

DOI:10.22144/ctu.jvn.2021.029

## NGHIÊN CỨU HOẠT ĐỘNG CỦA “CÒ” LÚA Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Đỗ Văn Hoàng\* và Nguyễn Văn Nay

Bộ môn Kinh tế - Xã hội Nông thôn, Khoa Phát triển Nông thôn, Trường Đại học Cần Thơ

\*Người chịu trách nhiệm về bài viết: Đỗ Văn Hoàng (email: dvhoang@ctu.edu.vn)

### Thông tin chung:

Ngày nhận bài: 14/09/2020

Ngày nhận bài sửa: 28/11/2020

Ngày duyệt đăng: 27/02/2021

### Title:

Research about how rice brokers work in the Mekong Delta

### Từ khóa:

Cò lúa, Đồng bằng sông Cửu Long, thu hoạch, tiêu thụ

### Keywords:

Mekong Delta, harvesting, Rice broker, trading

### ABSTRACT

Using short duration high yielding rice varieties for production 2, 3 crops per year, in the Mekong Delta simultaneous sowing led to a mass harvest, thus, booking for a combined harvester and selling all harvests were a big challenge. Therefore, there have been some people who do the job as the brokers, usually called as “rice brokers”. Most of them were rice producers who take time to do this brokerage activity. Their operating time for this activity depended on each rice broker, it only takes about 7 days per crop. If they expanded this work at other localities, it took more than 80 days per crop on average, and the average income of these people was quite high compared to the people who specialize in rice production, 159,13 million VND/ha/year compared with 43,97 million VND/ha/year. Thus, with the high income, the number of people who work as “rice brokers” in rural areas have appeared more and more. However, the problems were unavoidable during the process of operation, it was necessary to train farmers on basic legal information and management of cooperatives and farmers groups to help them produce and sell their products by themselves.

### TÓM TẮT

Việc Sử dụng giống lúa cao sản ngắn ngày để sản xuất 2, 3 vụ trên năm ở Đồng bằng sông Cửu Long và gieo sạ đồng loạt dẫn đến thu hoạch đồng loạt nên vào lúc cao điểm, việc đặt lịch máy gặt đập liên hợp và tiêu thụ lúa với sản lượng lớn gây khó khăn cho nông dân trong khâu thu hoạch và tiêu thụ. Chính vì vậy, xuất hiện những người làm công tác môi giới hay còn gọi là “Cò” trong khâu thu hoạch và tiêu thụ lúa. Đa phần những người làm “Cò” họ vừa sản xuất lúa vừa tranh thủ làm công tác môi giới này, thời gian hoạt động “Cò” tùy vào mỗi người, chỉ chiếm thời gian khoảng 7 ngày/vụ, nếu hoạt động sang các địa phương khác thì thời gian này nhiều hơn, trung bình 80 ngày/vụ và nguồn thu nhập trung bình của những người này khá cao so với những người dân chỉ chuyên sản xuất lúa, cụ thể là 159,13 triệu đồng/ha/năm so với 43,97 triệu đồng/ha/năm. Như vậy, với thu nhập như trên, người làm hoạt động “Cò” ở nông thôn xuất hiện ngày càng nhiều. Để tránh những vấn đề phát sinh, vướng mắc, cần tập huấn cho người dân những thông tin cơ bản về luật pháp, huấn luyện về quản trị điều hành Hợp tác xã, Tổ hợp tác, giúp người dân chủ động sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của mình làm ra.

## 1. GIỚI THIỆU

Ở Đồng bằng sông Cửu Long những năm gần đây đã có nhiều bài báo, phóng sự về môi giới trong sản xuất lúa hay còn gọi là Cò lúa; nhưng phần lớn chỉ là những phỏng vấn nhanh phản ánh hiện trạng và chưa có những bài viết nghiên cứu chuyên sâu về lĩnh vực này. Theo nhiều doanh nghiệp tỉnh Hậu Giang có hợp đồng bao tiêu lúa với nông dân trên địa bàn tại tỉnh Hậu Giang trong thời gian qua, có hiện tượng Cò lúa thao túng thị trường bằng cách liên kết với các máy gặt đập liên hợp. Hình thức hoạt động chung của những Cò lúa này là trước khi các hộ nông dân thu hoạch lúa khoảng 15 ngày họ sẽ đến thương thảo về giá thu mua, ấn định ngày thu hoạch và tiến hành đặt tiền cọc trước với nông dân (thông thường tiền cọc là 300.000 đồng/công) và đa số hợp đồng đều là hợp đồng miệng. Trong trường hợp đa số các hộ trong cùng khu vực đồng ý bán cho Cò lúa thì những nông hộ khác cũng phải bán cho họ vì không bán sẽ không có máy cắt đến thu hoạch và cũng không có thương lái khác đến thu mua.

