

DOI:10.22144/ctu.jvn.2020.104

## QUYẾT ĐỊNH THAM GIA HỢP ĐỒNG LIÊN KẾT TRONG SẢN XUẤT LÚA CỦA NÔNG HỘ TẠI TỈNH AN GIANG

Phạm Thị Thuỳên\*, Đặng Đức Huy, Đặng Lê Hoa, Phạm Thị Nhiên và Lê Vũ

Khoa Kinh tế, Trường Đại học Nông Lâm TP.HCM

\*Người chịu trách nhiệm về bài viết: Phạm Thị Thuỳên (email: phamthuyen@hcmuaf.edu.vn)

### Thông tin chung:

Ngày nhận bài: 11/03/2020

Ngày nhận bài sửa: 07/05/2020

Ngày duyệt đăng: 28/08/2020

### Title:

Farmers' decision on participation in contract rice farming in An Giang province

### Từ khóa:

Hợp đồng liên kết, hồi quy nhị phân logit, sản xuất lúa

### Keywords:

Contract farming, binary logitics, rice production

### ABSTRACT

This study aims to analyze the factors affecting farmers' decision to participate in contract rice farming in An Giang province. Descriptive statistics, T-test difference and binary logistic regression were employed. Data were collected via a survey of 211 contract and non-contract farmers in Thoai Son and Chau Thanh districts, An Giang province in October 2019. There was a significant difference between contract and non-contract rice farmers at 1% and 5% level such as farm size, specialization, cooperative and extension participation. The regression results showed that farm size, cooperative participation, attending extension services and trust had a significantly positive influence on the decision to enter into a contract. However, the delayed payment mechanism of the enterprises made a barrier eliminating farmers' motivation to take part in contracts. The findings of the study provide useful insights for producers and policymakers to promote the comprehensiveness of contracts in the rice production and consumption chain.

### TÓM TẮT

Nghiên cứu phân tích quyết định tham gia hợp đồng liên kết trong sản xuất lúa của nông hộ trên địa bàn Tỉnh An Giang. Phương pháp thống kê mô tả, kiểm định trị trung bình T-test và hồi quy binary logistic được sử dụng với số liệu phỏng vấn 211 nông hộ tham gia và không tham gia hợp đồng trên địa bàn hai Huyện Thoại Sơn và Châu Thành, An Giang vào tháng 10 năm 2019. Kết quả so sánh trị trung bình cho thấy có sự khác biệt giữa hai nhóm tham gia và không tham gia hợp đồng ở những đặc tính như diện tích canh tác lúa, tỷ lệ thu nhập từ lúa trên tổng thu nhập, mức độ tham gia khuyến nông, hợp tác xã tại mức ý nghĩa thống kê 1% và 5%. Kết xuất hồi quy cũng phản ánh diện tích canh tác, tham gia hợp tác xã, khuyến nông và niềm tin với đối tác thu mua có ảnh hưởng tích cực đến quyết định tham gia hợp đồng liên kết. Tuy nhiên, cơ chế thanh toán chậm, trì hoãn của doanh nghiệp cản trở động lực tham gia vào hợp đồng của nông hộ. Những phát hiện của nghiên cứu cung cấp sự hiểu biết hữu ích cho các nhà sản xuất, nhà hoạch định chính sách nhằm thúc đẩy tính toàn diện của hợp đồng liên kết trong chuỗi sản xuất và tiêu thụ lúa gạo.

Trích dẫn: Phạm Thị Thuỳên, Đặng Đức Huy, Đặng Lê Hoa, Phạm Thị Nhiên và Lê Vũ, 2020. Quyết định tham gia hợp đồng liên kết trong sản xuất lúa của nông hộ tại tỉnh An Giang. Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ. 56(4D): 256-265.

## 1 ĐẶT VẤN ĐỀ

Nông nghiệp đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế của Việt Nam, với đóng góp 24% GDP và tạo ra 20% doanh thu xuất khẩu. Hơn 70% lực lượng lao động quốc gia từ khu vực nông thôn đã được sử dụng trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp và 6% còn lại hoạt động trong lĩnh vực sau thu hoạch (GSO, 2019). Trong nông nghiệp, sản xuất lúa là hoạt động kinh tế quan trọng nhất. Đây được xem là nguồn sinh kế chính của khoảng 9 triệu hộ nông dân trồng lúa và hàng chục triệu nông dân nghèo ở khu vực nông thôn. Mặc dù vậy, tỷ lệ nghèo vẫn còn phổ biến ở các hộ nông dân canh tác với quy mô nhỏ lẻ (Thang and Linh, 2015). Trong bối cảnh toàn cầu hóa và mở rộng thị trường kinh tế nông sản, những nông dân sản xuất với quy mô nhỏ lẻ càng gặp nhiều khó khăn để cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường (Pinstrup-Andersen, 2002; Blandon *et al.*, 2009). Nông dân đang đối diện với nhiều thách thức như hạn chế tiếp cận thông tin cần thiết về thị trường và sản xuất, thông tin về giống cây trồng mới (Minot, 1986), hạn chế khả năng tiếp cận tín dụng, vì vậy họ nhận được mức giá đầu ra tương đối thấp từ các đối tác thu mua (Glover, 1984; Blandon *et al.*, 2009; Hansson and Lagerkvist, 2012; Arouna *et al.*, 2017). Trong khi đó, các doanh nghiệp kinh doanh nông nghiệp cũng không tránh khỏi những khó khăn như không thể mua được sản phẩm đảm bảo số lượng cũng như chất lượng mong muốn (Otsuka *et al.*, 2016). Vì vậy, cần thiết và quan trọng để xây dựng mô hình liên kết thực sự rộng rãi và đúng nghĩa nhằm giúp nông dân phát triển sản xuất lúa bền vững, phục hồi và đẩy mạnh khả năng cạnh tranh của nền nông nghiệp Việt Nam trong tương lai.

Từ thực tế trên, việc cải thiện mối liên kết giữa nông dân sản xuất quy mô nhỏ và doanh nghiệp đã được quan tâm đáng kể (Kirsten and Sartorius, 2002). Cụ thể, hợp đồng nông nghiệp xuất hiện như một giải pháp tiềm năng để giải quyết những khó khăn của nông dân trong sản xuất nông nghiệp và gắn kết nông dân với doanh nghiệp vào chuỗi giá trị sản xuất (Abebe *et al.*, 2013; Ba *et al.*, 2019). Sự liên kết giữa nông dân, cơ sở chế biến và các nhà tiếp thị, doanh nghiệp thu mua thông qua các hình thức hợp đồng có tác động tích cực đến sự phát triển kinh tế của cộng đồng nông thôn (Kirsten and Sartorius, 2002; Arouna *et al.*, 2017; Ochieng *et al.*, 2017; Fischer and Wollni, 2018).

