

LIÊN KẾT GIỮA HỘ NÔNG DÂN VÀ DOANH NGHIỆP TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ DƯỢC LIỆU Ở HUYỆN HẢI HẬU, TỈNH NAM ĐỊNH

Nguyễn Thanh Phong, Nguyễn Phương Lê*

Khoa Kinh tế và Phát triển nông thôn, Học viện Nông nghiệp Việt Nam

*Tác giả liên hệ: nguyenphuongle@vnua.edu.vn

Ngày nhận bài: 05.05.2021

Ngày chấp nhận đăng: 15.06.2021

TÓM TẮT

Liên kết kinh tế giúp nông dân tránh được tình trạng “được mùa mất giá”, trong khi doanh nghiệp ổn định nguồn nguyên liệu cho chế biến. Bài viết nhằm chỉ ra thực trạng liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp và hộ nông dân, từ đó đề xuất giải pháp tăng cường liên kết giữa doanh nghiệp và hộ nông dân trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu tại huyện Hải Hậu. Ngoài nguồn thông tin thứ cấp, thông tin sơ cấp được thu thập từ 02 doanh nghiệp, 01 HTX, 100 hộ dân trồng dược liệu có liên kết và 30 hộ không liên kết. Kết quả nghiên cứu cho thấy liên kết đã mang lại lợi ích cho cả doanh nghiệp và các hộ nông dân, song cũng bộc lộ nhiều bất cập như nhận thức của hộ thấp, quy mô sản xuất của hộ nhỏ và manh mún, cơ sở hạ tầng cho sản xuất chưa hoàn thiện... Các giải pháp cần được thực hiện trong thời gian tới là: i) Nâng cao nhận thức của nông dân về vai trò của liên kết trong cung ứng dược liệu; ii) Tăng cường hỗ trợ từ phía doanh nghiệp đối với hộ nông dân về kỹ thuật và đầu vào sản xuất; iii) Chính quyền địa phương tạo điều kiện về cơ chế, chính sách để thu hút doanh nghiệp đầu tư vào sản xuất, thu mua và chế biến dược liệu trên địa bàn huyện.

Từ khóa: Liên kết, kinh tế, doanh nghiệp, hộ, cây dược liệu.

Economic Linkage between Households and Enterprises in Production and Marketing of Medicinal Herbs in Hai Hau District, Nam Dinh Province

ABSTRACT

Economic linkages between farmers and enterprises can bring benefits to both sides: farmers can avoid the situation of “good harvest and falling price”, while enterprises are able to stabilize raw materials for processing. The article aimed to point out the benefits and shortcomings in economic linkages between enterprises and farmers in the production and marketing medicinal herbs, thereby proposing solutions to improve the efficiency in the linkage between enterprises and farmers. In addition to secondary information, primary data were collected from two enterprises, one cooperative and 100 farmers involved in linkage and 30 farmers not involved in linkage with enterprise. The results showed that economic linkage brought benefits to both businesses and farmers. However, the linkage between farmers and enterprises in Hai Hau district revealed many shortcomings such as low level of household awareness, small production scale and fragmentation and lack of infrastructure ... In order to further promote linkage, the solutions proposed are following: i) Improving farmers' awareness of the role of linkages in the supply of raw materials for the pharmaceutical industry; ii) Strengthening support from enterprises for farmers in production techniques and production inputs; iii) Implementing mechanisms and policies by local authorities in order to attract more enterprises to invest in production, purchasing and processing of medicinal herbs in the district.

Keywords: Linkage, economic, household, enterprise, medicinal herbs.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nông sản là chìa khóa giúp phát triển một nền nông nghiệp hiện đại, bảo đảm hài hòa lợi ích của các

chủ thể tham gia. Mục tiêu của liên kết là góp phần bảo đảm các bên cùng có lợi; làm tăng hiệu quả trong sản xuất nông sản (Nguyễn Quốc Nghi, 2015; Đỗ Thị Nga & Lê Đức Niêm, 2016); góp phần nâng cao hiệu quả, vai trò quản lý nhà

nước về kinh tế (Hồ Thanh Thủy, 2017). Năm 2020, cả nước có 271 tổ chức khoa học, gần 587 nghìn hộ nông dân, 4.028 HTX nông nghiệp tham gia liên kết với 1.867 doanh nghiệp trong sản xuất, thu hoạch chế biến và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp (Hải Lâm & Phúc Sơn, 2021).

Tuy nhiên, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nông sản còn hạn chế vì nguồn ngân sách hỗ trợ nhỏ trong khi thủ tục triển khai phức tạp; sự bất ổn do chưa điều hòa được lợi ích của nông dân và doanh nghiệp do cả hai đều gặp phải những rủi ro và thách thức vì năng lực của hai bên và những lý do khác quan khác (Nguyễn Minh Đức & Nguyễn Hải Yến, 2021). Nhà nước có thể tạo ra động lực thông qua việc ban hành chính sách và dùng nguồn lực vật chất để hỗ trợ cho các bên, nhưng chính sách và nguồn lực sẽ không phát huy được hiệu quả khi liên kết giữa các bên (đặc biệt là nông dân và doanh nghiệp) rất lỏng lẻo (Hà Công Xã & Trần Công Lý, 2018) và không bền chặt (Nguyễn Minh Đức & Nguyễn Hải Yến, 2021). Mặt khác, các doanh nghiệp không mặn mà đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp vì: khả năng sinh lời thấp, thu hồi vốn chậm, rủi ro thị trường lớn, sản phẩm không đồng nhất, khó bảo quản và chế biến, thiên tai, dịch bệnh, các liên kết chuỗi nông sản sản xuất theo quy trình VietGap, GlobalGap thấp, chỉ khoảng 3-5% (Nguyễn Đình Thành & cs., 2020). Nhằm củng cố mối liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp để nâng cao giá trị gia tăng và đẩy mạnh quá trình tái cơ cấu ngành nông nghiệp, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 98/2018/NĐ-CP về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp. Chính sách ưu đãi, hỗ trợ bao gồm: *Hỗ trợ chi phí tư vấn xây dựng liên kết; Hỗ trợ hạ tầng phục vụ liên kết; Hỗ trợ khuyến nông, đào tạo, tập huấn và giống, vật tư, bao bì, nhãn mác sản phẩm* (Chính phủ, 2018). Chính vì thế việc liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, trong đó có cây dược liệu đang được nhiều địa phương quan tâm.

