

LIÊN KẾT “4 NHÀ” TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ LÚA GẠO: TRƯỜNG HỢP NGHIÊN CỨU Ở TỈNH AN GIANG

Nguyễn Duy Cần, Võ Hồng Tú và Nguyễn Văn Sáng¹

ABSTRACT

An Giang is one of the leading provinces of Mekong Delta in producing rice for commercial. However, in this process, farmers still face many problems such as high competition, difficult consumption,... “Four houses” or four actor’s linkage is considered as a viable solution for rice production and consumption process; However, it also has many constraints in implementation. These are reasons why the research has been conducted in order to (1) analyze and identify the c-onstraints and opportunities in rice production and consumption process (2) analyze and assess the linkage or relationship level of four houses and (3) give some suggestions for enhancing the relationship level between four houses in rice production and consumption process. Results from the study show that in rice production and consumption process, farmers still face many constraints such as a lack of quality seeds sources and investment capital, unstable of input prices and “high yield but low price” issue. Regarding to “four houses/actors” linkage, the relationship level between four actors is generally still poor, especially final decision making actors. However, local government enthusiastically support and participate in the process – the actor who determine to success and efficiency of the linkage.

Keywords: “four houses” linkage, rice production and consumption, world trade integration and actors

Title: The linkage of “four houses” in producing and trading of rice: A case study in An Giang province

TÓM TẮT

An Giang là một trong những tỉnh đứng đầu của Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) trong sản xuất lúa gạo hàng hóa. Tuy nhiên, trong quá trình này người nông dân vẫn còn gặp không ít khó khăn như cạnh tranh gay gắt, lúa gạo đôi khi không tiêu thụ được,... Mô hình liên kết “bốn nhà” được xem là một cứu cánh giúp tháo gỡ đầu ra của sản xuất nhưng nó cũng gặp không ít khó khăn. Từ đó, đề tài được thực hiện nhằm: (1) Phân tích, đánh giá các trở ngại, cơ hội của nông dân trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo; (2) Phân tích, đánh giá các mối quan hệ của mô hình “bốn nhà” và (3) Đề xuất được giải pháp để làm tăng cường mối quan hệ “bốn nhà” cho sản xuất và tiêu thụ lúa gạo. Kết quả nghiên cứu cho thấy những trở ngại chính trong quá trình sản xuất và tiêu thụ lúa gạo của nông dân là thiếu nguồn cung ứng giống tốt, nguồn vốn đầu tư hạn chế, giá cả vật tư nông nghiệp biến động và tình hình được mùa mất giá. Về mối quan hệ “4 nhà” thì nhìn chung còn lỏng lẻo, mức độ tham gia liên kết của các tác nhân có vai trò quyết định còn hạn chế. Tuy nhiên, trong quá trình liên kết này lại nhận được sự hỗ trợ nhiệt tình từ phía chính quyền địa phương - một tác nhân có tầm quan trọng nhất quyết định đến hiệu quả của mô hình liên kết “4 nhà”.

Từ khóa: Liên kết “4 nhà”, sản xuất và tiêu thụ lúa gạo, hội nhập kinh tế và tác nhân

¹ Viện NC Phát triển ĐBSCL, Trường Đại học Cần Thơ

1 GIỚI THIỆU

Cho đến nay ở ĐBSCL chưa có công trình nghiên cứu đầy đủ nào về “liên kết bốn nhà” hay các vấn đề liên quan đến sản xuất và tiêu thụ lúa gạo trong bối cảnh “hội nhập kinh tế thế giới”. Vấn đề mối quan hệ bốn nhà trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo chưa được nghiên cứu một cách đầy đủ, tuy nhiên những quan sát của nhiều nhà nghiên cứu cho thấy hiện tại nông dân trồng lúa đang gặp phải khó khăn về sản xuất kém hiệu quả, rủi ro cao, thu nhập thấp do các tác động về thị trường, thiếu sự hỗ trợ một cách có hiệu quả của các cơ quan chức năng (Trần Văn Hiếu, 2004). Họ cũng đang đối mặt với những thách thức về chất lượng sản phẩm, tiêu thụ sản phẩm, tiêu chuẩn, chủng loại, số lượng, thiếu các kỹ năng tổ chức sản xuất và quản lý, đặc biệt thiếu thông tin về thị trường, khó khăn để tiêu thụ lúa gạo (Ngọc Quang, 2004; Das, 2003). Ở ĐBSCL, vùng sản xuất lúa gạo chính của cả nước, nông dân có nhiều cơ hội để sản xuất ra hàng hóa lúa gạo đi vào thị trường thế giới, nhưng nông dân trồng lúa ở đây lại là người gặp khó khăn nhiều nhất. Trong các năm gần đây, An Giang - một trong các tỉnh ở ĐBSCL đã phát triển mô hình liên kết “bốn nhà” đã hỗ trợ nông dân một cách có hiệu quả trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo (Nguyễn Tri Khiêm, 2005; Hải Bình, 2010). Đây là một biện pháp và điển hình rất quan trọng, cần thiết để nghiên cứu đánh giá và nhằm rút ra các bài học kinh nghiệm, từ đó đề xuất các biện pháp khả thi cho sản xuất và tiêu thụ lúa gạo ở ĐBSCL, giúp giảm thiểu rủi ro, tăng thu nhập cho nông dân trồng lúa.

