

DOI:10.22144/ctu.jvn.2021.163

PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ LÚA GẠO CHẤT LƯỢNG CAO THEO HƯỚNG GẮN KẾT DOANH NGHIỆP VÀ HỢP TÁC XÃ TẠI TỈNH AN GIANG

Khổng Tiên Dũng*

Khoa Kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ

*Người chịu trách nhiệm về bài viết: Khổng Tiên Dũng (email: ktdung@ctu.edu.vn)

Thông tin chung:

Ngày nhận bài: 26/05/2021

Ngày nhận bài sửa: 21/07/2021

Ngày duyệt đăng: 29/10/2021

Title:

Analysis of high-quality rice value chain in An Giang province towards to link cooperative enterprise and co-operative

Từ khóa:

Chuỗi giá trị, hợp tác xã, liên kết doanh nghiệp, lúa chất lượng cao

Keywords:

Cooperations, enterprise linkages, high-quality rice, value chain

ABSTRACT

Producing high-quality rice for sustainable development of rice production is a direction in order to meet market demand. This research analyses the high-quality rice value chain based on GTZ ValueLinks (2007) approach using data collected directly from 100 farmers and 31 value chain actors in An Giang province. Research results reveal that the current high-quality rice value chain has some improvements compared to the conventional chain, in which the number of actors involved in the chain is reduced, farmers' profits are increased. The analysis of the chain value shows that the actors in the chain currently have a high added value, especially the food company. This is an important point as a basis for attracting businesses to join the cooperation with farmers. However, this value chain still faces many challenges such as contract breaks and quality management. Thus, in order to develop and improve the current high-quality rice value chain, it is necessary to develop and improve a new type of cooperative as a bridge between production and consumption, besides, it is necessary to involve financial actors to ensure sufficient support for farmers and cooperative enterprises.

TÓM TẮT

Sản xuất lúa gạo chất lượng cao nhằm phát triển bền vững ngành hàng là hướng đi phù hợp với nhu cầu thị trường. Nghiên cứu này phân tích chuỗi giá trị (CGT) lúa gạo chất lượng cao theo cách tiếp cận của GTZ ValueLinks (2007) sử dụng số liệu thu thập trực tiếp từ 100 nông dân và 31 tác nhân tham gia CGT tại tỉnh An Giang. Kết quả nghiên cứu chỉ rõ CGT lúa gạo chất lượng cao hiện nay đã có một số cải thiện so với chuỗi truyền thống, trong đó số tác nhân tham gia vào chuỗi giảm, lợi nhuận của nông dân được tăng lên. Phân tích kinh tế chuỗi cho thấy các tác nhân trong chuỗi hiện có giá trị gia tăng khá cao, nhất là công ty lương thực. Đây là điểm quan trọng làm căn cứ thu hút doanh nghiệp tham gia liên kết với nông dân. Tuy nhiên, CGT này hiện còn gặp nhiều thách thức như tình trạng phá vỡ hợp đồng và rủi ro về chất lượng. Như vậy, để phát triển và hoàn thiện CGT lúa gạo chất lượng cao hiện nay cần phát triển và hoàn thiện hợp tác xã kiểu mới làm cầu nối giữa sản xuất và tiêu thụ. Bên cạnh đó, cần có sự tham gia của các tổ chức tín dụng để đảm bảo nguồn vốn sản xuất cho nông dân và vốn kinh doanh cho doanh nghiệp tham gia liên kết.

1. GIỚI THIỆU

An Giang là một trong những địa phương có diện tích trồng lúa lớn nhất vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Cụ thể năm 2019, tổng diện tích gieo trồng lúa trên địa bàn là 625.400 ha đứng thứ hai toàn vùng sau Kiên Giang. Diện tích gieo trồng đạt 100,89% kế hoạch, tăng gần 2.400 ha so với năm 2018, năng suất lúa bình quân cả năm 2019 ước đạt 6,3 tấn/ha với sản lượng gần 4 triệu tấn (Cục thống kê tỉnh An Giang, 2020). Theo kết luận và định hướng của Thủ tướng Chính phủ, An Giang cần nâng cao giá trị kinh tế của cây lúa, phải chú trọng từ khâu sản xuất đến khâu tiêu thụ, làm cho cây lúa mang lại lợi nhuận cao cho tỉnh và nâng cao đời sống nông hộ. Trong thời gian qua, tỉnh An Giang đã triển khai nhiều hoạt động để hỗ trợ liên kết chuỗi, xúc tiến thương mại, xây dựng thương hiệu riêng cho sản phẩm lúa gạo, từ đó góp phần triển khai thực hiện tái cơ cấu ngành nông nghiệp, đổi mới phương pháp canh tác bền vững và nâng cao chuỗi giá trị (CGT) cho ngành hàng lúa gạo. Năm 2019, trên địa bàn tỉnh An Giang có 30 doanh nghiệp tham gia triển khai thực hiện liên kết sản xuất (ví dụ Tập đoàn Lộc Trời, Công ty TNHH Lương thực Tấn Vương, Công ty Gentraco, Công ty Angimex, Công ty Cổ phần Tập đoàn Tân Long), tiêu thụ lúa thông qua hợp đồng với diện tích đăng ký thực hiện hơn 63.000 ha, với các giống lúa chất lượng cao như: Đài Thơm 8, Jasmine 85, OM 4218, OM 6976, Japonica; nếp CK92, CK2003. An Giang cũng là một trong những tỉnh đã và đang triển khai thực hiện dự án Chuyển đổi nông nghiệp bền vững tại Việt Nam – VnSAT. Mục tiêu chung của dự án là góp phần triển khai thực hiện đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp, đổi mới phương thức canh tác bền vững và nâng cao CGT cho ngành hàng lúa gạo ở vùng sản xuất hàng hóa lớn của Việt Nam (Ủy ban nhân dân tỉnh An Giang, 2019).

