

ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG NÂNG CẤP CHUỖI GIÁ TRỊ SẢN PHẨM LÚA GẠO TẠI 3 TIỂU VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Trần Minh Hùng^{1*}, Lê Cảnh Dũng²

¹Trường Đại học Tây Đô

²Trường Đại học Cần Thơ

*Tác giả liên hệ: tmhungcantho@gmail.com

Ngày nhận bài: 20.04.2021

Ngày chấp nhận đăng: 15.07.2021

TÓM TẮT

Nghiên cứu này nhằm mục đích đánh giá tác động khái quát tiến trình nâng cấp chuỗi và đánh giá những điểm tích cực của chuỗi giá trị sau khi được nâng cấp so với chuỗi giá trị của bên ngoài hợp tác xã/tổ hợp tác ở thời điểm nâng cấp chuỗi. Quá trình nâng cấp chuỗi được thực hiện trên 3 hợp tác xã/tổ hợp tác được xếp vào 3 dạng chuỗi giá trị gồm chuỗi mở, chuỗi liên kết và chuỗi kín. Các dòng sản phẩm được lựa chọn trong nâng cấp chuỗi theo phân loại của Hiệp hội Lương thực Việt Nam là nhóm 1: gạo đặc sản, có mùi thơm, dẻo, chất lượng cao như ST24, Đài thơm 8, Jasmine 85 và nhóm 2: gạo trắng hạt dài, thơm nhẹ, chất lượng cao. Các mô hình mở rộng sử dụng các quy chuẩn VietGAP, SRP và hữu cơ trong canh tác lúa nhằm đáp ứng yêu cầu thị trường. Quá trình xây dựng chuỗi giá trị toàn cầu thì việc nối kết giữa thị trường mà đại diện là các doanh nghiệp xuất khẩu với vùng nguyên liệu là thật sự cần thiết và trở thành điều kiện căn bản để nâng cấp chuỗi giá trị, trong đó sự chia sẻ lợi nhuận hay rủi ro cần được thảo luận thống nhất và duy trì lâu dài. Nó góp phần tạo ra sản phẩm chuẩn hóa theo yêu cầu thị trường hiện tại và khẳng định thương hiệu gạo Việt.

Từ khóa: Chuỗi mở, chuỗi liên kết, chuỗi kín, nâng cấp chuỗi, nhóm gạo đặc sản, tiểu vùng Đồng bằng sông Cửu Long.

Evaluating the Impacts of Rice Value Chain Upgrading in Three Sub-Regions of the Mekong Delta

ABSTRACT

This study evaluated the general impacts of the value chain upgrading process and the positive aspects of the upgraded value chain in comparison with the value chain of external cooperatives/cooperative groups. The chain upgrading process was conducted in three cooperatives/cooperative groups categorized into three types of value chains, including open chain, linked chain, and closed chain. The product lines selected for the chain upgrading based on the classification of the Vietnam Food Association (VFA) consisted of two groups. The first one involved specialty rice that is fragrant, soft, and of high quality such as ST24, Dai Thom 8, and Jasmine 85. The second group consisted of long-grain white rice with light fragrance and high quality. The expansion models (MHMR) followed VietGAP, SRP, and organic standards in rice cultivation to meet the market needs. In the course of organizing global value chains, the connection between the market represented by export enterprises and raw material areas is essential. It becomes a primary condition to upgrade the value chain, in which risk and benefits sharing must be discussed and maintained over the long term. This contributes to create standardized products according to the current market needs and to affirm the Vietnamese rice brand.

Keywords: Closed chain, chain upgrading, open chain, linked chain, specialty rice group, sub-regions of the Mekong Delta.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) có diện

tích tự nhiên khoảng 4,05 triệu hecta và 2,6 triệu hecta đất nông nghiệp chiếm 25,48% diện tích của cả nước, dân số trên 17,51 triệu

người chiếm gần 19,3% dân số cả nước, trong đó dân số trong độ tuổi lao động là 12,9 triệu người, chiếm 58% dân số vùng (TCTK, 2014). ĐBSCL có vai trò quan trọng trong sản xuất, đảm bảo an ninh lương thực (ANLT) và xuất khẩu nông sản của cả nước. Tuy nhiên, người nông dân ĐBSCL, chủ thể quan trọng trong chuỗi cung ứng lúa gạo cho tiêu dùng nội địa và xuất khẩu, vẫn nghèo, chịu nhiều thiệt thòi và rủi ro trong quá trình phân phối lợi ích của ngành hàng lúa gạo này.

Đã có nhiều nghiên cứu và đề xuất các giải pháp như chính sách khuyến khích liên kết tại Quyết định 62/2013/QĐ-TTg theo hướng hỗ trợ phát triển hộ trồng lúa thành hộ sản xuất chuyên nghiệp, mở rộng quy mô sản xuất thông qua đẩy mạnh tích tụ ruộng đất, liên kết nhóm nông dân tại một số vùng chuyên canh để mở rộng quy mô sản xuất lúa của hộ, đạt đến quy mô có hiệu quả kinh tế tối ưu; Nhìn lại vai trò và các thách thức trên đây có thể thấy nông nghiệp, đặc biệt là sản xuất lúa gạo của ĐBSCL còn nhiều vấn đề cần giải quyết để hóa giải các thách thức nói trên. Điểm yếu cơ bản của kinh tế lúa gạo ĐBSCL không còn là khía cạnh kỹ thuật nông nghiệp mà ở khía cạnh xã hội, quản lý và điều phối, đặc biệt là sự hợp tác liên kết ngang giữa những người nông dân và giữa các tác nhân tham gia vào chuỗi giá trị ngành lúa gạo. Rất cần thiết tổ chức, gắn kết để tăng năng lực cho cạnh tranh, giảm tối thiểu tốc độ suy thoái tài nguyên, gia tăng vai trò của nông dân mà đó là lực lượng sản xuất chiếm đại đa số trong nền kinh tế nông nghiệp.

