

Liên kết trong sản xuất lúa ở đồng bằng sông Cửu Long và mô hình liên kết “4 nhà” của Công ty cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang

MA NGỌC NGÀ

Bài viết này đưa ra một bức tranh tổng thể về liên kết “4 nhà” của khu vực đồng bằng sông Cửu Long nói chung, phân tích mô hình liên kết của Công ty cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang nói riêng nhằm tìm ra ưu nhược điểm, cơ hội, thách thức cũng như dự báo khả năng nhân rộng đối với mô hình này.

Từ khóa: liên kết trong sản xuất lúa, mô hình liên kết 4 nhà.

1. Bức tranh tổng thể về liên kết “4 nhà” khu vực đồng bằng sông Cửu Long

Thực tế, từ năm 2002 (từ khi ban hành Quyết định 80) đến năm 2013, mỗi liên kết “4 nhà” đã được trải nghiệm với những mức độ chặt chẽ và hiệu quả khác nhau ở mỗi địa phương trong vùng. Trong lĩnh vực sản xuất và tiêu thụ nông sản nói chung, lúa gạo nói riêng, quan hệ liên kết kinh tế giữa Nhà nước với nhà nông và các doanh nghiệp sản xuất, chế biến, tiêu thụ nông sản và các cơ quan, các tổ chức nghiên cứu khoa học đã thực hiện việc ký kết hợp đồng. Nhờ đó, các mặt hàng nông sản xuất khẩu của Việt Nam đã có được chỗ đứng nhất định trên thị trường thế giới, đặc biệt là sản phẩm lúa gạo của Việt Nam đã vươn lên đứng hàng thứ 2 (chỉ sau Thái Lan) trong số các quốc gia tham gia xuất khẩu mặt hàng này. Thị trường tiêu thụ cũng ngày càng được mở rộng, cụ thể: năm 1991 mới chỉ có 20 nước nhập khẩu gạo của Việt Nam thì đến năm 2007 đã có trên 80 nước, trong đó có cả những thị trường khó tính như Nhật Bản. Đến tháng 3-2007, Việt Nam đã trúng thầu xuất khẩu 28.000 tấn gạo (loại gạo tẻ hạt dài) sang thị trường này¹. Có được điều đó là nhờ các bộ, ngành, các cơ quan nhà nước và các doanh nghiệp đã đứng ra ký kết với đối tác nước ngoài nhiều hợp đồng sản xuất, chế biến và tiêu thụ nông sản, trong đó có mặt hàng lúa gạo.

Thực trạng liên kết “4 nhà” trong sản xuất lúa tại khu vực ĐBSCL đem lại những hiệu quả kinh tế đáng ghi nhận:

• Hiệu quả đạt được

Khi nông dân tham gia mô hình liên kết thì thu được lợi nhuận cao hơn so với ngoài mô hình, tăng thu nhập cho nông dân do tăng năng suất, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành; ngoài ra, còn góp phần làm tăng tính cộng đồng, đồng đều giữa các hộ nông dân, thúc đẩy sự phát triển hình thức hợp tác xã kiểu mới. Vật tư đầu vào được cung ứng tốt, bảo đảm chất lượng, đồng thời nông dân được hướng dẫn, tư vấn sử dụng hợp lý nên chi phí giảm, hiệu quả cao hơn. Thúc đẩy cơ giới hóa, tạo thuận lợi cho việc áp dụng máy móc, nhất là máy móc có công suất lớn, cơ giới hóa đồng bộ; góp phần bảo vệ môi trường, giảm phát thải nhờ giảm sử dụng hóa chất, thuốc bảo vệ thực vật, phân bón và điều tiết thủy lợi hợp lý trên phạm vi rộng lớn. Nhờ mô hình này, sản xuất đã từng bước gần với thị trường, nông dân tiếp cận được thị trường thông qua liên kết với doanh nghiệp, đồng thời doanh nghiệp cũng đặt hàng với nông dân sản xuất theo yêu cầu của thị trường về chủng loại, số

Ma Ngọc Ngà, ThS., Viện Kinh tế Việt Nam.