Nam Định là một trong hai tỉnh được công nhận là tỉnh nông thôn mới theo Quyết định số 1422/QĐ-TTg năm 2019 của Thủ tướng Chính phủ. Một trong những thành công nổi bật của

chương trình xây dựng nông thôn mới của tỉnh Nam Định là đã phát triển được nhiều chuỗi liên kết sản xuất và tiêu thụ nông sản, đặc biệt là chuỗi dược liệu. Hải Hậu là một trong 02 huyện trọng điểm cho phát triển cây dược liệu của tỉnh. Huyện đã và đang chú trọng công tác quy hoạch vùng phát triển dược liệu theo hướng bền vững nhằm cung cấp nguồn nguyên liệu ổn định cho các doanh nghiệp dược liệu và nâng cao thu nhập cho người dân. Việc liên kết giữa hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu ở huyện đã được thực hiện và bước đầu mang lại hiệu quả khả quan. Theo thống kê của các ngành chức năng, các mô hình liên kết trồng cây dược liệu cho thu nhập ổn định và cao gấp 4-6 lần trồng lúa (Minh Thuận, 2018). Do tính đặc thù của sản phẩm mà liên kết giữa doanh nghiệp với hộ trồng dược liệu có thể bền vững hơn so với các nông sản khác vì đối tượng khách hàng của hộ hạn chế trong khi doanh nghiệp lại có được nguyên liệu rõ nguồn gốc xuất xứ với chất lượng bảo đảm. Mặc dù vậy, mô hình liên kết, chế biến, tiêu thụ cây dược liệu ở huyện Hải Hậu những năm vừa qua còn đối mặt với nhiều bất cập như việc thực hiện hợp đồng liên kết giữa doanh nghiệp và nông dân chưa đầy đủ, nông dân thường chọn sản phẩm chất lượng, mẫu mã đẹp bán ra thị trường với giá cao hơn khiến doanh nghiệp không thu mua được sản phẩm chất lượng tốt, số lượng cũng không đảm bảo theo hợp đồng. Mặt khác, sự hỗ trợ kỹ thuật của một số doanh nghiệp cho người dân còn hạn chế. Đã có nhiều nghiên cứu đánh giá thuận lợi, khó khăn và đề xuất giải pháp thúc đẩy liên kết theo chuỗi giá trị của nhiều loại nông sản như cà phê (Đỗ Thị Nga & Lê Đức Niêm, 2016), chanh leo (Nguyễn Minh Đức & Nguyễn Hải Yến, 2021), dứa/khóm (Nguyễn Quốc Nghi, 2015), lợn (Tạ Văn Tường & Đỗ Kim Chung, 2019) nhưng nghiên cứu về liên kết giữa doanh nghiệp chế biến với hộ trồng dược liệu vẫn còn là khoảng trống cần nghiên cứu.

Xuất phát từ những vấn đề nêu trên, mục tiêu của bài viết này là: (i) mô tả khái quát mối liên kết giữa hộ nông dân trồng và doanh nghiệp chế biến dược liệu; (ii) chỉ ra những thành công và bất cập của hình thức liên kết giữa doanh

ng nghiệp và hộ nông dân trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu; (iii) đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả liên kết giữa doanh nghiệp và hộ nông dân trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu ở huyện Hải Hậu trong thời gian tới.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Nguồn số liệu

Số liệu thứ cấp và sơ cấp được sử dụng trong bài viết. Thông tin thứ cấp được thu thập từ các phòng/ban chức năng của huyện Hải Hậu về chiến lược phát triển và quy hoạch vùng trồng cây dược liệu. Thông tin sơ cấp được thu thập bằng phương pháp điều tra dựa trên bản hỏi bán cấu trúc từ 100 hộ nông dân trồng cây dược liệu có liên kết với doanh nghiệp, 30 hộ nông dân trồng dược liệu không liên kết (hộ nông dân được chọn bằng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng với tỉ lệ 75% hộ có liên kết và 25% hộ không tham gia liên kết theo báo cáo của Phòng NN&PTNT huyện Hải Hậu) tại 2 xã Hải Toàn (nơi trồng cây đinh lăng) và Hải Lộc (nơi trồng cây dây thìa canh), 01 hợp tác xã (HTX Toàn Thắng) và 02 doanh nghiệp thu mua cây dược liệu tại huyện Hải Hậu (CTCP Nam dược và CTCP Traphaco). Ngoài ra, phương pháp phỏng vấn sâu được áp dụng để thu thập thông tin từ 02 lãnh đạo cấp huyện và 05 lãnh đạo cấp xã.