Mặc dù, nhiều nghiên cứu về tác động của hợp đồng đối với phúc lợi, cải thiện thu nhập cho nông hộ đã được thực hiện và quan tâm ở nhiều quốc gia như Canada (Glover, 1987), Ấn Độ (Dodamani and

Kunnal, 2010; Tripathi *et al.*, 2005), Trung Quốc (Zhu and Wang, 2007; Miyata *et al.*, 2009), Thái Lan (Schipmann and Qaim, 2011), Campuchia (Sokchea and Culas, 2015), Nicaragua (Michelson, 2013), Indonesia (Simmons *et al.*, 2005), Kenya (Ochieng *et al.*, 2017), Hoa Kỳ (Rehber, 1998; Hu, 2012). Tuy nhiên, có một bằng chứng phản ánh rằng có một tỷ lệ khá cao liên quan đến việc rút khỏi hợp đồng ở các khu vực đang phát triển (Barrett *et al.*, 2012; Wang *et al.*, 2014) bởi sự không bền vững trong mối quan hệ giữa các đối tác ký kết hợp đồng (Romero Granja and Wollni, 2018). Sự vắng mặt của các tổ chức thực, hợp đồng chính thức là nguyên nhân dẫn đến các thỏa thuận không ràng buộc, lỏng lẻo.

Tại Việt Nam, hợp đồng nông nghiệp đã được áp dụng và chính phủ cũng đã quan tâm nhiều đến kênh thị trường tiêu thụ hàng hóa nông sản cho nông dân thông qua các hợp đồng. Chính phủ đã ban hành Nghị định số 98/2018/NĐ-CP về chính sách khuyến khích tiêu thụ hàng hóa nông sản thông qua hợp đồng giữa nông dân và doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc thực hiện chưa được rộng rãi như mong đợi và kém phát triển hơn nhiều so với các quốc gia khác. Việc triển khai hợp đồng tiêu thụ nông sản theo ND-98 đã không thành công và nhiều chiến dịch khuyến khích tham gia hợp đồng liên kết tiêu thụ nông sản đã thất bại (Hung *et al.*, 2017). Sự không cân đối ở khả năng thương lượng tác động đến các điều khoản trong thỏa thuận là mối lưu tâm lớn đối với các hộ nông dân sản xuất nhỏ (Sivramkrishna and Jyotishi, 2008; Jia and Huang, 2011).

Nghiên cứu này phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia hợp đồng liên kết của nông hộ. Kết quả định lượng về việc tham gia hợp đồng sẽ đóng góp quan trọng cho các nhà sản xuất nông nghiệp và các nhà hoạch định chính sách về việc tham gia hợp đồng nông nghiệp có tạo điều kiện cho các nông hộ sản xuất nhỏ thay đổi phương thức kinh doanh chuyên từ truyền thống sang liên kết chuỗi cung ứng tiên tiến.

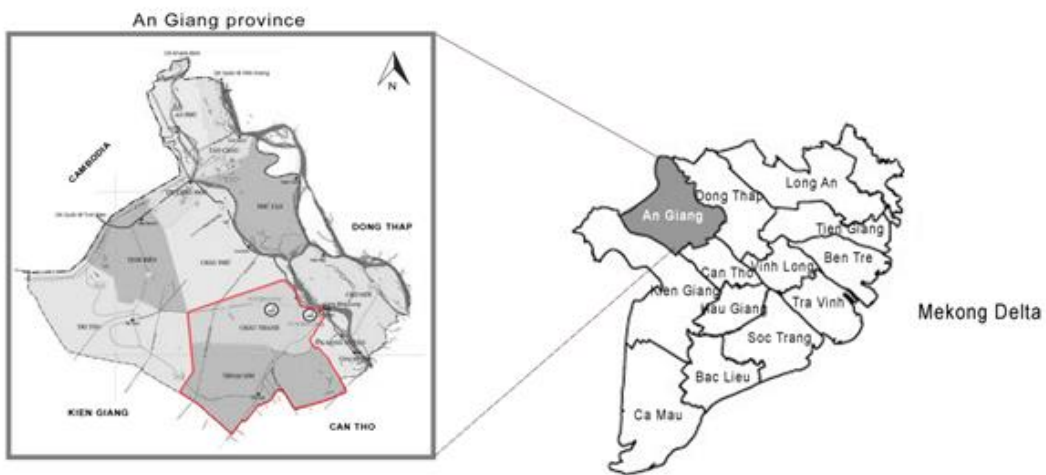
## 2 THU THẬP SỐ LIỆU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 2.1 Thu thập số liệu

Nghiên cứu sử dụng dữ liệu được thu thập vào tháng mười năm 2019 tại tỉnh An Giang. Sản xuất lúa trên địa bàn được trồng trong ba vụ, bao gồm vụ Đông Xuân (từ tháng mười một đến tháng ba), vụ Thu Đông (từ tháng tư đến tháng bảy và vụ mùa (từ tháng tám đến tháng mười). Những nông dân được hỏi được chọn ngẫu nhiên và phân tầng từ danh sách

được cung cấp bởi phòng nông nghiệp phát triển nông thôn huyện, cán bộ khuyến nông địa phương dựa vào sự tham gia các loại hợp đồng của nông hộ (hợp đồng tiêu thụ đầu ra, hợp đồng quản lý sản xuất toàn chuỗi, hợp đồng quản lý sản xuất một phần chuỗi). Tổng cộng có 212 nông hộ được khảo sát (bao gồm 49 nông hộ không tham gia hợp đồng, 163 nông hộ đang tham gia hợp đồng trong đó có 45 nông hộ tham gia hợp đồng đầu ra, 58 nông hộ tham gia hợp đồng sản xuất một phần chuỗi và 60 nông hộ tham gia hợp đồng sản xuất toàn phần chuỗi) trên địa bàn hai huyện Châu Thành và Thoại Sơn, nơi mô hình liên kết sản xuất và tiêu thụ lúa gạo áp dụng phổ biến thông qua hợp đồng. Bảng câu hỏi cấu trúc

bao gồm bốn phần: nhận thức và quản lý rủi ro trong sản xuất lúa giữa hai nhóm nông hộ tham gia và không tham gia hợp đồng; quyết định tham gia hợp đồng; chi phí sản xuất và hiệu quả kinh tế; và các thông tin cá nhân của nông hộ. Bài viết này chủ yếu sử dụng dữ liệu từ phần quyết định tham gia hợp đồng liên kết của nông hộ kết hợp phương pháp thống kê mô tả, kiểm định trị trung bình T-test và phân tích hồi quy nhị phân Logit để làm rõ sự khác biệt giữa hai nhóm và các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia hợp đồng liên kết của nông hộ. Một quan sát đã bị loại bỏ do không đầy đủ thông tin, bộ dữ liệu còn lại 211 quan sát được dùng cho phân tích thông qua phần mềm xử lý STATA 15.0.