Quan trọng hơn là tình trạng này diễn ra ở ngay cả những vùng mà trước đó các công ty, doanh nghiệp đã có hợp đồng bao tiêu với nông dân, nhưng chưa thống nhất giá thu mua và thu hoạch. Trong trường hợp này, do công ty thường tiến hành thỏa thuận giá rất gần ngày thu hoạch lúa (thường 5 ngày trước khi thu hoạch) nên khi “Cò” lúa đến thỏa thuận trước thì các hộ nông dân sẵn sàng hủy hợp đồng với công ty khi thấy giá cả có lợi cho nông dân. Tình trạng này đã gây rất nhiều khó khăn cho các công ty. Trên thực tế, số lượng công ty thu mua lúa, gạo trực tiếp từ nông dân không nhiều. Các doanh nghiệp đa phần thu mua gạo nguyên liệu từ thương lái, trong khi số thương lái đi thu mua lúa lại không đủ khả năng quán xuyên địa bàn, chưa đủ vốn để trực tiếp giao dịch độc lập với nông dân, phần lớn phải thông qua đội ngũ Cò lúa hùng hậu vốn rành rẽ đường đi nước bước tại địa phương. Vì thế, Cò lúa trở thành đầu mối trung gian cho thương lái và nông dân gặp nhau, với điều kiện nhận được tiền chênh lệch khi giao dịch mua, bán lúa thành công.

Trong những năm qua hoạt động tiêu thụ lúa ở Đồng bằng Sông Cửu Long thường hay xuất hiện những trở ngại giữa người mua (doanh nghiệp, tiểu thương, hay Cò) và người bán lúa (nông dân); nhất là lúc thời tiết không thuận lợi, lúa chín đồng loạt, giá lúa không ổn định, xuất khẩu lúa giảm... thì hợp đồng giữa hai bên sẽ gặp trở ngại như hủy hợp đồng, hay chỉ thực hiện một phần hợp đồng. Sản xuất lúa những năm trước đây lúa làm ra nông dân chủ động tìm người để thu hoạch, tiêu thụ (bán lúa cho tiểu

thương hay doanh nghiệp); Ngày nay, lúa sản xuất ra phải có người giới thiệu, môi giới hay còn gọi là Cò thì mới thu hoạch và tiêu thụ lúa được nhanh chóng, dĩ nhiên nông dân phải chịu khoản chi phí cho những người này. Như vậy, “Cò” lúa có phải là nguyên nhân dẫn đến phá vỡ hợp đồng hay làm ảnh hưởng đến thu nhập của người dân hay không? Đó là vấn đề cần làm rõ trong nghiên cứu này.

## 2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 2.1. Phương pháp đánh giá

Nghiên cứu này được sử dụng kết hợp nhiều phương pháp, đặc biệt phương pháp đánh giá nông thôn có sự tham gia của người dân (participatory rural appraisal - PRA) là chủ yếu.

PRA: là phương pháp đánh giá nông thôn có sự tham gia của người dân (Nguyễn Duy Cần và Nico Vromant, 2009).

Các công cụ chính của PRA được sử dụng chủ yếu là thảo luận nhóm (focus group discussion), phân tích SWOT (đánh giá mặt mạnh, yếu, cơ hội và rủi ro), sơ đồ VEEN (phân tích các yếu tố tổ chức tác động lên một cộng đồng). Phỏng vấn KIP được thực hiện ở 3 cấp độ khác nhau: cấp tỉnh với các đối tượng là các ban ngành, tổ chức ở cấp tỉnh có liên quan và có thể cung cấp thông tin về các hình thức tổ chức, hoạt động sản xuất; cấp huyện với các đối tượng là các ban ngành, tổ chức ở cấp huyện có liên quan và có thể cung cấp thông tin về các hình thức tổ chức, hoạt động sản xuất; cấp xã với các đối tượng là các ban ngành, tổ chức ở cấp xã, áp có liên quan và có thể cung cấp thông tin về các hình thức tổ chức, hoạt động sản xuất.

Điều tra nông hộ: phương pháp điều tra nông hộ bằng phiếu phỏng vấn trực tiếp cá nhân được sử dụng để thu thập thông tin liên quan đến hoạt động sản xuất, thu hoạch và tiêu thụ lúa. Chọn 2 nhóm hộ để điều tra (chuyên sản xuất lúa và sản xuất lúa có tham gia hoạt động “Cò”) theo phương pháp thuận tiện và dựa vào danh sách quản lý ở địa phương, nhóm phỏng vấn cùng với cán bộ địa phương sẽ liên hệ với người dân đến tận nhà để phỏng vấn. Số mẫu phân bố ở các xã tiêu biểu đại diện cho 3 tỉnh An Giang, Thành phố Cần Thơ và tỉnh Hậu Giang. Tổng số mẫu điều tra là 165 hộ, trong đó 125 hộ nông dân vừa sản xuất vừa tham gia hoạt động “Cò” (40 hộ trên địa bàn mỗi tỉnh) và 40 hộ nông dân không tham gia hoạt động “Cò” phân bố ở 3 tỉnh.

Giới hạn của nghiên cứu này chỉ phân tích hiệu quả của nông hộ trong sản xuất lúa và nông hộ sản xuất lúa có tham gia hoạt động “Cò”.

**2.2. Phương pháp xử lý số liệu**

Sử dụng phương pháp phân tích thống kê mô tả và phân tích hiệu quả tài chính để cho thấy được hiệu quả sản xuất giữa nông dân sản xuất lúa và nông dân sản xuất lúa có tham gia hoạt động “Cò”.