Tuy nhiên, hiện nay tỉ lệ thu mua lúa thông qua hợp đồng ở An Giang còn rất thấp, trung bình chiếm khoảng 4% diện tích xuống giống của từng vụ. Nguyên nhân là do nhiều nông dân mặc dù đã nhận thức được lợi ích và hiệu quả của việc tham gia liên kết sản xuất nhưng chưa thật tin tưởng nên số lượng tham gia còn hạn chế. Đa số nông dân sản xuất quy mô nhỏ, rất dễ gặp rủi ro nhất là thị trường tiêu thụ. Một số nông dân đã ký hợp đồng nhưng không tuân thủ đúng quy trình kỹ thuật của doanh nghiệp đưa ra làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm. Đây cũng là một trong những nguyên nhân phá vỡ hợp đồng. Hơn nữa, nếu đánh giá tổng quan về tình trạng sản xuất và tiêu thụ ở tỉnh thì còn rất nhiều khó khăn và thách thức: chi phí đầu vào ngày càng tăng, sự biến

động về giá trên thị trường, kênh tiêu thụ chưa hiệu quả còn mang tính tự phát, các hoạt động liên quan đến CGT lúa gạo chưa hiệu quả. Chính vì vậy, việc nghiên cứu tìm hiểu CGT lúa gạo mới theo hướng gắn kết hợp tác xã (HTX) và doanh nghiệp có sự liên kết từ khâu sản xuất đến tiêu thụ là rất cần thiết. Do đó, nghiên cứu này nhằm phân tích CGT lúa gạo chất lượng cao tại tỉnh An Giang, tính toán các giá trị kinh tế, xác định những điểm nghẽn và rủi ro trong chuỗi, từ đó làm luận cứ khoa học đề xuất các giải pháp nâng cấp CGT lúa gạo chất lượng cao tại tỉnh. Kết quả nghiên cứu này được kỳ vọng mang lại ý nghĩa thực tiễn cao, góp phần phát triển bền vững CGT lúa gạo chất lượng cao tại vùng ĐBSCL.

Các nghiên cứu trước đây về CGT đã được thực hiện ở ĐBSCL và Việt Nam điển hình như nghiên cứu về CGT lúa gạo nội địa và CGT xuất khẩu (Võ Thị Thanh Lộc & Nguyễn Phú Sơn, 2011, 2013). Các nghiên cứu này sử dụng phương pháp theo cách tiếp cận tổng hợp của Kaplinsky and Morris (2000), Recklies (2001), GTZ ValueLinks (2007) và M4P (2007). Các chỉ tiêu phổ biến khác như phân tích doanh thu, chi phí lợi nhuận, phân tích giá trị gia tăng (GTGT) của từng tác nhân, phân tích hoạt động của chuỗi và của toàn bộ chuỗi cũng được nghiên cứu thực hiện (Đào Thế Anh và ctv., 2014).

Các nghiên cứu này đề xuất các giải pháp nhằm tăng GTGT, thu nhập, lợi nhuận và lợi thế cạnh tranh của ngành hàng lúa gạo ở ĐBSCL. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu chỉ ra trong CGT 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 & Nguyễn Phú Sơn, 2011). Bên cạnh đó, mô hình sản xuất truyền thống 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 GTGT cho gạo Việt Nam, nhất là cho chuỗi gạo xuất khẩu (Nguyễn Văn Sán, 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 như các nước khác trên thế giới. 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 & Nguyễn Phú Sơn, 2011). Quan trọng nhất, các nghiên cứu về CGT tại Việt Nam và ĐBSCL trong thời qua vẫn chưa đánh giá được chuỗi liên kết qua mô hình gắn kết HTX và doanh nghiệp, mặc dù vai trò của HTX và doanh nghiệp trong CGT hiện nay rất quan trọng (Dương Ngọc Thành, 2018; Đào Thế Anh & Thái Văn Tinh, 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. 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 sẽ là cơ sở để nâng cao chuỗi ngành hàng.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Phương pháp thu thập số liệu

Số liệu sơ cấp của đề tài được thu thập bằng cách phỏng vấn trực tiếp nông hộ trồng lúa chất lượng cao và các tác nhân trong chuỗi tại ba huyện Thoại Sơn, Châu Thành và Tri Tôn có liên kết thuộc tỉnh An Giang thông qua bản câu hỏi soạn sẵn. Đối tượng khảo sát gồm nhà cung cấp đầu vào, người sản xuất (nông hộ), thương lái, HTX, nhà máy xay xát (NMXX), công ty lương thực và đại lý bán lẻ. Số lượng quan sát mẫu gồm có 100 nông hộ trồng lúa, 9 đại lý vật tư nông nghiệp, 6 HTX, 3 thương lái, 5 NMXX, 3 công ty lương thực và 5 đại lý bán lẻ. Đề tài sử dụng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên có điều kiện đối với nông hộ, tiêu chí để chọn là các hộ có trồng lúa chất lượng cao, các tác nhân còn lại trong chuỗi được chọn theo phương pháp liên kết chuỗi.

2.2. Phương pháp phân tích số liệu

Phương pháp thống kê mô tả: Được sử dụng trong đề tài nhằm thu thập, tổng kết và mô tả những đặc tính cơ bản của dữ liệu về thực trạng sản xuất và tiêu thụ lúa gạo, đặc điểm kinh tế xã hội của nông hộ và các tác nhân tham gia vào CGT.

