

# LIÊN KẾT TIÊU THỤ LÀM GIA TĂNG LỢI TỨC CHO NÔNG DÂN: TRƯỜNG HỢP TRỒNG LÚA NHẬT TẠI TỈNH AN GIANG

Trần Thị Mỹ Phượng<sup>1</sup> và Lê Cảnh Dũng<sup>2\*</sup>

<sup>1</sup>Trung tâm Khuyến nông, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn An Giang, Việt Nam

<sup>2</sup>Viện Nghiên cứu Phát triển Đồng bằng sông Cửu Long, Trường Đại học Cần Thơ, Việt Nam

\*Tác giả liên hệ: lcdung@ctu.edu.vn

## Lịch sử bài báo

Ngày nhận: 22/11/2022; Ngày nhận chỉnh sửa: 23/12/2022; Ngày duyệt đăng: 07/02/2023

## Tóm tắt

Lúa Nhật được trồng tại tỉnh An Giang trong các năm gần đây phục vụ xuất khẩu sang thị trường có thu nhập cao và chuyên biệt. Nghiên cứu này nhằm đánh giá lợi tức người nông dân thu được từ việc trồng lúa Nhật, đặc biệt trong trường hợp có liên kết tiêu thụ với công ty chế biến xuất khẩu gạo. Nghiên cứu được thực hiện dựa vào số liệu phỏng vấn trực tiếp 120 nông hộ trong vụ Đông Xuân 2021-2022, thuộc ba nhóm (i) Hộ trồng lúa Nhật và có hợp đồng với công ty để tiêu thụ, (ii) Hộ trồng lúa Nhật và bán lúa cho thương lái và (iii) Hộ trồng lúa cao sản nhóm Indica tại tỉnh An Giang. Thống kê mô tả, phân tích phương sai và hồi quy đa biến là những công cụ được sử dụng để phân tích số liệu thu thập. Kết quả cho thấy rằng, lúa Nhật có năng suất tương đối cao và chi phí sản xuất cũng tương đồng với năng suất và chi phí của nhóm trồng lúa Indica. Tuy nhiên nhờ giá thu mua cao hơn của nhóm nông dân có hợp đồng tiêu thụ với công ty chế biến xuất khẩu đã làm tăng lợi nhuận rất đáng kể cho nông dân. Tiếp theo là lợi nhuận của nhóm hộ trồng lúa Nhật bán cho thương lái và cuối cùng là nhóm hộ trồng lúa nhóm Indica. Từ kết quả này một số hàm ý chính sách về giống và liên kết tiêu thụ được khuyến cáo.

**Từ khóa:** An Giang, hợp đồng, lợi tức, lúa Nhật, xuất khẩu.

DOI: <https://doi.org/10.52714/dthu.12.6.2023.1115>

Trích dẫn: Trần, T. M. P., & Lê, C. D. (2023). Liên kết tiêu thụ làm gia tăng lợi tức cho nông dân: trường hợp trồng lúa nhật tại tỉnh An Giang. *Tạp chí Khoa học Đại học Đồng Tháp*, 12(6), 52-60. <https://doi.org/10.52714/dthu.12.6.2023.1115>.

# CONTRACT FARMING FOR INCREASING FARMERS' PROFIT: A CASE OF PLANTING JAPONICA RICE IN AN GIANG PROVINCE

Tran Thi My Phuong<sup>1</sup> and Le Canh Dung<sup>2\*</sup>

<sup>1</sup>Agricultural Extension Center, An Giang Department of Agricultural & Rural Development, Vietnam

<sup>2</sup>Mekong Delta Development Research Institute, Can Tho University, Vietnam

\*Corresponding author: lcdung@ctu.edu.vn

## Article history

Received: 22/11/2022; Received in revised form: 23/12/2022; Accepted: 07/02/2023

## Abstract

Japanese rice has been grown in An Giang province in recent years for high-income and specialized markets. This study aims to evaluate profits gained from growing Japanese rice, especially in the case of having contracts with a rice processing and export company. The study was conducted based on surveying 120 farmers in the Winter-Spring crop 2021-2022 in An Giang province; involving three groups (i) Growing Japanese rice and signing contracts with a consumption company, (ii) Growing Japanese rice and selling it to traders, and (iii) Growing high yielding Indica rice. Descriptive statistics, analysis of variance and multivariate regression are the tools used to analyze the collected data. The results show that Japanese rice has a relatively high yield and is on equivalent with that of the Indica rice, and the production costs are similar among the three groups under survey. However, the contract-signing group has a significantly increased profit, followed by Japanese rice growing group selling to traders while the Indica-rice growing group ranks third. From these results, several policy implications on varieties and contract farming are recommended.

