

Hiệu quả sản xuất và tiêu thụ lúa gạo ở Cần Thơ, Đồng bằng sông Cửu Long: các vấn đề cần được giải quyết

MAI VĂN NAM

Bằng các phương pháp thu thập số liệu, phân tích, thông qua nghiên cứu thực tế ở Cần Thơ - một trọng điểm sản xuất nông nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long, tác giả đã làm rõ hiệu quả sản xuất và tiêu thụ lúa gạo. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh đã được đề xuất.

1. Đặt vấn đề

Năm 2008, kinh tế thế giới rơi vào suy thoái, kinh tế Việt Nam cũng không nằm ngoài luồng xoáy của suy thoái kinh tế. Tuy nhiên, trong ba khu vực lớn của nền kinh tế, khu vực nông nghiệp tuy chiếm tỷ trọng nhỏ và có tốc độ tăng trưởng thấp hơn hai khu vực còn lại, nhưng tăng trưởng lại ổn định hơn. Trong khi khu vực công nghiệp, xây dựng và khu vực dịch vụ có tốc độ tăng trưởng năm 2008 thấp hơn so với năm 2006 và năm 2007, thì khu vực nông, lâm nghiệp, thủy sản vẫn có tốc độ tăng trưởng cao hơn (3,79% của năm 2008 so với 3,4% của năm 2007 và 3,69% của năm 2006) (Phạm Quang Diệu và Phạm Đỗ Chí, 2009). Điều này cho thấy, để nền kinh tế Việt Nam thoát khỏi tình trạng suy giảm kinh tế, nông nghiệp phải là một "trụ đỡ" quan trọng trong cơn suy thoái. Trong các loại sản phẩm nông nghiệp mũi nhọn, lúa gạo là mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu cao của vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Tuy nhiên, khi nhìn lại hoạt động xuất khẩu gạo năm 2008, chúng ta thấy rằng ở thời điểm giá gạo lên cao, người dân và doanh nghiệp lại khó tiêu thụ được gạo ở thị trường xuất khẩu. Tình hình chỉ được cải thiện khi xuất khẩu gạo được cho phép trở lại - khi cơ hội giá lên cao đã trôi qua. Chính vì vậy, việc phản ánh thực trạng tình hình sản xuất và tiêu thụ lúa gạo ở ĐBSCL và tìm ra các biện pháp

giải quyết là vấn đề cần được quan tâm trong giai đoạn hiện nay, vì nó sẽ cung cấp một cơ sở khoa học vững chắc giúp ĐBSCL nói chung, Việt Nam nói riêng phát triển nông nghiệp, góp phần đưa đất nước thoát khỏi tình hình suy giảm kinh tế.

2. Phương tiện và phương pháp nghiên cứu

2.1. Thời gian và địa điểm nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu hiệu quả sản xuất và tiêu thụ lúa gạo được thực hiện tại địa bàn thành phố Cần Thơ, trung tâm kinh tế - xã hội của vùng ĐBSCL. Thời gian nghiên cứu được tiến hành từ năm 2008 - 2009.

2.2. Mục tiêu nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu nhằm phân tích hiệu quả sản xuất và tiêu thụ lúa gạo ở ĐBSCL, từ đó tìm ra một số vấn đề cần giải quyết. Cụ thể, đề tài sẽ lần lượt thực hiện những mục tiêu sau đây: (1) phân tích thực trạng và hiệu quả sản xuất lúa gạo; (2) phân tích thực trạng tiêu thụ lúa gạo; (3) xác định các vấn đề tồn tại và nguyên nhân của tồn tại trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo ở Cần Thơ, ĐBSCL.

2.3. Phương pháp nghiên cứu

2.3.1. Phương pháp thu thập số liệu

Đề tài sử dụng đồng thời hai dạng số liệu, thứ cấp và sơ cấp.

Mai Văn Nam, TS., Trường Đại học Cần Thơ.

- *Số liệu thứ cấp*: được thu thập từ các báo cáo đăng ký kinh doanh của Cục Thuế, số liệu về diện tích, dân số... trong Niên giám thống kê thành phố Cần Thơ, các số liệu khác trên báo và tạp chí khoa học khác.

Số liệu sơ cấp: số liệu sơ cấp được thu thập thông qua phỏng vấn trực tiếp với bảng câu hỏi được thiết kế sẵn. Phương pháp lấy mẫu phân tầng ngẫu nhiên được sử dụng để chọn các địa điểm khảo sát và để chọn hộ nông dân, thương lái, người bán lẻ, người tiêu dùng, nhà máy xay xát và công ty nông nghiệp để phỏng vấn trực tiếp. Bốn quận (huyện) Vĩnh Thạnh, Cờ Đỏ, Bình Thủy, Ninh Kiều (phân tầng cấp 1) là 4 địa điểm tập trung nhiều hộ trồng lúa với diện tích lớn, sản lượng nhiều nhất, năng suất tương đối cao, nhiều thương lái địa phương, là nơi tập trung nhiều của thương lái ngoài tỉnh (Vĩnh Thạnh, Cờ Đỏ). Tổng số mẫu phỏng vấn là 177 mẫu bao gồm: 60 hộ nông dân (Vĩnh Thạnh và Cờ Đỏ), 57 hộ người tiêu dùng (Bình Thủy, Ninh Kiều), 30 hộ bán lẻ (Bình Thủy, Ninh Kiều), 30 thương lái và nhà máy xay xát, công ty nông nghiệp (Cờ Đỏ, Vĩnh Thạnh).

