



## SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ LÚA GẠO THÔNG QUA HỢP ĐỒNG: HIỆN TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP Ở TỈNH AN GIANG

Trần Quốc Nhân<sup>1</sup> và Đỗ Văn Hoàng<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Khoa Phát triển Nông thôn, Trường Đại học Cần Thơ

### Thông tin chung:

Ngày nhận: 22/04/2013

Ngày chấp nhận: 22/08/2013

### Title:

Rice production and distribution under contract: Status-quo and solutions in An Giang province

### Từ khóa:

Đặc điểm hợp đồng, chi phí sản xuất, lợi nhuận, sản xuất và tiêu thụ lúa gạo qua hợp đồng

### Keywords:

Contract terms, production cost, revenue, rice production and distribution via contract

### ABSTRACT

This study aims at examining the associations between socio-economic characteristics of rice farmer households and their participation in rice production and distribution under contract scheme, analyzing the contract terms, benefits and constraints of contract scheme, and then proposing solutions for the better scheme. The household survey was conducted in Vinh Nhuan Village, Chau Thanh District, An Giang Province, Vietnam, in August 2012. The research results addressed that there exists a close association of farmers joining farmer's organizations with the participation in contract scheme; large farmers and farmers residing in favorable location are more likely to be selected for contract participation; contract farmers gain remarkably 26.41% higher revenue and 16.54% higher economic return than independent farmers, but their total cost of production is also 8.14% higher than the others; particularly labor cost is significantly higher 47.85%; entrepreneurs often supply farming inputs with high price and they also give late payment to contract farmers after collecting rice.

### TÓM TẮT

Nghiên cứu nhằm làm rõ mối liên quan giữa đặc điểm nông hộ với việc tham gia vào mô hình sản xuất và tiêu thụ lúa gạo theo hợp đồng, phân tích đặc điểm của các điều khoản trong hợp đồng, lợi ích và trở ngại và gợi ý một số giải pháp để cải thiện việc thực hiện mô hình này. Điều tra nông hộ được thực hiện tại xã Vĩnh Nhuận, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang vào tháng 8 năm 2012. Kết quả nghiên cứu cho thấy có mối liên quan chặt giữa việc tham gia vào các tổ chức nông dân và tham gia vào sản xuất theo hợp đồng của nông hộ, nông hộ có qui mô sản xuất lớn và vị trí thuận lợi thường dễ được lựa chọn tham gia vào hợp đồng; nông dân sản xuất theo hợp đồng đạt lợi nhuận và hiệu quả sử dụng đồng vốn cao hơn hộ sản xuất tự do lần lượt là 26,41% và 16,54%; tuy nhiên, tổng chi phí sản xuất cũng cao hơn là 8,14%, đặc biệt chi phí lao động cao hơn 47,85%; doanh nghiệp thường cung cấp vật tư nông nghiệp với giá cao cho nông dân và không thanh toán tiền ngay cho nông dân ngay sau khi kết thúc giao dịch.

## 1 ĐẶT VẤN ĐỀ

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) là vùng sản xuất lúa gạo trọng điểm của cả nước và đảm nhận vai trò chính trong việc đảm bảo an ninh lương thực và xuất khẩu gạo của Việt Nam. Hàng

triệu tấn gạo xuất khẩu hàng năm chủ yếu dựa trên sự thu gom từ hơn một triệu nông hộ sản xuất lúa nhỏ lẻ làm ra thông qua đội ngũ thương lái tỏa đi khắp các vùng nông thôn ở ĐBSCL. Việc sản xuất và tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng giữa

nông dân và doanh nghiệp vẫn còn rất hạn chế, mặc dù mô hình này đã được thí điểm áp dụng vào những năm cuối thập kỷ 90 và chính thức được ngành nông nghiệp triển khai thực hiện vào năm 2002 thông qua Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg của thủ tướng Chính phủ. Theo Bộ NN & PTNT (2008), sản lượng lúa gạo được tiêu thụ qua hợp đồng vẫn còn thấp, chiếm khoảng 6-9% tổng sản lượng lúa được tiêu thụ. Trong thời gian qua, đã có nhiều tỉnh, thành ở ĐBSCL nỗ lực thực hiện mô hình sản xuất và tiêu thụ lúa gạo qua hợp đồng và bước đầu đạt được một số kết quả nhất định, mặc dù vẫn còn nhiều hạn chế và trở ngại trong quá trình thực hiện mô hình này. An Giang là một trong những tỉnh, thành sản xuất lúa gạo hàng đầu của cả nước và cũng được xem là tỉnh thực hiện khá sớm mô hình này trong sản xuất lúa gạo ở ĐBSCL. Mặc dù tỉnh An Giang đã có nhiều chủ trương và chính sách hỗ trợ thực hiện mô hình này nhưng kết quả triển khai đã không thành công như mong đợi, sản lượng lúa gạo được tiêu thụ qua hợp đồng vẫn còn thấp chỉ chiếm hơn 8% tổng sản lượng lúa gạo của tỉnh hàng năm (Nguyễn Văn Sánh và *ctv.*, 2011).