Hình 1: Địa bàn nghiên cứu tỉnh An Giang

## 2.2 Phương pháp nghiên cứu

Mô hình hồi quy Binary Logistic sử dụng biến phụ thuộc dạng nhị phân để ước lượng xác suất một sự kiện sẽ xảy ra với những thông tin của biến độc lập. Thông tin cần thu thập về biến phụ thuộc là một sự kiện nào đó có xảy ra hay không (biến phụ thuộc  $Y$  lúc này có hai giá trị 0 và 1, với 0 là không xảy ra sự kiện và 1 là có xảy ra). Từ biến phụ thuộc nhị phân này, một thủ tục sẽ được dùng để dự đoán xác suất sự kiện xảy ra theo quy tắc nếu xác suất được dự đoán lớn hơn 0,5 (điểm cắt mặc định), kết quả dự đoán sẽ cho là “có” xảy ra sự kiện, ngược lại thì kết quả dự đoán sẽ cho là “không”.

Mô hình hồi quy Binary Logistic có dạng:

$$\text{Loge} \left[ \frac{P(Y=1)}{P(Y=0)} \right] = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k$$

Trong đó,  $Y$  là biến phụ thuộc tham gia hợp đồng nhận hai giá trị 1 nếu nông hộ tham gia và 0 nếu

nông hộ không tham gia hợp đồng;  $X$  là biến độc lập gồm các đặc tính kinh tế xã hội của nông hộ.

Kỳ vọng đầu mối quan hệ tác động của các biến độc lập đến quyết định tham gia hợp đồng liên kết trong sản xuất lúa được giải thích ở Bảng 1.

Đề tài đã sử dụng khung lý thuyết chi phí giao dịch (TCE) làm nền tảng lý thuyết để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia hợp đồng liên kết của nông hộ (Coase, 1937; Williamson, 1989).

TCE tập trung vào sự tồn tại của các chi phí bao gồm chi phí thông tin, đàm phán và giám sát liên quan đến các giao dịch kinh tế (Williamson, 1979). Trước khi ký kết một thỏa thuận hợp đồng, cả hai bên đối tác đều phải gánh chịu chi phí thông tin. Chi phí này bao gồm các khoản mục chi phí liên quan đến tìm kiếm thông tin cần thiết để thực hiện các giao dịch, như tìm đối tác, giá cả và tìm kiếm kiến thức pháp lý. Các chi phí đàm phán phát sinh trong

quá trình thảo luận các vấn đề liên quan đến hợp đồng nhằm đạt được thỏa thuận cuối cùng. Trong khi đó, chi phí giám sát và thực thi hợp đồng liên quan đến đo lường hiệu suất, các cung cấp ưu đãi và thực thi thỏa thuận nhằm đảm bảo sự tôn trọng giữa hai bên ký kết hợp đồng và dùng làm chi phí hòa giải trong trường hợp xảy ra tranh chấp.

Việc hiểu tác động của chi phí thông tin được giả định rằng thông tin là bất cân xứng hoặc tính sẵn có cản trở người nông dân dự đoán tất cả các tình huống bất ngờ (Williamson, 1979). Trong điều kiện này, sự tham gia hợp đồng liên kết xuất hiện như một giải pháp tiềm năng nhằm giảm bớt sự không chắc chắn

dẫn đến nông dân chịu ít chi phí giao dịch hơn vì giá cả và thị trường đầu ra được đảm bảo (Ba *et al.*, 2019). Một số yếu tố được xem là giải thích tốt cho sự tác động của chi phí thông tin đến quyết định tham gia hợp đồng liên kết bao gồm giới tính, trình độ và mức độ tiếp cận thông tin thị trường. Nông dân có trình độ học vấn cao hơn có xu hướng chịu chi phí thông tin ít hơn vì họ có thể dễ dàng hiểu và điều chỉnh quy trình sản xuất phù hợp theo các yêu cầu của doanh nghiệp (Ba *et al.*, 2019). Mặt khác, nông dân có trình độ học vấn cao có thể thu hút được doanh nghiệp ký kết đầu tư bởi giảm đáng kể chi phí tìm kiếm.

**Bảng 1: Diễn giải các biến sử dụng trong mô hình Binary Logistic**

Ký hiệu	Tên biến	Cách đo lường/đơn vị tính	Kỳ vọng dấu
Y	Quyết định tham gia hợp đồng liên kết	1 = có tham gia; 0 = không tham gia	
X <sub>1</sub>	Giới tính của chủ hộ	1 = nam; 0 = nữ	+
X <sub>2</sub>	Tuổi của chủ hộ	Theo số năm	+
X <sub>3</sub>	Trình độ học vấn	Số năm đi học (năm)	+
X <sub>4</sub>	Kinh nghiệm sản xuất lúa	Theo số năm	+
X <sub>5</sub>	Diện tích canh tác	Diện tích canh tác lúa (ha)	+
X <sub>6</sub>	Tỷ lệ thu nhập từ lúa trên tổng thu nhập	%	+
X <sub>7</sub>	Tham gia hợp tác xã	1 = có, 0 = không	+
X <sub>8</sub>	Mức độ tham gia khuyến nông	Thang đo Likert 0 -> 5: 0 = không tham gia; 5 = tham gia rất thường xuyên	+
X <sub>9</sub>	Khó khăn trong tiếp cận vốn vay	Thang đo likert 1 -> 5: 1 = không có khó khăn; 5 = rất khó khăn	+
X <sub>10</sub>	Khoảng cách địa lý giữa nông hộ và doanh nghiệp	Km	-
X <sub>11</sub>	Thời gian thanh toán	1 = thanh toán đúng hạn; 0 = thanh toán không đúng hạn	+
X <sub>12</sub>	Mức độ tin tưởng đối với người mua	Thang đo likert 1 -> 7: 1 = hoàn toàn không tin tưởng; 7 = hoàn toàn tin tưởng	+
X <sub>13</sub>	Mức độ tiếp cận thông tin thị trường	Thang đo likert 0 -> 5: 0 = không tiếp cận; 5 = tiếp cận rất thường xuyên	+

