương hiệu VinEco.

Công ty Cổ phần Tập đoàn Lộc Trời đến nay đã thực hiện mô hình liên kết sản xuất hàng năm đạt khoảng 10.000 ha trên địa bàn An Giang. Nếu như trước đây, việc ký hợp đồng với cả ngàn nông hộ nhỏ lẻ gây rất nhiều khó khăn, mất thời gian cho công tác quản lý thì sau khi thành lập được 4 HTX kiểu mới (công ty cử cán bộ tham gia điều hành HTX), việc liên kết thuận lợi hơn nhiều. HTX đứng ra hướng dẫn nông dân tổ chức sản xuất, tham gia cung ứng vật tư đầu vào, thực hiện các dịch vụ phục vụ sản xuất nông nghiệp và ký hợp đồng tiêu thụ với Lộc Trời. Giá lúa bao tiêu của công ty đảm bảo từ bằng đến cao hơn so với thị trường, riêng một số giống lúa như LT18, công ty cam kết thu mua với giá cố định là 6.500 đồng/kg lúa tươi (cao hơn bên ngoài).

Đối với Công ty TNHH Angimex, Angimex luôn nằm trong Top 10 doanh nghiệp xuất gạo lớn nhất Việt Nam. Angimex hiện có năng lực sản xuất 2.200 tấn gạo/ngày với hệ thống các nhà máy chế biến lương thực được phân bố tại các vùng nguyên liệu trọng điểm, giao thông thuận lợi, sức chứa kho trên 100.000 tấn và hệ thống sấy, xay xát, lau bóng gạo, máy tách màu hiện đại. Tuy diện tích liên kết chỉ xoay quanh mức 5.000 ha/năm nhưng là liên kết rất bền vững, tồn tại hàng chục năm qua. Cách làm của công ty là xác định giá thu mua lúa ngay từ đầu vụ, giúp nông dân dễ dàng tính toán được lợi nhuận để quyết định tham gia liên kết. Công ty cung cấp giống, hướng dẫn kỹ thuật, kiểm soát quy trình và thu mua cuối vụ. Vụ đông xuân 2018 - 2019, công ty thu mua lúa Nhật với mức giá từ 7.400 - 8.100 đồng/kg (tùy loại giống), giúp nông dân tránh được tác động giá lúa sụt giảm đầu năm 2019. Dự kiến sắp tới, công ty sẽ cử người tham gia HTX kiểu mới để có thể hướng dẫn thêm những yêu cầu kỹ thuật mới, đồng hành cùng nông dân trong sản xuất lúa Nhật, đảm bảo vùng nguyên liệu ổn định lâu dài.

4.5 PHÂN TÍCH HẬU CẦN CHUỖI, PHÂN TÍCH RỦI RO VÀ PHÂN TÍCH CÁC CHÍNH SÁCH CÓ LIÊN QUAN

4.5.1 Phân tích hậu cần chuỗi

Hiện nay, với công nghệ tiên bộ của khoa học kỹ thuật, sự hỗ trợ của thiết bị máy móc, nông dân có thể biết tất tần tạt những gì đang diễn ra trên đồng ruộng của mình, mọi hoạt động của người nông dân đã được thay thế một phần nào bằng máy móc. Cùng với sự phát triển của các hợp tác xã và tổ hợp tác liên kết với các công ty lương thực lớn đã giúp cho người nông dân sản xuất trở nên dễ dàng hơn, giúp người dân ổn định được đầu ra.

Tập đoàn Lộc Trời là doanh nghiệp tư nhân đầu tiên xây dựng chuỗi sản xuất lúa gạo từ nghiên cứu, ứng dụng đến chuyển giao và phối hợp với nông dân sản xuất. Năm 2020 Tập đoàn Lộc Trời là doanh nghiệp tiên phong của Việt Nam xuất khẩu gạo sang thị trường Châu Âu sau khi hiệp định EVFTA có hiệu lực. Đây là thành quả rất đáng ghi nhận trong việc thực hiện tốt chuỗi liên kết sản xuất – tiêu thụ liên giữa doanh nghiệp và người nông dân để tạo ra được sản phẩm đáp ứng được yêu cầu của thị trường Châu Âu. Hiện nay, mỗi năm tập đoàn sản xuất được 45 nghìn tấn lúa giống cung cấp cho sản xuất. Năm 2015, tại cuộc thi gạo quốc tế với 25 loại gạo ngon từ các công ty lúa gạo quốc tế, sản phẩm gạo “Hạt ngọc trời - Thiên Long” từ giống AGPPS103 của Lộc trời đã thắng giải “TOP 3” gạo ngon nhất thế giới. Thành công của Lộc trời đã mở ra cách tiếp cận

mới, hình thành cánh đồng mẫu lớn trong sản xuất nông nghiệp, nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm tạo hình ảnh mới đối với sản phẩm lúa gạo của Việt Nam.

Tuy nhiên, nhiều nông dân chưa quen với phương thức sản xuất có liên kết thị trường. Các liên kết giữa nông dân với nông dân và giữa nông dân với doanh nghiệp còn ít về quy mô; mỗi liên kết còn yếu và thiếu bền vững, huy động nội lực của các liên kết còn hạn chế.

Bên cạnh đó, cơ cấu giống đa dạng trong khi hệ thống thu mua chủ yếu vẫn qua thương lái dẫn đến sản phẩm không đồng nhất, gây khó khăn cho việc xây dựng thương hiệu. Công nghệ chế biến chưa thật sự đáp ứng yêu cầu gia công, chế biến sâu sản phẩm lúa gạo cho các phân khúc thị trường, nhất là thị trường gạo cao cấp. Việc sản xuất các mặt hàng giá trị gia tăng chưa thể đẩy mạnh, đồng thời các dịch vụ hậu cần sản xuất, vận chuyển chưa liên tục, còn yếu và thiếu đồng bộ.

4.5.2 Phân tích rủi ro

Trong quá trình tham gia chuỗi lúa gạo tại ĐBSCL, các tác nhân còn gặp phải 3 rủi ro chính: (1) do thị trường; (2) thời tiết – khí hậu; (3) do chính sách và thể chế về xuất khẩu lúa gạo. Các yếu tố này gây ra những ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động của toàn chuỗi.

Rủi ro do thị trường: Tác động của thị trường ảnh hưởng rất lớn đến tất cả các tác nhân trong chuỗi giá trị, hai tác nhân chịu ảnh hưởng nhiều nhất về rủi ro này là người nông dân và công ty lương thực. Sản phẩm lúa gạo chất lượng cao chủ yếu để xuất khẩu nên công ty lương thực là tác nhân quan trọng của chuỗi. Những biến động về giá, số lượng, chất lượng, chủng loại đều ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của từng tác nhân. Kết quả nghiên cứu cho thấy có đến 50,0% sản lượng lúa gạo chất lượng cao xuất khẩu ra thị trường nước ngoài. Trong tình hình thế giới đang biến động như hiện nay, việc đóng cửa các các khẩu đã ảnh hưởng lớn đến tình hình tiêu thụ trong nước cũng như các công ty lương thực tại ĐBSCL. Phần lớn các công ty đều có liên kết tiêu thụ sản phẩm với người dân, trực tiếp giải quyết đầu ra lúa gạo cho nông dân, vì thế nếu tạm dừng hoặc hạn chế xuất khẩu gạo thì doanh nghiệp có khả năng bị vi phạm hợp đồng, còn nông dân sản xuất lúa sẽ thiếu vốn tái đầu tư mùa vụ. Vì thế, nếu công ty lương thực gặp phải rủi ro về thị trường thì sẽ tác động dây chuyền đến các tác nhân khác trong chuỗi, đặc biệt là người nông dân.

Các công ty lương thực chưa chủ động được thị trường đầu ra còn lệ thuộc các nước nhập khẩu gạo, những nhà nhập khẩu chuyển sang các thị trường khác có mức giá rẻ hơn. Thị trường giá lúa gạo năm 2020 cho thấy giá gạo 5% tấm của Việt Nam được giao dịch ở mức 453-457 USD/tấn, thì gạo cùng loại của Ấn Độ chỉ từ 378-382 USD/tấn. Giá gạo Thái Lan cũng giảm, loại 5% tấm từ mức 475 - 485 USD/tấn xuống 465 - 473 USD/tấn. Trong khi đó, giá gạo 5% tấm xuất khẩu của Việt Nam tuần qua vững ở mức 490 - 495 USD/tấn, cao hơn gạo của hai quốc gia này (Bộ công thương, 2020).

Hiện nay Nhà nước khuyến khích các tỉnh thực hiện đề án tái cơ cấu nông nghiệp, trong đó tái cơ cấu ngành hàng lúa gạo được triển khai mạnh mẽ đã làm thay đổi quy trình canh tác lúa theo hướng nâng cao chất lượng thay vì tăng sản lượng. Nên việc sản xuất lúa gạo chất lượng cao sẽ có lợi cho nông hộ hơn sản xuất các loại lúa gạo thông thường và lúa gạo chất lượng cao đang đi theo xu hướng xuất khẩu hiện nay. Năm 2020 Việt Nam đã tham gia ký kết nhiều hiệp định thương mại với nhiều quốc gia mang tầm chiến lược như CPTPP, EVFTA gần đây là RCEP và với Anh Quốc đã tạo điều kiện cho Gạo Việt Nam bứt phá trên thị trường quốc tế, vì trước đây lúa gạo Thái Lan vẫn được đánh giá cao hơn lúa gạo Việt Nam, đây là cơ hội lớn cho thị trường gạo xuất khẩu khẳng định thương hiệu gạo Việt. Tuy năm 2020, tình hình dịch COVID-19 làm suy giảm nhiều ngành nghề, nhưng nhu cầu về lương thực không giảm mà còn tăng, đây cũng là nguyên nhân khách hàng vẫn cần mua gạo Việt Nam

Rủi do thời tiết khí hậu: Các tác nhân trong chuỗi giá trị lúa gạo đều bị ảnh hưởng với mức độ tác động khác nhau. Trong quá trình sản xuất lúa, thời tiết nắng hay mưa cũng ảnh hưởng rất lớn đến năng suất và chất lượng sản phẩm lúa tạo ra. Thời tiết vùng ĐBSCL hiện nay biến đổi bất thường, mùa khô nắng nóng gay gắt, nước biển sớm xâm nhập sâu vào đất liền. Theo Sở NN&PTNT tỉnh Hậu Giang, Huyện Long Mỹ và TP Vị Thanh là hai địa phương của tỉnh Hậu Giang chịu ảnh hưởng nặng của tình hình xâm nhập mặn theo triều cường biển Tây. Từ cuối tháng 12-2019, mặn đã bắt đầu xâm nhập địa bàn. Nồng độ mặn trên các sông, kênh, rạch luôn diễn biến thất thường, có chiều hướng tăng nhanh và xâm nhập sâu vào nội đồng. Giữa tháng hai vừa qua, nồng độ mặn có nơi lên đến hơn 18 phần nghìn, gần bằng với năm 2016. Năm 2020 nồng độ mặn cao nhất xâm nhập vào địa bàn tỉnh Hậu Giang: Trên sông Cái Côn, huyện Châu Thành đo được là 4,2‰ (ngày 11/02/2020); tại cống kênh Lầu, xã Hỏa Tiến, thành phố Vị Thanh nồng độ cao nhất đo được là 18,3‰ (ngày 07/4/2020); tại đầu kênh 10 Thước, huyện

Long Mỹ nồng độ cao nhất là 18,6% (ngày 08/4/2020), tại UBND xã Lương Nghĩa, huyện Long Mỹ nồng độ đo được là 18,4% (ngày 11/02/2020), trong lúc mùa mưa lũ kéo dài hơn. Vì là tỉnh giáp biển nên Sóc Trăng chịu ảnh hưởng nặng nề bởi xâm nhập mặn theo số liệu của Chi cục Thủy lợi Sóc Trăng, từ cuối 2019 ranh mặn 4 đến 5‰ đã xâm nhập sâu vào địa phận xã An Lạc Tây, huyện Kế Sách, tỉnh Sóc Trăng, cách cửa sông Hậu từ 30 đến 45 km, ranh mặn 4‰ trên tuyến sông Hậu sẽ vào sâu hơn 70 km và tình trạng xâm nhập mặn có khả năng gay gắt hơn đợt mặn lịch sử năm 2015-2016, đến đầu tháng 2/2020, tại các trạm đo trên sông Hậu ở Trần Đề 13,8‰, Long Phú 10,6‰, Đại Ngai 6,6‰; trên sông Mỹ Thanh tại Thạnh Thới Thuận 15,9‰; Thạnh Phú (Nhu Gia) 6,8‰; trên sông Định (TP Sóc Trăng) 5,0‰. Ở An Giang, xâm nhập mặn đã vào đến Vĩnh Gia (kinh Vĩnh Tế) và Ba Thê (Thoại Sơn), trong lúc mùa mưa lũ kéo dài hơn. An Giang là một trong bốn tỉnh (An Giang, Kiên Giang, Cần Thơ và Cà Mau) thuộc vùng kinh tế trọng điểm của ĐBSCL, đang chịu nhiều ảnh hưởng do biến đổi khí hậu toàn cầu. ĐBSCL đang chịu nhiều ảnh hưởng do biến đổi khí hậu toàn cầu. Đất đai bị bạc màu, đa dạng sinh học bị giảm mạnh, diện tích đất bị xâm nhập mặn, khô hạn, nhiễm phèn ngày càng tăng, nhiệt độ tăng cao và hạn hán bất thường, lũ lụt không theo quy luật, nhiều dịch bệnh mới hình thành... đã tác động không nhỏ tới sản xuất nông nghiệp. Trời mưa nhiều, liên tục dẫn đến thất thoát trong khâu gieo sạ, đến khi thu hoạch làm lúa đổ ngã nhiều nên người dân phải thuê công cắt bằng tay với chi phí cao hơn công cắt máy. Độ ẩm cao dẫn đến lúa bị ẩm mốc, thiệt hại nặng hơn là làm lúa tự nảy mầm trước khi được thu hoạch dẫn đến giá bán bị sụt giảm.

Rủi ro do chính sách và thể chế về xuất khẩu: Đây là yếu tố quan trọng quyết định đến các hoạt động của các tác nhân trong chuỗi. Các chính sách về an ninh lương thực, chính sách xuất khẩu,... đều ảnh hưởng trực tiếp đến chuỗi lúa gạo. Xuất khẩu gạo của Việt Nam những tháng đầu năm 2019 gặp nhiều diễn biến bất lợi về thị trường. Ngoại trừ thị trường Philippines, các thị trường nhập khẩu gạo lớn, truyền thống như Trung Quốc, Indonesia và Bangladesh đều đồng loạt giảm nhập khẩu trong nửa đầu năm và dự báo nhập khẩu cả năm sẽ giảm do nhiều lý do khác nhau như tồn kho vụ cũ cao ở Trung Quốc, năm bầu cử ở Indonesia hay khôi phục sản xuất sau lũ lụt ở Bangladesh. Bất kỳ sự thay đổi nhỏ của các nước thế giới cũng sẽ ảnh hưởng một phần đến thị trường trong nước. Đồng thời, để đáp ứng được những yêu cầu về chất lượng gạo xuất khẩu, các công ty lương thực phải có quy mô và nguồn nguyên liệu lớn. Do đó, đây là chính sách ảnh

hưởng đến rủi ro cao cho các công ty lương thực nói riêng và các tác nhân khác trong chuỗi nói chung.

Năm 2020 do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid 19 thị trường xuất khẩu gạo gặp nhiều khó khăn nhưng nước ta lượng xuất khẩu lúa gạo vẫn tăng, ngành hàng lúa gạo đã vươn lên như kỳ tích khi tất cả các vụ đều được mùa, được giá. Nguyên nhân khiến lúa và gạo đều tăng là do Hiệp định EVFTA có hiệu lực từ ngày 1/8 đã có tác động tích cực đến ngành hàng lúa gạo, do dịch COVID-19 vẫn diễn biến phức tạp, nhu cầu về lúa gạo của thế giới đang tăng lên. Hiệp hội Lương thực Việt Nam cho biết, giá xuất khẩu gạo Việt Nam đang tốt. Cụ thể, giá gạo 5% tấm của Việt Nam ở mức 480-490 USD/tấn, tăng 2-3 USD/tấn so với hồi đầu tháng. Từ giữa tháng 7, giá gạo xuất khẩu của Việt Nam liên tục tăng và đến nay đã vượt qua giá gạo cùng chủng loại của Thái Lan để vươn lên dẫn đầu thế giới. Trước khi EVFTA có hiệu lực, giá gạo ST 20 xuất khẩu sang EU khoảng 800 USD/tấn, còn gạo Jasmine là 520 USD/tấn. Năm 2020 Tập đoàn Lộc Trời tổ chức lễ công bố xuất khẩu hơn 126 tấn gạo thơm sang châu Âu, được hưởng thuế suất 0% theo Hiệp định EVFTA. Năm 2020. Với Hiệp định EVFTA, EU đã dành cho Việt Nam hạn ngạch 80.000 tấn gạo/năm được hưởng mức thuế suất 0% (trong đó có 30.000 tấn gạo xay xát, 20.000 tấn gạo chưa xay xát và 30.000 tấn gạo thơm). Đây là cơ hội lớn cho ngành hàng lúa gạo, vì tiềm năng của thị trường châu Âu là khá lớn nên khi chúng ta kiểm soát tốt chất lượng gạo xuất khẩu thì sắp tới hạn ngạch chắc chắn sẽ tăng lên.

4.5.3 Phân tích các chính sách có liên quan

Nông dân bị tác động lớn nhất bởi chính sách thủy lợi và khuyến nông. Người nông dân phải dần thay đổi theo các quy trình canh tác lúa bền vững thích nghi với BĐKH như “Ba giảm, ba tăng”, “Một phải năm giảm”, “Một phải sáu giảm”, kỹ thuật tưới nước tiết kiệm (AWD), tiêu chuẩn VietGAP, GlobalGAP cũng ngày càng được áp dụng rộng rãi trong vùng. Nhiều mô hình cánh đồng lớn đã ra đời tại Hậu Giang đối với nông dân sản xuất nhỏ hình thành các vùng sản xuất lớn phải kết nối với doanh nghiệp dựa trên cơ chế hợp đồng.

Quan trọng hơn nữa là sự cần thiết thích ứng và khai thác hiệu quả nguồn tài nguyên này theo hướng thân thiện môi trường trong bối cảnh BĐKH toàn cầu. ĐBSCL đã sớm nhận thức về các tác động môi trường phát sinh từ quá trình canh tác, chế biến lúa và ảnh hưởng khôn lường của BĐKH. Trước đây, do chưa có quy hoạch cụ thể, chưa xác định được rõ ràng các lợi ích về kinh tế, xã hội và môi trường trong công tác quản lý, việc sử

dụng trấu và rơm rạ vào các mục đích không phù hợp như thải ra kênh rạch hay đốt đồng đã gây ra các ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường đất, nước, không khí và làm lãng phí nghiêm trọng nguồn tài nguyên này.

Còn lại các tác nhân như HTX, NMXX và công ty lương thực chịu ảnh hưởng bởi chính sách về chất lượng và chính sách xuất khẩu. Các mặt hàng xuất khẩu của tỉnh hiện nay phải đối mặt với nhiều thách thức bởi các rào cản kỹ thuật từ các thị trường nhập khẩu, cũng như sự cạnh tranh gay gắt từ sản phẩm cùng loại của các nước trong khu vực và thế giới như: Thái Lan, Campuchia, Ấn Độ, Pakistan,... Hiện các sản phẩm xuất khẩu của tỉnh Hậu Giang chủ yếu là chế biến thô, chưa có thương hiệu, sức cạnh tranh thấp. Trong khi kim ngạch xuất khẩu có xu hướng tăng chậm qua các năm.

Trước những thực tế đó, ĐBSCL sẽ định hướng, hỗ trợ nông dân và doanh nghiệp chuyển đổi theo hướng chất lượng, giá trị gia tăng cao theo chuỗi bền vững; từng bước hạn chế chạy theo số lượng và xuất khẩu thô, mở rộng diện tích áp dụng quy trình sản xuất thực hành nông nghiệp tốt (GAP) hoặc sản xuất theo VietGAP, GlobalGAP hoặc Organic nhằm chuẩn bị cho công tác xây dựng mã vùng phục vụ cho xuất khẩu chính ngạch.

4.6 PHÂN TÍCH ĐỐI THỦ CẠNH TRANH

4.6.1 Đối thủ cạnh tranh ngoài nước

Trước những biến động tình hình trên thế giới không chỉ Việt Nam mà các nước xuất khẩu gạo lớn như Ấn Độ, Thái Lan, Campuchia,... cũng bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Ngoài ra, Việt Nam đang phải cạnh tranh đối với nước có nguồn xuất khẩu lớn và chất lượng tốt, đồng thời phải đối mặt với ngày càng nhiều hàng rào kỹ thuật từ các nước nhập khẩu, những rào cản kỹ thuật này không chỉ nhằm bảo đảm nguồn lương thực chất lượng, sạch cho người tiêu dùng mà còn nhằm bảo hộ nền sản xuất nội địa của các nước nhập khẩu. Khối lượng xuất khẩu gạo 6 tháng đầu năm 2019 đạt 3,39 triệu tấn và 1,46 tỉ USD, giảm 2,8% về khối lượng và giảm 19% về giá trị so với cùng kỳ năm 2018, tình hình xuất khẩu gạo của Việt Nam thấp hơn so với các nước khác như:

Thái Lan: Là nhà xuất khẩu gạo lớn thứ hai thế giới sau Ấn Độ, đã xuất khẩu 4,2 triệu tấn gạo trong 6 tháng đầu năm 2019, với đơn đặt hàng trong hai tháng cuối giảm còn 600.000 tấn/tháng. Khối lượng này dưới mức trung bình tháng là 800.000 tấn. Trung Quốc là nhà nhập khẩu gạo lớn nhất thế giới và là người mua lớn thứ ba của Thái Lan. Thương mại của Trung Quốc với hai đối tác lớn Thái Lan và Việt Nam đã chậm lại trong năm nay vì

lượng dự trữ quốc gia lớn, và đã bán lượng tồn gạo cũ sang các thị trường châu Phi, vốn bị Thái Lan chi phối.

Ấn Độ: Xuất khẩu gạo Basmati của Ấn Độ dự kiến đạt 4,71 tỉ USD trong 6 tháng đầu năm 2019. Bộ trưởng Thương mại Ấn Độ Piyush Goyal cho biết: “Việc quảng bá các sản phẩm nông nghiệp như gạo basmati là một quá trình liên tục. 10 điểm đến hàng đầu của xuất khẩu nông sản Ấn Độ gồm Mỹ, Iran, Trung Quốc, Các Tiểu vương quốc Arab Thống nhất (UAE), Bangladesh và Arab Saudi”.

Campuchia: Dữ liệu chính thức công bố hôm 8/7/2019 cho thấy xuất khẩu gạo Campuchia sang Liên minh châu Âu (EU) giảm mạnh trong 6 tháng đầu năm 2019, theo sau đợt áp thuế quan, nhưng bù lại doanh số bán hàng sang Trung Quốc đã tăng 66% lên 118.401 tấn, trong khi tổng xuất khẩu gạo tăng 3,7% lên 281.538 tấn và có thêm Australia là thị trường mới.

Pakistan: Theo số liệu mới nhất từ Cục Thống kê Pakistan (PBS), từ tháng 7/2018 đến tháng 6/2019, Pakistan đã xuất khẩu 3.900 tấn gạo, tăng nhẹ 3,9 tấn so với cùng kỳ năm tài chính 2018. Pakistan xuất khẩu 634.212 tấn gạo basmati, tăng khoảng 33% so với 477.245 tấn cùng kỳ năm trước. Về trị giá giai đoạn tháng 7/2018 - tháng 6/2019, Pakistan đạt 1,9 tỉ USD, tăng khoảng 15% so với 1,7 triệu USD của năm 2018. Trị giá xuất khẩu gạo basmati đạt 559 triệu USD, tăng khoảng 12% so với 499 triệu USD cùng kỳ năm trước và trị giá xuất khẩu gạo non- basmati giảm nhẹ còn 1,378 tỉ USD so với 1,39 tỉ USD năm tài chính 2017 – 2018.

Cuối năm 2020, giá gạo 5% tấm của Việt Nam có xu hướng giảm đột ngột vào đầu tháng và tăng mạnh trở lại từ giữa tháng. Vào đầu tháng 12/2020, giá gạo giảm đột ngột từ 498 USD/tấn xuống 480 USD/tấn, do các thương nhân xả hàng làm rỗng kho để chờ thu mua vụ Đông Xuân sắp tới. Tuy nhiên, giá đã tăng mạnh trở lại sau đó, nguyên nhân chính là do sự thiếu hụt container chuyên chở vào cuối năm nên chi phí vận chuyển tăng mạnh. Giá gạo Thái Lan và Ấn Độ cũng tăng lên trong tháng. Cụ thể, Thái Lan tăng từ 498 USD/tấn từ đầu tháng lên 510 USD/tấn; Ấn Độ tăng từ 378 USD/tấn lên 383 USD/tấn.

Khối lượng gạo xuất khẩu tháng 12/2020 ước đạt 443 nghìn tấn với giá trị đạt 240 triệu USD, đưa tổng khối lượng và giá trị xuất khẩu gạo cả năm 2020 đạt 6,15 triệu tấn và 3,07 tỷ USD, giảm 3,5% về khối lượng nhưng tăng 9,3% về giá trị so với năm 2019. Philippin đứng vị trí thứ nhất về thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam trong 11 tháng đầu năm 2020 với 32,2% thị phần. Xuất khẩu gạo sang thị trường này trong 11 tháng đầu năm

2020 đạt 1,94 triệu tấn và 910,16 triệu USD, giảm 1,7% về khối lượng nhưng tăng 11,8% về giá trị so với cùng kỳ năm 2019. Trong 11 tháng đầu năm 2020, các thị trường có giá trị xuất khẩu gạo tăng mạnh là: Indonesia (gấp 2,8 lần, đạt 88,3 nghìn tấn và 47,8 triệu USD) và Trung Quốc (tăng 91,6%, đạt 752,3 nghìn tấn và 431,7 triệu USD). Ngược lại, thị trường có giá trị xuất khẩu gạo giảm mạnh nhất trong 11 tháng đầu năm 2020 là Iraq (giảm 65,6%, đạt 90 nghìn tấn và 47,6 triệu USD). Giá gạo xuất khẩu bình quân 11 tháng đầu năm 2020 đạt 496 USD/tấn, tăng 12,9% so với cùng kỳ năm 2019.

Về chủng loại xuất khẩu, cuối năm 2020, giá trị xuất khẩu gạo trắng chiếm 32,5% tổng kim ngạch; gạo jasmine và gạo thơm chiếm 32,9%; gạo nếp chiếm 29,6%; gạo japonica và gạo giống Nhật chiếm 4,8%. Các thị trường xuất khẩu gạo trắng lớn nhất của Việt Nam là Philippin (chiếm 53,7%), Cuba (chiếm 23,5%) và Hàn Quốc (chiếm 7,7%). Với gạo jasmine và gạo thơm, thị trường xuất khẩu lớn nhất là Bờ Biển Ngà (chiếm 31,8%), Ghana (chiếm 12,8%) và Philippin (chiếm 11,3%). Với gạo nếp, thị trường xuất khẩu lớn nhất là Trung Quốc (chiếm 87,9%), Indonesia (chiếm 2,8%), và Philippin (chiếm 2,8%). Với gạo japonica và gạo giống Nhật, thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam là Papua New Guinea (chiếm 16,7%), Đảo quốc Solomon (chiếm 9,2%), và Trung Quốc (chiếm 8,1%).

4.6.2 Đối thủ cạnh tranh trong nước

Theo dữ liệu của Tổng cục thống kê, tỉnh An Giang có diện tích trồng lúa, sản lượng và năng suất cao hơn tỉnh Sóc Trăng và thấp nhất là tỉnh Hậu Giang. Tỉnh An Giang được lợi thế về điều kiện tự nhiên, hệ thống thủy lợi và cơ cấu giống theo định hướng giống chất lượng cao là những yếu tố quan trọng góp phần tăng năng suất lúa. Bên cạnh đó, các mô hình lúa áp dụng các biện pháp khoa học kỹ thuật đã góp phần cải thiện năng suất và tiết kiệm chi phí sản xuất cho người nông dân. Các vùng nguyên liệu lúa chất lượng cao theo chiến lược phát triển của tỉnh cũng đem lại hiệu quả nhất định. Trong thời gian tới, việc tăng tỷ lệ cơ giới hóa trong sạ lúa cần được tăng cao, dự báo sẽ thúc đẩy năng suất lúa của tỉnh. Sóc Trăng là tỉnh có diện tích đất sản xuất lúa gạo thấp hơn An Giang. Tuy nhiên, từ lâu Sóc Trăng đã tổ chức sản xuất theo mô hình thực hành nông nghiệp tốt như: VietGAP, GlobalGAP, hữu cơ và đã được cấp chứng nhận. Thành công vang dội từ khi gạo ST25 của nhóm kỹ sư Hồ Quang Cua vinh dự được trao giải “Gạo ngon nhất thế giới” năm 2019 tại cuộc thi World’s Best Rice, do The Rice Trader tổ chức tại Philippin.

Vụ Hè Thu năm 2020 tại tỉnh Sóc Trăng giá lúa tươi giống OM 18 được thương lái thu mua với giá 6.000 đồng/kg, lúa OM 5451 có giá 5.800 đồng/kg, trong khi lúa ST24 có giá từ 6.600 - 6.800 đồng/kg...Tại tỉnh An Giang giá lúa tươi gạo thường ở mức 10.800 - 11.500 đồng/kg, tăng 1.000-1.300 đồng/kg so với năm ngoái; Gạo thơm Jasmine giá từ 14.500 - 15.500 đồng/kg, tăng 300 đồng/kg. Giá thành lúa gạo của tỉnh Hậu Giang tương đối thấp hơn so với giá thành lúa gạo của các tỉnh khác. Giá bán lúa gạo của Hậu Giang so với các tỉnh lân cận không chênh lệch quá lớn, dao động 200 – 250 đồng/kg (hạt dài, lúa tươi tại ruộng) và 50 – 200 đồng/kg (hạt dài, lúa khô/ướt tại kho), giá lúa bán ra của ở nông dân các tỉnh khác trong vùng ĐBSCL có giá trị và mang lại lợi nhuận không quá khác biệt so với nông dân trong tỉnh Hậu Giang.

