

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

**BÁO CÁO TÓM TẮT**

**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 TÓM TẮT  
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 Tiến 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 .....	v
DANH MỤC HÌNH .....	vi
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT .....	vii
THÔNG TIN KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU .....	viii
INFORMATION ON RESEARCH RESULTS .....	x
CHƯƠNG 1 PHẦN MỞ ĐẦU .....	1
1.1 Đặt vấn đề .....	1
1.2 Mục tiêu nghiên cứu.....	2
1.3 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	2
1.3.1 Đối tượng nghiên cứu .....	2
1.3.2 Phạm vi nghiên cứu.....	2
CHƯƠNG 2 CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU .....	3
2.1 Cơ sở lý thuyết.....	3
2.2 Phương pháp nghiên cứu.....	3
2.2.1 Phương pháp thu thập số liệu.....	3
2.2.2 Phương pháp phân tích số liệu .....	4
Chương 3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG SẢN XUẤT và tiêu thụ .....	5
3.1 Tỉnh Hậu Giang.....	5
3.2 Tỉnh An Giang .....	5
3.3 Tỉnh Sóc Trăng.....	6
CHƯƠNG 4. PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ LÚA GẠO .....	7
4.1 Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo tại khu vực nghiên cứu .....	7
4.2 Phân tích giá trị gia tăng của chuỗi giá trị lúa gạo .....	9
4.3 Phân tích hậu cần chuỗi, phân tích rủi ro và phân tích các chính sách có liên quan.....	10
4.3.1 Phân tích hậu cần chuỗi .....	10
4.3.2 Phân tích rủi ro.....	10
CHƯƠNG 5. CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHUỖI GIÁ TRỊ LÚA GẠO.....	11
CHƯƠNG 6. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ .....	14
6.1 Kết luận.....	14
6.2 Kiến nghị.....	14

## **DANH MỤC BẢNG BIỂU**

Bảng 1. Phân tích SWOT lúa gạo tại ĐBSCL .....	11
--	----

## DANH MỤC HÌNH

Hình 1. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa theo liên kết ngang tại Hậu Giang .....	7
Hình 2. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa gạo theo liên kết ngang tại An Giang .....	8
Hình 3. Mô hình chuỗi giá trị lúa gạo theo liên kết ngang tỉnh Sóc Trăng .....	9
Hình 4. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa theo liên kết dọc tại Hậu Giang .....	13

## 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. Không 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.

### 3. Tính mới và sáng tạo:

Đề tài này có đóng góp quan trọng gồm: (i) có 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. Tuy nhiên, 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 thuế 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 cho nông dân. 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 (*thuộc danh mục Scopus*)

+ 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.

- 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. 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.

**Tổ chức chủ trì**

Ngày      tháng 01 năm 2022

**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.

### 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

+ 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.

- 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 Đặt vấn đề

Trong thời gian vừa qua, vùng Đồng bằng sông Cửu Long (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. 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 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. 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.

## **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.

### **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 thượng (An Giang), vùng giữa (Hậu Giang) và vùng ven biển (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.

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 VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 2.1 Cơ sở lý thuyết

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).

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 Sơn, 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.

### 2.2 Phương pháp nghiên cứu

#### 2.2.1 Phương pháp thu thập số liệu

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 áp dụng phương pháp chọn mẫu ngẫu

nhiên có điều kiện 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.

### **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.

(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.

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  $1\text{kg lúa} = 0,66\text{ kg gạo}$ ) 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 phân tích.

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

### **3.1 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 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. 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.

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.