Phương pháp phân tích CGT: Dựa trên lược khảo tài liệu và các đề tài phân tích CGT của các chuyên gia và nhà khoa học có uy tín trước đây về đánh giá CGT sản phẩm nông nghiệp ở ĐBSCL, các chính sách và chiến lược nâng cấp CGT lúa gạo (Võ Thị Thanh Lộc & Lê Nguyễn Đoàn Khôi, 2011), về giải pháp nâng cấp CGT gạo đặc sản ở Sóc Trăng và phân tích CGT lúa gạo ở ĐBSCL (Võ Thị Thanh Lộc & Nguyễn Phú Sơn, 2013, 2011), đề tài nghiên cứu này sẽ sử dụng phương pháp phân tích CGT theo cách tiếp cận toàn cầu của GTZ (2007). Với cách tiếp cận này, CGT sẽ theo nghĩa rộng, nghĩa là CGT 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.

Dựa trên kết quả nghiên cứu, phân tích điểm nghẽn, xác định cơ hội thị trường và lợi thế cạnh tranh, bài viết này xem xét dựa trên 04 chiến lược nâng cấp chuỗi (Công cụ 9) để đề xuất giải pháp (gồm cắt giảm chi phí, nâng cao chất lượng, đầu tư công nghệ và tái đầu tư). Tuy nhiên, dựa trên lược khảo tài liệu về điểm yếu của chuỗi lúa gạo truyền thống hiện nay, công cụ chiến lược tái phân phối sẽ được tập trung nghiên cứu theo các tiêu chí bao gồm sản xuất và tiêu thụ theo yêu cầu thị trường, nâng cao năng lực đàm phán bằng liên kết ngang và sử dụng hợp đồng.

Phân tích ma trận SWOT: Được dùng để chỉ ra điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội cũng như thách thức đối với CGT lúa gạo chất lượng cao, từ đó đề xuất các giải pháp nâng cấp chuỗi ở địa bàn nghiên cứu.

3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Chi phí, thu nhập và lợi nhuận của nông hộ

Chi phí sản xuất là yếu tố quan trọng để xác định được lợi nhuận của nông dân sản xuất lúa chất lượng cao. Chi phí sản xuất bao gồm giá đầu vào, máy móc, thuê lao động, lao động nhà và lãi vay ngân hàng, được thể hiện trong Bảng 1.

Cụ thể, giá lúa bán ra trung bình tại thời điểm điều tra là 5.464 đồng/kg. Trong giá thành cho 1 kg lúa thì có các loại chi phí như sau: chi phí đầu vào (giống, phân bón, thuốc BVTV) chiếm tỉ lệ cao nhất 49,1%, chi phí lao động (sạ, làm cỏ, dặm, công rải phân, công phun thuốc, khử lẫn) chiếm 24,1% và chi phí cho công lao động nhà chiếm ít nhất 0,9%. Các khoản chi phí còn lại được gọi là chi phí tăng thêm chiếm 25,9% (bao gồm chi phí bơm nước 5,3%, chi phí thuê máy cày 8,5%, chi phí thuê máy cắt 10,9%

và lãi ngân hàng 1,2%). Trong đó, lao động cho khâu làm cỏ, dặm đa phần là nữ. Tuy nhiên, vẫn có một số ít lao động nam xuất hiện trong khâu sản xuất này, giá thuê lao động giữa nam và nữ không có sự khác nhau từ khoảng 170.000 – 190.000

đồng/người/ngày (8 tiếng). Trong đó, vụ Đông Xuân (ĐX) có lao động nam chiếm 8,0% và nữ chiếm 92,0% trong số lao động được thuê mướn; vụ Hè Thu (HT) có lao động nam chiếm chỉ 2,0% và vụ Thu Đông (TĐ) có lao động nam chiếm 5,0%.

Bảng 1. Cơ cấu giá thành sản xuất lúa ở tỉnh An Giang

Chi tiêu	Hạng mục	Chi phí theo 1 ha (10.000 m ²) (đồng/ha)	Chi phí theo 1 kg lúa (đồng/kg)	Tỷ trọng (%)
Đầu vào	Giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật (BVTV)	9.128.600	1.416	49,1
Máy móc	Bơm nước (xăng, dầu)	989.000	154	5,3
	Thuê máy cày, xới	1.574.400	243	8,5
	Thuê máy cắt	2.020.800	314	10,9
Thuê lao động	Sạ	379.400	59	2,0
	Làm cỏ, dặm	707.856	107	3,8
	Rải phân	967.800	150	5,2
	Phun thuốc	1.441.200	223	7,7
	Khử lẫn	994.800	155	5,4
Lao động nhà		166.000	26	0,9
Lãi vay ngân hàng		228.000	36	1,2
Tổng chi phí		18.597.856	2.883	100,0

Nguồn: Số liệu điều tra trực tiếp 100 nông hộ trồng lúa tại An Giang, 2020

Tính trên 1 kg lúa chất lượng cao, nông dân có hai giá bán với giá 4.900 đồng/kg cho thương lái và 5.600 đồng/kg cho HTX, với tổng chi phí sản xuất 2.955 đồng/kg (kênh 1) và 2.831 (kênh 2) nông dân sẽ thu được lợi nhuận từ 1.905 - 2.769 đồng/kg. Trong đó, kênh 1 có tổng chi phí đầu vào chiếm

1.540 đồng bao gồm chi phí cho giống, thuốc BVTV và phân bón; chi phí tăng thêm 712 đồng và chi phí lao động là 703 đồng. Kênh 2 có tổng chi phí đầu vào là 1.397 đồng; chi phí tăng thêm 710 đồng và chi phí lao động là 724 đồng (698 đồng cho chi phí lao động thuê và 26 đồng cho chi phí lao động nhà).