2.3.2. Phương pháp phân tích

Các phương pháp khoa học được sử dụng để đạt được các mục tiêu, cụ thể:

Phương pháp phân tích mục tiêu (1): để phân tích thực trạng sản xuất lúa, phương pháp phân tích thống kê mô tả như: phân tích tần số, phương pháp so sánh số tương đối được sử dụng. Ngoài ra, phương pháp phân tích hàm phân biệt được sử dụng để phân tích nguyên nhân gây ra sự khác biệt về hiệu quả sản xuất lúa của nông dân ở địa bàn nghiên cứu.

Mô hình phân tích phân biệt được dựa vào mô hình kinh tế lượng như sau:

$$D = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_iX_i$$

Trong đó:

D: điểm phân biệt (biến phụ thuộc).

b_i : các hệ số hay trọng số phân biệt ($i = 1, n$).

X_i : các biến độc lập ($i = 1, n$).

Biến phụ thuộc (Y): lợi nhuận của nông hộ/vụ/ha với:

(1): Nông hộ có lợi nhuận cao.

(2): Nông hộ có lợi nhuận thấp.

Biến độc lập đưa vào phân tích trong mô hình: X_i

X_1 : Giá bán bình quân của lúa X_2 : Năng suất bình quân/ha/vụ

X_3 : Ngày công/vụ/ha X_4 : Qui mô diện tích

X_5 : Số lao động nhà X_6 : Năm trồng lúa

X_7 : Chi phí sản xuất bình quân/vụ/ha

Trong mô hình phân tích, hệ số hay trọng số b_i được ước lượng để phân biệt sự khác nhau giữa các nhóm dựa vào giá trị của hàm phân biệt. Điều này xuất hiện khi tỷ số giữa tổng bình phương giữa các nhóm và tổng bình phương trong từng nhóm có điểm phân biệt lớn nhất.

Phương pháp phân tích mục tiêu (2): để phân tích thực trạng tiêu thụ lúa gạo, phương pháp phân tích kênh phân phối được sử dụng để đạt được mục tiêu này.

Phương pháp phân tích mục tiêu (3): để xác định những tồn tại và nguyên nhân trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo, phương pháp thống kê mô tả (so sánh, tần số, kiểm định), phương pháp phân tích kênh phân phối và phân tích tần số sẽ làm căn cứ để nhận diện những tồn tại và nguyên nhân trong kênh phân phối lúa gạo hiện nay.

3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

3.1. Thực trạng và hiệu quả sản xuất lúa

3.1.1. Số vụ trồng trong năm

Trồng 2 vụ/năm chiếm tỷ trọng lớn nhất trong các vụ ở Cần Thơ, chiếm 76,7%. Đây cũng là đặc điểm chung của các hộ trồng lúa khu vực ĐBSCL. Riêng việc trồng 3 vụ thì chiếm 21,7% các hộ trồng lúa, đa số các hộ này thuộc huyện Cờ Đỏ. Cụ thể, vụ đông xuân 100% hộ có trồng và hè thu có 98% hộ

trồng, riêng vụ lúa vụ (thu đông) có 22% hộ trồng. Các hộ trồng 3 vụ do chủ động được việc đưa nước vào ruộng. Bên cạnh đó, ở khu vực Cờ Đỏ đất thích hợp cho trồng vụ 3 do không bị dịch bệnh nhiều, cùng với việc sử dụng máy gặt đập liên hợp, nên ở địa bàn này chi phí nhân công không là vấn đề quan tâm nhất của nông hộ.

3.1.2. Giống lúa trồng

Trong tổng 132 lượt trồng lúa trên tổng 60 hộ thì lúa thơm đặc sản chiếm khoảng 30% các lượt trồng và tập trung chủ yếu vào vụ đông xuân. Vụ đông xuân có 67% hộ trồng lúa thơm (40 hộ trồng), hè thu có 3% hộ trồng lúa thơm, thu đông 1,3% hộ trồng lúa thơm. Phần lớn nông dân chọn những giống lúa năng suất cao, thời gian sinh trưởng ngắn như IR50404, OM1490, OM2517, OM2718, OMCS2000, OM3238, v.v. Đa phần ở các vụ hè thu, thu đông, nông dân đều trồng lúa thường IR50404 chất lượng thấp, khó xuất khẩu. Giải thích cho việc này là do các giống lúa chất lượng cao như Jasmine 85 khi trồng phải có thời tiết phù hợp (giống thời tiết vụ đông xuân), tiêu chuẩn phân bón, thuốc rất nghiêm ngặt, nên chỉ có những hộ nông dân có vốn và có kỹ thuật mới chọn giống lúa này trồng.

3.1.3. Các khoản chi phí

Nhìn chung chi phí trung bình của vụ đông xuân cao nhất trong các vụ, tổng chi phí trung bình vụ đông xuân là 18.317.000 đồng/vụ/ha. Vụ đông xuân chi phí cao là do trên 60% nông hộ được thống kê là trồng lúa thơm chất lượng cao trong vụ này nên nông hộ phải đảm bảo đủ điều kiện về phân, thuốc, làm đất,... vì vậy chi phí ở vụ này cao hơn so với 2 vụ còn lại. Chi phí vụ hè thu cũng xấp xỉ 16.842.000 đồng/vụ/ha, thấp nhất là vụ thu đông với khoảng 13.000.000 đồng/vụ/ha. Cụ thể:

Chi phí giống: giá lúa giống cao nhất là vụ đông xuân, do phần lớn các nông hộ trồng lúa thơm vào vụ này nên mức giá vào khoảng 8.083 đồng/kg. Tuy giống có giá cao vào vụ đông xuân nhưng vẫn rẻ hơn giá lúa

giống thơm bán ra của các công ty nông nghiệp (các công ty đa phần bán ra giá trung bình 10.000 đồng/kg). Vì lý do này nên việc chọn giống trồng của các hộ nông dân là do các vụ trước để lại chiếm 30%, tiếp theo là cùng khu vực trồng 38,3% để giảm bớt các khoản chi phí thay vì mua giống công ty. Thêm vào lý do khác khiến nông hộ không mua giống của công ty hoặc trung tâm bán giống là vì khi nông hộ trồng theo giống được khuyến khích của trung tâm hay công ty chỉ là hình thức trồng thử nghiệm, tuy có ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm với các công ty, nhưng sau khi thu hoạch thường do yếu tố khách quan hay chủ quan làm cho lúa không đạt tiêu chuẩn và bị giảm giá so với hợp đồng ban đầu. Đây là một trong những hạn chế trong khâu quản lý, đảm bảo đầu ra cho sản phẩm lúa gạo của các cơ quan lương thực có liên quan.

Chi phí nhân công: vụ hè thu là cao nhất 2.164.000 đồng/ha. Do vụ hè thu là mùa mưa trên địa bàn thành phố Cần Thơ, nên chi phí thuê nhân công vụ này tăng hơn vụ đông xuân gần 7,5%. Chi phí nhân công vụ thu đông do lúa trồng vụ này khi thu hoạch thường bị ngã sát ruộng nên chi phí thuê công gặt, đập, vận chuyển sẽ cao hơn vụ khác. Vụ đông xuân chi phí nhân công thấp hơn so với 2 vụ còn lại do đặc thù vụ đông xuân luôn thuận lợi hơn về vận chuyển (ít mưa, dễ vận chuyển), tiền công gặt lúa đứng cũng thấp hơn so với lúa ngã.

Chi phí phân bón và thuốc trừ sâu: vụ chiêm chi phí lớn nhất là vụ thu đông, 5.827.000 đồng/vụ/ha. Do vụ thu đông thời tiết lúc nóng ẩm, lúc mưa nhiều, mùa nước nên lượng phân bón phải sử dụng nhiều hơn so với các vụ khác. Riêng về thuốc trừ sâu bệnh, theo tình hình chung từ các nông hộ thì vụ đông xuân năm nay các hộ trồng lúa thơm bị dịch bệnh nhiều hơn những năm trước (bệnh đạo ôn, rầy nâu,...), thêm vào đó do hầu hết các nông hộ hiện tại không còn làm cỏ thủ công mà hầu hết sử dụng thuốc xịt cỏ nên chi phí các khoản thuốc này đều tăng.

Chi phí khác (như vận chuyển, làm đất): theo đặc thù làm đất của vụ hè thu phải qua nhiều công đoạn cày xới, bừa, trực nên tốn chi phí cho phân làm đất lớn hơn so với các vụ khác. Riêng vụ thu đông chi phí này thấp nhất do các hộ nông dân thường không thuê làm đất (sạ chay) vào vụ này.

3.1.4. Năng suất lúa

Vụ đông xuân: trong các vụ trồng lúa tại các đối tượng phỏng vấn thì vụ đông xuân có năng suất lúa trung bình cao nhất/vụ tương ứng 8,1 tấn/ha, cao hơn năng suất chung của vụ đông xuân trung bình tại thành phố Cần Thơ năm 2007 (6,803 tấn/ha) mức chênh lệch xấp xỉ 1,2 tấn/ha. Nhìn chung vụ đông xuân năng suất cao là mặt bằng chung của tất cả các hộ trồng lúa khu vực ĐBSCL do điều kiện khí hậu thời tiết thích hợp, ít dịch bệnh và sâu rầy trên tổng thể. Các hộ trồng có năng suất chưa cao là do giống trồng của các hộ là các giống cao sản năng suất không cao nhưng giá thành cao hơn các loại lúa khác. Do đó doanh thu từ vụ đông xuân cũng không chênh lệch nhiều giữa các nông hộ.

Vụ hè thu: năng suất trồng vụ này thấp nhất là 2,7 tấn/ha, cao nhất là 12,5 tấn/ha, năng suất trung bình là 6,4 tấn/ha (cao hơn năng suất chung của vụ hè thu trung bình cả thành phố Cần Thơ: 4,6 tấn/ha); so với vụ đông xuân, năng suất trung bình hè thu đạt được bằng khoảng 79% tổng năng suất của vụ đông xuân. Do điều kiện thời tiết vụ hè thu chủ yếu thích hợp cho trồng lúa thường nên đa phần nông hộ không trồng lúa cao sản.

Vụ lấp vụ (thu đông): năng suất trung bình của hộ trồng lúa vụ 3 xấp xỉ 5,8 tấn/ha. Năng suất không kém hơn nhiều so với vụ hè thu, khoảng 90% năng suất vụ hè thu. Năng suất thấp nhất vụ thu đông cao hơn năng suất thấp nhất của vụ hè thu. Thêm vào đó, năng suất trung bình của các hộ trồng lúa thu đông tăng gần gấp đôi so với năng suất lúa vụ 3 chung của cả tỉnh (3,7 tấn/ha). Đây là dấu hiệu đáng mừng cho xu hướng trồng lúa vụ 3 của nông hộ. Tuy

nhien như đã thống kê ở trên chỉ có 21,7% hộ trồng vụ 3 do điều kiện thời tiết và thuê nhân công không có (hầu hết đi làm xa do không làm lúa vụ 3).

