

Hiện trạng và giải pháp thúc đẩy nông dân liên kết với doanh nghiệp trong sản xuất lúa ở tỉnh Hậu Giang

Status-quo and solutions for enhancing farmers engaging in rice-production linkage with enterprises in Hau Giang Province

Trần Quốc Nhân^{1*}, Võ Khánh Duy¹

¹Trường Đại học Cần Thơ, Cần Thơ, Việt Nam

*Tác giả liên hệ, Email: tqnhan@ctu.edu.vn

THÔNG TIN

DOI:10.46223/HCMCOUJS.
econ.vi.17.5.2086.2022

Ngày nhận: 01/11/2021

Ngày nhận lại: 28/11/2021

Duyệt đăng: 10/12/2021

Từ khóa:

giải pháp; liên kết; lúa;
tham gia

Keywords:

solution; linkage; rice;
participation

TÓM TẮT

Nghiên cứu xác định nguyên nhân nông dân chưa mạnh dạn liên kết sản xuất với doanh nghiệp. Nghiên cứu cũng phân tích một số khác biệt về đặc điểm kinh tế - xã hội và hiệu quả sản xuất giữa hộ liên kết và không liên kết. Nghiên cứu sử dụng số liệu thu thập từ 160 hộ sản xuất lúa ở Hậu Giang. Phương pháp định tính chủ yếu sử dụng để xác định nguyên nhân nông dân không tham gia liên kết. Kết quả cho thấy, đặc điểm giữa hai nhóm hộ không khác biệt lớn, hộ tham gia liên kết sản xuất có hiệu quả cao hơn hộ không liên kết. Nông dân quen với việc sản xuất và tiêu thụ lúa theo cách của họ và không muốn lệ thuộc vào doanh nghiệp khi sản xuất, được xem là những nguyên nhân chính họ không muốn tham gia liên kết. Việc chậm thanh toán tiền cho nông dân cũng được xem là nguyên nhân cơ bản làm nông dân không có động lực liên kết doanh nghiệp.

ABSTRACT

This study aimed to investigate why a large number of farmers are not likely to engage in rice production linkage systems with enterprises. The study also examined differences in household characteristics and farm performances between participants and non-participants in the linkages. Primary data were collected from 180 rice households in Hau Giang Province. A qualitative method was mainly employed in the study. Results showed that the household characteristics of participants and non-participants in the linkages were likely similar. Yet rice-farm performances of the participants were remarkably better than those of non-participants. We explored that farmers have not been willing to participate in the linkages since they are accustomed to conventional ways of cultivation and marketing and seem not to be dependent on enterprises during the production process. Additionally, enterprises have not given instant payment to the farmers after collecting rice, which is considered a major cause that farmers refuse to join the linkages in rice production.

1. Giới thiệu

Chính phủ ban hành Nghị định số 98/2018/NĐ-CP năm 2018 thay thế cho Quyết định 62/2013/QĐ-TTg về liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp (Chính phủ, 2018). Năm 2020, cả nước có khoảng 4,028 Hợp Tác Xã (HTX) nông nghiệp và 271 tổ chức khoa học với 587 hộ nông dân, tham gia liên kết sản xuất và tiêu thụ với 1,867 doanh nghiệp (Hai Lam & Phuc Son, 2021). Chính sách khuyến khích thực hiện liên kết sản xuất đã được thực hiện từ năm 2002 qua Quyết định 80/2002/QĐ-TTg, nhưng việc thực hiện liên kết còn khá khiêm tốn (Thủ tướng Chính phủ, 2002). Theo GSO (2017), diện tích lúa ở Đồng Bằng Sông Cửu Long (ĐBSCL) sản xuất theo hình thức liên kết chỉ chiếm khoảng 10% diện tích lúa của toàn vùng.

Hiện nay, cả nước có 56 địa phương đã ban hành chính sách khuyến khích liên kết sản xuất, tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp trên cơ sở của Nghị định số 98/2018/NĐ-CP (Chính phủ, 2018). Hậu Giang là một trong những địa phương triển khai thực hiện khá tích cực chính sách liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp ở ĐBSCL. Hội đồng Nhân dân tỉnh Hậu Giang đã ban hành Nghị quyết số 07/2019/NQ-HĐND về chính sách hỗ trợ liên kết sản xuất, tiêu thụ sản phẩm trên địa bàn tỉnh vào tháng 07 năm 2019 (Hội Đồng Nhân dân tỉnh Hậu Giang, 2019). Diện tích liên kết sản xuất và tiêu thụ lúa chiếm khoảng 30% diện tích sản xuất lúa của nông dân trong tỉnh. Đây cũng được xem là tỉ lệ tương đối cao, tuy nhiên vẫn còn đến 70% diện tích sản xuất lúa của nông dân bán qua thương lái (Sở Nông nghiệp và PTNT Hậu Giang, 2020).

Các nghiên cứu về liên kết sản xuất tiêu thụ lúa gạo thường tập trung vào đánh giá hiệu quả sản xuất của mô hình và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến việc tham gia liên kết của nông dân. Các nghiên cứu cho thấy, nông dân tham gia liên kết đạt hiệu quả sản xuất cao hơn so với hộ không tham gia liên kết (La & Mai, 2015; Le & Nguyen, 2012; Tran, 2020). Kết quả nghiên cứu của Nguyen và Tran (2018), Tran (2019) và Pham, Dang, Dang, Pham, và Le (2020) cho thấy kinh nghiệm sản xuất, trình độ học vấn của chủ hộ, diện tích canh tác, tham gia tổ chức nông dân và việc sở hữu ghe/xuồng có ảnh hưởng đến quyết định của nông dân trong việc tham gia liên kết với doanh nghiệp. Các nghiên cứu này chưa làm rõ các nguyên nhân nông dân không tham gia liên kết. Do đó, nghiên cứu này nhằm phân tích được lý do nông dân tham gia và không tham gia liên kết sản xuất với doanh nghiệp và đánh giá những lợi ích của việc tham gia liên kết. Nghiên cứu cung cấp những luận chứng quan trọng về nguyên nhân tỉ lệ nông dân tham gia liên kết còn thấp, đây là điểm nổi bật của nghiên cứu này so với các nghiên cứu trước đây đã được thực hiện ở ĐBSCL.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Lý thuyết về sản xuất theo hợp đồng

Cách tiếp cận về chi phí giao dịch của Coase (1937) và Williamson (1979, 1981) cho rằng tất cả các giao dịch giữa các tác nhân kinh tế đều có liên quan đến vấn đề chi phí. Chi phí giao dịch là các loại chi phí có liên quan đến việc tìm kiếm thị trường hay khách hàng, chi phí cho việc thương lượng và ký hợp đồng, theo dõi và quản lý việc thực hiện theo hợp đồng, chi phí chuyển đổi trong trường hợp chấm dứt hợp đồng sớm. Hợp đồng thường chỉ được áp dụng khi làm giảm chi phí giao dịch so với các lựa chọn khác cho các bên (MP4, 2005; Williamson, 1979).