1. Đinh Quang Hải (2007), Liên kết 4 nhà - Nhà nước, nhà nông, nhà khoa học và nhà doanh nghiệp trong nông nghiệp, nông thôn Việt Nam hiện nay, *Tạp chí Nghiên cứu lịch sử*, số 4, tr. 16.

lượng, chất lượng nên sản xuất và tiêu thụ được bền vững, đem lại lợi ích cho cả doanh nghiệp và nông dân, nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

• Khó khăn, tồn tại

Trong quá trình xây dựng và thực hiện, mô hình liên kết “4 nhà” để tạo nên những “cánh đồng mẫu lớn” cũng bộc lộ nhiều vấn đề tồn tại bất cập:

Với tên gọi là mô hình liên kết “4 nhà” nhưng thực tế cho thấy chủ yếu vẫn chỉ là liên kết “2 nhà”: doanh nghiệp và nông dân. Vai trò của Nhà nước và nhà khoa học thực sự còn rất mờ nhạt trong liên kết này, đặc biệt là vai trò của Nhà nước.

Các doanh nghiệp chưa thực sự tham gia tích cực trong việc tiêu thụ lúa của nông dân, nhiều doanh nghiệp không muốn làm việc trực tiếp với nông dân mà vẫn muốn duy trì cách thức thu mua lúa gạo qua đội ngũ thu gom (chủ yếu là thương lái). Ngoài trừ một số doanh nghiệp có tiềm lực kinh tế tương đối mạnh (Công ty cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang, Công ty cổ phần Gentraco, Angimex...), đa số doanh nghiệp bị hạn chế về nguồn lực, thiếu vốn để thu mua sản phẩm của nông dân, trong khi việc tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng không hề dễ dàng. Bên cạnh đó, nông dân trong vùng chủ yếu sản xuất nhỏ do đất đai phân tán nhỏ lẻ, mặt khác người nông dân cũng quen với tập quán sản xuất theo quy mô hộ gia đình, chưa quen liên kết. Ngoài ra, một vấn đề tồn tại nữa đó là một số hộ nông dân khi tham gia mô hình chỉ mang tính hình thức, không tuân thủ quy trình canh tác đã được hướng dẫn. Việc tổ chức, triển khai còn hạn chế do chưa xây dựng đầy đủ tiêu chí cánh đồng mẫu lớn, trình độ người nông dân chưa cao và không đồng đều nên việc phổ biến, tuyên truyền các thông tin đến người nông dân còn gặp nhiều khó khăn.

2. Mô hình liên kết của Công ty cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang

An Giang là một trong những tỉnh đi đầu của phong trào liên kết “4 nhà” trong sản xuất lúa và đã đạt được những thành công

đáng kể. Nổi bật nhất phải kể đến mô hình liên kết do Công ty cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang (An Giang Plant Protection Joint Stock Company – AGPPS) thực hiện.

Mô hình liên kết “4 nhà” của Công ty cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang – AGPPS bắt đầu được triển khai từ năm 2006. Từ năm 2006 đến năm 2013, quá trình thực hiện được chia làm 2 giai đoạn:

2.1. Giai đoạn 1 (2006 – 2010)

• Quá trình triển khai

Vụ Đông xuân 2006-2007, dịch rầy nâu gây bệnh vàng lùn và lùn xoắn lá trên cây lúa xuất hiện tràn lan tại nhiều cánh đồng của khu vực DBSCL gây hoang mang cho người nông dân trong vùng. AGPPS đã thực hiện chương trình “cùng nông dân ra đồng”. Nội dung của chương trình này là Công ty cử cán bộ kỹ thuật (còn gọi là các FF – Farmer's Friend) trực tiếp xuống các cánh đồng để hướng dẫn, hỗ trợ người dân phòng trừ sâu bệnh và đã bước đầu đạt được những kết quả tích cực. Đến vụ đông xuân 2007-2008, chương trình này được triển khai tại tất cả các tỉnh thành vùng DBSCL và Tây Ninh. Hiệu quả và sự phát triển của chương trình cũng được thể hiện qua sự gia tăng của số lượng cán bộ kỹ thuật (bảng 1).

BẢNG 1: Sự phát triển của đội ngũ cán bộ kỹ thuật

Vụ	Số cán bộ kỹ thuật
Đông xuân 2006 — 2007	12
Hè thu 2007	50
Đông xuân 2007 — 2008	91
Hè thu 2008	106
Đông xuân 2008 — 2009	107
Hè thu 2009	157
Đông xuân 2009 — 2010	252
Hè thu 2010	239
Đông xuân 2010 — 2011	377
Hè thu 2011	424
Đông xuân 2011 - 2012	578
Hè thu 2012	635
Đông xuân 2012 — 2013	844

Nguồn: Công ty Cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang (2013).