2.2. Phương pháp xử lý và phân tích thông tin

Thông tin định tính được xử lý bằng cách sắp xếp theo các chủ đề thảo luận. Thông tin định lượng được xử lý bằng phần mềm Excel. Phương pháp thống kê mô tả được áp dụng trong nghiên cứu để mô tả, đánh giá thực trạng phát triển cây dược liệu nói chung và liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến và hộ trồng dược liệu ở huyện Hải Hậu nói riêng. Phương pháp so sánh được sử dụng trong bài viết nhằm chỉ ra sự khác biệt về năng suất, sản lượng, giá bán và các lợi ích khác của hộ cũng như doanh nghiệp có tham gia liên kết với hộ và doanh nghiệp không tham gia liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

3.1. Thực trạng liên kết giữa hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu ở huyện Hải Hậu

Năm 2015, huyện Hải Hậu bắt đầu xây dựng Quy hoạch tổng thể phát triển dược liệu cho 31 xã đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030. Trong đó, giai đoạn I đến năm 2020, phát triển 647,29ha đất trồng dược liệu, trong đó có 323,8ha trồng dược liệu chất lượng cao theo khuyến cáo của Tổ chức Y tế thế giới (GACP-WHO) - “Thực hành tốt trồng trọt và thu hái cây thuốc”. Giai đoạn II hoàn thành năm 2030, toàn huyện sẽ có 786,28ha đất trồng dược liệu, trong đó 323,8ha trồng dược liệu chất lượng cao theo GACP-WHO. Huyện tập trung phát triển 20 loại cây dược liệu chính gồm 8 loại cây nhập nội, 12 loại cây bản địa phù hợp với điều kiện sinh thái, thổ nhưỡng (UBND huyện Hải Hậu, 2015). Hải Hậu đã xây dựng được vùng trồng đinh lăng tập trung theo tiêu chuẩn GACP-WHO có quy mô hơn 200ha (chiếm 30,9% tổng diện tích) với gần 500 hộ tham gia trong tổng số hơn 1.200 hộ trồng dược liệu (trong đó có 560 hộ thuộc 5 làng nghề và số còn lại là các hộ trồng rải rác ở các xã) với các quy mô khác nhau của huyện (Phòng NN&PTNT huyện Hải Hậu, 2020). Mỗi năm huyện Hải Hậu cung cấp khoảng 700 tấn đinh lăng (đáp ứng 70% nhu cầu nguyên liệu đinh lăng) cho CTCP Traphaco. Nhờ có lượng tiêu thụ và giá đầu ra ổn định, người trồng đinh lăng có thu nhập từ 25-28 triệu đồng/sào/năm (đối với hộ chuyên canh) và 100 triệu đồng/sào/năm (đối với hộ áp dụng mô hình vườn đinh lăng - ao cá/tôm) (Như Xuân, 2016).

Ngoài việc mở rộng diện tích, hệ thống kinh doanh sản phẩm cây dược liệu trên địa bàn tỉnh cùng với các cơ sở sản xuất, chế biến, bào chế, chiết xuất dược liệu... cũng góp phần thúc đẩy sự phát triển các vùng trồng dược liệu của huyện Hải Hậu. Đến năm 2019, trên địa bàn huyện có 2 doanh nghiệp (Công ty Cổ phần Nam dược và Công ty Cổ phần Dược phẩm Traphaco) 20 cơ sở kinh doanh, 02 HTX và 2 tổ hợp tác ký hợp đồng với các hộ và các xã xây dựng vùng sản xuất dược liệu. Việc liên kết giữa doanh nghiệp và hộ nông dân trong phát triển các vùng trồng cây dược liệu đang là hướng đi vững chắc nhằm

nâng cao hiệu quả kinh tế trên một đơn vị diện tích canh tác được liệu ở huyện Hải Hậu.

Liên kết kinh tế giữa hộ nông dân và doanh nghiệp chế biến nông sản được nhiều tác giả nghiên cứu trên bốn khía cạnh: i) Lĩnh vực liên kết, ii) Cấu trúc tổ chức, iii) Quy tắc ràng buộc và iv) Quản trị thực hiện (Hồ Quế Hậu, 2013; Đỗ Thị Nga & Lê Đức Niêm, 2016), trong bài viết này, liên kết kinh tế giữa hộ nông dân trồng đình lăng và dây thìa canh và doanh nghiệp được xem xét trên các nội dung như: Lĩnh vực và hình thức liên kết, phương thức liên kết và kết quả/tác động của liên kết.

3.1.1. Lĩnh vực và hình thức liên kết

Trong ngành nông nghiệp có 2 hình thức chuỗi liên kết. Hình thức chuỗi liên kết theo chiều ngang là liên kết giữa các tác nhân trong cùng một khâu của chuỗi giá trị. Trong khi đó, chuỗi liên kết theo chiều dọc là hình thức liên kết các tác nhân trong các khâu khác nhau của chuỗi giá trị (Từ Minh Thiện, 2016). Các tác nhân tham gia liên kết trong chuỗi giá trị được liệu ở huyện Hải Hậu chủ yếu theo chuỗi liên kết dọc, gồm: (1) Hộ trồng cây được liệu và doanh nghiệp chế biến được liệu; (2) Hộ trồng cây được liệu - hợp tác xã hộ trồng cây được liệu và doanh nghiệp chế biến được liệu và (3) Hộ trồng cây được liệu - thương lái mua gom cây được liệu và doanh nghiệp chế biến được liệu. Nói cách khác, liên kết giữa hộ nông dân với doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cây được liệu được thực hiện chủ yếu dưới hai hình thức:

- Liên kết theo kiểu tập trung trực tiếp, tức là doanh nghiệp trực tiếp ký hợp đồng với từng hộ nông dân trồng được liệu mà không qua bất kỳ trung gian nào. Ưu điểm của hình thức liên kết này là chặt chẽ và doanh nghiệp quản lý được diện tích sản xuất thực tế, kỹ thuật sản xuất và chất lượng sản phẩm, trong khi đó nông dân được hướng dẫn quy trình sản xuất được liệu sạch, sản phẩm được doanh nghiệp thu mua nên hộ không phải đối mặt với sự bất ổn về giá, không lo biến động thị trường, điển hình như liên kết giữa Công ty cổ phần Được liệu Traphaco với các hộ trồng đình lăng sạch ở huyện Hải Hậu.