Bên cạnh yếu tố trình độ học vấn, nguồn lực con người cũng được kỳ vọng có ảnh hưởng đến tham gia hợp đồng. Trong bối cảnh nông nghiệp ở các nước đang phát triển, các chuyên gia thường kết luận rằng sự bất cân xứng về quyền sở hữu tài sản giữa nam và nữ (Bellemare, 2012), lao động chuyên sâu về thể chất ưu thế luôn thuộc về nam giới và nữ giới cũng hạn chế trong khả năng tiếp cận nguồn lực sản xuất (như kỹ thuật công nghệ, đào tạo và tín dụng) (Grassi *et al.*, 2017). Do sự bất bình đẳng giới, các chủ hộ là nữ thường ít tham gia vào hợp đồng liên kết hơn so với nam giới (Bellemare and Novak, 2017). Ngoài ra, do vấn đề không chắc chắn về thông tin, nghiên cứu này cũng bao gồm biên mức độ tiếp cận thông tin thị trường dựa trên giả định rằng cường độ tiếp cận thông tin thị trường đi kèm

với sự giảm bớt đáng kể về sự mơ hồ thông tin, từ đó dẫn đến giảm chi phí thông tin trong giao dịch.

Williamson (1989) xác định chi phí đàm phán là chi phí thương lượng của giá đầu vào và đầu ra, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm kỳ vọng và các dịch vụ tài chính khác. Do đó, các yếu tố làm tăng sức mạnh thương lượng có thể cắt giảm chi phí đàm phán. Các yếu tố quyết định tiềm năng gồm diện tích canh tác lúa (Simmons *et al.*, 2005; Mao *et al.*, 2019), kinh nghiệm (Ba *et al.*, 2019), tuổi (Cai *et al.*, 2008; Ba *et al.*, 2019) tham gia hợp tác xã, tham gia khuyến nông (Ito *et al.*, 2012). Khả năng thương lượng của nông dân có quy mô canh tác lớn thường cao hơn các nông hộ có quy mô nhỏ bởi các nhà đầu tư, doanh nghiệp thường thích ký kết hợp đồng với số



lượng nông dân ít hơn, đủ lớn để đảm bảo số lượng và chất lượng đầu ra (Abebe *et al.*, 2013). Mặt khác, ở các nghiên cứu trước phát hiện ra rằng những nông dân trẻ tuổi thường kém hơn về khả năng thương lượng. Tuy nhiên, dưới sự phổ biến của lý thuyết thích ứng công nghệ, những nông dân trẻ thường được đánh giá là vượt trội hơn về mặt học tập và thử những điều mới, dẫn đến xác suất chấp nhận, thích ứng cao hơn. Vì vậy, sự ảnh hưởng của biến tuổi vốn không nhất quán và có thể thay đổi tùy theo từng trường hợp. Trong một bối cảnh tương tự của canh tác lúa, trong khi Cai *et al.* (2008) cho rằng nông dân trẻ tuổi hơn ở Campuchia có xu hướng tham gia hợp đồng liên kết cao hơn, ngược lại được báo cáo trong kết quả nghiên cứu của (Ba *et al.*, 2019) cho trường hợp ở Việt Nam.

Ngoài ra, những nông dân trẻ tuổi hơn có thể tận dụng mối liên kết theo chiều ngang. Ví dụ, họ có thể tham gia vào các hiệp hội nông dân (hoặc hợp tác xã) là cách tốt để tạo điều kiện trao đổi thông tin bao gồm thông tin liên quan đến những đối tác thu mua tiềm năng (Ito *et al.*, 2012). Bên cạnh đó, các dịch vụ khuyến nông được cung cấp bởi các doanh nghiệp hoặc các chương trình khuyến nông địa phương được kỳ vọng sẽ cung cấp thông tin và kiến thức cập nhật về các chính sách/ hỗ trợ mới nhất của chính phủ/doanh nghiệp, đồng thời cũng thúc đẩy quyền lực thương lượng của nông dân. Tuy nhiên, điều này cũng tùy thuộc vào năng lực của chính nông dân bởi vai trò của khuyến nông được cho là không tác động đáng kể trong khía cạnh công nghệ cao (Huy *et al.*, 2019). Trong nghiên cứu này, tác giả đã lập luận rằng, phần lớn nông dân canh tác nhỏ lẻ, hạn chế về tài nguyên, tiếp cận yếu tố đầu vào thì khuyến nông đóng một vai trò quan trọng trong việc tạo điều kiện cho việc tham gia hợp đồng liên kết.

Cuối cùng, chi phí giám sát và thực thi thường phát sinh từ cả hai bên ký kết nhằm đảm bảo tuân thủ hợp đồng. Chi phí này có xu hướng tăng cao trong thị trường không hoàn hảo bởi nông dân không có khả năng nhận biết được hành động của các đối tác thương mại (Ba *et al.*, 2019). Tuy nhiên, tần suất giao dịch với cùng một doanh nghiệp có thể tạo dựng niềm tin giữa các bên và giảm các mối đe dọa của giao dịch. Niềm tin có thể được xem như một sự thay thế nhẹ nhàng hơn để dự đoán các hành vi (Fischer and Wollni, 2018). Do đó, nghiên cứu kỳ vọng rằng nông dân càng tin cậy đối tác của họ càng

làm tăng khả năng tham gia vào hợp đồng liên kết. Ngoài ra, sự thiếu minh bạch trong kiểm soát chất lượng và thanh toán chậm cũng là một trong những nguyên nhân gây ra chi phí giám sát và thực thi cao (Blandon *et al.*, 2009; Ochieng *et al.*, 2017).