### **3.3 Tỉnh Sóc Trăng**

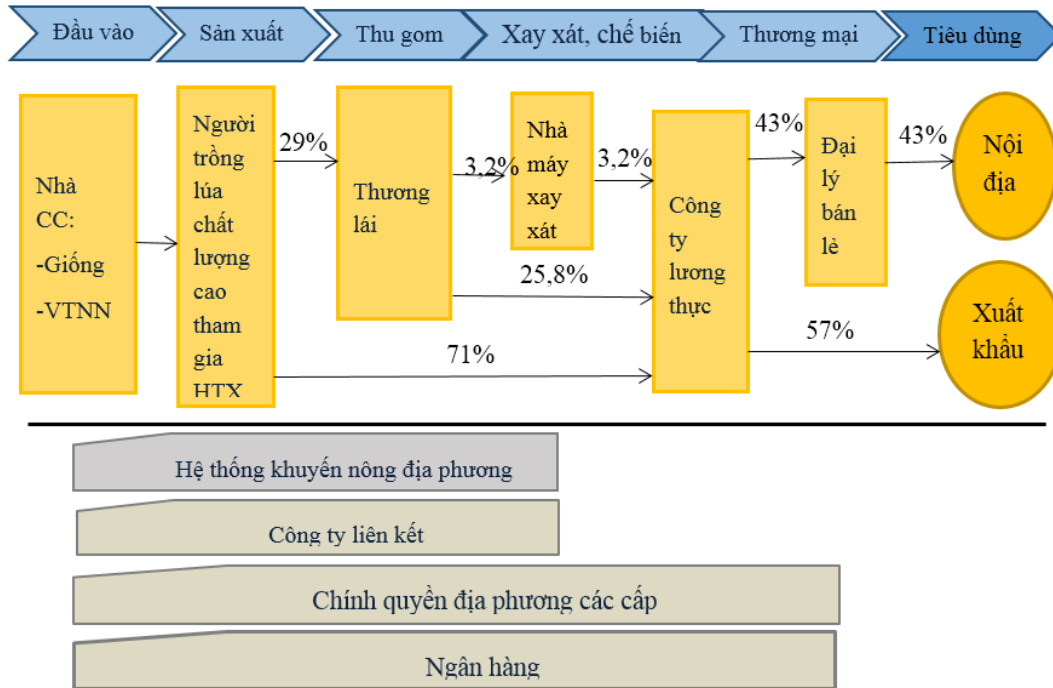
Dự án Chuyển đổi nông nghiệp bền vững (Dự án VnSAT) được triển khai trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng đã góp phần thực hiện thành công đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp của tỉnh, giúp tăng thu nhập cho nông dân sản xuất lúa gạo, tăng khả năng cạnh tranh của ngành hàng lúa gạo, giảm tác động tiêu cực tới môi 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. 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. PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ LÚA GẠO

### 4.1 Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo tại khu vực nghiên cứu

Cấu trúc chuỗi giá trị lúa gạo theo liên kết ngang tại Hậu Giang được thể hiện qua sơ đồ sau:



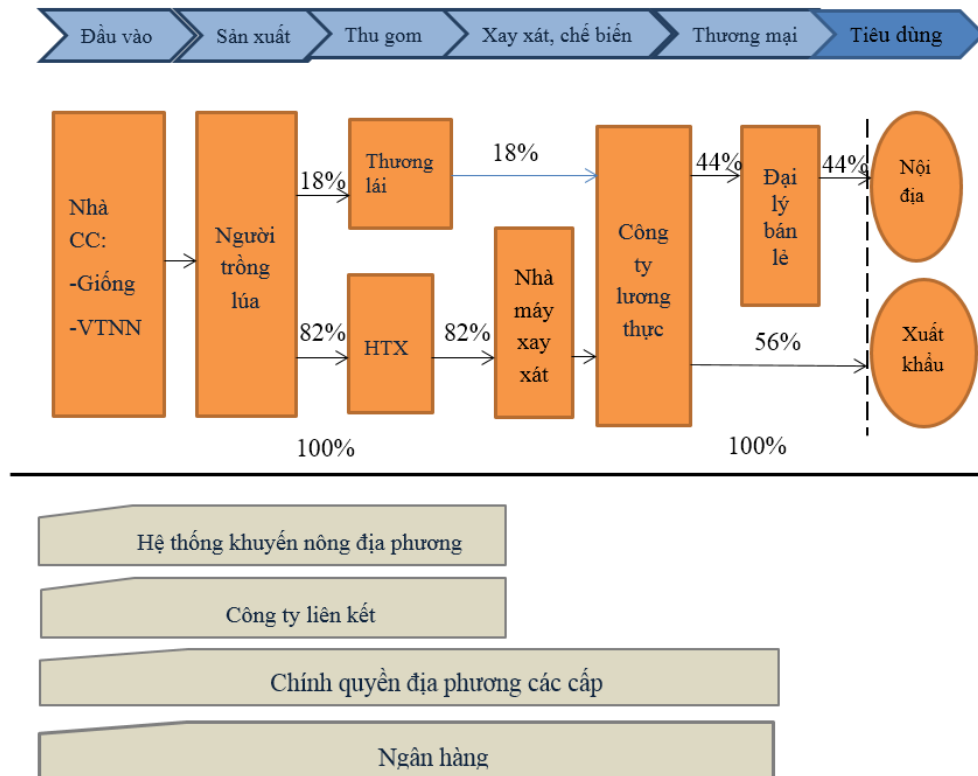
**Hình 1. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa theo liên kết ngang tại Hậu Giang**