**Keywords:** An Giang, contract, export, Japanese rice, profit.

## 1. Đặt vấn đề

Nâng cao lợi tức cho nông dân trồng lúa luôn là mối quan tâm không chỉ trong nội bộ ngành nông nghiệp mà còn là của các cấp lãnh đạo từ Trung ương đến địa phương. Là vùng trồng lúa trọng điểm của cả nước, Đồng bằng sông Cửu Long với 3,89 triệu hectare đất gieo trồng lúa, sản lượng đạt trên 24 triệu tấn lúa (Tổng cục thống kê, 2022), cung cấp đến 90% lượng gạo xuất khẩu hàng năm trên 6 triệu tấn gạo (Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, 2021), sinh kế của khoảng 1,14 triệu hộ nông nghiệp gắn liền với ngành hàng lúa gạo (Lê & cs., 2021). Canh tác lúa ở Đồng bằng sông Cửu Long thâm canh từ 2 đến 3 vụ hàng năm, mức độ sử dụng phân bón và thuốc trừ sâu bệnh cao ảnh hưởng không tốt đến độ phì đất đai cũng như ô nhiễm môi trường và sức khỏe người trồng lúa. Sinh kế cũng như thu nhập của hộ trồng lúa đến nay còn gặp nhiều khó khăn do giá bán lúa thấp và không ổn định trong khi chi phí vật tư và dịch vụ nông nghiệp tăng cao.

Gia tăng giá bán lúa được xem là chiến lược cần thiết và khả dĩ để nâng cao thu nhập người trồng lúa (Dang & cs., 2005; Nham, 2012; Tran & Tomoyuki, 2019). Một trong những giải pháp để đáp ứng chiến lược đó là nâng cấp chuỗi giá trị lúa gạo thông qua thay đổi cơ cấu giống lúa và tham gia liên kết với các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu lúa gạo. Đây cũng là những mục tiêu quan trọng được đề cập trong đề án tái cơ cấu ngành hàng lúa gạo đến năm 2025, theo đó tỉ lệ gạo thơm, đặc sản và Japonica đạt 40% tổng lượng gạo xuất khẩu, đồng thời nâng tỉ lệ đất gieo trồng lúa có liên kết tiêu thụ đạt trên 30% (Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, 2021).

Trên thực tế, cùng với sự gia tăng diện tích lúa đặc sản, chất lượng cao trong sản xuất và xuất khẩu trong các năm gần đây, lúa Nhật hạt tròn, dẻo (*Oryza sativa* L. japonica, thuộc loài phụ Japonica) cũng được thử nghiệm và gia tăng diện tích, đáp ứng tốt trên đồng đất một số địa phương như ở tỉnh An Giang, Kiên Giang thuộc Đồng bằng sông Cửu Long. Lúa Nhật gồm có các giống đang trồng tại các địa phương này là Hana, Akita, Kinu và KZ4 được du nhập từ Nhật. Đây là giống chất lượng cao, hạt gạo tròn, cơm dẻo do có hàm lượng amylose thấp (<20%) và có chứa amylopectin, sau khi nấu chín hạt cơm ướt, dính nhau và có dáng tròn đáp ứng được nhu cầu đối với lúa gạo chất lượng cao của người

tiêu dùng trong và ngoài nước. Lúa Nhật có nhiều ưu điểm như: khả năng chịu lạnh cao, cứng cây, ít nhiễm sâu bệnh, năng suất cao,... (Trần, 2015). Ngoài các giống nói trên, thì còn có giống ĐS1, là giống lúa thuần thuộc loài phụ Japonica do Viện Di truyền Nông nghiệp tuyển chọn từ nguồn vật liệu nhập nội (Trần, 2017), giống này cũng đang trồng nhiều tại 2 tỉnh nói trên.

Lúa Nhật được trồng nhiều nhất tại 2 tỉnh An Giang và Kiên Giang do phù hợp với điều kiện thổ nhưỡng. Tại An Giang, theo Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2021), diện tích tổng cộng khoảng 2.211 ha tập trung tại thành phố Long Xuyên (570 ha), huyện Tri Tôn (1.121 ha), Thoại Sơn (335 ha), Châu Thành (185 ha) và các huyện khác. Tại Kiên Giang, theo số liệu sơ bộ của Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, diện tích lúa Nhật là 64.074 ha (vụ Đông Xuân 2021), tập trung nhiều nhất tại huyện Hòn Đất với 16.384 ha, Giồng Riềng 12.322 ha và các huyện khác. Lúa Nhật mới du nhập vào Đồng bằng sông Cửu Long trong các năm gần đây nhưng chúng tỏ ra có hiệu quả do năng suất và giá bán tại ruộng tương đối cao do có thị trường tiêu thụ khá ổn định trên thế giới. Đây cũng là loại gạo có nhu cầu nhập khẩu ở một số thị trường có thu nhập cao như Nhật Bản, Hàn Quốc, và một số nước có người Nhật sinh sống.

Do có đặc thù về hạt gạo tròn và thu hoạch tương đối tốn công nhiều hơn so với các giống thuộc nhóm Indica, nên thường lúa Nhật được sản xuất trong phạm vi liên kết giữa nông dân với công ty chế biến tiêu thụ để xuất khẩu. Tại An Giang, công ty chế biến xuất khẩu gạo Angimex và công ty có vốn nước ngoài của Nhật Bản có tên Kitoku đã liên doanh thành công ty Angimex-Kitoku hợp đồng trực tiếp với nông dân để trồng và thu mua lúa Nhật. Tuy nhiên do giá thu mua cao nên cũng có trường hợp lúa Nhật được trồng và bán cho thương lái tự do trên thị trường trước khi thương lái bán lại cho công ty Angimex-Kitoku hay một số công ty khác.