2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1 Cách tiếp cận

Để thực hiện đề tài nghiên cứu này phương pháp tiếp cận có sự tham gia thông qua sử dụng công cụ PRA (Đánh giá nông thôn có sự tham gia) (Nguyễn Duy Cần và Nico Vromant, 2009) và phân tích chuỗi giá trị để nhận ra và đánh giá các mối quan hệ “bốn nhà”. Cách tiếp cận trong thực hiện đề tài được tóm tắt như tiến trình: Nhận ra các mối quan hệ, các vấn đề nghiên cứu (*thực tiễn*), sau đó tiến hành thu thập, phân tích số liệu, đưa ra giả thuyết, rút ra qui luật (*nghiên cứu thực tiễn*) và cuối cùng đưa ra kết luận và đề xuất các bước cải tiến (*lý thuyết*).

Địa điểm nghiên cứu: Đề tài nghiên cứu được thực hiện tại 3 huyện trọng điểm sản xuất lúa gạo cho thương mại của An Giang: Châu Thành, Thoại Sơn và Châu Phú.

2.2 Phương pháp thu thập số liệu

2.2.1 Phương pháp PRA

Phương pháp PRA (Participatory Rural Appraisal) là phương pháp đánh giá nông thôn có sự tham gia của người dân (Nguyễn Duy Cần và Nico Vromant, 2009). PRA (phỏng vấn KIP và nhóm) là hai công cụ chính được áp dụng để đánh giá thực trạng, tiềm lực và nhu cầu về sản xuất là tiêu thụ lúa gạo ở vùng nghiên cứu. PRA được thực hiện ở 3 cấp độ khác nhau: thực hiện PRA cấp tỉnh/huyện (nhà khoa học, quản lý, đại lý vật tư đầu vào, thương lái và các công ty xuất khẩu lúa gạo); thực hiện PRA cấp xã và thực hiện PRA cấp cộng đồng/ với nông dân.

Một cách tổng quát, số lượng mẫu phỏng vấn KIP theo các đối tượng gồm có:

- Đại lý vật tư (59 mẫu),
- Thương lái (29 mẫu),
- Công ty kinh doanh lúa gạo (8 mẫu),
- Nhà quản lý (4 mẫu)

2.2.2 Điều tra nông hộ

Phương pháp điều tra nông hộ bằng phiếu điều tra được sử dụng để thu thập thông tin liên quan đến các hoạt động sản xuất và tiêu thụ lúa gạo cũng như khả năng nguồn lực nông hộ tham gia các hoạt động trên. Chọn hộ điều tra theo cách ngẫu nhiên, phân bố ở các xã tiêu biểu đại diện của huyện. Tổng số mẫu điều tra nông dân là 301 hộ.

2.2.3 Phương pháp phân tích số liệu

Sử dụng các công cụ thống kê mô tả như tần số để phân tích các số liệu điều tra. Trên cơ sở phân tích số liệu thứ cấp, các phân tích điều tra để đưa ra các đề xuất tăng cường mối quan hệ “bốn nhà” và những giải pháp cho sản xuất và tiêu thụ lúa gạo. Đối với đánh giá mối quan hệ bốn nhà thì dựa vào sáu tiêu chí do tác giả đưa ra, đó là hỗ trợ chính sách, tổ chức liên kết, cung ứng vật tư, cung cấp kỹ thuật, cung cấp vốn và tiêu thụ lúa gạo. Để đánh giá mức độ liên kết thì dựa vào ý kiến của các tác nhân liên quan đến sáu tiêu chí nêu trên.