### 3 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

#### 3.1 Đặc điểm kinh tế - xã hội của nhóm nông hộ tham gia và không tham gia hợp đồng liên kết

Bảng 2 thể hiện các trị thống kê mô tả, sự khác biệt trung bình giữa hai nhóm hộ tham gia và không tham gia hợp đồng liên kết. Phần lớn chủ hộ là nam (90,05%). Điều này là hợp lý vì sản xuất lúa gạo thâm dụng lao động và đòi hỏi sức mạnh thể chất nhiều hơn. Trồng lúa là một hoạt động nông nghiệp truyền thống được kế thừa từ thế hệ này sang thế hệ khác. Tuy nhiên, ngày nay, truyền thống đó không còn bền vững vì nhiều thanh niên có xu hướng đạt được trình độ học vấn cao hơn và đảm bảo việc làm được trả lương cao ở các thành phố lớn. Hầu hết nông hộ khảo sát ở hai nhóm hộ có trình độ học vấn thấp: không đi học (0,47%), tiểu học (42,18%), trung học cơ sở (41,23%), trung học (15,17%), cao đẳng (0,95%). Kết quả phản ánh nông hộ tham gia hợp đồng có quy mô canh tác lớn hơn. Tỷ lệ thu nhập từ lúa trên tổng thu nhập cao hơn và mức độ tham gia khuyến nông, tham gia hợp tác xã, mức độ tiếp cận thông tin thị trường cũng cao hơn. Diện tích canh tác lúa trung bình ở nhóm hộ tham gia hợp đồng là 3,54 ha cao hơn 0,85 ha so với nhóm hộ không tham gia hợp đồng. Sản xuất lúa là nguồn thu nhập chính của nông hộ, 92,65% thu nhập từ lúa trên tổng thu nhập đối với nhóm tham gia và 86,94% trên tổng thu nhập đối với nhóm không tham gia hợp đồng. Trong tổng số 211 nông dân (67,77%) cho rằng tin tưởng đối tác thu mua của họ (mức đánh giá từ 5 - 7) trong khi chỉ có 8,06% trả lời không đáng tin cậy (mức đánh giá 2 - 3). Về thời gian thanh toán, trong 162 nông hộ tham gia hợp đồng có 98 nông hộ nhận được các khoản thanh toán ngay sau khi bán sản phẩm và 64 nông hộ nhận thanh toán chậm sau thời gian thanh toán 5-7 ngày thậm chí 2 tuần. Trong khi đó, đối với nhóm hộ không tham gia hợp đồng có 47 nông hộ trong tổng 49 cho rằng nhận được thanh toán ngay sau khi bán sản phẩm, chỉ có 2 hộ trả lời nhận thanh toán trễ 1-2 ngày.

**Bảng 2: Kiểm định trị trung bình T-test giữa nhóm tham gia và không tham gia hợp đồng liên kết**

Biến	Nhóm không tham gia hợp đồng	Nhóm tham gia hợp đồng	Toàn bộ nông hộ khảo sát	Kiểm định t trị trung bình khác biệt	
				Giá trị t thống kê	P-value
Giới tính	0,90	0,90	0,90	0,07	0,95
Tuổi	47,76	48,20	48,01	0,25	0,80
Trình độ học vấn	6,20	6,89	6,73	1,52	0,13
Kinh nghiệm	18,98	17,91	18,16	-0,66	0,51
Diện tích canh tác lúa	2,63	3,54	3,33	1,85	*0,07
Tỷ lệ thu nhập từ lúa trên tổng thu nhập	86,94	92,65	91,33	2,501	**0,01
Tham gia hợp tác xã	0,14	0,54	0,44	5,14	***0,00
Mức độ tham gia khuyến nông	2,24	3,17	3,07	4,25	***0,00
Khó khăn tiếp cận vốn vay	1,43	1,48	1,46	0,25	0,80
Mức độ tiếp cận thông tin thị trường	2,69	3,18	3,07	2,40	**0,02
Thời gian thanh toán	0,96	0,60	0,69	-4,93	***0,00
Niềm tin	4,65	5,15	5,03	2,41	**0,02
Khoảng cách	31,84	30,39	30,81	-1,56	0,12

Lưu ý: \*\*\*, \*\*, \* Mức ý nghĩa thống kê 1%, 5%, 10% tương ứng

Nguồn: Số liệu được khảo sát 211 nông hộ tại An Giang, 2019

**3.2 Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định tham gia hợp đồng liên kết của nông hộ**

Dưới khía cạnh chi phí đàm phán, quy mô canh tác lúa được phát hiện có ảnh hưởng tích cực và có ý nghĩa thống kê đối với quyết định tham gia hợp đồng liên kết tại mức ý nghĩa 5%. Khi quy mô canh tác tăng thêm một ha, tỷ lệ xác suất tham gia hợp đồng liên kết so với không tham gia tăng 2%. Kết quả cũng mô tả một kịch bản tương đồng được báo cáo bởi các nghiên cứu khác nhau Abebe *et al.* (2013) và Ba *et al.* (2019) rằng quy mô canh tác lúa càng lớn càng thu hút được sự đầu tư, kết nối của các doanh nghiệp. Đồng thời kết quả cũng nhấn mạnh, nông dân, sản xuất lúa gạo là sinh kế chính của họ, có nhiều khả năng tham gia vào hợp đồng liên kết hơn. Một phần trăm tăng trong tỷ lệ thu nhập của lúa gạo trên mức tổng thu nhập sẽ tăng tỷ lệ chấp nhận tham gia hợp đồng so với không tham gia là 0,4% tại mức ý nghĩa 10%. Tuy nhiên, tác động của kinh nghiệm ngược dấu với khả năng tham gia hợp đồng liên kết. Điều này có thể được lý giải nông dân có nhiều kinh nghiệm chịu chi phí đàm phán thấp hơn nhiều so với các đối tác ít kinh nghiệm nhờ vào sự hiểu biết, từng trải của họ để quản lý nông trại và canh tác tốt hơn. Nông dân có nhiều kinh nghiệm coi trọng quyền tự chủ. Do đó họ không sẵn sàng trao đổi quyền tự chủ quản lý của mình cho một kế hoạch quản lý hạn chế hơn trong hợp đồng. Kết quả này cũng tương tự với phát hiện của Ba *et al.* (2019).