Nghiên cứu này nhằm đánh giá tác động nâng cấp chuỗi ngành hàng lúa gạo giúp đề xuất điều chỉnh chính sách và định chế để hỗ trợ phát triển kinh tế hợp tác cho nông hộ cũng như doanh nghiệp trong sản xuất và kinh doanh lúa gạo hướng đến phát triển bền vững, nhằm giải quyết các thách thức trong bối cảnh tự do thương mại trong lĩnh vực xuất khẩu gạo đã chính thức có hiệu lực (với hành lang pháp lý của Nghị định 107/NĐ-CP, 2018), việc nối kết giữa doanh nghiệp xuất khẩu gạo và vùng nguyên liệu lúa gạo là việc cấp thiết đặt ra cho các nhóm người liên quan trong thời gian tới.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Phương pháp tiếp cận

Phương pháp nghiên cứu dựa vào tiến trình nghiên cứu: (1) Chọn giống lúa thích nghi với điều kiện sinh thái, biến đổi khí hậu và đáp ứng nhu cầu thị trường; (2) Xây dựng mô hình canh tác chuẩn (1ha) theo quy trình VietGAP, SRP, hữu cơ nhằm bảo đảm sản phẩm an toàn, chất lượng, đồng thời tăng lợi nhuận, giảm chi phí, giảm tác hại môi trường; (3) Lan tỏa mở rộng mô hình chuẩn (35-50ha) minh chứng hiệu quả mô hình, tạo điều kiện liên kết sản xuất và tiêu thụ với doanh nghiệp; (4) Hoàn thiện và phát triển sản xuất lúa theo các chuỗi liên kết phổ biến hiện nay (Hình 1): Chuỗi mở (vật tư đầu vào và bán sản phẩm tự chọn doanh nghiệp trên thị trường thông qua uy tín của hợp tác xã/tổ hợp tác (HTX/THT) để đạt giá hợp lý nhất), Chuỗi liên kết (vật tư đầu vào và tiêu thụ sản phẩm do 2 hay nhiều doanh nghiệp liên kết với nhau để ký kết hợp đồng trọn gói với HTX/THT) và Chuỗi kín (hợp đồng trọn gói quá trình sản xuất - tiêu thụ với 1 doanh nghiệp ngay từ đầu vụ).

2.2. Vùng và dữ liệu thu thập

Dựa trên cơ sở dữ liệu hàng năm và kết quả phân vùng sinh thái của các tỉnh ĐBSCL, chọn 3 điểm HTX/THT đại diện cho 3 vùng sinh thái chính như (1) Vùng bị ảnh hưởng của ngập lũ; (2) Vùng phù sa ngọt và (3) Vùng bị ảnh hưởng phèn, mặn. Với quy mô số hộ, diện tích (35-50ha), tùy theo điều kiện áp dụng 1 trong 3 quy trình VietGAP, SRP, Hữu cơ và chuỗi liên kết sản xuất và tiêu thụ (chuỗi mở, liên kết và kín) để phát triển các dòng sản phẩm theo qui trình sản xuất chuẩn và liên kết tại 3 HTX/THT theo các chuỗi sản xuất và tiêu thụ phổ biến hiện nay để đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội và môi trường của các dòng sản phẩm này (Bảng1).

Số liệu sơ cấp được thu thập thông qua phỏng vấn nông hộ bằng bảng câu hỏi cấu trúc (hộ trong và ngoài các HTX/THT). Phỏng vấn nhóm người am hiểu (Key Informant Pannel - KIP) đối với BQL và thành viên các HTX/THT về nguồn lực, năng lực tổ chức lập kế hoạch sản xuất qui chuẩn và nối kết tiêu thụ. Phỏng vấn KIP cũng được thực hiện với các nhà nghiên

cứu, cán bộ Chi cục phát triển nông thôn và chính quyền địa phương các tỉnh thí điểm và các công ty bao tiêu lúa hàng hóa.

Số hộ được khảo sát trong mô hình là toàn bộ thành viên của HTX/THT, Nông dân bên ngoài mô hình mở rộng (MHMR) tương ứng có số lượng lớn hơn làm đối chứng, trong khi nông dân bên trong MHMR được xem là đối tượng chịu sự can thiệp của đề tài nghiên cứu.

2.3. Phân tích và đánh giá nâng cấp chuỗi giá trị lúa gạo

Để đánh giá tác động của chuỗi giá trị lúa gạo được nâng cấp, việc phân tích chuỗi giá trị cho từng điểm nghiên cứu đã được thực hiện theo phương thức trước - sau và trong - ngoài, bao gồm các đợt khảo sát như sau:

- Đánh giá tác động của chuỗi được nâng cấp của MHMR và bên ngoài HTX/THT tại thời điểm kết thúc MHMR ở niên vụ 2018-2019/2020.

Chuỗi giá trị được phân tích dựa vào các lý thuyết tiếp cận của Kaplinsky & Morris (2000), Recklies (2001), GTZ ValueLinks (2007) và M4P (2007). Số liệu liên quan chuỗi giá trị được thu thập kết hợp từ nguồn sơ cấp từ khảo sát nông hộ trên 3 điểm nghiên cứu và các tác nhân trong chuỗi tại 2 thời điểm. Đồng thời, các thông số về giá thị trường bán lẻ và giá xuất khẩu gạo theo

từng chủng loại được tham khảo từ số liệu thứ cấp của Agromonitor của Bộ NN&PTNT.

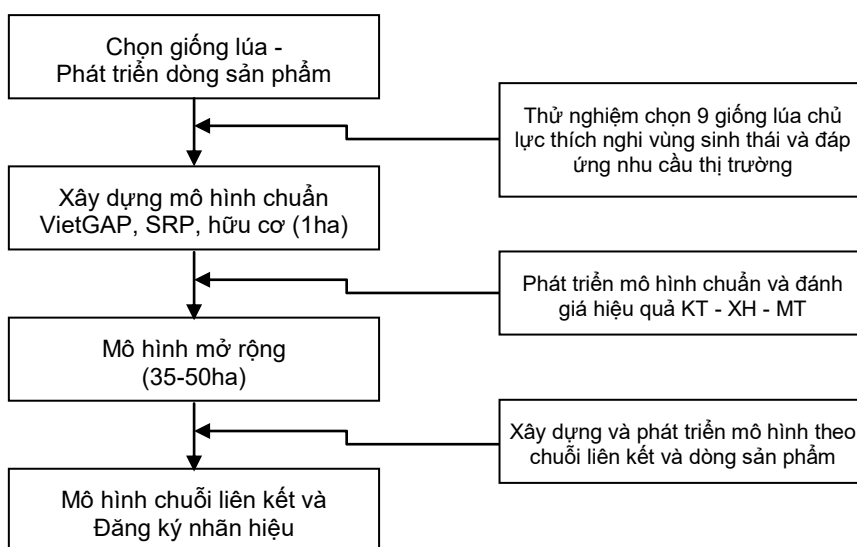
Để đánh giá tác động của MHMR thì lợi nhuận trên đơn vị diện tích (triệu đồng/ha) là tiêu chí được sử dụng. Lợi nhuận là “sản phẩm đầu ra” của quá trình can thiệp kỹ thuật chuẩn hóa sản phẩm cũng như liên kết doanh nghiệp để tiêu thụ sản phẩm. Trong phân tích kinh tế chuỗi, đơn vị 01 kilogram gạo được sử dụng thống nhất trong toàn chuỗi, Giá gạo thành phẩm của từng giống được quy đổi theo công thức:

Giá gạo thành phẩm (đồng/kg) = giá lúa tại cổng trại/tỉ lệ quy đổi lúa sang gạo.