Bảng 2. Giá thành sản xuất, giá bán trên 1 kg lúa chất lượng cao theo từng kênh thị trường tại An Giang (đồng/kg)

Chỉ tiêu	Kênh 1		Kênh 2	
	1 kg lúa	1 kg gạo	1 kg lúa	1 kg gạo
Chi phí đầu vào	1.540	2.333	1.397	2.117
Chi phí tăng thêm	712	1.079	710	1.076
Chi phí lao động	703	1.065	724	1.096
Tổng cộng	2.955	4.477	2.831	4.289
Giá bán	4.900	6.272	5.600	7.168

Nguồn: Số liệu điều tra trực tiếp 100 nông hộ trồng lúa tại An Giang, 2020

Bảng 3. Chi phí sản xuất và lợi nhuận của nông hộ trồng lúa chất lượng cao

Chỉ tiêu	Đơn vị	Vụ ĐX	Vụ HT	Vụ TĐ
Sản lượng	Tấn/ha	6,9	6,3	6,3
Doanh thu	Trđ/vụ/ha	42,4073	35,9540	37,0410
Tổng chi phí	Trđ/vụ/ha	18,5579	18,6116	18,5930
Lợi nhuận	Trđ/vụ/ha	23,8494	17,3424	18,4480

Nguồn: Số liệu điều tra trực tiếp 100 nông hộ trồng lúa tại An Giang, 2020

Vụ ĐX đạt năng suất cao nhất là 6,9 tấn/ha, nguyên nhân là do các nông hộ khảo sát canh tác

hiều giống lúa khác nhau trong một vụ mặc dù đều là giống chất lượng cao, mỗi giống lúa lại cho ra

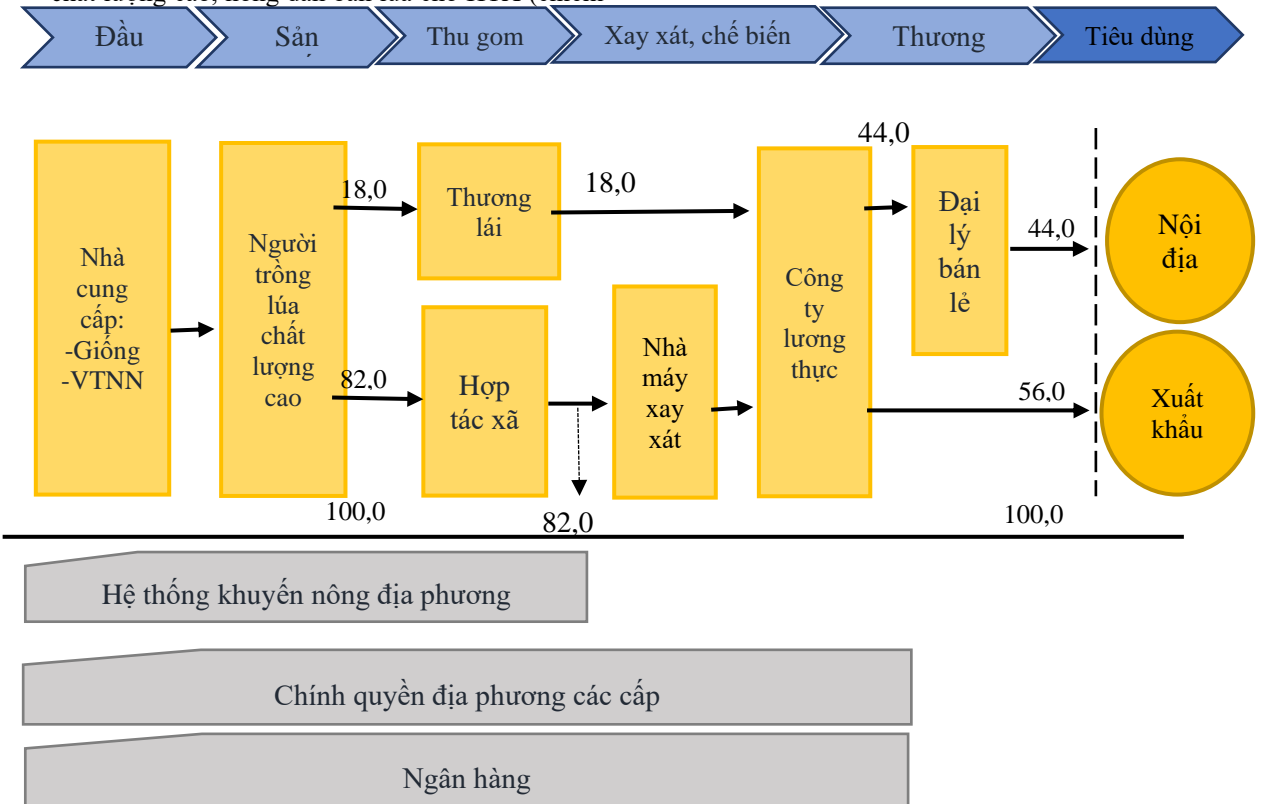
năng suất khác nhau, đồng thời vào vụ ĐX thời tiết thuận lợi hơn vào các vụ khác nên năng suất cho ra cũng cao hơn. Do áp dụng cùng kỹ thuật canh tác từ HTX nên chi phí sản xuất lúa chỉ trong khoảng 18,5 triệu đồng/ha. Lợi nhuận mang về bình quân cho một nông hộ vào vụ ĐX là 23,8 triệu đồng; vụ HT là 17,3 triệu đồng và vụ TĐ là khoảng 18,4 triệu đồng.