CHƯƠNG 5. CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHUỖI GIÁ TRỊ LÚA GẠO

5.1 MA TRẬN SWOT

Qua đánh giá thực trạng sản xuất và tiêu thụ lúa gạo và phân tích chuỗi giá trị lúa gạo hiện tại ĐBSCL, phân tích SWOT bao gồm mặt mạnh, mặt yếu, cơ hội và nguy cơ của toàn chuỗi ngành hàng lúa gạo của tỉnh được thể hiện trong bảng dưới đây.

Bảng 28. Phân tích SWOT lúa gạo tại ĐBSCL

SWOT	<p>CƠ HỘI (O)</p> <p>O₁: Chính sách hỗ trợ của tỉnh và chính quyền địa phương các cấp trong các chương trình phát triển nông nghiệp.</p> <p>O₂: Nhu cầu thị trường về các giống lúa chất lượng cao đang tăng.</p> <p>O₃: Có cơ hội liên kết kinh doanh với các công ty lương thực khác.</p> <p>O₄: Nhu cầu gạo sạch thị trường trong nước và xuất khẩu hiện tương đối cao</p>	<p>NGUY CƠ (T)</p> <p>T₁: Ảnh hưởng của biến đổi khí hậu.</p> <p>T₂: Nhiều loại sâu bệnh</p> <p>T₃: Giá cả đầu vào tăng.</p> <p>T₄: Rào cản kỹ thuật của các thị trường xuất khẩu khó tính.</p> <p>T₅: Giá bán sản phẩm không ổn định.</p> <p>T₆: Sản phẩm phải cạnh tranh với các nước khác.</p>
<p>ĐIỂM MẠNH (S)</p> <p>S₁: Có kinh nghiệm trồng lúa lâu năm.</p> <p>S₂: Đất đai phù hợp một số giống lúa, nguồn nước ngọt đáp ứng đủ cho canh tác lúa.</p> <p>S₃: Giao thông, thủy lợi, cơ giới hoá đang được</p>	<p>Chiến lược công kích (SO)</p> <p>S_{1,2,3,6}+O_{1,2}: Nâng cao năng suất và chất lượng lúa.</p> <p>S_{5,6}+O_{2,4}: Mở rộng thị trường trong nước và xuất khẩu.</p> <p>S_{4,5,6}+O_{1,3}: Xây dựng và mở rộng HTX kiểu mới</p> <p>S_{4,5}+O₃: Phát triển liên kết kinh doanh cho sản phẩm đầu</p>	<p>Chiến lược đối phó/thích ứng (ST)</p> <p>S_{1,2,3}+T_{1,2}: Thường xuyên cập nhật những thông tin về thời tiết, chăm sóc và áp dụng khoa học kỹ thuật mới để cải thiện tình hình sản xuất. Đồng thời, kết hợp kết quả thực hiện của các dự án</p>

<p>đầu tư tốt.</p> <p>S₄: Có nhiều HTX và THT cũng như Cánh đồng lớn sẵn sàng liên kết.</p> <p>S₅: Có công ty đầu tư đầu vào sản xuất, cung cấp đầy đủ nguyên liệu đầu vào cho người sản xuất.</p> <p>S₆: Được hỗ trợ kỹ thuật từ các công ty liên kết</p>	<p>ra.</p> <p>S₅+O₃ : Phát triển liên kết kinh doanh cho sản phẩm đầu ra như Tập đoàn Lộc Trời. công ty Trung An và công ty Angimex.</p>	<p>để tăng khả năng thích ứng của nông dân với BĐKH.</p> <p>S_{4,5}+T_{3,4,5}: Tăng cường liên kết đầu vào với các HTXNN có liên kết các công ty lương thực lớn.</p> <p>S_{4,5,6}+T₄: Nâng cao năng lực và uy tín của cán bộ địa phương và HTX với người nông dân trong chuỗi. Thường xuyên tập huấn cho các cán bộ trong HTX, cán bộ địa phương về kiến thức thị trường, chuỗi giá trị, kỹ năng quản lý để tạo uy tín và đủ năng lực chịu trách nhiệm với người nông dân trong chuỗi.</p> <p>S_{4,5,6}+T_{4,5,6}: Quảng bá và xúc tiến thương mại.</p>
<p>ĐIỂM YẾU (W)</p> <p>W₁: Lệ thuộc thị trường Trung Quốc, Indonesia và Bangladesh.</p> <p>W₂: Thông tin thị trường còn hạn chế, các liên kết còn khá lỏng lẻo</p> <p>W₃: Các công ty không đảm bảo về độ đồng nhất về chất lượng gạo xuất khẩu, chưa đầu tư nhiều trong khâu tiếp</p>	<p>Chiến lược điều chỉnh (WO)</p> <p>W_{1,2}+O_{1,3}: Triển khai các gói hỗ trợ của tỉnh, dự án, các chương trình của các sở ban ngành có liên quan đến từng THT và HTX cũng như công ty.</p> <p>W₂+O₁: Tận dụng nguồn hỗ trợ dự án của địa phương</p> <p>W_{1,2,3}+O_{1,3}: Phát triển sự liên kết giữa các công ty khác nhau để đánh mạnh ra thị</p>	<p>Chiến lược phòng thủ (WT)</p> <p>W₂+T_{1,2}: Nghiên cứu giải pháp thích ứng chống rủi ro và sâu bệnh cho cây lúa.</p> <p>W₂+T_{4,5}: Thực hiện hoạt động khuyến nông, ứng dụng kỹ thuật sản xuất giảm giá thành.</p> <p>W_{1,2}+T_{3,4,5}: Tăng cường sự gắn kết của các sở ban ngành và các chương trình dự án có</p>

thị, nghiên cứu thị trường và phát triển thị trường.	trường nước ngoài.	hiệu quả và thiết thực. W_{1,3}+T₆ : Liên kết giữa các tác nhân trong liên kết “Cánh đồng lớn” (củng cố liên kết ngang).
--	--------------------	---

5.2 GIẢI PHÁP GIÚP NÂNG CAO GIÁ TRỊ CỦA CHUỖI LÚA GẠO TẠI ĐBSCL

Những khó khăn hiện nay trong sản xuất lúa là vẫn còn một số nông hộ vẫn còn canh tác theo kiểu cũ, dựa vào kinh nghiệm sản xuất của bản thân. Do đó, khi sử dụng phân hay thuốc BVTV thường không đúng liều lượng, nồng độ hay loại thuốc. Điều này rất ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm lúa cũng như làm tăng chi phí sản xuất cho người nông dân. Nhiều nông dân vẫn còn khó khăn trong việc tìm nguồn đầu ra do chất lượng sản xuất quá kém, hệ thống thương lái đã góp phần giải quyết đầu ra cho nông sản, nhất là vào cao điểm thu hoạch đã không xảy ra tình trạng ứ đọng nông sản hàng hóa trong dân. Tuy nhiên, cách làm này luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro về giá, nông dân không quyết định được giá bán của nông sản do mình sản xuất, thường xuyên gặp cảnh được mùa mất giá. Về phía doanh nghiệp chế biến cũng không chủ động và quản lý được chất lượng của nguồn nguyên liệu đầu vào.

Giải pháp nâng cấp chuỗi giá trị giúp người sản xuất đạt hiệu quả cao nhất. Sản phẩm lúa chất lượng cao khi đến người tiêu dùng cuối cùng phải trải qua ít tác nhân nhất nhưng vẫn đảm bảo được sự bền vững của chuỗi. Dựa trên kết quả của phân tích chuỗi giá trị và ma trận SWOT, tác giả đề xuất 3 chiến lược cơ bản để nâng cấp CGT bao gồm (1) Chiến lược cắt giảm chi phí, (2) Chiến lược nâng cao chất lượng và (3) Chiến lược đầu tư công nghệ.

5.2.1 Chiến lược cắt giảm chi phí

Chiến lược cắt giảm chi phí là chiến lược cơ bản và cấp thiết để có thể nâng cao hiệu quả của người nông dân. Những giải pháp của chiến lược cắt giảm chi phí được thực hiện ở hai khâu là khâu sản xuất và khâu lưu thông.

Khâu sản xuất

Tăng cường hợp tác giữa nông dân với HTX và các công ty liên kết để được ký kết hợp đồng cung cấp đầu vào với số lượng lớn. Chi phí mua giống, phân bón, thuốc BVTV

sẽ giảm xuống do không qua nhiều trung gian và chất lượng phân bón, thuốc trừ sâu cũng được đảm bảo chất lượng.

Ứng dụng rộng rãi các chương trình các chương trình kỹ thuật mới như “Ba giảm, ba tăng”, “Một phải năm giảm”, “Một phải sáu giảm” hay mô hình sinh thái trên đồng ruộng. Các chương trình này giúp giảm chi phí sản xuất của nông dân cả về giống và vật tư. Nâng cao hiệu quả sử dụng giống, phân bón và thuốc BVTV vì trong cơ cấu giá thành sản xuất lúa hiện nay thì phần chi phí này chiếm tỷ trọng cao.

Tăng cường xây dựng và mở rộng HTX kiểu mới đáp ứng nhu cầu liên kết kinh doanh. Phát triển liên kết kinh doanh cho sản phẩm đầu ra với công ty lương thực để nông dân có thể bán lúa trực tiếp để giảm bớt tác nhân trung gian, từ đó làm giảm chi phí lưu thông và giao dịch.

Khâu lưu thông

Có các chính sách hỗ trợ tăng cường và phát triển liên kết dọc giữa người sản xuất và công ty nhằm rút ngắn kênh thị trường chuỗi, giảm tác nhân trung gian và chi phí trung gian (kể cả giảm chi phí đầu vào và chi phí tăng thêm).

Tăng cường và phát triển liên kết ngang bằng cách liên kết những nhà sản xuất qui mô nhỏ với nhau, sản xuất tập trung qui mô lớn, giá thành cạnh tranh. Nâng cấp và mở rộng các cảng, nạo vét lòng sông để thuận lợi cho vận chuyển lúa gạo xuất khẩu trực tiếp tại cảng. Điều này giúp giảm chi phí lưu thông rất lớn.

5.2.2 Chiến lược nâng cao chất lượng

Mục tiêu của chiến lược này là tăng thu nhập toàn chuỗi dựa vào việc bán ra với số lượng nhiều hơn và giá tốt hơn nhờ có sản phẩm chất lượng được nâng cao hơn, từ đó mở rộng thị trường, làm nâng cao khả năng cạnh tranh và giá trị hạt gạo từ các giải pháp:

Để chuỗi giá trị lúa gạo phát triển bền vững, chính quyền địa phương cần có những chính sách tạo điều kiện để mỗi liên kết 5 nhà (gồm cả nhà băng – ngân hàng) ngày càng gần gũi và cùng chia sẻ lợi ích với nông dân. Tạo điều kiện thuận lợi cho nông dân để sản xuất các yếu tố đầu vào và thị trường tiêu thụ sản phẩm đầu ra.

Quy hoạch vùng chuyên canh lúa. Phân chia địa bàn sản xuất phục vụ cho xuất khẩu và phục vụ cho tiêu dùng nội địa.

Nâng cao năng suất và chất lượng lúa bằng cách lựa chọn và nhân rộng sản xuất các loại giống lúa chất lượng cao phù hợp với đặc điểm và điều kiện tự nhiên của từng vùng.

Nhân rộng các tổ sản xuất giống lúa chất lượng cao, giống xác nhận, cung cấp giống tiêu chuẩn cho nông dân và không ngừng lai tạo, thử nghiệm giống lúa mới.

Thường xuyên tập huấn cho cán bộ địa phương, cán bộ trong HTX kỹ thuật trồng lúa, kiến thức về thị trường, chuỗi giá trị, kỹ năng quản lý để hỗ trợ cho nông dân một cách hiệu quả.

Liên kết với các viện, trường để đào tạo nông dân và thực hiện thí điểm áp dụng công nghệ, kỹ thuật trồng và chăm sóc lúa tiên tiến.

Nông dân cần tích cực tham gia chương trình sản xuất VietGAP hay GlobalGAP, sử dụng các loại phân bón hữu cơ để nâng cao chất lượng và giảm tối đa lượng phân thuốc dư thừa trong lúa.

Doanh nghiệp liên kết đẩy mạnh các hoạt động quảng bá và xúc tiến thương mại để xây dựng thương hiệu cho sản phẩm.

5.2.3 Chiến lược đầu tư công nghệ

Việc sử dụng máy móc, công nghệ hiện đại trong sản xuất, chế biến, dự trữ lúa gạo của ĐBSCL còn khá thấp. Trên địa bàn, cơ giới hóa chỉ phát triển mạnh trong khâu làm đất và thu hoạch, còn hạn chế cơ giới hóa ở khâu gieo sạ, dặm, cấy. Để quản lý hiệu quả chuỗi cung ứng, giảm thất thoát sau thu hoạch và nâng cao chất lượng lúa gạo thì việc sử dụng công nghệ trong sản xuất là rất cần thiết và được thực hiện qua các giải pháp sau:

Đầu tư phát triển công nghệ gieo sạ, dặm cấy để giảm chi phí lao động. Tăng cường công nghệ sau thu hoạch bao gồm máy gặt đập liên hợp, máy sấy, công nghệ dự trữ lúa gạo đảm bảo chất lượng theo xu hướng liên kết ngang và dọc. Đây cũng là cơ sở để cùng sản xuất, cùng sử dụng công nghệ, giảm chi phí giảm thất thoát và giữ chất lượng lúa.

Đầu tư công nghệ xay xát tại địa phương. Phát triển các mô hình liên kết dọc bao tiêu sản phẩm bằng cách đầu tư nhà máy liên hợp ở địa phương để thu mua lúa, sấy lúa, chế biến dự trữ và xuất khẩu. Điều này góp phần đẩy mạnh liên kết ngang và giảm thất thoát sau thu hoạch, nâng cao năng suất lúa.

Xây dựng silo dự trữ lúa gạo qui mô cấp quốc gia, cấp vùng nhằm giữ giá trị lúa gạo, bảo đảm chất lượng, bảo đảm an ninh lương thực quốc gia, bình ổn giá, đáp ứng như cầu xuất khẩu và tiêu dùng nội địa.

5.2.4 Hỗ trợ nâng cấp chuỗi

Nâng cấp một CGT không thể thiếu vai trò hỗ trợ của các cấp vi mô (huyện, xã), cấp trung (tỉnh) và cấp vĩ mô bên cạnh các tác nhân tham gia chuỗi. Mỗi cấp đều có vai trò

khác nhau trong việc hỗ trợ. Các tổ chức bên ngoài hỗ trợ việc nâng cấp chuỗi bằng cách phối hợp với các đối tác phù hợp trong chuỗi. Họ không trực tiếp nâng cấp chuỗi bởi vì họ là những tác nhân gián tiếp mang lại sự thay đổi, có gia nhập và có rút lui.

Để nâng cấp CGT lúa gạo chất lượng cao ở ĐBSCL, các đối tác hỗ trợ bao gồm:

Ủy ban nhân dân các xã, huyện và tỉnh: tạo ra nhận thức, nâng cao hiểu biết, tạo lòng tin, giúp xây dựng một tầm nhìn chung về tương lai và xây dựng chiến lược nâng cấp thông qua các buổi hội thảo CGT và diễn đàn các bên liên quan.

Sở NN&PTNT và các cơ quan Khuyến nông: hỗ trợ việc cùng học hỏi các bên liên quan, đổi mới quy trình và giúp phát triển năng lực và xây dựng thể chế thông qua hội thảo và các nhóm làm việc CGT.

Công ty lương thực: giúp tăng cường liên kết kinh doanh thông qua các nhóm làm việc CGT

Hợp tác xã: giúp các bên liên quan biết đến nhau và trao đổi với nhau thông qua diễn đàn các bên liên quan.

Sở công thương và Trung tâm xúc tiến đầu tư thương mại: giúp tăng cường các giao dịch và đầu tư kinh doanh mới thông qua hội thảo CGT.

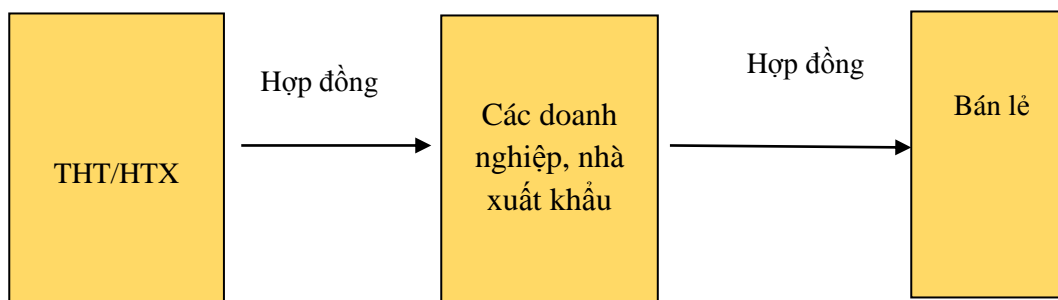
Lợi ích tham gia liên kết kinh doanh

Qua khảo sát nông hộ trồng lúa chất lượng cao, khi tham gia liên kết nông hộ sẽ có được những lợi ích giúp cho quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm được hiệu quả hơn.

Khi ký kết hợp đồng với các doanh nghiệp, nông dân sẽ được doanh nghiệp cung cấp đầu vào bao gồm giống, phân bón, thuốc BVTV với chất lượng được bảo đảm và giảm thiểu chi phí do không qua trung gian.

CGT lúa gạo khi có liên kết sẽ được rút ngắn kênh thị trường (giảm tác nhân trung gian trong CGT). CGT liên kết sẽ có 4 chức năng là đầu vào, sản xuất, xây xát – chế biến – thương mại, tiêu dùng, có 4 tác nhân tham gia chuỗi là nhà cung cấp đầu vào, người sản xuất, doanh nghiệp và người tiêu dùng. So với CGT không liên kết với 6 chức năng và 8 tác nhân thì CGT liên kết được rút ngắn sẽ làm giảm chi phí trung gian, tăng lợi nhuận cho người nông dân.

Khi có liên kết, nông dân sẽ được doanh nghiệp hỗ trợ thu mua lúa gạo theo hợp đồng ký kết. Điều này giúp nông dân đảm bảo được đầu ra, giá cả hợp lý tránh rơi vào tình trạng bị ép giá hoặc không tìm được nơi tiêu thụ cho sản phẩm.



Hình 20. Chuỗi liên kết hiệu quả của chuỗi giá trị lúa gạo

Chuỗi liên kết hiệu quả khi người nông dân liên kết với nhau thành lập THT/HTX để sản xuất lúa. Việc cung cấp đầu vào và hỗ trợ tiêu thụ đầu ra sẽ do doanh nghiệp liên kết thực hiện thông qua hợp đồng đã ký kết và được tiêu thụ cho các nhà bán lẻ (như siêu thị) thông qua hợp đồng.

Khi tham gia chuỗi liên kết này, các chức năng và tác nhân trong chuỗi được rút ngắn. Người nông dân sẽ bán lúa trực tiếp cho doanh nghiệp mà không cần phải qua tác nhân trung gian khác. Từ đó giá bán sẽ cao hơn, giá thành được giảm xuống do sản xuất đúng quy trình và được hỗ trợ đầu vào từ doanh nghiệp. Đây là kênh ngắn nhất và hiệu quả nhất của CGT lúa gạo. Ngoài ra, tác nhân thương lái không có trong chuỗi này, trong thực tế, vấn đề an sinh xã hội không đáng lo ngại do kết quả khảo sát thực tế cho thấy phần lớn thương lái cũng là nông dân sản xuất lúa.

5.2.5 Giải pháp đối với các tác nhân trong chuỗi giá trị

Đối với doanh nghiệp

Về phía doanh nghiệp chế biến tăng cường liên kết ngang và liên kết dọc, liên kết với nông dân xây dựng vùng nguyên liệu để có nguồn đầu vào ổn định và chất lượng để đảm bảo nguồn đầu ra cho nông dân, cũng như nguồn đầu vào ổn định về chất lượng và số lượng, giảm rủi ro thị trường và hạn chế biến động giá cả.

Lấy chữ tín làm đầu, hợp tác với nông dân trên cơ sở lợi nhuận một cách hài hòa để đôi bên cùng có lợi và gắn bó với nhau. Đảm bảo cung cấp đầu vào và đảm bảo đầu ra cho người nông dân theo đúng hợp đồng đã ký kết.

Nâng cao năng lực của đội ngũ cán bộ để đẩy mạnh công tác nghiên cứu, tìm kiếm thị trường và dự báo thị trường đầu ra để có kế hoạch đầu tư hiệu quả nhất. Đầu tư xây dựng khu công nghiệp riêng của công ty như sân phơi, máy sấy, nhà kho và dịch vụ bảo quản, tồn trữ.

Đối với Hợp tác xã

Hợp tác xã là điểm tựa của nông dân và là tác nhân quan trọng trong chuỗi giá trị lúa gạo, để tạo nên chuỗi giá trị bền vững cần tuyên truyền vận động người nông dân liên kết, hợp tác sản xuất – tiêu thụ sản phẩm để sản xuất hàng hóa có năng suất, chất lượng, hiệu quả và tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

Lồng ghép các chương trình, đề án, dự án khác nhau để triển khai thực hiện chủ trương về xây dựng vùng nguyên liệu gắn với chuỗi giá trị hàng hóa để tạo sức lan tỏa. Triển khai việc ứng dụng các tiến bộ khoa học, công nghệ vào hoạt động sản xuất, chế biến; thực hiện các nội dung, chính sách ưu tiên hỗ trợ ứng dụng khoa học kỹ thuật, công nghệ. Nâng cao trình độ áp dụng khoa học công nghệ, thông tin và trình độ sản xuất và tăng cường áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất, giảm giá thành giúp nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm gắn với chuỗi giá trị và phát triển bền vững.

Nâng cao năng lực đội ngũ quản lý của Hợp tác xã các kiến thức cần thiết về quản trị, về Luật Hợp tác xã, về các văn bản hướng dẫn Luật, về liên kết sản xuất và tiêu thụ; từng bước hình thành lực lượng tư vấn về lĩnh vực kinh tế hợp tác tại chỗ để kịp hỗ trợ khi có nhu cầu; tăng cường công tác quản lý Nhà nước Hợp tác xã; sáp nhập, hợp nhất các HTX có quy mô nhỏ.

Đối với các đơn vị có liên quan khác:

Chính quyền địa phương và các tác nhân hỗ trợ chuỗi cần mạnh dạn tham gia hỗ trợ chuỗi căn cứ trên chính sách về liên kết chuỗi giá trị hiện nay gồm Luật HTX 2012, Luật dân sự 2015 (tổ hợp tác), Nghị định 45/2010 về hiệp hội dành cho liên kết ngang và Luật dân sự 2015 về hợp đồng dân sự, Nghị định 98/2018 về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp, Nghị định 57/2018 về chính sách khuyến khích đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp dành cho liên kết dọc.

CHƯƠNG 6. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

6.1 KẾT LUẬN

Trong sản xuất lúa, khâu làm đất, thủy lợi và giống chất lượng cao đã được cải thiện đáng kể. Đã có nhiều mô hình chỉ liên kết đầu vào và mô hình liên kết kinh doanh cho hiệu quả cao về năng suất và chất lượng, giảm giá thành sản xuất. Tuy nhiên, tỷ trọng diện tích có liên kết còn quá thấp. HTX/THT chưa chủ động liên kết sản xuất và tìm kiếm đầu ra, còn trông chờ nhiều vào sự hỗ trợ của Nhà nước.

Đối với người nông dân, việc tham gia chuỗi liên kết giúp họ bán được lúa với giá tốt và không bị ép giá, được hỗ trợ về mặt kỹ thuật, bao tiêu sản phẩm đầu ra, chiết khấu lợi nhuận, an toàn chất lượng đầu ra, những điều đó đã giúp người nông dân cải thiện tốt nguồn lợi nhuận và giảm chi tiêu trong sản xuất lúa gạo. Tuy nhiên nông hộ là tác nhân gặp nhiều khó khăn nhất trong khâu sản xuất lúa:

Thứ nhất, nguồn vốn tự có của nông còn hạn chế, một số hộ phải vay vốn để sản xuất, nhiều hộ muốn mở rộng qui mô nhưng không có đủ khả năng tài chính. Đây là nguyên nhân ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả đầu tư của nông hộ.

Thứ hai, khả năng tiếp cận thông tin thị trường của nông hộ còn hạn chế, thị trường đầu ra của nông dân còn phụ thuộc vào HTX và thương lái, khả năng đa dạng đầu ra của nông hộ là rất khó, khả năng “mặc cả” trong thương lượng giá bán hầu như không thể, chủ yếu hạn chế về phương tiện và thông tin thị trường.

Thứ ba, sự lãng phí trong việc sử dụng các nguồn lực đầu vào của nông hộ trồng lúa là rất lớn, từ đó dẫn đến hiệu quả phân phối nguồn lực và hiệu quả sử dụng chi phí của nông hộ là khá thấp. Tuy nhiên, các tỷ số tài chính của nông hộ vẫn khá tốt và khả năng hiệu quả theo qui mô củ nông hộ trồng lúa vẫn còn khá cao.

Thứ tư, 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.

CGT lúa gạo ĐBSCL hoạt động tương đối hiệu quả, nông hộ là tác nhân có lợi nhuận cao nhất chuỗi. Chức năng tham gia chuỗi: cung cấp đầu vào, sản xuất, thu gom, chế biến, thương mại.

Tác nhân tham gia chuỗi: nhà cung cấp đầu vào, nông dân, thương lái, NMXX, công ty lương thực và đại lý bán lẻ.

Nông dân bán lúa cho 2 đối tượng là thương lái và công ty lương thực với % GTGT thuần đạt được cao nhất trong toàn chuỗi. Đối với nông dân tỉnh An Giang, giá thành sản xuất 1 kg lúa khi quy đổi tổng chi phí 1 kg gạo là 4.477 đồng/kg (kênh 1) và 4.289 đồng/kg (kênh 2), bán với giá 7.168 đồng/kg thì nông dân sẽ thu lại được lợi nhuận 2.879 đồng/kg và bán với giá 6.272 đồng/kg thu được lợi nhuận 1.795 đồng. Đối với HTX, tổng chi phí mua 1 kg gạo là 7.497 đồng, giá bán 8.266 đồng thu được lợi nhuận 769 đồng. Tác nhân công ty lương thực, tổng chi phí cho 1 kg gạo là 14.395 đồng, giá bán 15.500 đồng thu được lợi nhuận 1.105 đồng (kênh 2 kênh liên kết HTX), còn lại kênh 1 thì tổng chi phí cho 1 kg gạo là 14.277 đồng, với giá bán 15.500 đồng sẽ thu được lợi nhuận 1.223 đồng.

Đối với nông dân tỉnh Sóc Trăng giá thành sản xuất 1 kg lúa là 3.303 đồng, bán với giá thành 6.142 đồng thu được lợi nhuận 2.839 đồng, khi quy đổi tổng chi phí 1 kg gạo là 6.126 đồng bán với giá 7.862 đồng, thu được lợi nhuận 2.859 đồng. Đối với thương lái tổng chi phí 1 kg gạo 8.787 đồng. Đối với nhà máy xay xát, tổng chi phí mua 1 kg gạo 10.202 đồng, với giá bán 11.430 đồng, thu được lợi nhuận 693 đồng sau khi trừ chi phí tăng thêm. CTLT tổng chi phí cho 1 kg gạo 11.430 đồng, giá bán 14.450 đồng lợi nhuận 1.040 đồng đối với kênh nội địa, còn kênh xuất với giá mua 1 kg gạo là 8.862 đồng, giá bán 15.500 đồng sau khi trừ chi phí thu được lợi nhuận là 1.678 đồng. Sau cùng là đại lý bán lẻ, với giá mua vào trung bình 14.450 đồng và bán ra 16.300 đồng thu được lợi nhuận 1.460 đồng.

Đối với nông dân tỉnh Hậu Giang, có hai giá bán với giá 5.458 đồng/kg cho công ty lương thực và 5.333 đồng/kg cho thương lái, quy đổi tổng chi phí 1kg gạo là 6.826 đồng/kg và 6.896 đồng/kg, với tổng chi phí sản xuất 2.999 đồng/kg nông dân sẽ thu được lợi nhuận từ 2.334 - 2.459 đồng/kg. Đối với thương lái có nhiệm vụ đứng ra thu gom lúa cho công ty và NMXX với lợi nhuận được nhận là 395 đồng/kg (kênh 1), thương lái sẽ bán cho công ty lương thực, tại đây thương lái sẽ được hưởng lợi nhuận trung bình 523 đồng/kg (kênh 2). NMXX xay xát chế biến, đóng gói và bán lại cho công ty với lợi nhuận 1.203 đồng/kg. Đối với CTLT bán gạo cho đại lý với giá bán 15.500 đồng/kg sẽ thu lợi nhuận là 1.694 đồng/kg (kênh liên kết ngang) và thu lợi nhuận 1.685 đồng/kg (kênh liên

kết dọc). Đối với đại lý sau khi mua gạo của công ty sẽ bán ra với giá 18.100 đồng/kg, sau khi trừ hết chi phí đại lý có lợi nhuận 850 đồng/kg.

Tại tỉnh An Giang khi phân tích tổng hợp kinh tế toàn chuỗi, thu nhập toàn chuỗi là 226.828 triệu đồng, tổng thu nhập của thương lái là thấp nhất chỉ chiếm 6,0%; đại lý chiếm 17,6%; HTX chiếm 19,7%, nông dân chiếm 22,5% và của công ty lương thực chiếm tỉ trọng cao nhất trong tổng thu nhập của chuỗi là 34,2%. Tổng lợi nhuận toàn chuỗi là 29.678,65 triệu đồng, phần trăm lợi nhuận của nông dân là cao nhất chiếm 59,7% và thấp nhất là thương lái chiếm 0,3%. Tại tỉnh Sóc Trăng thu nhập toàn chuỗi là 163.768,0 triệu đồng, tổng thu nhập của thương lái thấp nhất chiếm 6,7%, của nhà máy xay xát là 7,5%, của hợp tác xã là 20,6%, đại lý bán lẻ chiếm 12,2%, của nông dân là 23,5% và cao nhất là CTLT chiếm 29,5% tổng thu nhập toàn chuỗi. Tổng lợi nhuận toàn chuỗi chuỗi là 25.736,1 triệu đồng, phần trăm lợi nhuận của lợi nhuận của nông hộ là 54,3% thấp nhất là nhà máy xay xát với 2,9%.