Giá gạo xuất khẩu FOB tính bằng USD/tấn tại cảng được quy đổi thành đồng/kg sử dụng tỉ giá USD/VNĐ của Bộ Tài chính tại thời điểm xuất khẩu. Các thông số này được tham khảo từ nguồn của Agromonitor năm 2019 và 2020, ngoài ra còn tham khảo từ các kênh bán lẻ thị trường trong nước ở ĐBSCL và thành phố Hồ Chí Minh.

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của chuỗi được nâng cấp gồm:

Độ dài chuỗi. Ý nghĩa của chỉ tiêu này là chuỗi càng ngắn thì càng rút gọn các tác nhân trung gian, phân bổ lợi tức cho các tác nhân tham gia được hiệu quả hơn, đồng thời khi chuỗi được rút ngắn thì vai trò của người nông dân được nâng lên, ảnh hưởng tốt đến quy chuẩn sản xuất.



Nguồn: Chương trình Khoa học Công nghệ Tây Nam Bộ được thực hiện tại ĐBSCL (2020).

Hình 1. Tiến trình phát triển dòng sản phẩm theo quy trình chuẩn và chuỗi liên kết sản xuất và tiêu thụ

Bảng 1. Số hộ được khảo sát tại các hợp tác xã tham gia thí điểm

HTX/THT	Vị trí địa lý	Thành viên thực hiện	Nông hộ ngoài HTX	Mô hình liên kết
THT Vĩnh Phước	An Giang	21	25	Chuỗi kín
HTX Tân Cường	Đồng Tháp	12	36	Chuỗi mở
HTX Khiết Tâm	Cần Thơ	19	31	Chuỗi liên kết

Ghi chú: HTX: Hợp tác xã; THT: Tổ hợp tác.

Sản xuất theo tiêu chuẩn. Ý nghĩa của chỉ tiêu này là xây dựng theo tiêu chuẩn VietGAP, SRP và hữu cơ trong canh tác lúa với sự cung ứng vật tư đầu vào, hướng dẫn và giám sát kỹ thuật nên được doanh nghiệp thu mua, chế biến xuất khẩu vừa tăng cạnh tranh và đáp ứng nhu cầu chất lượng ngày càng tăng của thị trường thế giới và giá bán mà người sản xuất nhận được càng cao hoặc cao hơn giá bên ngoài thì người sản xuất càng thấy được lợi ích của việc liên kết tiêu thụ của doanh nghiệp trong MHMR.

Liên kết tiêu thụ. Chỉ tiêu này thể hiện giá trị của lúa gạo được sản xuất và vai trò nối kết doanh nghiệp đầu vào và đầu ra theo nhu cầu phân khúc thị trường. Hộ nông dân có liên kết sẽ được hỗ trợ về mặt kỹ thuật cũng như vốn vật tư đầu vào nông dân và giá bán cố gắng được bảo đảm ít biến động, thể hiện vai trò của doanh nghiệp tham gia chuỗi càng lớn.

Giá trị gia tăng toàn chuỗi/Giá bán lũy kế chuỗi. Chỉ tiêu này thể hiện tỉ lệ giá trị gia tăng của chuỗi trên giá bán lũy kế sau cùng toàn chuỗi (tỉ lệ này thể hiện Lợi nhuận/Tổng doanh thu trong kinh doanh) đó là suất lợi nhuận của MHMR. Chỉ tiêu này càng cao thì chuỗi giá trị càng có hiệu quả. (Do chi phí và giá bán biến động theo thị trường từng năm, cũng như lợi thế vùng, địa phương khác nhau nên chỉ tiêu này là quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả của mô hình).

- Vai trò của nông dân trong chuỗi:

Giá trị gia tăng nông dân/Giá bán lũy kế chuỗi. Chỉ tiêu này thể hiện tỉ trọng lợi ích mạng lại cho nông dân trong tổng doanh thu của chuỗi, tỉ lệ này càng cao và khi giá bán, giá xuất khẩu cuối cùng càng cao là càng hiệu quả cho nông dân.

Giá trị gia tăng /Tổng CP (B/C) của nông dân. Chỉ tiêu này thể hiện 1 đồng người nông dân bỏ ra sẽ thu về bao nhiêu đồng giá trị gia tăng (lợi ích thu về tương ứng mô hình).

Tỉ lệ Giá trị gia tăng của nông dân. Chỉ tiêu này thể hiện cơ cấu phân chia lợi tức lợi tức của người nông dân nhận được nhờ sự đóng góp của chính họ cũng như sự hỗ trợ của các tác nhân tham gia chuỗi. Chỉ tiêu này càng cao thì lợi tức nông dân nhận được càng lớn so các tác nhân trong chuỗi. Cần nói thêm rằng trong quan điểm đánh giá ở nghiên cứu này quan tâm đến giá trị tuyệt đối của lợi tức người nông dân nhận được, trong khi tỉ lệ tương đối của chỉ tiêu này so với tổng giá trị gia tăng toàn chuỗi chỉ là thứ yếu.

3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Tiến trình nâng cấp kết cấu chuỗi giá trị sản phẩm lúa gạo

Tiến trình chuẩn hóa sản phẩm và liên kết tiêu thụ lúa gạo ở các điểm HTX/THT nằm trong nghiên cứu này được mô tả (Hình 1), trong đó mô tả cách thức thực hiện chuẩn hóa sản xuất lúa theo chuẩn VietGAP, SRP hay hữu cơ. Các MHMR này (từ đây về sau thuật ngữ MHMR và bên trong HTX/THT xem như đồng nghĩa và có thể hoán chuyển cho nhau) có vai trò như một “Cánh đồng lớn” sản xuất ra một sản lượng lúa đủ lớn và đồng nhất về tiêu chuẩn, làm tiền đề để nối kết tiêu thụ sản phẩm với doanh nghiệp cung ứng vật tư đầu vào cho MHMR vừa ký kết tiêu thụ sản phẩm lúa vào lúc thu hoạch.

Nhìn chung, các HTX/THT đã nâng cấp chuỗi giá trị lúa gạo và kết quả chuỗi nâng cấp

có hiệu quả, khác biệt với chuỗi giá trị của nông dân canh tác và tiêu thụ tự do theo tập quán bên ngoài. Có 3 dạng chuỗi giá trị lúa gạo được nâng cấp và các đặc điểm về phân khúc thị trường (dòng sản phẩm: Chương trình Khoa học Công nghệ Tây Nam Bộ được thực hiện tại ĐBSCL, 2020 “Xác định được 9 giống lúa chủ lực thích nghi với 3 vùng sinh thái và đáp ứng với các phân khúc thị trường: (1) nhóm đặc sản Jasmine 85, Đài thơm 8 và Lộc trời; (2) nhóm chất lượng cao hạt dài OM4900, OM7347, OM9921; (3) nhóm thị trường OM5451, OM6976 và IR50404”), quy chuẩn đầu ra cũng như cấu trúc chuỗi được thể hiện ở bảng 2.

