

KHUYẾN NGHỊ TĂNG CƯỜNG VAI TRÒ CỦA HỢP TÁC XÃ TRONG CHUỖI CUNG ỨNG LÚA GẠO TỈNH AN GIANG

Nguyễn Văn Thành

Đại học Văn Hiến

Tác giả liên hệ: nguyenthanh.uef.edu.vn@gmail.com

Ngày nhận bài: 28.10.2022

Ngày chấp nhận đăng: 18.04.2023

TÓM TẮT

Nghiên cứu này sử dụng phương pháp thống kê để phân tích dữ liệu tổng thể thu thập từ các nguồn đã công bố để tập trung vào việc phân tích vị thế của hợp tác xã trong chuỗi cung ứng lúa gạo tại tỉnh An Giang. Tác giả cũng đề xuất những khuyến nghị để tăng vai trò của hợp tác xã trong chuỗi cung ứng lúa gạo. Kết quả nghiên cứu cho thấy, hiện nay, hợp tác xã chưa có vai trò quan trọng trong chuỗi cung ứng vật tư đầu vào và đầu ra của ngành lúa gạo tại tỉnh An Giang. Tuy nhiên, các thành viên trong hợp tác xã đạt được lợi nhuận kinh tế cao hơn và được hỗ trợ nhiều hơn so với các hộ nông dân chưa tham gia vào Hợp tác xã. Dựa trên kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất những khuyến nghị nhằm tăng cường vai trò của hợp tác xã trong chuỗi cung ứng lúa gạo. Điều này bao gồm việc tăng cường hỗ trợ cho hợp tác xã trong việc phát triển sản xuất và kinh doanh, xây dựng mối quan hệ hợp tác giữa hợp tác xã và các đối tác trong chuỗi cung ứng, đẩy mạnh việc tuyên truyền và giáo dục về lợi ích của hợp tác xã đối với hộ nông dân.

Từ khóa: An Giang, hợp tác xã, nông dân trồng lúa, chuỗi cung ứng lúa gạo.

Recommendations to Strengthen the Role of Cooperatives in the Rice Supply Chain in An Giang Province

ABSTRACT

This study used statistical methods to analyze overall data collected from published sources to focus on analyzing the position of cooperatives in the rice supply chain in An Giang province. The author also proposed recommendations to increase the role of cooperatives in the rice supply chain. Research results show that at present, cooperatives do not play an important role in the supply chain of inputs and outputs of the rice industry in An Giang province. However, members in cooperatives achieve higher economic returns and receive more support than farmers who have not yet joined the cooperative. Based on the research results, the author proposes recommendations to strengthen the role of cooperatives in the rice supply chain. These include increasing support for cooperatives in production and business development, building cooperative relationships between cooperatives and supply chain partners as well as promoting publicity, communication and education on the benefits of cooperatives for farming households.

Keywords: An Giang, cooperatives, rice farmers, rice supply chain.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Tổ chức hợp tác xã (HTX) có thể giúp khắc phục một số khiếm khuyết và nâng cao hiệu quả trong chuỗi cung ứng cũng như thúc đẩy phát triển kinh tế địa phương. Đặc biệt, tập trung vào phát triển các dịch vụ đa dạng sẽ giúp HTX trở thành một đối tác chiến lược

trong chuỗi cung ứng của ngành lúa gạo An Giang, đảm bảo nguồn cung vật tư và giống lúa chất lượng cho các nông hộ, đồng thời giúp tăng giá trị sản phẩm và mở rộng thị trường tiêu thụ. Ngoài ra, HTX cũng có thể đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm và xây dựng thương hiệu cho ngành lúa gạo An Giang. Việc tập trung vào quản lý chất

lượng, thúc đẩy công nghệ sản xuất mới, cải thiện quy trình sản xuất và đảm bảo các tiêu chuẩn an toàn vệ sinh sẽ giúp nâng cao giá trị sản phẩm và tạo niềm tin cho các đối tác kinh doanh trong và ngoài nước. Cuối cùng, HTX còn có thể giúp nâng cao thu nhập cho các nông hộ và thành viên trong HTX thông qua các hoạt động đào tạo, hướng dẫn kỹ thuật canh tác, giới thiệu các mô hình sản xuất mới và hỗ trợ tiếp cận thị trường tiêu thụ. Từ đó, HTX sẽ trở thành một người đồng hành đáng tin cậy, mang lại lợi ích cho cả cộng đồng địa phương và ngành lúa gạo An Giang.

Nghiên cứu này được thực hiện nhằm đánh giá vai trò của HTX trong chuỗi cung ứng lúa gạo tại tỉnh An Giang. Thông qua kết quả nghiên cứu, một số khuyến nghị sẽ được đề xuất để nâng cao vai trò của HTX trong chuỗi cung ứng lúa gạo, đặc biệt là trong bối cảnh kinh tế thị trường đang cạnh tranh ngày càng gay gắt. Việc tăng cường vai trò của HTX trong chuỗi cung ứng lúa gạo sẽ giúp nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, cải thiện quản lý và tổ chức sản xuất, tăng cường quảng bá thương hiệu của địa phương, đồng thời giúp nông dân có được thu nhập cao hơn.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Cơ sở lý luận

2.1.1 Định nghĩa hợp tác xã

Theo Luật Hợp tác xã (2012): HTX là tổ chức kinh tế tập thể, đồng sở hữu, có tư cách pháp nhân, do ít nhất 07 thành viên với 06 nguyên tắc sau: tự nguyện thành lập và hợp tác tương trợ lẫn nhau trong hoạt động sản xuất, kinh doanh, tạo việc làm nhằm đáp ứng nhu cầu chung của thành viên, trên cơ sở tự chủ, tự chịu trách nhiệm, bình đẳng và dân chủ trong quản lý HTX.