Trong phân tích SWOT, điểm mạnh là nông dân có nhiều kinh nghiệm trong canh tác lúa, có liên kết sản xuất, có tham gia nhiều lớp tập huấn kỹ thuật mới. Điểm yếu là liên kết giữa nông dân và HTX, nông dân và công ty lương thực còn lỏng lẻo, nông dân chưa áp dụng đúng kỹ thuật và quy trình do HTX và công ty liên kết đưa ra. Ngoài ra, nông dân phải chịu ảnh hưởng của thời tiết do BĐKH và tình hình xâm nhập mặn khiến cho năng suất và chất lượng lúa giảm, mất khả năng cạnh tranh với các mặt hàng khác trên thị trường.

Qua kết quả phân tích chuỗi giá trị lúa gạo tại ĐBSCL kết hợp với phân tích SWOT. Giải pháp được ưu tiên để nâng cấp chuỗi là tăng cường, phát triển liên kết kinh doanh là điều cần thiết để ổn định và bền vững ngành hàng lúa gạo của tỉnh về lâu dài.

6.2 KIẾN NGHỊ

Kết quả phân tích này đã tìm ra được những điểm mạnh trong chuỗi lúa gạo chất lượng cao như: nông hộ có kinh nghiệm trồng lúa lâu năm, được công ty đầu tư đầu vào sản xuất, cung cấp đầy đủ nguyên liệu đầu vào cho người sản xuất, được hỗ trợ kỹ thuật từ các công ty liên kết. Tuy nhiên, là người trực tiếp sản xuất lúa gạo, người nông dân gặp nhiều khó khăn do tình hình BĐKH hiện nay, không quan tâm nhiều trong kỹ thuật canh tác mới. Nghiên cứu đã đưa ra những giải pháp góp phần nâng cấp chuỗi giá trị cũng chính là gia tăng thu nhập và lợi nhuận của tác nhân trong toàn chuỗi giá trị. Thế nhưng,

để việc nâng cấp chuỗi thành công hơn thì cần sự tham gia tích cực từ phía nông hộ, Nhà nước, nhà doanh nghiệp với các nhiệm vụ cụ thể.

Các kiến nghị cụ thể đối với Chính phủ:

Nghiên cứu và quy hoạch cụ thể vùng trồng lúa phát triển để tập trung phát triển vùng chuyên canh lúa chất lượng cao. Việc xây dựng này có thể gắn liền với việc hình các THT, HTX.

Xây dựng và phát triển nhiều HTXNN, hỗ trợ củng cố THT, HTX, nâng cao năng lực quản lý, trách nhiệm và uy tín để liên kết thành công và hiệu quả hơn.

Có nhiều chính sách về tín dụng, thuế, đất đai để hỗ trợ doanh nghiệp làm cánh đồng mẫu lớn và hỗ trợ nông dân tham gia cánh đồng mẫu lớn. Tăng cường các khoản đầu tư công nghệ cho sản xuất, chế biến lúa, hỗ trợ vay vốn cho các tác nhân trong chuỗi đặc biệt là nông dân.

Chính quyền địa phương và các Sở ban ngành cần có nhiều chính sách hỗ trợ và mở rộng nhiều hợp tác xã kiểu mới để liên kết với nông dân một cách chặt chẽ hơn, không phải qua nhiều khâu trung gian.

Cần có những dự án, nghiên cứu phát triển mô hình sản xuất, dịch vụ có liên quan phù hợp với đặc điểm và điều kiện tự nhiên của từng vùng góp phần hỗ trợ phát triển các chuyên canh lúa cao sản.

Vì trình độ học vấn của nông dân còn thấp, do đó, cần phải tăng cường và nâng cao công tác tập huấn kỹ thuật trồng lúa bền vững. Khuyến khích nông dân áp dụng các tiêu chuẩn bền vững (như 1 phải 5 giảm, 3 giảm 3 tăng).

Các kiến nghị cụ thể đối với nông hộ:

Đối với nông dân cần có trách nhiệm trong việc tuân thủ các quy trình, kỹ thuật cũng như những điều khoản trong hợp đồng đối với HTX hoặc công ty đưa ra.

Chủ động nâng cao khả năng tiếp cận thông tin thị trường và tình hình thời tiết kịp thời để hạn chế được những rủi ro có thể xảy ra. Cần hiểu rõ lợi ích và mục đích của liên kết kinh doanh để thay đổi tư duy trong sản xuất.

Cần tích cực tham gia các hoạt động tập huấn có liên quan của công ty liên kết hoặc Hợp tác xã và chính quyền địa phương tổ chức để nâng cao trình độ, cập nhật thông tin về liên kết, hợp tác.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Báo Nhân dân điện tử (2015). Nông dân ĐBSCL thi kỹ thuật canh tác lúa tiên tiến.
- Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn năm (2019). Báo cáo thống kê. https://www.mard.gov.vn/ThongKe/Lists/BaoCaoThongKe/Attachments/154/Baocao_T10_2019.pdf, ngày truy cập 15/3/2021.
- Cổng thông tin điện tử Sở NN và PTNT tỉnh Sóc Trăng: <https://sonnptnt.soctrang.gov.vn/Default.aspx?sname=snnptnt&sid=1282&pageid=30590> , ngày truy cập 5/4/2021.
- Cổng thông tin điện tử tỉnh Sóc Trăng: <https://www.soctrang.gov.vn/Default.aspx?sname=ubndstg&sid=4&pageid=468>, ngày truy cập 5/4/2021.
- Dung, N. L. T. (2017). Giải pháp nâng cao giá trị gia tăng sản phẩm lúa gạo góp phần nâng cao thu nhập cho hộ nghèo trồng lúa ở tỉnh An Giang. Luận án Tiến sĩ ngành kinh tế nông nghiệp. Trường Đại học Cần Thơ.
- Eschborn (2007) GTZ-ValueLinks – Value chain promotion methods GSO (2009).
- Dũng, V. H. (2012). Cải thiện chuỗi giá trị xuất khẩu gạo Việt Nam <http://www.danangtimes.vn/Portals/0/Docs/510145222Cai%20thien%20chuoi%20gia%20tri%20lua%20gao%20xk%20cua%20VN.pdf> ngày truy cập 5/9/2020
- Dũng, N. T và Ninh, L. K (2015). các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế trong sản xuất lúa của nông hộ ở thành phố Cần Thơ tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ 36 (2015): 116-125
- GTZ. (2007). Cẩm nang ValueLinks - Phương pháp luận để thúc đẩy chuỗi giá trị (Xuất bản lần thứ nhất) [ValueLinks Handbook - Methodology to drive value chains (1st ed.)]. Retrieved October 20, 2020, from https://www.sme-gtz.org.vn/Portals/0/AnPham/ValuaLinks%20Manual-VN_V.%20071023.pdf
- GTZ (2007). Valuelinks manual. The methodology of value chain promotion. Eschborn, Germany: Deutsche Gesellschaft für Technische
- Kaplinsky. R and Morris. M. (2001). A handbook for value chain research. The Institute of Development Studies, University of Sussex. Brighton, United Kingdom.

Kaplinsky, R., and M. Morris (2000). A Handbook for Value Chain Research, The Institute of Development Studies. [Http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf](http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf)

Kiệt, T. H. V. T, Thành, D. N, Trang, T. T. K và Phần, T. H. K. (2015). Phân tích chuỗi giá trị xoài cát chu (*mangifera indica*) tỉnh Đồng Tháp. Tạp chí khoa học Trường Đại học Cần Thơ. Số 38 trang: 98-106

Khôi, L. N. Đ. (2012). Định vị chiến lược giải pháp nâng cấp chuỗi sản xuất lúa gạo ở Đồng bằng sông Cửu Long, Việt Nam. Tạp chí khoa học Đại học Cần Thơ số 1, trang 256

Kaplinsky, R., and M. Morris (2000) A Handbook for Value Chain Research, The Institute of Development Studies. [Http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf](http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf)

M4P (2007). Making value chains work better for the poor - A toolbox for practitioners of value chain analysis.

M4P (2007). Making value chains work better for the poor – A toolbox for practitioners of Value chain analysis. MDI (2010). Số liệu điều tra toàn chuỗi ngành hàng lúa gạo ở ĐBSCL năm 2010. Viện Nghiên Cứu Phát Triển ĐBSCL, Trường Đại Học Cần Thơ.

Lộc, V. T. T và Son, N. P. (2013) giải pháp nâng cấp chuỗi giá trị gạo đặc sản “ST5” tỉnh Sóc Trăng. Tạp chí khoa học trường Đại học Cần Thơ số: 27 trang: 25-33

Lộc, V. T. T và Son, N. P. (2011). Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo vùng đồng bằng sông Cửu Long, Nhà xuất bản trường Đại học Cần Thơ, Tạp chí Khoa học Đại học Cần Thơ 19a, trang: 96-108

Lộc, V. T. T và Son, N. P. (2016). Phân tích chuỗi giá trị sản phẩm. Nhà Xuất Bản Đại học Cần Thơ

Lộc, V. T. T (2016). Rà soát, phân tích, đánh giá và xây dựng kế hoạch phát triển chuỗi giá trị ngành hàng lúa gạo tỉnh Trà Vinh, Viện nghiên cứu phát triển ĐBSCL

Lộc, V. T. T và Thọ, H. H (2015). Giáo trình phương pháp nghiên cứu khoa học và viết đề cương. Nhà xuất bản Đại học Cần Thơ

Lộc, V. T. T, An, N. T. T, Son, N. P, Thọ, H. H, Trương Hồng \ Kiệt, V. T, Huôn, L và Giang, L. T. (2015). Phân tích chuỗi giá trị ớt tỉnh Đồng Tháp, Tạp chí khoa học trường Đại học Cần thơ số 38 trang: 107-119

Lộc, V. T. T và Khôi, L. N Đ. Phân tích tác động các chính sách và chiến lược nâng cấp chuỗi ngành hàng lúa gạo. Tạp chí Khoa học Đại học Cần Thơ số 19b trang: 110-121

Nghi, N. Q. (2019). Giải pháp hoàn thiện chuỗi giá trị lúa gạo huyện Phong Điền, thành phố Cần Thơ. Tạp chí khoa học trường Đại học Cần Thơ số 1D, trang: 101-108

Son, N. P. (2013). Mô hình liên kết 4 nhà trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo tại xã Định Hòa, huyện Gò Quao, tỉnh Kiên Giang. Tạp chí khoa học Đại học Cần Thơ số 20a trang: 220-229

Son, N. P. (2014). Nghiên cứu về chuỗi giá trị lúa gạo ở huyện Hàm Thuận Bắc, tỉnh Bình Thuận . Dự án tầm nhìn Thế giới

Thủy Chung (2019). <http://vinanet.vn/thuong-mai-cha/thi-truong-xuat-khau-gao-nam-2019-724366.html>, ngày truy cập 3/5/2021.

Tổng cục hải quan <https://www.customs.gov.vn/>, ngày truy cập 27/4/2020.

Trí, Đ. T, Lộc, V. T. T, Thọ, H. H, Thoa, N. T. K, Dung, N. T. T, Kiệt, T. H. V. T (2015). Nghiên cứu về chuỗi giá trị xoài cát hòa lộc ở tỉnh Tiền Giang. Tạp chí khoa học trường Đại học Cần thơ. Số 40 trang: 92-104

Tuyết Xuân (2019). Hợp tác xã mở rộng đa dịch vụ mới có hiệu quả: <http://baosoctrang.org.vn/huyen-ke-sach/hop-tac-xa-mo-rong-da-dich-vu-moi-co-hieu-qua-27705.html>, ngày truy cập 17/4/2021.

Tuấn. Đ. T. (1997). Kinh tế hộ nông dân. Hà Nội: Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia Hà Nội.

Thanh, V. V, Lam, L. N. Q, Pho, N. T. K. (2015). Thực trạng chuỗi cung ứng lúa gạo đồng bằng sông Cửu Long. Tạp chí phát triển KH & CN, tập 18, số Q2. Zusammenarbeit (GTZ).

Phụ lục 1
BẢNG CÂU HỎI PHÒNG VẤN HỘ NÔNG DÂN

STT:

1a. Tên đáp viên:

1b. Địa chỉ của đáp viên:

Số nhà.....ấp.....xã.....huyện.....

Số Điện thoại:

2. Thông tin chung

2.1. Tuổi

2.2. Giới tính: 1. Nam 2. Nữ

2.3. Dân tộc: 1. Kinh 2. Khmer 3. Hoa 4. Khác:

2.4. Kinh nghiệm trồng lúa:(năm)

3. Trình độ học vấn:

4. Số nhân khẩu trong hộ:người.

Trong đó: Nam:....., Nữ:.....

5. Diện tích canh tác của nông hộ:công (1.000m²)

6. Lý do Ông/bà có tham gia sản xuất lúa chất lượng cao là gì? (Chọn nhiều đáp án):

a. Tính thích nghi rộng, rầy nâu và đạo ôn thấp; b. Có khả năng chống chịu được với đồ ngã

c. Đạt năng suất cao và có chất lượng gạo tốt; d. Phù hợp điều kiện thổ nhưỡng địa phương

e. Dạng hình hạt gạo, phù hợp tiêu chuẩn xuất khẩu; f. Khác:

.....

7. Lao động tham gia trong việc trồng lúa/vụ trong năm gần nhất?

Tiêu chí	Đơn vị	Tổng số			Nam(1)			Nữ(2)		
		ĐX	HT	TĐ	ĐX	HT	TĐ	ĐX	HT	TĐ
1. Số lao động nhà	Người									
Số ngày tham gia (8 tiếng)	Ngày									
2. Số lao động thuê	Người									
Số ngày thuê	Ngày									
3. Giá thuê tại địa phương/ ngày/	Đồng									

người										
4. Tổng chi phí LĐ thuê/vụ	Ngàn đồng				Tính sau trên phần mềm					
5. Tổng chi phí LĐ thuê/vụ/c ông	Ngàn Đồng				Tính sau trên phần mềm					

8. Nguồn thu nhập năm 2019: (Tổng nguồn thu của gia đình)

1. Đông Xuân.... 2. Hè Thu..... 3. Thu Đông.....
4. Khác.....

+ Nguồn thu nhập ngoài lúa năm 2019;

1. Thủy sản:(trđ) 2. Chăn nuôi:(trđ) 3. Khác: ...(trđ)

9. Tổng chi tiêu nông hộ/năm 2019 ngoài chi cho trồng lúa:.....(đồng)

- 9.1. Chi phí ăn uốngtrđ
9.2. Chi ăn mặctrđ
9.3. Chi y tếtrđ
9.4. Chi học hànhtrđ
9.5. Chi sản xuất ngành khác ngoài lúatrđ
9.6. Chi khác (đám, tiệc, ...)trđ/năm

10. Năm 2019 có khác gì năm 2018 về:

1. Thu nhập: 1.1 Tăng 1.2 Giảm 1.3 Không thay đổi Lý do:
2. Chi tiêu: 2.1 Tăng 2.2 Giảm 2.3 Không thay đổi Lý do:

11. Vụ Đông Xuân năm 2019 có khác năm 2018 về:

1. Diện tích: 1.1 Tăng 1.2 Giảm 1.3 Không thay đổi Lý do:
2. Sản lượng: 2.1 Tăng 2.2 Giảm 2.3 Không thay đổi Lý do:
3. Giá: 3.1 Tăng 3.2 Giảm 3.3 Không thay đổi Lý do:

II. CÁC HOẠT ĐỘNG TRỒNG VÀ BÁN LÚA CHẤT LƯỢNG CAO NĂM GẦN NHẤT

1. Diện tích: công (1.000m²)

2. Số vụ/năm: Vụ

3. Chi phí sản xuất lúa các vụ năm 2019 (ngàn đồng/vụ) (tất cả các vụ)

Khoản chi	1. Vụ Đông Xuân	2. Vụ Hè Thu	3. Vụ Thu Đông
	Tiền chi	Tiền chi	Tiền chi
1. Đầu vào (giống, phân, thuốc)			
2. Chi phí tăng thêm* (không tính lao động) - Bơm nước (xăng, dầu) - Thuê máy cày, xới - Thuê máy cắt lúa - Lãi ngân hàng			

3. Chi phí LĐ (nhà và thuê)	Tính trên phần mềm
4. Tổng chi phí (1+2+3)	Tính trên phần mềm
Tổng chi	Tính trên phần mềm

(*) Tất cả chi phí còn lại trừ chi phí đầu vào (*giống, phân, thuốc*) = *Tổng chi* – *chi phí đầu vào*

4. Diện tích, sản lượng và giá bán năm 2019

Vụ	Tên giống	Diện tích (ha)	Sản lượng (tấn)	Giá bán (đ/kg)
1. Đông Xuân				
2. Hè Thu				
3. Thu Đông				
Tổng	Tính trên phần mềm			

4.1 Đối tượng mua và phần trăm mua của các đối tượng

Vụ	Đối tượng mua	Phần trăm mua	Giá bán	Lý do bán
1. Đông Xuân				
2. Hè Thu				
3. Thu Đông				
Tổng	Tính trên phần mềm			

5. Hỗ trợ kỹ thuật trồng lúa? 1. Có 2. Không

1. Ai hỗ trợ?

1. Cán bộ khuyến nông/địa phương
2. Nhân viên công ty bảo vệ thực vật
3. Hợp tác xã/tổ liên kết
4. Doanh nghiệp liên kết
5. Khác (ghi cụ thể):

2. Hỗ trợ tài chính có ☐ không ☐

3. Bao tiêu sản phẩm (đầu vào – đầu ra) có ☐ không ☐

4. Hỗ trợ khác (Ghi cụ thể):

+ Ai hỗ trợ:

6. Chủ hộ có đang vay sản xuất không? 1. Có 2. Không

1. Nếu có bao nhiêu: triệu đồng

2. Vay làm để làm gì?

1. Mua đầu vào
2. Mua phương tiện chuyên chở
3. Mua công nghệ (gieo sạ, thu hoạch, ...)
4. Khác (Ghi cụ thể):

.....

3. Nguồn vay?

- | | | |
|-------------------|-------------------|------------------|
| | Lãi suất (%tháng) | Thời hạn (tháng) |
| 1. NH Nông nghiệp | 3.1.1a..... | 3.1.2b..... |

2. NH chính sách 3.2.1a..... 3.2.2b.....
 3. NH thương mại 3.3.1a..... 3.3.2b.....
 4. Vay tư nhân 3.4.1a..... 3.4.2b...
 5. Khác (ghi cụ thể)
 4. Thời hạn vay có hợp lý không? 1. Hợp lý 2. Bất hợp lý
 + Lý do của bất hợp lý:

III. HẬU CẦN (LOGISTICS) VÀ CƠ SỞ HẠ TẦNG

A. ĐẦU VÀO

1. Phương tiện mua đầu vào: 1. Xe máy 2. Xe đạp 3. Xe đò 4. Tàu ghe
 5. Khác:
 1.1 Phương tiện: 1. Tự có 2. Thuê
 1.2 Chi phí thuê/vụ (nếu có):ngàn đồng
 2. Khoảng cách từ nhà đến chỗ mua đầu vào: 1. Xa nhất.....km 2. Gần nhấtkm
 3. Chi phí đi lại mua đầu vào/vụ:ngàn đồng
 4. Thuận lợi việc mua đầu vào:
 5. Khó khăn việc mua đầu vào:

B. SẢN XUẤT

1. Khâu làm đất: 1. Cơ giới hóa 2. Trâu bò 3. Bằng tay
 2. Khâu gieo sạ: 1. Cơ giới hóa 2. Trâu bò 3. Bằng tay
 3. Khâu thu hoạch: 1. Cơ giới hóa 2. Trâu bò 3. Bằng tay

C. BÁN LÚA

1. Xin ông/bà vui lòng cho biết các thông tin về giá cả, thị trường thường được ông bà biết qua phương tiện nào?

- ☐ Truyền hình, truyền thanh ☐ Cán bộ khuyến nông, HTX
☐ Qua thương lái thu mua ☐ Báo, tạp chí
☐ Qua người thân, hàng xóm ☐ Khác.....

2. Ông/bà bán lúa ở đâu: 1. Tại ruộng (chuyển sang c4) 2. Chở đi nơi khác (tiếp c3)

3. Phương tiện chở lúa đi bán:

1. Honda 2. Xe đạp 3. Xe đò 4. Tàu ghe 5. Tại chỗ 6.
 Khác:

2.1 Phương tiện: 1. Tự có 2. Thuê

2.2 Chi phí thuê/vụ (nếu có):ngàn đồng

4. Khoảng cách từ nhà đến chỗ bán lúa: 1. Xa nhất ...km 2. Gần nhất ...km 3. Tại chỗ

5. Chi phí chở lúa đi bán hoặc bán tại ruộng/vụ:ngàn đồng

6. Thuận lợi, khó khăn và giải pháp kiến nghị

KHI THAM GIA MÔ HÌNH LIÊN KẾT VỚI HỢP TÁC XÃ VÀ DOANH NGHIỆP

(Đối với hộ có tham gia)

Thuận lợi	Khó khăn	Đề xuất Giải pháp
-----------	----------	-------------------

--	--	--

IV. LÚA BÁN, ĐỂ ĂN VÀ DỰ TRỮ

1. Bán lúa

1.1 Lượng lúa chất lượng cao sản xuất (3 vụ gần nhất) :(tấn)

+ Để ăn:tấn + Bán:tấn + Dự trữ:tấn

+ Thất thoát sau thu hoạch (nếu có):tấn

1.2 Ai mua lúa và phần trăm (%) cho tác nhân đã chọn?

1. Thương lái: 2. Nông dân khác: 3. Nhà máy xay xát địa phương:

..... 4. Hợp tác xã/tổ hợp tác: 5. Công ty lương thực: 6.

Khác:

+ Lý do bán lúa cho đối tượng trên:

2. Tiêu chuẩn chất lượng của người mua (công ty, doanh nghiệp) đưa ra?

.....

3. Đáp ứng của Ông/Bà về chất lượng lúa? 1. Tốt 2. Được 3.

Không tốt

+ Lý do của câu trả lời “không tốt”:

4. Ai quyết định giá lúa? 1. Người mua 2. Nông dân 3. Thỏa thuận

+ Hình thức đưa ra giá lúa (đầu vụ, theo giá khi thu hoạch,)

+ Chênh lệch giữa giá bán khi sản xuất lúa chất lượng cao và giá lúa thường là bao nhiêu phần trăm (%)?

5. Tên HTX Cô chú đang tham gia (đối với hộ có tham

gia):.....Năm thành lập:.....

B. NỘI DUNG CÂU HỎI KHẢO SÁT VỀ TÌNH HÌNH LIÊN KẾT

I. PHẦN CHUNG (Hộ tham gia và không tham gia)

Q1. Sản xuất về nông nghiệp hiện tại của ông (bà) là gì?

☐ Trồng trọt (ghi rõ):.....

☐ Chăn nuôi (ghi rõ):.....

☐ Thủy sản (ghi rõ):.....

☐ Đa ngành (ghi rõ):.....

Q2. Ông (bà) có được tham gia lớp tập huấn kỹ thuật liên quan đến cây trồng mà ông (bà) đang sản xuất không?

☐ Có (.....lần/năm) ☐ Không

Q3. Hiện nay gia đình ông (bà) có tham gia Hội nông dân hay không?

☐ Có ☐ Không

Q4. Thời gian qua ông (bà) có biết gì về các mô hình liên kết sản xuất nông nghiệp hiện nay của tỉnh (các chủ trương để phát triển kinh tế nông nghiệp)?

☐ Có biết ☐ Không biết ☐ Không quan tâm

Q5. Nếu có biết, vậy Ông (bà) được biết về các mô hình liên kết sản xuất thông qua ai hoặc phương tiện nào?

- ☐ Báo, đài truyền hình
- ☐ Loa thông báo của địa phương
- ☐ Thông qua buổi họp dân trong địa phương tổ chức
- ☐ Trưởng ấp đến nhà thông báo và mời tham gia
- ☐ Internet
- ☐ Khác (ghi rõ):.....

Q6. Trong quá trình sản xuất ông (bà) có nhu cầu được hỗ trợ gì không?

- ☐ Vay vốn với lãi suất thấp
- ☐ Hỗ trợ con giống
- ☐ Hỗ trợ thêm nhiều kỹ thuật (đặc biệt trong trồng lúa)
- ☐ Hỗ trợ phương tiện sản xuất
- ☐ Khác (ghi rõ):.....

Q7. Ông (bà) có tham gia vào các mô hình liên kết sản xuất hiện có tại địa phương không?

☐ Có

☐

Không

II. PHẦN NÀY CHỈ ÁP DỤNG ĐỐI VỚI HỘ CÓ THAM GIA VÀO MÔ HÌNH LIÊN KẾT

Q8. Ông (bà) đã tham gia vào mô hình liên kết sản xuất nào? (ghi rõ loại cây trồng, vật nuôi, thủy sản)

- ☐ Tổ hợp tác (ghi rõ):.....
- ☐ Hợp tác xã (ghi rõ):..... ☐ Liên hiệp Hợp tác xã (ghi rõ):.....

Q9. Ông (bà) đã tham gia vào mô hình liên kết sản xuất đó khi nào?

Q10. Theo đánh giá của ông (bà) việc liên kết sản xuất của mô hình mà ông (bà) tham gia hiệu quả như thế nào?

- ☐ Không hiệu quả
- ☐ Hiệu quả
- Rất ☐ ầu quả
- ☐ Không biết
- ☐ Không muốn trả lời

Q11. Nếu hiệu quả hoặc rất hiệu quả, ông (bà) cho biết hiệu quả mang lại từ mô hình liên kết như thế nào? (có thể chọn nhiều đáp án hoặc ý kiến khác)

- ☐ Năng suất và sản lượng tăng
- ☐ Bán với giá cả hợp lý
- ☐ Chất lượng sản phẩm cao
- ☐ Tạo dựng được thương hiệu
- ☐ Đầu tư thấp
- ☐ Trao đổi nhiều kinh nghiệm
- ☐ Khác (ghi rõ):.....

Q12. Ông (bà) cho biết hoạt động các mô hình liên kết sản xuất, thời gian qua có những khó khăn gì? (có thể chọn nhiều đáp án hoặc ý kiến khác)

- ☐ Nội dung sinh hoạt
- ☐ Sự quan tâm chủ trương của nhà nước
- ☐ Tập hợp người dân liên kết
- ☐ Cơ sở vật chất
- ☐ Chưa được sự đồng tình của người dân (bản chưa được nhận tiền ngay)
- ☐ Khác (ghi rõ):.....

Q13. Ông (bà) cho biết khó khăn nhất của việc liên kết sản xuất tại cộng đồng dân cư, giữa người dân với người dân là gì? (có thể chọn nhiều đáp án)

- ☐ Người dân chưa đồng tình, thống nhất trong hợp tác, liên kết sản xuất
- ☐ Tập quán lâu đời của người dân sản xuất nhỏ lẻ, manh mún từ xưa đến nay

- ☐ Nhận thức người dân còn kém
- ☐ Người dân chưa được tiếp xúc nhiều với kênh thông tin đại chúng
- ☐ Chưa được hỗ trợ để tiếp cận trực tiếp nhiều với các mô hình liên kết sản xuất đem lại hiệu quả cao hiện nay

☐ Khác (ghi rõ):

Q14. Ông (bà) cho biết quy trình ký kết hợp đồng thu mua nông sản HTX là đơn giản hay phức tạp?

- ☐ Đơn giản ☐ Bình thường ☐ Phức tạp

Q15. Ông (bà) cho biết phương thức thanh toán của HTX khi thu mua nông sản?

- ☐ Tiền mặt
- ☐ Chuyển khoản
- ☐ Khác (vui lòng ghi rõ):

Q16. Ông (bà) cho biết thời gian thanh toán tiền của các doanh nghiệp HTX khi thu mua nông sản là bao lâu?

- ☐ Ngay lập tức sau khi thu mua
- ☐ 1 tuần sau khi thu mua
- ☐ Khác (thời gian cụ thể):

III. ĐỐI VỚI HỘ KHÔNG THAM GIA VÀO MÔ HÌNH LIÊN KẾT

Q21. Ông (bà) có dự định là sẽ tham gia vào mô hình liên kết trong tương lai hay không?

- ☐ Có (dừng tại đây) ☐ Không

Q22. Ông (bà) cho biết lý do sẽ không tham gia vào mô hình liên kết trong tương lai là gì?

- ☐ Mong muốn tự chủ trong kỹ thuật sản xuất
- ☐ Không biết được nguyên tắc hoạt động
- ☐ Đối tượng sản xuất của gia đình không phù hợp
- ☐ Khác (ghi rõ):

Chân thành cảm ơn Ông (Bà) đã cung cấp thông tin!

Phụ lục 2
BẢNG CÂU HỎI PHỎNG VẤN THƯƠNG LẠI
 STT:

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin chung:

1a. Tên đáp viên:

1b. Địa chỉ của đáp viên:

Số nhà.....ấp.....xã.....huyện.....

Số Điện thoại:

2. Thông tin chung

2.1. Tuổi

2.2. Giới tính: 1. Nam 2. Nữ

2.3. Dân tộc: 1. Kinh 2. Khmer 3. Hoa 4. Khác:

2.4. Kinh nghiệm trồng lúa:(năm)

3. Trình độ học vấn:

4. Số nhân khẩu trong hộ:người.

Trong đó: Nam:....., Nữ:.....