Mặc dù lúa Nhật có khuynh hướng gia tăng diện tích và sản lượng trong bối cảnh tình hình sản xuất và kinh tế xã hội bình thường như trước năm 2019, nhưng do ảnh hưởng dịch bệnh Covid 19 trong các năm 2020-2021, diện tích trồng lúa Nhật tại các địa phương nói trên có bị giảm sút do gặp khó khăn trong xuất khẩu. Bên cạnh đó giá vật tư lên cao đột biến trong thời gian gần đây cũng ảnh hưởng phần nào

đến thu hẹp diện tích lúa Nhật - vốn được sản xuất chủ lực nhờ mối liên kết hợp đồng giữa nông dân và liên doanh Angimex-Kitoku. Nghiên cứu này đã khảo sát và phỏng vấn nông hộ còn duy trì sản xuất lúa Nhật trên tỉnh An Giang trong thời điểm các địa phương đang phục hồi sản xuất lúa Nhật ở vụ Đông Xuân năm 2021-2022. Mục đích nghiên cứu này là nhằm đánh giá lợi tức sản xuất lúa Nhật trong mối liên kết hợp đồng với công ty Angimex-Kitoku và lúa Nhật được trồng và bán cho thương lái, cũng như so sánh với các giống lúa khác thuộc nhóm Indica. Kết quả của nghiên cứu sẽ góp phần vào củng cố niềm tin của người dân vào sản xuất lúa Nhật trong các liên kết hợp đồng với công ty chế biến tiêu thụ, cũng như khuyến cáo cho ngành nông nghiệp địa phương có các kế hoạch sản xuất hợp lý trong bối cảnh thị trường nhiều biến động.

## 2. Phương pháp nghiên cứu

### 2.1. Vùng nghiên cứu và mẫu quan sát

Diện tích lúa Nhật được trồng nhiều trên địa bàn các thành phố Long Xuyên, huyện Thoại Sơn, huyện Tri Tôn và Châu Thành. Do tình hình dịch Covid-19 nên diện tích và số nông hộ trồng lúa

Nhật bị suy giảm đáng kể khi liên doanh Angimex-Kitoku gặp khó khăn trong vấn đề xuất khẩu. Nghiên cứu này vì vậy đã khảo sát, phỏng vấn đối với các hộ còn đang duy trì sản xuất lúa Nhật trên địa bàn tỉnh An Giang theo phương pháp chọn mẫu thuận tiện. Tổng cộng có 120 hộ được khảo sát, bao gồm 49 hộ trồng lúa Nhật trong hợp đồng sản xuất và tiêu thụ với công ty Angimex-Kitoku do công ty cung cấp, 19 hộ trồng lúa Nhật nhưng không liên kết với công ty và bán lúa cho thương lái và 52 hộ trồng lúa nhóm giống Indica. Nhóm 19 trồng lúa Nhật không hợp đồng với công ty là những hộ sinh sống ở ngoại ô thành phố Long Xuyên - nơi thuận tiện tiếp cận các thương lái hoặc công ty chế biến lúa gạo trong khu vực nên họ đã mạnh dạn trồng lúa Nhật để mong có lợi nhuận cao hơn so với trồng lúa nhóm Indica. Tuy nhiên số lượng thuộc nhóm hộ này khá hạn chế, do phần đông nông dân e ngại rủi ro thị trường. Các hộ trồng lúa Nhật không hợp đồng với công ty cũng như các hộ trồng lúa Indica đều sinh sống và sản xuất lúa trên cùng địa bàn với các hộ trồng lúa Nhật có hợp đồng với công ty Angimex-Kitoku (Bảng 1).

**Bảng 1. Cơ cấu và đặc điểm giống lúa của các nhóm hộ khảo sát**

Nhóm hộ trồng lúa	Số hộ	Địa phương	Giống lúa chủ lực
Nhóm 1: Lúa Nhật và có hợp đồng	49	Thành phố Long Xuyên (29), huyện Thoại Sơn (15), huyện Tri Tôn (5)	Akitakomachi (55%), Hananomai (39%), Koshihikari (2%)
Nhóm 2: Lúa Nhật và không hợp đồng	19	Thành phố Long Xuyên (19)	Akitakomachi (100%)
Nhóm 3: Lúa Indica và không hợp đồng	52	Huyện Thoại Sơn (34), huyện Tri Tôn (18)	OM18 (58%), OM5451 (19%), OM380 (11%), Đài Thom (6%), IR50404 (6%)
<b>Tổng cộng</b>	<b>120</b>		