Đã có nhiều nghiên cứu về vấn đề này được thực hiện ở ĐBSCL và một số nguyên nhân thất bại cũng đã được thảo luận và phân tích, tuy nhiên các nghiên cứu đó chưa làm rõ được mối liên hệ giữa đặc điểm về kinh tế-xã hội của nông hộ với việc tham gia vào hợp đồng, ưu điểm và khuyết điểm của các điều khoản trong hợp đồng được ký giữa nông dân và doanh nghiệp và những trở ngại của mô hình này đối với nông dân. Nghiên cứu sẽ làm rõ ba vấn đề đã đề cập đến, đồng thời phân tích thêm các lợi ích do mô hình này mang lại cho nông dân và gợi ý một số giải pháp để khắc phục những hạn chế trong việc triển khai thực hiện mô hình.

## 2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 2.1 Phương pháp thu thập thông tin

Nghiên cứu này được thực hiện dựa trên cơ sở tổng hợp các nghiên cứu có liên quan đến vấn đề sản xuất và tiêu thụ lúa gạo ở An Giang nói chung và ĐBSCL nói riêng. Ngoài ra, việc điều tra nông hộ bằng bảng câu hỏi cấu trúc cũng được thực hiện, để thu thập các thông tin có liên quan đến đặc điểm kinh tế-xã hội của nông hộ, chi phí sản xuất, giá bán, thuận lợi và trở ngại trong quá trình thực hiện mua bán với doanh nghiệp cũng như

thương lái. Hai nhóm hộ trồng lúa đã được chọn để khảo sát gồm: (1) nhóm hộ sản xuất tự do (60 hộ) và (2) nhóm hộ sản xuất qua hợp đồng (63 hộ). Nông hộ sản xuất tự do được chọn một cách ngẫu nhiên từ danh sách do chính quyền địa phương cung cấp và nông hộ sản xuất có hợp đồng cũng được chọn một cách ngẫu nhiên từ danh sách do các doanh nghiệp cung cấp, cả hai nhóm hộ phải cư ngụ và sản xuất trên cùng một địa bàn dân cư. Điều tra nông hộ được thực hiện ở tất cả các ấp thuộc xã Vĩnh Nhuận, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang vào tháng 8 năm 2012. Vĩnh Nhuận là xã có diện tích đất trồng lúa sản xuất theo hợp đồng khá cao của tỉnh An Giang và có nhiều doanh nghiệp hoạt động trên địa bàn, diện tích đất lúa sản xuất theo hợp đồng chiếm khoảng 10,4% tổng diện tích đất lúa của xã (UBND xã Vĩnh Nhuận, 2011).

### 2.2 Phương pháp phân tích số liệu

Phương pháp thống kê mô tả như: tính tần suất, phần trăm, trung bình và kiểm định Chi-square và phương pháp so sánh trung bình hai biến độc lập đã được áp dụng để phân tích số liệu thu thập được trong nghiên cứu này.

### 2.3 Giới hạn nghiên cứu

Trong nghiên cứu không khảo sát các tác nhân tham gia trong kênh tiêu thụ lúa gạo cho nông dân như thương lái, doanh nghiệp và các nhà máy xay xát. Bên cạnh đó, vì vấn đề đảm bảo uy tín cho các doanh nghiệp nên trong nghiên cứu không nêu tên cụ thể các doanh nghiệp có thực hiện hợp đồng với nông dân ở địa bàn khảo sát.

## 3 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

### 3.1 Đặc điểm chung về nông hộ giữa nhóm hộ trồng lúa có hợp đồng và không có hợp đồng

Kết quả khảo sát cho thấy đặc điểm kinh tế và xã hội của cả hai nhóm hộ hoàn toàn tương đồng với nhau và không có sự khác biệt lớn (Bảng 1). Chủ hộ trồng lúa có tuổi trung bình khoảng 47 tuổi và có trình độ học vấn khá thấp, trung bình học chưa hết lớp 6/12. Nông dân trồng lúa có trình độ thấp và lớn tuổi như vậy sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận và áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật mới vào sản xuất. Nông dân có kinh nghiệm trồng lúa khá lâu, với số năm trung bình trên 20 năm. Kinh nghiệm trồng lúa lâu năm có thể giúp nông dân đạt hiệu quả sản xuất cao

(Nguyễn Quốc Nghi, 2011; Phạm Lê Thông và *ctv.*, 2011). Tuy nhiên, không ít trong số họ cũng khá bảo thủ trong việc tiếp nhận các tiến bộ khoa học vào trong sản xuất lúa (Phạm Lê Thông và *ctv.*, 2011). Số nhân khẩu trung bình trong mỗi hộ là 5 người, trong đó có 2 người tham gia trực tiếp sản xuất lúa. Điều này cho thấy số lao động trong hộ cũng đảm bảo cho việc sản xuất lúa, tuy nhiên nông hộ cũng phải thuê thêm lao động khi vào vụ thu hoạch.