- Liên kết thông qua trung gian: Doanh nghiệp ký hợp đồng mua sản phẩm của nông dân thông qua trung gian là hợp tác xã. Ưu điểm của hình thức liên kết này là: (1) Doanh nghiệp không phải thương lượng trực tiếp với nhiều hộ nông dân quy mô nhỏ, doanh nghiệp sẽ giảm đáng kể chi phí quản lý nếu ký hợp đồng với một HTX thay vì phải ký hợp đồng với hàng trăm hộ nông dân riêng lẻ, phát hiện này cũng đã được chỉ ra bởi Quang Huy (2020); (2) Doanh nghiệp có vùng nguyên liệu ổn định về số lượng và đồng nhất về chất lượng do HTX có thể giúp doanh nghiệp giám sát, đôn đốc các thành viên thực hiện quy trình sản xuất tại các nông hộ nhằm đạt sản phẩm theo yêu cầu của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các thành viên tham gia HTX tạo được sức mạnh tập thể khi đàm phán với doanh nghiệp. Tuy vậy, chi phí của doanh nghiệp sẽ tăng do phải chi trả hay có chính sách đặc thù cho đối tác trung gian. Điển hình cho hình thức liên kết này là mô hình của Công ty cổ phần Được liệu Traphaco, HTX Toàn Thắng và các hộ nông dân.

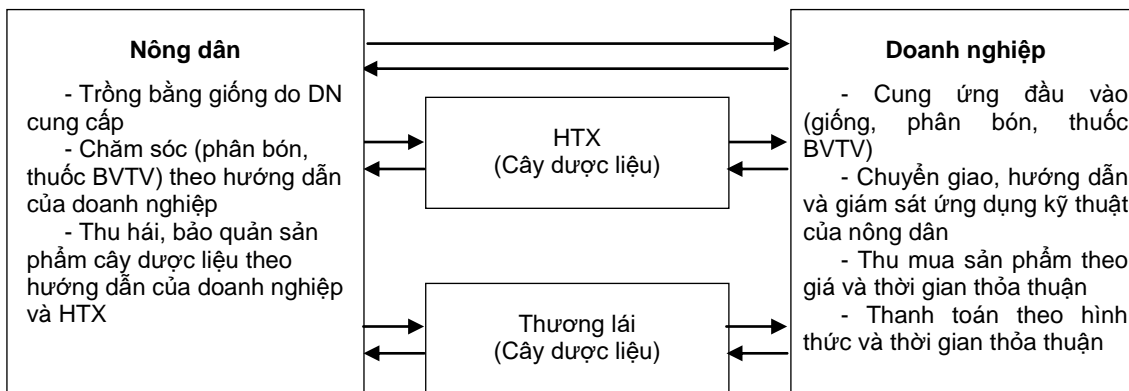
Nội dung liên kết kinh tế giữa hộ nông dân với doanh nghiệp tập trung được liệu ở huyện Hải Hậu chủ yếu là: doanh nghiệp cung cấp đầu vào, chuyển giao kỹ thuật và tiêu thụ đầu ra (có ký hợp đồng hoặc hợp đồng miệng) cho hộ trồng đồng thời tiêu thụ đầu ra cho hộ. Quy trình kỹ thuật mà doanh nghiệp chuyển giao cho hộ đã được Bộ Y tế thẩm định và chuẩn hóa. Quy trình được chuyển giao cho hộ gồm: Kỹ thuật trồng được liệu sạch theo tiêu chuẩn GACP - WHO; Kỹ thuật canh tác, chăm sóc, thu hái và chế biến được liệu theo tiêu chuẩn GACP - WHO; Kỹ thuật sử dụng phân bón, thuốc bảo vệ thực vật trong trồng được liệu; Ghi chép hồ sơ, sổ sách trong trồng được liệu...

Hình 2 cho thấy, 77,80% người dân được hỏi cho biết họ có hoạt động liên kết trong tiêu thụ sản phẩm đầu ra, 66,70% thì thực hiện các hoạt động liên kết trong mua yếu tố đầu vào và cũng có nhiều hộ dân thực hiện liên kết trong việc chuyển giao kỹ thuật với các doanh nghiệp để nâng cao trình độ, kiến thức trong sản xuất kinh doanh.

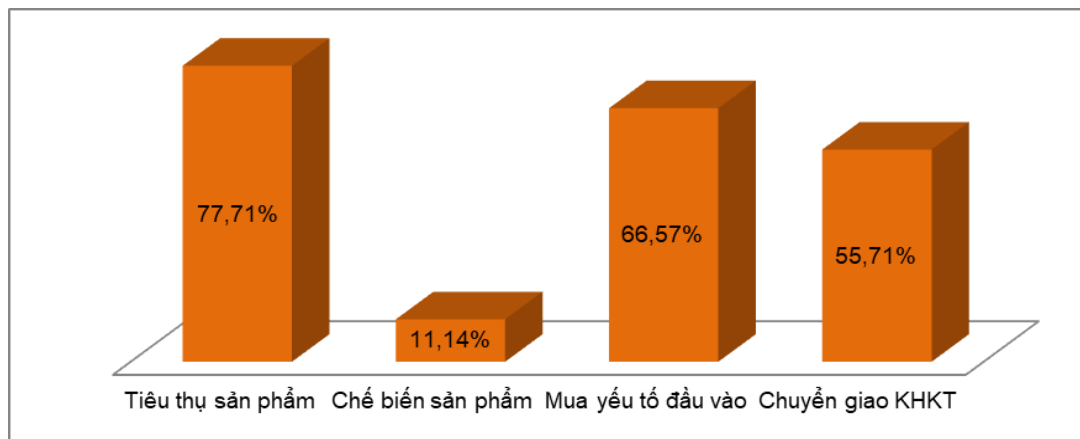
3.1.2. Phương thức liên kết

Do đặc thù của hộ trồng dược liệu tham gia liên kết với doanh nghiệp chủ yếu là sản xuất nhỏ nên hình thức liên kết qua thỏa thuận miệng chiếm tỉ lệ rất lớn (chiếm 75%), chỉ một số lượng nhỏ hộ dân thực hiện liên kết qua hợp đồng (25% tổng số hộ liên kết với doanh nghiệp). Thời gian liên kết phần lớn là ngắn hạn, trong thời gian một năm (chiếm 70%), các hợp đồng có thời hạn trên một năm chỉ chiếm 30%. Các ràng buộc

trong liên kết chủ yếu tập trung vào chất lượng sản phẩm, các cam kết về số lượng và giá cả sản phẩm không được các doanh nghiệp chú trọng. Kết quả phỏng vấn sâu cán bộ lãnh đạo Phòng NN& PTNT huyện Hải Hậu cho thấy, tiêu chuẩn chất lượng trong đa số các trường hợp luôn có sự áp đặt một chiều của doanh nghiệp cho hộ nông dân. Trong liên kết giữa hộ trồng cây dược liệu với doanh nghiệp chế biến thì doanh nghiệp là tác nhân có quyền lực hơn.