Khi bắt đầu triển khai chương trình vào vụ đông xuân 2006-2007, số lượng cán bộ kỹ thuật được cử xuống đồng ruộng hỗ trợ nông dân chỉ có 12 người; đến khi kết thúc giai đoạn 1 (vụ hè thu 2010) số lượng này đã tăng lên là 239 người; hiện nay đội ngũ cán bộ kỹ thuật của AGPPS đã lên tới 844 người và Công ty kỳ vọng con số này sẽ là trên 1000 vào năm 2015.

• Kết quả đạt được

Kết thúc giai đoạn 1, thành tựu lớn nhất mà chương trình “cùng nông dân ra đồng” đạt được đó là bước đầu mang lại lợi ích thiết thực cho “4 nhà”, cụ thể:

Đối với Nhà nước: (cụ thể là chính quyền cấp tỉnh, huyện, xã của các địa phương vùng ĐBSCL): tạo điều kiện để hoàn thành các chương trình mục tiêu (ví dụ như chương trình nông thôn mới), góp phần đảm bảo và hoàn thành các kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội địa phương, tiết kiệm một phần nguồn ngân sách.

Đối với nông dân: hạn chế được phần nào tác hại của dịch bệnh; được học hỏi nâng cao trình độ khoa học kỹ thuật, được tiếp cận ứng dụng các kỹ thuật tiên bộ, các công nghệ tiên

tiến; tăng năng suất, chất lượng sản phẩm.

Đối với nhà khoa học: tiếp cận được thực tiễn sản xuất, từ đó thấy được nhu cầu bức xúc của người nông dân. Đó chính là động lực thúc đẩy để nhà khoa học có những hoạt động nghiên cứu nhằm đáp ứng thiết thực hơn nữa cho nền sản xuất nông nghiệp.

Đối với doanh nghiệp: lợi ích rõ ràng nhất đó là doanh nghiệp tiêu thụ được một số lượng đáng kể thuốc bảo vệ thực vật. Bên cạnh đó cũng bước đầu xây dựng được niềm tin đối với người nông dân. Đây chính là cơ sở, nền tảng cho mối liên kết trong giai đoạn tiếp theo.

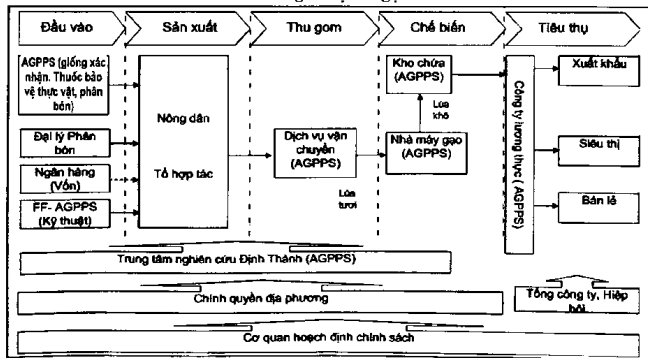
2.2. Giai đoạn 2 (2010 – 2013)

• Quá trình thực hiện

Từ vụ đông xuân 2010-2011, AGPPS chính thức triển khai chương trình “đầu tư, thu mua và chế biến lúa gạo” với mô hình đầu tiên được thực hiện tại xã Vĩnh Bình, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang. Công ty ký kết trực tiếp hợp đồng với từng hộ nông dân tham gia vào mô hình (ký theo vụ).

AGPPS thực hiện chuỗi giá trị sản xuất lúa gạo khép kín, có nghĩa là AGPPS tham gia vào tất cả các khâu của chuỗi giá trị lúa gạo (hình 1).