3.1.5. Giá bán

Giá bán lúa trung bình của lúa thơm trong các vụ là 4.607 đồng/kg lúa đặc sản; giá bán lúa thường trung bình là 4.283 đồng/kg, rẻ hơn giá bán lúa thơm trung bình là 323 đồng/kg. Mức chênh lệch giá cả giữa lúa thơm và lúa thường không lớn đáng kể. Cụ thể như sau:

- *Lúa thơm:* giá bán ở vụ đông xuân cao nhất 5.020 đồng/kg, cao hơn 2 vụ còn lại khoảng 200 đồng/kg - 1.020 đồng/kg. Do vụ đông xuân lúa thơm được trồng năng suất và chất lượng được đảm bảo, đặc biệt là đúng theo yêu cầu chất lượng về độ khô của lúa xay gạo xuất khẩu nên giá cao. Riêng 2 vụ còn lại do khí hậu ĐBSCL vào mùa của 2 vụ hè thu và thu đông mưa nhiều do đó có rất ít hộ trồng (5% hộ trồng) vì chất lượng và phẩm chất đều không cao nên giá lúa thấp hơn vụ đông xuân nhiều, chênh lệch giá bán của thu đông và đông xuân 1.020 đồng/kg giảm xấp xỉ 20% giá bán.

- *Lúa thường:* vẫn theo xu hướng chung giá lúa vụ đông xuân vẫn cao so với giá bán của các vụ khác. Giá bán của vụ hè thu giảm gần 18% so với giá bán của vụ đông xuân với giá trị giảm trung bình là 850 đồng/kg.

3.1.6. Nơi bán

Theo kết quả nghiên cứu có 96,7% nông hộ bán lúa tại nhà, 3,3% vận chuyển đến nhà máy xay xát hay công ty nông nghiệp. Trên 90% nông hộ chọn thương lái để bán lúa đầu tiên của nông hộ. Nhu cầu của nông hộ là bán được lúa mà không phải vận chuyển và chi trả chi phí vận chuyển. Thương lái địa phương thu mua lúa bằng tàu, ghe trọng tải 10 - 20 tấn. Thêm vào đó, hệ thống kênh rạch của địa bàn Cần Thơ rất thuận lợi nên các thương lái sẽ dễ dàng thu mua tận nhà nông hộ. Do đó nơi được lựa chọn giao dịch mua - bán diễn ra ở nhà nông hộ chiếm tỷ lệ lớn.

3.1.7. Thời gian bán

Nhận xét chung đa phần các nông hộ bán lúa ngay sau khi thu hoạch kể cả lúa thơm và lúa thường. Trong đó bán nhanh nhất là vụ đông xuân do vụ này lúa phơi nhanh khô, cộng với chất lượng lúa tốt nên thương lái đến mua rất nhanh trong vòng 1 tuần là các hộ bán xong lúa. Vụ hè thu lâu hơn do thời tiết mưa nhiều lúa phơi lâu khô; các hộ hạn chế tối đa việc sấy lúa do sẽ làm giảm chất lượng lúa và giá bán thấp, thêm vào đó là khoản chi phí sấy lúa. Lúa thơm dễ bán và bán được sớm hơn lúa thường.

Bên cạnh yếu tố chất lượng lúa phù hợp để bán thì còn các lý do khác để nông hộ bán lúa bao gồm: (1) chi tiêu trả các khoản nợ vật tư nông nghiệp trong suốt các vụ mùa (61%); (2) hộ nông dân không có kho chứa (11%), (3) cần vốn cho vụ sau (8%).

3.1.8. Lợi nhuận

Tương ứng với mức chi phí cao nhất ở vụ đông xuân thì lợi nhuận của vụ đông xuân cũng thuộc vị trí cao nhất. Trung bình trong các hộ điều tra thì lợi nhuận/ha ruộng trồng lúa của vụ đông xuân là khoảng 22 triệu/ha/vụ. So với mức chênh lệch giữa chi

phí và lợi nhuận thì tỷ lệ chênh lệch về lợi nhuận cao hơn, dẫn đến hệ quả là các hộ nông dân vẫn tập trung chủ yếu trồng vụ đông xuân vì có tỷ suất lợi nhuận cao.

Đánh giá về tỷ suất lợi nhuận thì cả 3 vụ đều có tỷ suất lợi nhuận cao (trên 0,5). Cũng theo tình hình chung về chi phí và lợi nhuận tỷ suất trồng lúa vụ đông xuân có khả năng lời nhiều hơn so với 2 vụ còn lại là 1,2, thấp nhất vẫn là vụ thu đông với mức sinh lời 0,73 (73%).

Nhìn chung so sánh về lợi nhuận, chi phí, tỷ suất sinh lợi của từng vụ thì ta thấy đây là lí do khiến các hộ trồng ít hoặc không trồng vụ 3.

3.1.9. Phân tích sự khác biệt về lợi nhuận trồng lúa giữa các nông hộ

Kết quả kiểm định giả thuyết hàm phân biệt ta thấy: *Wilks' Lambda* = 0,231 chuyển thành đại lượng *chi - square* là 63,814 với bậc tự do là 7; đồng thời Sig. = 0,000 << mức ý nghĩa 5%. Từ đó, chúng ta có thể bác bỏ giả thuyết H_0 nghĩa là sự khác biệt có ý nghĩa thống kê giữa 2 nhóm. Điều này đồng nghĩa với việc số liệu cung cấp đủ cơ sở để chạy hàm phân biệt. Kết quả phân tích hàm phân biệt như sau:

BẢNG 1: Kết quả mô hình phân biệt

Biến	Giải thích	Wilks' Lambda	F	Sig.
X ₁	Giá bán	0,901	5,188	0,027
X ₂	Năng suất	0,590	32,665	0,000
X ₃	Ngày công	0,875	6,743	0,013
X ₄	Diện tích lúa	0,823	10,132	0,003
X ₅	Lao động nhà	0,991	0,419	0,520
X ₆	Năm trồng lúa	0,991	0,417	0,522
X ₇	Chi phí sản xuất	0,946	2,694	0,107

Nguồn: Số liệu điều tra nông hộ, 2009.