Eaton và Shepherd (2001) cho rằng sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng là thỏa thuận giữa những người sản xuất (nông dân) với các doanh nghiệp chế biến hoặc doanh nghiệp kinh doanh (người mua) trong việc sản xuất và cung cấp sản phẩm nông nghiệp dựa trên thỏa thuận giao hàng trong tương lai với giá cả đã được định trước. Bên mua thường cung cấp các hỗ trợ sản xuất ở một mức độ nào đó như cung cấp đầu vào sản xuất và tư vấn về kỹ thuật và cam kết mua hàng hóa của người sản xuất. Người sản xuất cam kết cung cấp một loại hàng hóa cụ thể nào đó với số lượng và chất lượng được yêu cầu từ người thu mua.

Nếu việc liên kết không có lợi ích cho các bên, nông dân và doanh nghiệp sẽ không muốn thực hiện khi bất lợi cho mình (MP4, 2005). Theo Roberts và Nguyen (2005), nông dân cũng gặp không ít trở ngại khi thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp như các yêu cầu cao về chất lượng sản phẩm, kỹ thuật sản xuất và việc giao hàng bất tiện đã làm cho hợp đồng không hấp dẫn bằng việc bán cho thương lái.

2.2. Khái niệm về liên kết

Theo Nghị định 98/2018/NĐ-CP của Chính phủ (Chính phủ, 2018), liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp, định nghĩa như sau:

Hợp tác, liên kết gắn sản xuất với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp (gọi chung là liên kết) là việc thỏa thuận, tự nguyện cùng đầu tư, sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp của các đối tượng như nông dân, hợp tác xã, doanh nghiệp và các tổ chức, cá nhân khác có liên quan để nâng cao hiệu quả sản xuất và chất lượng sản phẩm nông nghiệp.

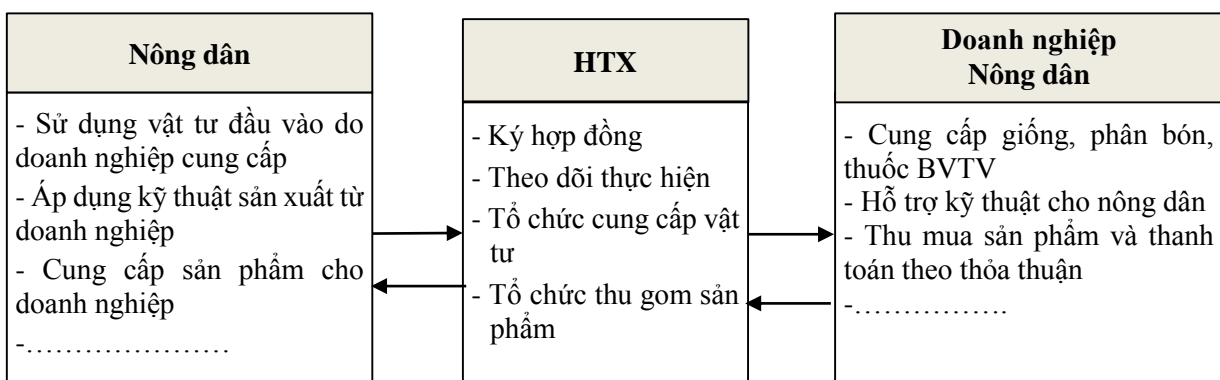
Liên kết giữa các bên được thực hiện thông qua hợp đồng liên kết. Hợp đồng được ký kết giữa các bên có liên quan nhằm thực hiện các nội dung liên kết được quy định trong hợp đồng. Qua đây cho thấy nội hàm của liên kết gắn sản xuất với tiêu thụ nông sản ở nước ta có bản chất giống như sản xuất nông nghiệp qua hợp đồng ở các nước.

2.3. Phương thức thực hiện liên kết

Qua khảo sát cho thấy, khoảng 80% nông dân tham gia liên kết tham gia HTX và chỉ có 20% còn lại không tham gia HTX. Liên kết được thực hiện thông qua hợp đồng sản xuất và thu mua được ký kết trực tiếp giữa doanh nghiệp và các HTX. Các doanh nghiệp thường liên hệ với các HTX để thực hiện việc liên kết sản xuất. Theo đó, doanh nghiệp đặt ra các điều kiện cho việc thực hiện liên kết, trên cơ sở đó HTX sẽ trao đổi lại với các thành viên. Nếu các thành viên đồng ý, HTX sẽ đại diện ký hợp đồng với doanh nghiệp. Nội dung hợp đồng thường đề cập đến qui mô diện tích liên kết và sản lượng lúa thu hoạch dự kiến, trách nhiệm của các bên. Hợp đồng thường được ký vào đầu vụ sản xuất, trước khi nông dân gieo sạ.

Trên cơ sở hợp đồng đã ký với doanh nghiệp, HTX lập danh sách những nông dân tham gia thực hiện liên kết cho nông dân ký tên xác nhận, đây được xem “hợp đồng con” giữa HTX và nông dân. Tuy nhiên, khi triển khai thực hiện có một số thành viên HTX không đồng ý thực hiện liên kết. Do đó, HTX phải vận động thêm những hộ cá thể tham gia liên kết để đảm bảo đủ qui mô diện tích và sản lượng dự kiến đã ký với doanh nghiệp. HTX đóng vai trò đại diện cho nông dân và cũng thay mặt doanh nghiệp theo dõi và hỗ trợ nông dân trong quá trình liên kết.