3.2. Phân tích CGT lúa gạo chất lượng cao tỉnh An Giang

Dựa trên kết quả nghiên cứu, sơ đồ CGT gạo chất lượng cao (có liên kết) tỉnh An Giang được thể hiện ở Hình 1 bao gồm các tác nhân tham gia đầu vào cho đến khi sản phẩm đến tay người tiêu dùng. Sơ đồ CGT lúa gạo tại tỉnh An Giang hiện nay được thể hiện qua các khâu như sau:

(1) Khâu sản xuất: Đại diện là tác nhân trồng lúa chất lượng cao, nông dân bán lúa cho HTX (chiếm

82,0%) và 18,0% là bán cho thương lái. Những hộ bán cho HTX đa phần được bao tiêu và thu mua trực tiếp có kết nối với doanh nghiệp. Tuy nhiên, 18% bán cho thương lái là do lúa không đạt chất lượng như yêu cầu hoặc một số ít nông dân bán cho thương lái để nhận tiền ngay (2) Khâu thu gom: Tác nhân là HTX và thương lái, hộ thu mua lúa 100,0% từ nông dân, HTX 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 NMXX (hệ thống NMXX thuộc công ty lương thực). (3) Khâu chế biến: Đại diện là tác nhân NMXX và công ty lương thực. Trong đó, công ty thu gạo từ NMXX và thương lái. (4) 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 và công ty lương thực đóng gói để xuất khẩu.



Hình 1. CGT lúa gạo chất lượng cao có liên kết tại An Giang

Nguồn: Số liệu điều tra trực tiếp tại An Giang, 2020

Những chức năng tham gia chuỗi

CGT lúa gạo chất lượng cao tại An Giang bao gồm các tác nhân: nông hộ, thương lái, HTX, NMXX thuộc công ty lương thực, 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 CGT: Là các khâu trong CGT 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 NMXX 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 NMXX (thuộc công ty lương thực) 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 CGT 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 CGT 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 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 một lần trong một 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 triệu 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).

Bảng 4. Phân tích giá trị gia tăng (GTGT) theo kênh thị trường (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	
GTGT 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 -> NMXX -> 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	
GTGT	2.879	769			1.105	850	5.603
% GTGT thuần	51,4	13,7			19,7	15,2	100

Nguồn: Số liệu điều tra trực tiếp tại An Giang, 2020

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

Đối với kênh tiêu thụ này, nông dân sẽ bán thông qua tác nhân thương lái (tuy nhiên, do số lượng khá nhỏ, thương lái sẽ bán lại cho công ty lương thực phục vụ nhu cầu trong nước), 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 GTGT thuần cao nhất, chiếm 45,9% tổng GTGT 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 -> NMXX -> Công ty lương thực -> Đại lý

Đây là kênh chủ lực của CGT lúa gạo chất lượng cao tại An Giang, kênh xuất hiện đầy đủ các tác nhân trong CGT. 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 CGT.

Hợp tác xã: Kết quả phân tích cho thấy HTX giúp giá bán ra của nông hộ cao hơn giá thị trường cũng như giá bán từ thương lái. Tác nhân này chiếm 13,7% tổng GTGT thuần trong kênh 2 và được hưởng lợi nhuận 769 đồng/kg.

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: Địa 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%.

3.3. Phân tích tổng hợp kinh tế chuỗi

CGT gạo chất lượng cao tại An Giang có sản lượng là 5.004 tấn gạo/năm cho tiêu thụ nội địa. Trong đó, tổng lợi nhuận toàn chuỗi là 29.678,65 triệu đồng phân bổ cho 5 tác nhân bao gồm: Nông dân chiếm tỉ trọng lợi nhuận cao nhất chuỗi với 59,7% tương ứng 17.721 triệu đồng, kế đến là công ty lương thực với 5.825 triệu đồng (chiếm 19,6%), HTX với 4.163 triệu đồng (chiếm 14,1%), đại lý bán lẻ chiếm 6,3% tương ứng với lợi nhuận 1.872 triệu đồng và thấp nhất là thương lái với 97,65 triệu đồng (chiếm 0,3%). Tuy nhiên, khi xét về tổng thu nhập toàn kênh thì công ty lương thực chiếm tỉ trọng cao nhất 34,2%, kế tiếp là nông dân 22,5% và thấp nhất vẫn là thương lái chiếm tỉ trọng 6,0%.

Bảng 5. Phân tích tổng hợp kinh tế CGT gạo

Khoản mục	Nông dân	HTX	Thương lái	Công ty	Đại lý	Tổng
1. Sản lượng (tấn)	7.583	5.413	2.170	5.004	2.202	
2. Giá bán (đ/kg)	6.720	8.266	6.317	15.500	18.100	
3. Lợi nhuận (đ/kg)	2.337	769	45	1.164	850	5.165
% Lợi nhuận	45,2	14,9	0,9	22,5	16,5	100,0
4. Tổng lợi nhuận (trđ)	17.721	4.163	97,650	5.825	1.872	29.678,65
% Tổng lợi nhuận	59,7	14,1	0,3	19,6	6,3	100,0
5. Tổng thu nhập (trđ)	50.958	44.744	13.708	77.562	39.856	226.828
% Tổng thu nhập	22,5	19,7	6,0	34,2	17,6	100,0

Nguồn: Số liệu điều tra trực tiếp tại An Giang, 2020

3.4. Phân tích hậu cần và các điểm nghẽn của CGT lúa gạo chất lượng cao

3.4.1. 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 tật 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 HTX 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. Điển hình như Tập đoàn Lộc Trời là doanh nghiệp tư nhân đầu tiên xây dựng chuỗi sản xuất lúa gạo từ nghiên cứu, ứng dụng đến chuyên giao và phối hợp với nông dân sản xuất. 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; mối 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 GTGT chưa thể đẩy mạnh, đồng thời các dịch vụ hậu cần sản xuất, vận chuyển chưa liên tục, còn yếu và thiếu đồng bộ.