Đặc điểm của chuỗi mở là nông dân trong MHMR sản xuất theo quy chuẩn và tự do bán lúa trên thị trường thông qua uy tín của HTX/THT, đây là trường hợp của HTX Tân Cường (Đồng Tháp); Chuỗi liên kết nghĩa là nông dân sản xuất theo quy chuẩn và bán lúa cho doanh nghiệp thông qua hợp đồng bao tiêu khoảng 15 ngày trước khi thu hoạch, đây là trường hợp của HTX Khiết Tâm (Cần Thơ) và chuỗi kín nghĩa là nông dân sản xuất theo quy chuẩn và bán lúa trên cơ sở hợp đồng cả quá trình sản xuất - tiêu thụ với doanh nghiệp ngay từ đầu vụ, đây là trường hợp của THT Vĩnh Phước (An Giang).

Bảng 2. Chiến lược nâng cấp chuỗi giá trị lúa gạo tại các tổ hợp tác/hợp tác xã

THT/HTX	Sản phẩm trước và sau nâng cấp	Chất lượng sản phẩm trước và sau nâng cấp		Cấu trúc chuỗi trước và sau nâng cấp	Can thiệp của đề tài nghiên cứu
		Phân khúc thị trường (giống)	Chuẩn đầu ra		
THT Vĩnh Phước	Lúa → Lúa	CLC (OM5451) → (OM5451)	SRP → SRP	Chuỗi kín → Chuỗi kín	Tăng hiệu quả tài chính
HTX Tân Cường	Lúa → Lúa	ĐS (Jasmine 85) → ĐS (Đài thơm 8)	Thông thường → VietGAP	Chuỗi mở → Chuỗi mở	Tăng năng lực HTX và xã viên để chuẩn hóa sản phẩm
HTX Khiết Tâm	Lúa → Lúa	CLC (OM5451) → CLC (Đài thơm 8)	VietGAP → VietGAP	Chuỗi liên kết → Chuỗi liên kết	Tăng hiệu quả tài chính

Ghi chú: THT: Tổ hợp tác, HTX: Hợp tác xã; ĐX: Đông Xuân; HT: Hè Thu; ĐS: Đặc sản; CLC: Chất lượng cao; SRP (Sustainable Rice Platform).

Bảng 3. Đặc điểm chuỗi giá trị lúa gạo bên ngoài tổ hợp tác vụ Hè Thu 2019

	Nông dân	Thương lái	Nhà máy xay xát và lau bóng	Bán sỉ/doanh nghiệp xuất khẩu	Bán lẻ	Lũy kế chuỗi
Kênh xuất khẩu						
Giá bán	8.460	8.680	8.880	9.727		9.727
Chi phí đầu vào	2.445	8.460	8.680	8.880		
Chi phí khác	1.568	120	90	105		
Tổng chi phí	4.012	8.580	8.770	8.985		4.327
Giá trị gia tăng	4.448	100	110	742		5.400
Giá trị gia tăng/Tổng chi phí (B/C)	110,9%	1,2%	1,3%	8,3%		124,8%
Giá trị gia tăng/Giá bán lũy kế chuỗi	45,7%	1,0%	1,1%	7,6%		55,5%
Tỉ lệ giá trị gia tăng	82,4%	1,9%	2,0%	13,7%		100,0%
Quy chuẩn: không có						
Giống lúa: OM5451						
Giá lúa cổng trại: 4.569 đồng/kg						
Tỉ lệ quy đổi lúa sang gạo: 54%						
Công ty liên kết: không có						

3.2. Vận hành và hiệu quả khai thác nâng cấp chuỗi giá trị tại 3 điểm nghiên cứu

3.2.1. Đánh giá chuỗi giá trị nâng cấp của Tổ hợp tác Vĩnh Phước (An Giang)

a. Đặc điểm chuỗi giá trị của mô hình mở rộng vụ Hè Thu 2019

Tổ hợp tác (THT) Vĩnh Phước xây dựng chuỗi giá trị nâng cấp dựa trên MHMR ở vụ Hè Thu 2019. Giống lúa canh tác là OM5451 thuộc dòng sản phẩm chất lượng cao. MHMR này được xây dựng theo tiêu chuẩn SRP với sự cung ứng vật tư đầu vào, hướng dẫn và giám sát kỹ thuật và thu mua sản phẩm của doanh nghiệp đó là Tập đoàn Lộc trời. Đây cũng là mô hình chuỗi giá trị mà THT này cũng đã thực hiện ở vụ Hè Thu 2017 nhưng tại thời điểm đó, một số khâu kỹ thuật và tiêu thụ chưa thật sự chặt chẽ.

Do sản phẩm làm ra đạt chuẩn SRP nên được doanh nghiệp thu mua, chế biến và xuất khẩu đến các thị trường theo đơn đặt hàng của nước nhập khẩu, nên chuỗi giá trị ở đây thuộc dạng chuỗi kín và là kênh xuất khẩu. Kênh này chỉ có 2 (hoặc 3) tác nhân tham gia đó là nông

dân đóng vai trò là người sản xuất và doanh nghiệp đóng vai trò vừa là nhà máy vừa là doanh nghiệp xuất khẩu, hay cụ thể hơn nhà máy nằm trong doanh nghiệp xuất khẩu (Bảng 4). Giá thu mua lúa tại đồng của chuỗi này là 4.500 đồng/kg (giá này tương đối thấp hơn so với mùa vụ trước do tình hình giá giảm chung của thế giới), tương đương giá gạo là 8.334 đồng/kg do tỉ lệ gạo nguyên là 54%. Sau khi trừ các chi phí trung gian đầu vào và chi phí tăng thêm thì mỗi kilogam gạo, tác nhân nông dân nhận được là 5.603 đồng/kg, chiếm 70,4% tổng giá trị gia tăng (GTGT) toàn chuỗi. Giá gạo xuất khẩu (FOB) của doanh nghiệp bán ra là 11.187 đồng/kg gạo, cao hơn so với giá gạo xuất khẩu cùng dòng sản phẩm ở cùng thời điểm do có chuẩn hóa SRP. Theo đó, GTGT mà doanh nghiệp nhận được là 2.202 đồng/kg gạo, chiếm 27,7% GTGT toàn chuỗi, đồng thời dẫn đến tổng GTGT toàn chuỗi là 7.955 đồng/kg gạo (100%). Nhìn chung, đây là kênh xuất khẩu mang lại GTGT toàn chuỗi cao, đồng thời cũng mang lại GTGT cao cho các tác nhân tham gia trong đó có doanh nghiệp và người sản xuất.