Phương thức tổ chức và thực hiện mô hình liên kết sản xuất và tiêu thụ lúa gạo giữa nông dân và doanh nghiệp ở tỉnh Hậu Giang được thể hiện qua Hình 1.



Hình 1. Phương thức thực hiện liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp

Nguồn: Tác giả xây dựng

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Nguồn số liệu

Nghiên cứu được thực hiện tại huyện Châu Thành A và huyện Vị Thủy, tỉnh Hậu Giang vào năm 2020. Phương pháp chọn mẫu thuận tiện và có chủ đích được áp dụng để chọn mẫu khảo sát. Nhóm hộ tham gia HTX được chọn từ danh sách do ban quản lý HTX cung cấp và hộ không tham gia liên kết được chọn từ danh sách do cán bộ địa phương cung cấp. Nhóm hộ không tham gia liên kết phải cư ngụ cùng một địa bàn với nhóm hộ liên kết. Điều này giúp đảm bảo tính tương đồng về hạ tầng giao thông, đặc điểm văn hóa và điều kiện về đất đai sản xuất giữa hai nhóm hộ. Tổng số 160 hộ được khảo sát, trong đó 80 hộ thực hiện liên kết và 80 hộ không thực hiện liên kết. Tuy nhiên, sau khi kiểm tra phiếu phỏng vấn, chúng tôi loại bỏ 05 phiếu thuộc nhóm hộ tham gia liên kết do thiếu thông tin về phần chi phí sản xuất. Như vậy, chúng tôi chỉ sử dụng dữ liệu được cung cấp từ 75 hộ liên kết và 80 hộ không liên kết để phân tích.

Phương pháp điều tra hộ bằng bảng hỏi cấu trúc được áp dụng để thu thập thông tin về đặc điểm nhân khẩu, kinh tế - xã hội như kinh nghiệm sản xuất, trình độ, thành viên gia đình, tham gia tổ chức nông dân, phương tiện sản xuất, thông tin chi tiết về chi phí sản xuất, năng suất và giá bán. Phương pháp thảo luận nhóm được áp dụng để xây dựng các tiêu chí lợi ích của mô hình liên kết, lý do nông dân tham gia liên kết cũng như không tham gia liên kết với doanh nghiệp. Ở mỗi địa điểm nghiên cứu, chúng tôi tiến hành thảo luận với hai nhóm nông dân (05 người/nhóm) để xác định các tiêu chí được đề cập trên. Sau đó, chúng tôi sử dụng các tiêu chí này cho từng cá nhân nông dân đánh giá thông qua thang đo Likert 5 mức độ (1: Hoàn toàn không đồng ý, 5: Hoàn toàn đồng ý).

3.2. Phương pháp phân tích số liệu

Nghiên cứu sử dụng phương pháp t-test để kiểm định sự khác biệt trung bình giữa hai nhóm hộ về đặc điểm nông hộ và kết quả sản xuất. Phương pháp phân tích định tính được sử dụng để đánh giá lợi ích do liên kết mang lại, lý do tham gia và không tham gia liên kết của hộ trồng lúa.

4. Kết quả và thảo luận

4.1. Đặc điểm giữa hộ tham gia và không tham gia liên kết

Kết quả phân tích cho thấy đặc điểm nông hộ giữa hai nhóm nông dân gần như không có sự khác biệt đáng kể như về tuổi của chủ hộ, kinh nghiệm sản xuất, diện tích đất lúa, số thành viên trong gia đình, phương tiện phục vụ sản xuất của nông hộ. Tuy nhiên, trình độ học vấn của chủ hộ thuộc nhóm tham gia liên kết cao hơn so với hộ không tham gia liên kết nhưng sự khác biệt này chỉ có ý nghĩa thống kê 10% (Bảng 1). Điều này ngụ ý, khi nông dân có trình độ học vấn cao sẽ dễ chấp nhận tham gia liên kết sản xuất với doanh nghiệp, có thể do hiểu biết về lợi ích của việc liên kết tốt hơn. Phạm và cộng sự (2020) cho rằng nông dân có trình độ học vấn cao có thể thu hút doanh nghiệp liên kết hợp tác do các loại chi phí giao dịch giảm khi thực hiện hợp đồng.

Kết quả Bảng 1 cho thấy, số lao động của hộ tham gia liên kết nhiều hơn so với nhóm hộ nông dân còn lại. Ngụ ý, việc thực hiện liên kết có thể cần nhiều công chăm sóc hơn trong quá trình sản xuất do thực hiện các yêu cầu khắc khe của doanh nghiệp như việc vệ sinh đồng ruộng và thăm đồng thường xuyên hơn. La và Mai (2015) cho rằng, số lao động chính của hộ tham gia liên kết thường cao hơn so với hộ không liên kết.

Một kết quả đáng quan tâm, tỉ lệ hộ tham gia liên kết là thành viên HTX chiếm tỉ lệ khoảng 80%, trong khi đó tỉ lệ này ở nhóm nông dân không tham gia liên kết chỉ khoảng 11%. Như vậy, 20% nông dân liên kết không phải là thành viên HTX. Điều này có nghĩa là một số thành viên HTX không thực hiện liên kết và một số nông dân không là thành viên HTX vẫn tham gia liên kết.

Kết quả trên phản ánh một thực tế, hiện nay phần lớn các doanh nghiệp không hợp đồng trực tiếp với nông dân, mà liên kết thông qua HTX. Một trong những nguyên nhân là do nông dân có qui mô sản xuất nhỏ và không tập trung nên doanh nghiệp khó tổ chức liên kết trực tiếp với từng hộ. Tran (2019) cho rằng khi nông dân tham gia vào HTX hay tổ hợp tác họ sẽ có nhiều cơ hội để doanh nghiệp liên kết sản xuất.