Do đây là chuỗi có liên kết phụ thuộc lớn vào tính liên kết chặt chẽ giữa nông hộ và doanh nghiệp thông qua vai trò của HTX. Do đó, công cụ 5 phân tích rủi ro chuỗi cung ứng sản phẩm và (bao gồm các nội dung như rủi ro liên thị trường, rủi ro cơ sở hạ tầng, rủi ro liên quan đến hoạt động quản lý) và công cụ 6 phân tích các chính sách có liên quan (như chính sách tín dụng, thuế, khuyến nông) đã được lồng ghép trong nội dung phân tích một cách tổng quát nhất chứ không được đánh giá định tính (ví dụ các mức ảnh hưởng cao, trung bình, thấp) như các phân tích chuỗi truyền thống. Như vậy, dựa trên thông tin từ phân tích CGT hiện tại của lúa chất lượng cao tại An Giang bằng cách nghiên cứu và phân tích toàn diện chuỗi (bao gồm chức năng, tác nhân, kênh thị trường, phân tích kinh tế chuỗi, phân tích hậu cần và điểm nghẽn), phần tiếp theo của bài viết sẽ đề cập đến các nội dung phân tích điểm nghẽn và phân tích SWOT toàn chuỗi để đưa ra các giải pháp nâng cấp phù hợp.

3.4.2. Các điểm nghẽn trong chuỗi

Từ cấu trúc chuỗi: So với chuỗi truyền thống, CGT hiện nay có ít chức năng hơn và chỉ có 04 tác nhân chính (NMXX thuộc công ty lương thực), tuy nhiên việc kiểm soát về chất lượng, giá cả còn khá khó khăn. Lý do là vì có một nhóm nông dân không tuân thủ hướng dẫn của HTX và công ty liên kết dẫn tới việc phải bán ra ngoài cho thương lái do chất lượng không đạt, cũng có một số ít vì cần tiền hoặc giá trong ngắn hạn cao hơn nên đã bán cho thương lái, việc này ảnh hưởng đến lợi ích lâu dài giữa các bên khi tham gia hợp đồng. Do đó, các tác nhân tham gia trong chuỗi hiện nay vẫn được phân chia theo 2 kênh phân phối. Việc này ảnh hưởng đến việc kiểm soát về chất lượng sản phẩm hay giá cả thị trường là điều vô cùng khó khăn, do việc khác biệt trong phân chia lợi nhuận theo các kênh.

Từ các liên kết trong chuỗi: Kết quả khảo sát các liên kết trong các phân phối của CGT lúa gạo chất lượng cao cho thấy rằng, nông dân sản xuất chưa

liên kết thực sự chặt chẽ với các công ty lương thực trong bao tiêu sản phẩm hay đầu ra của thị trường. Cụ thể, nông dân được hỗ trợ đầu vào về giống và vật tư nông nghiệp để sản xuất lúa nên không phải lo lắng về vốn, giá vật tư được cung cấp lại cao hơn thị trường dẫn tới thu nhập của nông dân bị giảm sút. Bên cạnh đó, việc sử dụng giống do công ty quy định đôi khi gây khó khăn cho nông dân do tập quán canh tác, đòi hỏi kỹ thuật đồng bộ. Trong một số trường hợp, người nông dân không nắm bắt được đầy đủ kỹ thuật sản xuất nên chất lượng lúa bị ảnh hưởng và không được thu mua, nên người dân luôn là người chịu rủi ro nhất từ liên kết.

Từ kinh tế của các tác nhân tham gia các tác nhân trong chuỗi có hiệu quả kinh tế khá cao. Việc phân chia lợi nhuận trong kênh tiêu thụ nội địa và xuất

khẩu thì người nông dân có lợi nhuận cao hơn (tính trên kg lúa) so với các tác nhân tham gia trong chuỗi. Tuy nhiên, đối với phân tích kinh tế toàn chuỗi thì thương lái và công ty lương thực có lợi nhuận cao nhất trong toàn chuỗi. Kết quả cho thấy rằng việc phân chia lợi nhuận của các tác nhân là không đều nhau, điều này ảnh hưởng đến sự liên kết trong sản xuất và chia sẻ quyền lợi của các tác nhân tham gia trong chuỗi.

3.5. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến CGT lúa gạo

Qua đánh giá thực trạng sản xuất và tiêu thụ lúa gạo và phân tích CGT lúa gạo hiện tại ở tỉnh An Giang, phân tích ma trận 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 6.

Bảng 6. Phân tích SWOT lúa gạo chất lượng cao tại An Giang

SWOT	CƠ HỘI (O)	NGUY CƠ (T)
<p>ĐIỂM MẠNH (S)</p> <p>S₁: Đất đai phù hợp một số giống lúa chất lượng cao như RVT, Đài Thơm 8, Jasmine 85, OM và LT18, nguồn nước ngọt đáp ứng đủ cho canh tác lúa.</p> <p>S₂: Có kinh nghiệm trồng lúa lâu năm.</p> <p>S₃: Có công ty đầu tư đầu vào sản xuất, cung cấp đầy đủ nguyên liệu đầu vào cho người sản xuất.</p> <p>S₄: Có nhiều HTX cũng như cánh đồng lớn sẵn sàng liên kết.</p> <p>S₅: Giao thông, thủy lợi, cơ giới hoá đang được đầu tư tốt.</p> <p>S₆: Được hỗ trợ kỹ thuật từ các công ty liên kết.</p>	<p>Chiến lược công kích (SO):</p> <p>S_{1,2,5,6}+O_{1,2}: Nâng cao năng suất và chất lượng lúa.</p> <p>S_{3,6}+O_{2,4}: Mở rộng thị trường trong nước và xuất khẩu.</p> <p>S_{3,4,6}+O_{1,3}: Xây dựng và mở rộng HTX kiểu mới đáp ứng nhu cầu liên kết kinh doanh, phát triển mô hình “Cánh đồng lớn” ra các địa phương trong tỉnh.</p> <p>S_{3,4}+O₃: Phát triển liên kết kinh doanh cho sản phẩm đầu ra như Tập đoàn Lộc Trời, Công ty Angimex-Kitoku, Công ty TNHH Lương thực Tấn Vương, Công ty Cổ phần Gentraco.</p>	<p>Chiến lược đối phó/thích ứng (ST):</p> <p>S_{1,2,5}+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 để tăng khả năng thích ứng của nông dân với biến đổi khí hậu.</p> <p>S_{3,4}+T_{3,4,5}: Tăng cường liên kết đầu vào với các HTX có liên kết các công ty lương thực lớn.</p> <p>S_{3,4,6}+T₄: Thường xuyên tập huấn cho các cán bộ trong HTX, cán bộ địa phương về kiến thức thị trường, CGT, kỹ năng quản lý để tạo uy tín và đủ năng lực chịu trách nhiệm với người nông dân trong chuỗi.</p> <p>S_{3,4,6}+T_{4,5,6}: Quảng bá và xúc tiến thương mại.</p>