Bảng 4. Đặc điểm chuỗi giá trị nâng cấp của mô hình mở rộng vụ Hè Thu 2019

	Nông dân	Thương lái	Nhà máy xay xát và lau bóng	Bán sỉ/doanh nghiệp xuất khẩu	Bán lẻ	Lũy kế chuỗi
Kênh xuất khẩu						
Giá bán	8.334		8.734	11.187		11.187
Chi phí đầu vào	1.841		8.334	8.734		
Chi phí khác	890		250	250		
Tổng chi phí	2.731		8.584	8.984		3.231
Giá trị gia tăng	5.603		150	2.203		7.956
Giá trị gia tăng/Tổng chi phí (B/C)	205,2%		1,7%	24,5%		246,2%
Giá trị gia tăng/Giá bán lũy kế chuỗi	50,1%		1,3%	19,7%		71,1%
Tỉ lệ giá trị gia tăng	70,4%		1,9%	27,7%		100,0%
Quy chuẩn: SRP (Bộ tiêu chuẩn sản xuất lúa gạo bền vững quốc tế)						
Giống lúa: OM5451						
Giá lúa công trại: 4.500 đồng/kg						
Tỉ lệ quy đổi lúa sang gạo: 54%						
Công ty liên kết: Tập đoàn Lộc trời						

b. So sánh với các chuỗi giá trị đối chứng

Chuỗi giá trị của MHMR trong THT Vĩnh Phước được so sánh với chuỗi giá trị đối chứng để thấy được khác biệt giữa chúng. Trong đó giá xuất khẩu FOB cao hơn do có chuẩn SRP được Tập đoàn Lộc trời xuất khẩu đến thị trường riêng biệt, theo đó các chỉ số tài chính như Tổng GTGT toàn chuỗi, GTGT của người nông dân. Riêng chỉ số giá cổng trại có thấp hơn so chuỗi bên ngoài là do tình hình chung của thị trường năm 2019 dẫn đến giá thu mua bên ngoài có nhích hơn một ít so với giá thu mua bên trong MHMR mà Tập đoàn Lộc trời đã ký kết giá cố định với nông dân cũng là vấn đề cần thảo luận hoàn thiện trong qui chế tổ chức của mô hình. Kết quả so sánh được tổng hợp thể hiện ở bảng 5.

Kết quả cho thấy rằng chuỗi giá trị của MHMR có nhiều ưu điểm hơn so với chuỗi giá trị bên ngoài THT ở cùng mùa vụ, cho thấy chuỗi của MHMR có những điểm tích cực đó là độ dài chuỗi được rút ngắn (giảm số tác nhân trung gian), như GTGT toàn chuỗi/Giá bán lũy kế khi tham gia MHMR tăng (từ 45,7% lên 50,1%), Tỷ lệ GTGT trong tổng GTGT toàn chuỗi của nông (82,4% giảm 70,4%) thể hiện cơ cấu phân bổ GTGT của mô hình đây là tỷ lệ thứ yếu. Nhưng lợi ích trên chi phí bỏ ra tăng (từ 110,9% lên 205,2%), nghĩa là chi phí trong sản xuất nông dân giảm rất lớn vai trò của nông dân được cao hơn so với bên ngoài.

3.2.2. Điểm HTX Tân Cường (Đồng Tháp)

a. Đặc điểm chuỗi giá trị của Mô hình mở rộng vụ Đông Xuân 2018-2019

Chuỗi giá trị của HTX Tân Cường được nâng cấp theo quy chuẩn VietGAP mà HTX đã thực hiện trong các năm qua nhưng hết hiệu lực. Giống lúa sản xuất trong vụ Đông Xuân 2018-2019 là Đài thơm 8 thuộc dòng sản phẩm đặc sản chất lượng cao. Chuỗi giá trị ở đây là chuỗi mở, lúa được sản xuất và bán tự do. Nhờ vào danh tiếng của HTX trên thị trường nhiều năm qua cũng như HTX có cơ sở vật chất nhà kho, nhà máy sấy thừa hưởng từ các chương trình dự án trước đó như ACP (Dự án Cạnh tranh Nông nghiệp) và VNSAT (Dự án Chuyển đổi nông nghiệp bền vững tại Việt Nam) nên cho nông dân ký gửi lúa thương phẩm miễn phí để chờ bán với

giá hợp lý hơn, nên chuỗi giá trị nâng cấp có những ưu điểm nhất định, các đặc điểm chính của chuỗi giá trị này thể hiện là chuỗi này được tiếp cận theo 2 kênh nội địa và xuất khẩu theo mô hình chung của thị trường và ít có khác biệt ở giá tiêu thụ nội địa hay xuất khẩu và có cùng giá là 9.863 đồng/kg gạo. Ở cả 2 kênh này đều có số tác nhân tham gia chuỗi được rút ngắn đó là lúa được HTX bán trực tiếp cho công ty, doanh nghiệp chế biến và tác nhân này sau khi chế biến ra gạo thành phẩm thì bán trực tiếp trên thị trường nội địa và xuất khẩu. Tổng GTGT toàn chuỗi của 2 kênh này lần lượt là 6.195 đồng/kg và 6.160 đồng/kg trong khi GTGT người nông dân nhận được là 5.992 đồng/kg.

b. So sánh với các chuỗi giá trị đối chứng

Chuỗi giá trị nâng cấp của MHMR được so sánh với đối chứng theo từng kênh nội địa và xuất khẩu, tại cùng thời điểm vụ Đông xuân 2018-2019.

- Kênh nội địa MHMR so với kênh nội địa đối chứng

Kết quả so sánh kênh nội địa nâng cấp Đài thơm 8 của MHMR với 2 kênh nội địa đối chứng được thể hiện ở kết quả tổng hợp bảng 6.

Mặc dù cùng chung dòng sản phẩm gạo đặc sản nhưng khác giống nên việc so sánh giữa các kênh chuỗi lúa gạo này có tính chất tương đối do giá gạo biến động và khác giống lúa. Tuy nhiên cũng thấy rằng các đặc điểm cơ bản của kênh chuỗi nâng cấp là giúp giảm độ dài các tác nhân trung gian tham gia chuỗi. So với bên ngoài cùng thời điểm vụ Đông Xuân 2018-2019 thì chuỗi nâng cấp Đài thơm 8 của MHMR đã giúp tăng Tổng GTGT toàn chuỗi và GTGT của người nông dân như GTGT/ doanh số toàn chuỗi của nông dân tăng (từ 43,1% lên 60,8%), Lợi ích/Chi phí nông dân phải bỏ ra cũng tăng (từ 100,6% lên 176,2%), Tỷ lệ GTGT của nông dân cũng tăng từ (92,2% lên 96,7%). Mặc dù giá thu mua ở cổng trại có chút ít thấp hơn do biến động thị trường và khác giống, ngoài ra vai trò của người nông dân cũng được tăng lên do họ rất gần bó với quy chuẩn sản xuất VietGAP của mô hình mở rộng vốn có phần đóng góp vào thương hiệu lúa gạo của HTX Tân Cường cũng cao hơn vì họ có ý thức hơn so với sản xuất và tiêu thụ tự do trên thị trường.