2. Thông tin kinh doanh:

2.1 Phương tiện mua lúa: 1. Ghe tàu 2. Xe 3. Khác:

2.2 Công suất phương tiện:tấn

2.3 Năng suất phương tiện:tấn/vụ

2.4 Mua phương tiện năm nào: số tiền mua phương tiện:

Thời gian sử dụng:năm

2.5 Thời gian lưu trữ lúa trên phương tiện:ngày

2.6 Tổng số lao động tham gia:người, nữ.....

+ Nhân công thuê:người; Tiền công:đ/tháng, làm bao nhiêu tháng/năm.....

+ Tiền công/tấn:1.000 đồng

2.7 Hỗ trợ kinh doanh:

1. Ngân hàng 2. Chính quyền ĐP 3. Quản lý thị trường 4. Thuế

II. HOẠT ĐỘNG MUA LÚA TỪ NÔNG HỘ

1. Mua lúa từ nông hộ: (và HTX nếu có)

1.1 Phần trăm? Hình thức thanh toán? Hợp đồng?

1. Lúa tươi tại đồng

2. Lúa khô tại đồng

3. Lúa khô tại nhà

4. Khác

(Thanh toán: 1. Tiền mặt 1 lần 2. Tiền mặt 2 lần 3. Khác

Hợp đồng: 1. Có 2. Không

+ Nếu có, hình thức hợp đồng:

- 1.2 Ai quyết định giá mua? 1. Người mua 2. Người bán 3. Mặc cả
2. Ông/Bà có đang vay vốn không? 1.Có 2.Không
1. Nếu có, đang vay bao nhiêu.....triệu đồng (đủ nhu cầu?.....trđ)
2. Cần vay thêm:.....trđ
3. Đóng thuế theo hình thức nào? 1. Khoán 2. Theo doanh số 3. Khác
- + Tiền thuế năm 2019:.....trđ (bao nhiêu % của doanh số:.....%)
4. Bảng tổng hợp mua và bán lúa năm 2019

Chỉ hỏi C1 trước, kể là C4 và C5

	(1)	+	(2)	=	(3)	=	(4)	+	(5)
	Giá mua (1.000đ/kg)		CP thêm vào (1.000đ/kg)		Tổng CP (1.000đ/kg)		Giá bán (1.000đ/kg)		Lợi nhuận/kg (1.000đ/kg)
1.Vụ ĐX									
2.Vụ HT									
3.Vụ TĐ									

5. Hiệu quả kinh doanh 3 vụ gần nhất

1. Doanh số :.....tr.đ 2. Lãi.....tr.đ 3. Lỗ tr.đ

III.HOẠT ĐỘNG BÁN LÚA

1. Bán lúa cho ai ?

1.1 Tỷ trọng Hình thức thanh toán ? Hợp đồng ?

1. Chủ vựa/TL khác
2. Nhà máy XX
3. Doanh nghiệp LT
4. Khác

(Thanh toán : 1 Tiền mặt 1 lần 2.Tiền mặt 2 lần 3.Khác

Hợp đồng 1.Có 2.Không + Nếu có, hình thức hợp đồng :.....)

1.2 Ai quyết định giá bán ? 1.Người mua 2.Người bán 3.Mặc cả

2. Sản lượng lúa năm 2019 :.....tấn (hoặc lượng lúa bán/vụ.....tấn)

Nơi bán	Số lượng (kg)	Giá (1.000đ/kg)	Doanh số bán (Tính sau trên MT)
1. Chủ vựa/TL khác			
2. Nhà máy XX			
3. Doanh nghiệp LT			
4. Khác (.....)			

Tổng cộng			
------------------	--	--	--

10. Thuận lợi, khó khăn và giải pháp trong mua bán lúa trong chuỗi liên kết?

Thuận lợi	Khó khăn	Giải pháp
.....
.....

IV. RỦI RO VÀ QUẢN LÝ RỦI RO

11. Ông/Bà muốn mở rộng hoạt động kinh doanh trong thời gian tới không?

1.Có 2.Không

1. Hình thức mở rộng: 1.Tự mở rộng 2. Hợp tác với nhà máy khác

2. Lý do mở rộng:.....

3. Hình thức hợp tác:.....

4. Lý do không mở rộng:.....

12. Ông/Bà tiên đoán sự phát triển sản xuất và tiêu thụ lúa gạo tương lai như thế nào?

1.....

2.....

3.....

13. Mô hình lúa chất lượng cao theo chuỗi liên kết HTX có khả năng phát triển trong thời gian tới hay không? Và lý do tại sao?

.....

.....

14. Để mô hình lúa chất lượng cao theo chuỗi liên kết HTX thì ông/bà cần làm gì?

.....

.....

PHẦN ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH LIÊN KẾT SẢN XUẤT

Q1. Ông (bà) cho biết hoạt động các mô hình liên kết sản xuất, thời gian qua có những khó khăn gì?(có thể chọn nhiều đáp án hoặc ý kiến khác)

☐ Nội dung sinh hoạt ☐ Sự quan tâm chủ trương của nhà nước

☐ Tập hợp người dân liên kết ☐ Cơ sở vật chất

☐ Chưa được sự đồng tình của người dân (bản chưa được nhận tiền ngay)

☐ Khác (ghi rõ):.....

Q2. Ông (bà) cho biết khó khăn nhất của việc liên kết sản xuất tại cộng đồng dân cư, giữa người dân với người dân là gì? (có thể chọn nhiều đáp án)

☐ Người dân chưa đồng tình, thống nhất trong hợp tác, liên kết sản xuất

☐ Tập quán lâu đời của người dân sản xuất nhỏ lẻ, manh mún từ xưa đến nay

☐ Nhận thức người dân còn kém

☐ Người dân chưa được tiếp xúc nhiều với kênh thông tin đại chúng

☐ Chưa được hỗ trợ để được tiếp cận trực tiếp nhiều với các mô hình liên kết sản xuất đem lại hiệu quả cao hiện nay.

☐ Khác (ghi rõ):.....

Q3. Ông (bà) cho biết để phát huy hiệu quả việc liên kết sản xuất nông nghiệp trong thời gian tới, có đề xuất kiến nghị gì?(đồng ý hoặc không đồng ý)

Đồng ý	Không đồng ý	Đề xuất kiến nghị
		Đề nghị chính quyền địa phương hỗ trợ hướng dẫn người dân học tập.
		Đào tạo nâng cao cán bộ điều hành HTX trong tỉnh.
		Các HTX mở rộng đầu tư vốn mua vật tư, giống chất lượng, dịch vụ nông nghiệp,... phân phối lại cho dân
		Nhà khoa học hướng dẫn hỗ trợ người dân học tập những phương pháp mới
		Bộ phận nhà chuyên gia sản xuất ra giống vật nuôi, cây trồng đảm bảo chất lượng cao.

Khác (ghi rõ):.....

Q4. Ông (bà) có đồng ý với những biện pháp sau để phát triển các mô hình liên kết sản xuất như hợp tác xã?

Đồng ý	Không đồng ý	Biện pháp
		Người dân phải đoàn kết, nhất trí, đồng lòng trong xây dựng các mô hình liên kết sản xuất
		Vận động người dân tham gia tự nguyện
		Tăng cường công tác hòa giải
		Người dân tự ý thức giữ gìn an ninh, trật tự, an toàn xã hội, xóm làng yên ấm người dân yên tâm sản xuất
		Chính quyền địa phương tạo điều kiện để hợp tác xã, được học hỏi giao lưu với các mô hình liên kết bạn.

Khác (ghi rõ):.....

Chân thành cảm ơn Ông (Bà) đã cung cấp thông tin!

Phụ lục 3
BẢNG CÂU HỎI PHÒNG VẤN ĐẠI LÝ BÁN LẺ

STT:

I.THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin chung:

1.1 Họ tên đáp viên:.....

1.2 Tuổi:.....

1.3 Giới tính: 1.Nam 2.Nữ

1.4 Trình độ học vấn:.....

1.5 Kinh nghiệm bán gạo:.....

1.6 Điện thoại:

1.7 Địa chỉ:.....

2. Thông tin kinh doanh:

2.1 Phương tiện mua gạo: 1.Ghe tàu 2.Xe 3.Khác:.....

2.2 Công suất phương tiện:.....tấn

2.3 Năng suất phương tiện:.....tấn/p.tiện

2.4 Thời gian lưu trữ gạo trên p.tiện:.....ngày

2.5 Tổng số lao động tham gia:.....người, trong đó, nữ.....

+ Nhân công thuê:.....người; Tiền công:.....đ/tháng,

làm bao nhiêu tháng/năm:.....

2.6 Hỗ trợ kinh doanh: 1.Ngân hàng 2.Chính quyền ĐP 3.Quản lý

4.Thuế

II.HOẠT ĐỘNG MUA GẠO

3. 1 Mua gạo từ đâu?

Phần trăm?

Hình thức thanh toán?

Hợp đồng?

1.Công ty

2.Nhà máy XX

3.Đại lý lớn

4.Khác (.....)

(Thanh toán: 1.TM một lần 2.TM hai lần 3.Khác.....)

Hợp đồng: 1.Có 2.Không

+ Nếu có, hình thức hợp đồng:.....)

3.2 Ai quyết định giá mua? 1.Người mua 2.Người bán

3.Mặc cả

4. Ông/Bà có đang vay vốn không? 1.Có 2.Không

1. Nếu có, đang vay bao nhiêu.....triệu đồng

2.Cần vay thêm.....Trđ

5.Đóng thuế hình thức nào? 1.Khoán 2.Theo doanh số 3.Khác.....

+ Tiền thuế năm 2019:.....trđ (bao nhiêu % của doanh số.....)

6. Bảng tổng hợp mua và bán gạo năm 2019

- Chỉ hỏi C1 trước, kể là C4 và C5).

	(1)	+	(2)	=	(3)	=	(4)	-	(5)
Loại gạo	Giá mua (1.000đ/kg)		CP thêm vào (1.000đ/kg)		Tổng CP (1.000đ/kg)		Giá bán (1.000đ/kg)		Lợi nhuận/kg (1.000đ/kg)
1.									
2.									
3.									

7. Kết quả kinh doanh năm gần nhất

1. Doanh số :trđ 2. Lãitrđ 3. Lỗtrđ

III. HOẠT ĐỘNG BÁN GẠO

8.1 Bán gạo cho ai ?

	Tỷ trọng	Hình thức thanh toán	Hợp đồng
1. Người tiêu dùng
2. Khác (.....)
(Thanh toán:	1. TM một lần	2. TM hai lần	3. Khác.....
Hợp đồng:	1. Có	2. Không	
+ Nếu có, hình thức hợp đồng:.....)			

8.2 Ai quyết định giá bán? 1. Người mua 2. Người bán 3. Mặc cả

9 Sản lượng gạo bán năm gần nhất: tấn (hoặc lượng gạo bán/vụ tấn)

10. Thuận lợi, khó khăn và giải pháp trong mua bán gạo (có bao gồm gạo chất lượng cao)?

Thuận lợi	Khó khăn	Giải pháp
.....
.....

11. Ông/Bà có muốn mở rộng hoạt động kinh doanh trong thời gian tới không?

1. Có 2. Không

1. Hình thức mở rộng:

☐ Tự mở rộng ☐ Hợp tác với nhà máy khác ☐ Hợp tác với DN ☐ Hợp tác với HTX

2. Lý do mở rộng:.....

3. Hình thức hợp tác:.....

4. Lý do không mở rộng:.....

12. Ông/Bà tiên đoán sự phát triển sản xuất và tiêu thụ lúa gạo chất lượng cao tương lai như thế nào?

.....
.....

13. Đánh giá, nhận xét về liên kết chuỗi gạo chất lượng cao hiện nay (có HTX liên kết DN)

.....

.....

.....

PHẦN ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH LIÊN KẾT SẢN XUẤT

Q1. Ông (bà) cho biết hoạt động các mô hình liên kết sản xuất, thời gian qua có những khó khăn gì? (có thể chọn nhiều đáp án hoặc ý kiến khác)

- ☐ Nội dung sinh hoạt ☐ Sự quan tâm chủ trương của nhà nước
- ☐ Tập hợp người dân liên kết ☐ Cơ sở vật chất
- ☐ Chưa được sự đồng tình của người dân (bản chưa được nhận tiền ngay)
- ☐ Khác (ghi rõ):.....

Q2. Ông (bà) cho biết khó khăn nhất của việc liên kết sản xuất tại cộng đồng dân cư, giữa người dân với người dân là gì? (có thể chọn nhiều đáp án)

- ☐ Người dân chưa đồng tình, thống nhất trong hợp tác, liên kết sản xuất
- ☐ Tập quán lâu đời của người dân sản xuất nhỏ lẻ, manh mún từ xưa đến nay
- ☐ Nhận thức người dân còn kém
- ☐ Người dân chưa được tiếp xúc nhiều với kênh thông tin đại chúng
- ☐ Chưa được hỗ trợ để được tiếp cận trực tiếp nhiều với các mô hình liên kết sản xuất đem lại hiệu quả cao hiện nay.
- ☐ Khác (ghi rõ):.....

Q3. Ông (bà) cho biết để phát huy hiệu quả việc liên kết sản xuất nông nghiệp trong thời gian tới, có đề xuất kiến nghị gì? (đồng ý hoặc không đồng ý)

Đồng ý	Không đồng ý	Đề xuất kiến nghị
		Đề nghị chính quyền địa phương quan tâm hỗ trợ hướng dẫn người dân học tập
		Đào tạo nâng cao cán bộ điều hành HTX trong tỉnh.
		Các HTX mở rộng đầu tư vốn mua vật tư, giống chất lượng, dịch vụ nông nghiệp,... phân phối lại cho dân
		Nhà khoa học hướng dẫn hỗ trợ người dân học tập những phương pháp mới
		Bộ phận nhà chuyên gia sản xuất ra giống vật nuôi, cây trồng đảm bảo chất lượng cao

Khác (ghi rõ):.....

Q4. Ông (bà) có đồng ý với những biện pháp sau để phát triển các mô hình liên kết sản xuất như hợp tác xã?

Đồng ý	Không đồng ý	Biện pháp
		Người dân phải đoàn kết, nhất trí, đồng lòng trong xây dựng các mô hình liên kết sản xuất

		Vận động người dân tham gia tự nguyện
		Tăng cường công tác hòa giải
		Người dân tự ý thức giữ gìn an ninh, trật tự, an toàn xã hội, sớm làng yên ảm người dân yên tâm sản xuất
		Chính quyền địa phương tạo điều kiện để hợp tác xã, được học hỏi giao lưu với các mô hình liên kết bạn.

Khác (ghi rõ):.....

Chân thành cảm ơn Ông (Bà) đã cung cấp thông tin!

Phụ lục 4
BẢNG CÂU HỎI PHỎNG VẤN CƠ SỞ SẢN XUẤT GIỐNG
 STT:

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin chung:
 1.1 Họ tên đáp viên:.....
 1.2 Tuổi:.....
 1.3 Giới tính: 1.Nam 2.Nữ
 1.4 Trình độ học vấn:.....
 1.5 Điện thoại:.....
 1.6 Địa chỉ:.....

II. Sản xuất

- 2.1 Diện tích được sử dụng để sản xuất giống:.....ha
 2.2 Loại giống được sản xuất: ☐ Nguyên chủng ☐ Xác nhận
 2.3 Năng suất bình quân/ha;.....tấn (hoặc tạ/ha cần ghi rõ)
 2.4 Giống lúa được sản xuất:
 2.4.1 Năm 2019:.....
 Lý do chọn các giống trên:.....
 Có theo yêu cầu thị trường tiêu dùng/XK gạo không?.....
 2.4.2 Năm 2020:.....
 2.4.3 Nếu có sự thay đổi, vui lòng cho biết lý do:.....

 2.5 Thời vụ sản xuất trong năm
 2.5.1 Vụ 1:.....Từ.....(dl)đến:.....(dl)
 2.5.2 Vụ 2:.....Từ.....(dl)đến:.....(dl)
 2.5.3 Vụ 3:.....Từ.....(dl)đến:.....(dl)
 2.6 Trong các vụ trên, vụ nào là vụ chính:.....
 2.7 Chi phí sản xuất (tính trên tổng diện tích sx 3 vụ gần nhất)

Khoản mục	ĐVT	Số lượng	Đơn giá (1000 đồng)	Thành tiền (1000 đồng)	Ghi chú
1.Làm đất					
2.Giống					
3.Gieo cấy					
4.Phân bón					
4.1 NPK					
4.2 Urea					
4.3 Lân					
4.4 Khác					
5 Bơm tưới					
6.Thu hoạch					

7. Số công LĐ thuê					
8. Số công LĐGD					
9. CP khác					

2.8 Lúa giống (nguyên chủng/siêu nguyên chủng) do ai cung cấp?.....

2.9 Kỹ thuật sản xuất do ai chuyển giao?.....

2.10 Hiện tại, Ông/Bà đang gặp phải những khó khăn/ rủi ro nào trong việc sản xuất lúa giống (Nêu tối thiểu 1 và tối đa 3 vấn đề khó khăn nhất)? Và giải pháp đã được sử dụng để khắc phục khó khăn/rủi ro, cũng như kiến nghị gì?

Khó khăn	Xếp hạng	Giải pháp/Kiến nghị
1.		
2.		
3.		

III. Kinh doanh

3.1 Lúa giống được SX bán cho ai?.....Ở đâu?.....

3.2 Hình thức mua bán ra sao (thanh toán, giao hàng, hợp đồng, bảo hiểm)?.....

.....

.....

3.3 Giá bán?

3.3.1 Năm 2019:.....1.000 đồng/tấn

3.3.2 Năm 2020:.....1.000 đồng/tấn

3.4 Theo Ông/Bà lý do tại sao giá bán tăng/giảm giữa năm 2020 so với năm 2019?

.....

.....

3.5 SP làm ra tiêu thụ: ☐ Thừa ☐ Thiếu ☐ Vừa đủ

3.6 Ông/bà có định mở rộng quy mô sản xuất trong tương lai không?

☐ Có ☐ Không

3.7 Nếu có/không vui lòng nêu lý do?.....

.....

.....

3.8 SP lúa giống của Ông/Bà đã đăng ký nhãn hiệu/thương hiệu chưa ☐ Có

☐ Không

3.8.2 Nếu có, tên là gì?.....Năm nào?.....

3.8.3 Nếu chưa, thì tại sao?.....

Và trong tương lai Ông/bà có dự định đăng ký không? ☐ Có ☐ Không

3.9 Chi phí trong tiêu thụ (tính trên sản lượng bán gần nhất:.....tấn)

Khoản mục	ĐVT	Số lượng	Đơn giá (1000 đồng)	Thành tiền (1000 đồng)	Ghi chú
1. Thông tin liên lạc					

2.Vận chuyển					
3.Bốc vác					
4.Thuế					
5.Bao bì					
6.Bảo quản					
7.Khác					

3.10 Hiện tại. Ông/bà đang gặp phải những khó khăn/rủi ro nào trong việc kinh doanh lúa chất lượng (Nêu tối thiểu 1 và tối đa 3 vấn đề khó khăn nhất)? Và giải pháp đã được sử dụng để khắc phục khó khăn/rủi ro, cũng như kiến nghị gì?

Khó khăn	Xếp hạng	Giải pháp/Kiến nghị
1.		
2.		
3.		

3.11. Ông/Bà có muốn mở rộng hoạt động kinh doanh trong thời gian tới không? 1.Có
2.Không

1.Hình thức mở rộng: 1.Tự mở rộng 2.Hợp tác với nhà máy khác

2.Lý do mở rộng:.....

3.Hình thức hợp tác:.....

4.Lý do không mở rộng:.....

3.12. Ông/Bà tiên đoán sự phát triển sản xuất và tiêu thụ lúa gạo tương lai như thế nào?

1.....

2.....

3.13 Mô hình lúa giống chất lượng cao theo mô hình HTX kiểu mới có khả năng phát triển trong thời gian tới không? Và lý do tại sao?.....

18. Để cung cấp giống đầu vào theo chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao đạt tiêu chuẩn HTX kiểu mới Ông/Bà có đáp ứng được không? Lý do?.....

19. Để phát triển mô hình lúa chất lượng cao theo tiêu chuẩn HTX kiểu mới thì theo Ông/Bà cần phải làm gì?.....

PHÂN ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH LIÊN KẾT SẢN XUẤT

Q1. Ông (bà) cho biết hoạt động các mô hình liên kết sản xuất, thời gian qua có những khó khăn gì?(có thể chọn nhiều đáp án hoặc ý kiến khác)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Nội dung sinh hoạt | <input type="checkbox"/> Sự quan tâm chủ trương của nhà nước |
| <input type="checkbox"/> Tập hợp người dân liên kết | <input type="checkbox"/> Cơ sở vật chất |
| <input type="checkbox"/> Chưa được sự đồng tình của người dân (bản chưa được nhận tiền ngay) | |
| <input type="checkbox"/> Khác (ghi rõ):..... | |

Q2. Ông (bà) cho biết khó khăn nhất của việc liên kết sản xuất tại cộng đồng dân cư, giữa người dân với người dân là gì? (có thể chọn nhiều đáp án)

- ☐ Người dân chưa đồng tình, thống nhất trong hợp tác, liên kết sản xuất

- ☐ Tập quán lâu đời của người dân sản xuất nhỏ lẻ, manh mún từ xưa đến nay
- ☐ Nhận thức người dân còn kém
- ☐ Người dân chưa được tiếp xúc nhiều với kênh thông tin đại chúng
- ☐ Chưa được hỗ trợ để được tiếp cận trực tiếp nhiều với các mô hình liên kết sản xuất đem lại hiệu quả cao hiện nay.

☐ Khác (ghi rõ):.....

Q3. Ông (bà) cho biết để phát huy hiệu quả việc liên kết sản xuất nông nghiệp trong thời gian tới, có đề xuất kiến nghị gì? (đồng ý hoặc không đồng ý)

Đồng ý	Không đồng ý	Đề xuất kiến nghị
		Đề nghị chính quyền địa phương hỗ trợ hướng dẫn người dân học tập.
		Đào tạo nâng cao cán bộ điều hành HTX trong tỉnh.
		Các HTX mở rộng đầu tư vốn mua vật tư, giống chất lượng, dịch vụ nông nghiệp,... phân phối lại cho dân
		Nhà khoa học hướng dẫn hỗ trợ người dân học tập những phương pháp mới
		Bộ phận nhà chuyên gia sản xuất ra giống vật nuôi, cây trồng đảm bảo chất lượng cao.

Khác (ghi rõ):.....

Q4. Ông (bà) có đồng ý với những biện pháp sau để phát triển các mô hình liên kết sản xuất như hợp tác xã?

Đồng ý	Không đồng ý	Biện pháp
		Người dân phải đoàn kết, nhất trí, đồng lòng trong xây dựng các mô hình liên kết sản xuất
		Vận động người dân tham gia tự nguyện
		Tăng cường công tác hòa giải
		Người dân tự ý thức giữ gìn an ninh, trật tự, an toàn xã hội, xóm làng yên ấm người dân yên tâm sản xuất
		Chính quyền địa phương tạo điều kiện để hợp tác xã, được học hỏi giao lưu với các mô hình liên kết bạn.

Khác (ghi rõ):.....

Chân thành cảm ơn Ông (Bà) đã cung cấp thông tin!

Phụ lục 5
BẢNG CÂU HỎI PHỎNG VẤN DOANH NGHIỆP

STT:

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin chung

1.1 Họ và tên đáp viên: 1.2 Tuổi:

1.3 Giới tính: 1. Nam 2. Nữ

1.4 Trình độ học vấn: Lớp 1.5 Kinh nghiệm kinh doanh lúa gạo:
(năm)

1.6 Chức vụ:

1.7 Tên doanh nghiệp:

.....

1.8 Số điện thoại:

.....

1.9 Địa chỉ:

.....

2. Thông tin kinh doanh

2.1 Phương tiện mua nông sản: 1. Ghe tàu 2. Xe 3. Khác:

2.2 Công suất phương tiện: tấn

2.3 Năng suất phương tiện: tấn/phương tiện

2.4 Thời gian nông sản dự trữ trên phương tiện: ngày

2.5 Tổng số lao động tham gia: người; nữ:

Nhân công thuê: người

+ Tiền công: đ/tháng, làm bao nhiêu tháng/năm:

2.6 Hỗ trợ kinh doanh: 1. Ngân hàng 2. Chính quyền địa phương

3. Quản lý thị trường 4. Thuế

II. HOẠT ĐỘNG MUA NÔNG SẢN

1. Mua ở đâu?

	Phần trăm (%)	Hình thức thanh toán	Hợp đồng
1. Hộ nông dân			
2. Hợp tác xã/tổ hợp tác			
3. Thương lái			
4. Nhà máy xay xát			
5. Khác:.....			

+ Thanh toán (1. Tiền mặt 1 lần; 2. Tiền mặt 2 lần; 3. Khác: nêu rõ)

+ Hợp đồng (1. Có; 2. Không)

+ Nếu có, hình thức hợp đồng:

2. Ai quyết định giá mua: 1. Người mua 2. Người bán 3. Mặc cả

3. Doanh nghiệp (DN) có đang vay vốn không? 1. Có 2. Không

1. Nếu có, đang vay bao nhiêu: Triệu đồng

2. Cần vay thêm:Triệu đồng

4. DN đóng thuế theo hình thức nào? 1. Khoán 2. Theo doanh số 3. Khác: ...

+ Tiền thuế năm 2019: ...Triệu đồng (Bao nhiêu % của doanh số:%)

5. Bảng tổng hợp mua và bán nông sản trong năm 2019 của DN

(Chỉ hỏi C1, kể là C4 và C5)

	(1)	+	(2)	=	(3)	=	(4)	-	(5)
Loại	Giá mua nông dân (1.000 đồng/kg)		CP thêm vào (1.000 đồng/kg)		Tổng CP (1.000 đồng/kg)		Giá bán (1.000đồng/ kg)		Lợi nhuận/kg (1.000đồng/ kg)
1.									
2.									
3.									

	(1)	+	(2)	=	(3)	=	(4)	-	(5)
Loại	Giá mua thương lái (1.000 đồng/kg)		CP thêm vào (1.000 đồng/kg)		Tổng CP (1.000 đồng/kg)		Giá bán (1.000 đồng/kg)		Lợi nhuận/kg (1.000 đồng/kg)
1.									
2.									
3.									

	(1)	+	(2)	=	(3)	=	(4)	-	(5)
Loại	Giá mua HTX/TH T (1.000 đồng/kg)		CP thêm vào (1.000 đồng/kg)		Tổng CP (1.000 đồng/kg)		Giá bán (1.000 đồng/kg)		Lợi nhuận/kg (1.000 đồng/kg)
1.									
2.									
3.									

Loại	Giá mua nhà máy (1.000 đồng/kg)	CP thêm vào (1.000 đồng/kg)	Tổng CP (1.000 đồng/kg)	Giá bán (1.000 đồng/kg)	Lợi nhuận/kg (1.000 đồng/kg)
1.					
2.					
3.					

6. Hiệu quả kinh doanh năm gần nhất

1. Doanh số:Triệu đồng 2. Lãi:Trđ 3. Lỗ:Trđ

III. HOẠT ĐỘNG BÁN NÔNG SẢN

1. Bán cho ai?

	Phần trăm (%)	Hình thức thanh toán	Hợp đồng
1. Người tiêu dùng			
2. Xuất khẩu			
3. Đại lý bán sỉ, lẻ			
4. Khác:			

+ Thanh toán (1. Tiền mặt 1 lần; 2. Tiền mặt 2 lần; 3. Khác: nêu rõ)

+ Hợp đồng (1. Có; 2. Không)

+ Nếu có, hình thức hợp đồng:

2. Ai quyết định giá mua: 1. Người mua 2. Người bán 3. Mặc cả

3. Sản lượng nông sản bán năm gần nhất: tấn (Hoặc lượng bán/vụ: tấn)

4. Thuận lợi, khó khăn và giải pháp trong mua bán nông sản?

Thuận lợi	Khó khăn	Giải pháp
.....
.....

5. Ông/Bà có muốn mở rộng hoạt động kinh doanh trong thời gian tới không?

1. Có 2. Không

5.1 Hình thức mở rộng: 1. Tự mở rộng 2. Hợp tác với nhà máy khác

5.2 Lý do mở rộng:

5.3 Hình thức hợp tác:

5.4 Lý do không mở rộng:

6. Ông/Bà tiên đoán sự phát triển sản xuất và tiêu thụ nông sản trong tương lai như thế nào?

.....

PHẦN ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH LIÊN KẾT SẢN XUẤT

Q1. Ông (bà) cho biết hoạt động các mô hình liên kết sản xuất, thời gian qua có những khó khăn gì? (có thể chọn nhiều đáp án hoặc ý kiến khác)

☐ Nội dung sinh hoạt ☐ Sự quan tâm chủ trương của nhà nước

☐ Tập hợp người dân liên kết ☐ Cơ sở vật chất

☐ Chưa được sự đồng tình của người dân (bản chưa được nhận tiền ngay)

☐ Khác (ghi rõ):

Q2. Ông (bà) cho biết khó khăn nhất của việc liên kết sản xuất tại cộng đồng dân cư, giữa người dân với người dân là gì? (có thể chọn nhiều đáp án)

☐ Người dân chưa đồng tình, thống nhất trong hợp tác, liên kết sản xuất

- ☐ Tập quán lâu đời của người dân sản xuất nhỏ lẻ, manh mún từ xưa đến nay
- ☐ Nhận thức người dân còn kém
- ☐ Người dân chưa được tiếp xúc nhiều với kênh thông tin đại chúng
- ☐ Chưa được hỗ trợ để được tiếp cận trực tiếp nhiều với các mô hình liên kết sản xuất đem lại hiệu quả cao hiện nay.

☐ Khác (ghi rõ):.....

Q3. Ông (bà) cho biết để phát huy hiệu quả việc liên kết sản xuất nông nghiệp trong thời gian tới, có đề xuất kiến nghị gì? (đồng ý hoặc không đồng ý)

Đồng ý	Không đồng ý	Đề xuất kiến nghị
		Đề nghị chính quyền địa phương hỗ trợ hướng dẫn người dân học tập.
		Đào tạo nâng cao cán bộ điều hành HTX trong tỉnh.
		Các HTX mở rộng đầu tư vốn mua vật tư, giống chất lượng, dịch vụ nông nghiệp,... phân phối lại cho dân
		Nhà khoa học hướng dẫn hỗ trợ người dân học tập những phương pháp mới
		Bộ phận nhà chuyên gia sản xuất ra giống vật nuôi, cây trồng đảm bảo chất lượng cao.