### 2.2. Phương pháp phân tích

Nghiên cứu này được phân tích cơ bản dựa vào 3 nhóm hộ như Bảng 1 đã đề cập. Các thông số về đặc điểm nguồn lực nông hộ và các chỉ số về chi phí sản xuất, doanh thu, lợi nhuận và hiệu quả đồng vốn được phân tích thống kê mô tả và phương sai với  $\alpha = 0,05$  để xem xét sự khác biệt của chúng giữa các nhóm hộ. Bên cạnh đó hàm hồi quy đa biến theo thể thức ước lượng bình phương nhỏ nhất (OLS) cũng

được sử dụng để xác định các yếu tố đầu tư trực tiếp ảnh hưởng đến lợi nhuận trồng lúa. Hàm hồi quy có dạng tổng quát như sau:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n + \gamma D_1 + \delta D_2 + \varepsilon$$

Trong đó:

Y: lợi nhuận (đồng/ha)

$X_1$ : tuổi chủ hộ (năm)

$X_2$ : học vấn chủ hộ (lớp)

$X_3$ : số lao động gia đình (người)

$X_4$ : diện tích lúa (ha)

$X_5$ : chi giống (đồng/ha)

$X_6$ : chi phân bón (đồng/ha)

$X_7$ : chi thuốc BVTV (đồng/ha)

$D_1$ : nhóm giống (0: giống Indica, 1: giống Japonica)

$D_2$ : tình trạng liên kết tiêu thụ (0: không, 1: có)

$\beta_0$ : hệ số chặn

$\beta_n, \gamma, \delta$ : hệ số ước lượng

$\varepsilon$ : phần dư

Độ phù hợp của mô hình hồi quy nói trên được kiểm định, theo đó giả thuyết đặt ra là  $H_0$  với hệ số xác định  $R^2 = 0$ . Nếu giá trị Sig. value  $< 0,05$  thì bác bỏ giả thuyết  $H_0$ , nghĩa là  $R^2 \neq 0$ , đồng nghĩa là mô hình hồi quy phù hợp. Ngược lại, nếu Sig. value  $> 0,05$  thì chấp nhận giả thuyết  $H_0$ , nghĩa là  $R^2 = 0$ , mô hình hồi quy không phù hợp.

Bên cạnh đó, hệ số hồi quy  $\beta_n, \gamma, \delta$  được kiểm định mức độ ý nghĩa của chúng bằng phép thử t, theo đó, giả thuyết  $H_0$  là khi tất cả các hệ số hồi quy  $\beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_n = \gamma = \delta = 0$ . Nếu giá trị Sig. value  $< 0,05$  thì bác bỏ giả thuyết  $H_0$ , nghĩa là các hệ số  $\beta_n, \gamma, \delta \neq 0$ , chúng có tác động đến Y. Ngược lại, nếu Sig. value  $> 0,05$  thì chấp nhận giả thuyết  $H_0$ , nghĩa là các hệ số  $\beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_n = \gamma = \delta = 0$ , chúng không có tác động đến Y.

### 3. Kết quả thảo luận

#### 3.1. Khái quát mô hình liên kết sản xuất - tiêu thụ giữa liên doanh Angimex-Kitoku với nông dân

Tại An Giang, một mô hình liên kết sản xuất và tiêu thụ giữa công ty chế biến xuất khẩu và nông dân được hình thành từ khoảng năm 2010 và có khuynh hướng phát triển. Đây là mô hình sản xuất và tiêu thụ theo hợp đồng trực tiếp giữa Công ty Kitoku-Shinryo (Nhật Bản) và Công ty Xuất nhập khẩu nông nghiệp An Giang (Angimex), gọi tắt là Angimex-Kitoku (AKJ) với các nông dân trồng lúa mà không thông qua một tổ chức Hợp tác xã hay Tổ hợp tác. Hàng năm hợp đồng sản xuất và tiêu thụ với quy mô diện tích và sản lượng lúa sẽ bán cho công ty AKJ với số lượng và giá thu mua được xác định ngay từ đầu năm. Trong phạm vi hợp đồng, công ty sẽ cung cấp lúa giống và cho nông dân ứng trước 5 triệu đồng cho

mỗi ha trồng lúa để mua vật tư. Ngoài ra, công ty có cử cán bộ kỹ thuật hỗ trợ kỹ thuật chăm sóc và bảo vệ thực vật cho nông dân. Sự liên kết hợp đồng giữa AKJ với nông dân được sự hỗ trợ, thúc đẩy và giám sát của Hội Nông dân tỉnh An Giang.

Hàng năm, Hội Nông dân Tỉnh tổ chức ngày hội gặp mặt giữa đại diện công ty AKJ và nông dân để tổng kết và lên kế hoạch hợp đồng sản xuất cho mùa vụ kế tiếp. Trong dịp này các thông tin về giá lúa thu mua, khen thưởng đối với nông dân có chất lượng và ẩm độ lúa tốt khi bán cho công ty cũng được xác định. Trên cơ sở đó hợp đồng được ký kết với từng cá nhân nông dân. Về phía ngành dọc của Hội Nông dân, các Hội Nông dân xã và các ấp có nông dân ký kết hợp đồng với công ty thì các Tổ hội cũng theo dõi, đôn đốc thực hiện hợp đồng với công ty như cam kết đã ký, chính vì vậy tỉ lệ phá vỡ hợp đồng của nông dân thì rất thấp.