Dựa vào hệ số tương quan Canonical correlation (= 0,877) ta có hệ số xác định bằng 79,6%, có nghĩa là có 79,6% các biến độc lập ảnh hưởng đến sự khác biệt của 2 nhóm lợi nhuận trong mô hình, còn 19,4% do các nhân tố khác không nghiên cứu trong

mô hình.

Nếu xét ở mức ý nghĩa 5% ta có các biến độc lập sau có thể đưa vào mô hình:

$$Y = 0,901 X_1 + 0,59 X_2 + 0,875 X_3 + 0,823 X_4 + 0,946 X_5$$

Hiệu quả sản xuất ...

Với Sig. 0,027) (0,000) (0,013) (0,003) (0,107)

Kết quả phân tích cho thấy các biến: giá bán, năng suất bình quân, diện tích, chi phí sản xuất và ngày công lao động có ý nghĩa thống kê tạo nên sự khác biệt trong lợi nhuận cao hay thấp của nông hộ. Ngày công

lao động được sử dụng ở nông hộ có áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật so với nông hộ chưa áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật không có sự khác biệt có ý nghĩa thống kê: điều này cho thấy phần lớn nông hộ chưa đầu tư đáng kể vào áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất lúa.

BẢNG 2: Ma trận tương quan của các biến đưa vào mô hình

Biến	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
X1	1,00						
X2	0,06	1,00					
X3	-0,16	0,28	1,00				
X4	0,13	-0,12	-0,55	1,00			
X5	-0,13	-0,15	-0,34	0,10	1,00		
X6	-0,28	-0,35	0,07	0,03	0,02	1,00	
X7	0,53	0,55	0,03	-0,03	-0,23	-0,18	1,00

Nguồn: số liệu điều tra nông hộ, 2009.

Ma trận tương quan trong các nhóm rất thấp giữa các biến độc lập có ý nghĩa được đưa vào mô hình, nên có thể nói rằng hiện tượng cộng tuyến không đáng kể; trong đó giá bán và diện tích trồng lúa có hệ số tương quan dương. Như vậy, giá bán và sản lượng lúa không ổn định là nguyên nhân chính tạo

nên sự khác biệt về lợi nhuận giữa các nông hộ, điều này cho thấy việc trồng lúa của nông dân ở vùng nghiên cứu còn mang tính tự phát, chưa được quy hoạch và chưa nhận được sự hướng dẫn hay định hướng vĩ mô đầy đủ từ các cơ quan quản lý nông nghiệp chức năng.

BẢNG 3: Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất lúa giữa hai nhóm nông hộ thu nhập thấp và thu nhập cao

Hang mục	Đơn vị	Thu nhập trung bình		Độ lệch chuẩn		Trị số Z
		Cao	Thấp	Cao	Thấp	
Giá bán (X ₁)	ngàn đồng	4,7	4,4	0,4	0,5	0,197**
Năng suất (X ₂)	tấn	8,1	6,0	1,2	1,4	0,181***
Ngày công (X ₃)	ngày	12,2	5,4	11,8	4,8	-0,138**
Diện tích lúa (X ₄)	ha	12,6	23,9	8,7	15,5	-0,139**
Lao động nhà (X ₅)	ngày	2,7	3	1,5	1,7	-0,113 ^{ns}
Năm trồng lúa (X ₆)	năm	29	26,5	14,7	11,7	-1,376 ^{ns}
Chi phí sản xuất (X ₇)	ngàn đồng	16.538	19.006,2	4.418	6.065,7	980'

Nguồn: số liệu điều tra nông hộ, 2009.

***: mức ý nghĩa 1%; **: mức ý nghĩa 5%; *: mức ý nghĩa 10%. ns: không có ý nghĩa thống kê.

Kết quả nghiên cứu cho thấy, nông hộ thu nhập cao có giá bán lúa cao hơn hộ có thu nhập thấp, mức chênh lệch trung bình

khoảng 300 đồng/kg lúa. Chênh lệch giá bán lúa giữa hai nhóm nông hộ do nông hộ có thu nhập thấp thiếu phương tiện dùng trong

sản xuất, chế biến và bảo quản, vận chuyển, thiếu thông tin thị trường, thiếu vốn cần bán lúa ngay sau thu hoạch nên bị thương lái ép giá; nông hộ có thu nhập thấp không có điều kiện áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất và sau thu hoạch, nên năng suất và chất lượng lúa không cao, chi phí sản xuất tăng cũng là nguyên nhân gây ra sự khác biệt về hiệu quả trồng lúa giữa hai nhóm nông hộ.

3.2. Thực trạng tiêu thụ lúa gạo

Nhìn chung, kinh doanh bán lẻ lúa gạo ở địa bàn nghiên cứu là kinh doanh qua các cửa hàng, đại lý nhỏ lẻ hoặc cửa hàng tạp hóa kiêm mua bán lúa gạo. Phần lớn các cửa hàng kinh doanh lúa gạo mang tính tự phát, có qui mô nhỏ, diện tích trung bình 29,13 m², chiếm 53,5% các cửa hàng kinh doanh trong mạng lưới bán lẻ lúa gạo. Hầu hết lúa gạo ở vùng nghiên cứu được tiêu thụ từ nông hộ (lúa) đến tay người tiêu dùng cuối cùng (gạo, tấm, cám,...) qua kênh phân phối là kênh dài (kênh đầy đủ). Cả hai loại lúa thơm và lúa thường, trên 85% nông hộ chọn bán cho thương lái.