Khác (ghi rõ):.....

Q4. Ông (bà) có đồng ý với những biện pháp sau để phát triển các mô hình liên kết sản xuất như hợp tác xã?

Đồng ý	Không đồng ý	Biện pháp
		Người dân phải đoàn kết, nhất trí, đồng lòng trong xây dựng các mô hình liên kết sản xuất
		Vận động người dân tham gia tự nguyện
		Tăng cường công tác hòa giải
		Người dân tự ý thức giữ gìn an ninh, trật tự, an toàn xã hội, sớm làng yên ấm người dân yên tâm sản xuất
		Chính quyền địa phương tạo điều kiện để hợp tác xã, được học hỏi giao lưu với các mô hình liên kết bạn.

Khác (ghi rõ):.....

Phụ lục 6
BẢNG CÂU HỎI PHỎNG VẤN HỢP TÁC XÃ
STT:

I. THÔNG TIN CHUNG VỀ HTXNN

1. Tên HTX:
Tên đáp viên:..... Chức vụ (nếu có):.....
2. Địa chỉ: Số nhà:ấp:xã:
huyện:.....
3. Số điện thoại:
4. Năm thành lập:/20.....
5. Số lượng thành viên tham gia vào HTX :.....(hộ). Số lượng lao động trực tiếp
6. Ông/bà cho biết các đối tượng thành viên tham gia vào HTX
Tỷ lệ xã viên có đất sản xuất.....%
Tỷ lệ xã viên không có đất sản xuất.....%
7. Ngành nghề HTX theo đăng ký kinh doanh Loại hình (SX, TM, DV)
8. Ngành nghề kinh doanh chính trong 2 năm gần đây.....
9. Ông/Bà có tham gia tổ chức Đoàn, hội nào ở địa phương không? 1. Có 2. Không
10. Ông/Bà có tham gia quản lý HTX đến nay đã bao lâu?năm

11. Cơ sở thành lập HTX:

11.1 Nhu cầu trong sản xuất kinh doanh	
11.2 Chính quyền vận động	
11.3 Dự án chương trình tài trợ	
11.4 Từ Tổ hợp tác	
11.5 Khác	

12. Lĩnh vực hoạt động:

12.1 HTX nông nghiệp	
12.2 Dịch vụ hỗ trợ nông nghiệp	
12.3 Dịch vụ sản xuất & kinh doanh tổng hợp	
13.4 HTX Chuyên trồng trọt	
Chuyên chăn nuôi	
Chuyên sản xuất lúa giống	
Chuyên sản xuất màu (Rau An Toàn)	
12.5 HTX nuôi trồng thủy sản	
12.6 Khác	

13. Ngành nghề đăng ký kinh doanh:

13.1 Nông nghiệp tổng hợp	
13.2 Nuôi cá xuất khẩu	
13.3 Dịch vụ nông nghiệp	

13.4 Dịch vụ cơ giới	
13.5 Dịch vụ nông nghiệp, phân bón	
13.6 Sản xuất và tiêu thụ rau củ quả	
13.7 Sản xuất và tiêu thụ lúa giống	
13.8 Sản xuất và kinh doanh tổng hợp	
13.9 Giống thủy sản	
13.10 Khác	

II. CƠ CẤU NHÂN SỰ

Chỉ tiêu	Tại năm thành lập	Tại thời điểm năm 2020
14. Thành viên (người) - Cá nhân - Hộ gia đình - Pháp nhân - Cán bộ - công chức - Dân tộc - Nữ giới		
15. Lao động (người) - Lao động thường xuyên - Lao động không thường xuyên - Lao động là nữ giới		

Chức danh	Số lượng	Tuổi	Trình độ văn hóa	Trình độ chuyên môn	Chuyên ngành
18.1 HĐQT					
- Chủ tịch					
- Giám đốc					
18.2 Ban kiểm soát					
18.3 Bộ phận nghiệp vụ					
- Kế toán					

16. Bộ máy quản lý: Trình độ văn hóa và chuyên môn của cán bộ HTX

Ghi chú: 0. Chưa đào tạo 1. Cấp I 2. Cấp II 3. Cấp III 5. Sơ cấp 6. Trung cấp 7. Cao đẳng 8. Đại học

17. Cán bộ quản lý HTXNN có được tập huấn/đào tạo từ khi thành lập đến nay không?

17.1 ☐ Không **17.2** ☐ Có, nội dung về:.....

18. Hiện nay, HTX có nhu cầu tập huấn về vấn đề gì?

.....

III. TÀI SẢN, THIẾT BỊ VÀ CÁC NGUỒN QUỸ

19. Trụ sở HTX do: ☐ Được cấp ☐ Thuê (mướn)

☐ Tự xây dựng ☐ Được cho mượn

20. Diện tích đất sản xuất hoặc ao hồ của thành viên HTX:.....ha

21. Máy móc, thiết bị và công trình:

TT	Tên loại	ĐVT	Mua từ năm	Số lượng	Đơn giá	Giá trị hiện tại
1	Máy vi tính - Nối Internet <input type="checkbox"/> Có <input type="checkbox"/> Không					
2	Máy Fax					
3	Máy sấy					
4	Tàu					
5	Xe					
6	Nhà kho					
7	Sân phơi					
8	Khác					

22. Hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất hiện nay:

1. Hoàn toàn không tốt 2. Không tốt 3. Trung bình 4. Tốt 5. Rất tốt

Tiêu chí	Đánh giá				
1. Giao thông					
2. Thủy lợi					
3. Nước					
4. Điện					
5. Hệ thống kho bãi					
6. Máy móc thiết bị, nhà xưởng					

23. Nguồn vốn hoạt động:

Khoản mục	ĐVT	Năm thành lập	2019
1. Tổng vốn điều lệ	Tr.đ		
- Số thành viên góp vốn	Người		
- Mệnh giá 1 cổ phần	Tr.đ		
2. Tổng số vốn hoạt động	Tr.đ		
- Vốn góp thành viên	Tr.đ		
- Mức góp thấp nhất/thành viên	Tr.đ		
- Mức góp cao nhất/thành viên	Tr.đ		

24. HTX có nhu cầu vay vốn không?

1.Có 2.Không

24.1 Nếu có nhu cầu vay vốn HTX có vay vốn được không? 1. Có 2. Không

24.2 Nguyên nhân HTX không vay được

1. Không có TSTC
2. Thủ tục vay vốn khó khăn
3. Không đủ pháp lý để vay vốn
4. Không thuộc đối tượng cấp tín dụng
5. Không có phương án SXKD
6. Khác.....

24.3 Nếu không vay vốn thì tại sao?

1. Đủ vốn kinh doanh
2. Đã được ứng vốn/cho nợ
3. Xã viên không đồng ý
4. Khác (ghi rõ).....

24.4 Nếu có vay vốn, HTX vay vốn từ đâu?

1. Ngân hàng
2. Quỹ tín dụng
3. Vay của xã viên
4. Vốn từ chương trình/dự án của nhà nước
5. Vốn hỗ trợ từ chương trình/dự án ngoài nước
6. Khác (ghi rõ).....

24.5 Mục đích vay vốn của HTX là?

1. Sản xuất kinh doanh
2. Mua sắm TSCĐ
3. Vay tiêu dùng cho xã viên
4. Khác (ghi rõ).....

24.6 Thông tin về khoản vay?

Chi tiêu	ĐVT	Thông tin
Số tiền	Triệu đồng	
Thời hạn vay vốn	Tháng	
Lãi suất bình quân	% năm	
Tài sản thế chấp	1.000m ²	
Phương thức trả nợ		1.Hàng tháng 2.Hàng quý 3.Hàng năm
Tổ chức/NH cho vay		

IV. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH

25. Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm thành lập	Tại Năm 2020
1. Tổng tài sản	Tr.đ		
2. Nguồn vốn	Tr.đ		
Vốn chủ sở hữu	Tr.đ		
3. Tổng doanh thu	Tr.đ		
Doanh thu của HTX	Tr.đ		
Doanh thu của thành viên	Tr.đ		
4. Lợi nhuận	Tr.đ		
5. Thuế TNDN	Tr.đ		
6. Chia lãi/cổ phần	Tr.đ		
7. Trích lập quỹ	Tr.đ		

Quỹ phát triển sản xuất	Tr.đ		
Quỹ dự phòng	Tr.đ		
Các quỹ khác	Tr.đ		
8. HTX hưởng ưu đãi	Tr.đ		

26. HTX mua bán hàng chủ yếu cho?

Mua của ai	Tỷ trọng (%)
Nông dân	
HTX tổ hợp tác	
Thương lái	
Chủ vựa	
Khác	
Bán cho ai	Tỷ trọng (%)
Thương lái địa phương	
Thương lái khác địa phương	
Người tiêu dùng	
Bán cho nhà máy xay xát	
Bán cho DN	
Khác	

27. HTX có xuất khẩu không? Có/Không Nước nào:

28. Thị trường tiêu thụ sản phẩm của HTX?

Thị trường	Tỷ trọng (%)
1. Trong thành phố	
2. Cả nước	
3. Vùng/miền	
4. Khác...	

29. Ai quyết định giá mua? 1. Người mua 2. Người bán 3. Mặc cả

30. Ai quyết định giá bán? 1. Người mua 2. Người bán 3. Mặc cả

31. Phương thức thanh toán khi bán hàng? 1. Trả ngay 2. Trả chậm theo mùa 3. Trả chậm gói đầu

32. Cách thức mua hàng/nguyên liệu đầu vào?

1. HTX mua và phân phối lại 2. Xã viên tự mua 3. Kết hợp 2 cách

33. Phương thức thanh toán đối với nguyên liệu đầu vào?

1. Trả ngay bằng tiền mặt 3. Trả chậm theo mùa
2. Trả chậm gói đầu 4. Khác.....

34. Giá bán hàng hóa/dịch vụ trong năm qua như thế nào so với năm trước

1. Tăng 2. Giảm 3. Không biến động

35. Ông/Bà vui lòng cho biết tình hình kinh doanh năm vừa qua như thế nào?

1. Thuận lợi 3. Khó khăn 4. Bình thường

36. Quyền lợi của ban quản lý HTX được chia như thế nào khi HTX hoạt động hiệu quả ngoài vốn góp

1. Trả lương 3. Chia theo % trên lợi nhuận sau thuế

2. Hưởng chiết khấu/sản phẩm bán ra 4. Khác.....

37. Lợi nhuận của HTX được phân phối như thế nào?

1. Chia lãi cổ phần vốn góp

3. Khác.....

2. Giữ lại để làm nguồn vốn phát triển

V. PHÂN LIÊN KẾT CHUỖI GIÁ TRỊ

38. Vai trò của HTX trong chuỗi liên kết là gì? (Chọn nhiều đáp án)

1. Cung cấp nguyên liệu đầu vào cho người sản xuất

2. Thu mua lúa từ nông hộ

3. Hỗ trợ nông hộ về kỹ thuật

4. Cầu nối giữa nông dân và doanh nghiệp

5. Tạo được nhiều việc làm cho xã viên

6. Cung cấp giống cho nông hộ

7. Khác:

39. Thuận lợi, khó khăn và giải pháp khi tham gia chuỗi liên kết

Thuận Lợi	Khó Khăn	Giải Pháp

Chân thành cảm ơn Ông (Bà) đã cung cấp thông tin!

Phụ lục 7
BẢNG CÂU HỎI PHÒNG VẤN NHÀ MÁY XAY XÁT

STT:

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin chung

- 1.1 Họ tên đáp viên:
- 1.2 Tuổi:
- 1.3 Giới tính: 1. Nam 2. Nữ
- 1.4 Trình độ học vấn: Lớp:
- 1.5 Kinh nghiệm KD:(năm)
- 1.6 Điện thoại: :, Địa
chỉ:.....

2. Thông tin kinh doanh

- 2.1 Loại công nghệ xay xát (XX):
- 2.2 Công suất:tấn/ngày
- 2.3 Tổng số lao động tham gia:người. nữ:
- + Nhân công thuê:người
- + Tiền công:đ/tháng, làm bao nhiêu tháng/năm:
- + Tiền công/tấn:đồng
- 2.4 Sản phẩm mua: 1. Lúa 2. Gạo (chiếm bao nhiêu% ...)
- 2.5 Hỗ trợ kinh doanh
1. Ngân hàng 2. Chính quyền 3. Quản lý thị trường 4. Thuế

II. HOẠT ĐỘNG MUA LÚA GẠO

1. Mua lúa từ?

	Phần trăm	Hình thức thanh toán	Hợp đồng
1. Nông dân			
2. Thương lái			
3. Hợp tác xã/tổ hợp tác			
4. Khác:.....			

- + Thanh toán: 1. Tiền mặt 1 lần 2. Tiền mặt 2 lần 3. Khác:
- + Hợp đồng: 1. Có 2. Không
- + Nếu có, hình thức hợp đồng:

2. Mua gạo từ?

	Phần trăm	Hình thức thanh toán	Hợp đồng
1. Nông dân			
2. Thương lái			
3. Hợp tác xã/tổ hợp tác			
4. Khác:.....			

- + Thanh toán (1. Tiền mặt 1 lần 2. Tiền mặt 2 lần 3. Khác:)
- + Hợp đồng(1. Có 2. Không)
- + Nếu có, hình thức hợp đồng:
3. Ai quyết định giá mua: 1. Người mua 2. Người bán 3. Mặc cả
4. Ông/Bà có đang vay vốn không? 1. Có 2. Không
1. Nếu có, đang vay bao nhiêutriệu đồng (đủ nhu cầu?trđ)
2. Có cần vay thêm? Trđ
5. Đóng thuế theo hình thức nào?
1. Khoán 2. Theo doanh số 3. Khác:
- + Tiền thuế năm gần nhất:trđ (bao nhiêu phần trăm của doanh số:%)
6. Bảng tổng hợp mua và bán lúa năm gần nhất

Chỉ hồi C1 trước, kể là C4 và C5

	(1) +	(2) =	(3) =	(4) -	(5)
	Giá mua ND (1.000 đồng/ký)	Chi phí thêm vào (1.000 đồng/ký)	Tổng chi phí (1.000 đồng/ký)	Giá bán (1.000 đồng/ký)	Lợi nhuận/ký (1.000 đồng/ký)
Vụ ĐX					
Vụ HT					
Vụ TĐ					

7. Hiệu quả kinh doanh năm gần nhất
1. Doanh số:triệu đồng
2. Lợi:triệu đồng
3. Lỗ:triệu đồng

III. HOẠT ĐỘNG BÁN GẠO

1. Bán gạo cho ai?

	Tỷ trọng	Hình thức thanh toán	Hợp đồng
1. Nông dân			
2. Thương lái			
3. Hợp tác xã/tổ hợp tác			
4. Khác:.....			

- + Thanh toán (1. Tiền mặt 1 lần 2. Tiền mặt 2 lần 3. Khác:)
- + Hợp đồng(1. Có 2. Không)
- + Nếu có, hình thức hợp đồng:

2. Sản lượng gạo bán năm 2019: tấn (Hoặc sản lượng lúa bán/vụ: ...tấn)

Nơi bán	Số lượng (ký)	Giá (1.000 đồng/ký)	Doanh số bán (Tính trên máy)
1 Chủ vựa/TL khác	2.1	2.1a	2.1b

2 Nhà máy XX	2.2	2.2a	2.2b
3 Doanh nghiệp lương thực	2.3	2.3a	2.3b
4 Khác:.....	2.4	2.4a	2.4b
Tổng cộng	2.5	2.5a	2.5b

3. Ai quyết định giá mua: 1. Người mua 2. Người bán 3. Mặc cả

4. Thuận lợi, khó khăn và giải pháp trong mua bán lúa gạo của nhà máy

Thuận lợi	Khó khăn	Giải pháp

IV. HẬU CẦN

A. ĐẦU VÀO

1. Bốc xếp đầu vào: 1. Bằng tay (.....%) 2. Bằng máy (.....%)

+ Chi phí bốc xếp:ngàn đồng/tấn

2. Khoảng cách bốc xếp: 1. Xa nhấtkm 2. Gần nhấtkm

3. Chi phí đi lại mua đầu vào/vụ:ngàn đồng

4. Thiết bị kiểm tra chất lượng đầu vào:

B. DỰ TRỮ

1. Dự trữ lúa: Công suất nhà kho:tấn; Thời gian dự trữ:ngày

2. Dự trữ gạo: Công suất nhà kho:tấn; Thời gian dự trữ:ngày

3. Điều kiện (quan sát tại chỗ):

C. BÁN GẠO

1. Phương tiện chở gạo đi bán: 1. Xe tải 2. Ghe tàu, xà lang

1.1 Phương tiện: 1. Tự có 2. Thuê

1.2 Chi phí thuê/vụ:ngàn đồng

2. Khoảng cách từ nhà máy đến chỗ bán gạo :

1. Xa nhấtkm 2. Gần nhấtkm 3. Tại chỗ

3. Chi phí chở lúa đi bán:ngàn đồng

4. Thiết bị kiểm tra chất lượng đầu ra:

5. Ông/Bà có muốn mở rộng hoạt động kinh doanh trong thời gian tới không?

1. Có 2. Không

5.1 Hình thức mở rộng: 1. Tự mở rộng 2. Hợp tác với nhà máy khác

5.2 Lý do mở rộng:

5.3 Hình thức hợp tác:

5.4 Lý do không mở rộng:

6. Ông/Bà tiên đoán sự phát triển sản xuất và tiêu thụ lúa gạo CHẤT LƯỢNG CAO THEO MÔ HÌNH LIÊN KẾT trong tương lai như thế nào?

.....

.....

.....

Chân thành cảm ơn Ông (Bà) đã cung cấp thông tin!

Phụ lục 8
BẢNG CÂU HỎI PHỎNG VẤN ĐẠI LÝ VẬT TƯ
STT:

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin chung:
 - 1.1 Họ tên đáp viên:
 - 1.2 Tuổi:
 - 1.3 Giới tính: 1.Nam 2.Nữ
 - 1.4 Trình độ văn hóa:
 - 1.5 Số năm kinh nghiệm (kinh doanh):năm
 - 1.6 Điện thoại:
 - 1.7 Địa chỉ:
2. Thông tin về đại lý:
 - 2.1 Đại lý cấp 1 hay cấp 2:
 - 2.2 Số lao động tham gia:người, nữ: người
+ Nhân công thuê:người
+ Tiền công:đ/tháng, làm bao nhiêu tháng /năm:
 - 2.3 Sản phẩm của đại lý? 1. Vật tư NN (phân, thuốc) 2. Khác:

II. HOẠT ĐỘNG MUA BÁN

1 Ông/bà mua vật tư từ đâu?

	Phần trăm	Hình thức thanh toán	Hợp đồng
1 Đại lý cấp 1			
2 Đại lý cấp 2			
3 Khác (ghi rõ):			

- + Thanh toán: (1. Tiền mặt 1 lần 2. Tiền mặt 2 lần saungày 3. Khác:)
- + Hợp đồng: (1. Có 2. Không)
- + Nếu có, hình thức hợp đồng:
- + Hợp đồng có chiết khấu không?; % chiết khấu:
2. Chất lượng vật tư NN khi mua?
- + Có nhận biết được không: 1. Có 2. Không
- + Nếu không, lý do:
3. Có được tập huấn để nhận biết hàng giả không? 1. Có 2. Không
- + Ai tập huấn:
- + Nếu được tập huấn, thực tế có nhận biết được không? 1. Có 2. Không
4. Đáp ứng vật tư NN đến nhu cầu địa phương?

Tiêu chí				Lý do
1 Số lượng	1 Dư	2 Đủ	3 Thiếu	

2 Chất lượng	1 Tốt	2 Xấu	3 Không đánh giá được	
--------------	-------	-------	-----------------------	--

5. Hình thức bán vật tư cho nông dân:

1. Lấy tiền mặt 1 lần
2. Lấy tiền mặt 1 phần:.....% tổng số tiền
3. Trả vào cuối vụ: lãi suất.....%/tháng
4. Khác:.....

6. Có chiết khấu cho nông dân không? 1. Có 2. Không

+ Nếu có, hình thức chiết khấu:.....%/vụ

7. Đại lý có đang vay vốn không? 1. Có 2. Không

+ Nếu có, đang vay bao nhiêu:.....Trđ

+ Cần vay thêm:.....Trđ

8. Hiệu quả kinh doanh năm 2019

1. Doanh số:..... Trđ

2. Lãi:..... Trđ

3. Lỗ:..... Trđ

9. Thuận lợi, khó khăn và giải pháp khi **mua** vật tư từ DN/công ty:

Thuận lợi	Khó khăn	Giải pháp
.....
.....
	
	

10. Thuận lợi, khó khăn và giải pháp khi **bán** vật tư cho nông dân:

Thuận lợi	Khó khăn	Giải pháp
.....
.....
	
	

11. Chính sách nào sau đây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của đại lý:

- | | | | |
|----------------------------------|---------|-------|--------|
| 1. Chính sách về môi trường? | 1. Thấp | 2. TB | 3. Cao |
| 2. Chính sách về chất lượng? | 1. Thấp | 2. TB | 3. Cao |
| 3. Chính sách về tín dụng? | 1. Thấp | 2. TB | 3. Cao |
| 4. Chính sách về xuất nhập khẩu? | 1. Thấp | 2. TB | 3. Cao |
| 5. Chính sách về thuế? | 1. Thấp | 2. TB | 3. Cao |
| 6. Chính sách khác:..... | 1. Thấp | 2. TB | 3. Cao |

12. Ông/bà có muốn mở rộng hoạt động kinh doanh trong thời gian tới không?

☐

Có

☐

Không

+ Hình thức mở rộng: 1. Tự mở rộng 2. Hợp tác với nơi khác

+ Lý do mở rộng:.....

+ Hình thức hợp tác:.....

+ Lý do không mở rộng:.....

13. Ông/bà tiên đoán sự phát triển sản xuất và tiêu thụ lúa gạo tương lai như thế nào?

.....

.....

14. Mô hình lúa chất lượng cao có khả năng phát triển mạnh trong thời gian gian tới không? Vì sao?

.....

.....

15. Để cung cấp vật tư đầu vào theo chuỗi giá trị lúa chất lượng cao, ông/bà có đáp ứng được không? Vì sao?

.....

.....

..... 16. Để phát triển mô hình lúa chất lượng cao, ông/bà cần phải làm những gì?

.....

.....

Chân thành cảm ơn Ông (Bà) đã cung cấp thông tin!

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

THUYẾT MINH

ĐỀ TÀI KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP BỘ

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHUỖI GIÁ TRỊ
LÚA GẠO CHẤT LƯỢNG CAO THEO MÔ HÌNH
GẮN KẾT HỢP TÁC XÃ VÀ DOANH NGHIỆP
Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG**

Mã số đề tài: B2020-TCT-05

Cơ quan chủ trì: Trường Đại học Cần Thơ

Chủ nhiệm đề tài: TS. Khổng Tiến Dũng

Cần Thơ, 2020

Mẫu 6. Thuyết minh đề tài khoa học và công nghệ cấp bộ

**THUYẾT MINH ĐỀ TÀI
KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP BỘ**

1. TÊN ĐỀ TÀI: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CHUỖI GIÁ TRỊ LÚA GẠO CHẤT LƯỢNG CAO THEO MÔ HÌNH GẮN KẾT HỢP TÁC XÃ VÀ DOANH NGHIỆP Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG			2. MÃ SỐ B2020-TCT-05	
3. LĨNH VỰC NGHIÊN CỨU <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> Khoa học <input type="checkbox"/> Tự nhiên </div> <div style="width: 45%;"> Khoa học Kỹ thuật và <input type="checkbox"/> Công nghệ </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 10px;"> <div style="width: 45%;"> Khoa học <input type="checkbox"/> Y, dược </div> <div style="width: 45%;"> Khoa học Nông <input type="checkbox"/> nghiệp </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 10px;"> <div style="width: 45%;"> Khoa học <input checked="" type="checkbox"/> Xã hội </div> <div style="width: 45%;"> Khoa học Nhân văn <input type="checkbox"/> </div> </div>			4. LOẠI HÌNH NGHIÊN CỨU <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">Cơ bản</div> <div style="text-align: center;">Ứng dụng</div> <div style="text-align: center;">Triển khai</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;"><input checked="" type="checkbox"/></div> <div style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></div> <div style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></div> </div>	
5. THỜI GIAN THỰC HIỆN 24 tháng Từ tháng 01 năm 2020 đến tháng 12 năm 2021				
6. TỔ CHỨC CHỦ TRÌ ĐỀ TÀI Tên tổ chức chủ trì: Trường Đại học Cần Thơ Điện thoại: 0292 3832663 E-mail: dhct@ctu.edu.vn Địa chỉ: Khu 2, Đại học Cần Thơ, đường 3/2, Ninh Kiều, TP. Cần Thơ Họ và tên thủ trưởng tổ chức chủ trì: GS. TS. Hà Thanh Toàn				
7. CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> Họ và tên: Khổng Tiến Dũng Chức danh khoa học: Giảng viên Địa chỉ cơ quan: Khoa Kinh tế, trường ĐHCT Điện thoại cơ quan: 0292 3838831 E-mail: ktdung@ctu.edu.vn </div> <div style="width: 45%;"> Học vị: Tiến sỹ Năm sinh: 1985 Điện thoại di động: 0939006222 Fax: 0292 3839168 </div> </div>				
8. NHỮNG THÀNH VIÊN THAM GIA NGHIÊN CỨU ĐỀ TÀI				
TT	Họ và tên	Đơn vị công tác và lĩnh vực chuyên môn	Nội dung nghiên cứu cụ thể được giao	Chữ ký

1	TS. Không Tiến Dũng (chủ nhiệm đề tài)	Bộ môn Kinh tế nông nghiệp, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ Kinh tế nông nghiệp và tài nguyên	Viết thuyết minh, thu thập số liệu sơ cấp, phân tích số liệu, viết báo cáo nghiệm thu, viết bài đăng tạp chí	
2	ThS. Vũ Thùy Dương (thư ký khoa học)	Bộ môn Kinh tế nông nghiệp, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ Kinh tế nông nghiệp	Viết thuyết minh, thu thập số liệu thứ cấp, sơ cấp, phân tích số liệu, viết báo cáo nghiệm thu, viết bài đăng tạp chí	
3	ThS. Đỗ Thị Hoài Giang (thành viên chính)	Bộ môn Kinh tế nông nghiệp, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ Chính sách công	Thu thập số liệu thứ cấp, sơ cấp, phân tích số liệu, viết báo cáo nghiệm thu	
4	TS. Nguyễn Hữu Tâm (thành viên chính)	Bộ môn Kinh tế nông nghiệp, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ Kinh tế nông nghiệp	Thu thập số liệu thứ cấp, sơ cấp, phân tích số liệu, viết báo cáo nghiệm thu	
5	TS. Châu Thị Lệ Duyên (thành viên chính)	Bộ môn Quản trị kinh doanh, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ Quản trị kinh doanh	Thu thập số liệu thứ cấp, sơ cấp, phân tích số liệu, viết báo cáo nghiệm thu	
6	PGS. TS. Phạm Lê Thông (thành viên chính)	Bộ môn Kinh tế nông nghiệp, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ Kinh tế học	Viết báo cáo nghiệm thu, viết bài đăng tạp chí	
7	ThS. Huỳnh Thị Đan Xuân (Thành viên chính)	Bộ môn Kinh tế nông nghiệp, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ Kinh tế nông nghiệp	Thu thập số liệu thứ cấp, sơ cấp, phân tích số liệu, viết báo cáo nghiệm thu, viết bài đăng tạp chí	
8	ThS. Nguyễn Văn Ngân	Bộ môn Kinh tế tài nguyên và môi trường,	Thu thập số liệu thứ cấp, sơ cấp,	

	(Thành viên chính)	Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ Kinh tế phát triển	phân tích số liệu, viết báo cáo nghiệm thu, viết bài đăng tạp chí	
9	ThS. Bùi Lê Thái Hạnh (Thành viên chính)	Bộ môn Tài chính ngân hàng, Khoa Kinh tế, Đại học Cần Thơ Kinh tế nông nghiệp	Thu thập số liệu thứ cấp, sơ cấp, phân tích số liệu, viết báo cáo nghiệm thu, viết bài đăng tạp chí	
10	CN. Nguyễn Thanh Thùy (Thành viên chính)	Học viên cao học ngành Kinh tế nông nghiệp	Thu thập số liệu thứ cấp, sơ cấp, phân tích số liệu, viết báo cáo nghiệm thu, viết bài đăng tạp chí	

9. ĐƠN VỊ PHỐI HỢP CHÍNH

Tên đơn vị trong và ngoài nước	Nội dung phối hợp nghiên cứu	Họ và tên người đại diện đơn vị
Chi cục Trồng trọt và Bảo vệ thực vật tỉnh Vĩnh Long	Phối hợp hỗ trợ xác định địa bàn nghiên cứu, phối hợp khảo sát nông hộ sản xuất lúa chất lượng cao, hợp tác xã và doanh nghiệp trong chuỗi giá trị; hỗ trợ chuyển giao kết quả nghiên cứu cho địa phương	TS. Huỳnh Kim Định
Trung tâm Đào tạo, Nghiên cứu và Tư vấn kinh tế	Hỗ trợ thu thập số liệu thứ cấp, sơ cấp; sản phẩm ứng dụng là các báo cáo về hợp tác xã và doanh nghiệp ở ĐBSCL	TS. Lê Long Hậu

10. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU THUỘC LĨNH VỰC CỦA ĐỀ TÀI Ở TRONG VÀ NGOÀI NƯỚC

10.1. Trong nước (*phân tích, đánh giá tình hình nghiên cứu thuộc lĩnh vực của đề tài ở Việt Nam, liệt kê danh mục các công trình nghiên cứu, tài liệu có liên quan đến đề tài được trích dẫn khi đánh giá tổng quan*)

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) với sản lượng khoảng 20 triệu tấn lúa (13 triệu tấn gạo) hàng năm, là nơi cung cấp lúa gạo chủ yếu của cả nước và cho xuất khẩu. Trong thời gian vừa qua, các nghiên cứu về chuỗi giá trị đã được thực hiện ở ĐBSCL và Việt Nam nhằm mục tiêu phân tích hiệu quả kinh tế của chuỗi, điển hình như nghiên cứu về chuỗi giá trị lúa gạo nội địa và chuỗi giá trị xuất khẩu của Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn (2011, 2013), Võ Thị Thanh Lộc (2016) sử dụng phương pháp theo cách tiếp cận tổng hợp của Kaplinsky và Morris (2000), Recklies (2001), GTZ ValueLinks (2007) và M4P (2007), nghiên cứu của Đào Thế Anh và cộng sự (2014) phân tích hiệu quả kinh tế chuỗi bao gồm các phương pháp như phân tích doanh thu, chi phí lợi nhuận, phân tích giá trị gia tăng của từng tác nhân, phân tích hoạt động của chuỗi và của toàn bộ chuỗi.