3 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

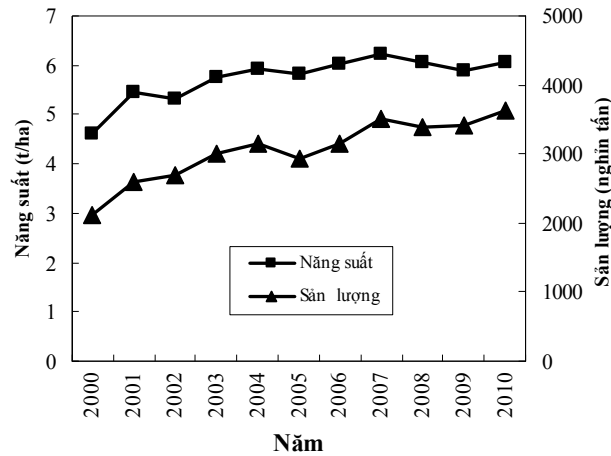
3.1 Tình hình sản xuất và tiêu thụ lúa gạo ở tỉnh An Giang

3.1.1 Tình hình sản xuất

Năng suất và sản lượng lúa của An Giang có xu hướng tăng trong 10 năm qua (Hình 1). Theo kết quả phân tích, sản lượng lúa của toàn tỉnh An Giang tăng qua các năm là nhờ vào năng suất được cải thiện cùng với thâm canh ngày càng tăng và sản xuất lúa vụ 3 (TĐ).

Theo kết quả ở hình 1 ta thấy rằng năng suất lúa bình quân năm 2000 chỉ khoảng 4,5 tấn/ha nhưng đến năm 2010 thì nó tăng lên gần 6,5 tấn/ha, một sự tăng trưởng về năng suất hết sức có ý nghĩa của tỉnh. Đó là kết quả của một quá trình dài cải tạo đất cũng như đầu tư về hệ thống thủy lợi và trình độ canh tác của người dân được cải thiện thông qua hoạt động khuyến nông.

Tương tự, sản lượng lúa của tỉnh cũng không ngừng tăng qua các năm, cụ thể là sản lượng lúa năm 2000 của toàn tỉnh chỉ đạt khoảng hơn 2.000.000 tấn thì đến năm 2010 con số này đã đạt khoảng 3.640.000 tấn (Hình 1).



Hình 1: Biến động năng suất và sản lượng lúa ở An Giang, 2000-2010

Nguồn: Tổng cục thống kê, 2010 và Cục thống kê Cần Thơ, 2010

3.1.2 Tình hình tiêu thụ

Năm 2010 là năm ĐBSCL đánh dấu sự tăng trưởng mạnh về sản lượng gạo xuất khẩu, trong tổng lượng gạo xuất khẩu cả nước năm 2010 là 6,8 triệu tấn thì riêng ĐBSCL là đóng góp đến 5,6 triệu tấn và đem về tổng kim ngạch xuất khẩu lên đến 2,6 tỷ USD trong tổng số 2,9 tỷ USD của cả nước (chiếm đến 90%) (Y Nhung, 2010). Trong đó, An Giang là một trong những tỉnh đi đầu về sản lượng gạo xuất khẩu, ước tính kim ngạch xuất khẩu đạt trên 29% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của toàn tỉnh, đã góp phần đáng kể làm tăng trưởng kinh tế tại địa phương. Xuất khẩu cả năm 2010 ước tính đạt trên 530,3 ngàn tấn với tổng kim ngạch đạt gần 224,5 triệu USD tăng 16,7% về lượng, tăng 22% về trị giá so cùng kỳ năm 2009. Giá xuất bình quân cả năm 2010 đạt 421,7 USD/tấn tăng bình quân khoảng 20 USD/tấn so với năm 2009 (Sở công thương An Giang, 2010).

Về thị trường xuất khẩu thì tính đến hết 11 tháng của 2010 đã xuất trực tiếp qua 49 nước, có một số nước mới như Xy-ri (Châu Á); Ha-i-ti (Châu Mỹ); Madagaxca (Châu Phi)... Trong đó Châu Phi (16 nước) chiếm tỉ trọng cao nhất (11 tháng xuất 158,2 ngàn tấn chiếm 54,2% trong tổng lượng xuất trực tiếp và tăng 64,4% so cùng kỳ); kế đến là Châu Á xuất qua 15 nước (11 tháng xuất 100,2 ngàn tấn chiếm 34,3% so tổng số xuất trực tiếp), sản lượng còn lại xuất qua 9 nước Châu Âu; 5 nước Châu Mỹ và 4 nước Châu Đại Dương (Sở công thương An Giang, 2010).