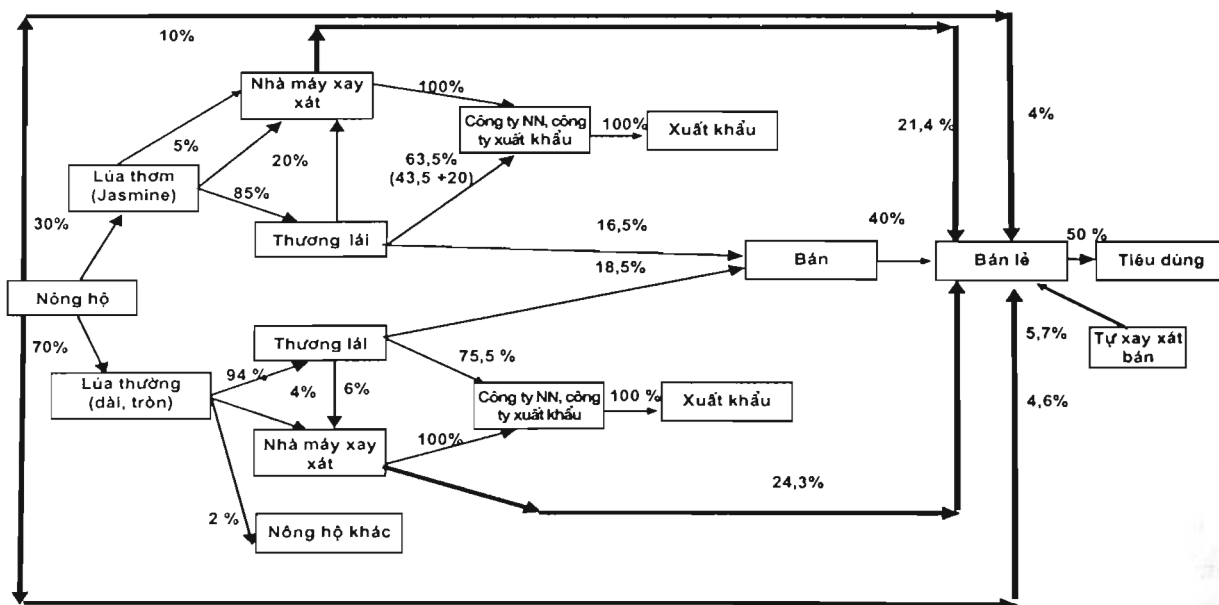
Kết quả nghiên cứu cho thấy, hai tuyến kênh phân phối lúa gạo cho người tiêu dùng nội địa và cho xuất khẩu không có mối liên

ket. Sản phẩm lúa gạo từ công ty xuất khẩu và công ty nông nghiệp không bán lại cho người buôn sỉ hay người buôn lẻ nội địa. Do đó, không có sự đồng nhất về chất lượng gạo xuất khẩu và gạo tiêu dùng trong nước; điều này gây cho người tiêu dùng trong nước có tâm lý thích sử dụng gạo có nguồn gốc nước ngoài như Thái Lan, Campuchia, ... tại thị trường nội địa; thực tế tình trạng này gây thêm nhiều khó khăn trong quản lý hệ thống phân phối lúa gạo của các cơ quan lương thực và quản lý nông nghiệp.

Tiêu thụ lúa gạo từ nông dân đến người tiêu dùng cuối cùng phải thông qua nhiều khâu trung gian trong cùng một nhánh kênh phân phối có thể làm giảm chất lượng sản phẩm, tăng chi phí marketing và giảm hiệu quả sản xuất tiêu thụ lúa gạo, kênh phân phối kém hiệu quả.

Kênh phân phối lúa gạo còn đơn lẻ, thiếu liên kết giữa tuyến kênh phân phối lúa gạo xuất khẩu và nội địa, thiếu tổng kho lương thực dự trữ lúa gạo xuất khẩu nên các tác nhân trong kênh phân phối luôn bị động trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo, nhất là nông dân luôn gặp khó khăn và rủi ro trong trồng lúa khi giá gạo thị trường thế giới giảm.

SƠ ĐỒ 1: Kênh phân phối lúa gạo từ nông hộ đến người tiêu dùng tại Cần Thơ



3.3. Các vấn đề cần được giải quyết trong sản xuất, tiêu thụ lúa gạo

3.3.1. Các vấn đề về sản xuất, tiêu thụ có liên quan trực tiếp đến các tác nhân trong kênh phân phối lúa gạo

• Nông hộ

Về sản xuất: có hai vấn đề chính cần được giải quyết trong sản xuất lúa gạo:

(1) Vấn đề về giống: tuy đã xuất hiện xu hướng trồng lúa thơm chất lượng cao trong nông dân, nhưng tỷ lệ nông dân sử dụng giống lúa chất lượng cao trong sản xuất còn chiếm tỷ trọng rất ít (30% cho vụ đông xuân và 3% cho vụ hè thu). Đa phần nông dân sử dụng lúa thường IR50404, chất lượng thấp, thị trường xuất khẩu hạn chế và không ổn định. Đây cũng chính là một trong những nguyên nhân khiến nông dân bị động trong vấn đề thương lượng giá cả, và xa hơn khiến cho xuất khẩu gạo Việt Nam tuy nhiều về số lượng nhưng kim ngạch lại chưa xứng tầm.