Bảng 1

Đặc điểm hộ tham gia và không tham gia liên kết (kiểm định t-test)

Các biến	Hộ liên kết	Hộ không liên kết	Giá trị <i>p</i>
Tuổi chủ hộ (tuổi)	51.60	51.74	0.936
Kinh nghiệm sản xuất (năm)	29.03	27.84	0.510
Độ học vấn của chủ hộ (năm đi học)	6.81	5.85	0.072
Số thành viên gia đình (người)	4.40	4.64	0.384
Lao động chính (người/hộ)	3.01	2.64	0.073
Lao động nông nghiệp (người/hộ)	1.59	1.65	0.556
Diện tích đất lúa (ha)	1.77	1.54	0.333
Ghe/xuồng (chiếc)	1.23	1.30	0.448
Bình phun thuốc (bình)	1.01	1.03	0.803
Hộ có tham gia HTX (biến nhị phân)	0.80	0.11	0.000

Nguồn: Tác giả phân tích

4.2. Hiệu quả sản xuất lúa giữa hai nhóm hộ

Nhìn chung, kết quả sản xuất lúa có sự khác biệt lớn về giá bán, doanh thu, lợi nhuận và tỉ suất lợi nhuận giữa hai nhóm hộ, nhưng chi phí sản xuất và năng suất không có sự khác biệt lớn (Bảng 2). Giá bán lúa trung bình của hộ tham gia liên kết cao hơn 300 đồng/kg so với hộ không liên kết và có sự khác biệt ý nghĩa thống kê 1%. Điều này phù hợp với nghiên cứu của La và Mai (2015) và Tran (2020), hộ liên kết thường bán lúa với giá cao hơn hộ không liên kết.

Doanh thu của hộ liên kết cao hơn hộ không liên kết khoảng 3 triệu đồng/ha (Bảng 2). Sự khác biệt này do hộ liên kết bán lúa với giá cao hơn so với hộ không liên kết, trong khi đó năng suất giữa hai nhóm không có sự khác biệt. Kết quả phân tích cho thấy, nhóm hộ tham gia liên kết có lợi nhuận cao hơn khoảng 3.3 triệu đồng/ha so với nhóm hộ còn lại. Điều này được giải thích là do hộ liên kết có doanh thu cao hơn và chi phí thấp so với hộ không liên kết.

Chỉ số tỉ suất lợi nhuận được sử dụng để làm cơ sở so sánh hiệu quả sản xuất giữa hai nhóm hộ. Kết quả cho thấy, tỉ suất lợi nhuận của nhóm hộ liên kết cao hơn đáng kể so với nhóm hộ còn lại. Điều này hộ liên kết đạt lợi nhuận sản xuất lúa cao hơn so với nhóm hộ còn lại, trong khi chi phí tương đương nhau. Ngụ ý, khi tham gia liên kết giúp hiệu quả sản xuất lúa của nông dân cao hơn khoảng 20%. Nhìn chung, các kết quả trên phù hợp với nghiên cứu của Le và Nguyen (2012), La và Mai (2015) và Tran (2020).

Bảng 2

Kết quả sản xuất giữa hai nhóm hộ

Chỉ tiêu	Hộ liên kết	Hộ không liên kết	Giá trị <i>p</i>
Tổng chi phí (triệu đồng/ha)	15,323	15,645	0.170
Năng suất (tấn/ha)	8,177	8,121	0.706
Giá bán (đồng/kg)	5,679	5,368	0.000
Doanh thu (triệu đồng/ha)	46,569	43,589	0.009
Lợi nhuận (triệu đồng/ha)	31,273	27,944	0.004
Tỉ suất lợi nhuận (%)	206	181	0.003

Nguồn: Tác giả phân tích

4.3. Cảm nhận về lợi ích mô hình liên kết mang lại cho người dân

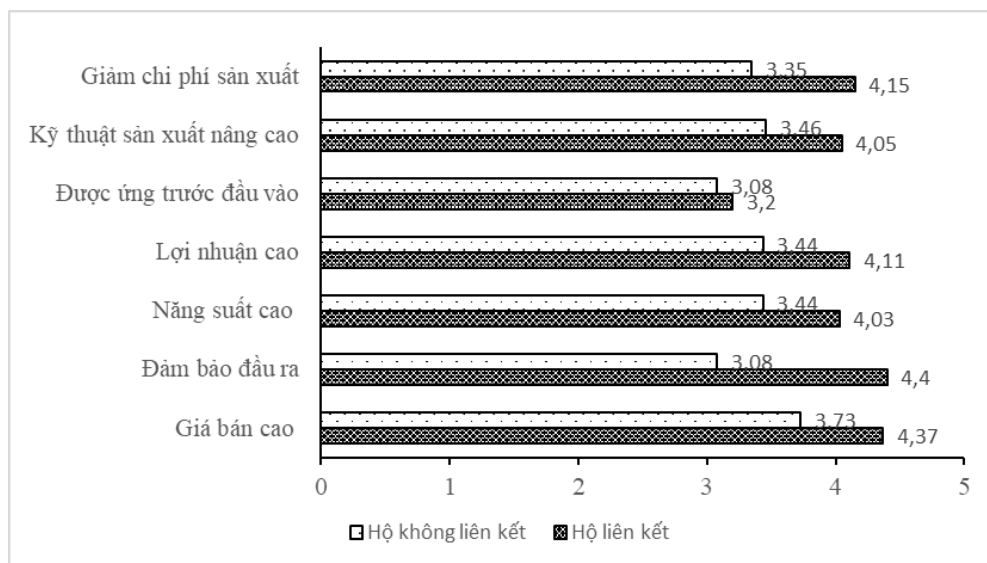
Kết quả thảo luận nhóm cho thấy, bảy lợi ích quan trọng mang lại cho nông dân liên kết (Hình 2). Nhóm nông dân liên kết luôn đánh giá các lợi ích của mô hình mang lại cao hơn so với nhóm nông dân còn lại. Nhóm hộ tham gia liên kết đánh giá sáu tiêu chí đều ở mức trên 4, nhóm hộ không tham gia liên kết đánh giá các tiêu chí ở mức lớn hơn 3 và nhỏ hơn 4 (thang đo Likert 5 mức độ). Điều này do nông dân không tham gia nên chưa đánh giá được lợi ích thật sự của việc liên kết mang lại. Trong khi đó, nông dân đã tham gia liên kết có thể đánh giá hay cảm nhận về lợi ích của việc liên kết mang lại xác thực hơn.