3.2 Những khó khăn và thuận lợi trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo ở An Giang

3.2.1 Lúa giống

Những khó khăn mà họ gặp phải về giống chủ yếu là mua giống rất khó khăn - phải đi đến hàng trăm cây số để mua được giống theo yêu cầu, số lượng giống ít không đủ đáp ứng nhu cầu của người dân và khi mua giống cần phải đăng ký trước nếu không thì không được ưu tiên (chiếm đến 56% số ý kiến). Bên cạnh đó có đến 27% số ý kiến cho rằng giá lúa giống còn rất cao - gấp hai ba lần lúa hàng hóa nên

nông dân không đủ vốn để mua, còn lại 17% số ý kiến cho rằng chất lượng lúa giống mà họ đang sử dụng còn kém chất lượng - tỷ lệ lẫn cao và một số giống chưa có tính kháng bệnh tốt.

Bên cạnh những khó khăn về giống, một thuận lợi lớn ở An Giang là có nhiều nhóm nông dân, câu lạc bộ tự sản xuất giống chất lượng cao cho cộng đồng, nông dân sử dụng giống xác nhận cho sản xuất - điều này cho thấy rằng nhận thức của người dân về tầm quan trọng của giống và việc xã hội hóa sản xuất giống lúa đã đem lại kết quả tốt.

Những giống lúa chính mà nông dân hiện đang sản xuất thì nhìn chung là những giống có chất lượng cao đạt tiêu chuẩn xuất khẩu như OM4218, OM6976, ...

3.2.2 Vật tư đầu vào

Trong những năm gần đây giá cả vật tư nông nghiệp gồm các loại phân và thuốc bảo vệ thực vật có nhiều biến động và ngày càng gia tăng đã làm giảm lợi nhuận của nông dân. Kết quả nghiên cứu cho thấy có đến 32% nông dân được phỏng vấn gặp khó khăn trong vấn đề mua và sử dụng vật tư nông nghiệp đầu vào, cụ thể có bốn khó khăn chính sau: (i) Giá cao và không ổn định; (ii) chất lượng vật tư nông nghiệp thấp; (iii) Lãi suất khi mua vật tư nông nghiệp trả sau thu hoạch cao; và nông dân cho rằng họ thiếu vốn để mua vật tư.

3.2.3 Chuyển giao khoa học kỹ thuật

Đa số nông dân sản xuất lúa từ kinh nghiệm (51% ý kiến khảo sát), họ cũng nhận được sự hỗ trợ về khoa học kỹ thuật từ cán bộ khuyến nông, hoạt động khuyến nông (câu lạc bộ) (40% ý kiến khảo sát). Đồng thời, họ cũng nhận được kỹ thuật từ các nhà khoa học của Viện/Trường, ngay cả từ các đại lý vật tư nông nghiệp, các công ty thuốc bảo vệ thực vật. Nhìn chung phần lớn nông dân không gặp khó khăn về yếu tố kỹ thuật trong sản xuất. Theo kết quả điều tra thì có đến 72% nông dân được tập huấn khoa học kỹ thuật hàng năm và trung bình mỗi nông dân được tập huấn 3 lần và 8 lần được tư vấn về khoa học kỹ thuật.

3.2.4 Vốn sản xuất

Kết quả nghiên cứu cho thấy phần lớn nông dân thiếu vốn để đầu tư sản xuất (khoảng 56% số ý kiến), trong đó 16% nông dân cho rằng họ thiếu vốn nhưng không cần phải vay mượn và có đến 40% cho rằng họ thiếu vốn và cần phải vay mượn để duy trì hoạt động sản xuất. Tuy nhiên, một bộ phận khá đông nông dân (44%) cho rằng họ có đủ khả năng về vốn để đầu tư. Nông dân cũng cho rằng giải pháp vay vốn mà nông dân lựa chọn nhiều nhất là vay từ các ngân hàng (86%), trong khi đó chỉ có 14% vay nguồn tín dụng không chính thức.

3.2.5 Tiêu thụ lúa gạo

Theo kết quả điều tra thì có đến 32% nông dân gặp khó khăn về hoạt động tiêu thụ lúa gạo. Khó khăn lớn nhất mà nông dân gặp phải là bán lúa với giá thấp hay bị ép giá (47% số ý kiến) - đây là hệ quả của sự yếu kém về tổ chức đầu ra cho nông dân trong chuỗi ngành hàng lúa gạo. Kết quả cũng cho thấy có 21% số nông dân cho rằng họ không thể tìm được nơi để bán mà chỉ trong chờ vào "cò" - một hình thức của người môi giới làm trung gian giữa nông dân và thương lái, chia sẻ lợi nhuận

của nông dân. Điều này cho thấy nông dân thụ động trong tiêu thụ sản phẩm của mình, bán qua trung gian và giá cả không ổn định cũng là những yếu tố mà nông dân đang gặp khó khăn trong quá trình tiêu thụ sản phẩm.