**3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN**

**3.1. Diện tích đất canh tác của nông hộ**

Đối với nông dân ở Đồng bằng sông Cửu Long, nguồn thu nhập chính là từ diện tích sản xuất, ngoài nguồn thu nhập này, phần lớn nông hộ không còn nguồn thu nhập nào khác. Diện tích canh tác lúa trung bình của các nông hộ có sự chênh lệch đáng kể. Hộ có diện tích trung bình cao nhất là 26 ha và thấp nhất là 0,26 ha. Trung bình mỗi hộ có 3,02 ha.

**Bảng 1. Diện tích đất canh tác của nông hộ**

Chỉ tiêu	Nhỏ nhất	Trung bình	Lớn nhất	Độ lệch chuẩn
Diện tích (ha/hộ)	0,26	3,02	26	3,75

(Nguồn: kết quả phân tích số liệu phỏng vấn trực tiếp nông hộ năm 2019, n= 165)

**3.1.1. Hiệu quả trong sản xuất lúa của nông dân và nông dân có tham gia hoạt động “Cò”**

Thu nhập trong sản xuất lúa giữa hai nhóm nông hộ có sự khác biệt về giá trị, thu nhập trung bình của nông hộ vừa sản xuất lúa vừa tham gia hoạt động “Cò” có phần cao hơn (82,21 triệu đồng so với 81,79 triệu đồng). Trong sản xuất lúa cao sản ngắn ngày và thâm canh sản xuất cao như ngày nay thì người nông dân phải đầu tư cao về chi phí vật tư, giống, sức lao động,... Việc áp dụng các giải pháp kỹ thuật phù hợp với từng mùa vụ, từng loại đất, từng chủng loại giống, kỹ thuật bón phân,... sẽ góp phần hạn chế chi phí đến mức thấp nhất. Nông dân tham gia hoạt động môi giới là người năng động, tận dụng thời gian để tìm thêm nguồn thu nhập; chính vì thế mà thời gian chăm sóc lúa của họ không nhiều dẫn đến hiệu quả sản xuất của họ có phần thấp hơn nông dân chỉ sản xuất lúa.

Chi phí trung bình của nông dân sản xuất lúa thấp hơn chi phí chi phí của nông dân sản xuất lúa có làm thêm hoạt động Cò, nguyên nhân cơ bản nông dân có tham gia hoạt động Cò phải đầu tư thời gian để liên hệ với các chủ máy thu hoạch, thương lái tiêu thụ, thăm đồng, hợp đồng ... để chuẩn bị cho mùa vụ mới. Vì vậy, chi phí thuê mướn công lao động của nông hộ này cao hơn nông dân chuyên sản xuất lúa. Trong các loại chi phí thì chi phí phân bón và thuốc bảo vệ thực vật chiếm tỷ lệ cao 27 % Tỷ lệ này có phần thấp hơn nghiên cứu của (Phạm Lê Thông, Huỳnh Thị Đan Xuân và Trần Thị Thu Duyên, 2011) Chi phí phân bón chiếm tỷ trọng cao nhất trong quá trình trồng lúa, chiếm gần 40% tổng chi phí, qua đó cho thấy lợi nhuận trung bình của nông dân chuyên sản xuất lúa cao hơn lợi nhuận trung bình của nông dân sản xuất lúa có thêm hoạt động Cò (43,97 triệu đồng so với 39,41 triệu đồng).

**Bảng 2. Hiệu quả trong sản xuất lúa của nông dân và nông dân có tham gia hoạt động Cò**

Đơn vị tính: (đồng/ha/năm)

Chỉ tiêu	Nông hộ không làm cò (n = 40)			Nông hộ làm cò (n = 125)		
	Trung bình	Thấp nhất	Cao nhất	Trung bình	Thấp nhất	Cao nhất
Chi phí sản xuất lúa	37,823,533	22,933,923	63,959,231	42,801,441	21,643,889	102,340,000
Thu nhập sản xuất lúa	81,794,997	47,500,000	145,050,000	82,211,884	36,600,000	150,000,000
Lợi nhuận sản xuất lúa	43,971,465	19,900,385	91,822,132	39,410,443	-2,726,495	102,492,500

(Nguồn: kết quả phân tích số liệu phỏng vấn trực tiếp nông hộ năm 2019, n= 165)

Ngoài ra, nông dân vừa sản xuất lúa vừa làm thêm hoạt động Cò có thêm nguồn thu nhập đáng kể này; thu nhập trung bình/năm của hộ (119,72 triệu đồng/ năm). Trong khi chi phí cho hoạt động này không cao như chi phí sản xuất lúa, các chi phí này

bao gồm chi phí nhiên liệu đi lại, chi phí giao tế là chủ yếu. Qua đó cho thấy thu nhập từ hoạt động Cò rất có hiệu quả, cá biệt có những nông hộ có mối quan hệ, quen biết rộng, hoạt động Cò lâu năm nên thu nhập từ nguồn này rất cao sau khi trừ đi chi phí, lợi nhuận lên đến 894,80 triệu đồng/ năm.