*Nguồn: Số liệu điều tra, 2020*

Chuỗi giá trị lúa 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%.

## Tỉnh An Giang

### Chuỗi giá trị liên kết ngang



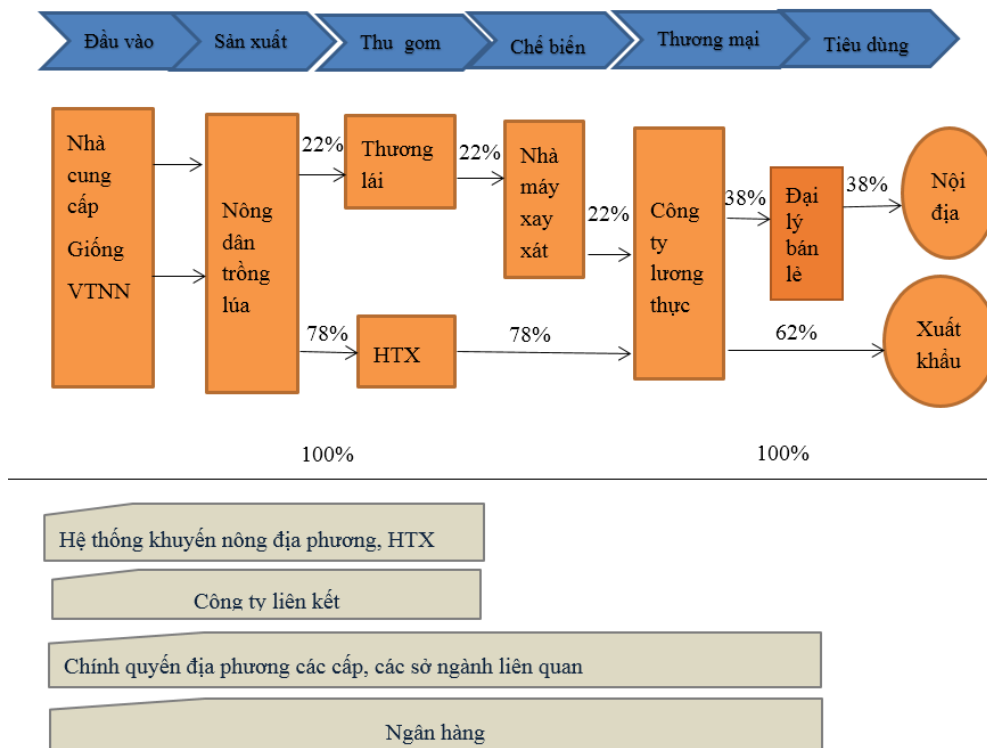
**Hình 2. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa gạo theo liên kết ngang tại An Giang**

*Nguồn: Số liệu điều tra, 2020*

Qua hình 2 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%.

## Tỉnh Sóc Trăng

### Chuỗi giá trị liên kết ngang



### Hình 3. Mô hình chuỗi giá trị lúa gạo theo liên kết ngang tỉnh Sóc Trăng

## 4.2 Phân tích giá trị gia tăng của chuỗi giá trị lúa gạo

### **4.3 Phân tích hậu cần chuỗi, phân tích rủi ro và phân tích các chính sách có liên quan**

#### **4.3.1 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 tât 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.