**Bảng 5. So sánh chuỗi nâng cấp
của mô hình mở rộng vụ Hè Thu 2019 với các chuỗi đối chứng**

Các đối chứng	Độ dài của chuỗi	Sản xuất theo tiêu chuẩn	Liên kết tiêu thụ	GTGT toàn chuỗi/ Giá bán lũy kế chuỗi	Vai trò của nông dân		
					GTGT /Giá bán lũy kế chuỗi	GTGT/Tổng chi phí (B/C)	Tỉ lệ GTGT của nông dân
Chuỗi bên ngoài HTX ở cùng vụ HT 2019 (Kênh xuất khẩu, gạo OM5451)	Không đổi	Không	Không	55,5%	45,7%	110,9%	82,4%
Chuỗi giá trị nâng cấp của MHMR vụ HT 2019 (Kênh xuất khẩu, gạo OM5451)	Giảm	SRP	Có	71,1%	50,1%	205,2%	70,4%

Ghi chú: GTGT: Giá trị gia tăng; HTX: Hợp tác xã; MHMR: Mô hình mở rộng; HT: Hè Thu.

**Bảng 6. So sánh kênh nội địa của chuỗi nâng cấp
của mô hình mở rộng vụ Đông Xuân 2018-2019 với các chuỗi đối chứng**

Các đối chứng	Độ dài của chuỗi	Sản xuất theo tiêu chuẩn	Liên kết tiêu thụ	GTGT toàn chuỗi/ Giá bán lũy kế chuỗi	Vai trò của nông dân		
					GTGT/ Giá bán lũy kế chuỗi	GTGT/Tổng chi phí (B/C)	Tỉ lệ GTGT của nông dân
Chuỗi giá trị bên ngoài HTX vụ Đông Xuân 2018-2019(Kênh nội địa)	Không đổi	Không	Không	46,7%	43,1%	100,6%	92,2%
Chuỗi giá trị nâng cấp của MHMR vụ Đông Xuân 2018-2019 (Kênh nội địa)	Giảm	VietGAP	Không	62,8%	60,8%	176,2%	96,7%

Ghi chú: GTGT: Giá trị gia tăng; HTX: Hợp tác xã; MHMR: Mô hình mở rộng; HT: Hè Thu.

**Bảng 7. So sánh kênh xuất khẩu của chuỗi nâng cấp
của mô hình mở rộng vụ Đông Xuân 2018-2019 với các chuỗi đối chứng**

Các đối chứng	Độ dài của chuỗi	Sản xuất theo tiêu chuẩn	Liên kết tiêu thụ	GTGT toàn chuỗi/ Giá bán lũy kế chuỗi	Vai trò của nông dân		
					GTGT/ Giá bán lũy kế chuỗi	GTGT/Tổng chi phí (B/C)	Tỉ lệ GTGT của nông dân
Chuỗi giá trị bên ngoài HTX vụ Đông Xuân 2018-2019(Kênh Xuất khẩu)	Không đổi	Không	Không	52,3%	41,6%	100,6%	79,5%
Chuỗi giá trị nâng cấp của MHMR vụ Đông Xuân 2018-2019 (Kênh xuất khẩu)	Giảm	VietGAP	Không	62,5%	60,8%	176,2%	97,3%

Ghi chú: GTGT: Giá trị gia tăng; HTX: Hợp tác xã; MHMR: Mô hình mở rộng; HT: Hè Thu.

- Kênh xuất khẩu của MHMR so với kênh xuất khẩu đối chứng

Trường hợp so sánh này cũng mang tính chất tương đối do khác giống lúa và biến động thị trường ở 2 thời điểm so sánh. Việc khác giống lúa ở cùng mùa vụ Đông Xuân 2018-2019 bên ngoài HTX là do sự chọn lựa của người sản

xuất ngoài tầm kiểm soát của đề tài nghiên cứu. Kết quả tổng hợp bảng 7.

Trong khi đó giá gạo xuất khẩu ở vụ Đông Xuân 2018-2019 cũng biến động và thấp hơn giá của vụ Đông Xuân 2017-2018. Tuy nhiên khi so với chuỗi đối chứng cùng thời điểm thì cũng cho thấy chuỗi của MHMR có những điểm tích cực

đó là độ dài chuỗi được rút ngắn, như GTGT toàn chuỗi/Giá bán lũy kế MHMR tăng (từ 52,3% lên 62,5%), lợi ích/Chi phí nông dân phải bỏ ra cũng tăng (từ 100,6% lên 176,2%), Tỷ lệ GTGT của nông dân tăng từ (79,5% lên 97,3%) thể hiện cơ cấu phân bổ của mô hình.

3.2.3. Điểm HTX Khiết Tâm (Cần Thơ)

a. Đặc điểm chuỗi giá trị của MHMR vụ Đông Xuân 2018-2019

Vụ Đông Xuân 2018-2019 MHMR thuộc HTX Khiết Tâm sản xuất giống Đài thơm 8 nằm trong dòng sản phẩm đặc sản và theo quy chuẩn VietGAP, đồng thời liên kết với Công ty CP XNK Ngọc Quang Phát để tiêu thụ sản phẩm. Chuỗi giá trị gạo Đài thơm 8 được nâng cấp ở đây có 2 kênh là tiêu thụ nội địa và xuất khẩu chiếm đa số như tình hình chung của thị trường lúa gạo ở ĐBSCL. Tuy nhiên, điểm khác biệt của chuỗi giá trị gạo này chính là giảm bớt được một trung gian thương lái do công ty liên kết và thu mua lúa trực tiếp với nông dân, đồng thời công ty này cũng có nhà máy xay xát chế biến gạo nên cũng giảm thêm một tác nhân trung gian. Công ty liên kết này vừa đóng vai trò là nhà máy xay xát chế biến vừa đóng vai trò doanh nghiệp bán sỉ trên thị trường nội địa hoặc xuất khẩu.

Ở kênh tiêu thụ nội địa, giá lúa công ty kí kết trước với HTX là 5.000 đồng/kg quy ra gạo thu mua của nông dân là 8.772 đồng/kg (tỷ lệ lúa/gạo là 57%), trong khi đó giá bán lẻ ở thị trường nội địa chỉ là 9.863 đồng/kg do giá thế giới giảm thấp đầu năm 2019. Do vậy, GTGT

của người nông dân là 5.291 đồng/kg gạo trong khi đó tổng GTGT toàn chuỗi là 6.042 đồng/kg.