Diện tích đất lúa trung bình của hộ 1,8 ha, chiếm hơn 94% tổng diện tích đất của nông hộ, vì vậy sản xuất chính của nông dân ở đây là lúa, diện tích đất lúa của nông hộ khá cao so với diện tích đất lúa trung bình của nông hộ ở ĐBSCL là 0,9 ha (Phạm Lê Thông và *ctv.*, 2011). Quy mô diện tích đất lúa có sự chênh lệch giữa hai nhóm hộ, mặc dù không có sự khác biệt ý nghĩa thống kê nhưng kết quả kiểm định Chi-square ( $p = 0,209 < 0,25$ ) cho thấy quy mô diện tích đất lúa có mối liên hệ đến việc lựa chọn tham gia vào sản xuất theo hợp đồng của doanh nghiệp ở mức ý nghĩa thống kê 25%. Ngoài ra, vị trí cư ngụ và sản xuất của nông hộ cũng có mối liên hệ đến việc tham gia vào hợp đồng, điều này được thể hiện qua khoảng cách cư ngụ của nhóm hộ tham gia hợp đồng đến Ủy ban nhân dân xã gần hơn so với nhóm hộ sản xuất tự do và qua kết quả kiểm định Chi-square ( $p = 0,222 < 0,25$ ). Tỷ lệ nông hộ thiếu vốn trong

sản xuất lúa còn khá lớn, trung bình 60% nông hộ của cả hai nhóm có vay vốn của các tổ chức tín dụng ở địa phương, kết quả này cũng phù hợp với kết quả khảo sát của Nguyễn Quốc Nghi (2011).

Cả hai nhóm hộ đã có thời gian bán lúa cho thương lái khá lâu (17,8 năm), trong khi đó thời gian của nhóm hộ tham gia sản xuất theo hợp đồng với doanh nghiệp khá ngắn (2,7 năm), cho thấy hình thức sản xuất theo hợp đồng tương đối mới đối với nông dân.

Nhóm nông dân tham gia vào các tổ chức nông dân như câu lạc bộ nông dân, câu lạc bộ khuyến nông, hợp tác xã có xu hướng tham gia vào sản xuất theo hợp đồng nhiều hơn so với nhóm nông dân sản xuất tự do. Điều này có thể giải thích là khi tham gia vào các tổ chức nông dân thì người dân dễ tiếp cận với doanh nghiệp hơn, hay các doanh nghiệp thích hợp tác với nhóm nông dân hơn là từng nông dân riêng lẻ. Kết quả phân tích cho thấy có mối liên hệ giữa việc tham gia vào tổ chức nông dân và việc tham gia vào sản xuất lúa theo hợp đồng với doanh nghiệp (kiểm định Chi-square với ( $p = 0,027 < 0,05$ )). Tuy nhiên, số lao động nông nghiệp trong nông hộ, trình độ và kinh nghiệm sản xuất của chủ hộ không có mối liên hệ đến việc tham gia vào sản xuất lúa theo hợp đồng của nông hộ.

**Bảng 1: Đặc điểm về kinh tế - xã hội của hai nhóm hộ có tham gia và không tham gia hợp đồng**

Đặc điểm	Tổng mẫu (n= 123)	Nông dân sản xuất tự do (n= 60)	Nông dân sản xuất theo hợp đồng (n=63)
Tuổi của chủ hộ (tuổi)	46,76	46,65	46,87
Trình độ học vấn (năm)	5,83	5,6	6,05
Kinh nghiệm trồng lúa (năm)	20,61	20,77	20,46
Tổng số nhân khẩu (người)	4,75	4,68	4,81
Lao động nông nghiệp (người)	1,93	1,92	1,94
Tổng diện tích đất (ha)	1,92	1,90	1,98
Diện tích đất lúa (ha)	1,81	1,78	1,85
Thời gian bán lúa cho thương lái (năm)	17,78	18,45	17,13
<sup>1</sup> Thời gian tham gia hợp đồng (năm)		0	2,73
Tỉ lệ tham gia vào các tổ chức nông dân (%)	29	20	38,1*
Tỉ lệ vay vốn của ngân hàng (%)	59,5	65	54
Khoảng cách đến UBND xã (km)	3,11	3,34	2,88

Nguồn: Kết quả điều tra nông hộ sản xuất lúa tại An Giang năm 2012, n = 123

Ghi chú: \* khác biệt ở mức ý nghĩa thống kê 5%; 1: không phân tích sự khác biệt ở biến này

### 3.2 Đặc điểm của hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp

*Hình thức hợp đồng:* 100% hợp đồng bằng văn bản, hình thức này nhằm đảm bảo tính pháp lý

cao khi có xảy ra tranh chấp giữa hai bên. Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng sẽ tốn nhiều chi phí trong việc triển khai ký kết và theo dõi thực hiện hợp đồng với từng nông dân vì quy mô diện tích nhỏ nên phải hợp đồng với rất nhiều nông dân.

*Loại hợp đồng:* 28,6% hợp đồng cung ứng vật tư và thu mua sản phẩm, 71,4% là hợp đồng cung ứng vật tư, hỗ trợ kỹ thuật và thu mua sản phẩm, doanh nghiệp sẽ thu lại chi phí vật tư vào cuối vụ lúa. Qua đây cho thấy, loại hợp đồng được thực hiện giữa nông dân và doanh nghiệp là hợp đồng cung cấp dịch vụ đầu vào và thu mua lại sản phẩm cho nông dân. Hình thức này có sự ràng buộc cao của doanh nghiệp đối với nông dân, vì doanh nghiệp đã đầu tư trước cho nông dân nên dễ tạo ra được sự tin tưởng và gắn bó của người dân trong liên kết.