#### **4.3.2 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.

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

**Bảng 1. Phân tích SWOT lúa gạo tại ĐBSCL**

<b>SWOT</b>	<p><b>CƠ HỘI (O)</b></p> <p><b>O<sub>1</sub>:</b> Chính sách hỗ trợ của tỉnh và chính quyền địa phương các cấp trong các chương trình phát triển nông nghiệp.</p> <p><b>O<sub>2</sub>:</b> Nhu cầu thị trường về các giống lúa chất lượng cao đang tăng.</p> <p><b>O<sub>3</sub>:</b> Có cơ hội liên kết kinh doanh với các công ty lương thực khác.</p> <p><b>O<sub>4</sub>:</b> Nhu cầu thị trường trong nước và xuất khẩu đối với sản phẩm chất lượng cao hiện nay là lớn.</p>	<p><b>NGUY CƠ (T)</b></p> <p><b>T<sub>1</sub>:</b> Ảnh hưởng của biến đổi khí hậu.</p> <p><b>T<sub>2</sub>:</b> Nhiều loại sâu bệnh</p> <p><b>T<sub>3</sub>:</b> Giá cả đầu vào tăng.</p> <p><b>T<sub>4</sub>:</b> Rào cản kỹ thuật của các thị trường xuất khẩu khó tính.</p> <p><b>T<sub>5</sub>:</b> Giá bán sản phẩm không ổn định.</p> <p><b>T<sub>6</sub>:</b> Sản phẩm phải cạnh tranh với các nước khác.</p>
<p><b>ĐIỂM MẠNH (S)</b></p> <p><b>S<sub>1</sub>:</b> Có kinh nghiệm trồng lúa lâu năm.</p> <p><b>S<sub>2</sub>:</b> Đất đai phù hợp một số giống lúa, nguồn nước ngọt đáp ứng đủ cho canh tác lúa.</p> <p><b>S<sub>3</sub>:</b> Giao thông, thủy lợi, cơ giới hoá đang được đầu tư tốt.</p> <p><b>S<sub>4</sub>:</b> Có nhiều HTX và THT cũng như Cánh đồng lớn sẵn sàng liên kết.</p> <p><b>S<sub>5</sub>:</b> Có công ty đầu tư đầu vào sản xuất, cung cấp đầy đủ nguyên liệu đầu vào cho người sản xuất.</p> <p><b>S<sub>6</sub>:</b> Được hỗ trợ kỹ thuật từ các công ty liên kết</p>	<p><b>Chiến lược công kích (SO)</b></p> <p><b>S<sub>1,2,3,6</sub>+O<sub>1,2</sub>:</b> Nâng cao năng suất và chất lượng lúa.</p> <p><b>S<sub>5,6</sub>+O<sub>2,4</sub>:</b> Mở rộng thị trường trong nước và xuất khẩu.</p> <p><b>S<sub>4,5,6</sub>+O<sub>1,3</sub>:</b> Xây dựng và mở rộng HTX kiểu mới</p> <p><b>S<sub>4,5</sub>+O<sub>3</sub>:</b> Phát triển liên kết kinh doanh cho sản phẩm đầu ra.</p> <p><b>S<sub>5</sub>+O<sub>3</sub> :</b> 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><b>Chiến lược đối phó/thích ứng (ST)</b></p> <p><b>S<sub>1,2,3</sub>+T<sub>1,2</sub>:</b> 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 để tăng khả năng thích ứng của nông dân với BĐKH.</p> <p><b>S<sub>4,5</sub>+T<sub>3,4,5</sub>:</b> Tăng cường liên kết đầu vào với các HTXNN có liên kết các công ty lương thực lớn.</p> <p><b>S<sub>4,5,6</sub>+T<sub>4</sub>:</b> 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</p>