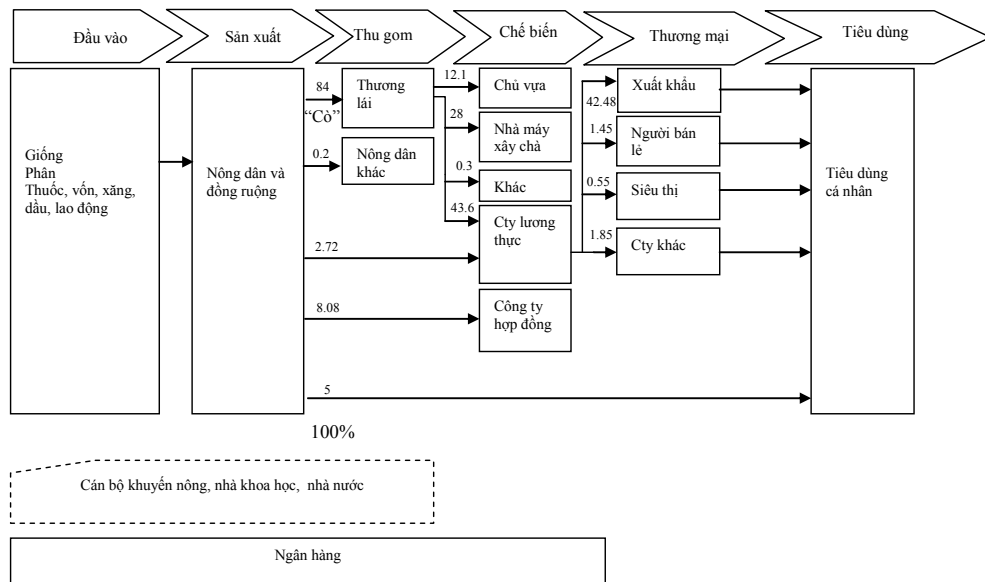
3.3 Thực trạng của mô hình liên kết “4 nhà” tại An Giang

3.3.1 Định nghĩa liên kết “4 nhà”

Liên kết “4 nhà” là một khái niệm được sử dụng khá rộng rãi trong thời gian qua thể hiện sự liên kết của các tác nhân có liên quan trong một quá trình nào đó. Trong trường hợp của nghiên cứu này “4 nhà” bao gồm: nhà nước, nhà khoa học, nhà nông và nhà thương

- Nhà nước: bao gồm chính quyền địa phương và các sở ngành
- Nhà khoa học: gồm các nhà khoa học từ Viện/trường và các trạm trại nghiên cứu địa phương
- Nhà thương: bao gồm đại lý vật tư đầu vào, thương lái, công ty lương thực, công ty bảo vệ thực vật, nhà máy xây chà
- Nhà nông: bao gồm các nông dân cá thể và các tổ nhóm hợp tác sản xuất

3.3.2 Quan hệ “4 nhà” theo chuỗi giá trị



Hình 2: Chuỗi giá trị ngành hàng và các tác nhân tham gia ở An Giang

Nguồn: Kết quả xử lý dựa trên số liệu điều tra năm 2010, n = 401

Kết quả trình bày ở hình 2 cho thấy rằng chuỗi ngành hàng lúa gạo tại tỉnh An Giang có 6 giai đoạn chính, từ đầu vào, sản xuất, tiêu thụ (thu mua/gom), chế biến, buôn bán đến tiêu dùng. Tuy nhiên, trong nghiên cứu này chỉ tập trung vào 3 giai đoạn đầu của chuỗi, là khâu chuẩn bị đầu vào, sản xuất và tiêu thụ và đây là các khâu quan trọng có ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất và tiêu thụ lúa gạo của nông

dân. Hình 2 cũng cho thấy, khu vực những nông dân không tham gia liên kết với các doanh nghiệp, nhìn chung trong 3 giai đoạn đầu của chuỗi có rất nhiều tác nhân tham gia như thương lái, hàng xáo (người trung gian) và “cò” (môi giới) - có ảnh hưởng rất lớn đến khâu tiêu thụ và chia sẻ lợi nhuận của nông dân. Trong khi đó, đối với khu vực nông dân có tham gia liên kết với các doanh nghiệp, thì các tác nhân trung gian tham gia tiêu thụ lúa gạo của nông dân ít đi, đặc biệt là không có sự tham gia của “Cò” và thương lái, điều này cũng có nghĩa là tác nhân chia sẻ lợi nhuận của nông dân giảm bớt đi.