Vai trò: HTX nông nghiệp đã đóng vai trò quan trọng trong phát triển nông thôn thông qua việc phát triển các hoạt động nông nghiệp ở các nước (Trần Thanh Dũng & cs., 2022). HTX góp phần tạo ra việc làm, phát triển thị trường, cải thiện thu nhập khu vực nông thôn. Ở Việt

Nam, HTX nông nghiệp cũng chính thức được hình thành và phát triển từ đầu những năm 1958 đến nay. Vai trò và chức năng của HTX và Tổ hợp tác (THT) đã được lịch sử chứng minh.

2.1.2. Định nghĩa chuỗi cung ứng lúa gạo

Theo Min & Zhou (2002), hệ thống tích hợp chuỗi cung ứng là sự kết nối của nhiều hoạt động, quá trình kinh doanh có liên quan đến nhau để tạo ra sản phẩm cuối cùng như hoạt động mua sắm nguyên vật liệu; hoạt động thêm giá trị gia tăng bằng quá trình chuyển đổi nguyên vật liệu thành sản phẩm cuối cùng; hoạt động thêm giá trị gia tăng về thời gian và không gian qua lưu trữ, vận chuyển; hoạt động tổ chức trao đổi thông tin giữa các thành viên trong chuỗi cung ứng.

Với quan điểm trên, chuỗi cung ứng lúa gạo An Giang được xem như một hệ thống với các thực thể bao gồm người nông dân, nhà máy xay xát, nhà máy lau bóng và các công ty lương thực cùng tham gia trực tiếp vào bốn hoạt động chính đó là sản xuất, vận chuyển, chế biến và tiêu thụ. Giữa các thực thể trong chuỗi cung ứng luôn tồn tại các mối quan hệ và tương tác lẫn nhau để cùng thực thi mục đích chung là nâng cao lợi nhuận của toàn.

2.2. Dữ liệu nghiên cứu

Dữ liệu được thu thập tại các HTX nông nghiệp trên địa bàn tỉnh An Giang. Qua khảo sát thực tế, tác giả chọn 04 gồm huyện Tân Châu, huyện Châu Thành, huyện Thoại Sơn, huyện Phú Tân, tỉnh An Giang với 08 hợp tác xã được mạnh nhất và có tỷ lệ người dân tham gia nhiều nhất tỉnh (Liên minh Hợp tác xã tỉnh An Giang, 2022). Bên cạnh đó mẫu được chọn theo các tiêu chí khác như: chọn 50% các HTX đang có hợp đồng bao tiêu sản phẩm lúa gạo với DN (dù dưới hình thức trung gian hưởng hoa hồng), 30% HTX chỉ làm dịch vụ đầu vào như Dịch vụ thủy lợi (bơm nước, rút nước), dịch vụ gieo xạ,... (hiện nay chưa có HTX nào cung cấp tài chính cho xã viên), 20% HTX bao tiêu thụ lúa cho người nông dân (ND) có thể là trung gian cho đơn vị thu mua hoặc qua thương lái...

Giai đoạn một: Khảo sát các HTX có thành viên sản xuất lúa là chủ yếu đã được thành lập trên ba năm tại địa bàn huyện Tân Châu tỉnh An Giang (26 HTX, có 2.954 thành viên), huyện Thoại Sơn tỉnh An Giang (07 HTX), huyện Châu Thành (07 HTX), huyện Phú Tân (09 HTX) (Liên minh HTX tỉnh An Giang, 2022).

Giai đoạn hai: Tiếp theo, tác giả chọn ra 08 HTX, trong đó huyện mỗi huyện chọn 02 HTX làm đại diện cho 49 HTX tham gia khảo sát (HTX tốt, khá). Mỗi HTX chọn ra từ 15 đến 20 xã viên theo danh sách HTX cung cấp để điều tra nông hộ. Bên cạnh đó, nông dân không là thành viên HTX cũng được chọn theo danh sách được cung cấp của trưởng ấp, cán bộ nông nghiệp các xã. Tổng số hộ nông dân đã khảo sát là 233 hộ, trong đó có 116 nông dân là xã viên HTX và 117 nông dân không tham gia HTX như bảng 1. Cỡ mẫu khảo sát được thực hiện theo công thức của Cochran (1977):

$$n = \frac{Z^2}{4e^2}$$

Trong đó: n: Số lượng cỡ mẫu tối thiểu; Z: giá trị tra bảng phân phối Z, khoảng tin cậy là 95% (1,96); Sai số cho phép ($\pm 5\%$).

Như vậy, nếu tính theo công thức trên cỡ mẫu tối thiểu của nhóm là 96, như vậy mẫu khảo sát ở mỗi nhóm đã đạt yêu cầu của công thức sử dụng.

Thành viên HTX tham gia khảo sát phải đạt yêu cầu là tham gia HTX ít nhất 03 năm trở lên, đối với hộ không là xã viên thì phải cùng nơi cư trú với xã viên để đảm bảo tính tương đồng về điều kiện tự nhiên và kinh tế xã hội giữa hai nhóm. Tác giả chỉ thực hiện khảo sát đối với những hộ nông dân nào sẵn lòng trao đổi thông tin, kèm theo sự hiện diện của đại diện HTX phụ trách địa bàn của nông dân đó. Thực tế, nếu nông dân đi vắng hoặc không muốn trả lời thì cuộc khảo sát không thể thực hiện, tuy nhiên, tác giả nhận được sự ủng hộ nhiệt tình từ nông dân và cán bộ HTX tại nơi khảo sát.

Tác giả sử dụng phương pháp điều tra bằng bảng câu hỏi để thu thập thông tin nông dân liên quan đến nhân khẩu trong hộ, diện tích

nông hộ, cách thức mua vật tư, cách thức bán lúa sản xuất được. Bên cạnh đó, chi phí, lợi nhuận, giá bán lúa của nông hộ cũng được tác giả thu thập. Cuộc điều tra được tác giả tiến hành từ tháng 2 đến tháng 8/2022.