<p>ĐIỂM YẾU (W) W₁: Lệ thuộc thị trường Trung Quốc, Indonesia và Bangladesh. W₂: Thông tin thị trường còn hạn chế. W₃: 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.</p>	<p>Chiến lược điều chỉnh (WO): 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 HTX cũng như công ty. W₂+O₁: Tận dụng nguồn hỗ trợ dự án của địa phương để phát huy tốt nhất năng lực sản xuất. W_{1,2,3}+O_{1,3}: Ngoài liên kết giữa công ty với HTX, liên kết giữa HTX với các hộ nông dân thì cần phải có sự liên kết giữa các công ty khác nhau, tìm ra điểm mạnh của từng công ty nhằm phát triển tốt hơn, đồng đều trong yêu cầu về mặt chất lượng đầu ra để đánh mạnh vào thị trường nước ngoài.</p>	<p>Chiến lược phòng thủ (WT): W₂+T_{1,2}: Nghiên cứu ảnh hưởng BĐKH để tăng giải pháp thích ứng chống rủi ro cho cây lúa và sâu bệnh. W₂+T_{4,5}: Thực hiện hoạt động khuyến nông, ứng dụng kỹ thuật sản xuất giảm giá thành. W_{1,2}+T_{3,4,5}: Tăng cường sự gắn kết của các sở ban ngành và các chương trình dự án có hiệu quả và thiết thực. W_{1,3}+T₆: Liên kết giữa các tác nhân trong “Cánh đồng lớn”.</p>
--	--	--

Như vậy, các chiến lược để nâng cấp CGT lúa gạo chất lượng cao tại An Giang gồm:

- Nông hộ cần tham gia nhiều các lớp tập huấn kỹ thuật do các HTX hay công ty liên kết, các cuộc hội thảo do chính địa phương các cấp tổ chức mở rộng, từ đó góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm lúa và hạn chế ảnh hưởng của thuốc BVTV đối với bản thân cũng như môi trường xung quanh. Lý do hiện tại vẫn còn một số nông hộ vẫn còn canh tác theo kiểu cũ, dựa vào kinh nghiệm sản xuất của bản thân. Do đó, nông dân 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.

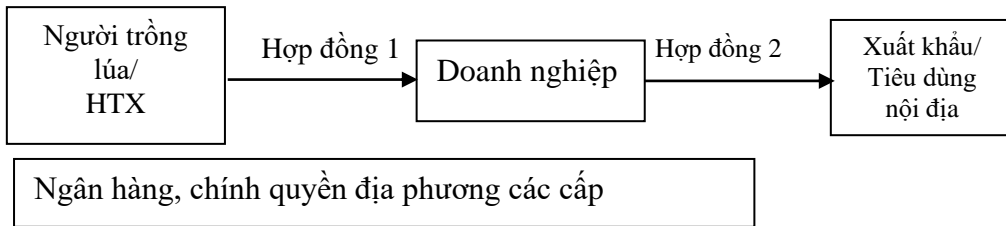
- Nhiều nông dân vẫn còn khó khăn trong việc tìm nguồn đầu ra do chất lượng sản xuất quá kém không đạt yêu cầu doanh nghiệp, hệ thống thương lái đã góp phần giải quyết đầu ra cho nông sản, nhất là vào cao điểm thu hoạch đã không xảy ra tình trạng ứ đọng nông sản hàng hóa trong dân. Tuy nhiên, cách làm 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. Vì vậy, việc tăng cường liên kết ngang và liên kết dọc là cần thiết 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.

- Từ thực tế hiệu quả của các mô hình liên kết sản xuất và tiêu thụ nông sản của tỉnh An Giang

trong thời gian qua, trong giai đoạn hiện nay, chỉ có liên kết sản xuất theo quy mô lớn, HTX làm trung tâm kết nối với doanh nghiệp, doanh nghiệp xác định trước nhu cầu thị trường tiêu thụ để định hướng sản xuất mới đảm bảo được quan hệ cung - cầu hài hòa, nông dân mới tránh được tình trạng “được mùa mất giá”, qua đó, từng bước nâng cao chất lượng, giá trị nông sản và thu nhập cho người nông dân.

- Vai trò của liên kết “5 nhà” (bao gồm cả *nhà băng* – ngân hàng) được đánh giá là cần thiết trong bối cảnh thị trường sản xuất lúa gạo còn nhỏ lẻ, manh mún. Trong đó, nhà doanh nghiệp giữ vai trò quan trọng nhất, kế đến là nhà nước (chính quyền), nhà nông và sau cùng là nhà khoa học.