**Bảng 3. Hiệu quả của nông dân tham gia hoạt động Cò**

Đơn vị tính: (đồng/hộ/năm)

Chỉ tiêu	Trung bình	Thấp nhất	Cao nhất
Chi phí thu hoạch	6,771,163	0	75,000,000
Chi phí tiêu thụ	10,193,798	450,000	75,000,000
Thu nhập thu hoạch	59,640,279	0	291,060,000
Thu nhập tiêu thụ	77,052,558	1,620,000	900,000,000
Lợi nhuận	119,727,876	4,066,000	894,800,000

(Nguồn: kết quả phân tích số liệu phỏng vấn trực tiếp nông hộ năm 2019, n= 125)

Cứ vào mùa lúa chín, những người chuyên làm dịch vụ môi giới cho chủ máy gặt, chủ ghe mua lúa nên người ta quen gọi là Cò. Có không ít luồng dư luận khác nhau xung quanh lực lượng này, nhưng cho dù có đồng tình hay phản đối thì Cò vẫn đang tồn tại như một mắc xích trong khâu tiêu thụ lúa gạo của người nông dân (Quang Hải, 2020).

Cò hay Môi giới là hành vi trung gian cho các bên tiếp xúc, đàm phán và thiết lập các quan hệ để hưởng thù lao. Nội dung của hoạt động môi giới thường chỉ việc tìm kiếm khách hàng và tiến hành một số đàm phán ban đầu với họ, tổ chức cho người được môi giới tiếp xúc với khách hàng và hỗ trợ các bên trong việc đàm phán và ký kết hợp đồng. Khác với người đại diện, người tham gia hoạt động Cò không trực tiếp ký kết hợp đồng. Người môi giới là loại thương nhân trung gian giữa người mua và người bán, được người bán hoặc người mua ủy thác tiến hành bán hoặc mua hàng hóa hay dịch vụ (Vũ Hữu Từ, 2007).

Như vậy, trong sản xuất lúa Cò lúa là người trung gian giữa nông dân với chủ máy gặt đập liên hợp và thương lái; trong một số trường hợp Cò là người có thể đại diện trực tiếp cho thương lái để thỏa thuận về giá cả với bà con nông dân và ký kết hợp đồng.

**3.2. Hoạt động của Cò trong khâu thu hoạch và tiêu thụ**

*3.2.1. Lý do xuất hiện hoạt động Cò*

Có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến việc làm Cò, kết quả khảo sát 165 nông hộ hoạt động cho biết chủ yếu là do nhu cầu của hai bên (nông dân và người làm Cò) và xuất phát từ các nguyên nhân sau:

- Nhu cầu của cá nhân của người làm Cò trong việc tăng thu nhập cho gia đình và cá biệt với một số hộ thì đây là nghề chính của họ, khi họ có ít hoặc không có ruộng để sản xuất.
- Xuất phát từ việc giúp đỡ người thân khi đi giao dịch với thương lái, dần dần thay mặt thương lái liên hệ thu mua lúa tại địa phương.

- Nhu cầu về thị trường cần Cò, nông dân cần có Cò thì việc tiêu thụ lúa dễ dàng hơn vẫn biết phải mất đi một phần chi phí, thương lái cần Cò để dễ dàng trong việc thu mua lúa và phải chấp nhận chi phí thu mua của Cò.

- Chủ máy cắt lúa cũng như thương lái là người từ các địa phương khác đến các địa phương để thu hoạch và thu mua lúa nên không am hiểu tình hình địa bàn tại địa phương, họ tìm những người có mối quan hệ quen biết để nhờ liên hệ thu hoạch và mua lúa. Từ đó xuất hiện những người làm môi giới trong khâu thu hoạch và tiêu thụ lúa hay còn gọi là Cò. Họ là những người ở địa phương có quen biết nhiều, nắm được tình hình sản xuất lúa tại địa phương; Cò là người liên hệ chủ máy thu hoạch và thương lái đến tận ruộng để thu hoạch và mua lúa cho người nông dân trên địa bàn.

- Gieo sạ đồng loạt, để hạn chế sâu bệnh hại theo khuyến cáo của các cơ quan chuyên môn khuyến cáo nông dân gieo sạ trong khoảng thời gian nhất định dẫn đến thời điểm thu hoạch lúa chín đồng loạt. Vì vậy, thu hoạch đồng loạt cần có Cò liên lạc với các chủ máy gặt đập liên hợp để thu hoạch được nhanh chóng, về mặt kỹ thuật nêu lúa đến thời điểm thu hoạch nông dân chậm thu hoạch lúa sẽ mất phẩm chất, màu sắc kém khi thu hoạch. Bên cạnh đó, sản lượng lúa thu hoạch đồng loạt nhiều đòi hỏi tiêu thụ nhanh, nhất là vụ Hè Thu và Thu Đông mưa gió nhiều cũng là nguyên nhân dẫn đến xuất hiện Cò.

- Cùng với cơ giới hóa trong khâu thu hoạch thành công; nhiều chủ máy đi thu hoạch thuê sau khi thu hoạch xong ruộng nhà cần có Cò để có thêm diện tích thu hoạch khi di chuyển sang các cánh đồng khác.