Nhìn chung, các vấn đề thị trường như đảm bảo đầu ra và giá bán lúa cao được nông dân tham gia liên kết xem là những lợi ích quan trọng nhất do liên kết mang lại. Trong khi nông dân chưa tham gia liên kết cũng cho rằng giá bán cao là lợi ích lớn nhất do liên kết mang lại (Hình 2). Điều này cũng khá phù hợp với kết quả giá bán lúa thực tế giữa hai nhóm hộ có sự khác biệt ở mức ý nghĩa thống kê 1% (Bảng 2).

Một trong những lợi ích khác do liên kết mang lại là giảm chi phí sản xuất. Tuy nhiên, kết quả thực tế cho thấy chi phí sản xuất giữa hai nhóm hộ không có sự khác biệt. Lợi nhuận cao cũng được xem là một lợi ích quan trọng do việc liên kết mang lại cho nông dân. Qua phân tích, lợi nhuận cũng như tỉ suất lợi nhuận của hộ liên kết cao hơn khá nhiều so với hộ không liên kết. Nhận định này của nông dân khá phù hợp với thực tế. Một lợi ích khác là khi tham gia liên kết sẽ giúp nông dân đạt năng suất cao. Nhận định này dường như chưa phù hợp thực tế vì kết quả phân tích cho thấy năng suất lúa giữa hai nhóm hộ tương đương nhau (Bảng 2).

Khi tham gia liên kết sẽ giúp nông dân nâng cao kỹ thuật sản xuất. Đây là một lợi ích vô hình của việc liên kết liên quan đến tay nghề sản xuất của nông dân. Nông dân tham gia liên kết thường được tư vấn và hướng dẫn kỹ thuật từ doanh nghiệp nhằm giúp nông dân sản xuất đạt chất lượng cao.

Cuối cùng, được hỗ trợ đầu vào được xem là lợi ích kém quan trọng nhất của việc tham gia liên kết mang lại là nông dân. Đây cũng là chỉ tiêu mà cả hai nhóm nông dân có đánh giá khá tương đồng nhau (Hình 2). Hiện nay, các cửa hàng vật tư nông nghiệp hầu hết đều cho nông dân thanh toán tiền mua vật tư như phân bón và thuốc bảo vệ thực vật vào cuối vụ lúa.



Hình 2. Cảm nhận của nông dân về lợi ích của liên kết với doanh nghiệp (n = 155)

Nguồn: Tác giả phân tích

4.4. Lý do nông dân tham gia mô hình liên kết

Kết quả khảo sát cho thấy, nông dân tham gia liên kết vì bốn nhóm lý do cơ bản sau:

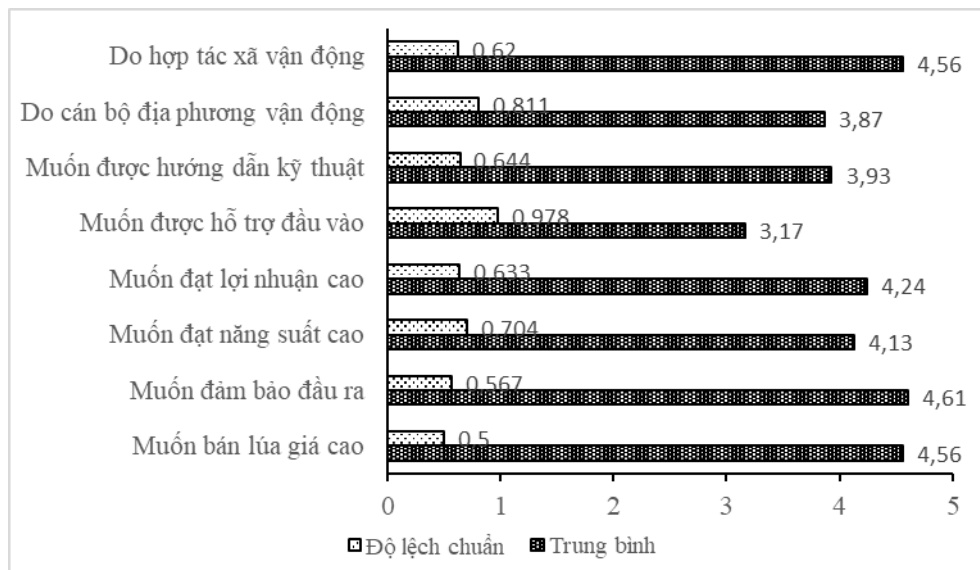
Nhóm lý do thứ nhất là do tác động từ bên ngoài. Nông dân cho rằng, họ tham gia liên kết là do HTX vận động (giá trị trung bình 4.56). Điều này phù hợp thực tế, nông dân cho rằng doanh nghiệp chỉ liên hệ với HTX để trao đổi về vấn đề liên kết chứ không liên hệ trực tiếp từng hộ nông dân. Song song với sự vận động của HTX, cán bộ địa phương cũng đã có những ảnh hưởng nhất định đến quyết định tham gia liên kết của nông dân (Hình 3).

Nhóm lý do thứ hai là những lợi ích nông dân nhận được từ doanh nghiệp như được tập huấn kỹ thuật và được đầu tư vật tư đầu vào. Hầu hết doanh nghiệp khi thực hiện liên kết đều tổ chức tập huấn, hướng dẫn kỹ thuật canh tác cho nông dân. Một số doanh nghiệp còn ứng trước vật tư sản xuất hay vốn cho nông dân khi liên kết. Đây là những động lực để nông dân tham gia vào mô hình liên kết sản xuất và tiêu thụ lúa.

Nhóm lý do thứ ba là về thị trường đầu ra. Nông dân mong muốn được ổn định đầu ra và giá bán lúa cao khi liên kết. Giá trị trung bình của các đánh giá cao nhất (Hình 3). Đây là những lý do quan trọng nhất để nông dân tham gia liên kết. Trong thực tế, thị trường là vấn đề quan tâm của hầu hết nông dân, điệp khúc “được mùa mất giá” thường xảy ra cũng như các vấn đề về chèn ép giá của thương lái.

Nhóm lý do thứ tư là những kỳ vọng về kết quả sản xuất của nông dân khi tham gia liên kết. Điều này rất thực tế, vì mục tiêu quan trọng của nông dân là sản xuất đạt hiệu quả cao, qua chỉ tiêu năng suất và lợi nhuận. Đây là những kỳ vọng cũng như là động lực quan trọng để lôi cuốn nông dân tham gia liên kết.