3.3.3 *Đánh giá vai trò của “4 nhà”*

Vai trò của liên kết 4 nhà được tác giả đánh giá thông qua 6 tiêu chí, đó là hỗ trợ chính sách, tổ chức liên kết, cung ứng vật tư, cung cấp kỹ thuật, cung cấp vốn và tiêu thụ lúa gạo. Kết quả nghiên cứu được trình bày ở Bảng 1 đánh giá định tính vai trò của từng nhân tố trong mối quan hệ “4 nhà” tại tỉnh An Giang, vai trò của “4 nhà” trong sản xuất là tiêu thụ lúa gạo có thể xếp theo thứ tự quan trọng nhất là Nhà doanh nghiệp, Nhà nước, Nhà nông và cuối cùng là Nhà khoa học. Nhà doanh nghiệp giữ vai trò rất quan trọng trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo, chủ yếu thực hiện 2 chức năng là cung ứng vật tư và tiêu thụ lúa gạo.

Bảng 1: Đánh giá vai trò của “4 nhà” trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo

Tác nhân	Vai trò trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo						Tổng
	Hỗ trợ Ch. sách	Tổ chức/ liên kết	Cung ứng v. tư	Cung cấp kỹ thuật	Cung cấp vốn	Tiêu thụ lúa gạo	
Nhà nước	321	181	4	148	34	35	723
Chính quyền	260	123	3	26	32	11	455
Sở/ngành	61	58	1	122	2	24	268
Nhà khoa học	82	31	11	565	1	0	600
Cơ quan KN	41	12	6	267	0	0	236
Cơ quan NC	41	14	3	224	1	0	283
Viện/trường	0	5	2	74	0	0	81
Nhà DN	11	13	440	103	19	408	998
Đại lý vật tư	3	3	335	42	12	4	400
Cty BVTV	8	9	105	57	5	4	188
Cty L. thực	0	1	3	3	1	64	72
Nhà máy	0	0	0	0	0	62	62
Thương lái	0	0	0	1	1	274	276
Nhà nông	12	266	35	256	22	41	632
Hợp tác xã	3	65	18	22	0	6	114
Nhóm/CLB	0	76	0	74	0	0	150
ND cá thể	1	29	14	121	20	35	220
Đoàn thể	8	96	3	39	2	0	148
Tổng số	426	491	493	1072	76	484	

Nguồn: Kết quả xử lý dựa trên số liệu điều tra 2010, n = 401

Ghi chú: KN= Khuyến nông; NC = Nghiên cứu; DN= Doanh nghiệp; BVTV= Bảo vệ thực vật; CLB= Câu lạc bộ; ND= Nông dân

Các số trong bảng là tổng hợp các ý kiến đánh giá của các tác nhân liên quan.

Đối với Nhà doanh nghiệp thì bao gồm 5 tác nhân chính là đại lý vật tư, công ty BVTV, công ty lương thực, nhà máy xay chà và thương lái. Khi xem xét về vai trò thì các đại lý vật tư giữ vai trò chính liên quan đến cung cấp vật tư nông nghiệp

(92% ý kiến nông dân được phỏng vấn). Thương lái, công ty lương thực và các nhà máy xay chà giữ vai trò chính trong tiêu thụ lúa gạo của nông dân, đặc biệt thương lái nắm giữ hoạt động chính về tiêu thụ lúa gạo (75% ý kiến).

Đối với Nhà nước (chính quyền địa phương) đóng vai trò chủ yếu là hỗ trợ chính sách (71% ý kiến nông dân được phỏng vấn) và tổ chức liên kết (34% ý kiến).

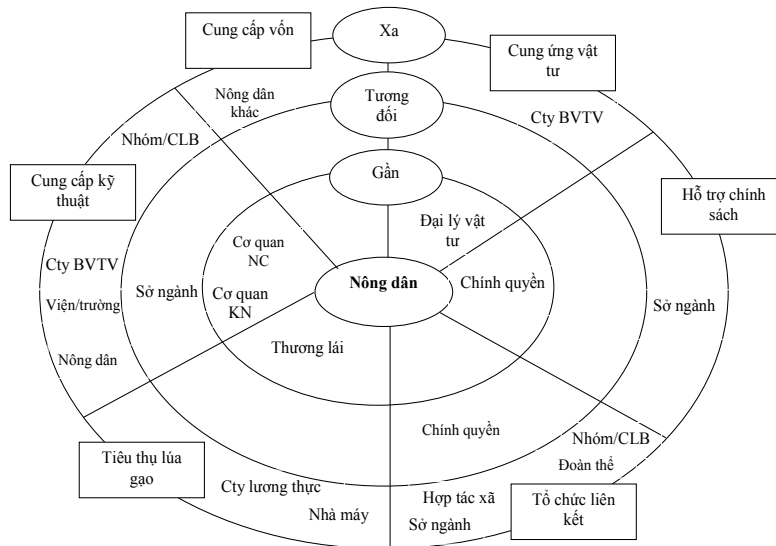
Đối với nhà nông thì có 2 chức năng chính là tổ chức liên kết và cung cấp kỹ thuật, trong đó các HTX thì có vai trò chính là tổ chức liên kết các nông dân sản xuất (chiếm 18% số ý kiến), các nhóm và CLB nông dân có hai vai trò tổ chức liên kết và chia sẻ kinh nghiệm kỹ thuật (21% ý kiến), trong khi đó các đoàn thể (Hội nông dân) có vai trò chủ yếu là tổ chức liên kết và đại diện đứng ra hợp đồng với các doanh nghiệp thay cho nông dân.