Hình 1. Hình thức và lĩnh vực liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu ở huyện Hải Hậu



Hình 2. Lĩnh vực liên kết của hộ nông dân với doanh nghiệp ở huyện Hải Hậu (năm 2020)

Bảng 1. Hiểu biết của người dân về hợp đồng ký kết với doanh nghiệp (năm 2020, n =100)

Diễn giải	Tỉ lệ (%)
Người soạn thảo hợp đồng	
Doanh nghiệp	79,00
Cả hai bên	21,00
Hiểu nội dung hợp đồng	
Hiểu hết toàn bộ	30,00
Chỉ hiểu một phần	70,00
Không hiểu gì	0,00
Tổng số hộ điều tra	100,00

Hộp 1. Doanh nghiệp có lượng đầu vào ổn định nhờ liên kết với hộ trồng cây dây thìa canh

Công ty tôi là đơn vị chuyên thu mua và sơ chế thìa canh ở xã Hải Lộc, huyện Hải Hậu. Để đảm bảo nguồn cung thìa canh tươi, Công ty đã liên kết với các hộ trồng, thậm chí không ký hợp đồng với người dân do các hộ gia đình đều được giới thiệu qua người quen hoặc cán bộ xã. Chúng tôi chỉ cần gọi điện thoại để thỏa thuận thời gian thu hoạch sau đó tới tận nhà thu gom cây dây thìa canh tươi theo hình thức mua tới đâu là thanh toán tới đó. Hầu hết các hộ đều bán hàng cho chúng tôi thường xuyên chứ ít khi bán cho người khác. Nếu hộ nào gặp vấn đề khó khăn trong thu hoạch sản phẩm thì tôi có thể hỗ trợ lao động với mức giá phải chăng. Mối liên kết giữa hộ nông dân trồng cây dây thìa canh với chúng tôi tương đối chặt chẽ.

(Phỏng vấn đại diện CTCP Nam Dược, Khu Công nghiệp Hòa Xá, Nam Định ngày 10/6/2020)

Bảng 2. Lợi ích hộ nhận được khi tham gia liên kết (năm 2020, n = 100)

Lợi ích liên kết	Tỉ lệ (%)
Được ứng trước một phần chi phí đầu vào	13,00
Được ứng trước toàn bộ chi phí đầu vào	25,00
Được ký kết bao tiêu sản phẩm	25,00
Giá đầu ra ổn định	38,00
Được hỗ trợ tư vấn về kỹ thuật chăm sóc	50,00
Tiếp cận được thị trường đầu vào và đầu ra	75,00
Giảm thiểu được rủi ro	38,00

Bảng 3. So sánh kết quả và hiệu quả sản xuất cây đinh lăng giữa hộ liên kết và không liên kết (năm 2020, tính bình quân cho 1ha trồng đinh lăng cho thu hoạch ở năm thứ 3)

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Hộ liên kết (1)	Hộ không liên kết (2)	So sánh (1)/(2) (%)
Năng suất củ tươi	Kg	43.600	34.900	125,00
Giá bán củ tươi	Nghìn đồng/kg	17,5	9,5	184,21
Giá trị sản xuất (củ, rễ, thân, lá)	Triệu đồng	1403	929,6	150,93
Tổng chi phí sản xuất (tính cho 3 năm)	Triệu đồng	250	256	97,65
Công lao động gia đình (tính cho 3 năm)	Công	840	603	139,30
Thu nhập hỗn hợp	Triệu đồng	1.153	673,6	171,18
Thu nhập hỗn hợp/công lao động gia đình	Triệu đồng	1,37	1,12	122,88

Quyền lực của doanh nghiệp còn thể hiện ở chỗ khi hộ ký hợp đồng liên kết với doanh nghiệp chế biến dược liệu thì người soạn thảo hợp đồng thường là doanh nghiệp (79%), người dân chỉ đọc và góp ý vào nội dung hợp đồng sao cho phù hợp. Do hạn chế về trình độ nên phần lớn người dân chỉ hiểu một phần nội dung hợp đồng (70% người được phỏng vấn) khi được đọc lần đầu và họ phải

nhờ người đại diện (thường là HTX hoặc lãnh đạo xã) đứng ra để giải thích cận kẽ các điều khoản của hợp đồng (Bảng 1). Trong việc thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp, 100% hộ dân tuân thủ đúng với hợp đồng đã ký kết về sử dụng sản phẩm đầu vào, quy trình chăm sóc của doanh nghiệp cũng như bán sản phẩm cho doanh nghiệp theo đúng thời hạn cam kết.