Tóm lại, quyết định của nông dân tham gia liên kết với doanh nghiệp do yếu tố bên trong và bên ngoài tác động. Nông dân mong muốn có được đầu ra ổn định cũng như giá lúa cao và đạt lợi nhuận cao khi liên kết với doanh nghiệp. Sự tuyên truyền, vận động của chính quyền địa phương và của HTX cũng ảnh hưởng không nhỏ đến quyết định của nông dân.



Hình 3. Lý do nông dân tham gia liên kết (n = 75)

Nguồn: Tác giả phân tích

4.5. Nguyên nhân nông dân không tham gia mô hình liên kết

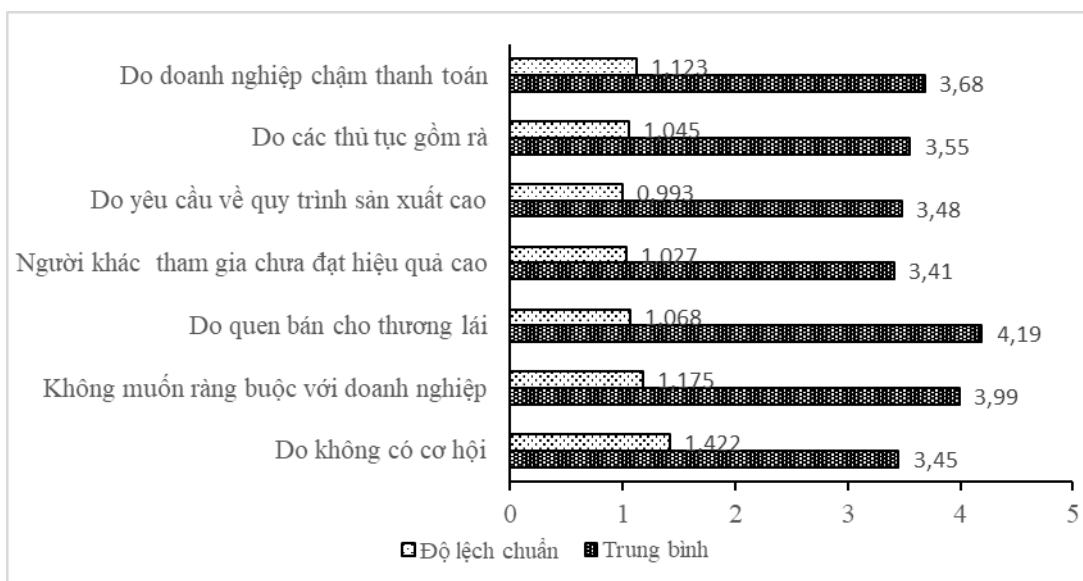
Kết quả phân tích chỉ ra có ba nhóm nguyên nhân nông dân chưa chấp nhận tham gia liên kết với doanh nghiệp. Tuy nhiên, mức độ đánh giá các nguyên nhân này của từng nông dân có khác nhau (Hình 3).

Nhóm nguyên nhân thứ nhất có liên quan đến thói quen hay tập quán sản xuất của người dân. Nông dân muốn được sản xuất tự do, không chịu sự lệ thuộc hay ràng buộc với doanh nghiệp khi liên kết (giá trị trung bình 3.99). Điều này ngụ ý, nông dân chưa có tính kỹ thuật trong sản xuất. Khi liên kết với doanh nghiệp, nông dân phải tuân thủ theo quy trình kỹ thuật canh tác của họ, đáp ứng các tiêu chí về chất lượng khắc khe. Song song đó, nông dân đã quen với việc thực hiện mua bán lúa nhanh chóng và dễ dàng với thương lái (giá trị trung bình 4.14). Hầu hết nông dân hiện nay đều bán lúa cho thương lái qua thời gian dài nên họ có các mối quan hệ mua bán lâu năm với nhau. Hơn nữa, việc thực hiện mua bán với thương lái không phải qua các thủ tục ký hợp đồng, và không gàng buộc về qui trình sản xuất. Thương lái thanh toán tiền ngay cho nông dân ngay khi thu gom lúa. Trong khi đó, doanh nghiệp thường trả tiền sau khoảng 05 - 07 ngày sau khi thu gom lúa của nông dân. Ngụ ý, việc tổ chức thu gom lúa của doanh nghiệp chưa thuận tiện và phù hợp với nông dân.

Nhóm nguyên nhân thứ hai thuộc về doanh nghiệp thực hiện liên kết. Các nguyên nhân như doanh nghiệp thường không thanh toán tiền ngay sau khi thu gom lúa, thủ tục rườm rà và yêu cầu cao về qui trình sản xuất (Hình 4). Nông dân phải ký hợp đồng và phải hoàn thành một số thủ tục cần thiết để doanh nghiệp thanh toán tiền mua lúa. Một số nông dân cũng cho rằng họ còn lo ngại về tính rủi ro pháp lý của hợp đồng khi ký với doanh nghiệp. Doanh nghiệp thường xây dựng quy trình kỹ thuật sản xuất riêng nhằm đảm bảo được chất lượng sản phẩm do nông dân sản xuất.

Nhóm nguyên nhân thứ ba là những yếu tố khách quan bên ngoài. Nông dân cho rằng, một số hộ khi tham gia liên kết đạt kết quả không cao như giá lúa và chi phí sản xuất không khác biệt nhiều so khi với khi không liên kết. Điều này có thể nông dân chưa có thông tin đầy đủ và đôi khi chỉ là cảm nhận chủ quan. Ngoài ra, có không ít nông dân không có cơ hội tham gia, do doanh nghiệp hay HTX không mời và hay không thông tin. Ngụ ý, nông dân chưa chủ động liên hệ hay tìm thông tin về tình hình liên kết sản xuất.

Nhìn chung, nông dân không muốn tham gia thực hiện liên kết do chưa thay đổi được tập quán và thói quen sản xuất và tiêu thụ lúa. Nguyên nhân khác do cách thức tổ chức thực hiện liên kết chưa phù hợp. Ngụ ý, nguyên nhân nông dân không tham gia liên kết có thể có liên quan tới đặc điểm của từng nông hộ như trình độ học vấn, số lao động gia đình, tham gia các tổ chức nông dân có thể ảnh hưởng đến nhận thức và quyết định tham gia hay không tham gia liên kết.