Đến nay với trên hai ngàn hectare và xuất khẩu gạo đến các thị trường có thu nhập cao như United States, Australia, New Zealand, Singapore, Malaysia, Hong Kong. Điều này cho thấy mô hình sản xuất và tiêu thụ lúa Nhật khá ổn định. Tuy nhiên, trong thời gian dịch bệnh Covid-19 kéo dài đến đầu năm 2022, tình hình xuất khẩu gạo Japonica có khó khăn, kết hợp với giá vật tư phân bón và thuốc bảo vệ thực vật cao lên đột biến đã ảnh hưởng làm sụt giảm diện tích trồng lúa Nhật trên địa bàn.

#### 3.2. Đặc điểm nguồn lực của nông dân

Một số đặc điểm chính liên quan đến sản xuất lúa của nông hộ được tóm tắt ở Bảng 2, theo đó các đặc điểm về tuổi của chủ hộ trung bình là 50,9 tuổi và không khác biệt thống kê giữa 3 nhóm hộ. Quy mô của nông hộ trung bình 4,8 người/hộ và không khác biệt giữa các nhóm hộ. Số lao động gia đình trung bình là 3,5 người/hộ tương đương 73% số thành viên gia đình kể cả phụ nữ làm công việc nội trợ. Học vấn của chủ hộ trung bình là lớp 7 và có khác biệt giữa các nhóm hộ. Diện tích lúa của nông hộ tương đối cao, trung bình 2,7 ha/hộ, trong đó nhóm hộ trồng lúa Nhật không liên kết hợp đồng với công ty có diện tích khoảng 1,2 ha/hộ và thấp khác biệt với 2 nhóm hộ còn lại với 2,7 ha và 3,2 ha. Nhìn chung, các đặc điểm nông hộ như quy mô nhân khẩu, số lao động gia đình tương đồng với đặc điểm nông hộ của vùng Đồng bằng sông Cửu Long.

**Bảng 2. Đặc điểm các nguồn lực nông hộ theo nhóm hộ (TB±ĐLC)**

	Nhóm 1	Nhóm 2	Nhóm 3	Tổng cộng
Tuổi chủ hộ (năm)	53,0 ± 7,1	50,3 ± 8,2	49,2 ± 10,2	50,9 ± 8,8
Học vấn chủ hộ (lớp)	6,2 ± 2,2 <sup>ab</sup>	5,3 ± 2,2 <sup>b</sup>	7,6 ± 3,0 <sup>a</sup>	6,6 ± 2,7
Thành viên gia đình (người)	4,9 ± 1,5	4,5 ± 1,1	4,7 ± 1,4	4,8 ± 1,4
Số lao động (người)	3,6 ± 1,1	3,5 ± 0,8	3,3 ± 1,4	3,5 ± 1,2
Diện tích lúa (ha)	2,7 ± 3,3 <sup>ab</sup>	1,2 ± 0,7 <sup>b</sup>	3,2 ± 2,7 <sup>a</sup>	2,7 ± 2,8

Ghi chú: Các số trên cùng một hàng có cùng chữ số theo sau thì không khác biệt ý nghĩa thống kê với  $\alpha=0,05$ .

### 3.3. Đặc điểm thâm canh lúa

Sản xuất lúa của các nhóm hộ khảo sát ở các địa phương phân đông đều canh tác 3 vụ/năm, đầu tư giống và phân bón khá thâm canh như ở Bảng 3. Mật độ gieo sạ tương đối cao, trung bình 157 kg giống trên 1 ha và hầu như không chênh lệch nhiều giữa 3 nhóm hộ. Đây cũng là mật độ cao hơn so với mật độ sạ khuyến cáo của ngành nông nghiệp trong các gói kỹ thuật tập huấn cho nông dân. Lượng phân đạm nguyên chất trung bình là 127 kg/ha và không khác biệt giữa các nhóm hộ. Lượng phân lân nguyên chất trung bình 94 kg/ha và cũng không khác biệt giữa các nhóm hộ. Trong khi đó, lượng phân Kaly nguyên chất trung bình là 49 kg/ha và khác biệt giữa các nhóm hộ, theo đó nhóm 2 canh tác lúa Nhật và không liên kết có lượng phân Kaly thấp nhất so với 49 kg/ha và 56 kg/ha của 2 nhóm hộ còn lại.