Dựa trên kết quả nghiên cứu, các tác giả đề xuất các giải pháp nhằm tăng giá trị gia tăng, thu nhập, lợi nhuận và lợi thế cạnh tranh của ngành hàng lúa gạo ở ĐBSCL. Tuy nhiên, cũng tương tự như kết quả nghiên cứu của Nguyễn Văn Sơn (2013) và Vũ Anh Pháp và cộng sự (2015) cũng chỉ ra rằng trong chuỗi giá trị lúa gạo truyền thống còn nhiều hạn chế và rủi ro do tập quán sản xuất, chế biến và dự trữ lúa gạo truyền thống đã bộc lộ nhiều hạn chế như nông hộ sử dụng giống lúa không qua xác nhận, diện tích canh tác nhỏ, manh mún, xay xát qua 2 lần làm giảm chất lượng gạo và thiếu kho bãi dự trữ. Ngoài ra, tổn thất sau thu hoạch là rất lớn dẫn đến tình trạng sụt giảm thu nhập của nông hộ tham gia sản xuất lúa (Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2011; Nguyễn Văn Sơn, 2013; Nguyễn Đình Luận, 2013). Bên cạnh đó, với mô hình sản xuất truyền thống, Nguyễn Văn Sơn (2013) đã chỉ ra nhiều bất cập liên quan đến vấn đề liên kết chuỗi cung ứng đầu vào và đầu ra của hoạt động tiêu thụ và xuất khẩu gạo. Từ đó, tác giả đề xuất thay đổi cơ cấu gạo tiêu thụ và xuất khẩu theo hướng tăng tỷ trọng gạo chất lượng cao như gạo đồ (parboiled rice), gạo thơm (aromatic rice, fragrance rice) và đảm bảo chất lượng đồng nhất và an toàn vệ sinh thực phẩm để nâng cao giá trị gia tăng cho gạo Việt Nam, nhất là cho chuỗi gạo xuất khẩu (Nguyễn Văn Sơn, 2013; Nguyễn Văn Sánh, 2009). Nghiên cứu này cũng đề xuất đầu tư vùng nguyên liệu sản xuất theo quy mô lớn, làm cơ sở phát triển liên kết nhóm trong kinh doanh xuất khẩu gạo. Điển hình như các mô hình liên kết giữa nông hộ - doanh nghiệp đã đem lại nhiều thành công ở các nước trên thế giới như Ấn Độ, Ghana. Về quản lý rủi ro, kết quả nghiên cứu chỉ ra rủi ro về mặt thị trường chủ yếu là giá có tác động lớn nhất đến các tác nhân trong chuỗi ngành hàng. Trong đó, nông dân là người gánh vác lớn nhất đến tất cả các chính sách ban hành bao gồm từ chất lượng sản phẩm, tín dụng, xuất khẩu, thuế, khuyến nông và môi trường (Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2011). Các nghiên cứu về chuỗi giá trị tại Việt Nam và ĐBSCL trong thời qua vẫn chưa đánh giá được chuỗi liên kết qua mô hình gắn kết Hợp tác xã và doanh nghiệp, mặc dù vai trò của hợp tác xã và doanh nghiệp trong chuỗi giá trị hiện nay rất quan trọng (Dương Ngọc Thành, 2017, Đào Thế Anh và Thái Văn Tình, 2014). Trong khi đó, những nghiên cứu trước đây về mô hình gắn kết 4 nhà chỉ ra nhiều khiếm khuyết của các bên có liên quan như phá vỡ hợp đồng, liên kết mang tính ngắn hạn (Trần Văn Hiếu, 2004). Bên cạnh đó, một số mô hình sản xuất lúa chất lượng cao hiện nay như SRP (Sustainable Rice Platform – nền tảng sản xuất lúa bền vững) đang được thử nghiệm ở khu vực ĐBSCL bước đầu đạt được một số kết quả khá khả quan như ở Tân Hiệp – Kiên Giang, Châu Thành – An Giang và Tam Nông – Đồng Tháp (Khánh An - Báo Thế giới hội nhập, 2019).

Ngoài ra, trong các nghiên cứu này, việc phân tích vai trò của hợp tác xã chưa được nhấn mạnh, nhất là các hợp tác xã trong giai đoạn hiện, trong khi đó, vai trò của Hợp tác xã trong chiến lược phát triển nông nghiệp và nông thôn ở Việt Nam nói chung và ĐBSCL nói riêng là không thể phủ nhận. Mặc dù quá trình phát triển HTX trải qua nhiều thăng trầm, nhưng có những đóng góp vô cùng quan trọng như tạo ra nhiều công ăn việc làm, hỗ trợ thúc đẩy các cộng đồng nông thôn, người lao động, nâng cao trình độ, năng lực, tiếng nói của người dân (*Dương Ngọc Thành và cộng sự, 2017*). Nghiên cứu của *Dương Ngọc Thành (2017)* đã chỉ ra được nhiều điểm quan trọng trong hiệu quả hoạt động của HTX nông nghiệp tại địa bàn nghiên cứu ở An Giang, tuy nhiên, nghiên cứu chỉ giới hạn ở phạm vi một tỉnh và chưa nghiên cứu xác định vai trò của HTX trong chuỗi giá trị lúa chất lượng cao theo xu hướng hiện nay. Những nghiên cứu khác như *Trần Nhật Trường (2013)* cũng có những giới hạn tương tự.

Cuối cùng, khi nghiên cứu về thực trạng sản xuất và xuất khẩu gạo nhằm đề xuất các giải pháp phát triển chuỗi giá trị lúa gạo ĐBSCL và thương hiệu gạo Việt Nam, trung tâm nghiên cứu và phát triển hệ thống Nông nghiệp Việt Nam (2014) đề xuất giảm sản xuất và xuất khẩu gạo chất lượng thấp, tăng tỷ trọng gạo chất lượng cao, thúc đẩy hợp tác nông dân – doanh nghiệp để phát triển bền vững chuỗi giá trị và thương hiệu gạo Việt Nam.

Như vậy, dựa trên cơ sở kết quả của những nghiên cứu trước đây về chuỗi giá trị lúa gạo trong nước và ĐBSCL nói riêng, một nghiên cứu theo hướng mới dựa trên những khuyến nghị về chuỗi giá trị theo hướng gắn kết mô hình HTX và doanh nghiệp trong tình hình thực tế hiện nay là hết sức cần thiết. Là cơ sở để đề xuất các ngụ ý chính sách cần thiết nhằm góp phần cải thiện chuỗi giá trị hiện nay, nâng cao thu nhập cho các tác nhân trong chuỗi, nhất là nông hộ.

Danh mục các công trình nghiên cứu, tài liệu có liên quan

Dương Ngọc Thành, Nguyễn Công Toàn, và Hà Thị Thu Hà (2018). Đánh giá yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động hợp tác xã nông nghiệp tại tỉnh An Giang. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, 212-219.

Đào Thế Anh và cộng sự (2014). Báo cáo phát triển chuỗi giá trị lúa gạo ĐBSCL và thương hiệu gạo Việt Nam. Trung tâm nghiên cứu và Phát triển hệ thống Nông nghiệp.

Đào Thế Anh và Thái Văn Tình (2014). Chuỗi giá trị lúa gạo Đồng bằng sông Cửu Long: chính sách nông nghiệp và thương mại thiếu hiệu quả. Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế, 447(8), 24-36.

Khánh An (2019). SRP tạo vùng lúa bền vững cho ĐBSCL. Báo Thế giới hội nhập, truy cập ngày 9 tháng 8 năm 2019 <http://thegioihoinhap.vn/hoi-nhap/tieu-chuan-va-hoi-nhap/srp-tao-vung-lua-gao-ben-vung-cho-dbscl/>.

Nguyễn Đình Luận (2013). Xuất khẩu gạo Việt Nam: Thực trạng và giải pháp. Tạp chí Kinh tế & Phát triển, (193), 9-14.

Nguyễn Văn Sánh (2009). An Ninh lương thực quốc gia: Nhìn từ khía cạnh nông dân trồng lúa và giải pháp liên kết vùng và tham gia “4 nhà” tại vùng ĐBSCL. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ. Số, 12, 171-181.

Nguyễn Văn Sơn (2011). Bàn về hoàn thiện chuỗi cung ứng gạo xuất khẩu của Việt Nam. Tham luận tại hội thảo quốc tế về “Hậu cần vận tải hàng hải Việt Nam năm 2013”. Thành phố Hồ Chí Minh

Trần Nhật Trường (2013). Đánh giá vai trò của hợp tác xã trong việc giảm chi phí trung gian của chuỗi giá trị lúa gạo ở tỉnh Đồng Tháp trường hợp huyện Tam Nông. Luận văn Thạc sỹ.

Trần Văn Hiếu (2004). Thực trạng và giải pháp cho sự liên kết “bốn nhà” trong sản xuất và tiêu thụ nông sản ở Đồng bằng sông Cửu Long. Tạp chí khoa học–Đại học Cần Thơ. Số, 183-188.

Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn (2011). Chuỗi giá trị lúa gạo vùng Đồng bằng Sông Cửu Long. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, 96-108.

Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn (2013). Giải pháp nâng cấp chuỗi giá trị gạo đặc sản ST5 tỉnh Sóc Trăng. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, 25-33.

Võ Thị Thanh Lộc và cộng sự (2016). Rà soát, phân tích, đánh giá và xây dựng kế hoạch phát triển chuỗi giá trị ngành hàng lúa gạo tỉnh Trà Vinh. Dự án AMD Trà Vinh.

Vũ Anh Pháp và cộng sự (2015). Đánh giá hiện trạng sản xuất và thị trường lúa gạo tại xã Xuân Hiệp, Trà Ôn, Vĩnh Long. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, 120-129.

10.2. Ngoài nước (*phân tích, đánh giá tình hình nghiên cứu thuộc lĩnh vực của đề tài trên thế giới, liệt kê danh mục các công trình nghiên cứu, tài liệu có liên quan đến đề tài được trích dẫn khi đánh giá tổng quan*)

Trên thế giới, nghiên cứu về chuỗi giá trị lúa gạo rất được quan tâm như nghiên cứu về chuỗi giá trị lúa gạo ở Mali của *Michel và cộng sự (2017)* tài trợ bởi cộng đồng chung Châu Âu, nghiên cứu của *Wilson và Lewis (2015)* và *Nkuba et al. (2016)* về chuỗi giá trị lúa gạo ở Tanzania, và nghiên cứu về chuỗi giá trị ở Uganda của *Makosa (2015)* cho các sản phẩm cà phê, khoai mì, gạo và lúa mạch. Trong các nghiên cứu này, các tác giả sử dụng các phương pháp phân tích chuỗi phổ biến như sử dụng khung lý thuyết nghiên cứu phát triển bởi cộng đồng chung Châu Âu (*Michel và cộng sự, 2017*), sử dụng khung phân tích chuỗi giá trị và ma trận SWOT để đề xuất các ngụ ý chính sách cho cả khu vực công và tư (*Wilson và Lewis, 2015*). Kết quả nghiên cứu chỉ ra mặc dù chuỗi giá trị lúa gạo ở Mali có tính cạnh tranh, bền vững về kinh tế và đóng góp cho phát triển kinh tế đất nước, có các yếu tố rủi ro cần quan tâm như yếu tố có liên quan đến sự cạn kiệt nguồn nước, rủi ro về giá cả và rủi ro sâu bệnh. Những hạn chế này một phần đến từ sự lỏng lẻo trong khâu liên kết và phối hợp giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị (*Demont và Ndour, 2015*). Bên cạnh đó, *Wilson và Lewis (2015)* và *Minten et al. (2013)* cũng chỉ ra những điểm yếu trong chuỗi giá trị truyền thống như khâu bảo quản sau thu hoạch, kho bãi, chi phí lao động cao, từ đó các tác giả đề xuất đẩy mạnh liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị để tăng thu nhập cho nông hộ và giảm các rủi ro về giá cả. Nghiên cứu của *Dooren (2005)* cũng chỉ ra rằng, kênh lúa gạo truyền thống có một khoảng cách rất lớn giữa người tiêu dùng cuối cùng và nông dân sản xuất lúa gạo. Qua mỗi bước trong chuỗi giá trị thì giá trị lúa gạo tăng lên và những lợi ích tăng thêm chỉ các thương lái và các công ty xuất khẩu được nhận là chủ yếu, trong khi người sản xuất chính là nông dân lại không được hưởng nhiều.

Bên cạnh đó, các nghiên cứu trên thế giới cũng đã khẳng định lợi ích của lúa gạo chất lượng cao sản xuất theo hướng hữu cơ sẽ bền vững trong dài hạn vì (i) thị trường tiêu thụ của sản phẩm này rất lớn do người tiêu dùng có nhu cầu về sản phẩm sạch và chất lượng cao, về lâu dài, (ii) chuỗi giá trị sản xuất chất lượng cao giúp cải thiện chất lượng môi trường thông qua cải thiện môi trường đất và nước, đồng thời cải thiện tính đa dạng sinh thái khi sử dụng phương pháp sản xuất sạch, hữu cơ (organic methods) (*Dooren, 2005*). Trong khi đó, theo báo cáo mới nhất của Bộ Nông nghiệp Mỹ

(USDA) trong năm 2019 và dự báo năm 2020, nhập khẩu gạo của một số nước lớn truyền thống như Trung Quốc, Iraq và Hàn Quốc đồng loạt giảm, chỉ duy nhất Liên minh Châu Âu (EU) ghi nhận khối lượng tăng 100.000 tấn trong năm 2019 lên 2,1 triệu tấn nhờ đợt thu mua lớn trong nửa đầu năm, nhưng cũng chủ yếu từ Myanmar và Campuchia dựa vào chất lượng gạo. Như vậy, sự tồn tại của các nông hộ ở quy mô nhỏ lẻ bị đe dọa do tính kém cạnh tranh và không đáp ứng các tiêu chuẩn đặt ra trong tình hình mới. Do đó, chuỗi giá trị lúa gạo truyền thống cần được tăng cường tính liên kết dọc mới có thể thích ứng với yêu cầu của thị trường hiện đại.

Bài học kinh nghiệm của Thái Lan cho thấy, xây dựng mô hình Kinh doanh hòa nhập – Inclusive Business giúp nâng cấp chuỗi giá trị và liên kết nông dân nhỏ lẻ với thị trường tiêu thụ (Patrawart, 2018). Trong mô hình này, vai trò của doanh nghiệp địa phương là liên kết với các hợp tác xã và hội nông dân, tập huấn kỹ thuật canh tác và ký hợp đồng tiêu thụ. Các viên nghiên cứu và NGOs hỗ trợ đào tạo, tập huấn và nghiên cứu để đảm bảo các liên kết này bền vững, các cơ quan chính phủ sẽ hỗ trợ khi cần thiết (Patrawart, 2018). Việc triển khai mô hình này đã đạt được một số kết quả nhất định. Đây có thể xem như một bài học kinh nghiệm để Việt Nam tìm hiểu và xây dựng mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp với nông dân ở ĐBSCL. Tuy nhiên, mô hình liên kết này cần được nghiên cứu và tìm hiểu kỹ vì sự phụ thuộc rất lớn vào điều kiện của từng địa phương. Bên cạnh đó, Faysse (2018) khi nghiên cứu về vai trò của 23 hợp tác xã tại Thái Lan trong tình hình mới cũng đề nghị sự chuyển đổi trong bản thân các hợp tác xã để hỗ trợ các xã viên giúp nâng cao giá trị gia tăng của nông dân trong chuỗi giá trị. Ngoài việc hỗ trợ cung cấp đầu vào, hợp tác xã cần hỗ trợ đa dạng hóa thu nhập nông hộ và tạo sự liên kết chặt chẽ với thị trường tiêu thụ.

Như vậy, cũng tương tự như các kết quả từ các nghiên cứu trong nước, chuỗi giá trị lúa gạo của các nước sản xuất và xuất khẩu gạo lớn trên thế giới cũng tồn tại những nhược điểm tương tự Việt Nam (Stryker, 2013; Wang và Gupta, 2014; Patrawart, 2018; Faysse, 2018), từ đó, những khuyến nghị bao gồm tăng cường liên kết giữa các tác nhân trong chuỗi, giảm số lượng tác nhân trong chuỗi và nâng cao chất lượng lúa gạo, trong đó, nhấn mạnh vai trò của HTX và doanh nghiệp dựa vào cộng đồng, là điều hết sức cần thiết trong thời gian tới, đòi hỏi những nghiên cứu mới cần tập trung giải quyết những tồn tại này, hướng đến phát triển chuỗi sản xuất lúa gạo chất lượng cao.

Danh mục các công trình nghiên cứu, tài liệu có liên quan:

Demont, M., & Ndour, M. (2015). Upgrading rice value chains: Experimental evidence from 11 African markets. *Global Food Security*, 5, 70-76.

Faysse, N., & Onsamran, W. (2018). The differing strategies of agricultural cooperatives in Thailand: From managing market links to self-reliance. *Journal of Community Development Research*, 11(3), 13-26.

Nkuba, J., Ndunguru, A., Madulu, R., Lwezaura, D., Kajiru, G., Babu, A., ... & Ley, G. (2016). Rice value chain analysis in Tanzania: identification of constraints, opportunities and upgrading strategies. *African Crop Science Journal*, 24(1), 73-87.

Makosa, D. (2015). Constraints and opportunities to upgrading Ugandas rice markets: A value chain approach. *Journal of Development and Agricultural Economics*, 7(12), 386-399.

Michel et al. (2017). Rice value chain analysis in Mali. Report of International Cooperation and Development funded by European Commission.

Minten, B., Murshid, K. A. S., & Reardon, T. (2013). Food quality changes and implications: evidence from the rice value chain of Bangladesh. *World Development*, 42, 100-113.

Patrawart, J., Sriurai, S., & Sangaroon, T. (2018). Promoting rice value addition through inclusive business model. Division of Agricultural Trade Policy and Strategy, Ministry of Commerce, Thailand.

Stryker, J. D. (2013). 26 Developing Competitive Rice Value Chains. Realizing Africa's rice promise, 324.

Van Dooren, I. C. (2005). Rice value chain analysis. International Fair Trade Association (IFAT), 154.

Wilson, R. T., & Lewis, I. (2015). The rice value chain in Tanzania. A Report from the Southern Highlands Food Systems Programme, FAO, 9.

Wang, J., & Gupta, S. D. (2014). The quiet revolution in Asia's rice value chains. Ann. NY Acad. Sci, 40, 1-13.

10.3. Danh mục các công trình đã công bố thuộc lĩnh vực của đề tài của chủ nhiệm và những thành viên tham gia nghiên cứu (họ và tên tác giả; bài báo; ấn phẩm; các yếu tố về xuất bản)

a) Của chủ nhiệm đề tài

Khong, T. D., Loch, A., & Young, M. D. (2020). Perceptions and responses to rising salinity intrusion in the Mekong River Delta: What drives a long-term community-based strategy?. *Science of The Total Environment*, 711, 134759. (IF: 5,589; **Tạp chí thuộc danh mục ISI có uy tín, nhóm Q1**)

Khong, T. D., Loch, A., & Young, M. D. (2019). Inferred valuation versus conventional contingent valuation: A salinity intrusion case study. *Journal of Environmental Management*, 243, 95-104. (IF: 4,865; **Tạp chí thuộc danh mục ISI có uy tín, nhóm Q1**)

Khong, T. D., Young, M. D., Loch, A., & Thennakoon, J. (2018). Mekong River Delta farm-household willingness to pay for salinity intrusion risk reduction. *Agricultural water management*, 200, 80-89. (IF: 3,542; **Tạp chí thuộc danh mục ISI có uy tín, nhóm Q1**)

Khổng Tiến Dũng, Pede, V. O., McKinley, J. D., Sumalde, Z. M., Garcia, Y. T., Bello, A. L. . 2011. Technical efficiency of resource-conserving technologies in rice-wheat systems: the case of Bihar and Eastern Uttar Pradesh in India. *Agricultural Economics Research Review*. 24.2. 201-210.

Khổng Tiến Dũng, Phạm Lê Thông. 2014. Các yếu tố ảnh hưởng đến chi tiêu cho giáo dục của người dân ở ĐBSCL. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*. Số 31. 81-90.

Tien Dung Khong, et. al. 2012. Technical efficiency of resource conserving technologies in rice wheat system: the case of Bihar and Eastern Uttar pradesh in India. 7th ASAE Conference, Hanoi

Tien Dung Khong et. al. 2012. Cost efficiency of resource conserving technologies in rice wheat system: the case of Bihar and Eastern Uttar Pradesh in India. 7th ASAE Conference, Hanoi

Khoi D. L. Nguyen and **Tien Dung Khong** 2011. Improving the farmers' perception on quality management systems: The case of Pangasius farming in the Mekong delta, Vietnam. Paper presented at the 7th Conference of the Asia Society of Agricultural Economics (ASAE). Hanoi, Vietnam, October 13-15, 2011

Tien Dung Khong et. al. 2011. Cost and Return Analysis of Resource Conserving Technologies in Rice Wheat Systems: Case of Bihar and Eastern Uttar Pradesh in India. Paper presented at the 7th Conference of the Asia Society of Agricultural Economics (ASAE). Hanoi, Vietnam, October 13-15, 2011.

Tien Dung Khong et. al. 2011. Technical Efficiency of Resource Conserving Technologies in Rice Wheat Systems: Case of Bihar and Eastern Uttar Pradesh in India. Annual Meeting, July 24-26, 2011, Pittsburgh, Pennsylvania. The Agricultural and Applied Economics Association.

Tien Dung Khong et. al. 2017. Farm-household preferences for reducing salinity intrusion risk: a case in the Mekong River Delta. 61st Annual Conference of The Australian agricultural and Resource Economics Society Inc., Brisbane, Queensland, Australia, February 2017.

Tien Dung Khong et. al. 2017. Inferred Valuation versus Conventional Valuation: a salinity intrusion case study. 62nd Annual Conference of The Australian agricultural and Resource Economics Society Inc., Adelaide, Australia, February 2018.

b) Của các thành viên tham gia nghiên cứu

(Những công trình được công bố trong 5 năm gần nhất)

Nguyễn Văn Tiễn và Phạm Lê Thông (2014), “Phân tích hiệu quả kinh tế của nông hộ trồng sen trên địa bàn Đồng Tháp”, Tạp chí Khoa học ĐH Cần Thơ, số 30d, trang 120-128.

Phạm Lê Trung và Phạm Lê Thông (2014), “Các nhân tố vĩ mô ảnh hưởng đến lạm phát ở Việt Nam”, Công nghệ Ngân hàng, số 102, trang 17-24.

Phạm Lê Thông và Nguyễn Thị Thiên Hảo (2014), “Lòng trung thành của khách hàng ở thành phố Cần Thơ đối với dịch vụ điện thoại di động trả sau Vinaphone”, Tạp chí Khoa học ĐH Cần Thơ, số 33(2014), trang 58-64.

Phạm Lê Thông và Phạm Trần Ngọc Hương (2015), “Tác động của tín dụng nhỏ từ Quỹ Hỗ trợ Phụ nữ phát triển kinh tế đến thu nhập của hộ nghèo tại huyện Châu Thành, tỉnh Tiền Giang”, Công nghệ Ngân hàng, số 112, trang 19-27.

Phạm Lê Thông và Đặng Thị Phượng (2015), “Hiệu Quả Kinh Tế Của Mô Hình Nuôi Tôm Sú Thâm Canh Và Bán Thâm Canh Ở Đồng bằng sông Cửu Long”, Kinh tế & Phát triển, số 217, trang 46-55.

Phạm Lê Thông và Lý Phương Thùy (2016), “Hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp sản xuất ở Việt Nam”, Kinh tế & Phát triển, số 229, trang 43-51.

Nguyễn Xuân Quý và Phạm Lê Thông (2018), “Mô hình hệ phương trình đồng thời giữa cấu trúc vốn và hiệu quả tài chính của các ngân hàng thương mại Việt Nam”, Kinh tế & Phát triển, số 250, trang 53-61.

Mạc Hoàng Bích Thủy và Phạm Lê Thông (2018), “Hiệu quả kỹ thuật của các công ty niêm yết tại Sở Giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh – tiếp cận theo hàm sản xuất biên ngẫu nhiên”, Công nghệ Ngân hàng, số 145, trang 58-68.

Pham Chi Hieu and Pham Le Thong (2018), “The impact of the “National target program on New rural development” on household income: The case of Go Quao district, Kien Giang province”, Can Tho University Journal of Science, Vol.54(5), pp. 16-22.

Nguyễn Thị Mỹ Loan, Quan Minh Nhứt và Phạm Lê Thông (2019), “Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định thuê ngoài dịch vụ thực hiện thủ tục đăng ký doanh nghiệp của các doanh nghiệp tại thành phố Cần Thơ”, Tạp chí Khoa học Đại học Mở thành phố Hồ Chí Minh, 14(1), 79-91.

Lê Văn Dề và Phạm Lê Thông (2019), “Hiệu quả kỹ thuật trong sản xuất bắp lai ở Đồng bằng sông Cửu Long”, Tạp chí Khoa học Đại học Mở thành phố Hồ Chí Minh, 14(2), 72-85.

Lâm Minh Trí, Liêu Thanh và Phạm Lê Thông (2019), “Hiệu quả kỹ thuật và các yếu tố ảnh hưởng trong trồng lúa ở huyện Cờ Đỏ, thành phố Cần Thơ”, Kinh tế & Phát triển, số 262, trang 59-68.

Lê Nhị Bảo Ngọc, Lê Quang Thông, Phạm Lê Thông và Thái Anh Hòa (2019), “Hàm phản ứng cung tôm sú tại Đồng bằng sông Cửu Long”, Nghiên cứu Kinh tế, số 2(489), trang 67-75.

Lê Văn Dề và Phạm Lê Thông (2019), “Hiệu quả kinh tế trong trồng bắp lai của nông hộ ở Đồng bằng sông Cửu Long”, Nghiên cứu Kinh tế, số 4(491), trang 52-62.

11. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) với 13 tỉnh, thành phố với diện tích 3,95 triệu ha và 18 triệu dân (chiếm 12% diện tích và 20% dân số cả nước). Thế mạnh kinh tế của ĐBSCL là nông nghiệp (chiếm 35% GDP vùng) (*Tổng cục Thống kê 2018*). Hiện nay, ĐBSCL đóng góp khoảng 55% sản lượng lúa, hơn 70% lượng thủy sản và gần 40% lượng trái cây cả nước. Quan trọng nhất, ĐBSCL cung cấp 90% lượng gạo xuất khẩu của cả nước chiếm 20% thị phần toàn cầu (kim ngạch xuất khẩu khoảng 2 tỷ đô la Mỹ) (*Tổng cục Thống kê 2018*).

Tuy nhiên, trong thời gian vừa qua, vùng ĐBSCL chịu ảnh hưởng của biến đổi khí hậu (hạn hán, xâm mặn, sụt lún), và những tác động hiện hữu khác như ô nhiễm môi trường, hệ lụy đến sinh thái và sử dụng không hiệu quả tài nguyên từ việc tập trung quá mức vào sản xuất thâm canh, canh tác 3 vụ lúa/năm. Đặc biệt, thâm canh nông nghiệp làm giảm độ màu mỡ của đất, tăng sâu bệnh dẫn tới sử dụng quá mức phân bón và thuốc bảo vệ thực vật. Dẫn đến dư lượng thuốc bảo vệ thực vật cao quá mức cho phép, ảnh hưởng đến thương hiệu và năng lực cạnh tranh của lúa gạo Việt Nam. Trong dài hạn, lúa gạo Việt Nam sẽ khó tiếp cận với các thị trường lớn với các tiêu chuẩn hàng rào chất lượng cao. Đặc biệt, không tận dụng được sức mạnh của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 trong việc áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào việc nâng cấp, chuyển đổi các mô hình canh tác truyền thống.

Quan trọng nhất, tổ chức chuỗi giá trị hiện tại của nông sản ở ĐBSCL cũng là một nhược điểm. Nông dân sản xuất quy mô nhỏ, không có kho trữ, ít vốn, bị thương lái ép giá, trong khi các mô hình hợp tác xã hiện tại chưa thu hút nông dân tham gia vì chưa thể hiện rõ lợi ích của các thành viên khi tham gia. Như vậy, với chuỗi giá trị hiện tại, nông dân là đối tượng chịu nhiều rủi ro nhất khi có biến động trên thị trường và tác động của biến đổi khí hậu. Mặc dù có các nghiên cứu liên quan đến chuỗi giá trị lúa gạo truyền thống đã được thực hiện trong thời gian qua như chuỗi giá trị tại ĐBSCL (*Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2011*), Đồng Tháp (*Đào Thế Anh và cộng sự, 2014*) hay rà soát thể chế liên quan chuỗi giá trị lúa gạo (*Viện nghiên cứu quản lý Kinh tế trung ương, 2017*), nhưng hoàn toàn chưa có nghiên cứu nào cho chuỗi giá trị của mô hình lúa gạo chất lượng cao hướng theo tiêu chuẩn hữu cơ theo mô hình hợp tác xã gắn kết với doanh nghiệp.