		chuỗi. <b>S<sub>4,5,6</sub>+T<sub>4,5,6</sub></b> : Quảng bá và xúc tiến thương mại.
<b>ĐIỂM YẾU (W)</b> <b>W<sub>1</sub></b> : Lệ thuộc thị trường Trung Quốc, Indonesia và Bangladesh. <b>W<sub>2</sub></b> : Thông tin thị trường còn hạn chế. <b>W<sub>3</sub></b> : Các công ty không đảm bảo về độ đồng nhất về chất lượng gạo xuất khẩu, chưa đầu tư nhiều trong khâu tiếp thị, nghiên cứu thị trường và phát triển thị trường.	<b>Chiến lược điều chỉnh (WO)</b> <b>W<sub>1,2</sub>+O<sub>1,3</sub></b> : 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. <b>W<sub>2</sub>+O<sub>1</sub></b> : Tận dụng nguồn hỗ trợ dự án của địa phương <b>W<sub>1,2,3</sub>+O<sub>1,3</sub></b> : Phát triển sự liên kết giữa các công ty khác nhau để đánh mạnh ra thị trường nước ngoài.	<b>Chiến lược phòng thủ (WT)</b> <b>W<sub>2</sub>+T<sub>1,2</sub></b> : Nghiên cứu giải pháp thích ứng chống rủi ro và sâu bệnh cho cây lúa. <b>W<sub>2</sub>+T<sub>4,5</sub></b> : Thực hiện hoạt động khuyến nông, ứng dụng kỹ thuật sản xuất giảm giá thành. <b>W<sub>1,2</sub>+T<sub>3,4,5</sub></b> : Tăng cường sự gắn kết của các sở ban ngành và các chương trình dự án có hiệu quả và thiết thực. <b>W<sub>1,3</sub>+T<sub>6</sub></b> : Liên kết giữa các tác nhân trong liên kết “Cánh đồng lớn” (củng cố liên kết ngang).

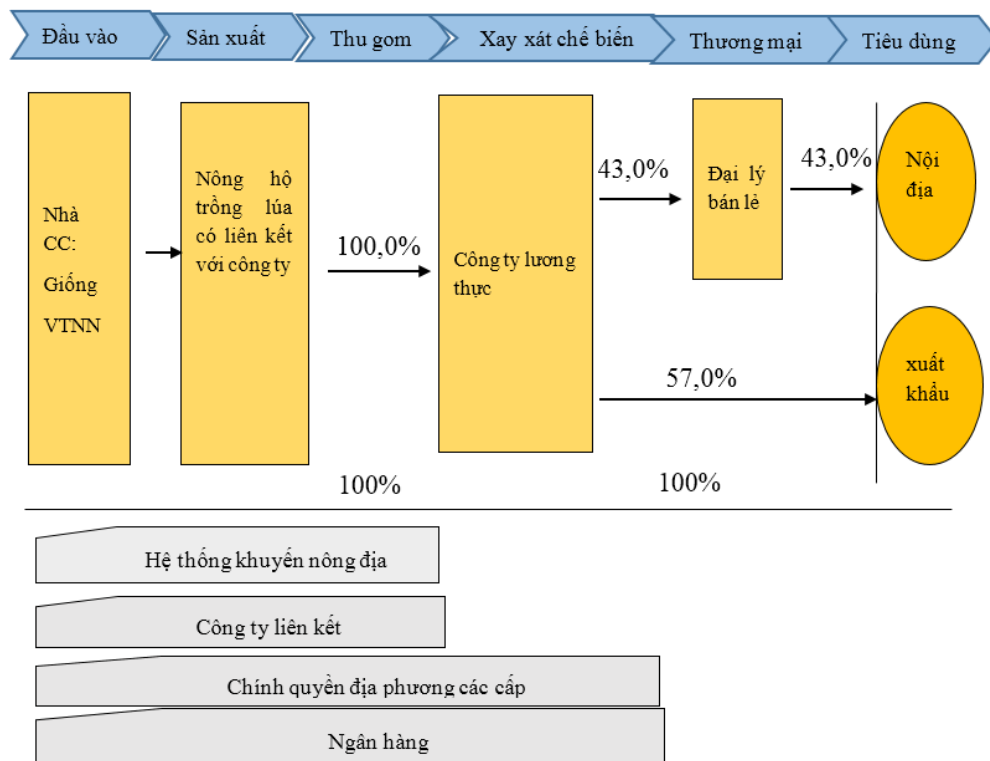
*Nguồn: Tổng hợp từ khảo sát ý kiến chuyên gia và thảo luận nhóm, 2020*

Dựa trên kết quả phân tích tổng hợp từ ma trận SWOT. 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.

### **Mô hình liên kết diễn hình tại Hậu Giang**

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



**Hình 4. Sơ đồ chuỗi giá trị lúa theo liên kết dọc tại Hậu Giang**

*Nguồn: Số liệu điều tra, 2020*



## **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.

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.