Hồi quy Logit nhị phân cũng cho thấy rằng tham gia hợp tác xã tạo điều kiện khuyến khích nông dân

tham gia hợp đồng liên kết. Khi nông dân tham gia vào hợp tác xã sẽ có xác suất lựa chọn hợp đồng liên kết cao hơn 17,4% so với người không tham gia. Ngoài ra, khuyến nông có ý nghĩa thống kê trong việc giải thích tác động đến quyết định tham gia hợp đồng liên kết của nông hộ. Nông dân càng thường xuyên, tiếp xúc với các dịch vụ, chương trình khuyến nông, càng có nhiều cơ hội tham gia hợp đồng. Kết quả này cũng phù hợp với phản ánh của Otsuka *et al.* (2016) và Ba *et al.* (2019) rằng sự tham gia của chương trình đào tạo làm tăng khả năng tham gia vào hợp đồng liên kết. Điều này cho thấy các chương trình hợp tác hay chương trình khuyến nông do các doanh nghiệp hoặc chính quyền địa phương tổ chức là một kênh hữu ích để chia sẻ thông tin, hỗ trợ nông dân có cơ hội lớn để kết nối với người mua với chi phí đàm phán thấp hơn. Thật vậy, các hợp tác xã địa phương được công nhận là một nguồn đáng tin cậy, cung cấp các chương trình đào tạo và nhiều dịch vụ bao gồm mạng xã hội, công nghệ và tư vấn liên quan đến cây trồng, phổ biến thông tin chuỗi cung ứng, mua bán sản phẩm. Ngoài ra, các chương trình khuyến nông cung cấp cho nông dân các công cụ và kiến thức cần thiết để đáp ứng các yêu cầu của người mua về các kỹ thuật hoặc tiêu chuẩn sản xuất mới.

Yếu tố khoảng cách địa lý giữa doanh nghiệp và nông dân cũng đáng được lưu ý và ảnh hưởng đến quyết định tham gia hợp đồng liên kết. Một km tăng trong khoảng cách địa lý giữa các đối tác dẫn đến giảm 1,4% khả năng tham gia vào hợp đồng liên kết.

Nông dân quan tâm nhiều hơn đến chi phí đàm phán và giám sát trong trường hợp khoảng cách xa hơn, do đó cản trở họ tham gia vào hợp đồng.

Cuối cùng, dưới chi phí giám sát và thực thi hợp đồng, kết quả của biến niềm tin cũng phù hợp với giả thuyết kỳ vọng niềm tin, sự đáng tin cậy có xu hướng làm tăng xác suất tham gia hợp đồng. Một đơn vị tăng của niềm tin đã giải thích sự gia tăng xác suất chấp nhận hợp đồng 4,6%. Tuy nhiên, kết quả ước lượng cho thấy sự ảnh hưởng ngược dấu của

biến thời hạn thanh toán đối với quyết định tham gia hợp đồng. Thực tế, tham gia hợp đồng liên kết tại địa phương, hiện tại các doanh nghiệp đã mất một khoảng thời gian tương đối để xử lý các khoản thanh toán, do đó, dẫn đến sự thanh toán chậm trễ cho nông hộ thường 5 đến 7 ngày thậm chí 2 tuần sau thời gian nông dân giao lúa. Trong khi, ở thị trường tự do, nông dân thường nhận được tiền ngay sau khi bán lúa, điều này phần nào cản trở đến động lực tham gia hợp đồng liên kết của nông hộ khi doanh nghiệp thanh toán với cơ chế chậm hơn.

**Bảng 3: Kết quả ước lượng hồi quy Logit về quyết định tham gia hợp đồng liên kết**

Biến	Hệ số ước lượng	Tác động biên
<b>Chi phí thông tin</b>		
Giới tính	0,016	0,003
Trình độ học vấn	0,049	0,008
Mức độ tiếp cận thông tin thị trường	0,163	0,028
<b>Chi phí đàm phán</b>		
Tuổi	0,017	0,003
Kinh nghiệm	** -0,031	-0,005
Diện tích canh tác	** 0,118	0,020
Tỷ lệ thu nhập từ trồng lúa trên tổng thu nhập	** 0,021	0,004
Tham gia hợp tác xã	*** 1,023	0,174
Mức độ tham gia khuyến nông	*** 0,290	0,049
Khó khăn trong tiếp cận vốn vay	0,147	0,025
Khoảng cách từ nông hộ đến doanh nghiệp	-0,082	-0,014
<b>Chi phí giám sát và thực thi</b>		
Thời gian thanh toán	*** -2,157	-0,367
Niềm tin	** 0,270	0,046
Hằng số		-0,935
LR $\chi^2$		-64,975
Hệ số xác định R <sup>2</sup>		*** 0,432
Tỷ lệ dự báo chính xác của mô hình (%)		78,6
Tổng số quan sát		211

Lưu ý: \*\*\*, \*\*, \* Mức ý nghĩa thống kê 1%, 5%, 10% tương ứng

Nguồn: Số liệu được khảo sát 211 nông hộ tại An Giang, 2019

#### 4 KẾT LUẬN VÀ GỢI Ý CHÍNH SÁCH

Kết quả cho thấy rằng quyết định tham gia hợp đồng liên kết của nông hộ chịu sự tác động của nhiều nhân tố khác nhau. Nhìn chung, các nông hộ có triển vọng tích cực tham gia hợp đồng liên kết nhằm nâng cao thu nhập, cải thiện sinh kế. Tuy nhiên, hiện vẫn còn tồn tại nhiều rào cản dẫn đến quyết định tham gia hợp đồng của doanh nghiệp. Do đó, cần có những giải pháp thiết thực cho việc thúc đẩy liên kết sản xuất-tiêu thụ sản phẩm lúa gạo tại địa bàn.

Trong lĩnh vực tổ chức sản xuất, chính phủ cần thúc đẩy và nuôi dưỡng mối liên kết giữa người mua và người bán thông qua các hợp đồng. Các doanh nghiệp đủ điều kiện nên được khuyến khích tham

gia và đóng vai trò là người hướng dẫn trong các hợp tác xã/hiệp hội nông dân để điều chỉnh kỹ thuật sản xuất của nông dân và cung cấp tín dụng kịp thời. Ngoài ra, chức năng của các hợp tác xã / nhóm nông dân nên được tăng cường trong việc tìm kiếm thị trường đầu vào/ đầu ra, phổ biến kiến thức và thúc đẩy hợp tác sâu sắc giữa các thành viên. Việc giảm thiểu rủi ro chủ động có thể được thực hiện thông qua việc trang bị cho nông dân sự hỗ trợ kỹ thuật bền vững và phổ biến kiến thức về tầm quan trọng của hợp đồng. Bên cạnh kiến thức kỹ thuật, các kỹ năng quản lý và lãnh đạo cần thiết phải được chuyển giao, đặc biệt là cho nông dân chủ chốt và lãnh đạo các nhóm nông dân, nhờ đó, họ có thể, thúc đẩy tiếp thu các công nghệ/ tiêu chuẩn mới trong mạng lưới

và cộng đồng của họ, mở ra cho họ nhiều hơn cơ hội trong thời đại công nghiệp 4.0.