HÌNH 1: Chuỗi giá trị lúa gạo của AGPPS



Nguồn: Đào Thị Hoàng Mai và nhóm nghiên

Vai trò của từng “nhà” được thể hiện trong chuỗi giá trị này cụ thể như sau:

Nhà nông (bao gồm các hộ nông dân và các tổ hợp tác, hợp tác xã): là chủ thể sản xuất, ký hợp đồng với AGPPS, nhận nguồn cung ứng đầu vào từ AGPPS, trong đó lúa giống xác nhận là bắt buộc phải sử dụng giống lúa do AGPPS cung ứng; phân bón, vật tư có thể nhận từ AGPPS hoặc mua từ các đại lý khác; nhận sự hỗ trợ kỹ thuật từ các cán bộ kỹ thuật của AGPPS; canh tác theo đúng quy trình được hướng dẫn; ghi chép “nhật ký đồng ruộng”; sau khi thu hoạch thì bán sản phẩm cho AGPPS.

Doanh nghiệp (AGPPS): tham gia vào hầu hết các khâu của chuỗi giá trị; trực tiếp ký hợp đồng bao tiêu lúa tươi với nông dân (không qua thương lái) nhằm xây dựng vùng nguyên liệu đảm bảo chất lượng; cung ứng giống, thuốc bảo vệ thực vật, phân bón cho nông dân từ đầu vụ dưới 2 hình thức: nông dân trả tiền ngay thì có ưu đãi về giá và nông dân trả tiền cuối vụ thì không phải chịu lãi suất. Khi thu hoạch, nếu nông dân chấp nhận bán lúa ngay thì công ty sẽ hỗ trợ miễn phí về bao bì, vận chuyển (công ty mua lúa ngay tại ruộng) và thu mua theo giá thị trường; nếu nông dân không muốn bán lúa ngay mà muốn trữ lại chờ giá lên thì công ty cũng cho nông dân mượn bao bì, đồng thời hỗ trợ nông dân gửi lúa tại kho của công ty miễn phí trong 1 tháng (nông dân chịu phí vận chuyển từ ruộng đến kho của công ty), sau 1 tháng nếu nông dân muốn bán lúa thì công ty sẽ thu mua theo giá thị trường tại thời điểm đó, nếu nông dân vẫn chưa muốn bán thì công ty sẽ bắt đầu tính phí lưu kho. Nguồn nguyên liệu thu mua được từ nông dân, công ty sẽ đưa về kho và tiến hành chế biến (sấy, xay xát, lau bóng, đóng gói...) và bán ra thị trường theo 3 hình thức: xuất khẩu; bán trong hệ thống đại lý, siêu thị; bán lẻ.

Nhà khoa học (Trung tâm nghiên cứu nông nghiệp Định Thành, AGPPS): năm

2012, AGPPS thành lập trung tâm nghiên cứu nông nghiệp Định Thành với tổng vốn đầu tư là 4,5 triệu USD trên tổng diện tích 20 hecta. Trung tâm nghiên cứu nông nghiệp Định Thành ra đời thực hiện 2 chức năng cơ bản: *thứ nhất* là phối hợp với các viện nghiên cứu (Viện Lúa ĐBSCL, viện nghiên cứu cây lương thực miền Nam...) và các trường đại học (Đại học Cần Thơ, Đại học An Giang...) trong hoạt động nghiên cứu giống, phân bón và thuốc bảo vệ thực vật nhằm tạo ra những giống lúa có năng suất cao, chất lượng tốt, tạo ra những loại vật tư nông nghiệp hiệu quả và bảo vệ môi trường; chức năng *thứ hai* là tập huấn, chuyển giao công nghệ cho đội ngũ cán bộ kỹ thuật nhằm nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ này để có thể hỗ trợ ngày càng hiệu quả hơn đối với người nông dân.

Nhà nước (Chính phủ, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, UBND tỉnh, huyện, xã, cơ quan khuyến nông của địa phương, ngân hàng...): hỗ trợ về mặt thủ tục pháp lý (chưa có bất cứ sự hỗ trợ nào về mặt vật chất) đối với doanh nghiệp, tạo điều kiện để doanh nghiệp ký kết hợp đồng với nông dân, tuyên truyền, vận động nông dân thực hiện liên kết với doanh nghiệp; cơ quan khuyến nông hỗ trợ, hướng dẫn kỹ thuật sản xuất cho nông dân; Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn, Ngân hàng Chính sách xã hội hỗ trợ người nông dân vay vốn để sản xuất; chính quyền địa phương (cụ thể là UBND xã) trực tiếp vận động đối với một số hộ nông dân chưa thực hiện đúng cam kết với doanh nghiệp (chưa có hình thức, chế tài xử lý đối với những hộ vi phạm hợp đồng); chính quyền địa phương cũng giám sát hoạt động của doanh nghiệp, trong đó bao gồm cả những cam kết về bảo vệ môi trường.