*Hình thức xác định giá trong hợp đồng:* Qua khảo sát cho thấy có hai hình thức giá trong hợp đồng được xác định giữa nông dân và doanh nghiệp. Giá trong hợp đồng được xác định theo thị trường tại thời điểm thu hoạch chiếm (87,3% trường hợp được khảo sát) và giá cố định được xác định tại thời điểm ký hợp đồng (12,7% trường hợp được khảo sát). Cơ chế giá trong hợp đồng chủ yếu được xác định theo thị trường, cơ chế này phù hợp trong bối cảnh giá cả thị trường có tính biến động cao và đầu ra của doanh nghiệp không ổn định dễ gặp rủi ro. Hình thức này mang tính chia sẻ cao về rủi ro giá cả giữa nông dân và doanh nghiệp và có thể hạn chế được việc phá hợp đồng có liên quan đến biến động giá cả vào thời điểm thu hoạch. Cơ chế giá theo thị trường thường không khuyến khích được nông dân mạnh dạn hợp đồng với doanh nghiệp vì họ có thể dễ dàng bán cho thương lái với giá bằng hoặc thấp hơn nhưng điều kiện mua bán và thủ tục thanh toán đơn giản, dễ dàng hơn so với doanh nghiệp.

*Thời điểm ký hợp đồng:* Tất cả các trường hợp được khảo sát cho thấy hợp đồng được ký vào đầu vụ sản xuất. Thời điểm ký hợp đồng đã tạo ra sự an tâm trong sản xuất cho nông dân, họ không phải lo lắng về đầu ra khi đến thời điểm thu hoạch cũng như không phải lo tìm đầu vào sẽ như thế nào vì đã có sự đầu tư của doanh nghiệp. Về phía doanh nghiệp cũng biết trước được số lượng lúa mà họ đã hợp đồng và cần thu mua thêm là bao nhiêu cho việc kinh doanh của họ nên sẽ không tốn nhiều chi phí cho việc tìm đầu vào. Thời điểm ký hợp đồng vào đầu vụ có thể sẽ giúp giảm chi phí giao dịch cho các bên trong quá trình sản xuất và kinh doanh của mình.

*Thời hạn của hợp đồng:* Hợp đồng thường được ký theo từng vụ sản xuất lúa (95,2% trường hợp được khảo sát) và chỉ có 4,8% hợp đồng được

ký trong thời hạn 1 năm, sau đó nếu nông dân và doanh nghiệp muốn tiếp tục hợp tác với nhau thì giữa hai bên phải ký hợp đồng mới, việc này cũng tốn nhiều chi phí và thời gian cho doanh nghiệp. Thời hạn hợp đồng theo từng mùa vụ không ổn định về lâu dài giữa nông dân và doanh nghiệp. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp có thể không có được thị trường đầu ra ổn định về lúa gạo. Hạn chế của hợp đồng theo mùa vụ có thể không tạo ra được động lực và sự tin tưởng để nông dân gắn kết lâu dài với doanh nghiệp.

*Người ký hợp đồng:* 87,3% hợp đồng được nông dân ký trực tiếp với doanh nghiệp, 12,7% hợp đồng do chính quyền làm đại diện nông dân ký với doanh nghiệp. Đa số hợp đồng được ký kết trực tiếp giữa nông dân và doanh nghiệp nên sẽ tăng tính trách nhiệm cá nhân của nông dân hơn trong việc thực hiện hợp đồng hay đó cũng là một cam kết thực hiện hợp đồng của nông dân với doanh nghiệp và ngược lại.

*Các điều khoản trong hợp đồng:* Thường được soạn sẵn bởi doanh nghiệp và được áp dụng giống nhau với tất cả nông dân (67% trường hợp), chỉ có 33% hợp đồng có sự trao đổi giữa nông dân và doanh nghiệp trước khi ký kết. Kết quả trên cho thấy doanh nghiệp hoàn toàn nắm thế chủ động so với người dân trong việc đưa ra các điều khoản hợp đồng, doanh nghiệp có thể lợi dụng vị thế độc quyền của mình để đưa ra những điều khoản có lợi hơn cho họ và gây bất lợi cho người dân, điều này có thể ảnh hưởng đến việc thực thi hợp đồng. Các điều khoản qui định trong hợp đồng có ảnh hưởng một cách tích cực lên hiệu quả thực thi hợp đồng giữa các bên tham gia, chẳng hạn như việc áp dụng chính sách giá sàn trong hợp đồng, yêu cầu về những đầu tư chuyên biệt của các bên cũng như áp dụng chế độ thưởng và phạt cũng cải thiện được việc phá hợp đồng của nông dân (Guo and Jolly, 2008).

*Tỷ lệ phá hợp đồng:* Kết quả khảo sát cho thấy tỷ lệ phá hợp đồng đã ký chiếm khoảng 12,7%, trong đó có 3,2% hợp đồng được phá bởi nông dân và 9,5% hợp đồng được phá bởi doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong thực tế tỉ lệ phá hợp đồng về phía nông dân có thể cao hơn vì một số nông dân thường không trung thực khi trả lời các câu hỏi có liên quan đến vấn đề nhạy cảm này. Qua đây cho thấy, giữa hai bên thực hiện tương đối nghiêm túc hợp đồng đã ký có thể do nhiều nguyên nhân, chẳng hạn như doanh nghiệp đầu tư

trước đầu vào sản xuất và thu mua lại sản phẩm cho người dân, giữa hai bên có ký kết hợp đồng bằng văn bản nên có sự ràng buộc trách nhiệm về tính pháp lý cao.