- Ngoài ra, cũng còn những nguyên nhân khác dẫn đến người nông dân đi làm Cò, do sự hấp dẫn từ thu nhập của nghề môi giới Cò hoặc đi làm nhiều nơi quen biết nhiều chủ máy gặt đập liên hợp và thương lái, được nhiều người nhờ giới thiệu dần dần chuyển sang làm Cò.

Như vậy, Cò là tác nhân trung gian giữa nông dân sản xuất lúa và thương lái (người thu gom, công ty và chủ máy gặt đập liên hợp).

Việc xuất hiện của những tay Cò làm đầu mối đã giúp nông dân tiêu thụ lúa được nhanh chóng, dễ dàng hơn nên nông dân tạm chấp nhận họ. Thực tế Cò nhiều không phải là dấu hiệu tích cực, bởi lợi nhuận từ lúa của người nông dân sản xuất qua nhiều trung gian. Trong khi người kinh doanh cần gạo, nông dân thì có lúa, nhưng do nông dân có thói quen canh tác ruộng lúa manh mún, nhỏ lẻ sản xuất không cùng chủng loại giống. Vì vậy, doanh nghiệp không thể đảm nhiệm được việc thu mua trực tiếp nên phải nhờ Cò, từ đó lực lượng này ngày một đa dạng, với đủ loại hình như Cò lúa, Cò rom, Cò máy cắt, máy xới, có luôn cả Cò mua bán lúa giống theo mùa,... (Quang Hải, 2020).

3.2.2. Tỷ lệ thu nhập của Cò

Về tiêu thụ lúa, Cò là người môi giới trung gian giữa thương lái và nông dân. Hoạt động Cò càng lâu năm khi đã có kinh nghiệm, có uy tín người làm Cò có thể được thương lái ủy quyền trực tiếp kiểm tra chất lượng lúa và đặt cọc mua lúa với nông dân; thu nhập từ tiêu thụ của Cò được tính trên đầu tấn là 20,000 đồng/ tấn lúa (hay 20 đồng/kg). Kết quả này cũng phù hợp với nghiên cứu của Võ Thị Thanh Lộc và Nguyễn Phú Sơn (2011), lúa nông dân sản xuất ra bán cho thương lái 93,1%. Tuy nhiên, giữa nông dân và thương lái còn có lực lượng Cò môi giới mua bán lúa với chi phí 20 đồng/kg do thương lái trả nhưng nhiều trường hợp nông dân muốn bán lúa nhanh vẫn phải chi thêm cho Cò từ 20-50 đồng/kg.

Kiên Giang là tỉnh có diện tích và sản lượng lúa lớn nhất Đồng bằng sông Cửu Long; một Cò lúa tay

ngang Tỏi làm Cò lúa đã được vài năm nay, mỗi ngày làm mỗi lái cho vài ghe cũng kiếm được vài triệu đồng. Tỏi chỉ cần tìm giống lúa thương lái yêu cầu và đủ số lượng cho họ, hoa hồng được tính theo đầu tấn lúa, từ 15.000 - 25.000 đồng/tấn (Quang Hải 2012).

Với năng suất lúa trung bình giữa các mùa vụ 5,68 tấn/ha và giá bán trung bình giữa các mùa vụ 4,763 đồng/kg, như vậy tỷ lệ phần trăm Cò được hưởng trong khâu tiêu thụ là 0,073 %/ha. Tương tự; tỷ lệ phần trăm trong khâu thu hoạch là 0,57%/ha với giá 154,000 đồng/ha mà Cò được hưởng; năng suất lúa trung bình giữa các mùa vụ 5,68 tấn/ha và giá bán trung bình giữa các mùa vụ 4,763 đồng/kg, năng suất này thấp hơn năng suất lúa trung bình vùng Đồng bằng sông Cửu Long. Kết quả nghiên cứu về tiết kiệm nước tưới trong sản xuất cho thấy năng suất giữa các giống khác biệt mức ý nghĩa 1% (trong đó giống có năng suất cao nhất 6.66 tấn/ha và thấp nhất là 5.64 tấn/ha); giữa giống và phương pháp tưới khác biệt mức ý nghĩa 5% (Đỗ Văn Hoàng và Nguyễn Ngọc Đệ 2016).

3.2.3. Diện tích và sản lượng lúa của Cò trong khâu thu hoạch và tiêu thụ

Bảng 4 cho thấy lợi nhuận trung bình từ khâu thu hoạch và tiêu thụ ở cả ba tỉnh có sự chênh lệch nhau không lớn. Tuy nhiên ở mỗi tỉnh sự dao động trong lợi nhuận trung bình giữa các Cò lúa là rất cao, tại An Giang tỷ lệ chênh lệch từ 9,20 triệu đồng – 938,06 triệu đồng. Điều này cho thấy lợi nhuận thu được từ những người làm Cò là rất cao trong khi chi phí trung bình phải bỏ ra của họ là không nhiều (khoảng 20,000,000 đồng).