Hơn nữa, chính phủ cần dành nhiều nỗ lực hơn để việc thực hiện hợp đồng được áp dụng rộng rãi. Ngoài ra, cần phải đầu tư nhiều hơn vào các chương trình đào tạo về VietGAP, Global GAP và thu hút nông dân tham gia vào các chương trình đó. Điều này có thể cải thiện phương thức canh tác, quản lý sử dụng đất bền vững và đẩy mạnh sự thâm nhập của thị trường xuất khẩu gạo. Ngoài ra, nông dân canh tác còn manh mún, phân tán cũng như trình độ sản xuất và quản lý còn lạc hậu. Điều này đã giảm đi nhiều động lực của doanh nghiệp khi quyết định ký kết hợp đồng với nông dân bởi sẽ phải tốn nhiều chi phí giao dịch trong việc theo dõi, giám sát và thực thi. Do đó, rất cần thiết để xây dựng các vùng điếm về liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ lúa trên địa bàn; thực hiện hoàn chỉnh cánh đồng lớn tại những vùng được chọn làm điếm, vận động nông dân thực hiện gắn kết sản xuất và tiêu thụ với doanh nghiệp.

### LỜI CẢM ƠN

Nhóm nghiên cứu xin gửi lời cảm ơn đến cán bộ Chi cục Phát triển Nông thôn tỉnh An Giang; cán bộ Phòng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Thoại Sơn, huyện Châu Thành; Hợp tác xã Vĩnh Bình; Hợp tác xã An Bình và nhóm điều tra viên trường Đại học An Giang đã hỗ trợ trong việc điều tra, thu thập số liệu. Nghiên cứu này được thực hiện với sự tài trợ kinh phí từ ngân sách nghiên cứu khoa học của Khoa Kinh Tế, Trường Đại học Nông Lâm Thành Phố Hồ Chí Minh, mã số đề tài: CS-CB18-KT-02.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

Abebe, G. K., Bijman, J., Kemp, R., Omta, O. & Tsegaye, A., 2013. Contract farming configuration: Smallholders' preferences for contract design attributes. *Food Policy*. 40: 14-24. doi: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2013.01.002>

Arouna, A., Adegbola, P., Zossou, R., O, B. & Diagne, A., 2017. Contract farming preferences by smallholder rice producers in Africa: A stated choice model using mixed logit. *Tropicultura*. 35(3): 179-19. doi: 10.22004/ag.econ.210957

Ba, H. A., De Mey, Y., Thoron, S. & Demont, M., 2019. Inclusiveness of contract farming along the vertical coordination continuum: Evidence from the Vietnamese rice sector. *Land Use Policy*. 87: 104050. doi: <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2019.104050>

Barrett, C., Bachke, M. E., Bellemare, M., Michelson, H., Narayanan, S. & Walker, T. F.,

2012. Smallholder Participation in Contract Farming: Comparative Evidence from Five Countries. *World Development*. 40(4): 715-730. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.09.006>

Bellemare, M. F., 2012. As you sow, so shall you reap: The welfare impacts of contract farming. *World Development*. 40(7): 1418-1434. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.12.008>

Bellemare, M. F. & Novak, L., 2017. Contract farming and food security. *American Journal of Agricultural Economics*. 99(2): 357-378. <https://doi.org/10.1093/ajae/aaw053>

Blandon, J., Henson, S. & Islam, T., 2009. Marketing Preferences of Small-Scale Farmers in the Context of New Agrifood Systems: A Stated Choice Model. *Agribusiness*. 25(2): 251-267. doi: 10.1002/agr.20195

Cai, J., Ung, L., Setboonsarng, S. & Leung, P., 2008. Rice contract farming in Cambodia: Empowering farmers to move beyond the contract toward independence. *ADB Institute Discussion Papers* 109. <http://hdl.handle.net/10419/53501>

Coase, R. H., 1937. The Nature of the Firm. *Economica*. 4(16): 386-405. doi: 10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x

Dang, H. D., Dam, A. H. T., Pham, T. T., & Nguyen, T. M. T., 2019. Determinants of credit demand of farmers in Lam Dong, Vietnam: A comparison of machine learning and multinomial logit. *Agricultural Finance Review*. 80 (2): 255-274. doi:<https://doi.org/10.1108/AFR-06-2019-0061>

Dodamani, M. T. & Kunnal, L. B., 2010. An economics analysis of contract farming of organically produced, natural colour cotton in Karnataka. *Agriculture Update*. 5(1-2): 11-16. <http://www.hindagrihorticulturalsocie...>

Fischer, S. & Wollni, M., 2018. The role of farmers' trust, risk and time preferences for contract choices: Experimental evidence from the Ghanaian pineapple sector. *Food Policy*. 81: 67-81. doi: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2018.10.005>

Glover, D. J., 1984. Contract farming and smallholder outgrower schemes in less-developed countries. *World Development*. 12(11-12): 1143-1157. doi: [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(84\)90008-1](https://doi.org/10.1016/0305-750X(84)90008-1)

Glover, D. J., 1987. Increasing the benefits to smallholders from contract farming: Problems for farmers' organizations and policy makers. *World Development*. 15(4): 441-448. doi: [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(87\)90112-4](https://doi.org/10.1016/0305-750X(87)90112-4)

Grassi, F., Paris, T. R., & Truong, T. N. C., 2017. Rice-rice and rice-shrimp production. A gender perspective on labour, time use and access to technologies and services in southern Viet Nam.