2.2. Phân tích số liệu

Phương pháp thống kê mô tả được sử dụng để cung cấp thông tin cơ bản liên quan đến tập mẫu, bao gồm giá trị trung bình và độ lệch chuẩn của các biến liên quan. Phân tích bảng chéo được sử dụng để làm nổi bật mối quan hệ giữa các biến, trong khi kiểm định sự khác biệt trung bình giữa hai tổng thể được sử dụng để xem xét tác động của việc tham gia HTX đến kết quả sản xuất và tiêu thụ lúa gạo của nông dân tỉnh An Giang.

3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Đặc điểm của hợp tác xã khảo sát

Dựa theo kết quả đánh giá của Liên minh HTX tỉnh An Giang, (2021) (đánh giá phân loại HTX theo thông tư 01/2020/TT - BKHĐT) thì phần lớn HTX được tác giả khảo sát có trung bình là 50 xã viên/HTX. Trong đó, có những HTX siêu nhỏ có dưới 10 xã viên, diện tích sản xuất phần lớn chưa tới 120ha. Với 22% HTX hoạt động có lãi và chia lợi nhuận cho xã viên, đa số là HTX dịch vụ: rút nước chống ngập, làm đất giúp nông dân xuống giống. Với 40% HTX được khảo sát là không mang lại lợi nhuận và không chia lợi suất cho xã viên do không có hoạt động sản xuất và kinh doanh nào diễn ra. Với 38% HTX được khảo sát là lỗ và cần hỗ trợ.

Kết quả bảng 1 cho thấy HTX trong chuỗi cung ứng lúa gạo tại tỉnh An Giang đang hoạt động chủ yếu với quy mô nhỏ và chưa chuyên sâu vào sản xuất lúa gạo. Phần lớn HTX không mang lại lợi nhuận và chỉ hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ như rút nước chống ngập, làm đất giúp nông dân xuống giống. Điều này cho thấy cần có biện pháp hỗ trợ để nâng cao vai trò của HTX trong chuỗi cung ứng lúa gạo tại địa phương, giúp cho các HTX có thể hoạt động hiệu quả hơn và mang lại lợi nhuận nhiều hơn cho nông dân.

Bảng 1. Thông tin cơ bản về HTX khảo sát năm 2022 (n = 25)

Chỉ tiêu	Trung bình	Lớn nhất	Nhỏ nhất	Độ lệch chuẩn
Tuổi/năm HTX hoạt động	4,88	11	1	2,86
Số thành viên ban đầu (Người/HTX)	22	72	7	13
Số thành viên lúc khảo sát (Người/HTX)	50	366	8	72
Vốn đăng ký (triệu đồng/HTX)	300	1.200	20	297,82
Vốn góp của xã viên (triệu đồng/HTX)	365,4	2.000	22	480,64
Diện tích đất xã viên (ha/HTX)	98,78	500	10	126,48
Lợi nhuận chưa chia (triệu đồng/HTX)	116,09	660	0	155,22

3.2. Đặc điểm của nông hộ khảo sát

Theo định nghĩa của Ellis (1993) về nông hộ, nông hộ nhỏ chủ yếu sống bằng nông nghiệp, họ sử dụng lao động là thành viên gia đình, canh tác trên mảnh đất của mình, bên cạnh đó họ tham gia không hoàn toàn vào thị trường đầu vào và thị trường đầu ra. Đây lại là tác nhân tham gia vào chuỗi với vị thế thấp nhất và bị động nhất. Điều đó được thể hiện ở điều tra của Oxfam hợp tác với Viện Chính sách và Chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn (IPSARD) tại tỉnh An Giang (2018). Trong số các tác nhân tham gia chuỗi cung ứng lúa gạo xuất: nông dân, thương lái, Doanh nghiệp xuất khẩu, tác nhân nông dân có mức lợi nhuận thấp nhất nhưng chi phí bỏ ra là cao nhất.

Điều này có thể được giải thích bởi việc nông hộ nhỏ thường chỉ sản xuất và bán sản phẩm của họ tại địa phương, thường không có đủ quy mô để tham gia vào thị trường xuất khẩu lớn hơn. Tuy nhiên, nông hộ nhỏ vẫn có thể tận dụng cơ hội và lợi thế của họ để tham gia vào chuỗi cung ứng một cách hiệu quả hơn, ví dụ như thông qua các HTX hoặc liên kết với các đơn vị xuất khẩu để tăng giá trị sản phẩm

3.2.1. Chi phí, thu nhập và lợi nhuận của nông hộ

a. Chi phí và lợi nhuận nông dân tham gia vào hợp tác xã

Lợi nhuận của nông dân là tổng thu nhập bán lúa sau khi trừ các khoản chi phí bỏ ra trồng lúa bao gồm giá mua vật tư, máy móc, thuê lao động gieo xạ bao gồm lao động nhà và lãi phải cho khi mua thuốc bảo vệ thực vật, phân bón trả

sau. Thực tế là không phải lần nào bón phân cũng đi kèm với việc sử dụng thuốc BVTV và ngược lại. Do đó, việc gộp chúng thành một biến chung cũng có thể gây nhầm lẫn và khó khăn trong việc phân tích và xử lý dữ liệu. Tuy nhiên, trong trường hợp này, người mua và người bán hai sản phẩm này là như nhau nên việc kết hợp hai biến này thành một biến chung có thể giúp đơn giản hóa việc quản lý thông tin và tính toán, đặc biệt là khi chúng được sử dụng đồng thời để tăng cường hiệu quả trong sản xuất lúa.