• Kết quả đạt được

Đối với doanh nghiệp: kết quả đầu tiên đáng ghi nhận của giai đoạn này đó là việc mở rộng vùng nguyên liệu (bảng 2).

BẢNG 2: Sự phát triển vùng nguyên liệu của AGPPS

Vụ	Số hộ tham gia	Diện tích (ha)
Đông xuân 2010 — 2011	443	1.073,25
Hè thu 2011	684	1.616,84
Thu đông 2011	305	748,82
Đông xuân 2011 — 2012	2.622	7.056
Hè thu 2012	3.299	9.470
Thu đông 2012	1.403	3.284
Đông xuân 2012 - 2013		19.500
Dự kiến cả năm 2013		49.200
Dự kiến cả năm 2014		102.100
Dự kiến cả năm 2018		340.500

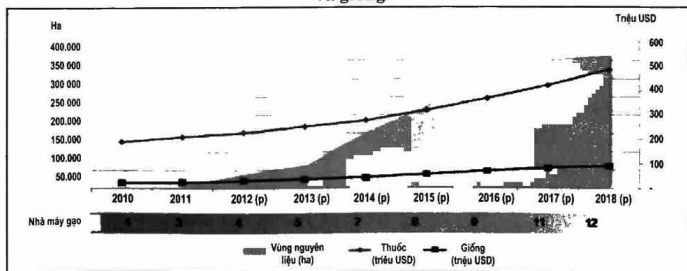
Nguồn: Công ty cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang (2013).

Có thể thấy rằng, vùng nguyên liệu của công ty AGPPS phát triển rất nhanh chóng cả về diện tích và số hộ tham gia, từ 443 hộ nông dân với tổng diện tích canh tác khoảng trên 1000 hecta vào vụ đầu tiên thực hiện liên kết (đông xuân 2010-2011) đã tăng lên 19.500 hecta vào vụ đông xuân 2012-2013 và dự kiến đến năm 2018 con số này sẽ là 340.500 hecta. Năm 2013, công ty có tổng số 5 nhà máy chế biến gạo (ở An Giang, Long An, Bạc Liêu và Đồng Tháp), dự kiến đến năm 2018 tổng số nhà máy chế biến gạo của công ty sẽ là 12 nhà máy

(mỗi nhà máy có công suất 200.000 tấn/năm). Vùng nguyên liệu ngày càng được mở rộng cũng đồng nghĩa với việc đảm bảo được nguồn cung cấp lúa gạo chất lượng tốt cho AGPPS, tạo cơ hội cho doanh nghiệp này hướng xuất khẩu vào những thị trường cao cấp và nhờ đó giá gạo xuất khẩu của AGPPS luôn ở mức cao hơn mức trung bình của Việt Nam từ 10 - 30 USD/tấn.

Lợi ích thứ hai mà AGPPS đạt được đó là sự gia tăng doanh số của ngành thuốc bảo vệ thực vật và ngành giống (hình 2).

HÌNH 2: Diện tích “cánh đồng mẫu lớn” và doanh số ngành thuốc bảo vệ thực vật và giống



Việc ký hợp đồng liên kết với nông dân đã giúp cho thị trường kinh doanh vật tư nông nghiệp của AGPPS ổn định và ngày càng mở rộng. Như hình trên có thể thấy rằng, doanh số thuốc bảo vệ thực vật và giống cây trồng của công ty tăng lên theo chiều tỷ lệ thuận với sự tăng diện tích của mô hình “cánh đồng mẫu lớn”, đặc biệt là ngành thuốc bảo vệ thực vật.

Đó là những lợi ích rõ ràng nhất mà AGPPS đạt được khi thực hiện mô hình liên kết với nông dân.