### 3.3 Lợi ích của việc sản xuất và tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng mang lại cho người dân

Kết quả khảo sát cho thấy, việc tham gia vào sản xuất và tiêu thụ lúa gạo theo hợp đồng đã mang lại nhiều lợi ích về kinh tế và kỹ thuật cho người dân, chẳng hạn như thông qua sản xuất theo hợp đồng nông dân được cung ứng trước đầu vào sản xuất như giống, phân bón và thuốc bảo vệ thực vật (71,4% ý kiến), được cán bộ công ty hỗ trợ và tư vấn về kỹ thuật sản xuất (84,1% ý kiến) và bán lúa với giá cao (39,7% ý kiến), được ổn định về đầu ra (28,6% ý kiến). Sản xuất theo hợp đồng giúp nông dân tiếp cận dễ hơn với nguồn tín

dụng, đầu vào, thông tin về kỹ thuật và thị trường, cũng như giúp nông dân nâng cao kiến thức về kỹ thuật sản xuất và đảm bảo về đầu ra thị trường cho những người nông dân có quy mô sản xuất nhỏ (Minot, 1986; Rehber, 1998; Arumugam *et al.*, 2010).

Nông dân tham gia vào hợp đồng có hiệu quả sản xuất cao hơn so với nông dân sản xuất tự do, điều này được thể hiện qua tổng lợi nhuận sản xuất và hiệu quả sử dụng đồng vốn của nông hộ, cụ thể là nông hộ sản xuất theo hợp đồng đạt lợi nhuận và hiệu quả sử dụng đồng vốn cao hơn so với hộ sản xuất tự do lần lượt là 26.41% và 16.54% (Bảng 2). Nông dân tham gia vào sản xuất theo hợp đồng thường có thu nhập cao hơn so với nông dân sản xuất tự do, mặc dù có cùng diện tích sản xuất và một loại cây trồng giống nhau (Jagdish and Prakash, 2008; Miyata *et al.*, 2009).

**Bảng 2: Hiệu quả sản xuất của nông hộ trồng lúa vụ Đông Xuân năm 2011-2012**

*Đơn vị tính: triệu đồng/ha*

Các tiêu chí	Nông dân sản xuất tự do (N=60)	Nông dân sản xuất theo hợp đồng (N=63)	% tăng (+) hoặc giảm (-)
<b>Tổng chi phí sản xuất</b>	18,56	20,07 **	+ 8,14
Chi phí cày bừa	1,64	1,65	+ 0,61
Chi phí giống	1,58	1,54	- 2,53
Chi phí phân bón	6,02	6,5 *	+ 7,97
Chi phí nông dược	4,06	4,24	+ 4,43
Chi phí thuê lao động	1,86	2,75 **	+ 47,85
Chi phí bơm nước	0,55	0,48	-12,73
Chi phí thu hoạch	2,84	2,86	+ 0,70
<b>Năng suất (tấn/ha)</b>	8,51	8,63	+ 1,41
<b>Giá bán (triệu đồng/tấn)</b>	4,92	5,76 **	+ 17,07
<b>Tổng thu</b>	41,66	49,21 **	+ 18,12
<b>Lợi nhuận</b>	23,1	29,2 **	+ 26,41
<b>Tỷ suất lợi nhuận</b>	1,27	1,48*	+ 16,54

*Nguồn: Kết quả điều tra nông hộ sản xuất lúa tại An Giang năm 2012, n = 123*

*Ghi chú: \*\* và \*: lần lượt là khác biệt ở mức ý nghĩa thống kê 1% và 5%*

Kết quả ở Bảng 2 cũng cho thấy tổng chi phí sản xuất lúa của hộ tham gia hợp đồng cao hơn so với hộ sản xuất tự do và có sự khác biệt thống kê ở mức ý nghĩa 1%, kết quả này trái với kết quả nghiên cứu của Lê Nguyễn Đoàn Khôi và Nguyễn Ngọc Vàng (2012) khi so sánh về chi phí sản xuất của hộ tham gia mô hình “cánh đồng mẫu lớn” và hộ sản xuất tự do. Tuy nhiên, trong nghiên cứu của nhóm tác giả không làm rõ thể nào là mô hình “cánh đồng mẫu lớn” và hình thức hợp tác giữa nông dân và doanh nghiệp trong mô hình là như thế nào. Trong nghiên cứu này, chi phí sản xuất của nhóm nông dân có hợp đồng cao hơn

nhóm nông dân sản xuất tự do, có thể được giải thích do các doanh nghiệp thường yêu cầu cao về qui trình kỹ thuật sản xuất như áp dụng tiêu chuẩn Global GAP hay Viet GAP (14,3 % ý kiến) nên các yêu cầu về chất lượng vật tư đầu vào cũng phải cao hơn, nên đôi khi giá sẽ đắt hơn so với những nông dân mua tự do ở các cửa hàng vật tư nông nghiệp, chẳng hạn như nông dân tham gia hợp đồng phải sử dụng giống lúa xác nhận, sử dụng phân bón và thuốc nông dược không có độ lưu tồn cao, sử dụng các loại phân hữu cơ (12,7% ý kiến). Ngoài ra, chi phí lao động của những hộ sản xuất theo hợp đồng cao hơn nhiều so với hộ