Bên cạnh đó: Việc gom nơi mua phân bón và thuốc bảo vệ thực vật (BVTV) thành một biến có thể mang lại một số lợi ích, bao gồm:

Tiết kiệm thời gian và công sức: Việc gom hai biến này lại thành một biến chung giúp giảm bớt số lượng biến cần quản lý và tính toán, giúp tiết kiệm thời gian và công sức.

Dễ dàng quản lý thông tin: Việc kết hợp hai biến thành một biến chung giúp tạo ra một bộ thông tin đầy đủ về các sản phẩm được sử dụng để bảo vệ và tăng cường hiệu suất cây trồng.

Tăng tính liên kết: Sử dụng phân bón và thuốc BVTV đồng thời có thể giúp tăng cường hiệu quả trong sản xuất nông nghiệp.

Dựa trên thông tin trên, giá thành trung bình cho 1kg lúa gạo có thể tính như sau: Giá thành = chi phí đầu vào + chi phí lao động + chi phí cho công lao động nhà + chi phí tăng thêm. Với tỷ lệ phân chia chi phí như đã cung cấp, ta có: Giá thành = 5.464 đồng/kg = 0,491 × 5.464 + 0,241 × 5.464 + 0,009 × 5.464 + 0,259 × 5.464 = 2.683 đồng/kg + 1.317 đồng/kg + 49 đồng/kg + 1.415 đồng/kg = 5.464 đồng/kg. Do đó, giá thành trung bình cho 1kg lúa gạo là 5.464 đồng/kg.

Bảng 2. Giá thành trung bình sản xuất lúa tại huyện Phú Tân, Châu Phú, Thoại Sơn, Châu Thành (2022)

Chi tiêu	Hạng mục	Chi phí theo 1ha (10.000m ²) (đồng/ha)	Chi phí theo 1 kg lúa (đồng/kg)	Tỷ trọng (%)
Máy móc/thiết bị	Bơm nước (xăng, dầu)	989.000	154	5,3
	Thuê máy cày, xới	1.574.400	243	8,5
	Thuê máy cắt	2.020.800	314	10,9
Đầu vào	Giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật	9.128.600	1.416	49,1
Lao động thuê	Sạ	379.400	59	2,0
	Làm cỏ, dặm	707.856	107	3,8
	Rãi phân	967.800	150	5,2
	Phun thuốc	1.441.200	223	7,7
	Khử lẫn	994.800	155	5,4
Lao động nhà		166.000	26	0,9
Lãi mua vật tư trả sau		228.000	36	1,2

b. So sánh lợi nhuận giữa nông dân tham gia hợp tác xã và nông dân không tham gia hợp tác xã

Điểm khác biệt giữa kênh 1 và kênh 2 đó là:

Trong kênh 1, nông dân thu về lợi nhuận thuần cao nhất, nhưng cũng phải chịu nhiều rủi ro và áp lực từ các tác nhân khác như thương lái. Các tác nhân khác như công ty lương thực và đại lý bán lẻ cũng thu được lợi nhuận nhưng không cao bằng nông dân trong kênh này.

Trong khi đó, ở kênh 2, nông dân trực tiếp tham gia vào HTX để bán lúa cho công ty xuất khẩu, đảm bảo giá bán ổn định và không bị lạm phát giữa các mùa vụ. Công ty xuất khẩu sẽ thu được lợi nhuận từ việc xuất khẩu lúa gạo ra thị trường quốc tế với giá cao hơn giá bán trong nước, trong khi đó nông dân sẽ được hưởng lợi từ việc được mua lúa với giá tốt hơn so với bán qua các tác nhân khác. Tuy nhiên, trong kênh 2, nông dân sẽ phải đóng phí tham gia HTX và một số chi phí khác như phí vận chuyển, phí kiểm định chất lượng lúa,... Nếu nông dân không thực hiện đúng các yêu cầu về chất lượng lúa, họ cũng có thể bị từ chối bán cho công ty xuất khẩu.

Kênh 2 nông dân tham gia vào HTX: Nông dân → hợp tác xã → NMXX → Công ty lương thực → Đại lý.

Kênh tiêu thụ này cho thấy lợi ích của việc tham gia vào HTX và cách mà HTX giúp nông

dân tối đa hóa lợi nhuận của mình. Khi trở thành xã viên của HTX, nông dân được hỗ trợ trong việc tiếp cận thị trường và có thể bán sản phẩm với giá cao hơn. Cùng với đó, HTX cũng đảm bảo cho nông dân một mức giá ổn định và đưa lúa đến được các điểm tiêu thụ khác nhau.

Tuy nhiên, ở kênh này, NMXX của công ty lương thực phải chịu chi phí tăng thêm khá cao (mất 409 đồng/kg) để vận chuyển lúa từ các xã đến kho chứa của công ty, đồng thời, công ty lương thực cũng phải đầu tư khá nhiều vào việc vận hành NMXX và các hoạt động kinh doanh khác để đạt được lợi nhuận như hiện nay. Vì vậy, tỉ lệ lợi nhuận của công ty lương thực chỉ chiếm 19,7% tổng GTGT toàn kênh, thấp hơn nhiều so với tỉ lệ lợi nhuận của nông dân (51,4%) và HTX (13,7%).

3.2.2. Phân tích kết quả khảo sát

Nhà máy xay xát: NMXX của công ty lương thực có chi phí tăng thêm khi vận chuyển lúa từ HTX đến NMXX và các chi phí khác như chi phí nhân công, khấu hao sẽ được hạch toán tại trụ sở chính của công ty. Tuy nhiên, NMXX cũng là nơi sản xuất và chế biến lúa thành các sản phẩm có giá trị cao hơn, đóng góp vào lợi nhuận của công ty.