Năng suất lúa trong vụ Đông Xuân 2021-2022

đã khảo sát đạt trung bình 6,5 tấn/ha, theo đó nhóm hộ thứ 3 canh tác các giống lúa nhóm Indica dường như có năng suất cao hơn so với các nhóm còn lại trồng giống lúa hạt tròn Japonica, tuy nhiên chúng không khác biệt thống kê giữa các nhóm. Sự khác biệt lớn nhất giữa 3 nhóm hộ chính là giá bán lúa sau khi thu hoạch. Trung bình giá bán lúa là 7.117 đồng/kg nhưng chênh lệch giá bán giữa các nhóm thì khá cao. Đối với nhóm 1 trồng lúa Nhật và có hợp đồng bán cho công ty AKJ có giá bán cao nhất, với 8.444 đồng/kg, khác biệt có ý nghĩa thống kê với 2 nhóm còn lại. Tiếp theo là giá bán của lúa Nhật của nhóm 2 bán cho thương lái trước khi các thương lái bán lúa lại cho một số công ty khác tiêu thụ lúa Nhật trên địa bàn. Nhóm này có giá đồng nhất là 7.800 đồng/kg. Cuối cùng là nhóm 3 canh tác nhóm giống lúa Indica bán cho thương lái có giá bán trung bình là 5.616 đồng/kg, thấp hơn nhiều so với giá bán lúa của 2 nhóm trồng giống lúa Nhật.

**Bảng 3. Mức độ thâm canh và năng suất, giá bán lúa theo nhóm hộ (TB±ĐLC)**

	Nhóm 1	Nhóm 2	Nhóm 3	Tổng cộng
Mật độ sạ (kg/ha)	155 ± 43	146 ± 58	163 ± 65	157 ± 55
Phân đạm (N) (kg/ha)	123 ± 38	117 ± 35	135 ± 32	127 ± 36
Phân lân (P <sub>2</sub> O <sub>5</sub> ) (kg/ha)	89 ± 37	98 ± 38	97 ± 35	94 ± 36
Phân kaly (K <sub>2</sub> O)	49 ± 26 <sup>a</sup>	30 ± 15 <sup>b</sup>	56 ± 29 <sup>a</sup>	49 ± 28
Năng suất (tấn/ha)	6,4 ± 1,6	6,2 ± 1,3	6,8 ± 1,2	6,5 ± 1,3
Giá bán (đồng/kg)	8.444 ± 1.766 <sup>a</sup>	7.800 ± 0.0 <sup>a</sup>	5.616 ± 313 <sup>b</sup>	7.117 ± 1756

Ghi chú: Các số trên cùng một hàng có cùng chữ số theo sau thì không khác biệt ý nghĩa thống kê với  $\alpha=0,05$ .

### 3.4. Hiệu quả tài chính sản xuất lúa

Các thông số hiệu quả tài chính sản xuất lúa vụ Đông Xuân 2021-2022 được thể hiện ở Bảng 4. Tổng

chi phí sản xuất lúa trung bình là 23,2 triệu đồng/ha, đây là một chi phí khá cao so với các năm trước do chi phí phân bón và xăng dầu tăng cao trong năm qua.

Chi phí sản xuất có biến động chút ít giữa các nhóm hộ trồng các nhóm giống lúa khác nhau nhưng không khác biệt ý nghĩa thống kê. Trong cơ cấu chi phí thì phần chi cho lao động và thuê mướn máy móc trung bình là 6,1 triệu/ha, tương đương 26,3% tổng chi phí sản xuất. Phần chi nhiều nhất là vật tư phân bón, thuốc bảo vệ thực vật với 17,0 triệu đồng/ha, tương đương 73,7% tổng chi phí, và cũng không khác biệt thống kê giữa các nhóm hộ. Tuy nhiên, do giá bán lúa chênh lệch lớn giữa các nhóm hộ trồng các nhóm giống lúa khác nhau nên đã kéo theo sự khác biệt lớn về doanh thu và lợi nhuận giữa các nhóm hộ. Theo đó, nhóm 1 trồng lúa Nhật và có hợp đồng tiêu thụ với công ty AKJ có doanh thu và lợi nhuận cao nhất với lần lượt

là 55,1 triệu/ha và 33,1 triệu/ha. Tiếp đến là nhóm 2 trồng lúa Nhật nhưng không có hợp đồng với công ty AKJ mà chỉ bán lúa cho thương lái có doanh thu và lợi nhuận lần lượt là 48,8 triệu/ha và 24,4 triệu/ha. Thấp nhất là nhóm 3 trồng lúa nhóm giống Indica và bán cho thương lái, với doanh thu và lợi nhuận lần lượt là 38,5 triệu/ha và 14,5 triệu/ha. Hiệu quả đồng vốn cao nhất thuộc về nhóm 1 với 1,7 và khác biệt thống kê với 2 nhóm còn lại. Nhìn chung hiệu quả tài chính c3a nhóm 1 trồng lúa Nhật và có hợp đồng tiêu thụ với công ty AKJ có lợi nhuận cao nhất, hiệu quả đồng vốn cũng cao nhất, tiếp theo là nhóm 2 và nhóm 3 có hiệu quả tài chính thấp hơn do không có hợp đồng với công ty chế biến và tiêu thụ.