Đối với nhà nông: khi thực hiện liên kết với AGPPS sẽ tiết kiệm được chi phí sản

xuất (nhờ bốn phân và sử dụng thuốc bảo vệ thực vật theo quy trình dưới sự hướng dẫn của cán bộ kỹ thuật nên sẽ tiết kiệm được vật tư nông nghiệp, được sự hỗ trợ của cán bộ kỹ thuật nên cũng giảm bớt được hao hụt sau khi thu hoạch, Công ty mua lúa tươi nên nông dân cũng tiết kiệm được chi phí phơi sấy...), nhờ đó năng cao lợi nhuận. Theo số liệu “Sổ tay ghi chép sản xuất lúa” hay còn gọi là “nhật ký đồng ruộng” của 200 nông dân hợp đồng chọn ngẫu nhiên trong vùng nguyên liệu của AGPPS cho thấy, hiệu quả kinh tế sản xuất lúa qua 5 vụ tại vùng nguyên liệu của AGPPS như sau (bảng 3).

BẢNG 3: Hiệu quả kinh tế “cánh đồng mẫu lớn” của AGPPS

TT	Đề mục	Đông xuân (2010-2011)	Hè thu (2011)	Thu đông (2011)	Đông xuân (2011-2012)	Hè thu (2012)	Trung bình
1	Tổng chi (triệu đồng/ha)	18,14	17,42	19,14	21,53	18,72	18,99
1.1	Giống	1,58	1,57	1,87	2,30	2,08	1,88
1.2	Phân, thuốc	9,26	8,64	9,22	11,29	9,54	9,59
1.3	Làm đất, bơm nước, chăm sóc, thu hoạch	7,07	7,24	8,05	7,93	7,10	7,48
2	Tổng thu	51,40	38,10	44,70	50,90	32,71	43,56
3	Năng suất (Tạ/ha)	8,02	6,02	6,00	7,56	6,01	6,72
4	Giá bán (đ/kg)	6,336	6,330	7,468	6,733	5,441	6,460
5	Giá thành (đ/kg)	2,263	2,901	3,197	2,840	3,115	2,863
6	Lợi nhuận (triệu đ/ha)	33,18	20,68	25,56	31,16	13,99	24,91
7	Tỷ lệ lợi nhuận/tổng thu (%)	64,6	54,3	57,2	61,2	42,8	56,0

Nguồn: Dương Văn Chín (2013).

Từ bảng số liệu có thể thấy rằng, với mỗi hecta diện tích canh tác, người nông dân sẽ thu lãi trung bình khoảng 24,91 triệu đồng. Ngoài ra, khi ký kết hợp đồng với AGPPS, nông dân còn được đảm bảo bán được lúa đúng thời vụ thu hoạch với giá cả ổn định, tránh được tình trạng thương lái ép giá như trước đây. Nhờ vậy, nông dân sẽ thực sự yên tâm sản xuất.

2.2.3. Điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và

thách thức đối với mô hình liên kết của AGPPS

Điểm mạnh: AGPPS là doanh nghiệp có tiềm lực tài chính tương đối mạnh. Công ty cũng đã xây dựng được vùng nguyên liệu tương đối ổn định, đến vụ đông xuân 2012-2013 diện tích vùng nguyên liệu đã lên đến

2. Theo tính toán của AGPPS, nông dân khi tham gia vào mô hình của công ty thì có thể tiết kiệm được chi phí sản xuất khoảng 1.200đ/kg.

hơn 19.000 hecta. Mỗi liên kết mà doanh nghiệp xây dựng cho đến nay là khá chặt chẽ và bền vững do tạo được niềm tin với các hộ nông dân tham gia mô hình. Cả doanh nghiệp và người nông dân đều đạt được những lợi ích nhất định. Sự ra đời của Trung tâm Nghiên cứu nông nghiệp Định Thành, đội ngũ cán bộ kỹ thuật đồng đảo, trình độ của cán bộ kỹ thuật ngày càng được nâng cao cho thấy vai trò của “nhà khoa học” trong mô hình là tương đối rõ nét. Đây chính là điểm mới và cũng là điểm khác biệt nhất của mô hình so với các mô hình khác của khu vực ĐBSCL. Bên cạnh đó, AGPPS còn có những chiến lược và tầm nhìn dài hạn, lập ra các kế hoạch và bước đi cụ thể cho từng năm và từng giai đoạn.