(2) Vấn đề về ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất lúa: đa phần các nông hộ tại ĐBSCL ít cập nhật và ứng dụng các ứng dụng khoa học kỹ thuật mới, giống mới, chủ yếu là thủ công trong gieo sạ, bón phân, xịt thuốc... là tồn tại lớn nhất trong quá trình sản xuất, bảo quản sau thu hoạch. Đối với một số nông hộ có điều kiện trồng các giống cao sản, có chất lượng cao xuất khẩu thì lại thiếu cán bộ kỹ thuật hướng dẫn cụ thể. Các chương trình tập huấn kỹ thuật mới, giống mới còn hạn chế.

Về tiêu thụ: vấn đề bị ép giá là vấn đề lớn trong quá trình tiêu thụ mà các hộ nông dân quan tâm và cần có sự hỗ trợ từ các cơ quan quản lý chức năng khác. Trong quá trình từ sản xuất đến khâu tiêu thụ nông hộ thường thụ động trong vấn đề chọn đối tượng mua bán, phần lớn là mua – bán ngẫu nhiên – 95% bán cho thương lái. Do đó, vấn đề lớn của nông hộ là dễ bị thương lái ép giá, thiếu môi trường kinh doanh cạnh tranh lành mạnh. Ngược lại nếu không chọn bán cho thương lái, lựa chọn tiếp theo của nông hộ là

các công ty nông nghiệp, tuy nhiên việc hợp đồng bao tiêu của công ty nông nghiệp vẫn thường xuyên không được thực hiện đúng và thường thay đổi tùy theo biến động thị trường. Thêm vào đó, giá cả lúa gạo biến động liên tục mà không có sự điều tiết vĩ mô kịp thời của các cơ quan quản lý, thường làm cho các hộ nông dân vô cùng khó khăn. Nông dân trồng lúa trong trạng nhiều rủi ro do thiếu mạng lưới phân phối, tiêu thụ lúa gạo lành mạnh.

• *Thương lái*: những hạn chế trong cơ sở hạ tầng, kỹ thuật của thương lái: các thương lái có lợi thế lớn là thu mua được đa số lúa sau thu hoạch của nông hộ do phương tiện thu mua nhỏ (10 – 30 tấn). Tuy nhiên vấn đề tồn tại lớn nhất của các thương lái là về cơ sở hạ tầng, vật chất dùng để thu mua và bảo quản lúa còn rất thô sơ. Với tải trọng phương tiện thu mua nhỏ, thiếu kho bãi chứa lúa dự trữ, phương tiện phơi sấy bảo quản nên thường gặp khó khăn về chất lượng lúa gạo thấp, không đồng nhất, đặc biệt là vào mùa mưa.

• *Nhà máy xay xát*: đa phần nhà máy xay xát có qui mô nhỏ, máy móc và thiết bị cũ, lạc hậu nên thường không đáp ứng được nhu cầu xay xát về số lượng cũng như về chất lượng, phẩm chất gạo cho thị trường nội địa cũng như xuất khẩu.

• *Công ty nông nghiệp xuất khẩu*: các hợp đồng giữa công ty nông nghiệp xuất khẩu và nông hộ (giống thơm Jasmine và thơm khác) thường không được thực hiện đúng. Việc hủy hay thay đổi điều khoản đều do đơn phương bên công ty hoặc nông hộ thay đổi, mà không hề có sự thỏa thuận lại giữa 2 đối tượng và không cơ quan nào can thiệp đến. Khi giá cả lúa gạo của thị trường giảm xuống thì công ty không mua hoặc giảm giá; khi giá tăng thì vẫn mua theo hợp đồng. Nguyên nhân là do đa phần các công ty nông nghiệp xuất khẩu vẫn còn khá bị động trong việc xuất khẩu gạo và quản lý chất lượng gạo xuất khẩu. Quy trình xuất khẩu gạo hiện nay thường là công ty nhận đặt

hàng từ phía các đối tác ở nước ngoài, sau đó mới triển khai thu mua theo sản lượng và chất lượng gạo đạt được yêu cầu của đối tác, làm cho kênh phân phối lúa gạo luôn mất ổn định và bị động.

3.3.2. Các vấn đề về quản lý của các cơ quan chức năng

Ngoài vấn đề kênh phân phối lúa gạo hiện nay quá rườm rà, qua nhiều trung gian, vấn đề nổi cộm khác trong tiêu thụ lúa gạo là thiếu tính liên kết giữa kênh phân phối lúa gạo xuất khẩu và lúa gạo tiêu dùng nội địa; điều này, làm cho kênh phân phối lúa gạo thiếu tính đồng bộ, thiếu tính mềm dẻo, thiếu tính chịu đựng và kém cạnh tranh khi gặp cú sốc thị trường.

Thiếu xây dựng chiến lược, dự báo; thiếu chức năng giám sát và điều tiết vĩ mô trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo kém hiệu quả của các cơ quan quản lý lương thực chức năng, làm cho nông dân trồng lúa gặp nhiều rủi ro và khó khăn, mạng lưới phân phối lúa gạo kém hiệu quả và thiếu tính an toàn.

4. Các giải pháp đề xuất

4.1. Giải pháp về giống và áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất lúa

Để khuyến khích nông dân trồng các giống tốt, chất lượng cao xuất khẩu, cần triển khai quy hoạch vùng trồng lúa giống, lúa nguyên liệu xuất khẩu; cần đẩy mạnh các chương trình hỗ trợ nông dân áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất nông nghiệp; cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa doanh nghiệp và nông dân trong chọn lựa giống phù hợp khi trồng và bao tiêu sản phẩm.