**Bảng 4. Hiệu quả tài chính sản xuất lúa theo nhóm hộ (TB±DLC)**

	Nhóm 1	Nhóm 2	Nhóm 3	Tổng cộng
Chi lao động và máy móc (triệu đồng/ha)	5,5 ± 1,3 <sup>b</sup>	5,9 ± 2,0 <sup>ab</sup>	6,8 ± 1,6 <sup>a</sup>	6,1 ± 1,7
Chi vật tư (triệu đồng/ha)	16,5 ± 4,1	18,4 ± 3,3	17,1 ± 4,1	17,0 ± 4,0
Tổng chi (triệu đồng/ha)	21,9 ± 4,8	24,4 ± 4,5	23,9 ± 5,0	23,2 ± 4,9
Doanh thu (triệu đồng/ha)	55,1 ± 14,1 <sup>a</sup>	48,8 ± 10,3 <sup>b</sup>	38,5 ± 5,4 <sup>c</sup>	46,9 ± 12,9
Lợi nhuận (triệu đồng/ha)	33,1 ± 15,6 <sup>a</sup>	24,4 ± 7,5 <sup>b</sup>	14,5 ± 5,8 <sup>c</sup>	23,7 ± 13,9
Hiệu quả đồng vốn (BCR)	1,7 ± 1,5 <sup>a</sup>	1,0 ± 0,3 <sup>b</sup>	0,7 ± 0,4 <sup>b</sup>	1,2 ± 1,1

*Ghi chú: Các số trên cùng một hàng có cùng chữ số theo sau thì không khác biệt ý nghĩa thống kê với  $\alpha=0,05$ .*

Ngoài việc so sánh hiệu quả tài chính theo nhóm hộ được trình bày ở Bảng 4, thì chỉ số lợi nhuận bị chi phối bởi các yếu tố nào cũng đã được thẩm định bằng kết quả hàm hồi quy đa biến theo thể thức OLS như trình bày ở Bảng 5. Trước kết, sự phù hợp của mô hình được kiểm định thông qua giá trị  $R^2$  hiệu chỉnh = 0,432 và Sig. = 0,000. Điều này có nghĩa giả thuyết  $H_0$  (với  $R^2$  hiệu chỉnh = 0) bị bác bỏ và chấp nhận giả thuyết  $H_1$  với  $R^2$  hiệu chỉnh khác 0. Nói cách khác, có 43,2% sự biến động của biến phụ thuộc được giải thích bởi biến động của các biến độc lập trong mô hình.

Bên cạnh đó, giả thuyết  $H_0$  về giá trị của các hệ số ước lượng cũng được kiểm định, theo đó các biến độc lập  $X_2$  (học vấn)  $X_6$  (chi phân bón)  $X_7$  (chi thuốc BVTV),  $D_1$  (nhóm giống) và  $D_2$  (liên kết) có các hệ số ước lượng khác 0 và có ý nghĩa thống kê với  $\alpha=0,05$ .

Từ kết quả ở Bảng 5 có thể giải thích rằng học

vấn của chủ hộ tác động nghịch chiều với lợi nhuận. Cứ một lớp học tăng lên thì lợi nhuận giảm xuống 0,844 triệu đồng/ha khi các yếu tố khác không đổi. Sở dĩ có hiện tượng này là do ở nhóm hộ 3 có học vấn của chủ hộ cao hơn 2 nhóm khác nhưng nhóm 3 này trồng các giống lúa nhóm Indica có giá bán thấp nhất, kéo theo lợi nhuận cũng thấp hơn so với 2 nhóm giống còn lại. Các biến  $X_6$  và  $X_7$  cũng có tác động nghịch chiều đối với lợi nhuận, tuy nhiên hệ số tác động của 2 biến số này rất nhỏ và không đáng kể. Riêng các biến nhị phân  $D_1$  và  $D_2$  có tác động rất lớn và thuận chiều làm gia tăng lợi nhuận. Theo đó nếu trồng giống lúa Nhật thuộc nhóm Japonica thì làm cho lợi nhuận tăng hơn 10,26 triệu đồng/ha khi các yếu tố khác không đổi. Bên cạnh đó nếu hộ có liên kết hợp đồng với công ty AKJ để bán lúa thì cũng làm tăng lợi nhuận 6,35 triệu đồng/ha khi các yếu tố khác không đổi.

**Bảng 5. Các yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận trồng lúa**

Các biến	Hệ số ước lượng ( $\beta$ )	Sai số chuẩn	t	Sig.
Hằng số	44.903.164	9.679.986	4,639	0,000
$X_1$ : Tuổi (năm)	-78.055	126.007	-0,619	0,537
$X_2$ : Học vấn (lớp)	-844.538	419.893	-2,011	0,047
$X_3$ : Số lao động (người)	-867.813	884.538	-0,981	0,329
$X_4$ : Diện tích (ha)	123.670	374.936	0,330	0,742
$X_5$ : Chi giống (đồng/ha)	0,3	1,6	0,166	0,868
$X_6$ : Chi phân bón (đồng/ha)	-1,0	0,4	-2,722	0,008
$X_7$ : Chi thuốc BVTV (đồng/ha)	-1,7	0,6	-2,897	0,005
$D_1$ : Nhóm giống (0, 1)	10.263.621	3.193.734	3,214	0,002
$D_2$ : Liên kết (0, 1)	6.353.604	3.136.155	2,026	0,045

#### 4. Kết luận và hàm ý chính sách

Lúa Nhật được trồng ở Đồng bằng sông Cửu Long nói chung và ở An Giang trong hơn 10 năm vừa qua, mặc dù có biến động về diện tích trong và sau dịch Covid-19 do ảnh hưởng giới hạn của thị trường xuất khẩu. Tuy nhiên diện tích và số hộ trồng lúa Nhật đang duy trì ở mức độ nhất định. Lúa Nhật được trồng thâm canh với mật độ sạ khá cao tương tự các nhóm giống Indica khác, cũng như nông dân đã bón phân tương đồng với các nhóm giống lúa khác.