Điểm yếu: vẫn còn một số hộ nông dân trong mô hình chưa thực sự hài lòng về giống lúa được cung ứng, vì thường có giá cao hơn gấp 2 lần so với giá thị trường, thuốc bảo vệ thực vật cũng có giá cao hơn; tuy nhiên AGPPS mua lúa hàng hóa của người nông dân thì lại mua theo giá thị trường. Vấn đề chia sẻ lợi ích chưa thực sự thỏa đáng, doanh nghiệp vẫn là phía nhận được nhiều lợi ích hơn trong mối liên kết với nông dân. Việc thực hiện “xuống giống đồng loạt” tất yếu kéo theo việc thu hoạch đồng loạt, vì vậy tình trạng thiếu phương tiện vận chuyển lúa trong một số mùa vụ vẫn xảy ra. Các hộ nông dân trong mô hình có tâm lý “ỷ lại” vào doanh nghiệp, bởi vì họ được cung ứng đầu vào, đảm bảo đầu ra, khâu kỹ thuật canh tác cũng được hỗ trợ tích cực, vì vậy người nông dân khi tham gia vào mô hình sẽ mất dần tính năng động, sáng tạo.

Cơ hội: là một trong những mô hình tiên phong và được coi là thành công nhất cho đến thời điểm hiện tại, vì vậy đã tạo được tiếng vang, củng cố được thương hiệu. Khoa học kỹ thuật, công nghệ ngày càng phát triển cũng là một cơ hội mở ra đối với mô hình liên kết này, nhưng vấn đề đặt ra là các nhà khoa học có đủ khả năng tiếp thu hay không, Nhà nước và doanh nghiệp có cơ chế gì để hỗ trợ

nhà khoa học hay không... Thêm vào đó, hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng sẽ đặt ra vấn đề là làm thế nào để nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành hàng lúa gạo.

Thách thức: quy mô ruộng đất của nông dân trong vùng tương đối nhỏ lẻ cộng với việc sản xuất mang tính tập quán sẽ là thách thức đối với việc phát triển vùng nguyên liệu trong giai đoạn tiếp theo. Một thách thức rõ rệt nữa đối với sự bền vững của mô hình này đó là vai trò của Nhà nước còn tương đối mờ nhạt so với 3 chủ thể còn lại. Việc liên kết, chia sẻ lợi ích chủ yếu vẫn là giữa nông dân và doanh nghiệp. Thêm vào đó, tình trạng biến đổi khí hậu, nước biển dâng, xâm nhập mặn cũng làm cho diện tích đất trồng lúa bị thu hẹp, đây là một thách thức đối với việc phát triển vùng nguyên liệu trong tương lai. Ngoài ra, thời tiết khắc nghiệt, tình hình sâu bệnh cũng gây ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng cây lúa.