- Retrieved from Rome: <http://www.fao.org/3/a-i7277e.pdf>
- GSO, V., 2019. Social and economic situation in 3rd quarter and 9 months of 2019. General Statistics Office, Hanoi, Vietnam., accessed on 24 April 2020. Available from [https://www.gso.gov.vn/default\\_en.aspx?tabid=622&ItemID=18963](https://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=622&ItemID=18963)
- Hansson, H. & Lagerkvist, C. J., 2012. Measuring farmers' preferences for risk: a domain-specific risk preference scale. *Journal of Risk Research*. 15(7): 737-753. doi: 10.1080/13669877.2012.657217
- Hu, W., 2012. Effect of Contract Farming on the Farmers' Average Return: The Case of the Grain Industry in the USA. 2012 Annual Meeting, August 12-14, 2012, Seattle, Washington 124659, Agricultural and Applied Economics Association.
- Hung, N., Chiong, R., Chica, M. & H. Middleton, R., 2017. Agent-based simulation of contract rice farming in the Mekong Delta, Vietnam. 21st Asia Pacific Symposium on Intelligent and Evolutionary Systems (IES). Hanoi, Vietnam IEEE. DOI:10.1109/iesys.2017.8233574
- Ito, J., Bao, Z. & Qun Su, 2012. Distributional Effects of Agricultural Cooperatives in China: Exclusion of Smallholders and Potential Gains on Participation. *Food Policy*. 37(6): 700-9. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2012.07.009>
- Jia, X. & Huang, J., 2011. Contractual Arrangements between Farmer Cooperatives and Buyers in China. *Food Policy*. 36(5): 656-666. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2011.06.007>
- Key, N. & Runsten, D., 1999. Contract Farming, Smallholders, and Rural Development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production. *World Development*. 27(2): 381-401. doi: 10.1016/S0305-750X(98)00144-2
- Kirsten, J. & Sartorius, K., 2002. Linking agribusiness and small-scale farmers in developing countries: Is there a new role for contract farming? *Development Southern Africa*. 19(4): 503-529. doi: 10.1080/0376835022000019428
- Li, X., 2016. Contract farming in China. Perspectives of Smallholders in Vegetable Production. 2016 Annual Meeting, July 31-August 2, Boston, Massachusetts 235573, Agricultural and Applied Economics Association.
- Mao, H., Zhou, L., Ifft, J. & Ying, R., 2019. Risk preferences, production contracts and technology adoption by broiler farmers in China. *China Economic Review*. 54(c): 147-159. doi: <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2018.10.014>
- Martinez, S., 2002. Vertical Coordination of Marketing Systems: Lessons from the Poultry, Egg and Pork Industries. United States Department of Agriculture (USDA). Economic Research Service. Agricultural Economics Reports. doi:10.1016/j.worlddev.2008.04.006
- Michelson, H. C., 2013. Small farmers, NGOs, and a Walmart world: Welfare effects of supermarkets operating in Nicaragua. *American Journal of Agricultural Economics*. 95(3): 628-649. <https://doi.org/10.1093/ajae/aas139>
- Minot, N., 1986. Contract farming and its effect on small farmers in less developed countries. Food Security International Development Working Papers 54740, Michigan State University, Department of Agricultural, Food, and Resource Economics. DOI: 10.22004/ag.econ.54740
- Miyata, S., Minot, N. & Hu, D., 2009. Impact of Contract Farming on Income: Linking Small Farmers, Packers, and Supermarkets in China. *World Development*. 37(11): 1781-1790. doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.08.025>
- Nhan, T. Q., Takeuchi, I. & Hoang, D. V., 2013. Rice Contract Farming – The Potential Key to Improve Rice Grower's income: A Farm Level Study in An Giang Province. *J. Sci and Devel*. 11(7): 1062-1072.
- Ochieng, D. O., Veetil, P. C. & Qaim, M., 2017. Farmers' preferences for supermarket contracts in Kenya. *Food Policy*. 68(c): 100-111. doi: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2017.01.008>
- Otsuka, K., Nakano, Y. & Takahashi, K., 2016. Contract Farming in Developed and Developing Countries. *Annual Review of Resource Economic*. 8: 353-376. doi: 10.1146/annurev-resource-100815-095459
- Pinstrup-Andersen, P., 2002. Food and Agricultural Policy for a Globalizing World: Preparing for the Future. *American Journal of Agricultural Economics*. 84(5): 1201-1214. <https://www.jstor.org/stable/1245050>
- Rehber, P. D. E., 1998. Vertical Integration in Agriculture and Contract Farming. Regional Research Projects. NE-165 Private Strategies, Public Policies, and Food System Performance. Working Papers. 10.22004/ag.econ.25991
- Romero Granja, C. & Wollni, M., 2018. Dynamics of smallholder participation in horticultural export chains: evidence from Ecuador. *Agricultural Economics, International Association of Agricultural Economists*, 49(2): 225-235.
- Schipmann, C. & Qaim, M., 2011. Supply chain differentiation, contract agriculture, and farmers' marketing preferences: The case of sweet pepper in Thailand. *Food Policy*. 36(5): 667-677. doi: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2011.07.004>

- Sokchea, A. & Culas, R. J., 2015. Impact of Contract Farming with Farmer Organizations on Farmers' Income: A Case Study of Reasmey Stung Sen Agricultural Development Cooperative in Cambodia. *Australasian Agribusiness Review*. 23: 262-269. doi: 10.22004/ag.econ.262469
- Simmons, P., Winters, P. & Patrick, I., 2005. An Analysis of Contract Farming in East Java, Bali, and Lombok, Indonesia. *Agricultural Economics*. 33(s3): 513-525. doi: 10.1111/j.1574-0864.2005.00096.x
- Singh, S., 2002. Multi-national corporations and agricultural development: a study of contract farming in the Indian Punjab. *Journal of International Development*. 14(2): 181-194. <https://doi.org/10.1002/jid.858>
- Sivramkrishna, S. & Jyotishi, A., 2008. Monopsonistic exploitation in contract farming: Articulating a strategy for grower cooperation. *Journal of International Development*. 20(3): 280-296. doi: 10.1002/jid.1411
- Thang, T. C. & Linh, D. T. B., 2015. Rice Policy Review in Vietnam. Rice policy review in Vietnam (FFTC Agricultural Policy Articles). Taipei, Taiwan: FFTC Agricultural Policy Platform. Retrieved from [http://ap.fftc.agnet.org/ap\\_db.php?id=406#\\_ftn1](http://ap.fftc.agnet.org/ap_db.php?id=406#_ftn1)
- Tripathi, R. S., Singh, R. & Singh, S., 2005. Contract Farming in Potato Production: An Alternative for Managing Risk and Uncertainty. *Agricultural Economics Research Review*. 18: 47-60. 10.22004/ag.econ.58460
- Wang, H., Moustier, P. & Loc, N. T. T., 2014. Economic impact of direct marketing and contracts: The case of safe vegetable chains in northern Vietnam. *Food Policy*. 47: 13-23. doi: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2014.04.001>
- Williamson, O. E., 1979. Transaction-Cost Economics: The Governance Of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*. 22(2): 233-61. doi: 10.1086/466942
- Williamson, O. E., 1989. Chapter 3 Transaction cost economics. *Handbook of Industrial Organization*. 1: 135-182. Elsevier.
- Zhu, H. & Wang, X., 2007. An Analysis on the Influencing Factors of Tomato Growers' Participation in Contract Farming in Xinjiang Autonomous Region. *Chinese Rural Econom*. 7: 67-75.