Đối với kênh xuất khẩu thì giá thu mua lúa cũng như quy ra giá gạo cũng tương tự kênh nội địa, tuy nhiên giá gạo xuất khẩu FOB có phần thấp hơn so với giá gạo bán lẻ tại thị trường nội địa, chỉ đạt 9.214 đồng/kg. Chính vì vậy, tổng GTGT của chuỗi xuất khẩu là 5.494 đồng/kg.

b. So sánh với các chuỗi giá trị đối chứng

- Kênh nội địa MHMR so với kênh nội địa đối chứng

Chuỗi giá trị lúa gạo nội địa của MHMR có ưu điểm hơn so với chuỗi nội địa bên ngoài HTX Khiết Tâm mặc dù đều cùng giống lúa đặc sản Đài thơm 8, đó là rút ngắn độ dài chuỗi do lúa của MHMR được bán trực tiếp cho công ty Ngọc Quang Phát mà không qua trung gian thương lái (Bảng 8).

Giá lúa thu mua tại cổng trại của công ty cũng cao hơn bên ngoài cho dù giá bán lẻ trên thị trường tương đương nhau cho cả gạo trong và ngoài HTX. Các chỉ số tài chính như GTGT toàn chuỗi/Giá bán lũy kế của MHMR tăng (từ 55,3% lên 61,3%), GTGT /Giá bán lũy kế chuỗi của nông dân tăng (từ 47,3% lên 53,6%), Lợi ích trên chi phí bỏ ra của nông dân cũng tăng đáng kể (từ 118,7% lên 152,0%), Tỷ lệ GTGT của nông dân tăng từ (85,5% lên 87,6%). Ngoài ra vai trò của người nông dân trực tiếp sản xuất cũng được nâng cao do họ gắn bó với việc sản xuất theo quy chuẩn VietGAP theo yêu cầu và giám sát của công ty thu mua.

Bảng 8. So sánh kênh nội địa của chuỗi nâng cấp của MHMR vụ Đông Xuân 2018-2019 với các chuỗi đối chứng

Các đối chứng	Độ dài của chuỗi	Sản xuất theo tiêu chuẩn	Liên kết tiêu thụ	GTGT toàn chuỗi/ Giá bán lũy kế chuỗi	Vai trò của nông dân		
					GTGT /Giá bán lũy kế chuỗi	GTGT/Tổng chi phí (B/C)	Tỷ lệ GTGT của nông dân
Chuỗi giá trị bên ngoài HTX vụ Đông Xuân 2018-2019 (Kênh nội địa)	Không đổi	Không	Không	55,3%	47,3%	118,7%	85,5%
Chuỗi giá trị nâng cấp của MHMR vụ Đông Xuân 2018-2019 (Kênh nội địa)	Giảm	VietGAP	Có	61,3%	53,6%	152,0%	87,6%

Ghi chú: GTGT: Giá trị gia tăng; HTX: Hợp tác xã; MHMR: Mô hình mở rộng; HT: Hè Thu.

Bảng 9. So sánh kênh xuất khẩu của chuỗi nâng cấp Đài thơm 8 của MHMR vụ Đông Xuân 2018-2019 với các chuỗi đối chứng

Các đối chứng	Độ dài của chuỗi	Sản xuất theo tiêu chuẩn	Liên kết tiêu thụ	GTGT toàn chuỗi/ Giá bán lũy kế chuỗi	Vai trò của nông dân		
					GTGT /Giá bán lũy kế chuỗi	GTGT/Tổng chi phí (B/C)	Tỉ lệ GTGT của nông dân
Chuỗi giá trị bên ngoài HTX vụ Đông Xuân 2018-2019 (Kênh Xuất khẩu)	Không đổi	Không	Không	53,4%	50,6%	118,7%	94,8%
Chuỗi giá trị nâng cấp của MHMR vụ Đông Xuân 2018-2019 (Kênh xuất khẩu)	Giảm	VietGAP	Có	59,6%	57,6%	152,0%	96,3%

Ghi chú: GTGT: Giá trị gia tăng; HTX: Hợp tác xã; MHMR: Mô hình mở rộng; HT: Hè Thu.

- Kênh xuất khẩu của MHMR so với kênh xuất khẩu đối chứng

Kết quả so sánh kênh xuất khẩu của MHMR vụ Đông Xuân 2018-2019 với 2 kênh đối chứng được thể hiện ở bảng 9.

Trước hết so với kênh xuất khẩu bên ngoài HTX cùng vụ Đông Xuân 2018-2019 thì cho thấy kênh xuất khẩu của MHMR có rất nhiều ưu điểm, đó là độ dài chuỗi được rút ngắn và tất cả chỉ tiêu tài chính khác đều cao hơn. Các chỉ số tài chính như GTGT toàn chuỗi/Giá bán lũy kế của MHMR tăng (từ 53,4% lên 59,6%), GTGT/Giá bán lũy kế chuỗi của nông dân tăng (từ 50,6% lên 57,6%), Lợi ích trên chi phí bỏ ra của nông dân cũng tăng đáng kể (từ 118,7% lên 152,0%), Tỉ lệ GTGT của nông dân tăng từ (94,8% lên 96,3%). Điểm duy nhất có tính tích cực trong chuỗi nâng cấp là đã giúp người nông dân hiểu được vai trò, trách nhiệm của họ trong chuỗi nâng cấp.

3.3. Rủi ro và khó khăn có thể gặp trong vận hành khai thác chuỗi

Về năng lực quản lý, điều phối để tổ chức sản xuất khi phát triển HTX/THT phát triển ở mức cao hơn.

Nguy cơ không gắn bó chặt chẽ trong liên kết ngang giữa những nông dân trong phạm vi liên kết do trình độ tư duy nông hộ hạn chế khi có lợi ích ngắn hạn trước mắt.

Mặt khác, HTX/THT cũng cần nâng cấp điều kiện cơ sở vật chất, nhất là kho bãi chứa lúa, sấy lúa để hỗ trợ người sản xuất nâng cao vị

thế để “mặc cả” và là sự chủ động của họ trước những biến động thị trường. Do đó, khi mô hình mở rộng với qui mô lớn thì HTX, THT không đủ năng lực tài chính để đảm bảo khai thác và vận hành mô hình khi tăng trưởng.

Kiến thức xây dựng và phát triển thương hiệu Sản phẩm của HTX/THT tiếp cận với thị trường và đối tác lớn và quốc tế.

4. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

4.1. Kết luận

Tổ chức sản xuất được nâng lên rõ rệt, kết cấu độ dài của chuỗi được rút ngắn, sản xuất theo tiêu chuẩn cạnh tranh cao trên thị trường, liên kết tiêu thụ được cam kết đảm bảo, giá cả ổn định.