3.1.3. Lợi ích của liên kết

Lợi ích lớn nhất mà hộ nhận được khi tham gia liên kết là tiếp cận được với thị trường đầu vào và đầu ra một cách thuận lợi nhất (75,0% hộ đồng ý), sau đó là được nhận hỗ trợ về tư vấn kỹ thuật và chăm sóc cây dược liệu từ phía doanh nghiệp (50% số hộ trả lời). Bên cạnh đó, với giá đầu vào và đầu ra ổn định theo hợp đồng giúp hộ trồng dược liệu giảm thiểu rủi ro về thị trường đầu ra khi tiêu thụ sản phẩm. Kết quả điều tra cho thấy 62,00% số hộ được hỏi thỏa mãn và mong muốn tiếp tục tham gia liên kết với doanh nghiệp. Phỏng vấn sâu lãnh đạo các doanh nghiệp liên kết cho biết: doanh nghiệp có được lượng đầu vào ổn định với chất lượng đầu vào tăng lên rõ rệt (vì đơn vị có thể kiểm soát chặt chẽ được quá trình sản xuất của hộ liên kết), đồng thời với việc lập quy hoạch trước về thời gian thu mua sản phẩm mà tiến độ thu mua nguyên liệu của công ty được bảo đảm với mức giá phù hợp. Ngoài ra, phần lớn doanh nghiệp tham gia liên kết với hộ nông dân còn có thể tăng thu nhập thông qua cung ứng đầu vào như giống, phân bón và thuốc BVTV.

So sánh kết quả và hiệu quả sản xuất cây đinh lăng giữa hai nhóm hộ không liên kết và liên kết với doanh nghiệp có thể thấy rằng, quy mô sản xuất ở hai nhóm hộ không có sự khác biệt song hầu hết các chỉ tiêu hiệu quả ở nhóm hộ liên kết cao hơn nhóm hộ không liên kết, cụ thể: giá bán củ đinh lăng tươi cho doanh nghiệp cao hơn và ổn định hơn so với bán trên thị trường tự do. Trong 2 năm 2019-2020, giá đinh lăng trên thị trường xuống rất thấp thì giá bán cho Công ty cổ phần Traphaco vẫn ổn định. Theo hợp đồng, Công ty sẽ thu mua đinh lăng với giá 15 nghìn đồng/kg (giá thu mua của công ty tính cho củ và rễ). Trường hợp, giá thị trường cao hơn 15 nghìn đồng/kg, công ty sẽ điều chỉnh giá và thu mua theo giá thị trường. Còn nếu thấp hơn 15 nghìn đồng/kg, Công ty vẫn thu mua cho bà con với mức giá như đã ký kết. Thu nhập hỗn hợp của các hộ tham gia liên kết vì thế mà cao gấp 1,7 lần so với hộ không liên kết. Tuy nhiên, do công lao động trồng theo quy trình VietGAP và GACP - WHO lớn hơn so với quy trình thường nên thu nhập hỗn hợp/ngày công lao động gia đình của hộ liên kết chỉ cao hơn của hộ không tham gia liên kết 1,2 lần. Đối với cây dây thìa canh, 100% hộ

trồng đều bán cho Công ty cổ phần Nam dược từ năm 2014 nên không thể so sánh giữa hộ liên kết và hộ không liên kết. Thu nhập hỗn hợp/ha từ cây dây thìa canh đạt 460 triệu đồng cao gấp hơn 3 lần so với trồng lúa. Mặc dù, liên kết mang lại lợi ích cho cả hộ và doanh nghiệp, song tỉ lệ hộ trồng dược liệu tham gia liên kết ở Hải Hậu thấp, nguyên nhân của tình trạng này được lý giải ở mục 3.2 và các giải pháp thúc đẩy liên kết được thể hiện ở mục 3.3.

3.2. Những khó khăn trong liên kết giữa doanh nghiệp và hộ nông dân trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu tại Nam Định

Từ phân tích thực trạng trên cho thấy lợi ích của tham gia liên kết đối với cả hai phía (doanh nghiệp và hộ nông dân trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu) là không thể phủ nhận. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện liên kết vẫn còn nhiều khó khăn nảy sinh, cụ thể là:

- Nhận thức của người sản xuất chưa cao nên chỉ nhìn thấy cái lợi trước mắt mà không thấy lợi ích lâu dài. Một số hộ mặc dù đã liên kết với doanh nghiệp nhưng khi giá thị trường lên cao hơn, họ sẽ vi phạm cam kết, bán phần lớn sản phẩm ra thị trường tự do. Tình trạng này xảy ra với sản phẩm cây đinh lăng nhiều hơn so với cây dây thìa canh do người nông dân có nhiều lựa chọn bán hơn.

- Điều kiện đất đai của hộ manh mún, sản xuất mang tính tự phát, chưa sản xuất hàng hóa một cách chuyên nghiệp, điều này ảnh hưởng đến chiến lược phát triển vùng nguyên liệu của các doanh nghiệp.

- Thiếu hệ thống thông tin thị trường hiệu quả: Số liệu thống kê của Trạm khuyến nông huyện và Phòng Nông nghiệp và PTNT huyện cho thấy hàng năm, hai đơn vị này phối hợp với CTCP Nam dược, CTCP Traphaco và Công ty Phân bón Lâm Thao tổ chức từ 3 đến 5 lớp tập huấn cho hộ trồng dược liệu, song 100% các lớp tập trung vào hướng dẫn kỹ thuật trồng, chăm sóc, thu hái, bảo quản và phòng trừ sâu bệnh. Nội dung cung cấp thông tin về giá sản phẩm gần như không được nói đến, tất cả các hộ sản xuất khi bán sản phẩm đều không thể tham khảo giá từ các cơ quan này, do vậy họ thường bị ép giá bởi doanh nghiệp, nhất là sản phẩm cây

được liệu - một loại sản phẩm có đối tượng mua rất hạn hẹp (thị trường độc quyền mua).