**Bảng 4. Diện tích và sản lượng lúa của Cò trong khâu thu hoạch và tiêu thụ**

Chỉ tiêu		Trung bình	Thấp nhất	Cao nhất	Độ lệch chuẩn
Diện tích (ha/cò/năm)	An Giang	250,8	26	1,140	308,1
	Cần Thơ	446,7	17	2,310	506,6
	Hậu Giang	467,9	24	1,900	467,8
	<b>Trung bình</b>	<b>297,8</b>			<b>266,7</b>
Số lượng (tấn/cò/năm)	An Giang	5,926,8	360	50,000	11,157,9
	Cần Thơ	182	23	3,450	4,956,8
	Hậu Giang	1,928,8	600	9,000	2,139,6
	<b>Trung bình</b>	<b>2817,7</b>			<b>4,536</b>

(Nguồn: kết quả phân tích số liệu phỏng vấn trực tiếp nông hộ năm 2019, n= 125)

3.2.4. Người quyết định giá trong môi giới và hình thức thanh toán

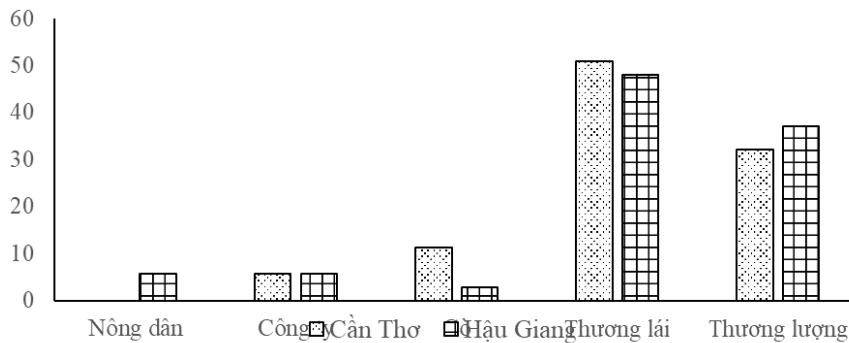
Hình 1 cho thấy về hình thức định giá, tuy có thỏa thuận về giá cả nhưng phần lớn người quyết định giá thu mua là thương lái, giá thu hoạch là chủ máy gặt đập liên hợp quyết định chiếm tỷ lệ cao.

Người dân khi tham gia hợp đồng được ứng trước số kinh phí nên có thêm khoản chi phí đầu tư vào sản xuất không phải đi mua vật tư nông nghiệp trả sau cũng là hình thức vay mượn.

Theo Trần Quốc Nhân và Đỗ Văn Hoàng (2013), 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).



**Hình 1. Cơ cấu quyết định giá trong khâu thu hoạch và tiêu thụ**

(Nguồn: kết quả phân tích số liệu phỏng vấn trực tiếp nông hộ năm 2019, n = 165)

**3.3. Hiệu quả của hoạt động “Cò” trong khâu thu hoạch và tiêu thụ**

Bảng 5 cho thấy nông hộ hoạt động Cò trên địa bàn nghiên cứu có lợi nhuận khá cao, đây cũng là một nguồn thu nhập chính của các nông hộ tham gia hoạt động Cò. Sau khi trừ đi các khoảng chi phí mà

người làm Cò bỏ ra thì lợi nhuận thu được khá cao so với nông hộ chỉ chuyên sản xuất lúa. Kết quả cho thấy, lợi nhuận của nông hộ tham gia hoạt động Cò ở Thành Phố Cần Thơ thấp nhất trong 3 tỉnh nghiên cứu (119,18 triệu đồng/ năm) và lợi nhuận trung bình cao nhất là tỉnh An Giang (144,80 triệu đồng/năm).