Chuỗi giá trị được nâng cấp hầu hết đều mang lại tổng GTGT cao hơn so với bên ngoài hay so với chính các chuỗi chưa được nâng cấp của các HTX/THT ở những mùa vụ trước đó.

Yếu tố quan trọng là lúa gạo trong chuỗi nâng cấp đã được chuẩn hóa theo VietGAP, SRP hay hữu cơ vừa tăng cạnh tranh và đáp ứng nhu cầu chất lượng ngày càng tăng của thị trường thế giới và giá bán mà người sản xuất nhận được càng cao hoặc cao hơn giá bên ngoài thì người sản xuất càng thấy được lợi ích của việc liên kết tiêu thụ của doanh nghiệp trong MHMR.

Trường hợp chuỗi mở được nâng cấp của HTX Tân Cường là một mô hình cần quan tâm, vì nhờ uy tín hay danh tiếng của HTX cũng như nhờ HTX có sơ sở hạ tầng khá tốt nhất là có kho

chứa lúa miễn phí cho nông dân đã hỗ trợ cho người sản xuất trong tiếp cận doanh nghiệp thu mua lúa tốt hơn, nhất là có cơ hội “mặc cả” về giá lúa mà không bị ảnh hưởng nhiều của hiện tượng cung vượt cầu ở thời điểm thu hoạch đồng loạt.

Tóm lại: Tất cả 3 điểm HTX/THT tham gia trong đề tài nghiên cứu đã xây dựng và nâng cấp thành công các chuỗi giá trị dưới sự hỗ trợ về chuyên môn cũng như liên kết tiêu thụ của các công ty hay doanh nghiệp có uy tín trên thị trường. Thông qua nâng cấp chuỗi giá trị, vai trò của HTX/THT cũng như của người sản xuất trong MHMR, ý thức, trách nhiệm của người sản xuất và quản lý đã được nâng cao, góp phần tạo ra sản phẩm chuẩn hóa theo yêu cầu thị, ngày càng xây dựng và khẳng định thương hiệu gạo Việt Nam.

4.2. Hàm ý chính sách và kiến nghị nâng cấp chuỗi thời gian tới

Qua kết quả nghiên cứu nói trên, nhiều bài học về kinh nghiệm và chính sách được rút ra để nâng cấp chuỗi trong tương lai là:

Chuẩn hóa sản phẩm lúa gạo theo một chuẩn nào đó đáp ứng nhu cầu thị trường chất lượng cao như VietGAP, SRP hay hữu cơ là điều kiện tiên quyết đầu tiên để nâng cấp chuỗi. Chọn quy chuẩn nào để sản xuất và đeo đuổi thì tùy thuộc vào năng lực tổ chức sản xuất của HTX/THT và tính nhạy bén cũng như điều kiện và năng lực của từng doanh nghiệp liên kết với HTX/THT.

Mối liên kết giữa doanh nghiệp và HTX/THT trở thành điều kiện cần và đủ để cùng nâng cao GTGT của lúa gạo. Trong môi trường xây dựng chuỗi giá trị toàn cầu thì việc kết nối giữa thị trường mà đại diện là các doanh nghiệp xuất khẩu với vùng nguyên liệu là thật sự cần thiết. Góp phần xây dựng bền vững các mối liên kết này trở thành điều kiện chia sẻ lợi nhuận hay rủi ro và duy trì bền vững giữa nông dân và doanh nghiệp.

HTX/THT cần đủ mạnh về năng lực quản lý, điều phối để tổ chức sản xuất, làm gắn bó chặt chẽ hơn liên kết ngang giữa những nông dân trong phạm vi liên kết là rất quan trọng. Nhà nước cần có những hỗ trợ phù hợp và cần thiết cho việc nâng cao năng lực này của HTX/THT cũng như cần nâng cấp điều kiện cơ

sở vật chất, nhất là kho bãi chứa lúa, sấy lúa để hỗ trợ người sản xuất nâng cao vị thế để “mặc cả” hay đó là sự chủ động của họ trước những biến động thị trường, họ có quyền quyết định thời điểm bán lúa để tránh rủi ro có thể có khi cung vượt cầu ở những thời điểm nhất định.

LỜI CẢM ƠN

Bài báo này là một phần kết quả của đề tài nghiên cứu “Giải pháp cân bằng cung cầu thị trường, phát triển bền vững các chuỗi ngành hàng chủ lực vùng ĐBSCL: Xây dựng và triển khai mô hình liên kết sản xuất chuỗi giá trị ngành hàng lúa gạo” thuộc Chương trình Khoa học Công nghệ Tây Nam Bộ được thực hiện tại ĐBSCL. Nhóm tác giả chân thành cảm ơn đơn vị tài trợ và chủ nhiệm đề tài đã hỗ trợ để có kết quả nghiên cứu này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Bộ NN&PTNT (2017). Quyết định số 5171/QĐ-BNN-KHCN ban hành kế hoạch nghiên cứu khoa học và chuyển giao công nghệ phục vụ cơ cấu lại ngành nông nghiệp gắn liền với xây dựng nông thôn giai đoạn 2018-2025.
- Chính phủ (2020). Nghị quyết số 01/NQ-CP của Chính phủ: Về nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và Dự toán ngân sách nhà nước năm 2020
- Cục Thống kê thành phố Cần Thơ (2019). Tình hình kinh tế - xã hội thành phố Cần Thơ năm 2019.
- Hà Vũ Sơn & Dương Ngọc Thành (2014). So sánh hiệu quả tài chính giữa mô hình ứng dụng tiến bộ kỹ thuật và mô hình không ứng dụng tiến bộ kỹ thuật trong sản xuất lúa ở Đồng bằng sông Cửu Long. Tạp chí Khoa học, Trường Đại học Cần Thơ. 33: 87-93.
- Khandker S., Koolwal G.B. & Samad H.A. (2010). Cẩm nang đánh giá tác động các phương pháp định lượng và thực hành. Nhà xuất bản Ngân hàng thế giới.
- Lê Thanh Phong & Hà Minh Tâm (2015). Ảnh hưởng môi trường của ba mô hình cánh tác lúa Cánh đồng mẫu lớn, GAP và truyền thống ở đồng bằng sông Cửu Long. Tạp chí Khoa học, Trường Đại học Cần Thơ. 38: 64-75.
- Nguyễn Văn Sánh & Lê Cảnh Dũng (2020). Liên kết vùng phát triển sản xuất và tiêu thụ lúa gạo bền vững vùng ĐBSCL. Nhà xuất bản Đại học Cần Thơ.
- UBND TP. Cần Thơ (2017). Quyết định 2911/QĐ-UBND năm 2017 về phê duyệt Kế hoạch xây dựng cánh đồng lớn thành phố Cần Thơ đến năm 2020, định hướng năm 2025.