Lúa Nhật được nông dân trồng phần lớn thuộc nhóm hộ có liên kết với công ty liên doanh AKJ để xuất khẩu sang các thị trường chuyên biệt, nhưng đồng thời lúa Nhật cũng được nông dân thuộc nhóm không liên kết với công ty AKJ trồng và bán cho thương lái để sau đó thương lái bán lúa lại cho các công ty thu mua chế biến khác trên địa bàn.

Doanh thu và lợi nhuận của lúa Nhật khi được trồng và bán cho công ty AKJ là cao nhất và rất khác biệt với các nhóm hộ còn lại. Tiếp đến là lợi nhuận của nhóm hộ trồng lúa Nhật nhưng bán cho thương lái và cuối cùng là lợi nhuận của nhóm hộ trồng giống lúa nhóm Indica và bán cho thương lái trên thị trường.

Yếu tố trồng lúa Nhật và có liên kết với công ty AKJ tác động lớn đến gia tăng lợi nhuận cho nông

hộ. Thông qua nghiên cứu này, một số hàm ý chính sách được đề cập, đó là (i) Xu thế sản xuất lúa gạo thuộc nhóm giống lúa chất lượng cao phục vụ xuất khẩu cho các thị trường thu nhập cao và chuyên biệt trên thế giới đang cần được mở rộng, nông dân cần có tư duy thay đổi sử dụng giống lúa theo yêu cầu của thị trường chất lượng cao, theo định hướng tái cơ cấu ngành hàng lúa gạo của chính phủ; (ii) Liên kết sản xuất và tiêu thụ với các công ty chế biến xuất khẩu cũng là một xu thế cần tăng cường để bảo đảm đầu ra và giá cả, nhằm ổn định thu nhập cho nông dân./.

**Lời cảm ơn:** Bài báo là một phần của kết quả nghiên cứu được tài trợ bởi Tổ chức Sumitomo Foundation (Nhật Bản) trong năm 2021. Nhóm tác giả xin chân thành cảm ơn đến Tổ chức Sumitomo Foundation, đồng thời xin gửi lời cảm ơn đến các cơ quan và nông dân tỉnh An Giang đã hỗ trợ cung cấp thông tin cho nghiên cứu này.

#### Tài liệu tham khảo

- Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn. (2021). *Quyết định 555/QĐ-BNN-TT ngày 26/01/2021, Phê duyệt đề án tái cơ cấu ngành hàng lúa gạo Việt Nam đến 2025 và 2030.*
- Dang, K. S. et al. (2005). *Review of 3-Year Implementation of Decision 80/2002/QĐ-TT of the Prime Minister on Policies Encouraging Agricultural*



- Sales through Contract Farming, Report to the Prime Minister, Ministry of Agriculture and Rural Development, Hanoi (mimeo).*
- Le, C. D., Nguyen, P. S., Vo, V. T., Nguyen, T. K. T., & Eiligmann, A. (2021). *The Rice Value Chain in the Mekong Delta, Viet Nam*. Project funded by GIZ within The global program Green Innovation Centers for the Agriculture and Food Sector funded by the special initiative “One World, No Hunger” of the German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ).
- Nham, P. T. (2012). Contract farming and its impacts on income and livelihoods for small-scale farmers: Case study in Vietnam. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 4(26), 147-166.
- Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh An Giang. (2021). *Báo cáo tổng kết hàng năm ngành nông nghiệp*.
- Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Kiên Giang. (2021). *Báo cáo tổng kết hàng năm ngành nông nghiệp*.
- Tổng cục thống kê. (2022). *Sản lượng lúa cả năm phân theo địa phương*. Truy cập từ <https://www.gso.gov.vn/px-web/?pxid=V0615&theme=N%C3%B4ng%20l%C3%A2m%20nghi%E1%BB%87p%20v%C3%A0%20th%E1%BB%A7y%20s%E1%BA%A3n>.
- Trần, M. T. (2017). *Một số lưu ý trong sản xuất giống lúa ĐSI*. Truy cập từ <http://www.giongkiengiang.com/Noidungchitiet.aspx?newid=20983>.
- Trần, M. T. (2015). *Lúa Nhật và một số vấn đề cần lưu ý trong canh tác*. Truy cập từ <http://www.giongkiengiang.com/Noidungchitiet.aspx?newid=774>.
- Tran, Q. N., & Tomoyuki, Y. (2019). Contract Farming and Profitability: Evidence from Rice Crop in the Central Mekong Delta, Vietnam. *Agris online Paper in Economics and Informatics*, 11(1), 83-92.