- Về phía doanh nghiệp: Các hộ tham gia liên kết cho biết đầu vào của doanh nghiệp mới chỉ đủ cung ứng trong nhóm hộ hợp đồng trực tiếp với doanh nghiệp, các hộ liên kết qua HTX hay cơ sở thu mua vẫn sử dụng giống, phân bón, thuốc BVTV mua của các đại lý trong vùng. Ngay cả hộ sử dụng đầu vào do doanh nghiệp cung cấp cũng chưa đánh giá cao về chất lượng của các loại đầu vào. Kết quả điều tra cho thấy chỉ có 20% nông dân rất hài lòng với việc cung ứng đầu vào của các doanh nghiệp liên kết, 48% số người trả lời cho rằng họ hài lòng và có tới 15% số người trả lời cho rằng họ không hài lòng và rất không hài lòng về chất lượng, số lượng và thời gian cung ứng.

- Về phía Nhà nước: Quyết định số 8080/QĐ-UBND ngày 9/12/2015 của UBND huyện Hải Hậu về “Tái cơ cấu ngành nông nghiệp theo hướng hàng hóa, nâng giá trị gia tăng và phát triển bền vững giai đoạn 2015-2020” đã quy hoạch chi tiết cả về diện tích và địa điểm trồng đối với từng loại cây được liệu. Đến hết năm 2020, tổng diện tích trồng cây được liệu của huyện vẫn chưa đạt được mục tiêu, song do giá đình lãng trên thị trường trong nước những năm 2017 và 2018 khá cao nên ở một số xã, người dân đã trồng đình lãng vượt diện tích và nằm ngoài vùng quy hoạch. Điều này gây ảnh hưởng lớn đến bản thân hộ trồng (cung đình lãng tăng khiến cho giá giảm - năm 2020 có thời điểm giá đình lãng (chỉ tính củ và rễ) giảm xuống còn 10 nghìn đồng/kg) và doanh nghiệp (nếu không giám sát tốt, sẽ dễ bị hộ bán trộn đình lãng chăm sóc theo quy trình thường với đình lãng chăm sóc theo quy trình VietGAP để bán cho Công ty).

3.3. Giải pháp thúc đẩy liên kết giữa hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ được liệu ở tỉnh Nam Định

Để phát triển liên kết hộ trồng được liệu gắn với doanh nghiệp chế biến, tiêu thụ, phát triển bền vững cây được liệu, góp phần nâng cao thu nhập cho hộ dân, các giải pháp cần thiết thực hiện trong thời gian tới là:

- Về phía chính quyền địa phương: i) UBND huyện Hải Hậu cần tăng cường thu hút doanh nghiệp đầu tư vào sản xuất và thu mua được

liệu trên địa bàn huyện bằng cách tổ chức hội nghị, hội thảo, hoàn thiện hạ tầng các cụm công nghiệp; ii) Phòng Nông nghiệp và PTNT thực hiện lồng ghép chương trình phát triển cây được liệu với chương trình xây dựng Nông thôn mới và OCOP thông qua hoạt động hỗ trợ thành lập các hợp tác xã, tổ hợp tác chuyên ngành được liệu, hỗ trợ đăng ký sản phẩm OCOP thuộc nhóm được liệu, thực hiện cung cấp thông tin thị trường và xúc tiến thương mại sản phẩm được liệu; iii) Tuyên truyền nâng cao nhận thức của người dân về lợi ích của liên kết trong sản xuất và tiêu thụ được liệu.

- Nâng cao năng lực hộ nông dân: Liên kết với doanh nghiệp tức là hộ nông dân đã tham gia vào chuỗi cung ứng sản phẩm được liệu với những yêu cầu khắt khe về chất lượng. Vì vậy, để thúc đẩy liên kết bền vững, hộ nông dân và doanh nghiệp cần: i) Nâng cao nhận thức của nông dân về vai trò và sự cần thiết của liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nông sản nói chung và tiêu thụ được liệu nói riêng; ii) Nâng cao nhận thức của nông dân về cam kết thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp; iii) Tạo điều kiện cho hộ nông dân tiếp cận với các nguồn tín dụng chính thống để có vốn đầu tư sản xuất đúng quy trình; iv) Thúc đẩy mô hình “nông dân dạy nông dân” để nhân rộng mô hình trồng cây được liệu theo tiêu chuẩn an toàn (VietGAP, HACCP). Để thực hiện các giải pháp này, cần có sự vào cuộc của các “nhà” thuộc khu vực công, đặc biệt là cơ quan khuyến nông và tổ chức tín dụng chính thức ở nông thôn.

- Về phía doanh nghiệp: i) Hỗ trợ kỹ thuật bằng cách tăng cường đội ngũ cán bộ (cả về số lượng và trình độ) để bảo đảm tư vấn kỹ thuật và quản lý, giám sát chặt chẽ quy trình sản xuất của hộ nông dân; ii) Hỗ trợ đầu vào bằng cách lựa chọn và đàm phán với các nhà cung cấp (giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật) có uy tín để cung ứng cho hộ nông dân nhằm bảo đảm chất lượng, chủng loại và giá cả hợp lý; iii) Thực hiện ký hợp đồng liên kết chính thức với các hộ trồng cây được liệu thay vì thỏa thuận miệng để tăng tính pháp lý của liên kết. Trong nội dung hợp đồng cần quan tâm đến quyền lợi, lợi ích của người sản xuất (nhấn mạnh cam kết về giá và lượng thu mua), đồng thời đảm bảo thị trường tiêu thụ ổn định.