Tóm lại, điểm mới trong nghiên cứu này đã chỉ ra được việc liên kết chuỗi nếu được hoàn thiện theo kết nối với doanh nghiệp trong đó HTX có vai trò trung gian sẽ hạn chế được rất nhiều rủi ro trong dài hạn. Tuy nhiên, một số chiến lược cần được nâng cấp thực hiện trong chuỗi liên kết HTX và doanh nghiệp như nông dân sản xuất theo yêu cầu của doanh nghiệp, nông dân được hỗ trợ đầu vào theo giá phù hợp sẽ tiết kiệm được chi phí lãi vay hàng năm. Tuy nhiên, tất cả các khâu đều phải thực hiện qua hợp đồng thật chặt chẽ, trong đó vai trò của HTX được nâng cấp là đại diện của nông dân (liên kết ngang), doanh nghiệp sẽ đặt hàng sản xuất theo hợp đồng họ ký kết với đơn vị tiêu thụ. Đặc biệt, chuỗi cần có sự hỗ trợ của chính quyền các cấp và ngân hàng (nhà băng để hỗ trợ tín dụng cho doanh nghiệp khi vào vụ thu mua để nông dân nhận được tiền sớm nhất ngay khi bán lúa).



Hình 2. Chuỗi liên kết hiệu quả của ngành hàng lúa gạo chất lượng cao

Chuỗi liên kết hiệu quả khi người nông dân liên kết với nhau có sự đại diện của HTX 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. Điều quan trọng nhất là tất cả các giao kết đều phải lập hợp đồng rõ ràng để đảm bảo các bên thực hiện đúng.

4. KẾT LUẬN

Qua nghiên cứu CGT lúa gạo chất lượng cao tại tỉnh An Giang, kết quả xác định được mô hình liên kết đã 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. Các liên kết ngang như HTX 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 giúp người nông dân cải thiện tốt nguồn lợi nhuận và giảm chi tiêu trong sản xuất lúa gạo. CGT lúa gạo chất lượng cao tại An Giang bao gồm các tác nhân là nhà cung cấp đầu vào, nông dân, thương lái, HTX, NMXX, công ty lương thực và đại lý bán lẻ. Điểm nổi bật trong nghiên cứu là khi phân tích tổng hợp kinh tế toàn chuỗi, tổng thu nhập của thương lái là thấp nhất trong khi nông dân và công ty lương thực chiếm tỉ trọng cao nhất. Bên cạnh đó, tổng lợi nhuận toàn chuỗi cũng cho thấy phần trăm lợi nhuận của nông dân là cao nhất và thấp nhất là thương lái. Ngoài ra, 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 làm tiền đề phát triển liên kết với doanh nghiệp và thực hiện theo các yêu cầu của thị trường. Điểm yếu là liên kết giữa nông dân và HTX còn lỏng lẻo, nông dân chưa áp dụng đúng kỹ thuật và quy trình do HTX đưa ra. Qua kết quả phân tích CGT lúa gạo chất lượng cao tại An Giang kết hợp với phân tích SWOT, giải pháp chính cho phát triển CGT lúa gạo chất lượng cao là phát triển vùng nguyên liệu có sự

hỗ trợ về tín dụng cho doanh nghiệp và nông dân; duy trì số tác nhân trong kênh phân phối hiện tại, ưu tiên duy trì tỷ trọng lợi nhuận cho nông dân, doanh nghiệp sau đó là các tác nhân khác trong chuỗi. Về lâu dài, việc thương mại hóa sản phẩm cần được tập trung, đáp ứng nhu cầu thị trường, hướng tới thị trường rộng hơn và chủ động trong khâu xuất khẩu. Khi đó, sản phẩm lúa gạo chất lượng trong CGT mới có thể phát triển mạnh và bền vững.

LỜI CẢM ƠN

Nghiên cứu này được tài trợ bởi Bộ Giáo dục và Đào tạo trong đề tài cấp Bộ mã số B2020-TCT-05.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Cục Thống kê tỉnh An Giang. (2020). *Báo cáo số liệu chính thức cây hàng năm tỉnh An Giang*. <http://thongkeangiang.gov.vn/BaiViet/3106>

Dương Ngọc Thành, Nguyễn Công Toàn & Hà Thị Thu Hà (2018). Đánh giá yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động HTX nông nghiệp tại tỉnh An Giang. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, 54(4), 212-219.

Đào Thế Anh & 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.

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.%2020071023.pdf

Kaplinsky, R., & Morris, M. (2000) *A Handbook for Value Chain Research, The Institute of Development Studies*. <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, version 3. Making markets work better for the poor (M4P) project*, UK Department for International Development (DFID). Agricultural development international: Phnom Penh, Cambodia.

- 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 đồng bằng sông Cửu Long. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, 12, 171-181
- Recklies, D. (2001). *The value chain*.
<http://themanager.org/models/ValueChain.html>
- Ủy ban nhân dân tỉnh An Giang. (2019). *Quyết định phê duyệt kế hoạch phát triển ngành hàng lúa gạo bền vững tỉnh An Giang từ nay đến năm 2020* (Số: 3878/QĐ-UBND).
<https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Linh-vuc-khac/Quyết-dinh-3878-QĐ-UBND-2017-Ke-hoach-phat-trien-nganh-hang-lua-gao-ben-vung-An-Giang-371768.aspx>
- Võ Thị Thanh Lộc & Lê Nguyễn Đoàn Khôi. (2011). Phân tích tác động và các chính sách nâng cấp chuỗi ngành hàng lúa gạo. *Tạp chí khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, 19(B), 110-121.
- Võ Thị Thanh Lộc & Nguyễn Phú Sơn. (2011). Phân tích trị lúa gạo vùng Đồng bằng sông Cửu Long. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, 19(A), 96-108.
- Võ Thị Thanh Lộc & Nguyễn Phú Sơn. (2013). *Giáo trình phân tích chuỗi giá trị sản phẩm, ứng dụng trong lĩnh vực nông nghiệp*. Nhà xuất bản Đại học Cần Thơ.