**Bảng 5. Hiệu quả của hoạt động Cò trong khâu thu hoạch và tiêu thụ**

Đơn vị: triệu đồng/ cò/ năm

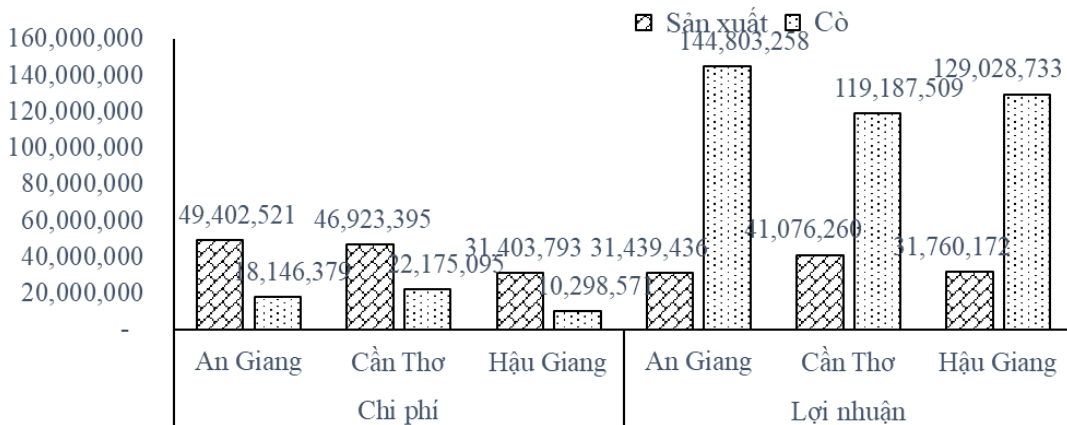
Chỉ tiêu		Trung bình	Thấp nhất	Cao nhất	Độ lệch chuẩn	
<b>Chi phí</b>	- khâu thu hoạch	An Giang	6,691,379	500,000	37,500,000	7,728,496
		Cần Thơ	9,457,170	450,000	75,000,000	13,456,987
		Hậu Giang	5,120,000	500,000	16,500,000	4,169,200
- khâu tiêu thụ	An Giang	11,455,000	500,000	70,000,000	13,953,566	
	Cần Thơ	12,717,925	450,000	75,000,000	15,819,976	
	Hậu Giang	5,178,571	750,000	16,500,000	3,860,342	
<b>Thu nhập</b>	- khâu thu hoạch	An Giang	50,693,137	5,400,000	175,560,000	45,117,266
		Cần Thơ	74,836,566	2,618,000	291,060,000	66,733,736
		Hậu Giang	61,756,257	3,696,000	180,180,000	51,317,717
- khâu tiêu thụ	An Giang	112,256,500	4,800,000	900,000,000	190,049,023	
	Cần Thơ	66,526,038	3,640,000	345,000,000	68,774,577	
	Hậu Giang	77,517,047	1,620,000	410,000,000	85,302,134	
<b>Lợi nhuận</b>	Khâu Thu hoạch	An Giang	44,001,758	4,900,000	138,060,000	37,388,770
		Cần Thơ	65,379,396	2,168,000	216,060,000	53,276,749
		Hậu Giang	56,636,257	3,196,000	163,680,000	47,148,517
Khâu Tiêu thụ	An Giang	100,801,500	4,300,000	830,000,000	176,095,457	
	Cần Thơ	53,808,113	3,190,000	270,000,000	52,954,601	
	Hậu Giang	72,397,047	1,120,000	393,500,000	81,132,934	
<b>Tổng lợi nhuận</b>	An Giang	144,803,258	9,200,000	938,060,000	234,457,546	
	Cần Thơ	119,187,509	2,758,000	602,560,000	124,893,005	
	Hậu Giang	129,028,733	4,066,000	569,180,000	130,983,109	

(Nguồn: kết quả phân tích số liệu phỏng vấn trực tiếp nông hộ năm 2019, n = 125)

Như vậy, với lợi nhuận trung bình thấp nhất 119,18 triệu đồng/năm thì người tham gia hoạt động Cò có thu nhập cao gấp 2,71 lần nông dân sản xuất lúa thuần túy một ha lúa/năm và cũng với lợi nhuận trung bình cao nhất (tỉnh An Giang) người tham gia hoạt động Cò có lợi nhuận cao gấp 3,3 lần nông dân chỉ sản xuất lúa đơn thuần một ha lúa/năm.

3.3.1. Hiệu quả giữa sản xuất lúa và làm “Cò” của nông hộ

Hình 2 cho thấy sự chênh lệch rất lớn trong chi phí và lợi nhuận giữa người sản xuất lúa và người tham gia hoạt động Cò. Về chi phí trong một năm,



Hình 2. Chi phí và lợi nhuận giữa sản xuất lúa và Cò lúa

(Nguồn: kết quả phân tích số liệu phỏng vấn trực tiếp nông hộ năm 2019, n= 165)

Sẽ là khập khiễng khi so sánh hiệu quả giữa sản xuất lúa và làm Cò của nông hộ, bởi khi hạch toán chi phí sản xuất của nông hộ trồng lúa thì bao gồm tất cả các chi phí đầu tư đầu vào, lao động, chi phí bơm tưới, chi phí thuê đất...; do đó hiệu quả sản xuất sẽ thấp, thu nhập của nông hộ cũng thấp. Trong khi hoạt động Cò không tốn nhiều chi phí đầu tư, chủ yếu là các loại chi phí đi lại, giao tế, điện thoại... Nhưng đối với nông hộ để xác định hiệu quả trong năm phải tính toán hiệu quả tất cả các hoạt động sản xuất, thu nhập trong năm của nông hộ. Vì vậy, nông hộ sản xuất lúa có tham gia hoạt động Cò sẽ có thu nhập cao hơn nông hộ chỉ chuyên sản xuất lúa.

4. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT

4.1. Kết luận

Tổ chức sản xuất trong nông nghiệp nói chung và sản xuất lúa nói riêng mang tính chất rất quan trọng trong việc điều tiết sản xuất và chủ động khâu tiêu thụ sản phẩm.