Công ty lương thực: Đây là kênh cuối cùng trong chuỗi phân phối, công ty sẽ mua lúa từ

NMXX và bán cho đại lý với giá trung bình 15.500 đồng/kg. Sau khi trừ đi các khoản chi phí, công ty thu được lợi nhuận 1.105 đồng/kg (tương ứng 19,7% tổng GTGT toàn kênh). Công ty cũng đóng vai trò quan trọng trong việc xác định nhu cầu và giá cả của thị trường, từ đó đưa ra các quyết định về sản xuất, phân phối và tiếp thị sản phẩm.

3.3. Vai trò của hợp tác xã trong chuỗi cung ứng lúa gạo xuất khẩu

Hợp tác xã đóng vai trò quan trọng trong chuỗi cung ứng lúa gạo xuất khẩu tại An Giang. Theo kênh phân phối được mô tả ở trên, HTX là sẽ có các vai trò như sau:

3.3.1. Liên kết giữa nông dân và công ty lương thực

Theo kênh phân phối được mô tả ở trên, HTX là bước liên kết giữa nông dân và công ty lương thực, giúp nông dân tiếp cận với thị trường tiêu thụ lớn hơn và có giá bán tốt hơn. HTX còn có vai trò quan trọng trong việc tập hợp và chuyển giao kỹ thuật sản xuất cho nông dân để nâng cao chất lượng và năng suất lúa gạo, đồng thời hỗ trợ cho nông dân trong việc vận chuyển, bảo quản và xử lý sản phẩm trước khi đưa vào kênh tiêu thụ. HTX đại diện nông dân để đàm phán và thương lượng giá cả, điều kiện hợp đồng và các điều khoản kinh doanh khác giữa nông dân và công ty lương thực. Ngoài ra, HTX còn giám sát và kiểm soát chất lượng sản phẩm để đảm bảo sản phẩm đạt tiêu chuẩn và đáp ứng được yêu cầu của thị trường xuất khẩu. Cuối cùng, HTX còn giúp nông dân tiết kiệm chi phí trong quá trình sản xuất và tiêu thụ, thông qua việc tập hợp và chia sẻ các

nguồn lực, kỹ thuật, đầu tư và công nghệ mới, cùng với các chương trình ưu đãi và hỗ trợ từ Chính phủ và các tổ chức nông nghiệp khác. Những đóng góp trên giúp HTX giữ vai trò quan trọng trong chuỗi cung ứng lúa gạo xuất khẩu tại An Giang.

Vì vậy, HTX rất quan trọng trong việc tạo lập một chuỗi cung ứng lúa gạo ổn định, có chất lượng cao và đáp ứng được yêu cầu của thị trường xuất khẩu tại An Giang.

3.3.2. Cung ứng vật tư nông nghiệp cho nông dân tại An Giang

Từ kết quả khảo sát của tác giả cho thấy, việc cung ứng vật tư nông nghiệp như phân bón, thuốc bảo vệ thực vật,... cho nông dân là xã viên và nông dân không là xã viên thì HTX thực hiện theo cách khác nhau. Vì thế, HTX sẽ giúp nông dân tiết kiệm chi phí bằng cách tối ưu hóa quy trình sản xuất, chia sẻ tài nguyên và cung cấp các dịch vụ chung. Nhờ vào việc kết nối các nông dân trong cùng khu vực, HTX có thể đàm phán mua sắm vật tư nông nghiệp với giá tốt hơn. Ngoài ra, HTX cũng cung cấp các dịch vụ như vận chuyển, bảo vệ thực vật, cung cấp thông tin thị trường và hỗ trợ kỹ thuật, giúp nông dân có thể tiết kiệm được chi phí và tối đa hóa lợi nhuận.

Vấn đề về giống lúa và vật tư đầu vào đang ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng sản phẩm của nông dân, làm giảm lợi nhuận của họ và gây khó khăn trong việc xuất khẩu. Điều này cho thấy HTX cần đưa ra giải pháp nhằm cung cấp giống lúa chất lượng và vật tư đầu vào giá cả hợp lý để nông dân có thể sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của mình một cách hiệu quả.

Bảng 3. Lợi nhuận nông dân không tham gia vào HTX nhận được trong một vụ mùa

Khoản mục	Nông dân	Thương lái	Công ty	Đại lý bán lẻ	Tổng
Giá bán	6.272	6.317	15.500	18.100	
Chi phí trung gian	3.398	6.273	6.317	15.500	
Chi phí tăng thêm	1.079	0	7.960	1.750	
Lợi nhuận thu về	1.795	45	1.223	850	3.913
% Lợi nhuận	45,9	1,1	31,3	21,7	100

Bảng 4. Lợi nhuận nông dân tham gia vào HTX nhận được trong một vụ mùa

Khoản mục	Nông dân	Thương lái	NMXX	Công ty	Đại lý bán lẻ	Tổng
Giá bán	7.168	8.266	8.675	15.500	18.100	
Chi phí trung gian	3.213	7.168	8.266	8.675	15.500	
Chi phí tăng thêm	1.076	329	409	5.720	1.750	
Lợi nhuận thu về	2.879	769	1.105	850	5.603	2.879
% Lợi nhuận	51,4	13,7		19,7	15,2	100

Bảng 5. Nơi cung cấp vật tư nông nghiệp cho nông dân trồng lúa không tham gia HTX tại các huyện: Phú Tân, Châu Phú, Thoại Sơn, Châu Thành (tháng 7/2022)