Hình 4. Nguyên nhân nông dân không tham gia liên kết với doanh nghiệp (n = 80)

Nguồn: Tác giả phân tích

4.6. Giải pháp thúc đẩy nông dân tham gia liên kết

Một số giải pháp được đề xuất nhằm thúc đẩy nông dân sản xuất lúa tham gia thực hiện liên kết với doanh nghiệp như sau:

Các cơ quan cấp tỉnh như Liên minh HTX và Chi cục Phát triển Nông thôn cần hỗ trợ và củng cố lại hoạt động cho các HTX hoạt động tốt hơn để thu hút nhiều người dân tham gia vào. Chính phủ đã ban hành chính sách khuyến khích nông dân tham gia vào HTX thông qua Quyết định số 1804/QĐ-TTg năm 2020 (Thủ tướng Chính phủ, 2020). Cần tăng thúc đẩy hoạt động tư vấn và hướng dẫn HTX hay nông dân khi đàm phán hợp đồng, tổ chức thực hiện liên kết, giúp đảm bảo được quyền lợi cho nông dân trước doanh nghiệp.

Ban lãnh đạo HTX cần chủ động liên kết với doanh nghiệp và cần thông tin công khai các thành viên cũng như nông dân không tham gia HTX biết. Cần tổ chức và quản lý tốt việc thực hiện liên kết với doanh nghiệp. Cần linh hoạt thực hiện liên kết cho phù hợp với điều kiện thực tế của nông dân, giúp nông dân được thuận lợi, thủ tục đơn giản hơn khi thực hiện liên kết. Qua đó, giúp thu hút cả bên trong và bên ngoài HTX tham gia liên kết.

Nông dân cần thay đổi tư duy sản xuất theo thị trường để phù hợp với bối cảnh hiện nay. Cần chủ động vào HTX hay tổ hợp tác và tham gia tích cực các hoạt động của HTX, không nên thụ động chờ đợi sự hỗ trợ từ bên ngoài. Nông dân tham gia vào các tổ chức sẽ có nhiều cơ hội dự tập huấn, hội thảo đầu bờ và dễ tiếp cận hơn với các doanh nghiệp và có nhiều cơ hội liên kết.

Doanh nghiệp cần linh hoạt trong việc thực hiện liên kết cho phù hợp với điều kiện của nông dân, cần thanh toán tiền ngay cho nông dân sau khi thu gom lúa. Cần thay đổi khâu thu mua lúa cho tiện lợi và đơn giản như thương lái. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần tổ chức các khóa tập huấn, hướng dẫn quy trình sản xuất cho nông dân nhằm tạo sự gắn kết với nông dân. Ngoài ra, cần

áp dụng chính sách khen thưởng (như mua lúa giá cao) cho nông dân tuân thủ theo đúng các quy định và sản xuất lúa đạt chất lượng tốt.

5. Kết luận

Nhìn chung, các đặc điểm nông hộ giữa hai nhóm tương đồng nhau. Tuy nhiên, trình độ học vấn chủ hộ, số thành viên lao động và thành viên HTX của nhóm hộ liên kết cao hơn nhóm hộ còn lại. Ngụ ý, những khác biệt này có thể ảnh hưởng đến nhận thức về lợi ích khi nông dân liên kết với doanh nghiệp và có thể ảnh hưởng đến quyết định của nông dân về liên kết. Kết quả phân tích, hiệu quả sản xuất của hộ tham gia liên kết cao hơn hộ không liên kết.

Nông dân có nhiều lý do khác nhau khi quyết định liên kết hay không liên kết với doanh nghiệp. Những lý do chính nông dân tham gia liên kết như mong muốn có đầu ra ổn định, giá bán cao và đạt lợi nhuận cao và yếu tố tác động bên ngoài như HTX vận động tham gia. Những nông dân không liên kết thì cho rằng họ quen với việc sản xuất và tiêu thụ lúa theo truyền thống, không muốn lệ thuộc vào doanh nghiệp. Khâu tổ chức thu mua lúa của doanh nghiệp chưa thuận tiện hơn so với thương lái. Đây là những lý do chính nông dân chưa muốn liên kết với doanh nghiệp và cũng là những phát hiện quan trọng trong nghiên cứu này.

Nghiên cứu chỉ ra được những khác biệt trong cảm nhận lợi ích do liên kết mang lại cho người dân. Khi nông dân cảm thấy lợi ích do việc tham gia hợp đồng mang lại chưa thật sự nhiều, họ sẽ không có động lực tham gia. Nghiên cứu sử dụng phương pháp định tính để phân tích lý do nông dân quyết định liên kết và không liên kết. Nghiên cứu này chỉ đánh giá ở khía cạnh nông dân mà chưa đánh giá qua doanh nghiệp và HTX.

Tài liệu tham khảo

- Chính phủ. (2018). *Nghị định số 98/2018/NĐ-CP ngày 05 tháng 07 năm 2018 về Chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp* [Decree No. 98/2018/NĐ-CP dated July 5, 2018 on Regarding incentive policy for development of linkages in production and consumption of agricultural products]. Truy cập ngày 05/05/2021 tại <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Nghi-dinh-98-2018-ND-CP-chinh-sach-khuyen-khich-phat-trien-hop-tac-san-xuat-san-pham-nong-nghiep-387110.aspx>
- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Eaton, C., & Shepherd, A. W. (2001). *Contract farming: Partnerships for growth*. Truy cập ngày 15/07/2020 tại FAO website: <https://www.fao.org/3/y0937e/y0937e00.pdf>
- GSO. (2017). *Báo cáo kết quả điều tra nông nghiệp, nông thôn và thủy sản năm 2016* [Report on investigation of agriculture, rural and fisheries in 2016]. Truy cập ngày 15/05/2020 tại Tổng cục thống kê website: <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2019/03/bao-cao-so-bo-ket-qua-tong-dieu-tra-nong-thon-nong-nghiep-va-thuy-san-nam-2016/>
- Hai Lam & Phuc Son (2021). *Liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản* [Production and distribution of agro products under the linkage model]. Truy cập ngày 29/10/2021 tại <https://nhandan.com.vn/chuyen-lam-an/lien-ket-san-xuat-gan-voitieu-thu-nong-san-636242>
- Hội Đồng Nhân dân tỉnh Hậu Giang. (2019). *Nghị quyết số 07/2019/NQ-HĐND ngày 11 tháng 07 năm 2019 của HĐND tỉnh Hậu Giang về Nghị quyết quy định chính sách khuyến khích đầu tư; chính sách hỗ trợ liên kết sản xuất, tiêu thụ sản phẩm trong lĩnh vực nông nghiệp;*