Đối với nhà khoa học có vị trí khá mờ nhạt trong liên kết này, nhưng họ đóng vai trò chính trong việc cung cấp và hỗ trợ kỹ thuật cho nông dân, đặc biệt cơ quan khuyến nông địa phương (chiếm 80% ý kiến) và các Viện/Trường (20% ý kiến).

Kết quả trình bày ở Bảng 1 cũng cho thấy rằng, tiêu chí đạt được trong mỗi liên kết “4 nhà” là cung cấp kỹ thuật (1.072 điểm hay ý kiến), trong khi các tiêu chí khác đạt ở mức thấp, đặc biệt việc cung cấp vốn cho nông dân hầu như rất ít trong quan hệ 4 nhà này.

3.3.4 Sự tương tác của các tác nhân đến nông dân

Kết quả phân tích qua thang đo mức độ liên kết được thể hiện ở mô hình mô phỏng các mức độ liên kết qua tương tác của các tác nhân với nông dân (Hình 3). Kết quả phân tích này cho thấy có hai mức độ liên kết chủ yếu của mô hình liên kết “4 nhà” tại địa bàn nghiên cứu, đó là mức độ liên kết chặt chẽ và mức độ liên kết xa. Các đối tác liên kết gần với nông dân bao gồm: Cơ quan khuyến nông và các cơ quan nghiên cứu (Nhà khoa học) [liên kết thông qua cung cấp kỹ thuật]; Thương lái, đại lý vật tư (Nhà doanh nghiệp) [Liên kết thông qua tiêu thụ lúa gạo và cung ứng vật tư đầu vào]; Chính quyền địa phương các cấp (Nhà nước) [Liên kết thông qua hỗ trợ chính sách]. Các đối tác liên kết xa bao gồm: Viện/Trường, công ty BVTV và các nông dân khác [liên kết thông qua cung cấp kỹ thuật]; Công ty BVTV [Liên kết thông qua cung ứng vật tư đầu vào]; các công ty lương thực và nhà máy xay chà (Nhà doanh nghiệp) [Liên kết thông qua tiêu thụ lúa gạo, đầu ra cho nông dân]; Các sở ngành và đoàn thể (Nhà nước) [Liên kết thông qua hỗ trợ chính sách, tổ chức liên kết].



Hình 3: Sự tương tác giữa các tác nhân đến nông dân

Nguồn: Kết quả điều tra thực tế 2010, n = 399

3.4 Các biện pháp tăng cường liên kết “4 nhà”

Nhà nước (chính quyền): đóng vai trò tổ chức và điều phối giữa các thành phần (các nhà); có kế hoạch cụ thể cho tiến trình liên kết; thúc đẩy việc xây dựng các mô hình hợp tác, CLB, nhóm sản xuất của nông dân; có chiến lược quy hoạch các vùng nguyên liệu có tiềm năng đáp ứng được nhu cầu của công ty; có chính sách hay huy động các nguồn vốn hỗ trợ cho nông dân và công ty trong sản xuất và tiêu thụ.

Nhà doanh nghiệp: Có chiến lược dài hạn, lấy chữ tín làm đầu và tạo ra nhiều cơ chế thu hút sự tham gia của các nhà cũng như cần có cơ chế chia sẻ lợi ích kinh tế cho các bên tham gia; đầu tư xây dựng vùng nguyên liệu và hợp tác với nông dân để bảo đảm nguồn cung ứng bền vững; xây dựng khu công nghiệp riêng của công ty như sân phơi, máy sấy, nhà kho.