sản xuất tự do (47.85%) và có sự khác biệt thống kê ở mức ý nghĩa 1% (Bảng 2). Điều này chứng tỏ nông hộ sản xuất theo hợp đồng phải cần nhiều công lao động vì qui trình sản xuất do doanh nghiệp đưa ra thường khắt khe hơn như phải áp dụng phương pháp sạ hàng hay cấy và phải khử bông cỏ và các giống lúa lẫn trên đồng để đảm bảo chất lượng đồng đều, các công việc này tốn rất nhiều thời gian. Khi nông dân tham gia vào sản xuất theo hợp đồng thì rủi ro trong sản xuất cũng gia tăng khi họ bắt đầu áp dụng những kỹ thuật mới được chuyển giao từ doanh nghiệp, trong khi đó họ đã quen với cách làm truyền thống và đôi khi không đủ khả năng để áp dụng những kỹ thuật mới (Rehber, 1998). Tuy nhiên, bù lại nông dân tham gia hợp đồng có thể bán lúa với giá cao hơn những nông dân sản xuất tự do (Bảng 2), điều này cho thấy nông dân tham gia hợp đồng thường sản xuất lúa đạt chất lượng tốt hơn.

### 3.4 Trở ngại trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng

Qua kết quả khảo sát tại địa bàn nghiên cứu cho thấy còn tồn tại một số trở ngại trong quá trình thực hiện hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp. Các trở ngại này không xuất phát từ bản chất của hình thức sản xuất và tiêu thụ nông sản qua hợp đồng mà chủ yếu từ cơ chế tổ chức thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp với nông dân. Có thể mô tả một số trở ngại thường gặp như sau:

Doanh nghiệp thường không thu mua hết lúa cho một số nông dân như trong hợp đồng hoặc thu mua chậm đặc biệt là vào thời điểm thu hoạch rộ (20,6% ý kiến). Do các doanh nghiệp thường không thu mua kịp lúa vào thời điểm thu hoạch của người dân, nên nông dân phải chờ đợi đến lượt để công ty thu gom và sự chậm trễ này có thể ảnh hưởng đến sản lượng và chất lượng lúa trên đồng hay khi đã thu hoạch. Các doanh nghiệp thường thiếu các phương tiện vận chuyển phù hợp có thể đến tận ruộng thu lúa của nông dân, thiếu các kho chứa và lò sấy có công suất lớn, trong khi đó nông dân lại không có phương tiện vận chuyển công suất lớn đến kho cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp có thể không mua hết sản phẩm như đã ký trong hợp đồng với nông dân vì việc kinh doanh kém hiệu quả hay những khó khăn về thị trường mà doanh nghiệp đó gặp phải (Eaton and Seaherd, 2001).

Giá vật tư đầu vào do doanh nghiệp cung ứng đôi khi cao hơn so với các cửa hàng vật tư nông nghiệp (12,7% ý kiến). Điều này có thể giải thích do các doanh nghiệp thường đặt ra các tiêu chuẩn về an toàn chất lượng cao nên đầu vào do họ cung ứng cũng phải đạt chất lượng tốt hơn hay do một số doanh nghiệp lợi dụng vị thế của mình để chèn ép nông dân. Chi phí về các loại vật tư sản xuất sẽ được doanh nghiệp khấu trừ hay thu lại từ nông dân vào cuối vụ sản xuất.

Giá lúa trong hợp đồng được xác định theo giá trên thị trường tự do cũng đã gây ra một số bất lợi cho người dân. Trong một số trường hợp doanh nghiệp định giá thu mua thấp hơn giá trên thị trường, có thể do cơ chế điều hành của doanh nghiệp không phản ứng kịp với sự biến động giá lúa gạo trên thị trường nên giá do công ty đưa ra thấp hơn giá trên thị trường và không còn phù hợp tại thời điểm mà doanh nghiệp thu mua (4,8% ý kiến). Doanh nghiệp cũng sẽ lợi dụng vị trí độc quyền của mình để chèn ép nông dân về giá cả, nông dân cũng sẽ có nguy cơ gánh nặng nợ nần vì rủi ro trong sản xuất do đã nhận rất nhiều vật tư ứng trước từ doanh nghiệp (Eaton and Seaherd, 2001).

Việc thanh toán tiền thu mua lúa cho nông dân của doanh nghiệp còn chậm, mất nhiều thời gian vì thủ tục giấy tờ (7,9% ý kiến). Doanh nghiệp thường không thanh toán tiền ngay cho nông dân sau khi đã kết thúc việc thu mua lúa mà thường sau 5-7 ngày, điều này chưa tạo được tâm lý an tâm cho không ít nông dân vì lúa của họ đã được doanh nghiệp thu gom nhưng lại không có được tiền ngay “trong tay”, nông dân có thể gặp nhiều rủi ro nếu giá lúa gạo trên thị trường xuống thấp và dẫn đến doanh nghiệp thua lỗ nên không có khả năng thanh toán lại cho họ hay kéo dài thời gian thanh toán thêm nữa.

Một số nông dân không bán lúa cho doanh nghiệp vào thời điểm thu hoạch mà bán cho thương lái với giá cao hơn và được thanh toán tiền ngay (3,3% ý kiến). Kết quả nghiên cứu của Minot (1986) cho thấy doanh nghiệp cũng gặp nhiều khó khăn trong thực hiện hợp đồng với nông dân do nông dân thường bán sản phẩm cho thương lái với một mức giá cao hơn giá mà họ đã ký trong hợp đồng.