Nhóm hộ		Nơi cung cấp phân bón và thuốc BVTV				
		Cửa nhà	Cửa hàng VTNN	Công ty	Qua HTX	Tổng
Hộ không tham gia HTX	Tần suất	3	103	0	11	117
	Tỉ lệ trong nhóm hộ không tham gia HTX (%)*	2,6	88	0	9,4	100
	Tỉ lệ phân theo nơi cung cấp phân bón và thuốc BVTV (%)**	100	62,5	0	19,3	50,2
	Tỉ lệ theo tổng mẫu (%)***	1,3	44,2	0	4,7	50,2
Hộ tham gia HTX	Tần suất	0	62	8	46	116
	Tỉ lệ trong nhóm hộ không tham gia HTX (%)*	0	53,4	4,9	39,7	100
	Tỉ lệ phân theo nơi cung cấp phân bón và thuốc BVTV (%)**	0	37,6	100	80,7	49,8
	Tỉ lệ theo tổng mẫu (%)***	0	26,6	3,4	19,7	49,8
Tổng mẫu	Tần suất	3	165	8	57	233
	Tỉ lệ trong nhóm hộ không tham gia HTX (%)*	1,3	70,8	3,4	24,5	100
	Tỉ lệ phân theo nơi cung cấp phân bón và thuốc BVTV (%)**	100		100	100	100
	Tỉ lệ theo tổng mẫu (%)***	1,3	170,8	3,4	24,5	100

Chú ý: Giá trị Pearson Chi-square: 0,0001; *: Tính theo chiều ngang bảng; **: Tính theo chiều dọc bảng; ***: Tính theo tổng số mẫu quan sát.

Bảng 6. Nguồn cung cấp vật tư nông nghiệp của xã viên và không phải xã viên (%)

Nguồn cung cấp	Nông dân là xã viên		Nông dân chưa tham gia HTX	
	Giống, phân bón	Thuốc BVTV	Giống, phân bón	Thuốc BVTV
Đại lý, địa phương	0,00	18,89	46,27	82,38
Công ty cung ứng vật tư	14,43	46,67	51,51	17,62
Công ty hợp đồng bao tiêu đầu ra	85,56	34,44	2,22	0,00

Nông dân tham gia HTX: đa số nông dân tham gia HTX đều được công ty hợp đồng bao tiêu sản phẩm cung ứng giống, hoá phẩm xử lý giống (Nông dân thường dùng các hóa chất xử lý giống trước khi gieo sạ), phân bón và thuốc

BVTV. Việc này giúp nông dân tiết kiệm chi phí và đảm bảo chất lượng sản phẩm, từ đó tăng lợi nhuận và giảm rủi ro trong sản xuất. Ngoài ra, việc sử dụng giống xác nhận từ các công ty sản xuất lúa giống uy tín cũng giúp đảm bảo chất

lượng sản phẩm và đáp ứng được yêu cầu khắt khe của các thị trường khó tính.

Tương tự như giống lúa, phân bón và thuốc BVTV được công ty hợp đồng bao tiêu cung cấp hoặc xã viên của HTX mua trực tiếp tại các công ty sản xuất phân, thuốc BVTV được xác nhận nên chất lượng đảm bảo và giá vật tư thấp, chuỗi cung ứng được nâng cấp.

Điều này cho thấy liên kết với các đơn vị cung ứng vật tư nông nghiệp là một giải pháp tạm thời để giúp cho HTX có thể tiếp cận với vật tư nông nghiệp đáp ứng nhu cầu sản xuất. Tuy nhiên, trong tương lai, nếu HTX muốn phát triển và nâng cao năng lực tự chủ của mình, việc hình thành một nguồn cung vật tư nông nghiệp riêng của HTX sẽ là một lợi thế lớn giúp cho HTX có thể tự quản lý và kiểm soát được chất lượng và giá cả vật tư nông nghiệp, tăng tính cạnh tranh và sức mạnh trong quá trình thương thảo với các đối tác kinh doanh.

3.3.3. Hợp tác xã là đơn vị hỗ trợ tiêu thụ sản phẩm cho các thành viên

Từ những thông tin trên, có thể thấy rằng HTX hiện nay chưa đóng vai trò quan trọng trong chuỗi cung ứng tại khâu tiêu thụ lúa gạo tại tỉnh An Giang. Thương lái vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong việc tiêu thụ lúa gạo của nông dân, và HTX chưa có đủ năng lực để thu mua và bao tiêu sản phẩm của các thành viên. Điều này cũng phản ánh sự thiếu hiểu biết và kinh nghiệm của HTX trong quản lý và vận hành các hoạt động liên quan đến chuỗi cung ứng sản phẩm nông nghiệp.

Tuy nhiên, việc HTX không có năng lực thu mua và bao tiêu sản phẩm có thể được giải

quyết thông qua tăng cường liên kết với các đơn vị kinh doanh lúa gạo để có đầu ra ổn định cho nông dân. Việc tạo ra các kênh tiếp thị và bán hàng hiệu quả cũng là một giải pháp để giúp HTX tăng cường vai trò của mình trong chuỗi cung ứng sản phẩm nông nghiệp.

Với những cải tiến và nâng cao chất lượng này, HTX sẽ có thể làm tốt hơn vai trò của mình trong việc quản lý và vận hành chuỗi cung ứng sản phẩm nông nghiệp, giúp tăng thu nhập cho nông dân và đưa sản phẩm nông nghiệp Việt Nam vào thị trường quốc tế.

Bảng 7 cho kết quả là các hộ tham gia HTX có chi phí sản xuất thấp hơn, giá bán, năng suất và lợi nhuận cao hơn so với các hộ không tham gia. Cụ thể, hộ tham gia HTX có tổng chi phí sản xuất là 19.408.903 đồng/ha/vụ, hộ không tham gia có tổng chi phí là 20.285.000 đồng/ha/vụ. Sự khác biệt có ý nghĩa thống kê với giá trị $P = 0,010$. Giá bán lúa của hộ tham gia HTX cũng cao hơn, 6.510 đồng/kg so với 6.363 đồng/kg của hộ không tham gia. Sự khác biệt không có ý nghĩa thống kê, nhưng giá trị P gần với ngưỡng ở mức 0,052.