Trong những năm qua, Đảng và chính phủ đã ban hành nhiều chiến lược và các chính sách định hướng phát triển kinh tế xã hội, đặc biệt cho ngành nông nghiệp của ĐBSCL nhằm phát triển bền vững và thích ứng với biến đổi khí hậu. Bên cạnh 8 bản quy hoạch và chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của ĐBSCL đã được ban hành, Thủ tướng chính phủ đã chủ trì hội nghị để định hình các nhóm giải pháp chiến lược về chuyển đổi cơ cấu quy mô lớn nhằm phát triển bền vững ĐBSCL tầm nhìn đến năm 2100 vào năm 2017 (*Báo Chính phủ, 2017*). Sau đó, ban hành **Quyết định số 417/QĐ-TTg ngày 13 tháng 04 năm 2019** về việc ban hành chương trình hành động tổng thể thực hiện **ng nghị quyết 120/NQ-CP ngày 17 tháng 11 năm 2017** của Chính phủ về phát triển bền vững Đồng bằng sông Cửu Long. Trong đó “xây dựng các mô hình chuyển đổi về nông nghiệp bền vững chú ý đến môi trường sinh thái, ứng dụng công nghệ cao, sạch, hữu cơ”, và “xây dựng cơ cấu kinh tế nông nghiệp hợp lý, đảm bảo gắn kết chuỗi sản phẩm hàng hóa” (*Văn phòng Chính phủ, 2019*).

Với những chính sách trên, ĐBSCL đã và đang triển khai nhiều giải pháp để thúc đẩy nông nghiệp bền vững trong khu vực, một trong những mô hình chuyển đổi đang được thử nghiệm hiện

nay là mô hình trồng lúa có chất lượng cao theo tiêu chuẩn hữu cơ hay theo mô hình sản xuất bền vững (SRP – Sustainable Rice Platform) tại một số tỉnh thành ở khu vực ĐBSCL như Vĩnh Long, Kiên Giang, Sóc Trăng, Đồng Tháp, An Giang. Đây là mô hình phát triển nông nghiệp giá trị cao và bền vững, giúp nền nông nghiệp tăng trưởng theo chiều sâu thay vì chiều rộng, phù hợp với **Quyết định số 417/QĐ-TTg ngày 13 tháng 04 năm 2019 và đề án tái cơ cấu ngành lúa gạo đến năm 2030 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn ban hành tháng 05 năm 2016**. Tuy nhiên, các mô hình này chủ yếu đang được thử nghiệm với diện tích nhỏ dưới 100ha và chưa thực sự phổ biến (*Khổng Tiến Dũng và Huỳnh Kim Định, 2018*). Như vậy, việc mở rộng chỉ có thể thành công nếu phát triển được mô hình chuỗi giá trị có sự gắn kết với hợp tác xã và doanh nghiệp để nâng cao hiệu quả.

Do đó, điều kiện cần thiết là các nông dân sản xuất nhỏ cần liên kết lại hình thành các vùng sản xuất lớn liên kết theo mô hình hợp tác xã có kết nối với các doanh nghiệp đầu vào và đầu ra. Doanh nghiệp cũng có thể hỗ trợ chi phí cho hợp tác xã xây dựng mô hình sản xuất để được công nhận lúa đạt tiêu chuẩn hữu cơ, Global GAP, hoặc lúa chất lượng cao và an toàn (như OM4900, OM6976, OM7347, OM5451, RVT), sau đó bao tiêu với giá cao hơn thị trường. Đảm bảo nông dân có lãi và không bị ép giá, doanh nghiệp cũng được lợi. Ngoài ra, vai trò của chính quyền địa phương cũng được nâng cao thông qua HTX đóng vai trò hướng dẫn, quy hoạch cụ thể. Đề tài nghiên cứu kỳ vọng sẽ cung cấp các ngụ ý chính sách hỗ trợ các địa phương phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao, làm tiền đề phát triển mô hình nông nghiệp chất lượng cao và bền vững.

12. MỤC TIÊU ĐỀ TÀI

Đề tài này nhằm đánh giá chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao tại Đồng bằng sông Cửu Long theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp, từ đó đề xuất các giải pháp phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao nhằm nâng cao thu nhập cho các tác nhân trong chuỗi giá trị, nhất là thu nhập của nông hộ trồng lúa.

Đề tài nghiên cứu này sẽ được tiến hành thông qua việc giải quyết 03 mục tiêu cụ thể như sau:

- Mục tiêu 1: Làm rõ được cơ sở lý luận về chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp.
- Mục tiêu 2: Đánh giá được thực trạng chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long.
- Mục tiêu 3: Đề xuất được các giải pháp phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long.

13. ĐỐI TƯỢNG, PHẠM VI NGHIÊN CỨU

13.1. Đối tượng nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu là chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao tại Đồng bằng Sông Cửu Long.
- Đối tượng khảo sát là những nông hộ tham gia sản xuất lúa chất lượng cao và các tác nhân chính trong chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao bao gồm: tác nhân cung ứng đầu vào, hợp tác xã, doanh nghiệp và các tác nhân hỗ trợ chuỗi có liên quan trực tiếp.

13.2. Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi không gian: Đề tài này sẽ nghiên cứu và khảo sát 3 tỉnh ở Đồng bằng sông Cửu Long đại diện cho 3 khu vực sản xuất lúa điển hình và có áp dụng mô hình trồng lúa chất lượng cao, dự kiến 03 trong các tỉnh: An Giang, Kiên Giang, Sóc Trăng, Hậu Giang hoặc Vĩnh Long, đặc biệt, đây là những tỉnh đi đầu trong việc triển khai sản xuất mô hình hợp tác sản xuất lúa chất lượng cao trong thời gian vừa qua. Do đó, kết quả nghiên cứu của đề tài này có thể suy rộng cho toàn vùng Đồng bằng sông Cửu Long.

Phạm vi thời gian: Thời gian khảo sát của đề tài nghiên cứu này là 2 vụ sản xuất lúa chất lượng cao gần nhất tại địa bàn nghiên cứu ở Đồng bằng sông Cửu Long.

14. CÁCH TIẾP CẬN, PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

14.1. Cách tiếp cận

Cách tiếp cận của đề tài nghiên cứu này được thực hiện như sau:

- Nghiên cứu lý thuyết, lược khảo tài liệu để xây dựng cơ sở lý luận, mô hình nghiên cứu và giả thuyết nghiên cứu.
- Thu thập số liệu thứ cấp và sơ cấp để mô tả thực trạng chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp, thực trạng hoạt động của các hợp tác xã.
- Phân tích chuỗi giá trị và các nhân tố ảnh hưởng đến chuỗi và các tác nhân trong chuỗi, từ đó đề xuất giải pháp phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao ở khu vực nghiên cứu.

14.2. Phương pháp nghiên cứu

a. Phương pháp thu thập số liệu

- Số liệu thứ cấp:

Số liệu thứ cấp của đề tài được thu thập từ các báo cáo thống kê hàng năm và các định hướng kế hoạch của các Sở Nông nghiệp và phát triển nông thôn các tỉnh trong địa bàn nghiên cứu tại Đồng bằng sông Cửu Long. Ngoài ra, số liệu thứ cấp còn bao gồm các tài liệu đề tài, báo cáo hội thảo và các công trình nghiên cứu trước đây tại các trường đại học và viện nghiên cứu ở khu vực Đồng bằng sông Cửu Long.

- Số liệu sơ cấp:

Tiêu chí chọn vùng nghiên cứu là các tỉnh có diện tích và sản lượng sản xuất lúa gạo chất lượng cao hiện nay tại ĐBSCL, do đó kết quả nghiên cứu sẽ có tính đại diện cao cho vùng ĐBSCL, dự kiến bao gồm 3 trong các tỉnh: An Giang, Kiên Giang, Sóc Trăng, Hậu Giang hoặc Vĩnh Long. Phương pháp xác định cỡ mẫu được tính theo công thức (Cochran, W.G., 1977):

$$n = \frac{[p(1-p)]}{MOE^2} Z_{\alpha/2}^2$$

Trong đó, chọn độ tin cậy trong nghiên cứu là 95%, sai số cho phép MOE là 10%, tính toán được $n=96$. Nghiên cứu này sẽ thu thập số liệu ở 3 tỉnh với 330 quan sát (110 quan sát mỗi tỉnh) bao gồm 240 nông hộ và 90 là các tác nhân trong chuỗi (hợp tác xã, nhà máy xay xát, đại lý/công ty/doanh nghiệp) và nhà hỗ trợ chuỗi. Như vậy, cỡ mẫu này là phù hợp và có thể suy rộng cho tổng thể.

Phương pháp chọn mẫu được dự kiến tiến hành như sau:

Bước 1: Xác định các vùng đang sản xuất lúa gạo chất lượng cao và số lượng hợp tác xã có liên kết với doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long, từ đó xác định được khung lấy mẫu.

Bước 2: Lựa chọn các chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao có các kiểu hình liên kết HTX và doanh nghiệp khác nhau.

Bước 3. Chọn Hợp tác xã, doanh nghiệp và các hộ nông dân và tác nhân.

Sau đó, trên cơ sở danh sách nông hộ, hợp tác xã và doanh nghiệp do địa phương cung cấp. Số quan sát được tiến hành lựa chọn dựa vào phân nhóm theo các hợp tác xã và doanh nghiệp có tham gia vào chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao. Trong mỗi doanh nghiệp và hợp tác xã, ban giám đốc hoặc các thành viên chủ chốt sẽ được thực hiện phỏng vấn trực tiếp để đánh giá, nhận định về hoạt

động của các tác nhân này. Nông dân sẽ được chọn ra từ danh sách nông hộ trồng lúa chất lượng cao do địa phương cung cấp nhằm đảm bảo tính đại diện cho tổng thể. Các tác nhân sau nông dân được chọn theo phương pháp liên kết chuỗi.

Để đảm bảo số liệu thu thập được chính xác, một buổi thảo luận nhóm và phỏng vấn chuyên gia nông nghiệp (đại diện phòng Nông nghiệp & PTNN, chủ nhiệm hợp tác xã) nhằm xác định các nội dung cần thiết cần đưa vào bảng câu hỏi phỏng vấn và đảm bảo bảng câu hỏi phỏng vấn phù hợp và dễ hiểu. Sau đó, bảng câu hỏi sẽ được khảo sát thử với nhóm nhỏ, gồm 20 chủ hộ và 3 chủ nhiệm hợp tác xã trước khi hoàn thiện bảng câu hỏi dùng để phỏng vấn chính thức. Phương pháp chọn mẫu là phương pháp phi xác suất có điều kiện (đối với nông hộ trồng lúa chất lượng cao).

b. Phương pháp phân tích số liệu

Để đạt được các mục tiêu nghiên cứu nêu trên, các phương pháp phân tích sẽ được sử dụng bao gồm:

(1) Phương pháp thống kê mô tả:

Bao gồm các chỉ tiêu như tần số, tỷ lệ, tỷ trọng, số trung bình, phương sai, các kiểm định t-test và Chi bình phương để kiểm định sự khác biệt nhằm mô tả rõ thực trạng của mô hình trồng lúa chất lượng cao hiện nay ở ĐBSCL, thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của các HTX nông nghiệp và doanh nghiệp tham gia vào chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao. Phương pháp này cũng được dùng để mô tả các biến phụ thuộc và độc lập được dùng trong các mô hình hồi quy tuyến tính đa biến để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến chuỗi giá trị lúa gạo và các hoạt động của các tác nhân tham gia trong chuỗi.

(2) Phương pháp phân tích chuỗi giá trị

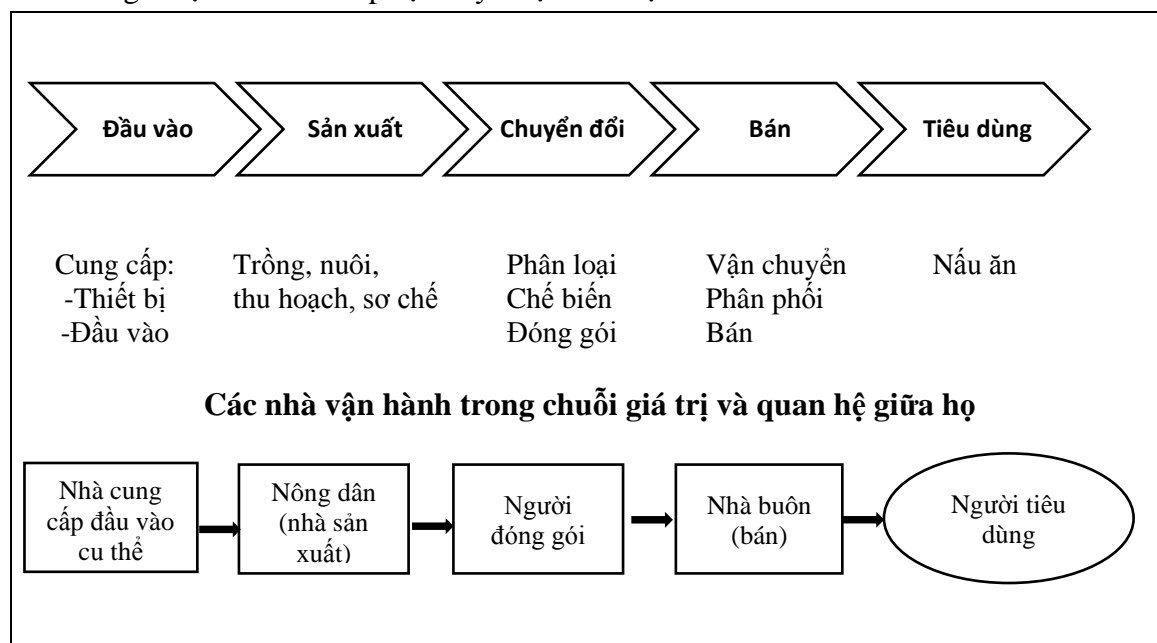
Chuỗi giá trị (theo nghĩa rộng) là một tập hợp những hoạt động do nhiều người khác nhau tham gia thực hiện (nhà cung cấp đầu vào, người thu gom, nhà chế biến, công ty, người bán sỉ, người bán lẻ...) để sản xuất ra một sản phẩm sau đó bán cho người tiêu dùng trong nước và cho xuất khẩu.

Trên thế giới, phương pháp tiếp cận chuỗi giá trị (CGT) (Kaplinsky, 1999; Kapplisky và Morris, 2001; Porter, 1985; Gereffi, 1994, 1999; Gereffe G., J. Humphrey và cộng sự, 2003) và cách tiếp cận chuỗi giá trị ValueLinks của GTZ (2007) – Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit – Đức được các nước phát triển áp dụng trong nhiều thập niên qua nhằm đưa sản phẩm ra thị trường một cách có hiệu quả, nhất là các sản phẩm nông nghiệp. Ở Việt Nam, cách tiếp cận này được biết đến và sử dụng rộng rãi từ sau năm 2000. Ngoài ra, nếu những sản phẩm có liên quan đến người nghèo thì nên kết hợp với phương pháp tiếp cận “Nâng cao hiệu quả thị trường cho người nghèo” (M4P, 2008).

Kết hợp cách tiếp cận CGT của GTZ, phòng phát triển Quốc tế của Anh giới thiệu sổ tay thực hành phân tích CGT có liên quan đến người nghèo (M4P, 2008), đây là cách tiếp cận rất phù hợp để nghiên cứu các sản phẩm nông nghiệp, nhất là những sản phẩm có liên quan đến người nghèo.

Trong cách tiếp cận này cũng khuyến khích thành lập nhóm để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm như tổ hợp tác hoặc hợp tác xã để nhóm được chủ động hơn trong tiếp cận tất cả các điều kiện trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, hướng tiếp cận này rất phù hợp với hướng nghiên cứu của đề tài về phát triển mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp. Dựa trên lược khảo tài liệu và các đề tài phân tích chuỗi giá trị của các chuyên gia và nhà khoa học có uy tín trước đây như *Võ Thị Thanh Lộc (2016)* về đánh giá chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp ở ĐBSCL; *Võ Thị Thanh Lộc, Lê Nguyễn Doan Khôi (2011)* cho các chính sách và chiến lược nâng cấp chuỗi giá trị lúa gạo, *Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn (2013, 2011)* về giải pháp nâng cấp chuỗi giá trị gạo đặc sản ở Sóc Trăng và phân tích chuỗi giá trị lúa gạo ở ĐBSCL, đề tài nghiên cứu này sẽ sử dụng phương pháp phân tích chuỗi giá trị theo cách tiếp cận toàn cầu của GTZ (2007) và phân tích rủi ro theo chuỗi cung ứng của Steve (2008), áp dụng công cụ phân tích liên kết của Michael Porter. Với cách tiếp cận này, CGT sẽ theo nghĩa rộng, nghĩa là chuỗi giá trị lúa gạo sẽ được nghiên cứu dựa trên một hoạt động kinh doanh có quan hệ với nhau, từ việc cung cấp các đầu vào để sản xuất một sản phẩm, đến sơ chế, vận chuyển, tiếp thị (nếu có) đến việc cuối cùng là bán sản phẩm cho người tiêu dùng.

Sơ đồ chuỗi giá trị theo cách tiếp cận này được thể hiện như sau:



Hình 1. Sơ đồ chuỗi giá trị (GTZ Eschborn, 2007)

Như vậy phân tích chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao trong bài (để đảm bảo tính thống nhất về tính toán giữa các khâu trong chuỗi, đối với chuỗi giá trị lúa gạo, sản phẩm tính kinh tế chuỗi được quy đổi thành lúa để tính cho tất cả các khâu theo tỷ lệ phù hợp là 1kg lúa = 0,66 kg gạo) sẽ bao gồm 3 bước như sau:

Bước 1: Thu thập dữ liệu thứ cấp các thông tin và số liệu có liên quan đến sản phẩm lúa gạo chất lượng ở ĐBSCL hiện nay.

Bước 2: Điều tra số liệu sơ cấp bằng bộ câu hỏi tương ứng đáp ứng tất cả thông tin cần thiết.

Bước 3: Lưu ý số liệu quan sát phải đủ lớn để đảm bảo tính đại diện và suy rộng, dựa trên các thông tin thu thập, tiến hành phân tích chuỗi giá trị sử dụng bộ công cụ bao gồm: (1) Vẽ sơ đồ chuỗi giá trị, (2) Phân tích kinh tế chuỗi, (3) Phân tích hậu cần chuỗi, (4) Phân tích rủi ro, (5) Phân tích các chính sách có liên quan, (6) Phân tích SWOT, (7) Chiến lược nâng cấp chuỗi.

Để bổ sung thông tin xác định lợi thế cạnh tranh của sản phẩm lúa gạo chất lượng cao trên thị trường, đề tài sẽ sử dụng mô hình 5 áp lực cạnh tranh bao gồm nhà cung ứng, đối thủ tiềm năng, đối thủ cạnh tranh trong ngành, khách hàng và sản phẩm thay thế (Porter, 1979) để phân tích bổ sung.

Nội dung này được kỳ vọng sẽ cung cấp thêm nhiều thông tin làm căn cứ đề xuất các giải pháp phát triển chuỗi.

(3) Phân tích ma trận SWOT các tác nhân tham gia chuỗi và chung cho toàn ngành

Công cụ này dùng để tổng hợp các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của các tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao bao gồm nông hộ, hợp tác xã và doanh nghiệp, làm cơ sở đề xuất các giải pháp phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp. Bao gồm:

Điểm mạnh (Strengths): là khả năng và nguồn lực cung cấp cho đối tượng phân tích một lợi thế cạnh tranh so với các đối tượng khác không thể tạo ra. Cần tận dụng và phát huy các điểm mạnh khi xây dựng chiến lược hay đề xuất các giải pháp phát triển.

Điểm yếu (Weaknesses): bao gồm các yếu tố, các điều kiện bất lợi làm hạn chế sự phát triển, ngăn chặn thành công. Phải tìm cách khắc phục những điểm yếu này.

Cơ hội (Opportunities): gồm các yếu tố thuận lợi minh họa cho việc di chuyển mà đối tượng nghiên cứu có thể thực hiện hoặc tận dụng để nâng cao vị thế hoặc lợi ích của mình.

Thách thức (Threats): cũng tương tự điểm yếu, đây là những nguy cơ hay các mối đe dọa cần được xem xét của đối tượng nghiên cứu. Cần né tránh các mối đe dọa, thách thức này.

Sau khi có cái nhìn đơn lẻ về từng yếu tố có liên quan đến đối tượng nghiên cứu, bước kế tiếp cần làm là xây dựng chiến lược kết hợp các yếu tố với nhau, cụ thể như sau:

Chiến lược S-O: là chiến lược sử dụng điểm mạnh để khai thác cơ hội, đây là chiến lược ưu tiên hàng đầu vì cơ hội thành công cao và tốn không nhiều công sức.

Chiến lược W-O: là chiến lược sử dụng điểm yếu khai thác cơ hội. Việc sử dụng điểm yếu sẽ khiến DN tốn nhiều nguồn lực để có thể tận dụng cơ hội. Nhiều khi khắc phục xong điểm yếu thì cơ hội đã không còn. Thường tương ứng với chiến lược trung hạn.

Chiến lược S-T: là chiến lược sử dụng điểm mạnh hạn chế nguy cơ. Hạn chế nguy cơ là công việc giúp đối tượng tránh được các rủi ro gây ra. Nếu sử dụng điểm mạnh của mình sẽ tốn ít nguồn lực. Thường tương ứng với chiến lược ngắn hạn.

Chiến lược W-T: là chiến lược khắc phục điểm yếu hạn chế nguy cơ. Nguy cơ đánh trực tiếp vào điểm yếu, do đó, một mặt phải khắc phục điểm yếu, một mặt dự đoán các rủi ro có thể xảy ra nhằm tránh nguy cơ tấn công trực tiếp vào điểm yếu, đây là một chiến lược phòng thủ.

Bảng ma trận SWOT được thể hiện như sau:

SWOT		YẾU TỐ BÊN TRONG	
		CÁC ĐIỂM MẠNH (S)	CÁC ĐIỂM YẾU (W)
		S_1 : S_2 : S_n :	W_1 : W_2 : W_n :
YẾU TỐ BÊN NGOÀI	CÁC CƠ HỘI (O)	Phát triển, đầu tư, đột phá S_1+O_1 $S_2 + O_n$ $S_n + O_2$	Tận dụng, khắc phục, điều chỉnh W_1, W_3+O_1 $W_2 + O_n$ $W_n + O_2$
	CÁC THÁCH THỨC (T)	Duy trì, không chế, thích ứng S_1+T_1 $S_2, S_3 + T_n$ $S_n + T_2$	Khắc phục, né tránh, phòng thủ W_1+T_1, T_4 $W_2, W_3 + T_n$ $W_n + T_2$

15. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU VÀ TIẾN ĐỘ THỰC HIỆN

15.1. Nội dung nghiên cứu

Dựa trên các đánh giá những nghiên cứu trong nước và ngoài nước, sự cần thiết của đề tài nghiên cứu và mục tiêu của nghiên cứu. Nội dung chính của đề tài bao gồm:

Nội dung 1: Cơ sở lý luận và thực tiễn của chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao gắn kết doanh nghiệp và hợp tác xã ở ĐBSCL.

- Lược khảo nghiên cứu về chuỗi giá trị lúa gạo.
- Trình bày cơ sở lý luận và thực tiễn của chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo hướng gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp.
- Kinh nghiệm và bài học về phát triển chuỗi giá trị lúa gạo trên thế giới.

Nội dung 2: Phân tích và đánh giá hiện trạng chuỗi giá trị lúa gạo CLC gắn kết doanh nghiệp và HTX tại ĐBSCL (bao gồm các hình thức liên kết DN-HTX khác nhau trong chuỗi)

Nội dung 2.1:

- Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo CLC gắn kết DN và HTX tại ĐBSCL (Lập bản đồ, phân tích quản trị điều hành trong chuỗi đặc biệt HTX và DN).

Công việc 2.1: Phân tích hiện trạng nông hộ trong chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo hướng gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp

- Thu thập số liệu thứ cấp, phân loại đánh giá độ tin cậy của dữ liệu, tiến hành phân tích đánh giá, diễn giải kết quả phân tích số liệu thứ cấp có liên quan về các hình thức liên kết trong chuỗi.
- Xây dựng bảng câu hỏi khảo sát
- Khảo sát địa bàn nghiên cứu và phỏng vấn thử
- Phỏng vấn chính thức khoảng 240 nông hộ
- Kiểm tra, mã hóa, nhập liệu, phân tích số liệu, xử lý số liệu sơ cấp theo các mô hình phân tích
- Viết báo cáo

Nội dung 2.2:

- Phân tích tài chính trong chuỗi (bao gồm phân tích hiệu quả hoạt động của hợp tác xã, doanh nghiệp và lợi ích các bên khi tham gia liên kết trong chuỗi).
- Phân tích rủi ro trong chuỗi giá trị.

Công việc 2.2: Phân tích hiện trạng các tác nhân và tài chính trong chuỗi (bao gồm phân tích hiệu quả hoạt động của hợp tác xã, doanh nghiệp và lợi ích các bên khi tham gia liên kết trong chuỗi)

- Xây dựng 6 bảng câu hỏi khảo sát các tác nhân trong chuỗi giá trị
- Khảo sát địa bàn nghiên cứu và phỏng vấn thử
- Phỏng vấn chính thức khoảng 90 quan sát là các tác nhân trong chuỗi
- Kiểm tra, mã hóa, nhập số liệu, tiến hành phân tích và xử lý số liệu sơ cấp theo các mô hình phân tích
- Viết báo cáo

Nội dung 3: Xác định, phân tích các điểm nghẽn trong chuỗi giá trị CLC gắn kết DN và HTX tại ĐBSCL.

Nội dung 4: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới hoạt động của chuỗi giá trị lúa gạo CLC gắn kết doanh nghiệp và HTX tại Đồng bằng sông Cửu Long.

- Dựa vào kết quả phân tích ở các nội dung 1 đến 3, phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức tới hoạt động của chuỗi giá trị.
- Tổng hợp chiến lược để phát huy thế mạnh, tận dụng cơ hội, hạn chế thách thức và khắc phục điểm yếu nhằm nâng cao hoạt động của chuỗi.

Nội dung 5: Đề xuất giải pháp nhằm phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp tại Đồng bằng sông Cửu Long

- Xác định rõ khâu cần nâng cấp trong chuỗi và các tác nhân chịu trách nhiệm để nâng cấp.
- Định hướng vai trò của trường Đại học Cần Thơ trong việc phối hợp với các bên liên quan tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long nhằm thúc đẩy và hỗ trợ chuỗi lúa gạo chất lượng cao phát triển.
- Một số gợi ý chính sách cho việc hoàn thiện chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo hướng gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long.
- Kiến nghị với các bên liên quan.

15.2. Tiến độ thực hiện

STT	Các nội dung, công việc thực hiện	Sản phẩm	Thời gian (bắt đầu-kết thúc)	Người thực hiện
1	Nghiên cứu tổng quan, xây dựng đề cương chi tiết đề tài	Bản thuyết minh hoàn chỉnh được duyệt	10/2019-03/2020	Khổng Tiến Dũng, Vũ Thùy Dương
2	<p>Nội dung 1. Cơ sở lý luận và thực tiễn của chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao gắn kết doanh nghiệp và hợp tác xã ở ĐBSCL.</p> <p>- Lược khảo nghiên cứu về chuỗi giá trị lúa gạo.</p> <p>- Trình bày cơ sở lý luận và thực tiễn của chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo hướng gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp.</p> <p>- Kinh nghiệm và bài học về phát triển chuỗi giá trị lúa gạo trên thế giới.</p>	Báo cáo tổng quan về cơ sở lý luận và thực tiễn chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long	01-09/2020	Khổng Tiến Dũng, Vũ Thùy Dương, Đỗ Thị Hoài Giang, Nguyễn Hữu Tâm, Châu Thị Lệ Duyên, Huỳnh Thị Đan Xuân, Nguyễn Văn Ngân, Bùi Lê Thái Hạnh
3	<p>Nội dung 2. Phân tích và đánh giá hiện trạng chuỗi giá trị lúa gạo CLC gắn kết doanh nghiệp và HTX tại ĐBSCL (bao gồm các hình thức liên kết DN-HTX khác nhau trong chuỗi)</p>		01-12/2020	Khổng Tiến Dũng, Vũ Thùy Dương, Đỗ Thị Hoài Giang, Phạm Lê Thông, Huỳnh Thị Đan Xuân, Nguyễn Văn Ngân,

	Nội dung 2.1. Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo CLC gắn kết DN và HTX tại ĐBSCL (Lập bản đồ, phân tích quản trị điều hành trong chuỗi đặc biệt HTX và DN)	- Báo cáo phân tích thực trạng chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long.		Nguyễn Thanh Thùy
4	Nội dung 2.2. - Phân tích tài chính trong chuỗi (bao gồm phân tích hiệu quả hoạt động của hợp tác xã, doanh nghiệp và lợi ích các bên khi tham gia liên kết trong chuỗi). - Phân tích rủi ro trong chuỗi giá trị.	- Báo cáo phân tích tài chính và rủi ro trong chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao ở Đồng bằng sông Cửu Long	01-12/2020	Khổng Tiến Dũng, Vũ Thùy Dương, Đỗ Thị Hoài Giang, Nguyễn Hữu Tâm, Huỳnh Thị Đan Xuân, Bùi Lê Thái Hạnh
5	Nội dung 3. Xác định, phân tích các điểm nghẽn trong chuỗi giá trị chất lượng cao gắn kết doanh nghiệp và hợp tác xã tại Đồng bằng sông Cửu Long.	Báo cáo phân tích về các điểm nghẽn trong chuỗi giá trị chất lượng cao gắn kết doanh nghiệp và hợp tác xã tại ĐBSCL	09/2020-06/2021	Khổng Tiến Dũng, Vũ Thùy Dương, Đỗ Thị Hoài Giang, Nguyễn Hữu Tâm, Châu Thị Lệ Duyên, Phạm Lê Thông, Huỳnh Thị Đan Xuân, Nguyễn Văn Ngân, Bùi Lê Thái Hạnh, Nguyễn Thanh Thùy
6	Nội dung 4: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới hoạt động của chuỗi giá trị lúa gạo CLC gắn kết doanh nghiệp và HTX tại Đồng bằng sông Cửu Long. - Dựa vào kết quả phân tích ở các nội dung 1 đến 3, phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức tới hoạt động của chuỗi giá trị.	Báo cáo về các yếu tố tác động đến sự phát triển bền vững của chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao ở Đồng bằng sông Cửu Long	09/2020-06/2021	Khổng Tiến Dũng, Vũ Thùy Dương, Đỗ Thị Hoài Giang, Nguyễn Hữu Tâm, Châu Thị Lệ Duyên, Phạm Lê Thông, Huỳnh Thị Đan Xuân, Nguyễn Văn Ngân, Bùi Lê Thái Hạnh, Nguyễn Thanh Thùy

	- Tổng hợp chiến lược để phát huy thế mạnh, tận dụng cơ hội, hạn chế thách thức và khắc phục điểm yếu nhằm nâng cao hoạt động của chuỗi.			
7	Nội dung 5: Đề xuất giải pháp nhằm phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp tại Đồng bằng sông Cửu Long	Bản đề xuất các giải pháp hoàn thiện chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long	09/2020-06/2021	Khổng Tiến Dũng, Vũ Thùy Dương, Đỗ Thị Hoài Giang, Nguyễn Hữu Tâm, Châu Thị Lệ Duyên, Phạm Lê Thông, Huỳnh Thị Đan Xuân, Nguyễn Văn Ngân, Nguyễn Thanh Thùy
8	Hội thảo về lấy ý kiến chuyên gia liên quan đến phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long	Biên bản hội thảo về ý kiến chuyên gia về kết quả nghiên cứu và giải pháp đề xuất phát triển bền vững chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao ở Đồng bằng sông Cửu Long	1-12/2021	Nhóm nghiên cứu
9	Báo cáo tổng kết đề tài	Báo cáo tổng kết đề tài	2021 - 2022	Khổng Tiến Dũng, Vũ Thùy Dương, Đỗ Thị Hoài Giang, Châu Thị Lệ Duyên, Bùi Lê Thái Hạnh, Nguyễn Thanh Thùy
16. SẢN PHẨM				
Stt	Tên sản phẩm	Số lượng	Yêu cầu chất lượng sản phẩm (mô tả chi tiết chất lượng sản phẩm đạt được như nội dung, hình thức, các chỉ tiêu, thông số kỹ thuật,...)	