Ngoài ra, không ít nông dân không thực hiện được theo các yêu cầu về kỹ thuật sản xuất của

doanh nghiệp đưa ra, các yêu cầu cao về qui trình kỹ thuật sản xuất (14,3% ý kiến), trong khi đó trình độ sản xuất của nông dân vẫn còn nhiều hạn chế nên đã ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng lúa không đạt theo yêu cầu trong hợp đồng như lẫn nhiều tạp chất, điều này dễ dẫn đến việc hủy hợp đồng từ doanh nghiệp. Nông dân có thể không áp dụng theo qui trình kỹ thuật mới của doanh nghiệp hay áp dụng nhưng không có hiệu quả cao vì họ đã quen và có kinh nghiệm với cách làm truyền thống, điều này sẽ ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng sản phẩm theo yêu cầu của doanh nghiệp (Minot, 1986).

### 3.5 Giải pháp cải thiện việc thực hiện sản xuất và tiêu thụ lúa gạo qua hợp đồng

Doanh nghiệp cần cải thiện các điều kiện thực hiện hợp đồng để tạo ra nhiều lợi ích hơn và hạn chế các trở ngại mà nông dân đang gặp phải trong quá trình thực hiện hợp đồng so với cách tổ chức thu mua lúa gạo của thương lái (Bảng 3). Hình thức hợp đồng do các doanh nghiệp cung cấp đôi khi không cạnh tranh được với lợi ích và dịch vụ của thương lái cũng dẫn đến tỉ lệ đổ vỡ hợp đồng cao (Roberts and Khiem, 2005). Lợi ích do hợp đồng mang lại chưa đủ “hấp dẫn” nông dân cũng là một nguyên nhân quan trọng dẫn đến việc thực thi hợp đồng kém giữa nông dân và doanh nghiệp ở Việt Nam (Trần Quốc Nhân và Ikuo Takeuchi, 2012).

Chính phủ cần qui định bắt buộc đối với các doanh nghiệp tham gia kinh doanh và xuất khẩu gạo ở Việt Nam phải có vùng nguyên liệu sản xuất lúa hay phải có hợp đồng sản xuất với nông dân theo một tỷ lệ nhất định nào đó trong tổng sản lượng gạo mà doanh nghiệp kinh doanh hàng năm hay nói cách khác cần điều chỉnh lại Nghị định số 109/2010/NĐ-CP về kinh doanh xuất khẩu gạo. Chẳng hạn như qui định các doanh nghiệp xuất khẩu gạo phải có vùng nguyên liệu sản xuất hay hợp đồng với người sản xuất tối thiểu 20% tổng sản lượng gạo xuất khẩu hàng năm của doanh nghiệp, điều này nhằm hạn chế rủi ro trong sản xuất và kinh doanh cho cả nông dân và doanh nghiệp đồng thời tiến tới việc xây dựng thương hiệu gạo Việt Nam một cách cụ thể và thiết thực, vì hiện nay các doanh nghiệp xuất khẩu gạo chủ yếu mua lại lúa gạo từ thương lái và các nhà máy xay xát trên thị trường trao ngay nên không đảm bảo được chất lượng và chủng loại (Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2011).

Các doanh nghiệp nên hợp đồng với nông dân thông qua đội ngũ thương lái để giảm bớt các chi phí giao dịch hơn so với việc hợp đồng trực tiếp với từng nông hộ vì thương lái có mối quan hệ lâu năm với nông dân, phương tiện vận chuyển có thể đến tận vùng sâu vùng xa và rất linh động, thê mạnh về vốn vì thường họ thanh toán tiền ngay cho nông dân và rất am hiểu sản xuất và thời vụ của nông dân.

**Bảng 3: Một số thuận lợi và trở ngại khi nông dân bán lúa cho thương lái và doanh nghiệp**

	<b>Thương lái</b>	<b>Doanh nghiệp</b>
<b>Thuận lợi</b>	Được thanh toán tiền ngay khi bán lúa Bán lúa tươi tại ruộng nên không tốn chi phí vận chuyển và phơi sấy Hai bên đã có mối quan hệ mua bán lâu dài	Được ổn định về đầu ra và giá bán có thể cao và ổn định Được cung ứng trước đầu vào sản xuất Có ký hợp đồng bằng văn bản chính thức
<b>Trở ngại</b>	Không biết trước được đầu ra và giá cả Tự lo đầu vào sản xuất Không có hợp đồng mua bán	Thanh toán tiền chậm và kéo dài Vận chuyển lúa đến kho của doanh nghiệp Chưa quen với sản xuất có sự ràng buộc theo hợp đồng

Nguồn: Kết quả điều tra nông hộ sản xuất lúa tại An Giang năm 2012, n = 123

## 4 KẾT LUẬN

Mô hình sản xuất và tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng chưa được các doanh nghiệp thực hiện một cách rộng rãi trong hoạt động sản xuất và kinh doanh của họ; mô hình này cũng khá mới và đa số nông dân vẫn chưa quen với sản xuất có sự ràng buộc qua hợp đồng, trong khi đó họ đã quen với việc sản xuất và mua bán tự do với thương lái trong một thời gian dài.

Nông hộ có tham gia vào các tổ chức nông dân để được doanh nghiệp lựa chọn vào sản xuất theo hợp đồng và những nông hộ có quy mô sản xuất lớn, có vị trí sản xuất thuận lợi thường được doanh nghiệp lựa chọn hơn so với những nông hộ khác. Các yếu tố về trình độ, kinh nghiệm và số lượng lao động của nông hộ không có mối liên hệ đến việc tham gia vào hợp đồng của họ.