Hộ tham gia HTX có năng suất lúa cao hơn bình quân 8.202 tạ/ha so với hộ không tham gia là 8.044 tạ/ha. Sự khác biệt có ý nghĩa thống kê với giá trị $P = 0,012$.

Cuối cùng, hộ tham gia HTX có lợi nhuận cao hơn bình quân 33.975.252 đồng/ha/vụ so với hộ không tham gia là 30.874.887 đồng/ha/vụ. Sự khác biệt có ý nghĩa thống kê với giá trị $P = 0,001$. Nhìn chung, kết quả cho thấy rằng việc tham gia hợp tác xã có liên quan đến chi phí sản xuất thấp hơn, năng suất cao hơn và lợi nhuận cao hơn cho các hộ nông dân.

Bảng 7. Hiệu quả của nông dân tham gia và không tham gia vào HTX trồng lúa tại các huyện: Phú Tân, Châu Phú, Thoại Sơn, Châu Thành (2022)

Các biến	Hộ tham gia HTX (n = 116)	Hộ không tham gia HTX (n = 117)	Giá trị P
Tổng chi phí sản xuất (đồng/ha/vụ)	19.408.903	20.285.000	0,010
Giá bán lúa (đồng/kg)	6.510	6.363	0,052
Năng suất (kg/ha)	8.202	8.044	0,012
Lợi nhuận (đồng/ha/vụ)	33.975.252	30.874.887	0,001

3.3.4. Cung cấp lúa gạo cho các tác nhân tiếp theo trong chuỗi cung ứng

Nhiều nông dân vẫn còn khó khăn trong việc tìm nguồn đầu ra do chất lượng sản xuất không đạt yêu cầu của doanh nghiệp, do đó hệ thống thương lái đã góp phần giải quyết vấn đề đầu ra cho ngành lúa, nhất là vào giai đoạn cao điểm của thu hoạch giúp ngăn được tình trạng ứ đọng lúa hàng hóa trong nông dân. Tuy nhiên, tình trạng này tiềm ẩn nhiều rủi ro về giá vì nông dân không quyết định được giá bán của nông sản do mình sản xuất, thu nhập của nông dân không cao, có thể lỗ do thường xuyên gặp cảnh được mùa mất giá. Đối với doanh nghiệp chế biến cũng không thể chủ động và đặc biệt không quản lý được chất lượng của nguồn nguyên liệu đầu vào.

Từ thực tế trên mô hình chuỗi cung ứng sản xuất và tiêu thụ lúa gạo của tỉnh An Giang trong thời gian tới cần liên kết sản xuất theo quy mô lớn, HTX làm trung tâm kết nối với doanh nghiệp. Thông qua hoạt động tìm hiểu thị trường, doanh nghiệp sẽ gửi yêu cầu sản phẩm trước cho HTX để định hướng sản xuất nhằm đảm bảo được quan hệ cung - cầu hài hòa, người trồng lúa sẽ cho ra những sản phẩm theo nhu cầu của thị trường từ đó nông dân mới tránh được tình trạng “được mùa mất giá”, qua đó gia tăng thu nhập.

3.3.5. Là một tổ chức hỗ trợ cho nông dân gia tăng thu nhập

Thông qua việc liên kết với HTX, nông dân có thể trồng cùng một loại giống và được hướng dẫn bởi cán bộ kỹ thuật của chính HTX, từ đó có thể áp dụng các giải pháp mới và tăng hiệu quả sản xuất.

Ngoài ra, HTX cũng đóng vai trò quan trọng trong việc kiểm tra và chứng nhận chất lượng sản phẩm, đặc biệt là khi nông dân sản xuất với quy mô nhỏ và có diện tích canh tác hạn chế. Thông qua việc hướng dẫn, giám sát và đưa ra quy hoạch sản xuất ổn định, HTX có thể đảm bảo chất lượng sản phẩm và đáp ứng yêu cầu của các tổ chức kiểm tra và chứng nhận. Do đó, HTX là đối tác đáng tin cậy của các tổ chức kiểm

tra và chứng nhận về chất lượng sản phẩm, xuất xứ hàng hóa.

3.4. Khuyến nghị tăng vai trò của hợp tác xã trong phát triển chuỗi cung ứng lúa gạo tại tỉnh An Giang

Từ việc phân tích vai trò của HTX tham gia sản xuất lúa tại các huyện Phú Tân, Châu Phú, Thoại Sơn, Châu Thành tỉnh An Giang và phân tích số liệu thu thập được làm cơ sở gợi ý một số khuyến nghị tăng vai trò HTX trong phát triển chuỗi cung ứng lúa gạo tại tỉnh An Giang, cụ thể như sau:

- Tăng cường đầu tư vào HTX để nâng cao khả năng quản lý sản xuất, kỹ thuật canh tác, chế biến, đưa ra thị trường, quản lý tài chính, tư vấn chuyển đổi kỹ thuật sản xuất, đào tạo nhân lực chuyên môn.

- Đẩy mạnh kết nối giữa HTX với các đối tác trong chuỗi cung ứng lúa gạo, bao gồm cơ quan nghiên cứu, nhà sản xuất phân bón và thuốc trừ sâu, đơn vị cung cấp giống, doanh nghiệp chế biến lúa gạo, cơ quan kiểm định chất lượng sản phẩm, đối tác xuất khẩu.

- Hỗ trợ HTX đưa ra kế hoạch sản xuất dài hạn và quản lý tài chính hiệu quả để đảm bảo quy mô sản xuất ổn định và tiết kiệm chi phí.

- Tăng cường quản lý chất lượng sản phẩm và hướng dẫn HTX đăng ký chứng nhận chất lượng sản phẩm và xuất xứ hàng hóa.

- Thúc đẩy việc tăng cường truyền thông và quảng bá thương hiệu sản phẩm lúa gạo An Giang để tăng giá trị thương mại của sản phẩm.