Nhà khoa học: Nhà khoa học tham gia xây dựng quy trình sản xuất tiên tiến bảo đảm chất lượng như VietGAP hoặc GlobalGAP và đào tạo nông dân thông qua dự án hay chương trình tư vấn giúp công ty và cũng cần có những hợp đồng nghiên cứu hay chuyển giao công nghệ giống như hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp thì mới phát huy hiệu quả và bền vững.

Nhà nông: Nông dân cần thay đổi tập quán sản xuất truyền thống và phải tuân thủ triệt để theo quy trình sản xuất đã được đưa ra bởi nhà khoa học hay ràng buộc của công ty; Nông dân cần năng động liên kết lại với nhau để thành lập các HTX, câu lạc bộ hay nhóm nông dân sản xuất lúa để tăng khả năng cạnh tranh và thuận tiện khi tham gia liên kết cũng như tiếp nhận và thụ hưởng những chính sách từ nhà

nước và tổ chức khác; Bên cạnh đó, nông dân cũng cần giữ chữ tín và tuân thủ hợp đồng đã ký kết với các doanh nghiệp, không tự ý phá vỡ khi giá cả biến động, như thế mới liên kết này mới thực sự đem lại hiệu quả thiết thực.

4 KẾT LUẬN

Sản xuất lúa gạo là một lợi thế và là tiềm năng lớn của tỉnh An Giang với lợi thế thuận lợi về điều kiện tự nhiên thuận lợi cũng như kinh tế xã hội. Việc tiêu thụ lúa gạo của nông dân chủ yếu qua kênh thương lái (chiếm 84%), chỉ có 20% sản lượng lúa gạo được tiêu thụ qua hợp đồng hoặc bán trực tiếp cho công ty. Những trở ngại chính của nông dân trong khâu SX & TT lúa gạo là giống lúa chưa tốt, giá cả vật tư tăng cao, thiếu vốn, tiêu thụ khó, bị ép giá và giá thấp.

Mối quan hệ “4 nhà” trong đó sự tham gia của các nhà mang tính tự nhiên, tự phát, lỏng lẻo chưa có sự ràng buộc bởi một quy tắc nào giữa các bên tham gia. Vai trò của liên kết “4 nhà” được đánh giá thông qua 6 tiêu chí, cho thấy 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.

Đánh giá mức độ ảnh hưởng của “4 nhà” cho thấy Nhà doanh nghiệp và Nhà nước có mức độ ảnh hưởng cao nhất đến quá trình cung ứng vật tư, tiêu thụ sản phẩm, hỗ trợ chính sách và tổ chức liên kết.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Cục Thống kê Cần Thơ (2010). Số liệu kinh tế xã hội ĐBSCL từ 2000-2009.
- Das, B.L., (2003). WTO: The Doha Agenda. The new negotiations on World Trade. Zed Books, London.
- Hải Bình (2010). An Giang với mô hình "liên kết bốn nhà" trong bao tiêu lúa Nhật cho nông dân. Tạp chí công sản điện tử. Số 18(210).
- Ngọc Quang (2004). Liên kết 4 'nhà' trong nông nghiệp còn lỏng lẻo. Báo Vnexpress. Truy cập tại <http://vnexpress.net/gl/kinh-doanh/2004/01/3b9ce97e/> vào ngày 21/2/2011
- Nguyễn Duy Cần và Nico Vromant (2009). PRA – Đánh giá nông thôn với sự tham gia của người dân. NXB Nông nghiệp, 55 Trang.
- Nguyễn Tri Khiêm (2005). Sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng bao tiêu sản phẩm tại An Giang. Trong “Kết nối nông dân với thị trường thông qua sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng”. Báo cáo hội thảo M4P/Trường Đại Học An Giang, Ngân hàng phát triển Châu Á (ADB), 58 trang
- Sở công thương An Giang (2010). Xuất khẩu gạo năm 2010 tăng 22% về trị giá so với năm 2009. Công thông tin điện tử Sở công thương An Giang.
- Sở NN&PTNT An Giang (2010). Báo cáo kết quả thực hiện quyết định số 80/TTg của Thủ tướng chính phủ. Sở NN&PTNT An Giang, 9 trang.
- Tổng Cục Thống kê (2010). Niên Giám thống kê 2009. NXB Thống kê, Hà Nội.
- Trần Văn Hiếu, (2004). Thực trạng và giải pháp cho sự liên kết “ bốn nhà” trong sản xuất và tiêu thụ nông sản ở Đồng bằng sông Cửu Long. Tạp chí khoa học – Đại học Cần Thơ. Số 183-188.
- Y Nhung (2010). Châu Á vẫn là thị trường nhập khẩu gạo quan trọng của Việt Nam. Báo điện tử Vneconomy.