4. KẾT LUẬN

Liên kết kinh tế đóng vai trò quan trọng trong phát triển bền vững chuỗi giá trị nông sản nói chung và chuỗi sản phẩm dược liệu nói riêng. Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp và hộ nông dân trồng dược liệu ở huyện Hải Hậu, tỉnh Nam Định được thực hiện thông qua 2 hình thức chủ yếu là: liên kết trực tiếp giữa doanh nghiệp với hộ và liên kết giữa doanh nghiệp với hộ thông qua HTX, trong đó liên kết qua HTX có nhiều ưu điểm hơn. Nội dung liên kết tập trung vào lĩnh vực tiêu thụ sản phẩm, hỗ trợ kỹ thuật sản xuất và hỗ trợ vật tư, phân bón. Việc tham gia liên kết đã mang lại lợi ích cho cả hai bên tham gia, đặc biệt là với các hộ nông dân trồng cây dược liệu. Tuy nhiên, việc duy trì và phát triển liên kết giữa hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cây dược liệu còn nhiều hạn chế và thách thức, đặc biệt là việc tuân thủ quy trình sản xuất, tuân thủ cam kết trong tiêu thụ sản phẩm và tiếp cận thông tin cũng như chính sách hỗ trợ. Do vậy, để thúc đẩy liên kết bền vững giữa hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cây dược liệu, các giải pháp cần được thực hiện trong giai đoạn tiếp theo là: i) Nâng cao nhận thức của nông dân về vai trò của liên kết đối với việc tăng cường sức mạnh của hộ trong cung ứng nguyên liệu cho ngành dược phẩm; ii) Tăng cường hỗ trợ từ phía doanh nghiệp đối với hộ nông dân về kỹ thuật sản xuất và tiếp cận vật tư đầu vào; iii) Chính quyền địa phương tạo điều kiện về cơ chế, chính sách giúp thu hút nhiều hơn nữa các doanh nghiệp đầu tư sản xuất, thu mua và chế biến dược liệu trên địa bàn huyện.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Chính phủ (2013). Quyết định số 1796/2013/QĐ-TTg về Phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển dược liệu đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030. Truy cập từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Quyết-dinh-1796-QĐ-TTg-nam-2013-quy-hoach-tong-the-phat-trien-duoc-lieu-2020-2030-211890.aspx> ngày 9 tháng 3 năm 2021.

Chính phủ (2018). Nghị định số 98/2018/NĐ-CP về Khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp. Truy cập từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Nghi-dinh-98-2018-ND-CP-chinh-sach-khuyen-khich-phat-trien-hop-tac-san-xuat-san-pham-nong-nghiep-387110.aspx>, ngày 10/3/2021.

Đỗ Thị Nga & Lê Đức Niêm (2016). Liên kết hộ nông dân và doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ cà phê ở Tây Nguyên. Tạp chí Khoa học Nông nghiệp Việt Nam. 14 (11): 1835-1845.

Hà Công Xã & Trần Công Lý (2018). Những vướng mắc trong mối liên kết 4 nhà và giải pháp tháo gỡ. Tạp chí Khoa học và Công nghệ Việt Nam. 12: 17-20.

Hải Lâm & Phúc Sơn (2021). Liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản. Truy cập từ <https://nhandan.com.vn/chuyen-lam-an/lien-ket-san-xuat-gan-voi-tieu-thu-nong-san-636242>, ngày 15/3/2021.

Hồ Quê Hậu (2013). Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân - Thực trạng và giải pháp. Tạp chí Kinh tế và Phát triển. 196: 72-79.

Hồ Thanh Thủy (2017). Vai trò của liên kết trong sản xuất nông sản. Tạp chí Giáo dục lý luận. 269 + 270: 34-40.

Minh Thuận (2018). Phát triển các vùng trồng dược liệu. Truy cập từ <http://baonamdinh.vn/channel/5086/201802/phat-trien-cac-vung-trong-duoc-lieu-2523178>, ngày 9/3/2021.

Nguyễn Đình Thành, Nguyễn Tuấn, Lê Vũ Toàn & Nguyễn Thị Thu Thủy (2020). Liên kết chuỗi sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao phục vụ phát triển kinh tế bền vững. Tạp chí Kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương. 565: 81-83.

Nguyễn Minh Đức & Nguyễn Hải Yến (2021). Thách thức trong liên kết sản xuất theo chuỗi giá trị: Nghiên cứu trường hợp chuỗi giá trị chanh leo ở Sơn La. Tạp chí Kinh tế và Phát triển. 285(2): 112-121.

Nguyễn Quốc Nghi (2015). Phân tích chuỗi giá trị sản phẩm khóm của hộ nghèo ở tỉnh Tiền Giang. Tạp chí Khoa học, Trường Đại học Cần Thơ. 40: 75-82.

Như Xuân (2016). Phát triển nghề trồng cây dược liệu đỉnh lăng ở Hải Quang. Truy cập từ <https://haihau.namdinh.gov.vn/huyenhaihau/1207/26918/37365/68774/Kinh-te/Phat-trien-nghe-trong-cay-duoc-lieu-dinh-lang-o-Hai-Quang.aspx>, ngày 10/4/2021.

Phòng Nông nghiệp và PTNT huyện Hải Hậu (2020). Báo cáo Tổng kết xây dựng Nông thôn mới và thực hiện đề án tái cơ cấu nông nghiệp, huyện Hải Hậu.

Quang Huy (2020). Liên kết bền vững giữa doanh nghiệp và hợp tác xã. Truy cập từ <http://thoibaotaichinhvietnam.vn/pages/kinh-doanh/2020-12-15/lien-ket-ben-vung-giua-doanh-nghiep-va-hop-tac-xa-96870.aspx>, ngày 31/5/2021.

Tạ Văn Tường & Đỗ Kim Chung (2019). Giải pháp cung cấp dịch vụ công cho phát triển chuỗi giá trị sản phẩm thịt lợn tại Hà Nội. Tạp chí Khoa học Nông nghiệp Việt Nam. 17(3): 256-269.

Từ Minh Thiện (2016). Các giải pháp để thúc đẩy chuỗi liên kết trong xuất khẩu ra quả tươi vùng kinh tế trọng điểm phía Nam. Tạp chí Khoa học, Đại học Mở thành phố Hồ Chí Minh. 11(3): 169-173.

UBND huyện Hải Hậu (2015). Quyết định số 8080/QĐ-UBND ngày 9/12/2015 của UBND huyện Hải Hậu về “Tái cơ cấu ngành nông nghiệp theo hướng hàng hóa, nâng giá trị gia tăng và phát triển bền vững giai đoạn 2015-2020”.