- Tạo điều kiện cho các HTX tăng cường năng lực xuất khẩu và tham gia triển lãm, hội chợ thương mại để mở rộng thị trường tiêu thụ.

4. KẾT LUẬN

Các hộ nông dân thiếu vốn, chưa được đào tạo nghề và không thể thực hiện đồng thời ba chức năng của đơn vị kinh tế trong cơ chế thị trường. Thành lập các HTX kiểu mới, theo Luật HTX năm 2012 và các HTX kiểu mới do nông dân sáng tạo đã ra đời trước năm 2012 là giải pháp cơ bản để tăng cường liên kết giữa các hộ

nông dân, tạo ra sức mạnh đoàn kết, cải thiện hiệu quả sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2022). Thông tư số 01/2020/TT-BKHĐT về hướng dẫn phân loại và đánh giá Hợp tác xã. Truy cập từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Thong-tu-01-2020-TT-BKHDT-huong-dan-phan-loai-va-danh-gia-hop-tac-xa-434897.aspx> ngày 02/08/2022.
- Bộ NN&PTNT (2017). Thông tư số 09/2017/TTBNNPTNT về hướng dẫn phân loại và đánh giá hợp tác xã hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp. Truy cập từ <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Thong-tu-09-2017-TTBNNPTNT-huong-dan-phan-loai-danh-gia-hoptac-xa-nong-nghiep-333817.aspx> ngày 02/6/2022.
- Ching-Chiao Yang Po-Lin Lai, Li Ying & Yin-Yu Hsu (2018). Supply Chain Key Success Factors for Organic Agricultural Products: Case Study in Taiwan. *International Journal of Supply Chain Management*. pp. 2-10.
- Chandni Khandelwal (2021). Agriculture Supply Chain Management: A Review (2010-2020). DOI:10.1016/j.matpr.2021.06.193.
- Dương Ngọc Thành, Nguyễn Công Toàn & Hà Thị Thu Hà (2018). Đánh giá yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động HTX nông nghiệp tại tỉnh An Giang. *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ*. 54(4): 212-219.
- Đào Thế Anh & Thái Văn Tình (2014). Chuỗi giá trị lúa gạo Đồng bằng sông Cửu Long: chính sách nông nghiệp và thương mại thiếu hiệu quả. *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế*. 447(8): 24-36.
- Ganeshkumar C., Pachayappan M. & Madanmohan G. (2017). Agri-food Supply Chain Management: Literature Review. *Intelligent Information Management*. DOI: 10.4236/iim.2017.92004.
- Kohls Richard Louis & Joseph N. Uhl (1990). *Marketing of agricultural products*. 7th ed. Macmillan Publishing Company, USA.
- Liên Minh HTX tỉnh An Giang (2021). Tổng kết tình hình kinh tế tập thể, hợp tác xã và hoạt động của Ban chấp hành Liên minh HTX tỉnh An Giang năm 2021. Báo cáo số 06/BC-LMHTX, ngày 04/08/2022.
- Min & Zhou (2002). Supply chain modeling: past, present and future. *Computers & Industrial Engineering*.
- Manfredi De Fazio (2016). Agriculture and sustainability of the welfare: the role of the short supply chain. *Agriculture and Agricultural Science*. 8: 461-466. doi: 10.1016/j.aaspro.2016.02.044.
- Nadia El-Hage Scialabba & Maria Müller-Lindenlauf. (2009). Organic agriculture and climate change. *Agriculture and Food Systems*. doi:10.1017/S1742170510000116
- Nguyễn Thị Bình & Bùi Thị Ly (2021). Sustainable Rice Supply Chain Management in the Mekong Delta of Vietnam: The Role of Regional Rice Logistics Centre. *CIGOS, Emerging Technologies and Applications for Green Infrastructure*. pp. 1713-1721.
- Peng-Sheng You a & Yi-Chih Hsieh (2017). A computational approach for crop production of organic vegetables. *International Rice Research Institute*. DOI:10.1016/j.compag.2016.11.003.
- Quốc hội (2012). Luật số: 23/2012/QH13 - Luật Hợp tác xã. Truy cập từ <https://luatvietnam.vn/doanh-nghiep/luat-hop-tac-xa-2012-75400-d1.html> ngày 22/12/2022.
- Trần Thanh Dũng, Lê Thanh Sơn và Phạm Văn Trọng Tinh, (2022). Vai trò của liên kết sản xuất trong nông nghiệp ở Đồng bằng sông Cửu Long. *Tạp chí Khoa học Đại học Cần Thơ*, 58(SDMD), 56-64. <https://doi.org/10.22144/ctu.jvn.2022.192>.
- UBND tỉnh An Giang (2022). Kế hoạch số 152/KH-UBND ngày 23/3/2022 của UBND tỉnh An Giang “Thực hiện Nghị quyết số 46/NQ-HĐND ngày 08/12/2021 của Hội đồng nhân dân tỉnh An Giang về phát triển KTTT, HTX tỉnh An Giang giai đoạn 2021-2025”.
- Viện Hàn lâm Khoa học xã hội Việt Nam (2022). Kinh nghiệm phát triển hợp tác xã ở một số quốc gia trên thế giới và các giá trị tham khảo cho Việt Nam. Hội thảo “Một số vấn đề lý luận - Thực tiễn về phát triển nông nghiệp ở Việt Nam trong bối cảnh mới Truy cập từ <https://lmhtx.phutho.gov.vn/Chuyen-muc-tin/Chi-tiet-tin/t/kinh-nghiem-phat-trien-hop-tac-xa-o-mot-so-quoc-gia-tren-the-gioi-va-cac-gia-tri-tham-khao-cho-viet-nam/title/37140/ctitle/540288?AspxAutoDetectCookieSupport=1> ngày 10/08/2022.