I	Sản phẩm khoa học (Các công trình khoa học sẽ được công bố: sách, bài báo khoa học...)		
1.1	Bài báo quốc tế	02	- 01 bài được đăng trên tạp chí khoa học chuyên ngành quốc tế; - 01 bài được chấp nhận đăng trên tạp chí quốc tế thuộc danh mục Scopus
1.2	Bài báo trong nước	01	Được đăng trên tạp chí khoa học chuyên ngành trong nước được tính điểm của Hội đồng Giáo sư Nhà nước
II	Sản phẩm đào tạo (Cử nhân, Thạc sỹ, Tiến sỹ,...)		
2.1	Thạc sỹ	01	Bảo vệ luận văn thành công theo hướng nghiên cứu của đề tài
2.2	Nghiên cứu sinh	01	Hỗ trợ đào tạo theo hướng nghiên cứu của đề tài
III	Sản phẩm ứng dụng		
3.1	Báo cáo phân tích thực trạng chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long.	01	Rõ ràng, đầy đủ thông tin, số liệu chính xác
3.2	Bản đề xuất các giải pháp hoàn thiện chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long.	01	Rõ ràng, khả thi, phù hợp với điều kiện địa phương
17. PHƯƠNG THỨC CHUYỂN GIAO KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ ĐỊA CHỈ ỨNG DỤNG 17.1. Phương thức chuyển giao <p>Một bản tóm tắt về khả năng ứng dụng sẽ chuyển giao cho các sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn trong khu vực ĐBSCL. Để nâng cao khả năng ứng dụng trong thực tế, nhóm nghiên cứu sẽ tổ chức hội thảo trình bày về các kết quả nghiên cứu chính của đề tài và các đề xuất chính sách.</p> <p>Bên cạnh đó, mục tiêu của hội thảo cũng nhằm tham vấn ý kiến của các bên có liên quan để hoàn thiện các giải pháp và ngụ ý chính sách này trước khi chuyển giao cho Sở Nông nghiệp và Phát</p>			

triển nông thôn các tỉnh, thành trong khu vực ĐBSCL. Thành phần tham dự hội thảo bao gồm đại diện các bên có liên quan trong chuỗi giá trị như Hợp tác xã, doanh nghiệp đầu vào và đầu ra, đại diện Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn và các trung tâm Khuyến nông các tỉnh, thành trong khu vực ĐBSCL.

Ngoài ra, kết quả nghiên cứu của đề tài cũng sẽ được trình bày thông qua seminar ở cấp cơ sở hoặc/và trình bày kết quả tại hội thảo khoa học để tiếp nhận các phản hồi và đóng góp của các nhà khoa học, giảng viên và sinh viên.

17.2. Địa chỉ ứng dụng

Nhóm nghiên cứu đã nhận được cam kết bằng văn bản sẽ (1) hỗ trợ và ứng dụng vào thực tiễn chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao dựa trên kết quả nghiên cứu của đề tài này của Chi cục trưởng Chi cục Trồng trọt và Bảo vệ thực vật tỉnh Vĩnh Long - sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NN&PTNT) và (2) cam kết hỗ trợ và ứng dụng các kết quả báo cáo có liên quan đến hợp tác xã và doanh nghiệp đầu vào đầu ra của giám đốc Trung tâm đào tạo, tư vấn và nghiên cứu Kinh tế. Điều này đảm bảo kết quả nghiên cứu sẽ được hỗ trợ thực hiện một cách tốt nhất và áp dụng vào thực tiễn, từ đó nâng cao hiệu quả của chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao, thuộc nhóm sản phẩm trọng điểm, chủ lực ở khu vực ĐBSCL.

Bên cạnh đó, các Sở NN&PTNN các tỉnh thuộc ĐBSCL cũng sẽ được nhận một bản tóm tắt về khả năng ứng dụng và kiến nghị làm cơ sở để phát triển và phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao từ kết quả của đề tài này như đã đề cập ở trên.

18. TÁC ĐỘNG VÀ LỢI ÍCH MANG LẠI CỦA KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

18.1. Đối với lĩnh vực giáo dục và đào tạo

Đề tài này dự kiến cũng là một nguồn tài liệu quan trọng cho các học giả, chuyên gia và các nhà nghiên cứu khoa học trong lĩnh vực kinh tế nông nghiệp thông qua các bài báo cáo tại hội nghị khoa học, bài báo thuộc danh mục Scopus và bài báo thuộc danh mục tạp chí khoa học chuyên ngành được công bố dựa trên kết quả nghiên cứu của đề tài này.

18.2. Đối với lĩnh vực khoa học và công nghệ có liên quan

Kết quả nghiên cứu của đề tài được kỳ vọng góp phần phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao, làm cơ sở đề xuất và phát triển chuỗi giá trị của các loại cây trồng, vật nuôi khác trong khu vực và toàn quốc theo hướng chất lượng cao. Tạo động lực thúc đẩy nâng cao trình độ khoa học và công nghệ theo hướng xanh, bền vững và bảo vệ môi trường trong lĩnh vực nông nghiệp.

18.3. Đối với phát triển kinh tế-xã hội

Kết quả nghiên cứu này trước hết hỗ trợ những người có trách nhiệm lập kế hoạch phát triển mô hình kinh tế nông nghiệp bền vững cho ĐBSCL và Việt Nam nói chung. Do đó, dự kiến sẽ thu hút sự quan tâm của chính quyền các cấp, doanh nghiệp và người dân trong chuỗi giá trị lúa gạo truyền thống ở ĐBSCL. Mặt khác, nghiên cứu này dự kiến cũng sẽ cung cấp các kiến nghị quan trọng cho các địa phương khác trong cả nước có các kế hoạch phát triển chuỗi giá trị nông nghiệp xanh và bền vững.

18.4. Đối với tổ chức chủ trì và các cơ sở ứng dụng kết quả nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu này cũng được kỳ vọng làm tăng khả năng hợp tác giữa các địa phương (bao gồm chính quyền, đoàn thể, các hợp tác xã và các doanh nghiệp cung ứng đầu vào và đầu ra trong nông nghiệp) và trường Đại học Cần Thơ thông qua các hợp đồng hợp tác tư vấn và thực hiện các đề tài nghiên cứu, đào tạo, tập huấn và xây dựng các chuỗi giá trị xanh và bền vững tương tự trong tương lai.

Kết quả nghiên cứu bao gồm các báo cáo khoa học, chuyên đề, luận văn tốt nghiệp, bài báo trong nước và quốc tế được kỳ vọng là một nguồn tài liệu tham khảo bổ ích cho người học và giảng viên, nghiên cứu viên tại trường đại học Cần Thơ và các trường/viện nghiên cứu trong khu vực.

Sở Nông nghiệp và phát triển Nông thôn các tỉnh có thể ứng dụng các kết quả nghiên cứu từ đề tài này nhằm hoàn thiện và phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao, góp phần phát triển kinh tế nông nghiệp tại địa phương, nhất là giúp ổn định đầu ra, nâng cao thu nhập của nông dân và giảm ô nhiễm môi trường từ hoạt động sản xuất lúa gạo.

19. KINH PHÍ THỰC HIỆN ĐỀ TÀI VÀ NGUỒN KINH PHÍ

Kinh phí thực hiện đề tài:

Trong đó:

Ngân sách Nhà nước: 400.000.000 đồng (Bốn trăm triệu đồng)

Các nguồn khác: Không

Stt	Khoản chi, nội dung chi	Thời gian thực hiện	Tổng kinh phí	Nguồn kinh phí		Ghi chú
				Kinh phí từ NSNN	Các nguồn khác	
1	Chi tiền công lao động trực tiếp	2020-2021	259.155.700	259.155.700	0	
2	Chi mua vật tư, nguyên, nhiên, vật liệu	-	0			
3	Chi sửa chữa, mua sắm tài sản cố định	-	0			
4	Chi hội thảo khoa học, công tác phí	2021	10.950.000	10.950.000	0	
5	Chi trả dịch vụ thuê ngoài phục vụ hoạt động nghiên cứu	-	0			
6	Chi điều tra, khảo sát thu thập số liệu	2020	96.100.000	96.100.000	0	
7	Chi văn phòng, phẩm, thông tin liên lạc, in ấn	2020-2021	7.544.300	7.544.300	0	
8	Chi họp hội đồng đánh giá, nghiệm thu cấp cơ sở	2021	6.250.000	6.250.000	0	
9	Chi quản lý chung	2020-2021	20.000.000	20.000.000	0	
10	Chi khác		0	0	0	
	Tổng cộng		400.000.000	400.000.000	0	

(Dự toán chi tiết các khoản chi kèm theo và xác nhận của cơ quan chủ trì).

Ngày 12 tháng 3 năm 2020

Tổ chức chủ trì

(ký, họ và tên, đóng dấu)



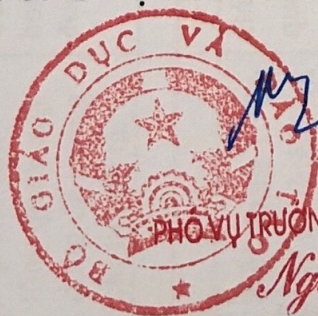
Hà Thanh Toàn

Ngày 30 tháng 3 năm 2020

Cơ quan chủ quản duyệt

TL. BỘ TRƯỞNG BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

KT. VỤ TRƯỞNG VỤ KHOA HỌC, CÔNG NGHỆ VÀ MÔI TRƯỜNG



PHÓ VỤ TRƯỞNG VỤ KHOA HỌC CÔNG NGHỆ VÀ MÔI TRƯỜNG

Nguyễn Hoàng Lan

Ngày 03 tháng 3 năm 2020

Chủ nhiệm đề tài

(ký, họ và tên)

Khổng Tiến Dũng

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Cần Thơ, ngày 01 tháng 4 năm 2020

HỢP ĐỒNG THỰC HIỆN ĐỀ TÀI KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CẤP BỘ CỦA BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

Số: 05/DTB-2020

Loại hợp đồng: trọn gói.

Căn cứ Bộ luật dân sự của Nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam số 91/2015/QH13 ngày 24 tháng 11 năm 2015;

Căn cứ Luật Khoa học và Công nghệ ngày 18 tháng 6 năm 2013;

Căn cứ Thông tư số 27/2015/TTLT-BKHCN-BTC ngày 30 tháng 12 năm 2015 Quy định khoán chi thực hiện nhiệm vụ khoa học và công nghệ sử dụng ngân sách nhà nước;

Căn cứ Thông tư số 11/2016/TT-BGDĐT ngày 11 tháng 4 năm 2016 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo Ban hành quy định về quản lý đề tài khoa học và công nghệ cấp bộ của Bộ Giáo dục và Đào tạo;

Căn cứ Quyết định số 103/QĐ-BGDĐT ngày 13 tháng 01 năm 2020 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc phê duyệt Danh mục đề tài khoa học và công nghệ cấp bộ đặt hàng thực hiện từ năm 2020;

Căn cứ Thuyết minh đề tài phê duyệt ngày 30/03/2020 ,

CHÚNG TÔI GỒM:

1. Bên đặt hàng (Bên A): Tổ chức chủ trì đề tài (thừa ủy quyền của Bộ Giáo dục và Đào tạo): Trường Đại học Cần Thơ

- Do Ông: Hà Thanh Toàn
- Chức vụ: Hiệu trưởng, làm đại diện
- Địa chỉ: Khu II đường 3/2, phường Xuân Khánh, quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ
- Điện thoại: 0918027143 Email: httoan@ctu.edu.vn
- Số tài khoản: 9527.1.1055506
- Tại: Kho Bạc Nhà Nước Cần Thơ

2. Bên nhận đặt hàng (Bên B): Chủ nhiệm đề tài

- Ông: Không Tiến Dũng
- Địa chỉ: Khoa Kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ, Khu II đường 3/2, phường Xuân Khánh, quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ
- Điện thoại: 0939006222 Email: ktdung@ctu.edu.vn
- Số tài khoản: 0111000642175
- Tại: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) – Chi nhánh Cần Thơ

Cùng thoả thuận và thống nhất ký kết Hợp đồng thực hiện đề tài khoa học và công nghệ cấp bộ (sau đây gọi tắt là Hợp đồng) với các điều khoản sau:

Điều 1. Đặt hàng và nhận đặt hàng thực hiện đề tài khoa học và công nghệ cấp bộ của Bộ Giáo dục và Đào tạo.

Bên A đặt hàng và Bên B nhận đặt hàng thực hiện đề tài khoa học và công nghệ cấp bộ “Giải pháp phát triển chuỗi giá trị lúa gạo chất lượng cao theo mô hình gắn kết hợp tác xã và doanh nghiệp ở Đồng Bằng Sông Cửu Long”, Mã số: **B2020-TCT-05** (sau đây gọi là đề tài) theo các nội dung trong Thuyết minh đề tài đã được phê duyệt (sau đây gọi tắt là Thuyết minh).

Điều 2. Thời gian thực hiện Hợp đồng

Thời gian thực hiện đề tài là **24 tháng**, từ tháng 01 năm 2020 đến tháng 12 năm 2021.

Điều 3. Kinh phí thực hiện đề tài cấp từ ngân sách nhà nước

1. Tổng kinh phí thực hiện đề tài là: 400.000.000 đồng (Bằng chữ: Bốn trăm triệu đồng) trong đó:

- Ngân sách nhà nước: 400.000.000 đồng (Bằng chữ: Bốn trăm triệu đồng).
- Nguồn khác (Kinh phí do tổ chức, cá nhân chi trả): 0 đồng (Bằng chữ: không đồng).

Bên A cấp cho bên B số tiền là: 400.000.000 đồng (Bằng chữ: Bốn trăm triệu đồng).

2. Hình thức giao khoán (theo quy định tại Thông tư liên tịch số 27/2015/TTLT-BKHCN-BTC ngày 30/12/2015 của Bộ Tài chính và Bộ Khoa học và Công nghệ quy định khoán chi thực hiện nhiệm vụ KH&CN sử dụng ngân sách nhà nước): Khoán chi từng phần, trong đó:

Kinh phí khoán chi: 392.455.700 đồng (Bằng chữ: Ba trăm chín mươi hai triệu bốn trăm năm mươi lăm ngàn bảy trăm đồng).

Kinh phí không khoán chi: 7.544.300 đồng (Bằng chữ: Bảy triệu năm trăm bốn mươi bốn ngàn ba trăm đồng).

3. Tạm ứng kinh phí lần đầu theo quy định tại hợp đồng đã ký kết không vượt quá 50% tổng dự toán kinh phí thực hiện nhiệm vụ được duyệt và trong phạm vi dự toán được cấp, đợt tiếp theo theo tiến độ thực hiện. Hoàn tạm ứng tối thiểu 50% số tiền đã tạm ứng mới tiếp tục tạm ứng lần tiếp theo.

Thanh toán tối đa 4 lần trong thời gian thực hiện hợp đồng.

Từng lần kèm theo Bảng kê khối lượng công việc đã thực hiện thực tế giữa Bên A và Bên B.

Điều 4. Quyền và nghĩa vụ của các bên

1. Quyền và nghĩa vụ của Bên A

a) Cung cấp các thông tin cần thiết cho việc triển khai, thực hiện Hợp đồng;

b) Bố trí cho Bên B số kinh phí từ ngân sách nhà nước quy định tại Điều 3 Hợp đồng này theo tiến độ kế hoạch, tương ứng với các nội dung nghiên cứu được phê duyệt;

c) Tổ chức phê duyệt kế hoạch đầu thầu, mua sắm máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu và dịch vụ của đề tài bằng kinh phí do Bên A cấp (nếu có) theo quy định;

d) Trước mỗi đợt cấp kinh phí, trên cơ sở báo cáo tình hình thực hiện đề tài của Bên B, Bên A căn cứ vào sản phẩm, khối lượng công việc đã hoàn thành theo Thuyết minh để cấp tiếp kinh phí thực hiện Hợp đồng. Bên A có quyền thay đổi tiến độ cấp hoặc ngừng cấp kinh phí nếu Bên B không hoàn thành công việc đúng tiến độ, đúng nội dung công việc được giao;

đ) Kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất để đánh giá tình hình Bên B thực hiện đề tài theo Thuyết minh;

e) Kịp thời xem xét, giải quyết theo thẩm quyền hoặc trình cấp có thẩm quyền giải quyết kiến nghị, đề xuất của Bên B về điều chỉnh nội dung chuyên môn, kinh phí và các vấn đề phát sinh khác trong quá trình thực hiện đề tài ;

g) Tổ chức đánh giá, nghiệm thu kết quả thực hiện đề tài của Bên B theo các yêu cầu, chỉ tiêu trong Thuyết minh;

h) Có trách nhiệm cùng Bên B tiến hành thanh lý Hợp đồng theo quy định hiện hành;

i) Phối hợp cùng Bên B xử lý tài sản được mua sắm bằng ngân sách nhà nước hoặc được tạo ra từ kết quả nghiên cứu của đề tài sử dụng ngân sách nhà nước (nếu có) theo quy định của pháp luật;

k) Tiếp nhận kết quả thực hiện đề tài, bàn giao kết quả thực hiện đề tài cho tổ chức đề xuất đặt hàng hoặc tổ chức triển khai ứng dụng sau khi được nghiệm thu;

l) Có trách nhiệm hướng dẫn việc trả thù lao cho tác giả nếu có lợi nhuận thu được từ việc ứng dụng kết quả của đề tài và thông báo cho tác giả việc bàn giao kết quả thực hiện đề tài (nếu có);

m) Ủy quyền cho Bên B tiến hành đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ đối với kết quả thực hiện đề tài (nếu có) theo quy định hiện hành;

n) Thực hiện các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của Luật Khoa học và Công nghệ và các văn bản liên quan.

2. Quyền và nghĩa vụ của Bên B

a) Tổ chức triển khai đầy đủ các nội dung nghiên cứu của đề tài đáp ứng các yêu cầu chất lượng, tiến độ và chỉ tiêu theo Thuyết minh;

b) Cam kết thực hiện và bàn giao sản phẩm cuối cùng đáp ứng đầy đủ các tiêu chí đã được phê duyệt;

c) Được quyền tự chủ, tự quyết định việc sử dụng phần kinh phí để thực hiện đề tài theo dự toán kinh phí đề tài;

d) Yêu cầu Bên A cung cấp thông tin cần thiết để triển khai thực hiện Hợp đồng;

đ) Kiến nghị, đề xuất điều chỉnh các nội dung chuyên môn, kinh phí và thời hạn thực hiện Hợp đồng khi cần thiết;

e) Yêu cầu Bên A cấp đủ kinh phí theo đúng tiến độ quy định trong Hợp đồng khi hoàn thành đầy đủ nội dung công việc theo tiến độ cam kết. Đảm bảo huy động đủ nguồn kinh phí khác theo cam kết. Sử dụng kinh phí đúng mục đích, đúng chế độ hiện hành và có hiệu quả;

g) Xây dựng kế hoạch đấu thầu mua sắm máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu và dịch vụ của đề tài bằng kinh phí do Bên A cấp (nếu có) để gửi Bên A phê duyệt và thực hiện mua sắm theo quy định của pháp luật;

h) Chấp hành các quy định pháp luật trong quá trình thực hiện Hợp đồng. Tạo điều kiện thuận lợi và cung cấp đầy đủ thông tin cho các cơ quan quản lý trong việc giám sát, kiểm tra, thanh tra đối với đề tài theo quy định của pháp luật;

i) Thực hiện việc tự đánh giá, nghiệm thu cấp cơ sở theo quy định hiện hành khi kết thúc đề tài. Sau khi đánh giá, nghiệm thu cấp cơ sở hoàn chỉnh lại hồ sơ theo kết luận của Hội đồng đánh giá cấp cơ sở, Bên B có trách nhiệm chuyển cho Bên A các hồ sơ để Bên A tiến hành việc đánh giá, nghiệm thu theo quy định;

k) Có trách nhiệm quản lý tài sản được mua sắm bằng ngân sách nhà nước hoặc được tạo ra từ kết quả nghiên cứu của đề tài sử dụng ngân sách nhà nước (nếu có). Chủ nhiệm đề tài có trách nhiệm bàn giao tài sản được mua sắm bằng ngân sách nhà nước hoặc được tạo ra từ kết quả nghiên cứu của đề tài cho cơ quan chủ trì đề tài để quản lý và sử dụng;

l) Có trách nhiệm cùng Bên A tiến hành thanh lý Hợp đồng theo quy định;

m) Thực hiện việc đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ theo uỷ quyền của Bên A đối với kết quả nghiên cứu (nếu có);

n) Chủ nhiệm đề tài giao nộp kết quả thực hiện đề tài cho bộ phận lưu giữ thông tin của cơ quan chủ trì đề tài. Cơ quan chủ trì đề tài xác nhận việc giao nộp kết quả thực hiện đề tài cho chủ nhiệm đề tài;

o) Công bố kết quả thực hiện đề tài theo quy định hiện hành;

p) Chủ nhiệm đề tài cùng với các cá nhân trực tiếp sáng tạo ra kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ được đứng tên tác giả trong đề tài và hưởng quyền tác giả bao gồm cả các lợi ích thu được (nếu có) từ việc khai thác thương mại các kết quả thực hiện đề tài theo quy định pháp luật và các thỏa thuận khác (nếu có);

q) Có trách nhiệm trực tiếp hoặc tham gia triển khai ứng dụng kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ theo yêu cầu của Bên A hoặc tổ chức, cá nhân được Bên A giao quyền sở hữu, sử dụng kết quả thực hiện đề tài;

r) Thực hiện bảo mật các kết quả thực hiện đề tài theo quy định về bảo vệ bí mật của nhà nước;

s) Thực hiện các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định Luật Khoa học và Công nghệ và các văn bản liên quan.

Điều 5. Chấm dứt Hợp đồng

Hợp đồng này chấm dứt trong các trường hợp sau:

1. Đề tài đã kết thúc và được nghiệm thu.

2. Bên B bị chấm dứt hợp đồng thực hiện đề tài khi có đề nghị thanh lý Hợp đồng của Hội đồng thanh lý đề tài cấp bộ.

Điều 6. Xử lý tài chính khi chấm dứt Hợp đồng

1. Đối với đề tài đã kết thúc và được nghiệm thu:

a) Đề tài đã kết thúc và đánh giá nghiệm thu từ mức “Đạt” trở lên thì Bên A thanh toán đầy đủ kinh phí cho Bên B theo quy định tại Hợp đồng này.

b) Đề tài đã kết thúc, nhưng nghiệm thu mức “không đạt” thì Bên B có trách nhiệm hoàn trả toàn bộ số kinh phí ngân sách nhà nước đã cấp nhưng chưa sử dụng. Bên B không phải hoàn trả kinh phí ngân sách nhà nước đã sử dụng cho đề tài nếu do lỗi khách quan (thiên tai, hỏa hoạn, tai nạn và các trường hợp khách quan khác do cơ quan có thẩm quyền phê duyệt nhiệm vụ xem xét quyết định cụ thể) hoặc 30% tổng kinh phí ngân sách nhà đã sử dụng cho đề tài nếu do lỗi chủ quan (trường hợp do nguyên nhân chủ quan và không chứng minh được kinh phí đã sử dụng đúng quy định phải nộp trả 100% kinh phí đã sử dụng).

2. Đối với đề tài chấm dứt khi có căn cứ khẳng định không còn nhu cầu thực hiện:

a) Trường hợp đề tài chấm dứt khi có căn cứ khẳng định không còn nhu cầu thực hiện thì hai bên cùng nhau xác định khối lượng công việc Bên B đã thực hiện để làm căn cứ thanh toán số kinh phí Bên B đã sử dụng nhằm thực hiện đề tài và thu hồi số kinh phí còn lại đã cấp cho Bên B.

b) Trường hợp hai bên thoả thuận ký Hợp đồng mới để thay thế và kết quả nghiên cứu của Hợp đồng cũ là một bộ phận cấu thành kết quả nghiên cứu của Hợp đồng mới thì số kinh phí đã cấp cho Hợp đồng cũ được tính vào kinh phí cấp cho Hợp đồng mới và được tiếp tục thực hiện với Hợp đồng mới.

3. Đối với Đề tài bị đình chỉ theo quyết định của cơ quan có thẩm quyền hoặc Hợp đồng bị chấm dứt do Bên B không nộp hồ sơ để đánh giá, nghiệm thu đề tài theo quy định pháp luật thì Bên B có trách nhiệm hoàn trả toàn bộ số kinh phí ngân sách nhà nước đã được cấp nhưng chưa sử dụng. Bên B không phải nộp hoàn trả kinh phí ngân sách nhà nước đã sử dụng cho Đề tài nếu do lỗi khách quan như đã nêu ở Khoản 1 điều này hoặc 30% tổng kinh phí ngân sách nhà đã sử dụng cho Đề tài nếu do lỗi chủ quan (trường hợp do nguyên nhân chủ quan và không chứng minh được kinh phí đã sử dụng đúng quy định phải nộp trả 100% kinh phí đã sử dụng).

4. Đối với Đề tài không hoàn thành do lỗi của Bên A dẫn đến việc chấm dứt Hợp đồng thì Bên B không phải bồi hoàn số kinh phí đã sử dụng để thực hiện Đề tài, nhưng vẫn phải thực hiện việc quyết toán kinh phí theo quy định của pháp luật.

Điều 7. Xử lý tài sản khi chấm dứt Hợp đồng

1. Khi chấm dứt Hợp đồng, việc xử lý tài sản được mua sắm hoặc được hình thành bằng ngân sách nhà nước cấp cho đề tài được thực hiện theo quy định pháp luật.

2. Các sản phẩm vật chất của Đề tài sử dụng ngân sách nhà nước: nguồn thu khi các sản phẩm này được tiêu thụ trên thị trường sau khi trừ các khoản chi phí cần thiết, hợp lệ, được phân chia theo quy định pháp luật.

Điều 8. Điều khoản chung

1. Trong quá trình thực hiện Hợp đồng, nếu một trong hai bên có yêu cầu sửa đổi, bổ sung nội dung hoặc có căn cứ để chấm dứt thực hiện Hợp đồng thì phải thông báo cho bên kia ít nhất là 15 ngày làm việc trước khi tiến hành sửa đổi, bổ sung hoặc chấm dứt thực hiện Hợp đồng, xác định trách nhiệm của mỗi bên và hình thức xử lý. Các sửa đổi, bổ sung (nếu có) phải lập thành văn bản có đầy đủ chữ ký của các bên và được coi là bộ phận của Hợp đồng và là căn cứ để nghiệm thu kết quả của đề tài.

2. Khi một trong hai bên gặp phải trường hợp bất khả kháng dẫn đến việc không thể hoặc chậm thực hiện nghĩa vụ đã thỏa thuận trong Hợp đồng thì có trách nhiệm thông báo cho Bên kia trong 10 ngày làm việc kể từ ngày xảy ra sự kiện bất khả kháng. Hai bên có trách nhiệm phối hợp xác định nguyên nhân và báo cáo cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền để giải quyết theo quy định của pháp luật.

3. Hai bên cam kết thực hiện đúng các quy định của Hợp đồng và có trách nhiệm hợp tác giải quyết các vướng mắc phát sinh trong quá trình thực hiện. Bên vi phạm các cam kết trong Hợp đồng phải chịu trách nhiệm theo quy định pháp luật.

4. Mọi tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện Hợp đồng do các bên thương lượng hoà giải để giải quyết. Trường hợp không hoà giải được thì một trong hai bên có quyền đưa tranh chấp ra để giải quyết theo quy định của pháp luật.

Điều 9. Hiệu lực của Hợp đồng

Hợp đồng này có hiệu lực từ ngày 01/01/2020. Hợp đồng này được lập thành 05 bản và có giá trị như nhau, Bên A giữ 01 bản, Bên B giữ 04 bản.

BÊN A

(Bên đặt hàng)

Tổ chức chủ trì



Hà Thanh Toàn

BÊN B

(Bên nhận đặt hàng)

Chủ nhiệm đề tài

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Không Tiến Dũng".

Không Tiến Dũng