Kết quả nghiên cứu cho thấy năng suất lúa trung bình đạt 5,7 tấn/ ha, năng suất này thấp hơn năng

người nông dân phải bỏ ra chi phí cao hơn gấp sáu lần so với người làm Cò trường hợp tại tỉnh An Giang tỷ lệ đó là 49,40 triệu đồng/ 8,14 triệu đồng. Nhưng về lợi nhuận thì người nông dân lại nhận được rất ít so với người làm Cò trường hợp tại tỉnh An Giang tỷ lệ là 31,3 triệu đồng/ 144,80 triệu đồng. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến các hộ nông dân có xu hướng chuyển sang làm Cò thời vụ hoặc chuyên làm Cò để có thu nhập cao hơn và cũng là nguyên nhân dẫn đến hoạt động Cò trong nông nghiệp ngày càng nhiều.

suất lúa trung bình vùng Đồng bằng sông Cửu Long. Hiệu quả sản xuất của hai nhóm nông hộ có sự chênh lệch khá lớn, nhóm hộ chuyên sản xuất lúa lợi nhuận trung bình 43,97 triệu đồng/năm và nhóm vừa sản xuất lúa vừa hoạt động Cò có lợi nhuận trung bình 159,13 triệu đồng/năm. Vụ Hè Thu và Thu Đông ở Đồng bằng sông Cửu Long thời tiết bất lợi cho sản xuất lúa nên nông hộ có thể bị thua lỗ sau thu hoạch.

Hiệu quả hoạt động Cò: với lợi nhuận trung bình thấp nhất 119,18 triệu đồng/năm thì người tham gia hoạt động Cò có thu nhập cao gấp 2,71 lần nông dân sản xuất lúa thuần túy cho một ha lúa và cũng với lợi nhuận trung bình cao nhất (tỉnh An Giang) người tham gia hoạt động Cò có lợi nhuận cao gấp 3,3 lần nông dân chỉ sản xuất lúa đơn thuần một ha lúa/năm. Tuy nhiên, bán lúa qua Cò tiềm ẩn rủi ro cao khi tiền cọc chỉ chiếm một phần nhỏ, khi giá lúa thay đổi thì người dân sẽ gặp bất lợi. Người dân được thuận lợi khi thu hoạch và tiêu thụ lúa được nhanh chóng; nhưng Cò là một tác nhân trong chuỗi giá trị sẽ ảnh hưởng đến thu nhập của người dân.

#### 4.2. Đề xuất

Tổ chức sản xuất các giống lúa có năng suất, phẩm chất cao, phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế, xây dựng thương hiệu giống lúa. Ngoài ra, để giúp người dân hạn chế những rủi ro trong quá trình thực hiện các hợp đồng tại địa phương cần có sự xác nhận về mặt pháp lý của lãnh đạo các địa phương.

Thành lập các tổ hợp tác và các hợp tác xã hoạt động hiệu quả, có nguồn nhân lực có phương tiện sản xuất như máy bơm nước, nhà kho dự trữ khi giá cả chưa ổn định chờ tiêu thụ.

Ngoài ra xây dựng hợp tác xã đủ mạnh có đủ trang thiết bị, chế biến gạo thành phẩm, nhãn hiệu hàng hóa chủ động xuất khẩu gạo.

Huấn luyện năng lực sản xuất cho hợp tác xã, có đủ khả năng và chủ động tìm đầu ra.

#### LỜI CẢM ƠN

Nghiên cứu này được tài trợ bởi kinh phí từ đề tài nghiên cứu khoa học công nghệ cấp cơ sở T2019-74, được cấp bởi Trường Đại học Cần Thơ.

Cám ơn sinh viên Nguyễn Phước Hậu, Huỳnh Thị Tuyết Minh, Bùi Văn Thảo, Nguyễn Thị Mỹ Loan, Tào Thành Đô, Nguyễn Quốc Bảo đã hỗ trợ thu thập số liệu của nghiên cứu này.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Đỗ Văn Hoàng & Nguyễn Ngọc Đệ (2016). Kết quả nghiên cứu sản xuất lúa tiết kiệm nước. Trong Nguyễn Duy Cần và Nguyễn Ngọc Đệ (Chủ biên), *Kỷ yếu Hội nghị khoa học: Nông nghiệp và Phát triển nông thôn thời hội nhập* (106-117), Hậu Giang. Nhà Xuất bản Đại học Cần Thơ.
- Nguyễn Duy Cần & Nico Vromant (2009). *PRA Đánh giá nông thôn với sự tham gia của người dân* (tái bản lần 2). Nhà Xuất bản Nông nghiệp.
- Phạm Lê Thông, Huỳnh Thị Đan Xuân và Trần Thị Thu Duyên (2011). So sánh hiệu quả kinh tế của vụ lúa Hè thu và Thu đông ở Đồng bằng Sông Cửu Long. *Tạp chí khoa học trường Đại học Cần Thơ*, 18a, 267-276.
- Quang Hải (2020). *Chuyện về Cò lúa*, ngày truy cập 25/4/2020. Địa chỉ: <http://www.baohaugiang.com.vn/kinh-te/chuyen-ve-co-lua-87374.html>
- Trần Quốc Nhân & Đỗ Văn Hoàng (2013). Sản xuất và tiêu thụ lúa gạo thông qua hợp đồng: hiện trạng và giải pháp ở tỉnh An Giang. *Tạp chí khoa học trường Đại học Cần Thơ*, 27D, 76-83.
- Võ Thị Thanh Lộc & Nguyễn Phú Sơn (2011). Phân tích chuỗi giá trị lúa gạo vùng Đồng bằng Sông Cửu Long. *Tạp chí khoa học trường Đại học Cần Thơ*, 19a, 96-108.
- Vũ Hữu Từ (2007). *Giáo trình kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương*. Nhà xuất bản Giáo dục.