Tóm lại, mô hình liên kết “4 nhà” do AGPPS thực hiện là một mô hình thành công, cũng là một mô hình tốt đáng được nhân rộng. Như trên đã nói, Chính phủ và Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn đã và đang kỳ vọng sẽ nhân rộng mô hình này trên phạm vi cả nước. Tuy nhiên, cần phải nhìn nhận một cách khách quan rằng mô hình này rất khó để nhân rộng, vì những nguyên nhân sau: thứ nhất, những doanh nghiệp có tiềm lực kinh tế đủ mạnh và dám chấp nhận rủi ro như AGPPS rất ít, ở khu vực ĐBSCL, ngoài AGPPS thì chỉ có thể kể tên một vài doanh nghiệp như Gentraco hay Angimex; thứ hai, ruộng đất của nông dân trong vùng tương đối phân tán, nhỏ lẻ, vì vậy để tạo nên những “cánh đồng mẫu lớn” là điều không hề dễ dàng; thứ ba, thể chế chính sách của Nhà nước còn mang tính chung chung, thiếu những quy định cụ thể, rõ ràng, chưa phát huy được vai trò “trọng tài” trong mối liên kết “4 nhà”/.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cục Trồng trọt, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn (2013), *Hội nghị tổng kết thực hiện phong trào "Cánh đồng mẫu lớn" 2011-2012*, Nxb Nông nghiệp.
2. Dương Văn Chín (2013), "*Hiệu quả sản xuất cánh đồng mẫu lớn*", báo Nông nghiệp Việt Nam, số 23-1-2013.
3. Hồ Quế Hậu (2012), *Liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến nông sản với nông dân ở Việt Nam*, Nxb Đại học Kinh tế quốc dân.
4. Đỗ Kim Chung (2012), Một số giải pháp phát triển cánh đồng mẫu lớn trong nông nghiệp, *Tạp chí Nghiên cứu kinh tế*, số 10-2012, tr. 55-60.
5. Vũ Trọng Khải (2012), Cánh đồng mẫu lớn và tổ chức sản xuất theo hợp đồng trong sản xuất nông nghiệp, *Tạp chí Khoa học phát triển nông thôn Việt Nam*, số 3, 12/2012, tr. 32-34.
6. Nguyễn Văn Luật, Nguyễn Đức Lộc (2012), Hoạt động sản xuất lúa gạo hàng hóa hướng vào lợi ích của nông dân, *Tạp chí Khoa học phát triển nông thôn Việt Nam*, số 1, 6-2012, tr. 85-92.
7. Phạm Quang Diệu và tập thể tác giả (2012), *Đổi mới và hoàn thiện thể chế phát triển thị trường lúa gạo nhằm thúc đẩy tái cơ cấu nền kinh tế giai đoạn 2011 - 2020*, Đề tài cấp Bộ, Viện Kinh tế Việt Nam.
8. Nguyễn Duy Cẩn, Võ Hồng Tú, Nguyễn Văn Sánh (2011), Liên kết 4 nhà trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo: trường hợp nghiên cứu ở tỉnh An Giang, *Tạp chí Khoa học*, Đại học Cần Thơ, tr. 220-229.
9. Đào Thị Hoàng Mai, Nguyễn Việt Anh, Võ Thị Minh Lệ (2013), *Mô hình liên kết trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo ở Việt Nam*, Báo cáo tổng hợp Dự án hợp tác với Jica, Viện Kinh tế Việt Nam.
10. Nguyễn Công Thành (2011), *Một vài suy nghĩ về liên kết 4 nhà trong sản xuất nông nghiệp*, Báo cáo nghiên cứu của Viện Nghiên cứu Lúa ĐBSCL.
11. Bùi Thanh Quang (2006), Ngân hàng với mô hình liên kết 4 nhà ở ĐBSCL, *Tạp chí Kinh tế và dự báo*, số 02/2006, tr. 31-36.
12. Minh Đức (2005), Thấy gì qua 2 năm hoạt động của mô hình liên kết 4 nhà, *Tạp chí Nông thôn mới*, số 157/2005, tr. 13, 17.
13. Mai Văn Quyên (2010), Liên kết 4 nhà tạo đường băng để nông dân cất cánh, *Tạp chí Cộng sản*, số 807/2010, tr.78-81.
14. Lê Văn Bán, Vũ Đình Quân (2010), Sản xuất, tiêu thụ lúa gạo và vai trò của 4 nhà vùng ĐBSCL, *Tạp chí Cộng sản*, số 810/2010, tr. 90-94.
15. Nguyễn Mạnh Hùng (2010), Liên kết 4 nhà tạo sức mạnh cho nông dân hội nhập WTO, *Tạp chí Giáo dục lý luận*, số (1+2)/2010, tr. 102-106.
16. Nguyễn Văn Sánh (2012), Liên kết 4 nhà trong sản xuất và tiêu thụ lúa gạo - Bài học thành công của An Giang, *Tạp chí Hoạt động khoa học*, số tháng 6-2012, tr. 45-47.
17. Đinh Quang Hải (2007), Liên kết 4 nhà — Nhà nước, nhà nông, nhà khoa học và nhà doanh nghiệp trong nông nghiệp, nông thôn Việt Nam hiện nay, *Tạp chí Nghiên cứu lịch sử*, số 4-2007, tr. 8-19.
18. Trần An (2005), Xây dựng, bảo vệ nông sản hàng hóa ở ĐBSCL - cần liên kết 4 nhà, *Tạp chí Thông tin tài chính*, số 16-2005, tr. 6-7.
19. <http://www.hoionongdanag.org.vn/C%91%E1%BB%9D%91%BB%91ng-x%C3%A3-h%E1%BB%99i/nam-2013/5036.aspx> truy cập ngày 15-2-2014.
20. <http://baodautu.vn/phan-vai-trong-lien-ket-4-nha.html> truy cập ngày 15-2-2014
21. <http://www.baotayninh.vn/kinh-te/trong-lua-theo-mo-hinh-lien-ket-4-nha-con-nhieu-viec-phai-lo-53638.html> truy cập ngày 17-2-2014
22. Website của Công ty Cổ phần BVTV An Giang: <http://www.agpps.com.vn>