4.2. Giải pháp về tăng cường mối liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp

Để tránh trường hợp đơn phương chấm dứt hợp đồng, và để nông dân an tâm về giá cả, trong điều khoản hợp đồng, nên có những điều khoản phạt vi phạm và khi ký kết hợp đồng cần ký kết dưới sự chứng kiến của cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Các cơ quan

quản lý chức năng cần tăng cường giám sát và điều tiết vĩ mô, nhằm tạo môi trường sản xuất kinh doanh thuận lợi trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo.

4.3. Giải pháp về xây dựng tổng kho chế biến và dự trữ lúa gạo tại vùng trọng điểm sản xuất lúa

Để doanh nghiệp chủ động trong việc xuất khẩu gạo, doanh nghiệp cần xây dựng các tổng kho chế biến và dự trữ lúa gạo điều hòa ở các các vùng trọng điểm sản xuất lúa như Hậu Giang, Đồng Tháp, An Giang, Kiên Giang,.... Khi có tổng kho chế biến và dự trữ lúa gạo sẽ góp phần đảm bảo khả năng thu mua lúa gạo cho nông dân kịp thời, khả năng xuất khẩu gạo cho đối tác đúng theo hợp đồng, tăng năng lực cạnh tranh. Khi có tổng kho chế biến và dự trữ lúa gạo điều hòa, doanh nghiệp sẽ thay đổi được cách thức kinh doanh truyền thống như hiện nay, ký hợp đồng xuất khẩu rồi mới triển khai thu mua lúa gạo.

4.4. Giải pháp về hoàn thiện kênh phân phối lúa gạo

Cần xây dựng các công ty nông nghiệp chuyên phân phối sỉ cho người bán lẻ nhằm đảm bảo được mối liên kết chặt chẽ và thông suốt từ buôn sỉ - buôn lẻ, kiểm soát hiệu quả mạng lưới phân phối lúa gạo; cần hoàn thiện và tái cấu trúc mạng lưới bán lẻ lúa gạo, trong đó cần phát triển bán lẻ gạo hàng hóa trong hệ thống siêu thị, phát triển hệ thống cửa hàng bán lẻ lúa gạo của các công ty lương thực; cần xây dựng mối liên kết linh hoạt giữa kênh phân phối lúa gạo nội địa với xuất khẩu, giảm bớt các tác nhân trung gian; cần tăng cường chức năng giám sát, điều tiết vĩ mô của các cơ quan quản lý lương thực về hoạt động của các tác nhân trong kênh phân phối lúa gạo.

5. Kết luận

Để lúa gạo trở thành một “trụ đỡ” giúp nền kinh tế nước nhà thoát khỏi tình trạng suy giảm kinh tế, những vấn đề còn tồn đọng trong quá trình sản xuất, tiêu thụ lúa

gạo tại địa bàn nghiên cứu và ĐBSCL cần được giải quyết triệt để. Để thực hiện được điều đó, cần có sự chung tay liên kết giữa 4 nhà: nông dân - doanh nghiệp - nhà khoa học - nhà nước. Vấn đề nổi cộm trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo ở ĐBSCL nói riêng và Việt Nam nói chung là thiếu liên kết giữa doanh nghiệp và nông dân, thiếu chức năng giám sát và điều tiết vĩ mô của các cơ quan quản lý chức năng; từ đó dẫn đến những tồn tại khác, như nông dân thiếu áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, thiếu thông tin thị trường, thiếu liên kết với doanh nghiệp; còn các doanh nghiệp thiếu liên kết với nông dân, thiếu xúc tiến thương mại, thiếu dự báo thị trường, thiếu tính chiến lược trong kinh doanh.

Xây dựng tổng kho chế biến và dự trữ lúa gạo điều hòa là rất cần thiết, góp phần giải quyết vấn đề tồn tại về thừa thiếu trong cung - cầu lúa gạo trên thị trường, tăng tính cạnh tranh trong xuất khẩu gạo; góp phần bình ổn giá cả lúa gạo, giúp nông dân và doanh nghiệp tăng mối liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nhất là an tâm khi ký hợp đồng bao tiêu. Song song đó, cần

đẩy mạnh các chương trình hỗ trợ và chuyển giao tiến bộ khoa học kỹ thuật cho nông dân; đầu tư các khâu sau thu hoạch, cải tiến cơ sở vật chất cho các nhà máy xay xát, các cơ sở bảo quản và chế biến lúa gạo; và rất cần tái cấu trúc chức năng hoạt động của các cơ quan quản lý lương thực hiện nay./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

3. Cục Thống kê thành phố Cần Thơ (2007). *Niên giám thống kê thành phố Cần Thơ năm 2007*.
4. Mai Văn Nam (2008), *Giáo trình kinh tế lương*, Nxb Văn hóa Thông tin.
5. Phạm Quang Diệu và Phạm Đỗ Chí (2009), "Nông nghiệp trụ đỡ trong cơn suy thoái", *Thời báo kinh tế Sài Gòn*, 18-2009, tr 42-44.
6. Võ Thị Lang, Ngô Thị Thanh Trúc, Huỳnh Thị Đan Xuân, Mai Văn Nam (2008), "Nghiên cứu so sánh mô hình sản xuất lúa theo "Ba giảm, ba tăng" và mô hình truyền thống ở đồng bằng sông Cửu Long", trong sách do Mai Văn Nam chủ biên, *Cơ sở cho phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ và nông hộ ở đồng bằng sông Cửu Long*, Nxb Giáo Dục, tr 185-220.
7. Gali L. Cramer, Clarence W. Jensen, Douglas D. Southgate (1997), *Agricultural Economics and Agribusiness*, John Wiley & Sons Inc. USA.