Việc tổ chức thực hiện hợp đồng cho thấy còn tồn khá nhiều chi phí giao dịch của doanh nghiệp,

như việc tổ chức ký kết hợp đồng trực tiếp với nhiều nông dân, việc thương lượng và ký lại hợp đồng mới với nông dân khi kết thúc hợp đồng sau mỗi vụ lúa. Khâu tổ chức thực hiện thu mua lúa của doanh nghiệp vẫn còn có một số bất lợi đối với người dân so với thương lái như nông dân phải vận chuyển lúa đến các kho thu mua của doanh nghiệp, doanh nghiệp thường không thu mua kịp lúa cho nông dân và không thanh toán tiền ngay cho họ khi đã kết thúc giao dịch.

Nông dân tham gia vào mô hình sản xuất và tiêu thụ lúa gạo theo hợp đồng đạt lợi nhuận cao hơn (26,41%) và hiệu quả sử dụng đồng vốn cũng cao hơn (16,54%) so với nông dân sản xuất tự do, mặc dù chi phí về vật tư sản xuất và chi phí lao động cao hơn nhưng bù lại giá lúa họ bán cũng cao hơn so với nông dân sản xuất tự do (17,07%). Mô hình sản xuất và tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng có thể giúp nâng cao thu nhập cho người trồng lúa ở tỉnh An Giang nói riêng và ĐBSCL nói chung.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Arumugam, N., Fatimah, M.A., Chew, E.F.C., Zainalabidin, M., 2010. Supply chain analysis of fresh fruit and vegetables (FFV): Prospects of contract farming. *Czech Journal of Agricultural Economics*. 56 (9): 435-442.
2. Bộ NN & PTNT, 2008. Báo cáo tổng kết 5 năm thực hiện Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng. Hà Nội. 16 trang.
3. Eaton, C., Shepherd, A.W., 2001. Contract farming: Partnerships for growth. *FAO agricultural services bulletin* 145, Rome. 182 pp.
4. Guo, H., Jolly, R. W., 2008. Contractual arrangement and enforcement in transition agriculture: Theory and evidence from China. *Food Policy*. 33: 570-575.
5. Lê Nguyễn Đoàn Khôi và Nguyễn Ngọc Vàng, 2012. Giải pháp nâng cao hiệu quả tổ chức sản xuất lúa ở tỉnh An Giang. *Tạp chí Khoa học, Trường Đại học Cần Thơ*. Số 23b: 186-193.
6. Minot, N. W., 1986. Contract farming and its effect on small farmers in less developed countries. Working Paper No. 31. Department of Agricultural Economics, Michigan State University. 100pp.
7. Miyata, S., N. Minot, D. Hu, 2009. Impact of contract farming on income: Linking small farmers, packers, and supermarkets in China. *World Development*. 37(11): 1781-1790.
8. Nguyễn Quốc Nghi, 2011. Các nhân tố ảnh hưởng đến ứng dụng tiến bộ kỹ thuật trong sản xuất lúa của nông hộ ở tỉnh Đồng Tháp (năm 2009-2010). *Tạp chí NN & PTNT*. Số 2: 3-9.
9. Nguyễn Văn Sánh, Nguyễn Duy Cần, Võ Hồng Tú và Đỗ Văn Hoàng, 2011. Phân tích và đánh giá mối quan hệ “bốn nhà” và đề xuất các biện pháp cho sản xuất và tiêu thụ lúa gạo ở ĐBSCL trong bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới. Báo cáo tổng kết đề tài cấp Bộ. Trường Đại học Cần Thơ. 63 trang.
10. Phạm Lê Thông, Huỳnh Thị Đan Xuân và Trần Thị Thu Duyên, 2011. So sánh hiệu quả kinh tế vụ lúa Hè -Thu và Thu-Đông ở ĐBSCL. *Tạp chí Khoa học, Trường Đại học Cần Thơ*. Số 18a: 267-276.
11. Rehber, E., 1998. Vertical integration in agriculture and contract farming. Working Paper No. 46. Faculty of Agriculture, Uludag University, Bursa, Turkey. 33pp.
12. Roberts, M., Khiem, N.T., 2005. Sử dụng hợp đồng và chất lượng gạo trong chuỗi giá trị cung cấp gạo tỉnh An Giang, Việt Nam. Trong “Kết nối nông dân với thị trường thông qua sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng”. Báo cáo hội thảo MP4. Trường Đại học An Giang. 58 trang.
13. Trần Quốc Nhân và Ikuo Takeuchi, 2012. Phân tích nguyên nhân dẫn đến việc thực thi hợp đồng tiêu thụ nông sản kém giữa nông dân và doanh nghiệp ở Việt Nam. *Tạp chí Khoa học và Phát triển* 10(7): 1069-1077.
14. UBND xã Vĩnh Nhuận, 2011. Tổng kết tình hình sản xuất Nông nghiệp năm 2011 và kế hoạch sản xuất Nông nghiệp năm 2012. Báo cáo. Vĩnh Nhuận, Châu Thành, An Giang. 9 trang.
15. Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn, 2011. Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo vùng ĐBSCL. *Tạp chí Khoa học, Trường Đại học Cần Thơ*. Số 19a: 96-108.