chính sách ưu đãi và hỗ trợ đầu tư vào khu nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao trên địa bàn tỉnh Hậu Giang [Resolution No. 07/2019/NQ-HĐND dated July 11, 2019 of the People's Council of Hau Giang province on the Resolution regulating investment promotion policies; policies to support linkages in production and consumption of agricultural products; preferential policies and support for investment in hi-tech agricultural zones in Hau Giang Province]. Truy cập ngày 05/05/2021 tại <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Nghi-quyet-07-2019-NQ-HDND-dau-tu-lien-ket-san-xuat-tieu-thu-san-pham-nong-nghiep-Hau-Giang-420318.aspx>

- La, D. T. N., & Mai, N. V. (2015). Phân tích hiệu quả tài chính của hộ sản xuất lúa theo mô hình liên kết với doanh nghiệp ở tỉnh An Giang [Household capacity of market access in business linkage in An Giang Province]. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, 36(D), 92-100.
- Le, D. K. N., & Nguyen, V. N. (2012). Giải pháp nâng cao hiệu quả tổ chức sản xuất lúa ở An Giang [Solutions for improving efficiency of the organization of rice production in An Giang province]. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, 23(b), 6-193.
- MP4. (2005). *30 cases of contract farming: An analytical overview*. Truy cập ngày 10/04/2021 tại FAO website: <https://www.fao.org/in-action/contract-farming/resources/library-document-detail/en/c/4684/>
- Nguyen, H. M., & Tran, T. V. (2018). Các yếu tố ảnh hưởng đến việc tham gia mô hình cánh đồng lớn của hộ sản xuất lúa tại huyện Tịnh Biên, tỉnh An Giang [Factors influencing the participation of rice producing households in large farm model in Tinh Bien district, An Giang province]. *Tạp chí Khoa học Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh*, 61(4), 33-46.
- Pham, T. T., Dang, H. D., Dang, H. L., Pham, N. T., & Le, V. (2020). Quyết định tham gia hợp đồng liên kết trong sản xuất lúa của nông hộ tại tỉnh An Giang [Farmers' decision on participation in contract rice farming in An Giang province]. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*, 56(4D), 256-265.
- Roberts, M., & Nguyen, K. T. (2005). Contract use and paddy quality in the rice supply chain in An Giang province, Viet Nam. *Proceedings of linking farmers to markets through contract farming*. Truy cập ngày 15/03/2021 tại <https://www.fao.org/in-action/contract-farming/resources/library-document-detail/ru/c/3729/>
- Sở Nông nghiệp và PTNT Hậu Giang. (2020). *Báo cáo kết quả triển khai thực hiện Nghị quyết số 07/2019/NQ-HĐND tỉnh Hậu Giang [Results report for implementation of Resolution No. 07/2019/NQ-HĐND in Hau Giang Province]*. Hau Giang, Vietnam: Sở Nông nghiệp và PTNT Hậu Giang.
- Thủ tướng Chính phủ. (2002). *Quyết định 80/2002/QĐ-TTg ngày 25 tháng 12 năm 2001 về Chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng [Decision No. 80/2002/QĐ-TTg dated December 25, 2001 on encouragement of agro-products consumption through contract]*. Truy cập ngày 05/05/2021 tại <https://lawnet.vn/vb/quyet-dinh-80-2002-qd-ttg-chinh-sach-khuyen-khich-tieu-thu-nong-san-hang-hoa-thong-qua-hop-dong-C1F7.html>
- Thủ tướng Chính phủ. (2013). *Quyết định 62/2013/QĐ-TTg ngày 25 tháng 10 năm 2013 về Quyết định chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn [Decision No. 62/2013/QĐ-TTg dated October 25, 2013 on encouragement for developing of cooperative, contract farming and large-scale field]*. Truy cập ngày 05/05/2021 tại <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Quyết-dinh-62-2013-QĐ-TTg-chinh-sach-khuyen-khich-phat-trien-hop-tac-lien-ket-san-xuat-211219.aspx>

- Thủ tướng Chính phủ. (2020). *Quyết định 1804/QĐ-TTg ngày 13 tháng 11 năm 2020 về phê duyệt chương trình hỗ trợ phát triển kinh tế tập thể, hợp tác xã giai đoạn 2021 - 2025 [Decision No. 1804/QĐ-TTg dated November 13, 2020 on Approval of supporting programme for collective economy and cooperative 2021 - 2025 period]*. Truy cập ngày 05/05/2021 tại <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Quyết-dinh-1804-QĐ-TTg-2020-phe-duyet-Chuong-trinh-ho-tro-phat-trien-kinh-te-tap-the-hop-tac-xa-457680.aspx>
- Tran, N. Q. (2019). Yếu tố ảnh hưởng đến việc nông dân tham gia mô hình sản xuất và thu mua lúa qua hợp đồng: trường hợp mô hình của công ty Lộc Trời [Determinants of rice farmers' participation in contract farming: a case of contract scheme led by Loc Troi firm]. *Tạp chí Khoa học và Công nghệ Đại học Đà Nẵng*, 17(2), 21-25.
- Tran, N. Q. (2020). Đánh giá hiệu quả sản xuất lúa của nông hộ thông qua hợp đồng liên kết tiêu thụ ở đồng bằng sông Cửu Long [Economic analysis of rice cultivation through contract farming in the Mekong delta]. *Tạp chí Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn*, 2(2020), 113-118.
- Williamson, O. E. (1979). Transaction cost economic: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22(2), 233-261.
- Williamson, O. E. (1981). Economics of organization: The transaction cost approach. *The American Journal of Sociology*, 87(3), 548-577.

